

Bagaimana Untuk Memulakan Perniagaan Baru

Struktur Perniagaan

Perniagaan Keempunyaan Tunggal

Perniagaan Keempunyaan Tunggal adalah satu bentuk entiti perniagaan yang ditubuhkan semata-mata oleh satu orang sahaja. Semua perkara dalam entiti seperti ini akan menjadi tanggungjawab pemilik ini. Bagi entiti ini, liabiliti beliau adalah tidak terhad. Tanggungan tidak berhad bermakna bahawa pemilik akan menanggung sendiri semua hutang perniagaan pemilik tunggal.

Penjelasan lanjut mengenai liabiliti yang tidak terhad: jika perniagaan Keempunyaan Tunggal gagal atau dia tidak berupaya untuk membayar balik hutang, pemiutang mempunyai hak untuk mendakwa dan mendapatkan perintah mahkamah untuk menuntut hutang yang terhutang oleh perniagaan, terhadap aset peribadinya. Aset peribadi bermakna simpanan wang tunai, rumah, kereta dan lain-lain "barang persendirian yang boleh dijadikan tunai " untuk membayar balik hutang yang dicipta oleh pemilik Tunggal.

Kelebihan

- Bentuk perniagaan ini murah dan mudah untuk ditubuhkan, dan ia memerlukan dokumentasi dan kertas kerja yang minima.
- Tidak banyak garis panduan dan formaliti di mana tidak ada keperluan untuk melantik juruaudit, setiausaha syarikat atau ejen cukai.
- Anda tidak perlu mendedahkan penyata kewangan anda kepada orang ramai.
- Mudah untuk mengubah struktur perniagaan anda jika perniagaan berkembang, atau jika anda ingin untuk menutup perniagaan anda

Kelemahan

- Liabiliti yang tidak terhad yang bermakna semua aset peribadi anda menghadapi risiko sekiranya keadaan menjadi buruk.
- Peluang untuk merancang keperluan cukai adalah terhad kerana anda tidak boleh mengasingkan keuntungan atau kerugian perniagaan yang dibuat dengan ahli keluarga dan anda sendiri adalah bertanggungjawab untuk membayar cukai ke atas semua pendapatan yang diperolehi.

Perkongsian

Bentuk entiti ini adalah apabila dua orang atau lebih ingin menjalankan perniagaan bersama-sama. Walau bagaimanapun, bilangan maksimum orang yang dibenarkan dalam perkongsian adalah 20. Sama seperti Keempunyaan Tunggal, liabiliti untuk Perkongsian juga tidak terhad.

Akta Perkongsian 1961

Tidak seperti Keempunyaan Tunggal yang tidak mempunyai Akta khas, semua Perkongsian dikawal oleh Akta Perkongsian 1961. Sekiranya rakan perkongsian membuat perjanjian mereka sendiri, perjanjian itu akan diguna pakai. Walau bagaimanapun, bagi perkara-perkara yang tidak termasuk dalam perjanjian itu, peruntukan tertentu dalam Akta Perkongsian akan diguna pakai. Dalam Akta Perkongsian, peruntukan utama menyatakan yang berikut:

- Semua keuntungan atau kerugian dikongsi sama rata.
- Rakan perkongsian tidak layak menerima faedah atas modal yang disuntik ke dalam perkongsian
- Semua rakan kongsi berhak untuk mengambil bahagian dalam menguruskan perniagaan.
- Rakan kongsi tidak layak mendapat gaji.

- Pinjaman atau pendahuluan wang daripada rakan kongsi untuk perniagaan akan dikenakan faedah pada kadar 8% setahun
- Kebanyakan keputusan perniagaan memerlukan persetujuan majoriti rakan perkongsian. Walau bagaimanapun, perubahan jenis perniagaan memerlukan persetujuan semua rakan perkongsian
- Perkongsian mesti ada perjanjian yang menyatakan persetujuan apabila rakan kongsi dikehendaki untuk keluar dari syarikat.
- Semua rakan perkongsian sedia ada hendaklah memberi izin jika mereka mahu membawa rakan baru masuk ke dalam perniagaan.
- Semua akaun dan buku hendaklah disimpan di tempat utama perniagaan dan disediakan kepada semua rakan-rakan. Semua rakan kongsi dibenarkan untuk menyimpan satu salinan akaun.

Kelebihan

- Mudah dan murah untuk ditubuhkan
- Keperluan laporan minima.
- Tanggungjawab pengurusan / kakitangan dikongsi bersama
- Lebih banyak peluang untuk merancang cukai daripada berbanding dengan seorang peniaga tunggal (seperti pemisahan pendapatan antara ahli keluarga)
- Bahagian kerugian disebabkan cukai perniagaan boleh diofsetkan dengan lain pendapatan peribadi, tertakluk kepada syarat tertentu
- Gabungan kemahiran, pengalaman dan pengetahuan boleh menyediakan produk / perkhidmatan yang lebih baik.
- Mudah untuk dibubarkan atau mudah untuk anda keluar dan mendapatkan semula saham anda.
- Akses kepada modal.
- Rakan kongsi bukan pekerja. Sumbangan persaraan dan insurans pampasan pekerja tidak akan dibayar untuk keuntungan atau pendapatan rakan perkongsian.

Kelemahan

- Pertikaian mudah berlaku mengenai keuntungan perkongsian, kawalan pentadbiran dan hala tuju perniagaan.
- Rakan kongsi mempunyai liabiliti bersama dan berasingan. Ini bermakna bahawa setiap rakan kongsi adalah bertanggungjawab sepenuhnya ke atas hutang dan liabiliti yang ditanggung oleh rakan lain - dengan atau tanpa pengetahuan mereka.
- Perubahan pemilikan adalah sukar dan secara amnya memerlukan penubuhan satu perkongsian baru.

Syarikat Sendirian Berhad

Di dalam Malaysia, jenis syarikat yang paling biasa ialah syarikat berhad yang dihadkan oleh syer. Syarikat ini diperbadankan dan dikawal oleh Akta Syarikat, 1965. Syarikat yang dihadkan oleh syer akan membawa "**Sdn Bhd**", "**Sendirian Berhad**" di belakang nama mereka mengikut Seksyen 22 (4) daripada Akta.

Maksud syarikat swasta terhad ialah liabiliti ahlinya terhad kepada jumlah saham yang mereka pegang dalam syarikat. Sebagai contoh, jika saham Encik Tan di dalam syarikat Sdn Bhd berjumlah RM10, 000.00, dan dia telah membayar semua saham sepenuhnya, secara umum, beliau tidak mempunyai liabiliti lebih dari jumlah sahamnya di dalam syarikat Sdn Bhd itu.

Sesebuah syarikat sendirian berhad hanya boleh ditubuhkan jika-memorandum dan tatauuran menyatakan:

- Hak untuk memindahkan sahamnya disekat tertakluk kepada kelulusan pengarah.

- Menghadkan bilangan ahli-ahlinya tidak lebih daripada 50 (memerlukan sekurang-kurangnya 2 orang, tetapi membenarkan syarikat lain untuk memiliki sendiri 100% saham yang diterbitkan)
- Melarang sebarang pelawaan kepada orang ramai untuk melanggan apa-apa syer atau debentur syarikat itu
- Melarang sebarang pelawaan kepada awam untuk memasukkan wang dalam syarikat untuk tempoh yang tetap atau dibayar bila dituntut, dengan atau tanpa faedah.

Kelebihan

- Kelebihan yang paling jelas adalah "perlindungan" liabiliti kepada para pemegang sahamnya di mana pendedahan terhad kepada jumlah modal saham yang mereka melanggan. Mereka tidak bertanggungjawab atas mana-mana amaun hutang luar pegangan saham mereka, dengan syarat tidak ada penipuan atau penyelewengan lain.
- Satu lagi kelebihan ialah cara yang mudah untuk memindahkan saham yang sedia ada atau mengeluarkan saham tambahan kepada pelabur-pelabur baru. Ahli yang sedia ada boleh memindahkan pegangan saham beliau, secara keseluruhan atau sebahagiannya, melalui penjualan saham (tertakluk kepada kelulusan pengarah). Tidak seperti pemilik tunggal atau perkongsian, di dalam syarikat sendirian berhad tidak ada keperluan untuk menutup syarikat sekiranya berlaku kematian para pemegang saham atau pengarah.

Kelemahan

- Hal ehwal kewangan syarikat-syarikat boleh diakses oleh orang awam
- Mematuhi Akta Syarikat, 1965. Usaha yang diperlukan untuk mematuhi Akta tersebut adalah lebih daripada usaha pemilik tunggal / perkongsian.
- Syarikat hendaklah melaksanakan audit ke atas penyata kewangan tahunan.
- Sekurang-kurangnya seorang setiausaha syarikat diperlukan untuk mengurus penyerahan dan pulangan berkanun serta menyediakan minit untuk lembaga pengarah dan menghadiri mesyuarat pemegang saham.
- Kos penubuhan adalah tinggi, dan ada yuran tahunan yang berulang yang perlu dibayar seperti yuran audit, perakaunan, kesetiausahaan syarikat dan cukai.

Mengapa masih terdapat begitu banyak syarikat persendirian diperbadankan walaupun terdapat banyak kelemahan?

Apabila perniagaan berkembang, jumlah pendapatan dan perniagaan akan meningkat. Pelanggan akan meminta tempoh kredit yang lebih panjang dan had kredit yang lebih tinggi, maka risiko kredit meningkat. Seterusnya, syarikat pula akan meminta pembekal dan bank untuk melanjutkan kemudahan kredit mereka, ini bererti liabiliti menjadi lebih tinggi.

Kelebihan "Perlindungan" Liabiliti terhad yang diberikan kepada para pemegang saham mengatasi semua kelemahan operasi dan kewangan yang disenaraikan di atas.

Amanah

Tidak seperti syarikat, sesuatu amanah bukan satu entiti undang-undang yang berasingan. Amanah sering digunakan untuk menjalankan perniagaan bagi manfaat orang lain. Amanah adalah satu struktur di mana pemegang amanah (individu atau syarikat) menjalankan perniagaan bagi pihak ahli-ahli (atau waris) amanah itu. Perniagaan keluarga sering ditubuhkan sebagai amanah supaya setiap ahli keluarga boleh menjadi benefisiari tanpa penglibatan perjalanan perniagaan.

Kelebihan

- Liabiliti berkurangan - terutama jika pemegang amanah entiti korporat
- Perlindungan aset
- Fleksible dalam pengagihan aset dan pendapatan

Kelemahan

- Mahal dan rumit untuk ditubuhkan dan ditadbirkan
- Sukar untuk membubarkan, memansuhkan, atau membuat perubahan setelah ditubuhkan terutamanya jika kanak-kanak terlibat.
- Keuntungan yang tertanggung untuk dilabur semula ke dalam perniagaan, akan dikenakan kadar cukai penalti.
- Tidak boleh membahagikan kerugian, hanya keuntungan boleh dibahagikan.

Usahasama

Usahasama adalah satu perjanjian perniagaan di mana pihak bersetuju untuk membangunkan dalam masa tertentu sebuah entiti baru dan aset baru dengan sumbangan ekuiti. Mereka mengawal perusahaan dan seterusnya berkongsi hasil, perbelanjaan dan aset. Terdapat beberapa jenis syarikat seperti usahasama yang terhad oleh jaminan, usahasama yang dihadkan oleh jaminan daripada rakan kongsi yang memegang saham.

Usahasama yang ditubuhkan mungkin untuk satu projek tertentu sahaja - ia dikatakan lebih tepat lagi sebagai satu konsortium atau hubungan perniagaan yang berterusan. JV Consortium (juga dikenali sebagai perjanjian kerjasama) dibentuk jika satu pihak bertujuan mendapatkan kepakaran teknologi atau perkhidmatan teknikal, perjanjian francais dan penggunaan jenama, kontrak pengurusan, perjanjian sewa dan "kontrak satu masa" JV akan dibubarkan setelah matlamat dicapai.

Premis dan Lokasi

Memilih Lokasi anda

Salah satu konsep asas yang diajar dalam hampir setiap kursus pemasaran adalah konsep 4 faktor iaitu Harga, Produk, Promosi dan Tempat. "Tempat" secara amnya merujuk kepada pengedaran, iaitu, di mana pelanggan anda dapat menilai dan akhirnya menerima produk atau perkhidmatan anda. Walaupun ini mungkin tidak penting untuk orang yang bekerja secara "virtual", atau yang menjalankan perniagaan yang mengambil serta-merta dari pihak ketiga, "tempat" adalah kritikal bagi restoran, peruncit, dan banyak perniagaan perkhidmatan lain. Ironinya, walaupun "tempat" selalunya yang paling kekal dalam pemasaran, ia juga selalunya paling diabaikan.

Lokasi adalah lebih daripada sekadar memilih bangunan. Terdapat banyak perkara untuk dipertimbangkan dalam proses memilih lokasi kerana ia adalah mahal. Lokasi bergantung kepada beberapa faktor yang berbeza terutamanya jenis produk dan perkhidmatan yang anda ingin menjual. Oleh itu, anda perlu mempertimbangkan perkara-perkara berikut:

Mengetahui perniagaan anda.

Memahami keperluan perniagaan anda adalah langkah pertama dalam mencari lokasi. Adakah pelanggan melawat lokasi anda? Adakah perniagaan anda mengharapkan pelanggan yang masuk dalam premis anda, atau pelanggan akan membuat temu janji untuk mendapatkan produk/perkhidmatan? Adakah perniagaan anda menggunakan sumber asli? Bagaimanakah barang-barang anda dihantar? Adakah perniagaan anda melibatkan bahan kimia atau bunyi yang berlebihan yang mungkin mesti ditempatkan di dalam zon sekatan? Buat satu senarai keperluan khusus untuk perniagaan anda.

Mencari pelanggan anda.

Anda hendaklah mengenal pasti siapa pelanggan anda dan bagaimana anda boleh memenuhi keperluan mereka. Jika anda bercadang untuk memindahkan perniagaan anda ke kawasan luar bandar atau bandar baru, apa yang anda perlukan adalah mengumpul maklumat sebanyak yang mungkin tentang trend penduduk di kawasan tersebut. Setelah itu, mula wujudkan profil demografi anda sendiri. Sebaik sahaja anda tahu siapa pelanggan anda, anda boleh menentukan lokasi yang terbaik untuk mendapatkan pelanggan. Sebagai contoh, jika anda membuka pusat jagaan kanak-kanak atau tadika, anda akan membukanya di kawasan yang bukan sahaja mempunyai banyak keluarga, tetapi juga mempunyai isi rumah berpendapatan tinggi dan kedua-dua ibubapa masih bekerja. Penyelidikan yang baik akan membantu anda mencari lokasi yang tepat.

Memahami Komuniti anda.

Sebelum memutuskan untuk menubuhkan tempat kedai, siasat masyarakat sekelilingnya. Baca beberapa akhbar tempatan. Lawati perpustakaan dan lakukan beberapa kajian mengenai sejarah tempat itu. Bercakap dengan pemilik perniagaan kecil yang lain di kawasan itu. Bertanya kepada mereka jika perniagaan mereka berjaya dan jika mereka berfikir perniagaan anda akan mendapat sambutan di sana. Cuba untuk mengetahui bagaimana komuniti perniagaan di situ akan menerima perniagaan baru yang akan ditubuhkan di kawasan mereka.

Membuat kajian mengenai persaingan perniagaan.

Bagi sesetengah perniagaan, perkara ini mungkin tidak penting. Lima perniagaan Internet boleh berada di bangunan yang sama dan tiada siapa pun akan tahu. Walau bagaimanapun, jika anda membuka perniagaan runcit, restoran, atau operasi berorientasikan perkhidmatan, anda ingin mengetahui berapa banyak perniagaan yang serupa yang terletak berdekatan. Anda mungkin tidak mahu mana-mana pesaing di kawasan terdekat, di bandar dan wilayah lain. Yang penting adalah untuk menentukan sama ada anda boleh mendapatkan bahagian pasaran yang mencukupi. Analisa dan kaji mengenai persaingan dan skop perniagaan pesaing. Cuba mendapat kelebihan mengatasi pesaing dengan menawarkan sesuatu produk/perkhidmatan yang tidak ditawarkan oleh pesaing anda. Jika anda berpindah ke kawasan yang mempunyai persaingan sengit, pastikan anda mempunyai sumber yang mencukupi untuk kekal di sana semasa anda mengendalikan perniagaan.

Sebaik sahaja anda telah mengkaji perkara yang disenaraikan di atas, anda juga mungkin mahu melihat faktor lain yang penting yang akan memberi impak yang besar kepada lokasi yang anda cari. Cuba tanya diri anda mengenai perkara berikut:

Negeri & Bandar

Sewa dan lain-lain kos, ketersediaan buruh, cukai, peraturan-peraturan dan insentif ekonomi kerajaan jauh berbeza di antara bandar, walaupun dalam keadaan yang sama. Mungkin sebuah pekan kecil adalah tempat yang sesuai untuk perniagaan anda. Adakah negeri / kota tempat anda tinggal mesra dengan usahawan? Mesra kepada jenis perniagaan yang ingin anda jalankan? Ini adalah perkara yang akan mempengaruhi harga produk & perkhidmatan anda.

Lokasi dari segi akses jalan, tempat letak kereta, dan perniagaan lain

Adakah pelanggan mesti nampak perniagaan anda / atau ianya mudah diakses oleh pejalan kaki dan kereta? Bolehkah perniagaan lain yang menarik pelanggan yang sama membantu perniagaan anda? Sebagai contoh, sebuah kedai barangan sukan atau kedai makanan kesihatan mungkin lebih baik jika ia berada di sebelah gimnasium.

Kos

Paling jelas, adakah anda mampu menjalankan perniagaan ini? Juga anda perlu mempertimbangkan sama ada pelanggan dan pekerja anda mampu menyokong perniagaan anda. Sebagai contoh, adakah tempat letak kereta percuma, atau ia mahal? Adakah sewa yang tinggi menyebabkan anda mengenakan harga yang tinggi kepada pelanggan anda? Itu tidak semestinya sesuatu yang buruk, tetapi faktor ini perlu dipertimbangkan.

Kemudahan

Adakah ia mudah untuk dicari? Adakah tempat letak kereta dekat dengan perniagaan? Fikir tentang pelanggan anda. Jika anda berurusan dengan ibu-ibu mengandung dan warga tua, konsep "mudah" mereka mungkin berbeza daripada pelanggan biasa.

Keselamatan

Ini adalah satu isu yang menjadi semakin penting bagi pelanggan dan pekerja. Adakah tempat letak kereta berdekatan dengan premis perniagaandan mempunyai cahaya dan lampu yang mencukupi? Adakah premis itu selamat?

Prestij

Adakah alamat pusat bandar menambah kredibiliti? Adakah pelanggan kaya memihak kepada perniagaan di kawasan mereka sendiri? Ada beberapa tempat yang menyediakan pejabat maya dengan alamat berprestij, seperti Beverly Hills, Silicon Valley, atau Manhattan.

Trafik

Peruncit dan restoran sukakannya tetapi pekerja pejabat tidak.

Keperluan kemudahan

Adakah anda memerlukan apa-apa keperluan khas, seperti penggunaan kuasa elektrik yang tinggi atau pendawaian khas? Adakah anda memerlukan ruang mesyuarat, tetapi hanya sekali-sekala? Jikalau begitu anda mungkin memerlukan ruang pejabat yang dikongsi bersama (sering dipanggil suite eksekutif).

Pengezonan

Banyak kota mempunyai peraturan zon yang sangat ketat. Pastikan perniagaan anda dibenarkan berada di situ sebelum anda menandatangani pajakan.

Proses ini mungkin tidak semudah yang anda fikir. Semua faktor sebenarnya berkait rapat dengan lokasi yang anda ingin pilih. Jika anda hanya merancang untuk menjadi pemilik tunggal di rumah anda sendiri, semua faktor dalam proses ini tidak perlu diambil kira. Tetapi, jika anda ingin menubuhkan sebuah kedai runcit, maka lokasi adalah satu perkara yang amat penting untuk difikirkan.

Jenis Premis Dan Lokasi

Membuat pilihan yang tepat untuk meletakkan perniagaan anda adalah satu keputusan yang paling penting dalam memulakan perniagaan. Lokasi yang anda pilih akan bergantung kepada jenis perniagaan anda, contohnya: runcit, pembuatan atau perkhidmatan profesional. Ia juga akan bergantung kepada beberapa keadaan di mana anda perlu mempertimbangkan beberapa aspek sebelum membuat perjanjian untuk pajakan atau membeli premis.

Secara umumnya, terdapat enam (6) jenis premis dan lokasi untuk diambil kira:

Pejabat di rumah atau Ofis Kecil Di rumah (SOHO)

- Ofis maya (VO)
- Inkubator Perniagaan
- Runcit
- Kawasan Komersil
- Kawasan Industri

Ofis Kecil Di Rumah (SOHO)

SOHO adalah perniagaan kecil atau ofis di rumah. Pemilik perniagaan ini terdiri daripada pekerja bebas, perunding yang bekerja sendiri, jurujual, pekerja telekomunikasi, dan perniagaan kecil yang mempunyai empat atau kurang dari empat pekerja. Usahawan perniagaan kecil umumnya mahu peralatan terkini yang terbesar dan terpanjang, dan pasaran perniagaan ini sentiasa mendapat manfaat daripada teknologi tinggi, membenarkannya untuk bersaing dengan syarikat yang lebih besar.

Sebahagian daripada sebab utama mengapa mereka memilih SOHO adalah kerana 4 faktor - Kebebasan, Fleksibel, Mengembirakan dan Ganjaran Kewangan. Walaubagaimanapun, daripada kajian yang dijalankan dengan pemilik perniagaan SOHO, mereka menyatakan tiga (3) aspek yang membimbangkan mereka:

- Tidak mempunyai wang yang mencukupi untuk meneruskan perniagaan
- Pekerja utama atau diri sendiri menghidap penyakit berpanjangan
- Pelanggan berpindah kepada syarikat yang lebih besar

Pejabat Maya (VO)

Pejabat Maya atau Virtual Office ialah satu perkhidmatan menjawab telefon atau e mel yang boleh menerima dan menghantarkan semula pesanan bagi pihak sesebuah perniagaan kecil dan mampu memberi jawapan tersedia kepada sesuatu pertanyaan. Perniagaan yang menggunakan perkhidmatan tersebut biasanya tiada mempunyai premis tetap atau menggajikan staf bagi melayan pelanggan. Jadi Pejabat Maya membantu dengan cara menerima dan menyambungkan panggilan dan pesanan apabila peniaga tidak dapat dihubungi untuk menjawab sesuatu perkara. Objektif utama Pejabat Maya ialah memastikan panggilan atau SMS dapat diterima dan boleh diambil tindakan oleh pihak berkenaan kemudian.

Antara sebab-sebab kenapa sesetengah ahli perniagaan memilih Pejabat Maya adalah seperti berikut:

- Kos Operasi
- Bebas untuk bekerja di mana-mana sahaja – Tiada kesesakan trafik, tiada kerja jam ‘9.00 – 5.00’ sahaja
- Modal permulaan yang rendah
- Imej Korporat yang baik sebab operasi serupa macam perjalanan sebuah syarikat yang dikendalikan secara betul

Enam Langkah bagaimana Menubuhkan Sebuah Pejabat Maya

Anda perlu merancang secara teratur apabila menubuhkan sebuah pejabat maya.

Berikut ialah langkah-langkah yang dapat membantu anda dalam penubuhan Pejabat Maya:

Langkah 1:

Kenalpasti negara atau bandararaya yang anda pilih untuk menjalankan perniagaan. Anda seharusnya mempunyai rancangan dan keputusan yang tepat tentang lokasi di mana anda bercadang untuk emulakan perniagaan setelah selesai menjalankan kajian tentang potensi beberapa lokasi perniagaan. Anda boleh menubuhkan pejabat di beberapa lokasi di dunia dalam masa yang sama bagi memenuhi keperluan global dengan menggunakan konsep Pejabat Maya ini.

Langkah 2:

Setelah anda selesai memilih lokasi yang paling tepat bolehlah anda mula mencari pembekal perkhidmatan Pejabat Maya tempatan atau luar negara. Anda boleh mendapat maklumat lebih terperinci melalui carian dalam talian, perbualan, iklan, risalah dan lain-lain. Anda perlu 'menyewa' alamat perniagaan mereka sebagai alamat anda sendiri.

Anda harus merujuk kepada pegawai khidmat pelanggan atau perunding mereka untuk mengetahui lebih lanjut tentang pembekal perkhidmatan yang ada. Sila buat perbandingan daripada beberapa aspek seperti lokasi, kadar sewa, kemudahan, keflexibilitan dan reputasi. Adalah amat penting bagi anda memilih pembekal perkhidmatan yang boleh dipercayai demi kepentingan operasi perniagaan anda.

Langkah

3:

Pilih pakej yang mampu memberi anda kemudahan dan khidmat profesional sesuai bagi perniagaan anda. Ada banyak jenis perkhidmatan yang anda boleh pilih seperti pengendalian panggilan, faks, e mel, arkib dokumen, pengimbasan dokumen, dan lain-lain. Antara kelengkapan yang boleh didapati termasuk meja panas, bilik mesyuarat, bilik tetamu, jalur lebar, projektor LCD dan lain-lain. Kebanyakan Pejabat Maya menawarkan berbagai pakej yang mengandungi kadar dan ciri yang berbeza. Pastikan pakej yang anda pilih itu adalah yang paling berkesan kos sambil mampu melahirkan imej profesional bagi perniagaan anda

Langkah

4

Bila anda sudah membuat pilihan tentang pembekal perkhidmatan anda bolehlah menandatangani perjanjian dengannya untuk tempoh masa yang ditentukan. Anda dinasihatkan supaya membaca terma dan syaratnya bagi memastikan perlindungan hak anda terjamin. Biasanya tempoh sewa adalah selama 6 bulan. Tempoh yang lebih pendek iaitu 3 bulan boleh juga dipersetujui, mengikut kesesuaian perniagaan anda.

Langkah

5

Setelah anda selesai menandatangani perjanjian sewa tersebut anda bolehlah menggunakan alamat Pejabat Maya tersebut sebagai alamat perniagaan anda di kad perniagaan, kepala surat, sampul surat, cap getah, surat menyurat, kad ucapan dan jemputan dan sebagainya. Dalam lain perkataan anda boleh memulakan perniagaan anda sebaik sahaja anda selesai menandatangani perjanjian tersebut. Anda boleh menggunakan alamat ini untuk dokumen rasmi, membuka akaun bank dan memohon geran kerajaan. Jika anda ada memasukkan kemudahan pengendalian panggilan dan penghantaran faks dalam perjanjian sewa, anda boleh gunakan nombor telefon dan faks berkenaan untuk kemudahan pelanggan dan pembekal anda supaya mereka dapat menghubungi anda di mana sahaja anda berada.

Langkah

6

Anda bolehlah mula menggunakan kemudahan dan perkhidmatan profesional yang disediakan oleh Pejabat Maya. Gunakanlah kemudahan yang disediakan dengan sepenuhnya bagi menikmati faedah optimum dalam perniagaan anda.

Pendek kata, penggunaan Pejabat Maya adalah mudah dan ia boleh menjimatkan masa untuk mendapatkan ruang pejabat.

Inkubator Perniagaan

Ramai usahawan tidak mempunyai ruang atau keinginan untuk memulakan perniagaan di rumah mereka, tetapi menyewa ruang tetapi mencari ruang pejabat untuk disewa dan menubuhkan perkhidmatan sokongan penting adalah mahal dan memerah tenaga dan pada masa yang sama sumber kewangan dan tenaga amat diperlukan untuk pembangunan perniagaan itu sendiri. Inkubator perniagaan boleh menyelesaikan masalah usahawan ini.

Inkubator perniagaan ditubuhkan khusus untuk membantu firma permulaan. Mereka selalunya menyediakan:

- ruang dan pajakan yang fleksibel selalunya pada kadar yang sangat rendah.
- perkhidmatan sokongan berdasarkan yuran seperti menjawab telefon, perakaunan, kesetiausahaan, akses faks dan mesin salinan, perpustakaan dan bilik mesyuarat.
- kadar kumpulan untuk pelan insurans kesihatan, kehidupan dan lain-lain.

- bantuan perniagaan dan teknikal sama ada di tapak atau melalui satu sistem rujukan masyarakat.
- bantuan untuk mendapatkan dana.
- jalinan dengan usahawan lain.

Selain itu, objektif inkubator perniagaan juga untuk mempercepatkan pembangunan syarikat usahawan yang berjaya melalui pelbagai sumber dan perkhidmatan sokongan perniagaan, dibangunkan dan dirancang oleh pengurusan inkubator dan ditawarkan dalam inkubator dan melalui rangkaian kenalan. Inkubator berbeza dalam cara mereka memberikan perkhidmatan mereka, dari segi struktur organisasi mereka, dan jenis pelanggan mereka. Matlamat utama inkubator perniagaan adalah untuk menghasilkan perniagaan yang berjaya yang dapat beroperasi dengan bebas dan berdaya maju dalam kewangan.

Di Malaysia, terdapat beberapa Inkubator Perniagaan yang ditubuhkan untuk PKS. Di samping itu, kerajaan juga menawarkan lain jenis infrastruktur melalui kewujudan Taman Halal dan Taman Teknologi

Runcit

Ruang perniagaan merupakan ruang yang dipajak untuk menjual barangan kepada pengguna. Secara umumnya, apabila memikirkan tentang perniagaan, peruncit mempunyai hanya satu matlamat keseluruhan - iaitu untuk menjual barangan. Itulah sebabnya mereka memberi tumpuan kepada ruang lantai jualan, tempat letak kereta yang mencukupi untuk pelanggan, dan imej keseluruhan yang menarik pelanggan. Kepentingan kedua adalah ruang pejabat dan keperluan penyimpanan, kerana kebanyakan inventori ialah di kawasan jualan. Ruang operasi runcit biasanya dibahagikan kepada ruang paparan, pejabat, dan penyimpanan. Secara amnya, ruang pejabat dan penyimpanan mengambil sehingga 10 hingga 25 peratus daripada jumlah keluasan lantai.

Berikut adalah beberapa jenis lokasi runcit yang biasa

- **Ruang Mall**

Dari gerai ke kedai utama yang besar, Mall mempunyai banyak peruncit yang bersaing antara satu sama lain di bawah satu bumbung. Secara umumnya, terdapat 3 hingga 5 kedai utama, atau kedai rangkaian yang besar, dan kemudian berpuluh-puluh kedai runcit. Biasanya sewa kedai di Mall adalah lebih tinggi berbanding lokasi runcit lain. Ini adalah kerana jumlah lalu lintas pelanggan yang tinggi yang di dapati di Mall. Sebelum memilih jenis lokasi kedai ini, pastikan demografi pembeli sepadan dengan ciri-ciri pelanggan anda. Peruncit yang beroperasi di Mall perlu membuat beberapa pengorbanan dari segi kebebasan dan mematuhi satu set peraturan yang ditetapkan oleh pihak pengurusan Mall.

- **Pusat membeli belah**

Mall berderet dan lain-lain lokasi runcit bersambung atau bersebelahan mempunyai garis panduan atau kaedah bagaimana mereka memilih penyewa untuk menjalankan perniagaan. Peraturan ini mungkin lebih longgar daripada peraturan di Mall, tetapi pastikan anda boleh bersepat dengan mereka sebelum anda menandatangani perjanjian pajakan. Komuniti anda mungkin mempunyai banyak pusat-pusat membeli-belah dari pelbagai saiz. Sesetengah pusat membeli-belah mungkin mempunyai 3 unit atau sebanyak 20 kedai runcit, dan barang-barang atau perkhidmatan yang ditawarkan di pusat membeli-belah juga akan berbeza-beza. Satu faktor yang mesti disiasat sebelum memilih lokasi kedai ialah keadaan tempat letak kenderaan. Pusat membeli-belah yang kecil dan pusat membeli-belah berderet mungkin mempunyai tempat letak kereta yang terhad untuk pelanggan anda.

- **Kawasan Pusat Bandar**

Seperti lokasi di dalam Mall, lokasi kedai di kawasan Pusat Bandar boleh menjadi satu lagi pilihan premium dan pemilik perniagaan boleh mendapat lebih banyak kebebasan kerana tidak terdapat banyak peraturan di kawasan ini. Banyak komuniti bekerja keras untuk memajukan semula kawasan pusat bandar dan usaha ini boleh memberi

manfaat besar kepada peruncit di kawasan itu. Walau bagaimanapun, kekurangan tempat letak kereta secara umumnya adalah isu besar bagi peruncit di pusat bandar. Terdapat banyak kedai istimewa terkemuka yang telah lama ditubuhkan di kawasan bandar. Kedai jenis ini berkembang maju dalam persekitaran pusat bandar.

- **Lokasi Terpencil**

Jenis Lokasi rucit ini ialah bangunan terpencil tersendiri di dalam kawasan perbandaran atau di tepi lebuh raya yang sibuk. Bergantung kepada tuan kedai, peruncit bebas menjalankan apa jenis perniagaan tanpa sekatan. Bangunan ini akan mempunyai banyak tempat letak kereta dan sewa kos per kaki persegi munasabah. Kelemahan lokasi ini ialah kekurangan trafik pelanggan. Tidak seperti lokasi yang berdekatan dengan kedai rucit lain di mana pelanggan boleh masuk ke dalam kedai anda kerana mereka membeli-belah di kedai berdekatan, peruncit lokasi terpencil perlu bekerja keras memasarkan perniagaan untuk menarik pelanggan melawat kedai.

- **Bangunan Pejabat**

Taman perniagaan atau bangunan pejabat mungkin satu lagi pilihan untuk peruncit terutama sekali apabila ada perniagaan yang lain di bangunan ini. Penyewa-penyewa berkongsi kos senggaraan dan imej bangunan biasanya berkelas dan profesional.

Kawasan Komersil

Hartanah komersil ialah hartanah untuk digunakan oleh perniagaan untuk mendapat keuntungan, seperti kompleks pejabat, pusat membeli-belah, stesen minyak dan restoran. Ia biasanya di kawasan bandar yang boleh mengambil kira-kira 5% daripada tanah bandar. Kawasan ini jatuh di antara kawasan rumah kediaman dan industri. Oleh kerana kebanyakan aktiviti perdagangan yang dilakukan di sini terdiri dari membeli dan menjual barangan dan perkhidmatan di dalam perniagaan rucit, pembelian dan penjualan secara borong, pertubuhan kewangan, dan pelbagai perkhidmatan yang secara umumnya diklasifikasikan sebagai "perniagaan", mereka adalah amat penting kepada ekonomi komuniti. Kawasan komersil menyediakan pekerjaan dan membawa wang ke dalam komuniti. Ini merupakan salah satu lokasi terbaik di mana anda boleh memastikan infrastruktur telah sedia untuk anda memulakan perniagaan.

Kawasan Industri

Kawasan industri boleh ditakrifkan sebagai sebuah kawasan perindustrian atau daerah berasaskan teknologi yang terancang. Biasanya kawasan ini dikhaskan untuk perusahaan ringan, industri sederhana atau industri berat, penyelidikan dan pergudangan. Kawasan industri biasanya terletak di luar kawasan kediaman dan dilengkapi dengan kemudahan perhubungan yang baik seperti jalan raya dan rel. Kawasan tersebut juga biasanya terletak berhampiran dengan hab pengangkutan di mana terdapat lebuh raya, rel dan pelabuhan yang berhampiran antara satu dengan yang lain. Idea yang mengasingkan kawasan tersendiri mengikut zon adalah berasaskan kepada beberapa konsep:

- Untuk memusatkan infrastruktur yang khusus dalam satu kawasan bebas bagi mengurangkan perbelanjaan seunit perniagaan bagi infrastruktur. Antara infrastruktur tersebut termasuk: jalan raya, landasan sisi keretapi, pelabuhan, bekalan elektrik berkuasa tinggi, kabel komunikasi atasan, bekalan air kuantiti besar dan saluran gas kuantiti besar.
- Untuk menarik perniagaan baru dengan menyediakan infrastruktur berintegrasi dalam lokasi yang sama.
- Membolehkan syarikat perniagaan layak mendapat faedah Taman Industri.
- Untuk mengeluarkan penggunaan industri daripada kawasan bandar dalam usaha bagi mengurangkan kesan alam sekitar dan sosial yang lahir daripada penggunaan tersebut.

- Untuk membolehkan kawalan alam sekitar setempat dijalankan khusus bagi keperluan kawasan industri tersebut.

Jenis Perniagaan

Pernyataan Misi

Pernyataan Misi adalah alat penting untuk pelan perniagaan anda. Ia menyatakan, dalam beberapa ayat ringkas, intipati matlamat dan falsafah dasar perniagaan anda. Tidak kurang pentingnya, Pernyataan Misi menerangkan jenis perniagaan anda kepada pelanggan, pekerja, pembekal dan komuniti.

Pernyataan Misi mencerminkan setiap aspek perniagaan anda: pelbagai jenis produk yang anda tawarkan, harga, kualiti, perkhidmatan, kedudukan pasaran, potensi pertumbuhan, penggunaan teknologi, dan hubungan anda dengan pelanggan, pekerja, pembekal, pesaing dan komuniti.

Berikut adalah beberapa tip untuk membuat Pernyataan misi yang berkesan:

- **Melibatkan mereka yang berkaitan dengan perniagaan anda.** Walaupun anda adalah tuan punya tunggal, adalah wajar anda mendapatkan idea daripada sekurang-kurangnya satu orang lain untuk pernyataan misi anda. Orang lain dapat membantu anda melihat kekuatan dan kelemahan yang anda mungkin terlepas pandang. Jika anda tidak mempunyai rakan kongsi atau pelabur untuk berbincang, dapatkan pandangan ahli keluarga dan rakan-rakan rapat yang berilmu, pekerja atau akauntan. Walau bagaimanapun, pilih hanya yang positif, dan orang-orang yang menyokong yang benar-benar ingin melihat anda berjaya.
- **Luangkan beberapa jam, jika boleh satu hari untuk memikirkan dan merangka kenyataan misi syarikat anda.** Kenyataan misi selalunya pendek, biasanya lebih daripada satu ayat tetapi jarang sekali melebihi satu muka surat. Malah, menulis pernyataan misi bukanlah satu proses yang singkat. Menggubah sebuah misi dengan bahasa yang pada masa yang sama menerangkan hati dan jiwa sebuah organisasi dan berfungsi sebagai lampu yang menjadi sumber inspirasi kepada semua yang terlibat dalam perniagaan, mengambil masa.
- **Tetapkan tarikh.** Luangkan satu masa untuk bertemu dengan orang yang akan membantu anda. Tulis senarai topik untuk dibincang atau difikirkan. Cari tempat yang tenang dan selesa, jauh dari telefon dan gangguan.
- **Bersedia.** Jika anda melibatkan ramai orang, sediakan makanan/minuman, tambahan senarai topik, kertas dan pensil. Tidak semua orang memahami kenyataan misi syarikat anda, jelaskan maksud dan tujuan anda sebelum memulakan perbincangan.
- **Berbincang.** Pertimbangkan setiap idea, walaupun bunyinya tidak diterima akal. Merangsang idea dengan melihat kenyataanmisi lain-lain organisasi dan memikirkan atau membincangkan soalan-soalan dalam bahagian yang lepas. Jika anda bekerja dalam satu kumpulan, gunakan carta flip untuk merekodkan jawapan supaya semua orang boleh melihat. Sebaik sahaja anda selesai berbincang, minta semua orang untuk menulis penyata misi individu untuk perniagaan anda. Baca kenyataan itu, pilih idea terbaik dan sesuai dan rangkumkan mereka untuk menjadi satu kenyataan.
- **Gunakan perkataan yang bersemangat.** " Sebaik sahaja anda mempunyai idea asas secara bertulis, anda perlu menggilap bahasa pernyataan misi. "Setiap perkataan penting," kata Abrams. Kenyataan misi perlu mewujudkan imej visual yang dinamik, dan memberi inspirasi untuk bertindak. Gunakan perkataan menyerlah, kata kerja dan kata sifat berwarna-warni untuk menerangkan pernyataan anda. Jangan teragak-agak untuk menggunakan perkataan seperti "kaleidoskop" "menggalkan" bersorak, "" sangat hebat "dan" kagum "untuk menambah semangat. Jika anda ingin pelanggan memuji barangan dan perkhidmatan anda, galakkan mereka memberi pujian dan minta mereka memberi sebab mengapa. Sesetengah perniagaan memberi glosari yang mentakrifkan istilah yang digunakan di dalam pernyataan misi.

Setelah pernyataan misi anda selesai, sebarkannya kepada semua yang terlibat! Anda perlu menyebarkan pernyataan misi anda kepada orang lain di dalam dan di luar perniagaan untuk memberitahu semua orang yang arahnya anda dan mengapa. Paparkan ia di pejabat anda, di mana anda, pekerja dan pelawat boleh melihat setiap hari. Cetak ia ke atas bahan-bahan syarikat, seperti brosur dan pelan perniagaan anda dan di bahagian belakang kad perniagaan anda.

Objektif

Objektif perniagaan adalah kenyataan khusus yang memberi anggaran pertumbuhan atau pembangunan syarikat. Objektif perniagaan adalah penting untuk memberi arah tuju perniagaan. Jika anda menjalankan perniagaan tanpa apa-apa objektif perniagaan, anda tidak akan dapat berkembang di mana-mana arah dengan jayanya. Objektif perniagaan memberi anda pemahaman yang lebih baik mengenai di mana anda berdiri, bagaimana untuk memperbaiki keadaan dan apa perubahan diperlukan untuk mencapai objektif anda. Tidak mempunyai objektif perniagaan membawa kepada perniagaan yang tidak terselaraskan yang mempunyai besar kemungkinan untuk gagal.

Beberapa contoh Objektif Perniagaan adalah: "Jual 1000 unit produk A dan 500 produk B sebelum Disember 31, 2010" atau "Kekalkan sekurang-kurangnya 5% bahagian pasaran dalam segmen minuman ringan di Petaling Jaya pada keseluruhan tahun 2011".

Apabila menetapkan objektif perniagaan, anda perlu memastikan perkara berikut:

- **Kuantitatif:** Objektif perniagaan perlu dinyatakan dengan tepat. Ia tidak boleh dinyatakan samar-samar seperti, "jualan kami harus bertambah!"
- **Jangkamasa khusus dan tepat:** JangkaMasa yang dinyatakan dalam objektif perniagaan mestilah khusus dan tepat. Ini membantu anda untuk memahami kedudukan perniagaan anda berbanding dengan masa untuk mencapai objektif semasa anda.
- **Fleksibel:** Objektif perniagaan anda mestilah fleksibel dan dapat disesuaikan kepada perubahan yang berlaku dalam keadaan perniagaan. Jika keadaan perniagaan berubah, objektif perniagaan perlu berubah untuk mencerminkan perubahan ini
- **Mudah difahami:** Objektif perniagaan hendaklah dibuat dengan cara yang mudah difahami. Ini membantu dalam menyampaikan objektif anda kepada pelabur anda, pekerja, rakan-rakan dan sebagainya. Jika objektif perniagaan tidak mudah difahami, ia menjadi sangat sukar untuk mencapainya.
- **Realistik:** Objektif perniagaan anda mestilah realistik, jikalau ia tidak realistik dan tidak boleh dicapai anda mungkin berakhir dengan mengecewakan pelabur anda dan diri anda.

Pekerja Utama

Mengenal pasti pekerja utama untuk perniagaan anda adalah penting. Ia bukan satu masalah yang besar jika anda adalah syarikat pemilikan tunggal kerana anda akan menjadi manusia yang akan menjalankan perniagaan. Walau bagaimanapun, jika perniagaan anda melibatkan pekerja lain, maka anda perlu mengenal pasti pekerja utama untuk berada di dalam perniagaan anda kerana kejayaan masa depan anda bergantung kepada kemahiran, pengalaman dan usaha kakitangan penting.

Anda perlu mengenal pasti kakitangan utama dengan memeriksa latar belakang, bidang kepakaran mereka, dan apa-apa penambahan yang dicadangkan kepada pasukan. Mengetahui dan memahami visi dan misi perniagaan anda akan membantu anda dalam mencari kakitangan utama yang sesuai.

Sumber Dana

Berapa banyak wang yang anda perlukan

Ia bergantung kepada jenis perniagaan anda dan bagaiman cepat anda merancang untuk memperluaskannya. Anda perlu menulis berapa banyak perbelanjaan yang dijangka anda akan perlukan untuk sekurang-kurangnya 24 bulan akan datang dan berapa banyak projek akan anda bawa masuk sebagai pendapatan se bulan. Terdapat beberapa syarikat yang boleh membantu anda memulakan pembiayaan perniagaan anda

Anda boleh merujuk kepada pelan perniagaan anda atau bertanya diri anda sendiri apakah jenis wang perbelanjaan yang anda perlukan? Secara amnya, memulakan perniagaan akan melibatkan beberapa jenis kos:

- **Kos jualan:** inventori Produk, bahan mentah, peralatan pembuatan, perkapalan, pembungkusan, insurans perkapalan, pergudangan
- **Yuran profesional:** menubuhkan struktur undang-undang untuk perniagaan anda, tanda dagangan, hak cipta, paten, merangka perkongsian dan perjanjian bukan pendedahan, yuran guaman untuk perundingan yang berterusan, mengekalkan akauntan – semua perkara ini memerlukan yurn professional.
- **KosTeknologi:** Perkakasan komputer, perisian komputer, pencetak, telefon bimbit, PDA, pembangunan laman web dan penyelenggaraan, akses internet berkelajuan tinggi, pelayan, langkah-langkah keselamatan, perundingan IT.
- **Kos pentadbiran:** Pelbagai jenis insurans perniagaan, bekalan pejabat, lesen dan permit, penghantaran ekspres dan pos, pembungkusan produk, tempat letak kereta, sewa, utiliti, telefon, mesin penyalin, mesin faks, meja, kerusi, kabinet pemfailan iaitu apa sahaja yang anda perlukan setiap hari untuk mengendalikan perniagaan.
- **Kos jualan dan pemasaran:** Pencetakan alat tulis, bahan pemasaran, pengiklanan, perhubungan awam, kehadiran atau tajaan dalam acara perdagangan, yuran keahlian persatuan perdagangan atau dewan perniagaan, perjalanan dan hiburan untuk mesyuarat pelanggan, senarai mel.
- **Gaji dan faedah:** gaji Pekerja, cukai gaji, faedah pekerja, pampasan pekerja.

Tidak kira apa jenis perniagaan anda, ambil kira segala perbelanjaan, dari saat proses pemulaan, hingga masa anda bersedia untuk menjual produk atau perkhidmatan anda.

Di mana untuk mendapatkan wang?

Semua perniagaan memerlukan beberapa bentuk pembiayaan. Peraturan yang paling asas dalam pembiayaan perniagaan adalah untuk menyatakan kesanggupan diri anda dan wang simpanan anda atau sumber-sumber lain digunakan untuk perniagaan anda. Ini akan memastikan komitmen seluruh hati kepada kejayaan perniagaan anda. Ini adalah juga satu tanda yang kuat mengenai niat baik dan komitmen anda kepada para peminjam / pelabur . Jika anda sendiri tidak sanggup menggadaikan wang anda sendiri untuk perniagaan anda mengapakah orang lain perlu memberi harta mereka.

Di samping itu, bagi perniagaan permulaan, tidak banyak sumber dana boleh di dapati kerana perniagaan masih belum teruji. Oleh itu, anda perlu menyediakan modal dari simpanan peribadi atau menjual lebih aset anda jika ada.

Simpanan Peribadi

Tidak ada keadaan yang lebih menyenangkan daripada menggunakan wang sendiri yang disimpan, untuk memulakan perniagaan anda. Anda puas hati kerana duit itu duit anda sendiri dan anda tidak berhutang dengan

sesiapa. Apabila menggunakan wang anda sendiri untuk membiayai perniagaan, anda akan merasa lebih komited di dalam projek itu, kerana pada dasarnya wang anda yang dipertaruhkan. Menggunakan wang anda sendiri memberi lebih fleksibiliti. Sebagai contoh, jika perniagaan anda mula dengan perlahan, anda tidak perlu bimbang mengenai membayar balik pinjaman bank kerana anda menggunakan wang anda sendiri.

Tetapi risiko yang akan hadapi ialah anda telah menggunakan wang simpanan anda untuk perniagaan dan jika anda tidak berjaya, wang itu lesap, dan peluang untuk menggunakannya untuk perkara lain pun hilang. Anda mungkin menimbulkan masalah kewangan. Kebanyakan orang mempunyai akaun simpanan bagi tujuan umum. Dalam erti kata lain, wang tidak disimpan untuk sebarang tujuan tertentu dan digunakan bila-bila masa ia diperlukan untuk keadaan yang tidak diketahui. Oleh itu, menggunakan wang dari akaun itu boleh menjejaskan kedudukan kewangan anda jika anda perlu mengeluarkan wang dari simpanan itu untuk kecemasan. Tetapi, jika simpanan peribadi itu sememangnya untuk membiayai perniagaan, anda tidak harus mempunyai sebarang masalah menggunakan wang dari akaun tersebut. Jika akaun simpanan anda telah ditubuhkan bagi tujuan membuka perniagaan dan akaun simpanan itu khas bagi maksud itu sahaja, anda tidak akan merasa kesannya dalam keadaan kecemasan kerana anda akan mempunyai dana lain yang disediakan untuk kecemasan.

Pembiayaan Hutang

Pembiayaan hutang perniagaan kadangkala melibatkan mendapatkan pinjaman dalam bentuk hutang tidak bercagar atau bercagar. Hutang tidak bercagar merujuk kepada pinjaman yang diambil tanpa meletakkan apa-apa cagaran. Selalunya ini melibatkan pinjaman dari keluarga atau rakan-rakan, kad kredit, dan lain-lain jenis kredit.

Hutang bercagar, sebaliknya, merujuk kepada pinjaman yang memerlukan anda meletakkan beberapa bentuk cagaran untuk mendapat pinjaman, sebagai contoh, gadai janji rumah atau pembiayaan semula kereta anda, antara lain. Bagi hutang bercagar, anda perlu memberi jaminan kepada pemberi pinjaman keupayaan anda untuk membuat pembayaran sama ada melalui perniagaan anda atau cara-cara lain. Untuk mendapatkan pinjaman anda akan perlu mengemukakan pelan perniagaan yang kukuh, bukti pengalaman anda dan keupayaan anda untuk membayar balik.

Keluarga dan Rakan

Mendapatkan kewangan daripada keluarga dan rakan boleh menguntungkan kedua-dua pihak: anda mendapat wang untuk memulakan atau mengembangkan perniagaan anda, manakala keluarga dan rakan anda merasa puas hati kerana dapat membantu anda dan pada masa yang sama mendapat pulangan dari wang mereka.

Keluarga dan rakan boleh menerima terma dan syarat pinjaman yang lebih fleksibel dan sesuai untuk perniagaan anda daripada yang ditawarkan oleh bank perdagangan

Sering kali perkiraan dengan keluarga dan rakan tidak rasmi dan berdasarkan semata-mata atas amanah dan jaminan lisan. Walau bagaimanapun, anda dinasihatkan untuk mengadakan satu perjanjian bertulis yang formal untuk mengurangkan pertikaian di masa depan. Memelihara hubungan anda dengan rakan dan keluarga sama pentingnya dengan mengejar peluang perniagaan anda.

Pinjaman Peribadi

Membiayai perniagaan dengan pinjaman peribadi bermakna anda meminjam wang sendiri untuk melabur dalam perniagaan anda. Ini biasanya digunakan pada peringkat permulaan di mana perniagaan belum mempunyai sejarah atau prestasi yang cukup untuk mendapatkan pinjaman atas merit sendiri.

Pinjaman Gadai Janji

Satu lagi sumber untuk membiayai perniagaan ialah pinjaman gadai janji rumah. Sesetengah bank membenarkan anda untuk menggadaikan atau membiayai semula rumah anda. Ini mungkin satu langkah yang berisiko. Jika anda tidak dapat membuat pembayaran yang dijadualkan, anda menghadapi risiko kehilangan rumah anda. Oleh

itu, adalah penting anda yakin atas keupayaan berterusan anda untuk membuat semua pembayaran yang dijadualkan.

Pinjaman Insuran

Satu lagi sumber pinjaman adalah daripada polisi insurans anda. Jika anda telah membayar polisi insurans hayat yang mengumpul nilai tunai, anda layak untuk mengambil pinjaman atas jumlah nilai tunai itu. Banyak syarikat insurans memberi pinjaman berdasarkan nilai tunai sebagai cagaran. Ini adalah satu kaedah yang agak mahal untuk membiayai perniagaan dan ia mengurangkan pulangan jika anda tidak dapat menjelaskan pinjaman dan faedah terakru.

Kad Kredit

Kad kredit juga boleh menjadi sumber untuk membiayai perniagaan pada permulaan. Walau bagaimanapun, ini adalah satu lagi kaedah yang mahal kerana kadar yang dikenakan syarikat kad kredit adalah tinggi. Ia boleh menjejaskan penarafan kredit anda, yang diperlukan untuk sumber-sumber pembiayaan lain.

Kerajaan

Pinjaman Perniagaan Kecil Kerajaan

Terdapat beberapa jenis pinjaman perniagaan kecil kerajaan dan program yang boleh digunakan dalam pembiayaan perniagaan, termasuk yang khusus untuk bumiputera dan usahawan mikro. Kebanyakan pinjaman ini ditadbir oleh Institusi Kewangan seperti Institusi Kewangan Pembangunan (IKP) dan bank perdagangan dan ada yang ditadbir oleh jabatan / agensi yang terlibat. Pembiayaan dari sumber ini lebih mudah untuk diperolehi dan jabatan / agensi kerajaan menjamin pinjaman anda, jika diluluskan.

Geran

Terdapat beberapa program geran kerajaan untuk perniagaan permulaan. Untuk maklumat lanjut, cari dari di laman web kerajaan. Jangan membayar wang kepada laman web yang memberitahu anda mereka akan memberi anda satu senarai yang besar di mana anda boleh mendapatkan wang geran. Hanya percaya kepada syarikat yang bereputasi. Walaupun geran selalunya tidak perlu dibayar balik, risiko pembiayaan dengan wang geran ialah, tanggungjawab anda untuk menunjukkan kemajuan perniagaan adalah lebih tinggi dan anda mungkin dikehendaki untuk bekerja dalam tempoh yang sukar. Jika anda tidak mencapai kemajuan yang ditunjukkan dalam cadangan anda, mungkin terdapat beberapa jenis penalti.

Bank memberi pinjaman wang kepada perniagaan yang sedia ada tetapi untuk perniagaan permulaan, ia mungkin sangat sukar untuk mendapatkan pinjaman bank kerana mereka tidak mempunyai rekod. Bank memerlukan pelan perniagaan yang kukuh dan mereka mesti yakin dengan daya maju perniagaan anda sebelum mereka bersetuju untuk meminjamkan wang kepada anda. Bank juga biasanya memerlukan cagaran sebagai jaminan

Jika anda mempunyai pelan perniagaan yang kukuh dan bank bersetuju, ini biasanya sumber pinjaman yang termurah (dari segi kadar faedah) yang disediakan. Kebiasaannya memang sukar untuk perniagaan permulaan untuk melayakkan diri, tetapi jika anda berjaya mendapatkan pinjaman ia boleh menjadi seperti bom waktu berdetik jika perniagaan anda tidak berjalan dengan baik.

Pinjaman Bank

Biasanya bank sanggup memberikan pinjaman kepada perniagaan sedia ada yang mempunyai rekod prestasi yang baik. Perniagaan yang baru dimulakan akan mengalami kesulitan mendapatkan pinjaman kerana kekurangan rekod prestasi tersebut. Pihak bank memerlukan pelan perniagaan yang baik dan mereka perlu diyakinkan tentang daya maju sesuatu projek tersebut sebelum mereka bersetuju membiayainya. Biasanya bank juga perlukan cagaran bagi sesuatu pinjaman itu.

Jika anda sanggup menyediakan sebuah pelan perniagaan yang mantap dan pihak bank bersetuju membiayainya, ini boleh merupakan satu sumber pinjaman yang paling murah dari segi faedahnya. Akan tetapi cara ini ada mempunyai risiko. Jika syarikat yang baru memulakan perniagaan dan ia berjaya mendapat pinjaman bank, anda tidak harus berasa selesa; risikonya amat tinggi jika syarikat anda mengalami kerugian dan pihak bank akan mengambil tindakan undang-undang.

Pembiayaan Ekuiti

Pembiayaan ekuiti ialah jenis pinjaman di mana pelabur / pembiaya menjadi pemilik sebahagian perniagaan melalui modal teroka atau pengeluaran saham.

Modal Teroka

Kapitalis teroka tidak mahu kekal dalam perniagaan anda selama-lamanya. Secara umumnya, mereka mahu melihat strategi keluar yang membolehkan mereka keluar dalam kira-kira 5 tahun, dengan mendapat pulangan yang tinggi sebagai ganjaran atas pelaburan mereka.

Bidang kecenderongan kapitalis teroka adalah dalam bidang teknologi tinggi dan pelbagai industri lain. Biasanya mereka melabur dalam perniagaan yang telah dilancarkan dan mungkin telah meraih keuntungan.

Pelabur “angel” pula adalah sejenis kapitalis teroka khas. Biasanya mereka ini adalah individu yang mempunyai dana yang besar, dan 'angel' menyediakan modal permulaan syarikat dan memiliki secara peribadi sebahagian perniagaan. Bergantung kepada individu, permintaan “angel” akan berbeza berdasarkan bentuk kawalan atau pulangan yang cepat atas pelaburan. Walau bagaimanapun, seperti pemodal teroka biasa, “angel” memerlukan pulangan pelaburan yang tinggi untuk risiko yang mereka ambil.

Sumber: smecorp.gov.my