

## **BAB 7: PENGURUSAN KEWANGAN**

*"Kewangan adalah nafas kepada perniagaan..."*

Pernafasan tidak teratur akan memberi kesan negatif kepada kesihatan badan. Kewangan yang tidak teratur memberi kesan buruk kepada keampuhan perniagaan.

Manusia menyedut udara yang mengandungi 21% kandungan oksigen. Apabila menghembus keluar, kandungan oksigen adalah 16%. Kadar oksigen yang disimpan badan adalah 5%. Setiap kali ia bernafas, badan mesti menyimpan jumlah oksigen yang cukup untuk terus hidup. Jika sebaliknya berlaku, manusia akan mati setelah bernafas dengan negatif beberapa kali.

Perumpamaan oksigen adalah seperti wang. Setiap pernafasan seperti setiap pusingan sebulan. Anda menarik nafas diawal bulan apabila pelanggan membayar, dan menghembus keluar nafas sedikit demi sedikit sehingga akhir bulan. Anda hendaklah pastikan jumlah wang keluar kurang daripada wang masuk, supaya bakinya boleh disimpan sebagai keuntungan. Jika sebaliknya berlaku, anda tentu perlukan bantuan luar untuk bernafas.

Kebiasaan perniagaan yang baru, bulan-bulan pertama akan merekodkan pulangan yang negatif. Tugas anda yang paling penting adalah memastikan keadaan berubah dengan cepat. Di dalam bab yang lalu, bulan pertama adalah bulan yang paling penting untuk anda mendapatkan jumlah pelanggan yang cukup untuk 'break-even'.

Carta di bawah adalah contoh aliran kewangan TASKA: -

<u>Keterangan</u>	<u>Garis Masa</u>	<u>Aliran Tunai Bulanan</u>
<i>Modal</i> Tiada kanak-kanak dan 1 orang guru	Bulan Pertama	RM -13,000
<i>'Break even'</i> 9 kanak-kanak dan 2 orang guru	Bulan Kedua	RM 1,700 – RM 1700 = RM 0 (Kutipan) (kos) ('break even')
<i>Untung</i> 15 kanak-kanak dan 2 orang guru	Bulan Ketiga	RM 3,000 – RM 2,400 = RM 600 (Kutipan) (kos) (untung)
17 kanak-kanak dan 2 orang guru	Bulan Keempat	RM 3,400 – RM 2,500 = RM 900 (Kutipan) (kos) (untung)
20 kanak-kanak dan 3 orang guru	Bulan Kelima	RM 4,000 – RM 2,900 = RM 1,100 (Kutipan) (kos) (untung)
30 kanak-kanak sepenuh masa dan 3 guru	Bulan Kedua belas	RM 6,200 – RM 3,900 = RM 2,300 (Kutipan) (kos) (untung)

Bulan yang pertama adalah untuk persediaan, persiapan dan promosi yang amat agresif. Hendaklah dipastikan ada sekurang-kurangnya 9 orang pelanggan berdaftar sebelum bermula bulan kedua. Jika tidak anda terpaksa menanggung lebihan kos pada bulan tersebut. Jangan kenderkan ketegangan promosi anda sehingga anda mencecah 'break-even'.

Jika pertambahan kanak-kanak di TASKA anda adalah seperti rajah di atas, anda perlu menambah seorang lagi guru pada awal bulan kedua dan seorang lagi pada awal bulan kelima. Selepas itu jangan tambah lagi guru sehingga jumlah kanak-kanak meningkat melebihi 36 orang.

Contoh berikut adalah satu penyata bulanan sebenar salah sebuah TASKA kami di Shah Alam pada bulan ke 18 beroperasi.