

RINGKASAN EKSEKUTIF

Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN, perniagaan Milik Penuh Bumiputera, ingin mengambil inisiatif untuk membangunkan **Rancangan Perniagaan ESMAEL THERAPY AND SPA**. Projek ini akan menawarkan dan memberikan keuntungan bersama yang baik kepada Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN sebagai Pelaksana Projek dan pihak Agensi sebagai Pembiaya dan Pembimbing Usahawan (**Asnaf**).

Rancangan Perniagaan ESMAEL THERAPY AND SPA oleh Perniagaan ini adalah satu projek yang berdaya maju yang akan memberikan pulangan kewangan yang baik kepada Perniagaan. Modal permulaan projek (kos projek) yang diperlukan adalah **RM 30,000.00** tetapi ianya memberikan pulangan cepat kepada Perniagaan yang diunjurkan akan dapat membayar balik pinjaman mengikut ketetapan diberikan oleh pihak MARA kepada Perniagaan.

Profoma Aliran Tunai Projek yang disediakan oleh Perniagaan menyaksikan potensi perolehan Perniagaan melebihi **RM 141,071.00 dalam jangkamasa 5 tahun** yang akan dapat mengukuhkan kedudukan kewangan Perniagaan dan akan menjadi satu kejayaan kepada pihak MARA sebagai Pembiaya dan Pembimbing Usahawan Bumiputera.

Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN amatlah berharap agar pihak **MARA** akan memberikan sokongan penuh kepada **Rancangan Perniagaan ESMAEL THERAPY AND SPA** oleh Perniagaan ini dan seterusnya pihak MAIP dapat meluluskan pinjaman pembiayaan modal projek yang diperlukan oleh Perniagaan sebanyak **RM30,000.00 (Ringgit Malaysia:TIGA PULUH RIBU)** di bawah **Skim Pembiayaan Usahawan MARA** Projek ini mempunyai risiko yang rendah dan dapat dilaksanakan dalam bulan pertama sejurus mendapat kelulusan pembiayaan kewangan / modal dari pihak MARA.

Pemilik Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN sebelum ini telah mendapat bimbingan usahawan dari **MARA** /MAIP dan latihan teknikal dari pihak **EMPOWER NCER** dan pelbagai agensi lain. Pemilik Perniagaan yang sejak 1 tahun lalu aktif berniaga dengan jayanya – *secara bersendirian dan sejak setahun lalu mengusahakan sebuah ISMAIL BIN KAIRUDIN mobile spa & home spa secara kecil-kecilan*. Pemilik Perniagaan melihat yang ianya adalah satu potensi yang amat baik bagi Perniagaan untuk mengembangkan perniagaan kepada sebuah spa ESMAEL THERAPY AND SPA yang lebih besar dengan menambah kepelbagaiannya

Perniagaan seterusnya ingin mengambil inisiatif ini untuk mengembangkan perniagaan ini di lokasi **baru** yang adalah kawasan penempatan padat penduduk dan dilihat lokasi tumpuan pelanggan. Pengembangan Perniagaan ESMAEL THERAPY AND SPA ini menjadi satu sinergi dan kesinambungan baik kepada apa yang telah diusahakan oleh Pemilik sejak 1 tahun yang lepas. Ianya adalah satu langkah peningkatan dan pengembangan kepada perniagaan yang dijalankan secara kecil-kecilan dengan peralatan kecil dan manual sebelum ini. Ianya juga adalah satu langkah berani Pemilik sebagai seorang usahawan bumiputera untuk mendalami bidang usahawan sejati yang diminati ini dan melakukannya dengan lebih serius menyambut cabaran menjadi usahawan contoh.

Perniagaan amatlah berharap agar **MARA** memberikan sokongan penuh terhadap **Rancangan Perniagaan ini** dan dapat membantu Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN dengan meluluskan pinjaman pembiayaan modal pelaburan yang diperlukan (**RM 30,000.00**) agar Perniagaan dapat merealisasikan projek ini dan dapat terus melangkah maju ke hadapan dalam bidang perniagaan ini. Pinjaman modal adalah diperlukan untuk tujuan perbelanjaan pembelian peralatan, mesin dan aset, ubahsuai premis, promosi awal, dan pembelian stok awal dan juga modal pusingan.

Semoga dengan bantuan dari pihak **MARA** ini, ianya akan dapat menjadikan Perniagaan sebagai Usahawan Bumiputera Cemerlang yang dilahirkan oleh **MARA** yang berjaya menerajui bidang **ESMAEL THERAPY AND SPA** ini dan dapat menyaingi usahawan-usahawan lain. **InsyaaALLAH.**

KANDUNGAN

NO.	KANDUNGAN	M/S
-----	-----------	-----

	RINGKASAN EKSEKUTIF	I
--	---------------------	---

	KANDUNGAN	III
--	-----------	-----

1.	PENGENALAN	1
2.	OBJEKTIF KERTAS KERJA	3
3.	LATAR BELAKANG PROJEK / RANCANGAN PERNIAGAAN	5
4.	LATAR BELAKANG PEMILIK	6
5.	SKOP PERNIAGAAN	8
6.	RANCANGAN PENGURUSAN	11
7.	RANCANGAN TEKNIKAL	15
8.	RANCANGAN PEMASARAN	18
9.	ASPEK / RANCANGAN KEWANGAN	23
10.	JUSTIFIKASI DAN PENUTUP	25

LAMPIRAN A – PROFOMA KEWANGAN PROJEK:
ALIRAN TUNAI, UNTUNG RUGI,
UNJURAN SUSUT NILAI DAN KUNCI KIRA-KIRA

LAMPIRAN B – DOKUMEN PENGENALAN DIRI

LAMPIRAN C – LESEN-LESEN & DOKUMEN PERNIAGAAN

LAMPIRAN D – AUDITED ACCOUNT & PENYATA AKAUN BANK (6 BULAN)

LAMPIRAN E – SALINAN SIJIL-SIJIL KURSUS

LAMPIRAN F – SALINAN PERJANJIAN SEWA PREMIS

LAMPIRAN G – SEBUT HARGA MESIN / PERALATAN / STOK

LAMPIRAN H – FOTO KEDAI / MESIN / PERALATAN / STOK

1. PENGENALAN

- 1.1. Produk jenis **SPA** (contohnya **MASSAGE OIL**) dan **FACIAL** (contohnya **SAUNA**) kini semakin menjadi pilihan rakyat Malaysia terutamanya yang bekerja dan sibuk dengan tugas harian dan ianya selaras dengan gaya hidup kini yang memerlukan PRODUK yang sedia didapati, ringkas juga halal
- 1.2. Bermula dengan minat mendalam terhadap BISNIES / PRODUK KECANTIKAN DAN KESIHATAN SEPERTI SARI GAMAT GOLD VITAMIN C disertakan dengan potensi baik untuk mengembangkan perniagaan ini, kami telah membuat keputusan untuk mengorak langkah secara serius dan seterusnya telah membuka sebuah perniagaan Mobile & Home Spa di bawah jenama dan Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN, Perniagaan ini telah didaftarkan dengan SSM dan mula beroperasi sejak Mac 2019. Perniagaan ini sejak mula beroperasi sehingga kini hanyalah dengan kebanyakannya menggunakan kaedah manual dan online.
- 1.3. Dengan prestasi baik dan sambutan serta kejayaan yang amat memberangsangkan sejak hampir BEBERAPA TAHUN yang lalu dan melihat kepada pertambahan permintaan pelanggan beserta dengan potensi yang amat baik untuk terus maju jaya kami telah membuat keputusan untuk mengorak langkah secara serius bercadang untuk mengembangkan perniagaan ini dengan memberi dan menggunakan kaedah lebih otomatik seperti menambahkan kapasiti sedia ada permintaan yang baik dan tinggi Pelanggan-pelanggan bertambah.
- 1.4. Premis perniagaan Rizqi mobile & home Spa berpotensi untuk terus maju ini terletak di tempat penempatan padat Di samping persekitaran Kami juga akan menyediakan perkhidmatan tambahan. dan juga untuk urusan Spa
- 1.5. Pemilik juga telah menyertai Kursus usahawan yang memberi penekanan kepada teknik dan kaedah cash flow dalam industry spa ini Pemilik juga mempunyai banyak pengalaman dan belajar cara-cara dan kaedah-kaedah dan memberikan keyakinan tinggi kepada pemilik untuk terus maju dalam perniagaan ini.

- 1.6. Kami bercadang untuk menambah peralatan dan kelengkapan yang lebih otomatik dan efisien. Kami juga bercadang untuk mempelbagaikan jenis produk-produk spa produk 100% Halal Keluaran Bumiputera Justeru itu, kami amat berharap agar Perniagaan kami mendapat pembiayaan dari MARA sebanyak **RM30,000.00** untuk merealisasikan projek ini.
- 1.7. Selaras dengan hasrat Kerajaan untuk menghasilkan lebih ramai usahawan bumiputra dan juga dalam memperluaskan produk kesihatan dan kecantikan 100% keluaran produk halal bumiputera ISMAIL BIN KAIRUDIN amat berharap semuga dengan bantuan dari MARA ini akan dapat menjadikan Perniagaan sebagai sebuah Perniagaan yang berdaya saing dan maju, seterusnya menjadikan satu kejayaan dan kebanggaan kepada pihak MARA sebagai pembimbing dan pembiaya kepada Perniagaan bumiputera cemerlang kami ini....

2. OBJEKTIF KERTAS KERJA

- 2.1. Objektif penyediaan Kertas Kerja ini adalah untuk mengunjurkan dan membentangkan Rancangan Perniagaan **Pengembangan Perniagaan** yang meliputi semua aspek berkaitan pengurusan, pemasaran, perkhidmatan dan kewangan oleh Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN, seterusnya membantu Perniagaan mendapatkan bantuan kewangan dan pembiayaan modal sebanyak RM 30,000.00 dari MARA bagi merealisasikan rancangan perniagaan ini.
- 2.2. Jumlah kos keseluruhan pelaburan projek ini adalah sebanyak RM111,420.00 yang merangkumi RM80,000.00 adalah daripada modal awal pemohon (pembiayaan sendiri) manakala baki sebanyak RM30,000.00 adalah jumlah yang perlu dimohon melalui permohonan pembiayaan perniagaan ini.
- 2.3. Tempoh bayaran balik untuk pembiayaan perniagaan ini adalah selama 5 tahun. Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN memohon daripada MARA untuk diberikan tempoh bertenang selama 3 bulan bagi pembayaran balik pembiayaan modal Perniagaan dari MARA.
- 2.4. Bantuan Modal dan Kewangan diperlukan adalah untuk tujuan pembiayaan kos pelaburan termasuk pengubahsuaian kedai, pembelian mesin-mesin dan peralatan, pembelian stok awal dan modal pusingan.
- 2.5. Ringkasan mengenai tujuan dan pecahan butir-butir keperluan kos pelaburan / modal projek dan pembiayaan dipohon adalah seperti di Jadual 2.1 dan Jadual 2.2. di bawah:

Jadual 2.1 – Kos Pelaburan / Modal Projek

PERBELANJAAN ASET TETAP	A	NOTA @ S/N: PREMIS (5), MESIN (5) PERALATAN (3)
PERKARA	JUMLAH (RM)	NOTA
UBAHSUAI PREMIS/KEDAI	30,000	Ubahsuai - Dinding, Siling, Lantai, A/Cond, Elektrik, Air, dsb.
PEMBELIAN MESIN	8,500	Mesin - Berpusing/Bergerak & Kos Tinggi
PEMBELIAN PERALATAN	4,500	Peralatan - Tetap/Tak Bergerak, Kos Rendah
JUMLAH ASET TETAP	43,000	Jumlah Perbelanjaan Aset tetap
PERBELANJAAN ASET SEMASA	B	
PERKARA	JUMLAH (RM)	NOTA
PELBAGAI DEPOSIT/WANG CAGARAN	1,000	Segala Bentuk Deposit / Wang Cagaran Yang Perlu Dibayar
PEMBELIAN STOK AWAL	3,500	Bahan Mentah / Stok Dibeli Sebelum Mulakan Operasi
JUMLAH ASET SEMASA	4,500	Jumlah Perbelanjaan Aset Semasa
PERBELANJAAN MODAL LAIN-LAIN	C	
PERKARA	JUMLAH (RM)	NOTA
PERBELANJAAN AWAL	1,000	Segala Perbelanjaan Awal Perlu Sebelum Projek Bermula
LESEN & PERMIT	300	Perbelanjaan @ Pembayaran Lesen & Permit Sebelum Operasi
PROMOSI AWAL	1,000	Promosi Awal Sebelum Operasi
KERAIAN & PELBAGAI	200	Majlis Keraian & Perbelanjaan Pelbagai Sebelum Operasi
JUMLAH MODAL LAIN-LAIN	2,500	Jumlah Perbelanjaan Modal Lain-lain
MODAL PUSINGAN	D	
PERKARA	JUMLAH (RM)	NOTA
MODAL PUSINGAN	30,000	Modal Pusingan (Bahan Mentah & Kos Operasi)
	A+B+C+D	
JUMLAH KOS PELABURAN PROJEK	80,000	Jumlah Kos KPP Perlu Dilaburkan Untuk Projek

Jadual 2.2 – Pengiraan Pembiayaan & Bayaran Balik Pembiayaan

<u>PERBELANJAAN OPERASI</u>							
KOS OPERASI/ PENGURUSAN	106,200	108,324	110,490	112,700	114,954		
<u>PERBELANJAAN MODAL LAIN-LAIN</u>							
PERBELANJAAN MODAL AWAL	32,500	0	0	0	0		
PERBELANJAAN KOMITMEN LAIN	0	0	0	0	0		
<u>BAYARAN BALIK PINJAMAN</u>							
KADAR KEUNTUNGAN (PINJAMAN)	4,457	4,457	4,457	4,457	4,457		
<u>PERBELANJAAN SUSUT NILAI</u>							
UBAHSUAI/ PREMIS	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000		
MESIN	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700		
PERALATAN	1,500	1,500	1,500	0	0		
JUMLAH PERBELANJAAN	152,357	121,981	124,147	124,857	127,111		

- 2.6. Kertas kerja ini membuat pengiraan dan analisa kewangan Perniagaan untuk rancangan perniagaan ini; mengesyorkan Profoma Aliran Kewangan Tunai; Profoma Untung Rugi selepas pembiayaan, Unjuran Susut Nilai dan Kunci Kira-kira selepas pembiayaan untuk jangka waktu 5 tahun. Analisa Kewangan ini juga akan dapat mengukur perolehan dan pendapatan serta dayamaju rancangan perniagaan ini. Sila rujuk **Lampiran A – Profoma Aliran Tunai, Proforma Untung Rugi, Unjuran Susut Nilai dan Kunci Kira-kira Perniagaan** yang menyediakan analisa kewangan Perniagaan bagi Rancangan Perniagaan **Esmael Therapy And Spa** ini

ASET TETAP : SUSUT NILAI (S/N) & NILAI BERSIH (N/B)

** NILAI BERSIH ADALAH PADA BERAKHIR TAHUN KEWANGAN

NO.	PERKARA	UBAHSUAI	MESIN	PERALATAN	JUMLAH
B1	NILAI ASAL	RM 30,000	RM 8,500	RM 4,500	RM 43,000
B2	SUSUT NILAI TAHUN 1	RM 6,000	RM 1,700	RM 1,500	RM 9,200
B3	NILAI BERSIH TAHUN 1	RM 24,000	RM 6,800	RM 3,000	RM 33,800

3. LATAR BELAKANG PROJEK / RANCANGAN PERNIAGAAN

Rancangan Peniagaan Esmael Therapy & Spa ini diunjurkan berasaskan potensi dayamaju perniagaan ini, berdasarkan pengalaman dan kajian pemilik. Ianya adalah sinergi kepada perniagaan secara kecil-kecilan yang telah diusahakan oleh Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN sejak beberapa tahun lalu yang tumpuan sebelumnya hanyalah jualan secara kecil-kecilan yang telah terhad kepada modal yang kecil.

3.1. LATAR BELAKANG PROJEK / PERNIAGAAN

Latar belakang Projek / Perniagaan adalah seperti berikut

Nama Perniagaan / Perniagaan	Ismail Bin Kairudin
No. Pendaftaran Perniagaan	RA0053789-M
Bentuk Perniagaan	Pemilikan Tunggal (100% Bumiputera)
Tarikh Daftar Niaga	21 Mac 2019
Alamat Perniagaan	49D,Belakang Poliklinik 02600 Arau perlis.
Alamat Operasi	Sama
Modal Permulaan	RM2000
Bank Panel	Maybank
No. Akaun Bank	159013202647
Nama Pemilik	Ismail Bin Kairudin
No. Telefon / Hubungi	011-12584202
E-mail	Ismailbinkairudin888@gmail.com
Asas & Aktiviti Perniagaan	• Perusahaan • Menjual dan Membekal • Menjual dan Membekal • Perkhidmatan

3.2.VISI PERNIAGAAN

- Untuk menjadi Pusat Latihan Kemahiran yang bertaraf antarabangsa.
- Untuk menjadi Pusat Latihan Kemahiran terulung di Malaysia dalam kosmetologi dan spa.
- Untuk menggalakkan industri kecantikan sebagai perniagaan yang menguntungkan.
- Untuk memupuk usahawan yang berjaya dalam industri kecantikan

3.3.MISI PERNIAGAAN

Untuk terus menceburi industri kecantikan berdasarkan pemodenan dan kemajuan teknologi jesteru menambah baik penyampaian dan kualiti rawatan kecantikan.

- Memantau dan memastikan bahawa setiap perkhidmatan disampaikan adalah berkualiti dan berdaya saing.
- Memastikan setiap pelatih memberi tumpuan dan dipupuk untuk membina kerjaya dalam industri kecantikan.
- Menghasilkan pelatih yang berkelayakan, berorientasikan matlamat, kemahiran komunikasi yang baik, dan sangat komited dalam mengendalikan perniagaan.
- Untuk menjadi sebuah organisasi yang telus dan sistematik dalam pentadbiran, pengurusan dan berorientasikan pelanggan.

3.4.PIAGAM PELANGGAN

3.5.POLISI KUALITI

3.6.POLISI KESELAMATAN

4. LATAR BELAKANG PEMILIK

4.1. BUTIR-BUTIR PERIBADI PEMILIK

GAMBAR



NAMA	ISMAIL BIN KAIRUDIN
JAWATAN	PENGURUS
ALAMAT TETAP	49D,BELAKANG POLIKLINIK 02600,ARAU PERLIS/
NO. K/PENGENALAN	880627095049
TARIKH LAHIR	27 JUN 1988
JANTINA	LELAKI
WARGANEGARA	MALAYSIA
BANGSA / AGAMA	ISLAM
NO TELEFON	011-12584202
E-MAIL	Ismailbinkairudin888@gmail.com

4.2. PEGALAMAN / KEMAHIRAN PEMILIK

- Kemahiran dan pengalaman yang luas dalam bidang Spa
- Telah menjalankan perniagaan spa sejak 2019 Sebelum ini aktif dalam perniagaan produk kesihatan
- Pemilik mendapat latihan dalam bidang urutan tradisional dan moden melalui Kursus terapis spa dari Mac 2019 sehingga kini.
- Kemahiran & pengalaman dalam Pengurusan Perniagaan dan Akaun & Kewangan.
- Kemahiran dan pengalaman dalam Pengurusan Modal Insan & Pekerja Perniagaan.

4.3. KURSUS-KURSUS DIHADIRI

BIL	TARIKH	KURSUS	PENGANJUR
1	25/8/2015	KURSUS ASAS KEUSAHAWANAN	RISDA
2	13/9/2019	BENGKEL DIY PENGGURUSAN STRESS	JARI EMAS
3	2/5/2020	EUSAHAWAN DIGITAL	MDEC
4	21/7/2020	KURSUS TERAPI SPA	NCER POWER PERLIS
5	26/8/2020	KURSUS KEUSAHAWANAN RINTIS (REKA BENTUK)	KEMAS PERLIS
6	13/7/2020 -22/7/2020	KURSUS LATIHAN PEMBENTUKAN USAHAWAN	MARA/MAIP
7	7/9/2020-10/9/2020	LATIHAN PEMBENTUKAN USAHAWAN	MARA/MAIP
8	19/8/2021-20/8/2021	KURSUS PENGURUSAN SPA	MARA PERLIS

(SIJIL KURSUS DILAMPIRKAN)

5. SKOP PERNIAGAAN

5.1. AKTIVITI PERNIAGAAN

Aktiviti perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN adalah merangkumi:

- 5.1.1. Menjual secara runcit dan online pelbagai produk kecantikan dan kesihatan untuk keperluan pelanggan
- 5.1.2. Menerima tempahan ramai rekabentuk digital menepati kehendak pelanggan ramai samada dari rumah, pejabat, organisasi tertentu dan lain-lain untuk majlis dan event.
- 5.1.3. Membuat penghantaran produk kesihatan dan kecantikan ke premis pelanggan untuk majlis istimewa.
- 5.1.4. Memberikan khidmat nasihat dan disesuaikan dengan majlis yang dirancang
- 5.1.5. Menjual produk kesihatan dan kecantikan. Halal sesuai dengan keperluan dan kehendak pelanggan.
- 5.1.6. Waktu perniagaan SPA ESMAEL THERAPY AND SPA dari jam 10.00 pagi hingga 07.00 malam.

5.2. PRODUK & PERKHIDMATAN YANG DITAWARKAN

Antara contoh-contoh produk dan perkhidmatan yang ditawarkan adalah seperti di bawah:

BIL.	PRODUK / PERKHIDMATAN	CONTOH
1	PRODUK 1	• Pelbagai jenis.... • Sari gamat gold • Vitamin c
2	PRODUK KEPERLUAN MAJLIS ISTIMEWA	• Pelbagai jenis. • Patch energy positif.
3	PRODUK 3	• Pelbagai jenis.
4	PERKHIDMATAN	• Khidmat pelbagai. • Khidmat Nasihat.

5.3. POTENSI PERNIAGAAN

Berdasarkan kepada kajian yang dibuat, perniagaan ini mempunyai potensi besar untuk maju berasaskan analisa berikut:

Analisa Potensi Perniagaan Masa Kini dan Masa Hadapan

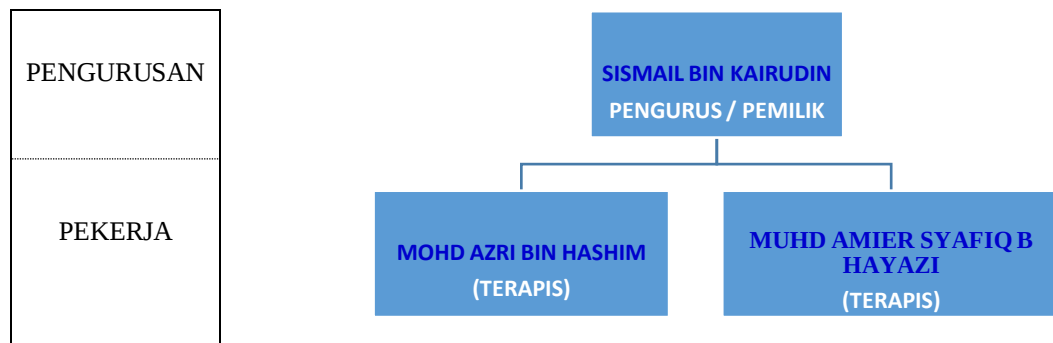
- 5.3.1. Produk kesihatan dan kecantikan adalah satu jenis produk facial dan bekam menjadi kegemaran pelanggan, perniagaan harian khusus (niche) mendapat permintaan tinggi dan pelbagai golongan dan peringkat umur pelanggan.
- 5.3.2. Permintaan kepada Produk kesihatan dan kecantikan Halal, jenis ini juga, pada masa ini amat baik dari pelbagai golongan pelanggan muda dan berumur yang beragama Islam yang mementing produk Halal dengan meningkatnya kesedaran berkaitan pentingnya produk makanan Halal.
- 5.3.3. Bekalan produk kesihatan dan kecantikan pembekal / pembuat kalangan bumiputera Islam amat kurang, Ini memberikan kelebihan kepada ISMAIL BIN KAIRUDIN yang dipunyai 100% Bumiputera Islam, produk bekalan Perniagaan kami adalah 100% Halal untuk menarik pelanggan-pelanggan terutamanya yang beragama Islam.

- 5.3.4. Perubahan iklim gaya hidup Masyarakat Islam masa ini kebanyakan bekerja mementingkan produk Halal cepat mudah diperolehi Perniagaan ESMAEL THERAPY & SPA mengutamakan pelanggan, mudah dikunjungi, berpatutan harga dan membekalkan pelbagai keperluan kepada semua golongan masyarakat Islam masa kini akan menjadikannya satu perniagaan yang gemar dikunjungi.
- 5.3.5. Produk sihat dan lazat dengan harga berpatutan yang menjadi fokus utama ISMAIL BIN KAIRUDIN penekanan kepada konsep perniagaan yang mengutamakan perkhidmatan cemerlang dan kepuasan kepada pelanggan serta menawarkan pelbagai jenis, citarasa dan rekabentuk.... semua golongan masyarakat Islam (dan juga lain-lain bangsa) bakal menjadikan ESMAEL THERAPY AND SPA sebagai kegemaran untuk dikunjungi dan membeli barangan yang dijual di spa kami
- 5.3.6. Di samping itu, kekuatan yang dimiliki oleh pemilik yang berniaga sejak kini dikenali dengan jayanya membantu dalam proses promosi terutamanya melalui promosi “mulut ke mulut”.
- 5.3.7. Trend permintaan ke atas produk dijangka akan terus kekal kukuh dengan pertambahan penduduk dan dari kalangan anak-anak dan remaja yang sememangnya meminati
- 5.3.8. Di samping itu pengenalan dan penambahbaikan kepada produk keluaran produk terbaru pelbagai jenis, citarasa dan rekabentuk secara berterusan akan memberikan kelebihan kepada pasaran produk dari Perniagaan kami ini.

6. RANCANGAN PENGURUSAN

6.1. STRUKTUR ORGANISASI

Struktur Organisasi ISMAIL BIN KAIRUDIN, untuk Perniagaan... seperti carta organisasi di bawah:



6.2. FUNGSI DAN TANGGUNGJAWAB

Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN telah menyusun fungsi dan tanggungjawab berikut untuk melicinkan pengurusan perniagaan kami:

6.2.1. Pengurus / Pemilik

- Mengawasi, mengawal dan mengurus perjalanan operasi dan kewangan Perniagaan dari semua aspek.
- Mengawal pengeluaran keluar masuk bahan mentah
- Memastikan proses pembuatan produk mengikut prosedur yang telah ditetapkan
- Bertindak sebagai penghantar bekalan sekiranya perlu.
- Juga bertanggungjawab ke atas perancangan pemasaran, perkembangan perniagaan, dan mencari peluang baru dan kontrak....

6.2.2. Pekerja Kedai (Bahagian Pemasaran & Jualan)

- Pengurus, pemandu (penghantaran) dan pekerja (Sales Promoter) sebagai kumpulan pemasaran dan jualan dan termasuk penyeliaan oleh Pengurus sendiri.
- Memastikan susun atur barang-barang jualan dikedai sentiasa mencukupi dan memenuhi kehendak pelanggan apabila diminta.
- Merangka program promosi bakal dijalankan di lingkungan kawasan sasaran, membuat jualan, menerima tempahan dan membuat penghantaran yang perlu
- Memberikan khidmat nasihat dan rundingan untuk majlis-majlis istimewa
- Menjalankan tinjauan pasaran mendapatkan maklum balas pengguna kualiti produk
- Mencari pasaran dan produk baru yang berpotensi untuk diperkenalkan
- Mewujudkan dan merangka satu sistem di mana pelanggan dan Perniagaan dapat

6.3. GAJI DAN GANJARAN

Gaji dan ganjaran yang ditetapkan (tahun pertama operasi) adalah seperti di Jadual 6.1:

Jadual 6.1 – Gaji dan Ganjaran Pekerja

BIL	PEKERJA ORGANISASI	GAJI/ELAUN RM/BULAN	JUMLAH GAJI BULANAN (RM)
1	PENGURUS	RM2000.00	RM3000.00
2	PEKERJA	RM1500	RM1500.00
3	PEKERJA	RM1500	RM1500.00
	JUMLAH		RM6000.00

BIL	JAWATAN	GAJI/ELAUN BULANAN (RM)	GAJI/ELAUN HARIAN (RM)	KWSP & PERKESO (RM)	CATATAN
1	Pengurus	3000.00	--	400.00	KWSP 11% PERKESO 2%
2	Pekerja SPA (2)	1500.00 X 2 (3,000.00)	--	192.00 X2 (384.00)	KWSP 11% PERKESO 2% 2 Orang Pekerja
	JUMLAH	6000.00	--	7840.00	

6.4. PERBELANJAAN PENGURUSAN

Perbelanjaan bulanan untuk kos pengurusan RIZQI MOBILE & HOME SPA adalah dianggarkan seperti pecahan di Jadual 6.2.

**Jadual 6.2 – Pecahan Perbelanjaan Bulanan Pengurusan
Kedai RIZQI MOBILE & HOME SPA**

PURATA KOS @ PERBELANJAAN OPERASI BULANAN		
PERKARA	JUMLAH (RM)	NOTA
GAJI PENGURUSAN	3,000	Jumlah Gaji Bulanan Dibayar Kepada Pengurusan
GAJI PEKERJA	3,000	Jumlah Gaji Bulanan Dibayar Kepada Pekerja-pekerja
KOMISYEN / BONUS	100	Jumlah Komisyen Bulanan Dibayar
KWSP / PERKESO	100	Jumlah KWSP & Socso Bulanan Dibayar
SEWA KEDAI / PREMIS	1,000	Sewa Bulanan Untuk Kedai @ Premis
PERBELANJAAN / BIL ELEKTRIK	500	Bil @ Perbelanjaan Elektrik Bulanan
PERBELANJAAN / BIL AIR	100	Bil @ Perbelanjaan Air Bulanan
PERBELANJAAN GAS	-	Perbelanjaan Gas Bulanan
BIL TELEFON@INTERNET	150	Bil @ Perbelanjaan Telefon @ Internet Bulanan
PERJALANAN & MESYUARAT (T&E)	50	Kos Perjalanan (T&E) Bulanan
KOS PACKAGING / PEMBUNGKUSAN	300	Kos Packaging @ Pembungkusan Bulanan
KOS PENGANGKUTAN / MINYAK / TOL	50	Kos Pengangkutan @ Minyak @ Tol Bulanan
PENYELENGGARAAN / KONTIGENSI	50	Kos Penyelenggaraan @ Kontigensi Bulanan
PROMOSI / ADVERTISING	100	Kos Promosi @ Pemasaran Bulanan
INSURAN / MEDICAL	-	Kos Insuran @ Medical Bulanan
LATIHAN & KONSULTANSI	100	Kos Latihan @ Konsultansi Bulanan
FI PROFESIONAL	-	Kos FI Profesional
ALATULIS / POSTAGE / STAMP	50	Kos Alatulis / Postage
KOS R & D	-	Kos R&D
KERAIAN	100	Kos Keraian Bulanan
PELBAGAI	100	Kos Pelbagai Bulanan
JUMLAH	8,850	JUMLAH PERBELANJAAN OPERASI BULANAN

6.5. STRATEGI PENGURUSAN

Perniagaan percaya pengurusan sistematik dan efisien beserta dengan kakitangan yang kompeten, terlatih dan produktif adalah sangat penting dalam memastikan perniagaan ini dapat dimajukan dengan jayanya. Oleh itu, Perniagaan telah mengatur beberapa strategi pengurusan yang efisien yang merangkumi:

- 6.5.1. Perniagaan akan diuruskan oleh Pemilik Perniagaan sendiri yang mahir dan berpengalaman dalam menguruskan bidang perniagaan ini serta berpengalaman dalam Pengurusan Akaun & Kewangan Perniagaan dan Pengurusan Modal Insan & Pekerja Perniagaan.
- 6.5.2. Kakitangan Perniagaan akan diberikan bimbingan dan latihan secukupnya untuk memastikan mereka mahir dan kompeten dalam bidang jualan dan pembuatan produk, sentiasa memberikan layanan terbaik kepada semua golongan pelanggan, dan mempunyai dan sentiasa mengamalkan nilai-nilai kerja yang baik seperti bersih, amanah, bertanggungjawab, sentiasa senyum, tabah & sabar, cekap dalam berinteraksi dan berkomunikasi.
- 6.5.3. Menerapkan budaya dan etika kerja yang baik dan mengamalkan nilai murni. Semua kakitangan akan diberikan latihan khusus berkaitan pembuatan, kebersihan & hygienic, kawalan kualiti, layanan dan mesra pelanggan; memastikan pelanggan sentiasa diberikan penghormatan dan layanan terbaik; dan menjadikan ianya satu kepuasan untuk pelanggan seterusnya mereka ingin kembali membeli.
- 6.5.4. Kakitangan akan diberikan peluang latihan yang berterusan meliputi aspek latihan pembuatan dan pengeluaran produk di samping latihan pengurusan dan pemasaran.
- 6.5.5. Mengamalkan budaya bekerja dalam kumpulan atau berpasukan (teamwork) di kalangan para pekerja. Pihak Pengurusan dan kakitangan / pekerja akan sentiasa berbincang untuk melihat apa-apa keperluan dan perubahan perlu untuk memastikan tahap produktiviti kerja, tahap kualiti produk, tahap kepuasan pelanggan, dan jualan terus meningkat. Satu mesyuarat khas kakitangan akan diadakan secara berkala (setiap dua minggu) untuk perihal ini.

- 6.5.6. Perniagaan juga sentiasa bersedia dan terbuka untuk mendapatkan khidmat nasihat pengurusan dari Agensi Pembimbing Keusahawan seperti TEKUN dan lain-lain serta daripada jaringan rakan perniagaan Perniagaan yang luas untuk membantu Perniagaan dalam bidang dan kemahiran tertentu jika perlu.
- 6.5.7. Soal selidik kepuasan pelanggan akan dibuat secara berkala untuk melihat jika ada keperluan bagi membuat perubahan dan peningkatan lain demi memastikan perniagaan terus kekal berdaya maju.
- 6.5.8. Memberi imbuhan kepada pekerja sebagai dorongan untuk mempertingkatkan kualiti perkhidmatan.

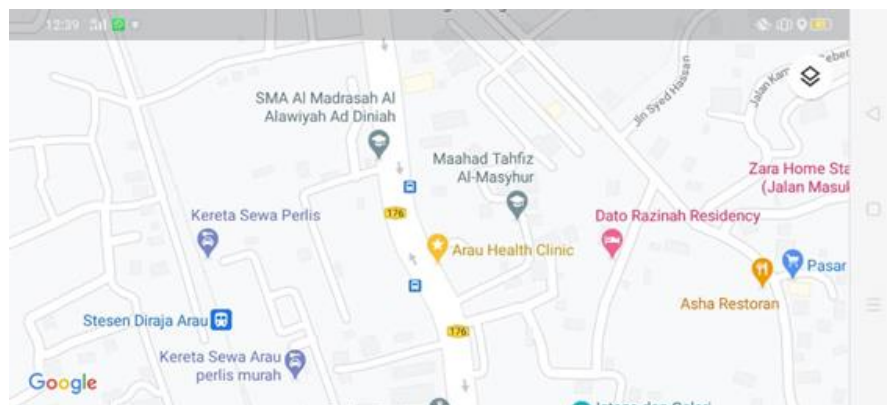
7. RANCANGAN TEKNIKAL / OPERASI / PERKHIDMATAN

7.1. LOKASI PREMIS

Pusat Urutan Esmael Therapy And Spa terletak tempat tumpuan pengunjung di pusat 49d, Belakang Poliklinik 02600 Arau Perlis Lihat **Gambarajah 7.1** di untuk Peta Lokasi Permis / Perniagaan.

Gambarajah 7.1 – Peta Lokasi Pusat Is Rizqi Mobile & Home Spa

PETA / MAP LOKASI



7.2. KEMUDAHAN ASAS DAN PERSEKITARAN

Lokasi Kedai ISMAIL BIN KAIRUDIN ESMAEL THERAPY AND SPA mempunyai segala keperluan kemudahan asas seperti bekalan elektrik, air, telefon dan juga ruang letak kereta dan motosikal yang mencukupi. Persekitaran lokasi berada di kawasan mewah padat penduduk di penempatan dan menjadi tempat dan kawasan tumpuan ramai.

7.3. ASET TETAP DAN PERALATAN DIMILIKI

Perniagaan pada skala lebih kecil telah dijalankan dan hanya terdapat sedikit aset tetap dan peralatan dimiliki untuk masa ini. Hampir kesemuanya telah susut nilai seperti peralatan saiz kecil yang lebih kepada aplikasi secara manual. Premis Kedai adalah disewa.

7.4. ASET TETAP DAN PERALATAN DIPERLUKAN

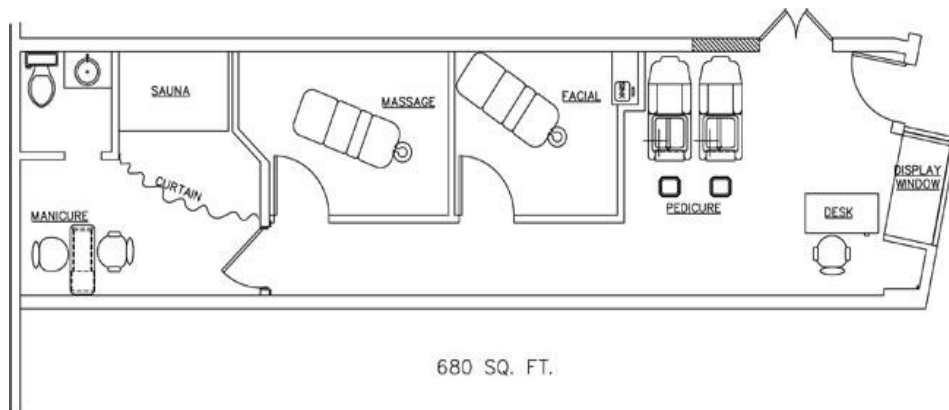
Aset, peralatan & kelengkapan yang diperlukan bagi mengembangkan perniagaan ini (menunggu kelulusan pembiayaan dari MARA) adalah seperti di **Jadual 7.1** di bawah:

Jadual 7.1 – Aset Tetap dan Peralatan Diperlukan Perniagaan

BIL	PERKARA	JUMLAH UNIT	HARGA UNIT	JUMLAH RM		
SENARAI PEMBELAJAAN UBAHSUAI PREMIS						
	UBAHSUAI OFFICE	2	RM12,500	RM25,000.00		
	PEMASANGAN ELEKTRIK	1	RM5,000	RM5,000.00		
	JUMLAH ASET TETAP UBAHSUAI PREMIS			RM30,000.00		

7.5. SUSUN ATUR KEDAI / PELAN LANTAI

Susun atur kedai / Pelan lantai adalah seperti di gambarajah 7.1. di bawah:



7.6 STOK AWAL / TAMBAHAN

Di samping perbelanjaan aset tetap dan peralatan & kelengkapan kedai, pembiayaan kewangan dari TEKUN juga diperlukan untuk pembelian stok perniagaan (separuh pembiayaan). Keperluan stok awal adalah seperti di **Jadual 7.2** di bawah:

Jadual 7.2 – Stok Awal Diperlukan Perniagaan

PEMBELIAN STOK AWAL	3,500	Bahan Mentah / Stok Dibeli Sebelum Mulakan Operasi
---------------------	-------	--

7.9. SENARAI PEMBEKAL

Senarai Pembekal untuk Barangan / Bahan Mentah Perniagaan adalah seperti di **Jadual 7.4** di bawah:

Jadual 7.4. – Senarai Pembekal Barangan / Baha Mentah Perniagaan

BIL.	BAHAN	NAMA PEMBEKAL	ALAMAT
1	Kesihatan dan kecantikan	ZAFAS Mobile Spa	ZAFAS SUCCESS RESOURCES,M14NO,501,PERSIARAN PANDAN 7,PANDAN JAYA,AMPANG 55100 KUALA LUMPUR.
2	Kesihatan dan kecantikan	Scissors Magic	Scissors Magic No: 17-B, 1st Floor, Jalan Uranus AG, U5/AG, Seksyen U5, 40150, Shah Alam, Selangor.

7.10. STRATEGI PERKHIDMATAN

Perniagaan telah mengatur beberapa strategi perkhidmatan termasuk:

- 7.10.1. ***Pelanggan adalah Keutamaan Perniagaan*** – memberikan layanan terbaik, mesra dan efisien, dan menghormati dan menghargai setiap pelanggan dan mementingkan kepuasan pelanggan. Perniagaan juga akan sentiasa berbincang dan mendapatkan maklumbalas (kajiselidik) dari pelanggan-pelanggan dan mendengar apa-apa cadangan penambahbaikan untuk menjadikan perkhidmatan dan jualan Perniagaan lebih baik dan lebih efisien dan demi kepentingan dan keuntungan bersama Perniagaan dan Pelanggan dengan keadaan dan situasi “Menang-Menang”
- 7.10.2. ***Kepelbagaian Produk Pada harga Mampu Beli*** – Menyediakan pelbagai produk baru dan terkini pada harga mampu beli untuk menarik lebih ramai pelanggan dari pelbagai golongan untuk datang membeli produk di ESMAEL THERAPY AND SPA.

- 7.10.3. **Mengamalkan Nilai-nilai Murni Perniagaan Islam** – Sentiasa mengamalkan nilai-nilai murni dalam perniagaan Islam seperti *Bersih, Berkualiti, Hygienic, Tidak Menipu, Jujur dan Amanah, Sopan Santun, Sentiasa Senyum, dan Cekap Berinteraksi dan Berkomunikasi mengikut Nilai-nilai dan Ajaran Islam.*
- 7.10.4. **Mengembangkan Pasaran dan Produk Kami Sebagai Nilai Tambah Kepada Pelanggan-pelanggan** - Perniagaan bercadang untuk meluaskan pasaran kepada pelanggan-pelanggan pejabat-pejabat dan agensi-agensi tertentu dengan membekalkan produk kecantikan dan kesihatan konfeksionari 100% halal, dan Perniagaan akan memastikan produk yang ditempah dan dihantar oleh Perniagaan adalah satu **Nilai Tambah** yang terbaik dan amat memuaskan kepada pelanggan-pelanggan Perniagaan.

8. RANCANGAN PEMASARAN

Perniagaan telah membuat kajian ringkas dan menyediakan rancangan pemasaran terperinci untuk memastikan **Rancangan Pengembangan Perniagaan Esmael Therapy And Spa** ini dapat dilaksanakan dengan jayanya dan mencapai matlamat pembangunan projek, pemasaran dan kewangan Perniagaan.

8.1. PRODUK DAN PERKHIDMATAN YANG DITAWARKAN

8.1.1. **Perkhidmatan** – Menyediakan perkhidmatan khusus seperti penghantaran ke premis pelanggan serta khidmat nasihat untuk majlis-majlis istimewa tertentu seperti kehendak dan untuk kepuasan pelanggan.

8.2. STARTEGI HARGA

Penetapan harga jualan barangan adalah mengikut harga belian dan harga pasaran semasa dan mengambilkira kos-kos terlibat (kos pengurusan), tetapi memastikan ianya berpatutan dan kompetitif dengan konsep pelanggan mampu beli oleh pelbagai golongan pelanggan ditambah dengan memberi perkhidmatan yang berkualiti dan mempamirkan kos perkhidmatan dengan jelas dan terang.

8.3. KUMPULAN SASARAN

Sasaran kumpulan pelanggan adalah terdiri dari:

- 8.3.1. Kumpulan sasaran utama adalah pelanggan sedia ada dan pelanggan-pelanggan baru dari kalangan penduduk-penduduk di kawasan dan persekitaran Taman dari pelbagai golongan dan peringkat umur.
- 8.3.2. Pejabat-pejabat dan organisasi-organisasi di kawasan persekitaran
- 8.3.3. Strategi Perniagaan untuk memberikan perkhidmatan terbaik dan kepuasan tinggi pelanggan akan membantu menarik ramai bakal pelanggan baru untuk berkunjung ke Esmael Therapy And Spa kami bilamana melalui penyampaian khabar berita baik berkenaan kepuasan pembelian barangan Perniagaan kepada pelanggan-pelanggan lain – *kaedah promosi mulut-ke-mulut (Mouth-to-Mouth)*.

8.4. KAWASAN PASARAN

Kawasan Pasaran untuk Esmael Therapy And Spa kami adalah merangkumi:

- Kawasan Perumahan
- Kawasan Persekitaran
- Pejabat-pejabat Berdekatan
- Organisasi-organisasi yang beroperasi di kawasan Berdekatan

8.5. SAIZ PASARAN

Berdasarkan kajiselidik yang dijalankan dan pemerhatian yang dibuat, potensi saiz pasaran adalah besar bilamana kawasan ini adalah kawasan penempatan mewah padat penduduk.

8.6. ANALISA PESAING

Analisa persaingan yang dibuat berdasarkan pemerhatian umum dan kajiselidik memberikan kekuatan kepada Perniagaan yang menjadi pembekal barangan kesihatan dan kecantikan dan konfeksionari utama dari kalangan pengusaha bumiputera dan 100% Halal yang mana kewujudan pesaing adalah amat kurang di kawasan tersebut.

8.7. SHARE PASARAN

Perniagaan mengambil langkah konservatif dalam pengiraan syer pasaran pembelian yang memberikan (menggunakan pengiraan) jumlah jualan hanya sebanyak RM 70.00 (Jualan Kedai) dan RM 700.00 (Jualan Tempahan) sehari memberikan jumlah jualan bulanan sebanyak RM 21,000.00. Jumlah ini adalah baik dan konservatif untuk digunapakai untuk pengiraan jualan, tetapi Perniagaan yakin yang jumlah jualan sebenar akan melebihi daripada nilai ini bilamana promosi meluas di buat beserta dengan kepelbagaian jenis produk, rasa, saiz dan rekabentuk dan juga perkhidmatan baik yang akan diberikan.

8.8. ANGGARAN JUALAN

Anggaran Jualan Kedai Is Rizqi Mobile & Home Spa adalah seperti di **Jadual 8.1**.

BASIS / BULAN	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	JUMLAH
PURATA PENDAPATAN HASIL 1	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	259,200
PURATA PENDAPATAN HASIL 2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PURATA PENDAPATAN HASIL 3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JUMLAH HASIL BULANAN	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	259,200

8.9. STRATEGI PEMASARAN

Satu strategi Pemasaran telah dibuat oleh Perniagaan untuk memastikan pencapaian baik semua matlamat perniagaan ini.

8.9.1. STRATEGI PROMOSI

Di antara strategi promosi yang diambil oleh Perniagaan adalah:

- Memberikan penekanan kepada jualan Kedai Esmael Therapy And Spa yang menawarkan pelbagai yang diminati pada harga mampu beli kepada pelanggan-pelanggan Perniagaan di samping memberikan penekanan kepada mesra dan kepuasan pelanggan.
- Perniagaan akan membuat promosi melalui pengedaran risalah dan flyers di samping rekabentuk menarik Papan Tanda Kedai Perniagaan
- Perniagaan akan mengekalkan hubungan peribadi yang baik dengan semua pelanggan-pelanggan dan yakin promosi juga akan dapat dicapai melalui pelanggan-pelanggan sedia ada Perniagaan yang akan berkongsi pengalaman dan menwar-warkan produk sihat, hygiene, lazat, dan kepelbagaian pada harga mampu beli dengan bakal-bakal pelanggan lain – “Mouth-to-Mouth” promotion

8.9.2. STRATEGI LOKASI

Lokasi Kedai Perniagaan mempunyai kekuatan berikut:

- Terletak di kawasan penempatan mewah padat penduduk dan tempat tumpuan orang ramai dan bakal pelanggan.
- Kurangnya terdapat Esmael Therapy And Spa dan Konfeksionari milik penuh Bumiputera yang 100% Halal di kawasan persekitaran yang akan menjadi kekuatan kepada Perniagaan untuk promosi produk kesihatan dan kecantikan muslim 100% Halal.

8.9.3. STRATEGI HARGA

Perniagaan juga membuat beberapa strategi harga untuk memberikan kekuatan kepada Perniagaan. Strategi harga Perniagaan adalah seperti berikut:

- **Strategi Harga Berpatutan Mampu Beli** – Fokus Perniagaan dalam perihal penetapan harga adalah perkhidmatan mesra pelanggan dan pembekalan produk terbaik dengan kepelbagaian *pada harga berpatutan yang mampu beli*. Penentuan dan strategi harga Perniagaan adalah pada harga berpatutan dan kompetitif berbanding pesaing dan memberikan lebih nilai kepada pelanggan.
- **Strategi Potongan Harga** – Tawaran diskaun dan potongan harga akan dibuat dari masa ke semasa mengikut hari-hari perayaan dan sambutan tertentu.
- **Strategi Persaingan Harga dan “Nilai Sebenar Pembelian”** – Risiko persaingan harga yang ditawarkan Perniagaan adalah terurus disebabkan strategi baik mesra pelanggan dan jualan pada harga mampu beli, dan ditambah dengan lokasi premis mudah dikunjungi. Pun begitu Perniagaan akan sentiasa membuat penilaian Harga Jualan Produk Perniagaan dan “Nilai Sebenar Pembelian” termasuk Layanan dan Tahap Kepuasan Membeli dan dibandingkan dengan pesaing dan kedai lain.

8.9.4. STRATEGI PRODUK

Perniagaan membuat beberapa strategi produk seperti berikut:

- Menjual produk yang menjadi atau mempunyai trend permintaan tinggi dan diminati ramai.
- Sentiasa peka dengan perkembangan produk terkini, seterusnya mengambil dan merebut peluang untuk menyediakan produk terbaru dalam masa secepat mungkin untuk diperkenalkan dan dijual di Kedai Perniagaan.
- Memberikan “courtesy call” kepada pelanggan setia untuk menjadi antara pelanggan pertama yang mendapatkan produk keluaran baru seterusnya menjadikannya sebagai “promosi” untuk pelanggan-pelanggan lain untuk mendapatkan produk-produk baru ini – “*mouth-to-mouth promotion*”.
- Perniagaan juga membuat strategi “penghantaran” produk untuk pelanggan-pelanggan tertentu yang memerlukan perkhidmatan ini dan juga strategi khidmat nasihat untuk perancangan majlis-majlis istimewa yang diperlukan.

8.9.5. STRATEGI HUBUNGAN PELANGGAN

Strategi Hubungan Pelanggan Perniagaan adalah:

- Mengadakan dan menawarkan jalinan perkhidmatan yang baik dan Mesra Pelanggan kepada pelanggan-pelanggan dan sentiasa mengamalkan konsep “Kepuasan Sejati Pelanggan” dan “Menang-Menang”.
- Mengekalkan Model Keusahawanan Perniagaan iaitu “*Menyediakan Barangan dan Produk 100% Halal Pelbagai Jenis, Rasa, Saiz dan Bentuk, Sihat dan Berkualiti Dengan Harga Yang Berpatutan Mampu Beli Bagi Memenuhi Keperluan Dan Kepuasan Pelanggan*”. Perniagaan yakin ianya memberikan pulangan terbaik kepada Perniagaan dalam jangka masa panjang di samping memberikan kepuasan kepada pelanggan-pelanggan.

9. ASPEK / RANCANGAN KEWANGAN

Rancangan kewangan Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN akan memastikan kebenaran kepada semua andaian dan ramalan yang dibuat dalam operasi, pasaran dan jualan, dan kos-kos terlibat. Ramalan dan andaian yang dibuat adalah realistik berpandukan pengalaman Perniagaan dan komunikasi dengan pembekal dan pelanggan-pelanggan. Ianya membantu menilai dayamaju Projek / Rancangan Pengembangan Perniagaan Rizqi Mobile & Home Spa Perniagaan ini dan juga sebagai alat kawalan belanjawan. Rancangan kewangan Perniagaan merangkumi:

9.1. KOS PELABURAN PROJEK

Berdasarkan kepada perancangan dan kapasiti perniagaan Perniagaan, kos pelaburan projek ini dan cadangan pembiayaan adalah seperti di **Jadual 9.1** di bawah:

Jadual 9.1 – Kos Pelaburan Projek Pengembangan Perniagaan Kedai Esmael Therapy And Spa

KOS PELABURAN PROJEK				JUMLAH KOS PELABURAN PROJEK :	
				RM	80,000
NO.	PERKARA	A1 - ASET TETAP	A2 - ASET SEMASA	A3 - MODAL LAIN	A4 - M/ PUSINGAN
A1	UBAHSUAI	RM 30,000			
A2	MESIN	RM 8,500			
A3	PERALATAN	RM 4,500			
A4	DEPOSITS		RM 1,000		
A5	STOK AWAL		RM 3,500		
A6	LESEN & PERMIT			RM 300	
A7	BELANJA AWAL PELBAGAI			RM 2,200	
A8	M/PUSINGAN				RM 30,000
	JUMLAH	RM 43,000	RM 4,500	RM 2,500	RM 30,000

9.2. PROFOMA KEWANGAN

- Profoma Aliran Tunai dan Penyataan Pendapatan Perniagaan, Proforma Untung Rugi, Unjuran Susut Nilai dan Kunci Kira-kira berkaitan **Projek / Rancangan Perniagaan Pengembangan Perniagaan Esmael Therapy & Spa** ini telah disediakan. Profoma Kewangan Perniagaan untuk Projek ini mengambil kira semua perbelanjaan Kos Operasi, Penggajian, Perbelanjaan Penyeliaan dan Lain-lain termasuk Kos Promosi/Pemasaran, Pembayaran Balik Pinjaman, dan Pendapatan (Jualan Tunai). Sila rujuk **Lampiran A**.

9.3. SUMBER PEMBIAYAAN

- Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN, RIZQI MOBILE & Home Spa memerlukan dan memohon bantuan pembiayaan dari MARA di bawah Skim Pembiayaan Perniagaan sebanyak **RM 30,000.00** untuk menampung **Kos Pelaburan Projek** ini dan amat berharap agar pihak MARA dapat meluluskan jumlah pinjaman tersebut.
- Modal tambahan sebanyak RM 43,000.00 yang diperlukan bagi menampung defisit modal pelaburan projek adalah ditanggung oleh Perniagaan sendiri untuk memulakan projek ini (Rujuk **Jadual 9.1** untuk pecahan perbelanjaan dan pembiayaan)
- Perniagaan amat berterima kasih kepada MARA, Agensi yang telah sekian lama menjadi agensi yang membantu banyak Perniagaan dalam menyediakan modal pelaburan dan perniagaan untuk perniagaan mereka, untuk sama membantu Perniagaan ismail bin kairudin, Esmael therapy & spa untuk merealisasikan **Projek** ini, dan dapat berjaya dan berkembang dalam Perniagaan Esmael therapy and Spa ini.

10. JUSTIFIKASI DAN PENUTUP

Projek / Rancangan Perniagaan Pengembangan Perniagaan Esmael Therapy And Spa yang diunjurkan oleh Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN ESMAEL THERAPY AND SPA ini adalah satu projek yang berdaya maju untuk dilaksanakan dan memberikan pulangan amat baik kepada Perniagaan. Walaupun modal permulaan (kos projek) diperlukan agak tinggi sebanyak **RM 43,000.00**(dengan unjuran pembiayaan MARA sebanyak RM 30,000.00), tetapi ianya memberikan pulangan yang cepat kepada Perniagaan. Potensi perolehan Perniagaan dalam jangkamasa 5 tahun adalah melebihi **RM 141,071.00** dan ini akan membantu mengukuhkan kedudukan kewangan Perniagaan dan membantu Perniagaan menjelaskan wang pinjaman / pembiayaan MARA mengikut ketetapan dan pada jangka masa yang ditetapkan dan dipersetujui bersama dengan pihak MARA.

Di samping itu, dengan bimbingan berterusan yang diharapkan dari pihak MARA Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN ESMAEL THERAPY AND SPA akan dapat terus memajukan perniagaan dengan melihat potensi pasaran baru dan melaksanakan penambahbaikan untuk terus berdaya saing dalam perniagaan Esmael Therapy And Spa bumiputera ini. Kejayaan **Projek / Rancangan Perniagaan Pengembangan Perniagaan Esmael Therapy And Spa** oleh Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN Esmael Therapy And SPA ini juga berpotensi menjadikan Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN ESMAEL THERAPY & SPA sebagai **Usahawan Bumiputera Contoh MARA** yang boleh menjadi kebanggaan kepada MARA sebagai Agensi Pembimbing Usahawan Bumiputera. Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN ESMAEL THERAPY AND SPA juga akan membantu dalam berkongsi pengalaman dan membimbing Usahawan Bumiputera lain untuk mereka berjaya sebagai usahawan dalam perniagaan yang mereka ceburi.

Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN ESMAEL THERAPY AND SPA amatlah berharap agar MARA akan memberikan sokongan penuh terhadap **Projek / Rancangan Perniagaan Pengembangan Perniagaan Esmael Therapy & Spa** oleh Perniagaan ini, dan dapat membantu Perniagaan dengan meluluskan modal Pinjaman Perniagaan Usahawan Bumiputera sebanyak **RM 30,000.00 (Ringgit Malaysia: TIGA PULUH RIBU)** agar Perniagaan dapat merealisasikan projek ini dan terus maju.

Projek ini amat memberangsangkan yang akan menawarkan dan memberikan keuntungan bersama yang amat baik kepada Perniagaan ISMAIL BIN KAIRUDIN ESMAEL THERAPY AND SPA

sebagai Pelaksana Projek dan pihak MARA sebagai Pembimbing Usahawan Bumiputera. Projek ini mempunyai risiko rendah dan dapat dilaksanakan dalam jangkamasa yang cepat sejurus mendapat kelulusan kewangan dan modal dari pihak MARA. Semoga dengan bantuan pihak TEKUN ini, ianya akan dapat menjadikan Perniagaan sebagai **Usahawan Bumiputera Cemerlang** yang dilahirkan oleh **MARA** yang berjaya menerajui bidang pengusaha makanan. Kedai Spa ini dan dapat menyaingi usahawan-usahawan lain. InsyaALLAH

SAMPLE : CARTA ALIRAN PROSES KERJA
Gr5

Carta Aliran memproses Spa

