



اوتيم تكنولوجي مارا
UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Cawangan Terengganu

Info

USAHAWAN

Usahawan Pemacu Ekonomi Mapan

Edisi 30

ISSN 1823-6421

BULETIN ADALAH HAK MILIK KEKAL MASMED UiTM CAWANGAN TERENGGANU

Tunai dan Keuntungan: Sama atau Berbeza?

Delilah Samson Juan¹, Azlin Abdillah¹

¹Fakulti Perakaunan, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Kota Samarahan, Sarawak.

*Koresponden: delilahs@uitm.edu.my

Kita selalu hairan kenapa terdapat perniagaan yang sangat menguntungkan boleh dengan sekelip mata gulung tikar kerana masalah aliran tunai. Ini merupakan situasi tipikal yang menunjukkan kekeliruan mengenai aliran tunai dan keuntungan untuk sesebuah perniagaan. Perbezaan antara keduanya harus difahami dalam mengurus perniagaan untuk memastikan kelangsungannya.

Tunai merupakan jumlah wang yang ada ditangan dan boleh digunakan untuk menampung pelbagai perbelanjaan sekiranya diperlukan. Aliran masuk tunai merupakan wang yang diterima samada dari hasil jualan stok atau hasil lain yang diterima oleh perniagaan seperti pendapatan dari pelaburan. Aliran keluar tunai merupakan wang yang digunakan untuk tujuan membayar pembekal, gaji pekerja, bank dan sebagainya. Perniagaan perlu menguruskan aliran tunai dengan baik kerana tunai diperlukan untuk urusan pengoperasian harian perniagaan. Keuntungan bersih pula merupakan lebihan yang diperolehi selepas semua perbelanjaan ditolak dari hasil jualan. Tunai berbeza dari keuntungan kerana ianya boleh digunakan untuk menampung operasi harian perniagaan manakala keuntungan digunakan untuk mengukur dan melapor prestasi perniagaan.

Peningkatan jualan boleh diperolehi melalui pelbagai cara. Diantaranya ialah menggunakan kaedah promosi yang berbentuk “*Buy Now, Pay Later (BNPL)*” atau Beli Sekarang, Bayar Kemudian. Sebagai contoh, seorang peniaga perabot menjual set bilik tidur berharga RM5,000 pada bulan Julai. Set ini diperolehi pada kos RM3,000. Pelanggan boleh membayar melalui skim BNPL di mana pelanggan boleh membayar dalam dua ansuran sejumlah RM2,500 sebulan untuk bulan Ogos dan September. Dalam rekod, perniagaan telah mendapat keuntungan RM2,000 pada bulan Julai namun dari segi aliran tunai, belum terdapat penerimaan bayaran daripada pelanggan. Sekiranya sejumlah besar jualan di perolehi seperti ini dan peniaga tidak mempunyai sumber tunai yang lain, dia akan mengalami kerumitan untuk menampung perbelanjaan pengoperasian untuk bulan-bulan seterusnya.

Usahawan harus bijak mengatur strategi bagi memastikan pengurusan aliran tunai yang efektif. Mereka boleh mengambil Langkah-langkah seperti berikut:

1. Menyediakan belanjawan tunai

Belanjawan boleh membantu peniaga merancang aliran tunai masuk dan keluar untuk menampung kegunaan di masa hadapan. Melalui belanjawan ini, usahawan boleh mengambil langkah awal seperti mengambil kemudahan overdraf atau mengambil pinjaman jangka pendek bagi tempoh-tempoh di mana aliran tunai masuk di jangka kurang dari aliran keluar. Defisit dalam aliran tunai boleh berlaku apabila tunai yang sedia ada tidak dapat menampung perbelanjaan operasi atau untuk tujuan lain seperti pembelian aset. Justeru itu persediaan belanjawan tunai perlu mengambil kira semua keperluan perbelanjaan dan bila pembayaran perlu dilakukan. Ini akan memastikan aliran tunai keluar tidak membebankan perniagaan.

2. Membolehkan bayaran ansuran untuk beberapa kategori barangan.

Kemudahan ansuran penting jika barangan mempunyai harga jualan yang tinggi. Bayaran ansuran membolehkan pelanggan membeli produk tersebut disamping memastikan stok barangan tersebut tidak disimpan lama. Bagaimanapun, kemudahan bayaran ansuran hanya diberi kepada pelanggan yang telah dipastikan kemampuan kebolehbayaran.

3. Memantau bayaran dari pelanggan yang mendapat kemudahan ansuran atau membeli secara hutang.

Akan terdapat kemungkinan pelanggan tidak membayar ansuran mengikut persetujuan. Ini akan menjejaskan aliran tunai perniagaan dan menjejaskan kelangsungan perniagaan sekiranya masalah berlarutan. Justeru perlu ada sistem pemantauan pembayaran dari penghutang untuk memastikan aliran masuk tunai berlaku seperti dirancang.

4. Mewujudkan polisi kredit

Polisi kredit sangat penting untuk perniagaan. Pengusaha hendaklah merancang tempoh kredit yang bersesuaian dan jumlah kredit yang diberikan kepada setiap pelanggan yang berhutang. Sebaik-baiknya tempoh kredit yang diberi kepada pelanggan hendaklah kurang daripada tempoh yang diberikan oleh pembekal. Ini mampu menyumbang kepada aliran tunai yang lebih baik.

Keuntungan lazimnya menjadi petunjuk kejayaan sesebuah perniagaan. Ianya menjadi kayu-ukur pada para pelabur samada yang lama atau yang baru. Institusi perbankan juga lebih cenderung memberi pinjaman kepada perniagaan yang menguntungkan. Bagaimanapun sekiranya aliran tunai tidak diurus, perniagaan tidak dapat berjalan lancar dan berkemungkinan akan ditutup kerana tidak dapat menampung kos operasi. Pengurusan aliran tunai yang efektif dapat membantu pengembangan operasi perniagaan sekiranya terdapat peluang pada masa yang sesuai dan mengikut acuan peniaga.

Rujukan:

- [1.] Stobierski, T. (2020, April 21). CASH FLOW VS. PROFIT: WHAT'S THE DIFFERENCE? Retrieved September 6, 2022, from <https://online.hbs.edu/blog/post/cash-flow-vs-profit#:~:text=The%20Difference%20Between%20Cash%20Flow,and%20out%20of%20a%20business>.
- [2.] Carlson, R. (2020, January 24). Is Cash Flow the Same as Profit? The Balance Money. Retrieved September 6, 2022, from <https://www.thebalancemoney.com/are-a-firm-s-cash-flow-and-profit-different-393585>

