

## **RANCANGAN PERNIAGAAN**

### **RINGKASAN PENILAIAN PROJEK** (Diisi dan dilengkapi oleh pemohon)

#### **A. Maklumat Am Pemohon .**

1. Nama Syarikat/Firma : NONAMA BEAUTY CENTRE  
(Firma milik tunggal)
2. Alamat & No. Tel : No. 123, Jalan Bersatu 123,  
Taman Bersatu  
48000 Rawang
3. Tarikh dan No. Pendaftaran : 25 Julai 2001  
01234567 - T
4. Tarikh Beroperasi : 25 Ogos 2001 (Jangkaan)
5. Modal Sumbangan : RM43,600

Nama pemilik	Jumlah modal dimiliki (RM)		
	Sediada	Baru	Jumlah
Nonama bt. Abdullah No. 123, Jalan Pandan Indah, Pandan Indah, 55100 Kuala Lumpur		RM43,600	RM43,600

6. Jenis Perniagaan : Salon kecantikan  
Aktiviti : Perkhidmatan kecantikan dan  
rawatan kesihatan.
7. Milikan Modal : 100 % Bumiputera
8. Pemilik :

Bil	Nama/Alamat/K.P	Umur	Jawatan dalam firma ini	% modal dimiliki
1.	Nonama bt. Abdullah No. 123, Jalan Pandan Indah, Pandan Indah, 55100 Kuala Lumpur  K.P : 123456789	33 Thn	Pengurus	100%
Jumlah				100%

## B. PERIHAL PROJEK

### 1. Aspek Teknikal

#### a) Lokasi Projek

Buat masa ini, perniagaan dijalankan di rumah pemilik sahaja iaitu di Pandan Jaya, Kuala Lumpur. Walaubagaimanapun, pemilik akan memulakan perniagaan di premis yang baru disewa di Taman Bersatu, Rawang setelah selesai proses ubahsuaian yang sedang dijalankan masa ini sejajar dengan usaha pemilik untuk memperkembang dan memperbesarkan perniagaan yang pada mulanya dijalankan secara kecil-kecilan. Butir-butir premis baru, kadar sewaan dan pemilikannya adalah seperti berikut:-

Alamat	Nama Pemilik Bangunan	Kadar Sewaan (Sebulan)	Tempoh Sewaan
No. 123, Jalan Bersatu 123, Taman Bersatu, 48000 Rawang	Christie Enterprise Sdn. Bhd.	RM3,200	3 tahun

Keluasan premis adalah 1400 kaki persegi. Keluasan ini sudah mencukupi untuk menempatkan semua peralatan serta dapat memberikan keselesaan. Susun atur peralatan adalah seperti langkaran pelan lantai yang dilampirkan. Rupa bentuk fizikal premis adalah seperti gambar-gambar yang dilampirkan.

Sehingga masa ini, pemilik telah mengeluarkan wang sebanyak RM 9,600 sebagai bayaran 3 bulan deposit sewa dan perjanjian sewa telah pun disempurnakan.

Premis perniagaan yang berada di kawasan perniagaan Taman Bersatu ini dianggap strategik kerana lokasinya menjadi tumpuan ramai pada setiap hari.

### **b) Mesin/Peralatan/Kelengkapan Penting Sediada**

Walaupun pengusaha telah pun memulakan perniagaan secara kecilan dirumah beliau, namun beberapa peralatan sediada tidak akan dibawa ke tempat baru kerana kurang sesuai.

Bil	Jenis	Unit	Kegunaan
	Tiada		

### **c) Mesin/Peralatan/Kelengkapan Yang Akan Dibeli dan Ubahsuai**

Bagi memastikan perkhidmatan yang baik dan memuaskan yang dapat memenuhi keperluan kebanyakan pelanggan, firma telah memutuskan untuk membeli peralatan-peralatan dan membuat ubahsuai seperti berikut :

Bil	Jenis	Unit	Harga Kos (RM)	Pembekal
1	Exercise Table	6	42,000	Maju Beauty Equipment
2	Lymph Impedence / Thermo Motion	1	7,000	“
3	Thermo Jet	1	7,000	“
4	Stelilizer	1	200	“
5	Couch Bed c/w Stool	1	400	“
6	Minifine Glass for Facial	1	200	“
7	Facial Steamer	1	200	“
8	Sprint Bicycle	2	600	“
9	Treadmill Heavy Machine	1	400	“
10	Locker Cabinet	1	2,000	“
11	Mesin Magnetik	4	8,000	Yong Yong Marketing

12	Ubahsuai	Lump sum	60,000	Lee Lee Construction
----	----------	----------	--------	----------------------

**Catatan :**

- i. Peralatan-peralatan diatas adalah peralatan yang lazim digunakan oleh kebanyakan salon kecantikan seperti ini.
- ii. Sebagai perbandingan harga, sebutharga daripada 3 orang pembekal telah diperolihi. Pemilihan pembekal diatas adalah berdasarkan sebutan harga yang terendah. Tempoh sah sebut harga ialah selama 3 bulan.
- iii. Spesifikasi untuk ubahsuai adalah seperti dilampirkan. Lee Lee Construction dipilih kerana syarikat ini menawarkan harga yang terendah. Tempoh sah sebut harga adalah selama 3 bulan.
- iv. Syarat-syarat pembayaran kepada pembekal-pembekal diatas adalah seperti berikut:-

Pembekal	Cara bayaran
1. Maju Beauty Equipment	25% semasa pesanan dibuat dan bakinya selepas peralatan diterima atau berdasarkan surat jaminan bank.
2. Yong Yong Marketing	“
3. Lee Lee Construction	Tuntutan pada tahap progress 30%, 50%, 80% dan 100%.

**d) Carta alir proses pengeluaran bagi projek-projek yang bercorak perkilangan**

Setiap perkhidmatan kecantikan mempunyai cara dan kaedah rawatan yang tersendiri. Cara dan kaedah ini telah dijilidkan dalam buku manual rawatan kecantikan firma. Manual ini merupakan harta intelektual firma yang mana merupakan resipi utama dalam memberikan perkhidmatan kepada pelanggan.

Manual ini tidak diedarkan bersama kertas rancangan perniagaan ini. Walaubagaimanapun dokumen ini sedia untuk ditunjukkan kepada mana-mana pihak yang berkenaan apabila diperlukan.

**e) Penggunaan bahan mentah utama dan pembekalnya**

Dianatara bahan-bahan mentah utama adalah seperti berikut:-

Jenis Bahan mentah	Kuantiti digunakan sebulan	Jumlah kos sebulan	Pembekal dan syarat pembelian
Hydro Peeling Gel	2	200	Beberapa pembekal sekitar Kuala Lumpur. Pembelian secara tunai
Fade Cream	2	120	
2 Way Foundation	2	120	
Toner Oily	2	100	
Normal Set	2	500	
Oily Set	2	500	
Trial Set Normal	6	450	
Trial Set Oily	6	450	
Facial Scrub	2	100	
Whitening Mask	1	50	
Collagen Gel	1	50	
Moisteriser	1	50	
Peeling Treatment (Serum) / Cream	1	50	
Jumlah		2,740	

Stok awalan yang diperlukan adalah sebanyak lebih kurang RM3,000, iaitu bersamaan dengan 1 bulan kegunaan.

Syarat pembelian adalah secara tunai. Had minima pembelian tidak dikenakan oleh semua pembekal. Harga barang-barang diatas amat stabil dimana turun-naik harga tidak mudah berlaku.

**2. Aspek Pasaran**

a) Ciri-ciri Umum Produk/servis dan Pengguna .

Firma menjalankan perniagaan pusat rawatan kesihatan dan kecantikan serta khidmat perunding perkahwinan. Perniagaan firma termasuklah melangsing

badan, mendandan rambut, rawatan muka dan biomagnetik (rawatan kesihatan yang menggunakan kombinasi akupunktur dan refleksologi), urutan tradisional (urutan biasa dan selepas bersalin), mandian SPA, dan juga persiapan perkahwinan seperti andaman, gubahan hantaran, sewaan baju pengantin, dan lain-lain lagi.

Disamping menjalankan perkhidmatan yang tersebut diatas, firma juga ada menjual pelbagai produk-produk kecantikan dan kesihatan yang kebanyakannya adalah berkaitan dengan kesihatan dan kecantikan wanita.

Firma dijangka akan dapat menarik minat ramai wanita untuk mencuba dan seterusnya menggunakan khidmat yang disediakan oleh firma. Ini kerana kecantikan merupakan idaman setiap wanita.

#### b) Pasaran Am

Penjagaan kesihatan dan kecantikan amatlah diambil berat terutamanya oleh wanita-wanita moden masa kini yang amat mementingkan kesempurnaan diri. Ini adalah kerana wanita pada zaman ini banyak berkecimpung di dalam kerjaya profesional dan perniagaan sendiri yang setaraf dengan lelaki. Oleh sebab itu kebanyakan wanita amat mengambil berat tentang keterampilan diri masing-masing agar kelihatan muda, bergaya, sihat, ceria, dan yakin.

Perkembangan industri perkhidmatan kesihatan dan kecantikan pada masa ini adalah amat meyakinkan dan mempunyai prospek yang besar untuk terus berkembang maju selaras dengan peningkatan taraf wanita seperti yang tersebut diatas. Perkembangan Belanjawan 2002 yang memberikan kenaikan 10 % kepada kakitangan kerajaan dan bonus tahunan dengan kadar minima RM 1,000.00 juga dijangka akan memberi kesan positif kepada perkembangan industri ini.

Walaupun bagaimanapun, penglibatan usahawan bumiputera dalam industri ini adalah kurang berbanding dengan bukan bumiputera yang kebanyakannya dimonopoli oleh kaum Cina. Jika kita lihat dimerata tempat, adalah sukar untuk melihat perniagaan seperti ini yang diuruskan oleh usahawan bumiputera. Sedikit sebanyak, usaha pemilik untuk membuka perniagaan khidmat kesihatan dan kecantikan akan membuka mata masyarakat bumiputera untuk cuba bersaing dalam industri ini.

#### c) Sasaran Pasaran Syarikat/firma

Pada peringkat awal perniagaan, fokus utama firma adalah tertumpu kepada pelanggan yang berada di kawasan Rawang, iaitu:

Taman Rawang Perdana 1 & 2,

Taman Bersatu,  
Taman Tun Teja,  
Kampong Melayu Batu 16 dan  
Kampong Kenanga.

Secara amnya, populasi di kawasan-kawasan tersebut didominasi oleh penduduk bumiputera. Faktor ini akan memberikan kelebihan kepada firma untuk memenangi pelanggan-pelanggan dari kaum bumiputera. Oleh itu, lokasi yang dipilih oleh pemilik bagi menjalankan perniagaannya adalah baik dan berpotensi besar untuk berjaya.

Lokasi firma berada di kawasan komersial Taman Bersatu yang berhampiran dengan pusat-pusat perniagaan, perkembangan komersil, klinik pusat beli belah akan memberikan peluang yang besar untuk mendapatkan perhatian pelanggan.

Pelanggan-pelanggan yang disasarkan mempunyai ciri-ciri berikut:-

- i. Wanita berumur diantara 18 – 45 tahun.
- ii. Wanita bekerja.

Populasi pelanggan sasaran didalam kawasan pasaran adalah seperti berikut:-

Kawasan/Taman	Bilangan Rumah	Bilangan Penghuni berKeluarga (*)	Bilangan Pelanggan Sasaran (^)
1. Taman Rawang Perdana 1 & 2	3,000 unit	1,200 keluarga	240 orang
2. Taman Bersatu	1,500 unit	600 keluarga	120 orang
3. Taman Tun teja	3,000 unit	1200 keluarga	240 orang
4. Kg. Melayu Batu 16	1000 unit	400 keluarga	80 orang
5. Kg. Kenanga	1000 unit	400 keluarga	80 orang
Jumlah			760 orang

Nota : (\*) 40% dari bilangan rumah dianggap didiami oleh penghuni berkeluarga.

(^) 20% dari bilangan penghuni berkeluargaan dianggarkan mempunyai ciri-ciri pelanggan sasaran firma.

Anggaran pendapatan firma adalah seperti berikut:-

Khidmat / Rawatan	Bayaran Perkhidmatan (RM)	Anggaran Pelanggan Sehari	Anggaran Pelanggan Sebulan	Anggaran Pendapatan Sebulan (RM)	Anggaran Pendapatan Setahun (RM)
Biomagnetik	10.00	5	130	1,300.00	15,600.00
Rawatan Muka	80.00	3	78	6,240.00	74,880.00
Perampingan	129.00	3	78	10,062.00	120,744.00
Urut Tradisional	50.00	5	130	6,500.00	78,000.00
Aromatherapi	80.00	3	78	6,240.00	74,880.00
Rawatan Badan	80.00	2	52	4,160.00	49,920.00
Sauna	30.00	2	52	1,560.00	18,720.00
Jumlah		23	598	36,062.00	432,744.00

**Ulasan :** Anggaran adalah berdasarkan kepada jumlah minima pelanggan yang datang untuk 26 hari dalam sebulan. Bayaran perkhidmatan adalah anggaran bayaran minima yang dikenakan bagi setiap perkhidmatan. Buat permulaan, hanya aktiviti ini sahaja yang dijalankan. Walaubagaimanapun, apabila aktiviti-aktiviti seperti persediaan perkahwinan, andaman, dan lain-lain mula dijalankan, anggaran pendapatan firma dijangka akan meningkat lagi.

Diandaikan seorang pelanggan sasaran datang mendapatkan satu jenis perkhidmatan dalam masa sebulan. Daripada bilangan pelanggan sasaran diatas, didapati ianya lebih daripada mencukupi untuk menghasilkan pendapatan diatas.

d) Strategi Pasaran firma

Diantara strategi-strategi adalah seperti berikut :

- i. Mempertingkatkan mutu perkhidmatan di premis yang baru. Mutu perkhidmatan akan lebih professional memandangkan perniagaan sudah dijalankan di tapak perniagaan yang sesuai, tidak lagi di rumah seperti sebelumnya.
- ii. Memperluaskan kaedah rawatan dengan alat-alat moden. Campuran antara rawatan tradisional dan moden.
- iii. Menambah lebih banyak pakej-pakej menarik dengan harga yang lebih murah.



- iv. Menjalankan promosi secara “Pelanggan Bawa Pelanggan”. Setiap pelanggan yang membawa pelanggan lain untuk mendapatkan perkhidmatan ini, si pembawa akan dapat satu perkhidmatan secara percuma.
- v. Mempelkenalkan kad keahlian dimana setiap ahli akan mendapat potongan keatas bayaran perkhidmatan. Khidmat bimbingan kecantikan dan keterampilan akan diberi secara percuma kepada ahli.
- vi. Perkhidmatan akan diberikan dengan penuh beretika dan mengamalkan tahap professionallisma yang tinggi. Motto perniagaan “Kecantikan - Hanya Sentuhan dari Professional”.
- vii. Menyediakan perkhidmatan dan pilihan yang lebih banyak kepada bakal-bakal pengantin yang ingin menggunakan khidmat firma.
- viii. Mengamalkan sistem booking atau prior appointment untuk mengelakkan pelanggan terlalu lama menunggu.

Dengan menjalankan strategi-strategi yang telah dikenalpasti diatas, firma dijangka akan dapat berkembang dengan baik, dapat menambah pelanggan, dan dapat memberikan perkhidmatan professional yang efektif.

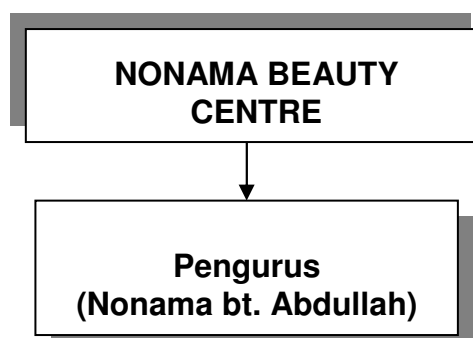
e) Pesaing-pesaing

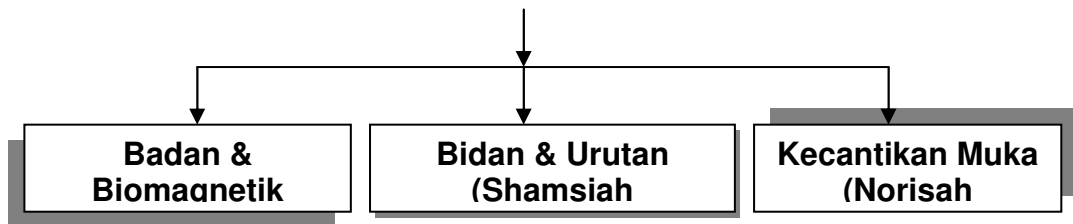
Firma dianggap sebagai bertuah kerana hanya mempunyai satu pesaing terdekat sahaja iaitu Pusat Persolekan Lily. Walaubagaimanapun, pesaing hanya menjalankan perniagaan kecantikan muka sahaja dan ini tidak begitu menjejaskan perniagaan firma.

Strategi-strategi yang telah dirancangkan diatas dijangka telah memadai untuk bersaing dengan pesaing ini.

3. Aspek Pengurusan

a) Carta Organisasi





Pada masa ini, firma diuruskan oleh Puan Nonama sendiri sebagai Pengurus. Beliau dibantu oleh tiga orang kakitangan yang mempunyai kepakaran dalam bidang tersendiri iaitu langsingan badan dan biomagnetik, kecantikan muka, dan perbidanan dan urutan. Firma dijangka akan mengambil dua orang pekerja lagi apabila perniagaan firma beroperasi sepenuhnya kelak.

b) Latarbelakang Pengarah/Pemegang Saham/Ahli Kongsi

Nonama bt. Abdullah  
Pengurus

Beliau berusia 33 tahun, berkelulusan Diploma Lanjutan Pentadbiran Perniagaan daripada University Of Central Lancashire, UK pada tahun 1994, dan Ijazah Sarjana Pentadbiran Perniagaan daripada Middlesex University, UK pada tahun 1997. Pemilik berpengalaman bekerja selama 13 tahun bersama Bank Bumiputra Malaysia Berhad sebagai :

- i. 1982-1988 Kerani di Jabatan Trade Finance
- ii. 1988-1990 Setiausaha kepada Ketua Jabatan Information & Recovery
- iii. 1990-1991 Setiausaha kepada Pengurus Cawangan Kuala Lumpur
- iv. 1991-1994 Penyelaras Kursus di Unit Khas Bumiputera, Small Business Department
- v. 1994-1995 Pegawai Kredit di PWTC
- vi. 2000-kini Supervisor di Retail Service Outlet, Bumiputra-Commerce Bank

Beliau amat berminat didalam industri ini dan telah membuat perniagaan secara kecil-kecilan dirumahnya sendiri sebelum memohon pembiayaan daripada Bank ini. Walaubagaimanapun, beliau masih bekerja tetap di Bumiputra-Commerce Bank Berhad dan dijangka akan menamatkan perkhidmatannya sejeurus selepas permohonan pinjamannya diluluskan untuk memberikan tumpuan sepenuhnya kepada perniagaan.

Tugas utama beliau ialah membuat kerja-kerja pentabdiran, pemasaran, perakaunan dan pengurusan operasi lain.

c) Latarbelakang Pengurus dan Penyelia (ahli pengurusan)

i. Sharifah Aminah - Melangsing Badan & Biomagnetik .

Beliau berpengalaman selama lima tahun di dalam bidang perampingan dan melangsingkan badan. Di firma ini, beliau bertanggungjawab kepada pelanggan yang inginkan rawatan melangsing badan dan biomagnetik.

ii. Shamsiah Mohamad - Bidan .

Beliau berumur 56 tahun dan merupakan ibu kepada pemilik, iaitu Pn. Nonama. Berpengalaman sebagai bidan selama 20 tahun dan bertanggungjawab bagi urutan tradisional, rawatan bersalin, dan rawatan bersunat untuk bayi perempuan.

iii. Norisah Abdullah – Kecantikan Muka

Beliau berpengalaman selama dua tahun dalam bidang persolekan dan bertanggungjawab kepada pelanggan firma yang inginkan khidmat persolekan dan kecantikan muka.

d) Latarbelakang Kakitangan Utama/mahir

Nama & Alamat No. K/P	Umur	Kelulusan	Pengalaman	Jawatan & tugas utama syarikat
Tiada				

4. Aspek Kewangan

a. Aset, Tanggungan & Ekuiti.

i. Jumlah Harta (Kos Projek)

PERKARA	SEDIA ADA (00/0/00) (DERAF)		BARU		JUMLAH	
	RM'000	%	RM'000	%	RM'000	%
a) Ubahsuai			50,000	28	50,000	28
b) Peralatan			68,000	38	68,000	38
c) Deposit sewa			9,600	5	9,600	5

d) Pra-Operasi			1,000	1	1,000	1
e) Modal Kerja Bersih			50,000	28	50,000	28
<b>JUMLAH</b>			<b>178,600</b>	<b>100</b>	<b>178,600</b>	<b>100</b>

ii. Jumlah Tanggungan dan Ekuiti (Sumber pembiayaan)

PERKARA	SEDIA ADA (00/0/00) (DERAF)		BARU		JUMLAH	
	RM'000	%	RM'000	%	RM'000	%
Modal Sumbangan Untung/(Rugi) Terkumpul Overdraf			43,600	24	43,600	24
Pinj BPIMB – Harta tetap – M. Kerja			118,000 17,000	66 10	118,000 17,000	66 10
<b>JUMLAH</b>			<b>178,600</b>	<b>100</b>	<b>178,600</b>	<b>100</b>

Nota i : Perkiraan Modal Kerja :-

PERKARA	SEDIA ADA (RM'000)	BARU (RM'000)	JUMLAH (RM'000)
Siberhutang ( bln)			
Stok			
- Bahan Mentah ( 3 bln)		9,000	9,000
- Barangan Dalam Proses ( bln)			
- Barangan Siap ( bln)			
Tunai operasi (3 bulan) *		41,000	41,000
Lain-lain			
<b>Jumlah</b>		<b>50,000</b>	<b>50,000</b>
<b>Tolak : Sipiutang ( bln)</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>KEPERLUAN MODAL KERJA BERSIH</b>		<b>50,000</b>	<b>50,000</b>

\* Pengiraan tunai untuk menampung operasi selama 3 bulan pertama seperti berikut:-

Gaji	-	RM21,000
Sewa	-	RM9,600
Sewa hawa dingin	-	RM1,200
Telefon	-	RM1,500
Air/letrik	-	RM2,100
Pemasaran & promosi	-	RM2,700
Lain-lain	-	RM2,900

Nota ii : Kos Projek (Baru atau tambahan) Dan Sumber Pembiayaannya

Bil	PERKARA	HARGA / KOS	SUMBER PEMBIAYAAN	
			BPIMB	Sumbangan
1	Peralatan	68,000	68,000	
2	Ubahsuai	50,000	50,000	
3	Deposit sewa	9,600		9,600
4	Pra-operasi	1,000		1,000
5	Modal kerja	50,000	17,000	33,000
	Jumlah	178,000	135,000	43,600

b. Prestas Lepas/Dijangka

Perkara	Prestasi lalu	Prestasi Dijangka (RM'000)		
		Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
<u>Keberuntungan (RM'000)</u>				
Jualan		432.7	454.4	477.1
Untung Kasar		364.1	374.4	394.8
Untung Sebelum Cukai		109.5	108.1	117.5
Untung Selepas Cukai		78.8	77.9	84.6
Untung Terkumpul		78.8	156.7	241.3
<u>Ketunaan (RM'000)</u>				
Wang Tunai Masuk		611.3	454.4	477.1
Wang Tunai Keluar		445.8	386.3	405.2
Baki Tunai		165.5	68.1	76.6
Tunai Terkumpul		165.5	233.6	310.2
<u>Keselamatan (RM'000)</u>				
Harta tetap		102.8	87.6	72.4
Harta semasa		184.3	252.8	329.6
Tanggungjawab semasa		30.6	30.3	32.9
Tanggungjawab berjangka		135.0	110.6	84.9
Modal & Ikuti		122.4	200.3	284.9
Pulangan Bersih:-				
a) Atas Jualan (%)		18%	17%	18%
b) Atas Harta (%)		77%	89%	117%
c) Atas Pelaburan (%)		181%	179%	194%
Pulangan Kasar Atas Jualan		84%	82%	83%
Titek Pulangan Modal (%)		70%	71%	70%
Nisbah Semasa (:1)		6.01	8.34	10.02

Nisbah Segera (:1)		5.71	8.03	9.72
--------------------	--	------	------	------

Analisa/Penjelasan :

a) Prestasi Masa Lalu

Tiada

b) Prestasi Jangkaan

- i) Firma dijangka dapat mencatatkan jualan sebanyak RM 432,740.00 pada tahun pertama. Purata jualan sebanyak RM 36,062.00 sebulan adalah bersesuaian dengan perniagaan firma yang masih baru..
- ii) Syarikat dijangka mencatat keuntungan selepas cukai sebanyak RM 78,821.00 pada tahun pertama operasi diikuti dengan RM 77,891.00 dan RM 84,610.00 pada tahun kedua dan ketiga. Ini memberikan pulangan atas pelaburan yang amat menarik.
- iii) Unjuran aliran wang tunai menjangkakan firma mempunyai lebih wang tunai yang mencukupi untuk membayar faedah serta pokok pinjaman.
- iv) Kedudukan unjuran keatas nisbah semasa menjangkakan firma berkeupayaan untuk membayar semua hutang semasanya dengan selesa. Dengan ini masalah ketidaktunaian dijangka tidak akan berlaku.
- v) Kedudukan unjuran titek pulangan modal berada pada tahap sekitar 70% daripada jualan menunjukkan aktiviti yang dijalankan oleh firma mempunyai nilai sumbangan yang tinggi.

**5.0 SENARAI CAGARAN**

(Tertakluk kepada syarat-syarat jaminan di bawah skim ini)

- i) Perjanjian Pinjaman di antara Bank Pembangunan dan Infrastruktur Malaysia Berhad dengan pemohon.
- ii) Senarai cagaran harta tetap yang ditawarkan.

Bil	Jenis Harta	Nilai pasaran
-----	-------------	---------------

1.	Rumah sesebuah setingkat seperti berikut:- Lot PT 585, HS(M) 422 Mk. Pintu Geng Daerah Kota Bharu	RM130,000
----	--	-----------

Tanah ini telah pun dinilai oleh Juru nilai Rahim & Co. Laporan penilaian adalah seperti yang dilampirkan.

Anggaran nilai cagaran daripada tanah ini adalah seperti berikut:-

Harga pasaran	-	RM130,000
Harga jualan paksa	-	RM104,000
Nilai cagaran (80%)	-	RM83,200
Lindungan cagaran	-	62%.

Dua orang penjamin akan digunakan untuk menampung pinjaman yang tidak dilindungi oleh cagaran daripada tanah.

c) Jaminan pihak ketiga oleh :-

Bil	Nama	No. K/P	Pendapatan Bersih*
1.	Ali Bin Yasin	6012345	RM500/bulan
2.	Zakaria Bin Ahmad	6034567	RM400/bulan

\*Pendapatan bersih penjamin di atas adalah seperti berikut :-

Nama Penjamin : Ali bin Yasin

Pendapatan Sebulan (RM)		Perbelanjaan Sebulan (RM)	
Gaji Bersih	5,000.00	Belanja Sarahidup	3,000.00
Pendapatan lain	0.00	Bayaran Balik Kenderaan	1,000.00
		Cukai pendapatan	500.00
Jumlah pendapatan (A)	<b>5,000.00</b>	Jumlah Perbelanjaan (B)	<b>4,500.00</b>
Pendapatan Bersih Sebulan (A-B)	<b>500.00</b>		

Nama penjamin : Zakaria bin Ahmad

Pendapatan Sebulan (RM)		Perbelanjaan Sebulan (RM)	
Gaji Bersih	5,000.00	Belanja Sarahidup	3,000.00
Pendapatan lain	0.00	Bayaran Balik Kenderaan	1,100.00
		Cukai pendapatan	500.00
Jumlah pendapatan (A)	<b>5,000.00</b>	Jumlah Perbelanjaan (B)	<b>4,600.00</b>
Pendapatan Bersih Sebulan (A-B)	<b>400.00</b>		

## 6.0 JADUAL PENGELUARAN WANG (ANGGARAN)

Pengeluaran Pertama : Ogos 2001

Pengeluaran Terakhir : Disember 2001

## 7.0 SENARAI LAMPIRAN .

- i. Daftar perniagaan
- ii. Sebut harga peralatan dan ubahsuai
- iii. Pelan susun atur
- iv. Gambar premis
- v. Unjuran untung/rugi
- vi. Unjuran aliran wang tunai
- vii. Unjuran neraca kira-kira
- viii. Laporan penilaian tanah
- ix. Borang penjamin