

NAMA DAN LOGO SYARIKAT

RANCANGAN PERNIAGAAN

NAMA SYARIKAT

Rizq Desa

KEMENTERIAN KEMAJUAN DESA DAN WILAYAH

GAMBAR PRODUK/PERKHIDMATAN ANDA

ISI KANDUNGAN

BIL	KANDUNGAN	MUKA SURAT
1	RINGKASAN EKSEKUTIF	3
3	MAKLUMAT PEMOHON	4
3	Pengenalan PERNIAGAAN	5
4	MAKLUMAT PRODUK / PERKHIDMATAN	6-7
5	MAKLUMAT JUALAN	8
6	KAPASITI PENGELUARAN	9
7	STRATEGI PEMASARAN	10
8	MASALAH/ ISU DALAM PERNIAGAAN	11
9	PENGEMBANGAN PERNIAGAAN	12
10	JADUAL PELAKSANAAN PROJEK	13
11	NILAI PROJEK	14
12	STRATEGI PERNIAGAAN	15
13	LAMPIRAN DOKUMEN SOKONGAN	16

MAKLUMAT PEMOHON

GAMBAR
PEMOHON

NAMA PEMOHON
JAWATAN

Nama Pemilik Syarikat	
Alamat	
E- Mail	
Telephone Number/Fax Number	
Bilangan Pekerja	
Tarikh lahir	
Umur	
Status	
Kelayakan Akademik	
Kursus yang di hadiri	
Kemahiran	
Pengalaman Kerja	
Pekerjaan semasa	

MAKLUMAT PEMOHON

MAKLUMAT KEWANGAN

1. PURATA JUALAN BULANAN & TAHUNAN (TAHUN 2024)
2. PRESTASI KEWANGAN TAHUN 2024:
 - a. PENDAPATAN OPERASI
 - b. PERBELANJAAN OPERASI
 - c. UNTUNG BERSIH

MAKLUMAT GERAN / PINJAMAN

1. MODAL PERNIAGAAN
2. SUMBER UNTUK MODAL PERNIAGAAN (CTH SENDIRI @ PINJAMAN)
3. PINJAMAN PERNIAGAAN – RM
4. GERAN/ BANTUAN YANG DITERIMA DARI KERAJAAN / AGENSI:

BIL	KEMETERIAN/ AGENSI	RM

RINGKASAN EKSEKUTIF

Gambaran keseluruhan tentang perniagaan secara padat dan menarik. Ia bertujuan untuk menarik minat penilai agar ingin mengetahui lebih lanjut tentang perniagaan anda.

Secara ringkas, kandungan utama ringkasan eksekutif biasanya merangkumi:

1. Nama dan jenis perniagaan – termasuk lokasi dan bentuk pemilikan.
2. Produk atau perkhidmatan utama yang ditawarkan.
3. Visi dan misi perniagaan.
4. Pasaran sasaran dan kelebihan bersaing.
5. Anggaran kewangan asas – seperti jumlah modal, jangkaan keuntungan, dan unjuran jualan.
6. Harapan atau keperluan sokongan kewangan.

PENGENALAN PERNIAGAAN

Pengenalan perniagaan ialah bahagian awal dalam rancangan perniagaan yang memberikan gambaran umum tentang perniagaan yang dijalankan. Ia membantu penilai memahami latar belakang, tujuan, dan asas penubuhan perniagaan anda.

Secara ringkas, bahagian pengenalan perniagaan biasanya merangkumi perkara berikut:

1. Nama perniagaan – nama rasmi yang didaftarkan.
2. Alamat perniagaan – lokasi operasi utama.
3. Jenis perniagaan – contohnya perniagaan makanan, pertanian, perkhidmatan, atau pembuatan.
4. Bentuk pemilikan – sama ada milikan tunggal, perkongsian, atau syarikat sendirian berhad.
5. Tarikh mula operasi – bila perniagaan mula dijalankan.
6. Objektif dan matlamat penubuhan – tujuan utama perniagaan ditubuhkan (contohnya memenuhi permintaan pasaran, menjana pendapatan, atau memperkenalkan produk baharu).
7. Latar belakang perniagaan – sedikit penerangan tentang sejarah penubuhan atau idea asal perniagaan.

Bahagian ini sebaiknya ditulis secara ringkas, jelas, dan menarik, agar penilai dapat memahami dengan cepat apa perniagaan itu dan kenapa ia ditubuhkan.



CARTA ORGANISASI

- LETAK CARTA
- LETAK DESKRIPSI SETIAP PEKERJA

JADUAL GAJI

JIKA PEKERJA 20 ORANG DAN KE ATAS

Jawatan & Bahagian	Bilangan Pekerja	Gaji Bulanan (RM) (A) (1 orang pekerja)	KWSP (RM) (11%) (B)	PERKESO (RM) (C)	EIS (RM) (0.4%) (D)	Jumlah (RM) (A)+(B)+(C)+(D)	Jumlah Gaji semua pekerja (Jumlah x Bil Pekerja)
CONTOH (KWSP, PERKESO & EIS adalah Caruman Majikan)							
Operasi Pengeluaran	5	1700	204	20	10	1934	1934 x 5 pekerja

JIKA PEKERJA 20 ORANG KE BAWAH

Nama Pekerja	Jawatan	Gaji Bulanan (RM) (A)	KWSP (RM) (11%) (B)	PERKESO (RM) (C)	EIS (RM) (0.4%) (D)	Jumlah (RM) (A)+(B)+(C)+(D)
Aini	Pengurus	3500	420	28	10	3958

*** Jika pekerja melebihi 20 orang letak jawatan, bahagian dan bilangan pekerja

*** Jika pekerja bawah 20 orang, letak nama setiap pekerja.

BAJET PENTADBIRAN

Bil	Item / Perkara	Kos Bulanan (RM)	Kos Tahunan (RM)
JUMLAH			

PRODUK/ PERKHIDMATAN

Bahagian produk atau perkhidmatan sangat penting kerana ia menerangkan apa yang dijual atau ditawarkan oleh perniagaan kepada pelanggan. Bahagian ini menunjukkan nilai dan keunikan produk atau perkhidmatan yang dapat menarik minat pasaran.

Maklumat yang perlu diterangkan di bahagian produk/perkhidmatan ialah:

1. Nama produk atau jenis perkhidmatan
 - Nyatakan dengan jelas apa yang dijual atau ditawarkan.
 - Contoh: Kek Lapis Sarawak, Perkhidmatan Cuci Kereta Bergerak, Baja Organik Sawit.
2. Penerangan produk/perkhidmatan
 - Terangkan ciri-ciri utama, bahan yang digunakan, fungsi, atau cara perkhidmatan dijalankan.
 - Contoh: Kek dibuat menggunakan bahan semula jadi tanpa pengawet dan disediakan secara tempahan.
3. Keunikan atau kelebihan produk/perkhidmatan
 - Nyatakan apa yang membezakan produk anda daripada pesaing.
 - Contoh: Rasa asli buatan tangan, harga berpatutan, perkhidmatan pantas, atau mesra alam.
4. Kegunaan dan manfaat kepada pelanggan
 - Jelaskan bagaimana produk membantu menyelesaikan masalah atau memenuhi keperluan pelanggan.
 -
5. Proses penghasilan atau penyampaian perkhidmatan (ringkas)
 - Terangkan langkah utama dalam pengeluaran produk atau bagaimana perkhidmatan diberikan kepada pelanggan.
 -
6. Harga dan strategi penentuan harga
 - Nyatakan julat harga atau kaedah menentukan harga (contohnya berdasarkan kos, pasaran, atau nilai).
 -
7. Potensi pengembangan produk/perkhidmatan
 - Sebutkan rancangan masa depan, seperti penambahan variasi produk atau peningkatan kualiti perkhidmatan.
 -

Bahagian ini perlu ditulis secara jelas, menarik, dan meyakinkan agar penilai faham nilai sebenar produk atau perkhidmatan yang ditawarkan.

MAKLUMAT JUALAN

2025	JUALAN (RM)	UNTUNG BERSIH (RM)
JANUARI		
FEBRUARI		
MAC		
APRIL		
MEI		
JUN		
JULAI		
OGOS		
SEPTEMBER		
OKTOBER		

Jumlah yang dimasukkan hendaklah disokong dengan penyata bank yang telah disahkan oleh pihak bank.

KAPASITI PENGELUARAN

PRODUK/ PERKHID MATAN	MESIN /ASET	KAPASITI PENGELUARAN		PERMINTAAN		KAPASITI PENGELUARAN VS PERMINTAAN (BEZA)	
		HARI	BULAN	HARI	BULAN	HARI	BULAN

STRATEGI PEMASARAN

Bahagian strategi pemasaran menerangkan kaedah sediaada yang digunakan oleh pihak perniagaan untuk menarik dan mengekalkan pelanggan serta meningkatkan jualan. Ia menunjukkan perancangan yang sistematik untuk memasarkan produk atau perkhidmatan supaya mencapai matlamat perniagaan.

Bahagian ini perlu menunjukkan bahawa perniagaan anda mempunyai perancangan pemasaran yang realistik dan berkesan untuk menembusi serta mengekalkan pasaran sasaran serta cadangan strategi pemasaran akan datang yang bakal digunakan oleh perniagaan anda.

Komponen	Kandungan
Sasaran Pasaran	
Strategi Produk	
Strategi Harga	
Strategi Promosi	
Saluran Edaran	
KPI Pemasaran	

KAJIAN PASARAN

Bil	Komponen	Penerangan	Jawapan
1	Profil Pelanggan (Target Customer Profile)	Siapa pelanggan utama anda berdasarkan umur, jantina, lokasi dan gaya hidup.	
2	Saiz & Potensi Pasaran (Market Size & Demand)	Anggaran jumlah pelanggan dan potensi permintaan terhadap produk.	
3	Trend & Tingkah Laku Pengguna (Market Trend)	Trend semasa dan perubahan keutamaan pengguna dalam industri.	
4	Analisis Pesaing (Competitor Analysis)	Siapa pesaing utama dan apa kelebihan mereka.	
5	Kedudukan Perniagaan (Market Positioning)	Apa kelebihan dan keunikan anda berbanding pesaing.	
6	Kaedah Kajian (Research Methodology)	Kaedah anda kumpul maklumat pasaran.	

ANALISIS PESAING

Pesaing	Strengths (S)	Weaknesses (W)	Opportunities (O)	Threats (T)
Pesaing 1				
Pesaing 2				
Pesaing 3				
Pesaing 4				

MAKLUMAT KEWANGAN

1. PRESTASI KEWANGAN SEMASA - PENYATA KEWANGAN (UNTUNG RUGI DAN KUNCI KIRA-KIRA) BAGI TAHUN 2025.
2. ALIRAN TUNAI BAGI TAHUN 2025.

MASALAH/ ISU DALAM PERNIAGAAN

Bahagian masalah atau isu dalam perniagaan dalam rancangan perniagaan bertujuan untuk menunjukkan bahawa pemilik perniagaan menyedari cabaran sebenar yang dihadapi serta mempunyai rancangan untuk menanganinya. Ia menunjukkan tahap keprihatinan dan keupayaan pemohon dalam mengurus risiko perniagaan.

Contoh:

Dalam perniagaan penternakan, antara masalah utama yang dihadapi ialah kos makanan ternakan yang semakin meningkat, yang memberi kesan kepada margin keuntungan. Selain itu, penyakit haiwan yang tidak dijangka boleh menjejaskan hasil dan menambah kos rawatan. Faktor cuaca yang tidak menentu juga mempengaruhi pertumbuhan dan kesihatan ternakan. Kekurangan tenaga kerja mahir serta persaingan daripada penternak lain turut menjadi cabaran dalam mengekalkan kualiti dan produktiviti.

Bagi mengatasi isu ini, perniagaan akan menumpukan kepada pengurusan ternakan yang lebih sistematik, penggunaan makanan alternatif yang berkualiti tetapi berpatutan, serta langkah pencegahan penyakit yang lebih berkesan.

Strengths (S)	Weaknesses (W)	Opportunities (O)	Threats (T)

PENGEMBANGAN PERNIAGAAN

Terangkan bagaimana perniagaan akan dikembangkan selepas memenangi geran Rizq Desa. Nyatakan bentuk pengembangan yang dirancang serta sumbangan perniagaan kepada masyarakat seperti menggalakkan keusahawanan, mewujudkan peluang pekerjaan, meningkatkan pendapatan penduduk luar bandar, dan menjadikan kawasan luar bandar lebih menarik untuk didiami.

TAHUN	FOKUS	IMPAK
2027		
2028		
2029		

JADUAL PELAKSANAAN PROJEK (2027-2028)

JAN – MAC 2027	<p>SYARIKAT PERLU MENCADANGKAN PELAKSANAAN PENGEMBANGAN PERNIAGAAN YANG DINYATAKAN UNTUK TEMPOH 2 TAHUN DAN PERANCANGAN PERLU DIRANCANG SECARA SUKU TAHUNAN.</p>
APR – JUN 2027	
JUL – SEPT 2027	
OKT – DIS 2027	

CONTOH

SUKU TAHUN	AKTIVITI	KEBERHASILAN
APR – JUN 2027	MELATIH PEKERJA BARU	2 STAF DI LATIH SELAMA 3 BULAN

JADUAL PELAKSANAAN PROJEK (2027-2028)

JAN – MAC 2028	SYARIKAT PERLU MENCADANGKAN PELAKSANAAN PENGEMBANGAN PERNIAGAAN YANG DINYATAKAN UNTUK TEMPOH 2 TAHUN DAN PERANCANGAN PERLU DIRANCANG SECARA SUKU TAHUNAN.
APR – JUN 2028	
JUL – SEPT 2028	
OKT – DIS 2028	

NILAI PROJEK

JAN – MAC 2027	<ol style="list-style-type: none">1. SEDIAKAN JADUAL MERANGKUMI<ol style="list-style-type: none">A. KEPERLUAN PEMBELIAN / PEMBINAAN BAGI SETIAP SUKU TAHUN.B. NILAI YANG DIPERLUKAN DALAM TUNTUTAN GERAN (PASTIKAN NILAI PROJEK YANG INGIN DITUNTUT ADALAH SELARAS DENGAN JADUAL PELAKSANAAN PROJEK)
APR – JUN 2027	
JUL – SEPT 2027	
OKT – DIS 2027	

DISEDIAKAN UNTUK SUKU TAHUN

NILAI PROJEK

JAN – MAC 2028

APR – JUN 2028

JUL – SEPT 2028

OKT – DIS 2028

1. SEDIAKAN JADUAL MERANGKUMI
 - A. KEPERLUAN PEMBELIAN / PEMBINAAN BAGI SETIAP SUKU TAHUN.
 - B. NILAI YANG DIPERLUKAN DALAM TUNTUTAN GERAN
(PASTIKAN NILAI PROJEK YANG INGIN DITUNTUT ADALAH SELARAS DENGAN JADUAL PELAKSANAAN PROJEK)

STRATEGI PERNIAGAAN

Terangkan strategi yang akan dilaksanakan setelah memenangi Program Rizq Desa.

Huraikan bagaimana geran yang diterima akan digunakan untuk mengembangkan perniagaan, memperkukuh operasi, meningkatkan daya saing, dan

Nyatakan langkah-langkah strategik seperti penambahan kapasiti pengeluaran, penambahbaikan produk, peluasan pasaran, penggunaan teknologi moden, serta latihan keusahawanan.

Sertakan juga bagaimana strategi ini akan memberi manfaat kepada komuniti luar bandar melalui penciptaan peluang pekerjaan, peningkatan pendapatan, dan pembangunan ekonomi setempat.

LAMPIRAN DOKUMEN SOKONGAN

Dokumen **WAJIB** yang perlu dilampirkan:

1. Sijil SSM.
2. Penyata KWSP & PERKESO.
3. Carta organisasi.
4. Gambar produk/perkhidmatan perniagaan.
5. Laporan kewangan beraudit (Tahun 2022, 2023, 2024).
6. Penyata bank penuh bagi 3 bulan.
7. Aliran Tunai (Tahun 2022, 2023 dan 2024).
8. Sijil Pematuhan Cukai (TCC).