



Asas Kewangan

Belanjawan

Simpanan

Pembiayaan

Pelaporan
Kredit dan
Skor



Asas Kewangan

Bagi pemilik perniagaan, mengurus kewangan anda menawarkan banyak faedah. Menguasai asas kewangan seperti belanjawan, simpanan, pembiayaan dan kredit boleh membantu anda mengembangkan perniagaan anda dan mencapai matlamat perniagaan jangka pendek dan panjang anda dengan jayanya.

Merancang cara anda mengembangkan perniagaan akan lebih mudah jika anda boleh menguruskan kewangan anda dengan teliti. Pengurusan kewangan yang berkesan juga boleh membantu anda membuat keputusan yang lebih baik **tentang kemampuan anda berkenaan lokasi, inventori, pekerja dan peralatan yang anda perlukan**. Dari melaraskan hala tuju perniagaan, kepada mencari jalan melalui masa yang mencabar, adalah penting untuk **mengetahui dan menggunakan amalan** terbaik kewangan ini.

Membuat belanjawan

Menyimpan untuk kejayaan

Merancang untuk pembiayaan

Membina

kredit

perniagaan

Belanjawan

Apakah belanjawan dan mengapa ia penting?

Belanjawan ialah alat untuk menjejaki masa dan cara anda memperoleh atau membelanjakan wang. **Menyediakan belanjawan** adalah tonggak penting kejayaan dan keselamatan keseluruhan anda. Ia membolehkan anda mengawasi dan memahami dengan lebih baik sama ada perniagaan anda mempunyai hasil yang mencukupi (wang masuk) untuk membayar perbelanjaannya. Menggunakan belanjawan boleh membantu anda membuat keputusan kewangan yang lebih termaklum.

Sebagai contoh, jika anda tahu jumlah wang yang anda **perolehi** dan belanjakan setiap minggu selama beberapa bulan yang lalu, anda akan tahu jumlah yang anda mampu belanjakan jika anda ingin mengupah pekerja baharu.

Belanjawan **merupakan sebuah** proses berterusan dan bukannya latihan sekali kerana hasil dan perbelanjaan perniagaan anda boleh berubah pada bila-bila masa. Semak semula dan susun semula belanjawan anda setiap bulan, suku tahunan atau selepas ada perubahan pada perniagaan anda, seperti perbelanjaan besar. Ini akan membantu anda berada di landasan yang betul untuk mencapai matlamat anda.

Belanjawan boleh membantu anda:

- **Menetapkan** matlamat jangka pendek dan panjang untuk pertumbuhan perniagaan
- **Menjejaki** hasil, perbelanjaan dan aliran tunai
- **Memotong** kos untuk mengelakkan perbelanjaan berlebihan
- Bersedia untuk musim sibuk dan kelembapan
- Mengekalkan rekod kewangan



Apakah yang perlu terkandung dalam belanjawan?

Hasil – Jumlah sebenar wang yang diterima melalui aktiviti perniagaan, termasuk menjual produk, pelaburan, faedah ke atas simpanan, dividen dan sumber lain.

Perbelanjaan – Semua kos yang berkaitan dengan menjalankan perniagaan, termasuk kos langsung (bahan atau bekalan), perbelanjaan berulang (sewa atau elektrik), aset jangka panjang yang akan membantu perniagaan anda selama bertahun-tahun tetapi lebih sukar untuk dijual (bangunan atau peralatan), dan perbelanjaan kewangan, seperti pembayaran pinjaman atau faedah. Perbelanjaan boleh dikategorikan dalam dua kumpulan:

- **Kos Tetap**, yang tetap sama dari bulan ke bulan, seperti sewa, gaji, insurans dan perkhidmatan perakaunan.
- **Kos Berubah**, yang berubah dari bulan ke bulan, seperti kos produk atau perkhidmatan dan pengangkutan

Keuntungan atau Pendapatan

- Jumlah yang tinggal selepas anda menolak perbelanjaan daripada hasil.

Untung = Hasil - Perbelanjaan

Revenue	Total for Year			January			February			March		
	Estimated	Actual	Difference	Estimated	Actual	Difference	Estimated	Actual	Difference	Estimated	Actual	Difference
Net sales (after tax)	0			0			0			0		
Interest income	0			0			0			0		
Asset sales	0			0			0			0		
Retail income	0			0			0			0		
Other	0			0			0			0		
Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Expenses	Total for Year			January			February			March		
	Estimated	Actual	Difference	Estimated	Actual	Difference	Estimated	Actual	Difference	Estimated	Actual	Difference
Fixed												
Salaries and benefits	0			0			0			0		
Rent or mortgage	0			0			0			0		
Cost of goods	0			0			0			0		
Accounting and legal	0			0			0			0		
Insurance	0			0			0			0		
Licenses and permits	0			0			0			0		
Debt payments	0			0			0			0		
Telephone	0			0			0			0		
Transportation	0			0			0			0		
Equipment	0			0			0			0		
Office supplies	0			0			0			0		
Memberships and subscriptions	0			0			0			0		
Taxes	0			0			0			0		
Other	0			0			0			0		
Flexible												
Utilities	0			0			0			0		
Maintenance and repairs	0			0			0			0		
Shipping and storage	0			0			0			0		
Marketing and promotional costs	0			0			0			0		
Other	0			0			0			0		
Total	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total revenue	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total expenses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total income (subtract total expenses from total revenue)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Muat turun templat [disini](#)



Kunci untuk mencipta belanjawan yang berjaya ialah menjumlahkan semua sumber hasil anda dalam tempoh 12 bulan, meramalkan perbelanjaan anda untuk menganggarkan keuntungan anda (perbezaan antara hasil dan kos anda), dan kerap menyemak belanjawan anda melalui pemantauan bulanan.

1. Tambahkan hasil anda. Untuk membuat belanjawan bulanan, anda harus terlebih dahulu menentukan jumlah wang yang anda hasilkan dengan menyenaraikan jualan, pelaburan dan sebarang sumber hasil lain.
1. Anggarkan perbelanjaan anda. Cara terbaik untuk melakukan ini ialah menjejaki jumlah perbelanjaan anda dalam sebulan. Bahagikan perbelanjaan anda:
 - kos tetap (yang tidak berubah dari bulan ke bulan, seperti sewa, gaji dan bayaran insurans)
 - kos berubah (kos yang berubah, seperti bahan mentah dan komisen)Adalah penting untuk membuat anggaran yang setepat mungkin, kerana perbelanjaan boleh berbeza-beza dari bulan ke bulan.
3. Fikirkan perbezaannya. Sebaik sahaja anda telah menjumlahkan hasil dan anggaran perbelanjaan anda, tolak jumlah perbelanjaan daripada jumlah hasil untuk mendedahkan berapa banyak keuntungan yang boleh anda perolehi:
 - nombor positif, tahniah — **anda berada di landasan yang betul untuk membuat keuntungan**
 - nombor negatif — perbelanjaan anda lebih besar daripada hasil anda. Anda perlu mengurangkan perbelanjaan anda atau meningkatkan hasil (atau, lebih baik, lakukan kedua-duanya) untuk mendapatkan keuntungan.
4. Jejaki belanjawan. Adalah penting untuk terus menjejaki hasil dan perbelanjaan anda untuk memastikan anda berpegang pada matlamat anda. Ingat bahawa ia akan mengambil masa dan pelarasan berterusan untuk mencari keseimbangan yang betul. Kejayaan juga akan berbeza mengikut bulan. Pada bulan apabila perniagaan anda kurang hasil, anda perlu menurunkan kos berubah anda. Anda boleh melaraskan belanjawan anda sekali lagi pada bulan yang lebih menguntungkan.





Simpanan

Simpanan termasuk wang yang anda peruntukkan untuk menampung perbelanjaan yang dirancang atau tidak dijangka pada masa hadapan. Adalah penting untuk menggariskan simpanan dalam mana-mana pelan kewangan perniagaan sebagai cara untuk mencapai matlamat perniagaan, **bersiap sedia** untuk kejadian yang tidak dijangka, mengekalkan operasi apabila jualan rendah dan **di samping memperoleh faedah**, jika anda menggunakan akaun simpanan di institusi kewangan. [Belajar menabung](#).

Mengapa menyimpan penting untuk mengembangkan perniagaan?

- **Membantu anda bersedia untuk kejadian yang tidak dapat diramalkan.** Dengan penjimatan di tangan, anda boleh memastikan tempoh jualan yang lebih perlahan atau cabaran yang tidak dijangka tidak akan menghalang perniagaan anda.
- **Membolehkan anda memperoleh hasil daripada simpanan.** Mengekalkan akaun simpanan dengan institusi kewangan boleh menjana pendapatan untuk anda dalam bentuk faedah. Pertimbangkan pilihan yang ada dan pilih yang sesuai dengan keperluan anda. Anda perlu mempertimbangkan berapa banyak wang yang anda harap dapat simpan, cara anda akan mengakses dana, berapa banyak faedah yang anda boleh peroleh dan bila anda ingin mengeluarkan dana.
- **Melengkapkan anda untuk mencapai matlamat anda.** Menetapkan matlamat simpanan jangka sederhana dan panjang boleh membantu anda menambah baik atau mengembangkan perniagaan anda, membuka tempat jualan baharu, membuat pembaikan dan banyak lagi.



Bagaimana anda boleh berjimat?

Jika anda keberatan untuk mula menabung atau percaya ia tidak mungkin, anggap ia sebagai jalan menuju peluang yang menarik dan bukannya beban. Kemungkinan anda memerlukan dana untuk situasi yang tidak dijangka dalam perniagaan anda, baik dan buruk. Berikut ialah beberapa langkah asas untuk membolehkan anda bermula.

- **Buat dan patuhi belanjawan.** Apabila anda membuat belanjawan bulanan, pertimbangkan untuk menganggarkan kos jangkaan anda tinggi. Dengan cara ini, anda mungkin akan mendapat lebih dana, yang boleh terus menjadi simpanan.
- **Bayar diri sendiri dahulu.** Tentukan jumlah wang yang ditetapkan untuk disimpan setiap bulan dan layan ia seperti bil lain. Letakkan sebahagian daripada hasil anda dan lihat simpanan peribadi anda berkembang.
- **Berjimat cermat.** Pilih kaedah simpanan yang paling sesuai dengan matlamat anda. Anda boleh menyelidik berbilang institusi kewangan untuk melihat jenis akaun yang tersedia dan jumlah minat yang ditawarkan oleh setiap satu.
- **Bersedia untuk yang tidak diketahui.** Buat dana kecemasan dengan perbelanjaan perniagaan tiga hingga enam bulan. Dengan penjimatan untuk membantu anda melalui tiga hingga enam bulan, anda akan lebih bersedia untuk memastikan perniagaan anda terus dibuka.
- **Tetapkan matlamat kewangan untuk kekal di landasan yang betul.** Gunakan matlamat SMART supaya anda tahu dengan tepat jumlah yang anda ingin simpan dan berapa lama masa yang diperlukan untuk sampai ke sana. Apabila anda menetapkan matlamat yang jelas, lebih mudah untuk kekal bermotivasi dan menjejaki kemajuan anda.



Tetapkan matlamat simpanan

Sebelum menetapkan kaedah untuk menyimpan wang anda, anda harus menentukan sebab untuk menyimpan. Matlamat ini mungkin tertumpu pada pembelian peralatan baharu, mengupah lebih ramai pekerja, membuat penambahbaikan pada tempat perniagaan anda atau sekadar menyimpan untuk perbelanjaan yang tidak dirancang. Walau apa pun matlamat anda, jumlah yang anda simpan tidak perlu besar. Untuk memulakan simpanan anda, pertimbangkan untuk menetapkan jumlah tertentu setiap bulan dan bukannya deposit sekali sahaja.

Matlamat SMART

Fikirkan tentang matlamat jangka pendek (pembelian bulan atau tahun semasa) dan objektif jangka panjang (untuk acara penting dan perbelanjaan besar) menggunakan garis panduan matlamat SMART ini:

- **Matlamat khusus** memberi inspirasi. Menetapkan matlamat yang jelas dengan hasil tertentu akan membantu anda menumpukan pada penjimatan.
- **Matlamat yang boleh diukur** membolehkan anda melihat tugas sebenar di tangan. Dengan menggunakan nombor nyata, anda boleh mengukur kemajuan anda sepanjang perjalanan.
- **Matlamat yang boleh dicapai.** Apabila menetapkan matlamat anda, pastikan ia berada dalam jangkauan anda.
- **Matlamat yang berkaitan** yang masuk akal. Tetapkan matlamat hanya jika anda tahu ia akan bermakna dalam jangka masa panjang.
- **Matlamat terikat masa** mempunyai tarikh akhir yang sebenar. Menetapkan jangka masa untuk matlamat anda akan membantu anda kekal komited untuk mencapai matlamat tersebut.

Setelah anda menetapkan matlamat kewangan anda, tiba masanya untuk mula menyimpan. Memilih kaedah simpanan yang betul bergantung pada beberapa faktor: berapa banyak wang yang anda harap dapat simpan, cara anda akan mengakses dana anda dan bila anda ingin mengeluarkannya. Langkah pertama ialah menilai pilihan yang ada.

Akaun simpanan

Terdapat banyak kategori akaun simpanan untuk dipilih. Anda boleh menggunakan satu akaun simpanan atau berbilang akaun untuk mengatur dan mengasingkan wang anda untuk pelbagai tujuan. Banyak perniagaan menggunakan akaun simpanan yang berbeza berdasarkan masa mereka ingin mengeluarkan dana dan untuk tujuan apa mereka akan digunakan.

Sebagai contoh, anda boleh membuka satu akaun simpanan untuk wang yang akan digunakan untuk membeli bangunan baharu dalam setahun, dan satu lagi akaun simpanan untuk perbelanjaan yang tidak dijangka. Mengasingkan wang boleh membantu anda mengelakkan godaan untuk membelanjakan wang untuk sesuatu yang lain.

Satu faedah besar menyimpan wang anda dalam akaun simpanan ialah anda boleh memperoleh faedah daripada apa yang anda simpan. Amaun yang anda peroleh akan bergantung pada kadar faedah akaun dan kekerapan kompaun faedah (berapa kerap ia ditambahkan pada akaun anda). Akaun dengan kadar faedah yang lebih tinggi dan kadar pengkompaunan yang lebih kerap akan memberi anda lebih banyak faedah.

Berikut ialah beberapa akaun simpanan yang berbeza untuk dipertimbangkan:

- Akaun simpanan menawarkan kadar faedah terendah, biasanya antara 1 hingga 2 peratus, tetapi anda boleh mengeluarkan wang anda dengan mudah dengan memindahkannya ke akaun lain atau mengeluarkan wang tunai di cawangan atau ATM. Cari akaun yang tidak akan mengenakan bayaran kepada anda, tidak kira berapa banyak wang yang anda simpan dalam akaun.

- Akaun pasaran wang mungkin menawarkan kadar faedah yang lebih tinggi daripada akaun simpanan asas dan selalunya menjadikannya lebih mudah untuk mengakses wang anda. Anda mungkin menerima kad debit atau cek yang boleh digunakan untuk mengeluarkan atau membelanjakan wang daripada akaun pasaran wang. Walau bagaimanapun, anda selalunya perlu menandatangani wang yang banyak untuk memenuhi keperluan baki minimum untuk membuka akaun dan mengekalkan baki yang tinggi untuk memperoleh faedah.

Tidak kira jenis akaun simpanan yang anda pilih, pertimbangkan untuk menyediakan pelan simpanan automatik. Pelan ini secara automatik memindahkan jumlah yang ditetapkan daripada akaun semak anda kepada simpanan setiap bulan, membantu anda membina simpanan anda tanpa perlu memikirkannya.



Mewujudkan

tabung

kecemasan

Dana kecemasan ialah wang yang telah anda simpan untuk membantu menampung kos yang tidak dijangka yang berkaitan dengan menjalankan perniagaan. Kos ini mungkin berkaitan dengan tempoh jualan yang perlahan atau peristiwa yang tidak dirancang, seperti bencana alam atau kerosakan pada perniagaan dan inventori anda. Kebanyakan kos ini tidak dapat diramalkan, dan hampir semua orang akan menghadapi perbelanjaan ini sepanjang kitaran hayat perniagaan mereka. Dengan adanya dana kecemasan, anda boleh memastikan anda bersedia untuk menyelesaikan masalah kewangan yang tidak dijangka. Pakar mengesyorkan membina dan menyelenggara dana kecemasan yang akan menampung perbelanjaan perniagaan selama tiga hingga enam bulan. Ketahui lebih lanjut tentang cara membuat dana kecemasan dan [merancang untuk kecemasan](#).

Pembiayaan

Ia memerlukan wang untuk memulakan perniagaan dan membiayai perniagaan anda adalah salah satu pilihan kewangan pertama — dan paling penting — yang mungkin anda buat sebagai pemilik. Perlu diingat bahawa cara anda memilih untuk membiayai perniagaan anda boleh mempengaruhi segala-galanya daripada strukturnya kepada operasi. Contohnya, jika anda membuat pinjaman yang besar, anda perlu mendapatkan wang yang mencukupi untuk membayar balik pinjaman semasa menjalankan perniagaan anda. [Mulakan perancangan..](#)

Kumpul wang untuk memulakan atau mengembangkan perniagaan anda Selepas menentukan jumlah yang anda perlukan untuk meminjam dan apa yang anda mampu, berikut ialah beberapa pilihan pinjaman untuk dipertimbangkan:

- Pembiayaan sendiri

Juga disebut sebagai *bootstrapping*, pembiayaan sendiri membolehkan anda memanfaatkan sumber kewangan anda sendiri untuk menyokong perniagaan anda. Pembiayaan sendiri boleh datang daripada memanfaatkan simpanan tunai anda, wang daripada pekerjaan atau akaun persaraan. Jika anda memiliki rumah, anda mungkin boleh menggunakan rumah anda untuk membuat pinjaman baharu. Jika perniagaan anda tidak berjaya, anda mungkin kehilangan simpanan persaraan atau rumah anda. Anda mengekalkan kawalan penuh ke atas perniagaan, tetapi anda juga menanggung semua risiko itu sendiri.

Pertimbangkan berapa lama masa yang anda perlukan untuk membina semula simpanan yang anda gunakan, dan sama ada anda benar-benar mampu untuk kehilangannya. Untuk berada di pihak yang selamat, buat unjuran atau belanjawan terperinci atau semak dengan penasihat kewangan peribadi sebelum mengambil tindakan.





- Keluarga dan kawan-kawan

Sesetengah pemilik perniagaan bergantung pada pembiayaan daripada rakan dan ahli keluarga. Pelabur ini mengenali anda, kemahiran yang anda bawa, dan minat anda untuk perniagaan, dan mereka secara amnya menyokong anda untuk berjaya.

Walaupun rakan dan keluarga mungkin teruja untuk membantu anda memulakan atau mengembangkan perniagaan, pastikan anda menerangkan secara menyeluruh risiko yang mereka ambil dengan **membekalkan dana kepada anda**. Juga pertimbangkan risiko kepada perhubungan dan perkara yang mungkin berlaku jika anda tidak dapat membayar balik wang tersebut.

Adalah idea yang bijak untuk menulis perjanjian rasmi pinjaman berserta syarat bayar balik pinjaman atau sebarang pembelian pemilikan perniagaan. Bergantung pada hubungan anda dan betapa rumitnya perjanjian itu, anda mungkin ingin mengupah peguam untuk merangka kontrak yang melindungi hak kedua-dua pihak. Jika tidak, jika anda berdua bersetuju, perjanjian bertulis yang kurang formal yang anda semak dan tandatangani boleh berfungsi.

- Pinjaman

Banyak institusi kewangan menawarkan pinjaman untuk memulakan atau menjalankan perniagaan kecil. **Pastikan anda membandingkan kadar faedah, tempoh pembayaran balik dan jumlah pinjaman yang berpotensi.**

Apabila anda memohon pinjaman, kebanyakan pemberi pinjaman akan memerlukan anda menunjukkan rancangan perniagaan anda dan pelbagai dokumen kewangan seperti penyata kewangan dan penyata bank 3 tahun terkini. Ini mungkin termasuk pulangan cukai dari beberapa tahun sebelumnya. Jika anda memulakan perniagaan baharu, kewangan dan kredit anda sendiri boleh menjadi faktor utama dalam keputusan pemberi pinjaman. Perniagaan yang sudah mantap mungkin layak mendapat pinjaman berdasarkan kewangan perniagaan dan kredit perniagaan mereka. Tetapi, walaupun begitu, kewangan dan kredit pemilik boleh menjadi faktor.

Sesetengah organisasi tempatan dan *non-profit* mungkin boleh membantu anda menyediakan permohonan pinjaman perniagaan dan mengarahkan anda ke arah pemberi pinjaman di kawasan anda yang biasanya menawarkan pinjaman perniagaan.



GO DIGITAL ASEAN



The Asia Foundation

Business Loan

Taking out a loan is a big commitment, but it can help you grow your business. Determine what your payment will be, including interest.

[Learn More +](#)

Loan Amount*

The total amount of money you could receive from your lender.

Annual Interest Rate*

The interest rate is the rate a lender charges to borrow funds over the term of a loan; it is usually expressed as a percentage of the principal amount. Lenders typically offer lower rates to borrowers who are considered low risk and higher rates to those who are considered high risk. Credit score is one factor that determines how low or high risk a borrower may be.

Payment Frequency

How often you make a loan payment.

Loan Term or Repayment Period *

Number of payments to pay back the loan.

Upfront Fees

Fees, such as loan application and origination.

Payment Fees

Fees, such as customer service or billing, to manage the loan.

* Indicates a required field

CALCULATE

with support from Google.org





- Pelabur

Pelabur boleh memberi anda pembiayaan untuk memulakan perniagaan anda atau membantu membawanya ke peringkat seterusnya. Jenis pembiayaan ini biasanya berbentuk pelaburan modal teroka “*Venture capital*” atau pelaburan malaikat “*Angel investor*”.

Venture capital biasanya menawarkan pinjaman yang lebih besar kepada perniagaan yang agak mantap sebagai pertukaran untuk pemilikan separa dan peranan aktif dalam syarikat. *Venture capital* biasanya:

- Fokus pada syarikat yang mereka jangkakan akan berkembang dengan cepat, seperti menggandakan saiz dalam tempoh satu atau dua tahun.
- Melabur dalam syarikat yang mungkin menghasilkan puluhan atau ratusan juta setiap tahun.
- Jangan tawarkan pinjaman. Sebaliknya, mereka membeli sebahagian pemilikan syarikat anda.
- Boleh menawarkan pelaburan yang lebih besar daripada yang anda akan dapat daripada pembiayaan tradisional, seperti pinjaman bank.
- Pemodal teroka biasanya melabur wang orang lain melalui dana modal teroka dan mungkin mengharapkan tempat duduk dalam lembaga pengarah sebagai pertukaran untuk pelaburan mereka. Oleh itu, bersedialah untuk melepaskan sebahagian daripada kawalan dan pemilikan syarikat anda sebagai pertukaran untuk pembiayaan.

Angel investor cenderung memberi tumpuan untuk membantu perniagaan yang baru bermula dengan pelaburan yang agak kecil (kurang daripada RM100,000). Rakan dan keluarga anda boleh dianggap sebagai *angel investor*, tetapi terdapat juga individu yang melabur dalam perniagaan orang yang tidak dikenali. *Angel investor* juga mungkin ingin membeli pemilikan dalam syarikat anda, tetapi mereka cenderung untuk mengambil peranan yang kurang aktif dalam syarikat yang mereka bantu dana.

Venture capital dan *angel investor* mempunyai kriteria mereka sendiri untuk jenis perniagaan yang mereka laburkan, keperluan untuk membuat pelaburan dan perkara yang mereka harapkan untuk mendapat balasan. **Tetapi tanpa mengambil kira bakal pelabur anda, bersedialah untuk mana-mana pelabur menyemak pelan perniagaan, kewangan dan pengalaman anda dengan teliti (suatu proses yang dipanggil usaha wajar).**



- **Pembiayaan penjual**

Jika anda mempertimbangkan untuk membeli perniagaan yang mantap dan bukannya memulakan perniagaan dari awal, anda boleh bertanya tentang pembiayaan penjual. Dengan pembiayaan penjual, anda perlu membayar sebahagian daripada pembelian pendahuluan (dipanggil bayaran pendahuluan) dan meminjam baki wang daripada penjual. Anda kemudian membayar balik pinjaman, ditambah faedah, dari semasa ke semasa.

Faedah pembiayaan penjual ialah penjual mendapat faedah atas pinjaman, dan anda boleh yakin bahawa penjual percaya pada potensi dan masa depan perniagaan. Anda juga mungkin boleh merundingkan pinjaman yang lebih kecil sebagai pertukaran untuk membenarkan penjual mengekalkan sebahagian pemilikan perniagaan.

Anda harus menyemak tawaran pinjaman dengan teliti, dan membandingkan pembayaran dengan rancangan perniagaan dan belanjawan anda untuk menentukan sama ada anda mampu membayar pinjaman. Penjual mungkin boleh mengambil balik aset perniagaan dan perniagaan jika anda tidak dapat membayar balik pinjaman.

- **Pembiayaan orang ramai “Crowdfunding”**

Sesetengah perniagaan dibiayai melalui *crowdfunding*, yang melibatkan pengumpulan derma atau pelaburan daripada ramai orang — biasanya dalam talian. Terdapat tiga jenis asas *crowdfunding*:

- Derma, di mana orang lain melabur dalam perniagaan anda tanpa mengharapkan balasan.
- Ganjaran, di mana penderma menerima "ganjaran," seperti sampel produk percuma, setelah matlamat pengumpulan dana tercapai.
- Ekuiti, di mana penderma menerima pemilikan separa dalam syarikat atau usaha niaga baharu.

Walaupun *crowdfunding* boleh menjadi cara terbaik untuk meningkatkan kesedaran dan pendedahan, terdapat risiko yang berkaitan dengannya juga. Jika ia tidak berjaya, ia boleh menjejaskan reputasi perniagaan.

Semak undang-undang tempatan anda sebelum cuba mengumpul wang melalui pendanaan ramai ekuiti. Jika tidak, anda boleh menyelidik topik itu sendiri secara menyeluruh, atau menghubungi organisasi kerajaan yang menyelia pendanaan ramai ekuiti untuk mendapatkan bantuan.

Equity Crowdfunding (ECF) telah berkembang popular berikutan sokongan kerajaan Malaysia yang melihatnya sebagai kaedah pembangunan pasaran modal. Sepanjang 5 tahun lepas, penyedia ECF telah mengumpulkan dana sebanyak RM199 juta. Beberapa syarikat crowdfunding terkemuka Malaysia yang boleh membantu anda ialah pitchIN, MyStartr, GiveMY dan Ethis Group.

Kredit Perniagaan

Sebelum syarikat meminjamkan wang kepada anda, syarikat itu ingin mengetahui bahawa anda mampu dan sanggup membayar balik hutang tersebut. Ia boleh melakukan ini dengan menyemak sejarah pembayaran anda dan sama ada sebarang rekod hutang lapuk. Di Malaysia, CTOS (Agensi Pelaporan Kredit dikawal oleh Pendaftar Agensi Pelaporan Kredit, Kementerian Kewangan, Malaysia).

Walaupun pemarkahan kredit perniagaan berbeza-beza dari satu negara ke negara, prinsip umum untuk mengekalkan sejarah kredit yang sihat boleh sama pentingnya dengan kredit peribadi dan membina kredit perniagaan boleh membantu anda mengakses pembiayaan yang anda perlukan untuk membayar perbelanjaan yang besar, mengurus anda. bil bulanan dan kembangkan perniagaan anda.

Syarikat yang mempunyai kredit perniagaan yang baik mempunyai rekod tingkah laku kewangan yang bertanggungjawab, manakala syarikat yang mempunyai kredit perniagaan yang lemah mempunyai sejarah pembayaran lewat atau bil yang belum dibayar. Sebagai pemilik perniagaan kecil, kredit peribadi anda masih penting. Pemberi pinjaman mungkin ingin menyemak kredit peribadi pemilik, dan ini boleh menjadi faktor dalam menentukan skor kredit perniagaan anda.

Kredit perniagaan yang baik boleh membantu anda mendapatkan syarat yang lebih baik apabila anda perlu meminjam wang. Ia juga boleh menjadi penting untuk merundingkan perjanjian dengan vendor dan menyewa peralatan perniagaan. Memantau laporan kredit perniagaan anda juga boleh memberi amaran kepada anda jika seseorang cuba menggunakan nama perniagaan anda untuk meminjam wang.

Langkah-langkah ini boleh meletakkan asas untuk membina kredit perniagaan:

1. Buat entiti perniagaan untuk syarikat anda.
Di Malaysia, bank dan syarikat sering merujuk kepada CTOS untuk memeriksa kesihatan kewangan. CTOS ialah agensi pelaporan kredit yang fungsi terasnya adalah untuk mengumpul dan memproses maklumat kredit bagi pinjaman dan pembayaran balik individu dan perniagaan. Selain daripada CTOS, bank sering menggunakan CCRIS (Central Credit Reference Information System), iaitu laporan atau penyata semua kredit/pinjaman anda dengan pihak bank.
1. Wujudkan sejarah kredit perniagaan dengan mengeluarkan talian kredit, kad kredit atau pinjaman atas nama perniagaan anda.
1. Memahami perkara yang mempengaruhi kredit perniagaan anda.
Terdapat banyak biro kredit perniagaan, dan masing-masing menggunakan pengiraan yang berbeza untuk menentukan skor anda. Membayar bil anda tepat pada masanya secara amnya membantu dan membayar bil awal mungkin lebih baik. Beberapa faktor di luar kawalan anda. Contohnya, industri yang anda ceburi dan tempoh anda berkecimpung dalam perniagaan boleh menjejaskan skor anda.
1. Pantau laporan kredit perniagaan anda untuk aktiviti luar biasa, seperti pinjaman atau akaun baharu yang anda tidak buka. Perubahan yang tidak dijangka boleh menunjukkan orang lain menggunakan kredit perniagaan anda yang baik untuk meminjam wang.



5. Dapatkan kad kredit perniagaan

Kad kredit perniagaan kecil boleh menjadi bagus untuk memisahkan perbelanjaan perniagaan dan peribadi, kedua-duanya atas sebab cukai dan membina kredit perniagaan. Kad kredit perniagaan juga menawarkan faedah khusus perniagaan, seperti kad pekerja, yang boleh anda berikan kepada pekerja untuk membuat pembelian perniagaan. Sesetengah kad juga mungkin menawarkan bonus kepada pemegang kad baharu, atau membenarkan anda membuat pembelian tanpa membayar faedah semasa tempoh promosi.

Kelayakan untuk kad kredit boleh menjadi lebih mudah daripada layak untuk pinjaman, tetapi pastikan anda menyemak syarat kewangan (seperti yuran dan kadar faedah, dipanggil kadar peratusan tahunan atau APR) untuk menentukan sama ada ia adalah pilihan yang tepat untuk anda. Cari dalam talian atau lawati bank tempatan untuk membincangkan produk kad perniagaan kecil yang boleh memenuhi keperluan anda.

Juga, sedar bahawa banyak kad kredit perniagaan memerlukan jaminan peribadi. Walaupun kad itu atas nama perniagaan anda, anda mungkin bertanggungjawab secara peribadi untuk baki kad tersebut. Jika perniagaan anda ketinggalan dalam pembayaran atau akaun anda dihantar ke koleksi, anda mungkin berhutang wang tersebut dan tanda negatif boleh ditambahkan pada sejarah kredit peribadi anda.



Hutang

Hutang mungkin diperlukan bagi kebanyakan pemilik perniagaan kecil, terutamanya apabila mereka mula-mula memulakan perniagaan. Meminjam wang boleh membantu anda membuka dan menjalankan perniagaan anda, tetapi pembayaran faedah juga merupakan perbelanjaan perniagaan yang menghilangkan keuntungan anda dan boleh menyebabkan ketidakpastian.

Lama-kelamaan, adalah mungkin untuk mendapatkan asas kewangan yang kukuh dan menjalankan perniagaan yang menguntungkan dan bebas hutang. Sebagai alternatif, sesetengah pemilik perniagaan mendapati bahawa mereka boleh menggunakan hutang untuk melabur dalam perniagaan mereka dan memperoleh lebih banyak wang daripada yang mereka belanjakan untuk faedah atau yuran.

Mana-mana pilihan boleh membawa kepada kejayaan. Dalam kedua-dua kes, memikirkan bila anda harus meminjam wang, dan dari mana anda harus meminjam wang, adalah kemahiran penting untuk pemilik perniagaan.

Memahami beban hutang

Jumlah semua wang yang anda berhutang ialah apa yang biasanya dikenali sebagai beban hutang anda. Untuk menentukan sama ada beban hutang anda lebih daripada yang anda mampu, anda boleh mengira nisbah hutang kepada pendapatan (DTI) anda dengan membandingkan jumlah yang anda berhutang dengan jumlah yang anda peroleh.

Ini menjadi sedikit mengelirukan kerana dalam kewangan perniagaan anda menggunakan "hasil" (bukan "pendapatan") untuk menerangkan wang yang diperolehi oleh perniagaan. Pendapatan secara amnya menggambarkan keuntungan perniagaan.

Walau bagaimanapun, untuk pengiraan DTI, anda menggunakan "pendapatan kasar" perniagaan, iaitu perkara yang sama seperti hasil — pendapatan sebelum perbelanjaan.

$$\text{Nisbah DTI} = \frac{\text{Jumlah Bayaran Hutang Bulanan}}{\text{Jumlah Pendapatan / Hasil Kasar Bulanan}}$$

Pemberi pinjaman boleh mempertimbangkan DTI peribadi dan perniagaan anda semasa membuat keputusan pemberian pinjaman. Contohnya, mereka mungkin tidak meluluskan pinjaman jika DTI anda melebihi 30 peratus (anda membelanjakan 30 peratus daripada hasil anda untuk pembayaran hutang). Anda juga boleh menggunakan maklumat ini untuk membantu menentukan sama ada bijak untuk mengambil hutang tambahan.

- Nisbah DTI \leq 10 peratus - kewangan anda sangat sihat
- $10 \leq$ nisbah DTI \leq 20 peratus - kedudukan yang baik
- Nisbah DTI \geq 20 peratus - sudah tiba masanya untuk menilai beban hutang anda

Pemiutang akan kurang berkemungkinan memberi pinjaman kepada seseorang yang mempunyai nisbah DTI yang tinggi, dan pemiutang yang memberi pinjaman dalam keadaan ini cenderung untuk mengenakan kadar faedah yang tinggi.

Anda boleh mengurangkan DTI anda dengan membayar pinjaman, menurunkan kadar faedah atau jumlah pembayaran hutang anda dan meningkatkan jumlah wang yang anda hasilkan. Perniagaan mungkin boleh melakukan ini dengan menawarkan promosi untuk meningkatkan jualan, mengenakan bayaran lewat pembayaran kepada pelanggan untuk menggalakkan pembayaran tepat pada masanya, bertanya kepada vendor anda jika anda boleh membayar balik mereka dari semasa ke semasa, memotong perbelanjaan yang tidak perlu atau menyatukan hutang.



Menyatukan pinjaman

Apabila anda mempunyai beberapa pinjaman, anda mungkin ingin mengambil satu pinjaman besar dan menggunakannya untuk membayar beberapa pinjaman yang lebih kecil. Jika anda diluluskan untuk kadar faedah yang lebih rendah daripada yang anda bayar sekarang, penyatuan pinjaman mungkin mengurangkan jumlah bayaran bulanan anda, menjimatkan wang anda untuk faedah, memudahkan proses pembayaran balik anda dan memudahkan untuk menjejaki jumlah hutang anda. Terdapat beberapa kaedah untuk menyatukan hutang perniagaan anda.

- Failkan muflis, jual perniagaan anda atau tutup perniagaan anda
Perniagaan kecil tidak selalunya berjaya pada akhirnya dan mungkin perlu mempertimbangkan untuk memfailkan kebangkrapan, menjual perniagaan atau menutup sepenuhnya.

Semasa kes muflis, anda masih harus memfailkan semua borang cukai perniagaan yang diperlukan dan cuba membuat pembayaran cukai anda.

- Hentikan perniagaan anda tanpa mengisytiharkan muflis
Ini boleh menjimatkan masa dan wang anda kerana anda boleh mengelakkan sistem mahkamah dan yuran guaman. Firma setiausaha syarikat yang mengendalikan pemerbadanan anda dan dilantik sebagai setiausaha syarikat berlesen boleh membantu untuk melakukan pemberhentian dengan kos, tetapi ia akan menjadi lebih kurang daripada proses penggulungan. Penggulungan perlu dilakukan oleh pelikuidasi berlesen dan ia akan menelan kos yang tinggi dan mengambil masa yang lebih lama.
- Bayar hutang sebanyak mungkin
Bayar dengan wang yang anda hasilkan daripada jualan dan mungkin boleh berunding untuk penyelesaian yang membolehkan anda membayar balik pemberi pinjaman anda kurang daripada jumlah penuh yang anda berhutang. Jika anda tidak mengisytiharkan muflis dan masih berhutang wang selepas proses ini, pemberi pinjaman mungkin boleh menyaman anda atau perniagaan anda untuk mencuba dan mengutip wang tersebut.



Pelaporan Kredit dan Skor

Sebelum syarikat meminjamkan wang kepada anda, syarikat itu ingin mengetahui bahawa anda mampu dan sanggup membayar balik hutang tersebut. Ia boleh melakukan ini dengan menyemak kewangan anda, termasuk baki akaun bank anda. Ia juga boleh melihat sejarah anda membayar balik hutang lain dengan menyemak laporan kredit anda.

Pada pertengahan 1800-an, **industri pelaporan kredit telah dilahirkan**. Syarikat pelaporan kredit akan menyelidik orang dan perniagaan, menyimpan rekod sejarah pembayaran mereka dan menjual akses kepada laporan kredit. Cepat ke hari ini, dan biro kredit antarabangsa menggunakan teknologi yang lebih maju untuk mengumpul maklumat, menyusun data dan menjual laporan kredit di seluruh dunia.

Sejarah kredit yang baik boleh membantu anda:

- Berunding dengan pembekal anda
- **Bayaran premium insurans yang lebih rendah**
- Layak untuk kadar faedah yang lebih rendah dan had pinjaman yang lebih tinggi apabila anda meminjam wang
- Ambil pinjaman perniagaan tanpa menjejaskan kewangan peribadi anda

Bagi kebanyakan pemilik perniagaan kecil, kredit peribadi dan perniagaan mereka boleh menjadi penting kepada [pengurusan kewangan](#) perniagaan mereka. Walau bagaimanapun, sistem kredit peribadi dan perniagaan mungkin berasingan sepenuhnya, jadi adalah baik untuk mengetahui cara kedua-dua sistem berfungsi.

[Belajar cara pelaporan kredit dan skor.](#)



Laporan Kredit dan Skor tidak berlaku di Malaysia. Ia hanyalah nota tambahan untuk rujukan anda.



Pelaporan Kredit

Kebanyakan maklumat dalam laporan kredit dilaporkan secara sukarela kepada biro kredit oleh syarikat lain. Contohnya, pengeluar kad kredit mungkin memilih untuk melaporkan pembayaran anda kepada biro pengguna, atau vendor perniagaan kecil anda mungkin melaporkan jika perniagaan anda tidak membayar bekalannya dalam masa yang dipersetujui.

Ramai pemiutang melaporkan kedua-dua aktiviti positif dan negatif yang berkaitan dengan akaun anda (iaitu, pembayaran tepat pada masa anda dan pembayaran yang tidak dijawab). **Namun begitu, terdapat beberapa pengecualian.** Pembayaran utiliti, telefon, internet dan sewa biasanya tidak dilaporkan kepada biro jika anda membayar bil anda tepat pada masanya. Tetapi jika anda berhenti membuat pembayaran dan akaun anda dihantar **ke bahagian kutipan**, akaun kutipan boleh dilaporkan kepada biro dan menjejaskan skor kredit anda.

Biro mengumpul semua maklumat ini daripada pelbagai jenis pemiutang dan rekod awam, dan kemudian menggabungkan maklumat yang dikaitkan dengan individu atau perniagaan untuk membuat laporan kredit.

Laporan kredit boleh menjadi penting kerana dua sebab. Pertama, ia adalah asas untuk skor kredit, yang boleh memberi pemberi pinjaman dan perniagaan lain cara mudah untuk menilai anda atau perniagaan anda.

Laporan kredit itu sendiri juga mungkin mengandungi banyak maklumat yang boleh disemak oleh pemberi pinjaman sebelum meluluskan atau menolak permohonan anda. Dan perniagaan boleh menyemak laporan kredit perniagaan masing-masing sebelum memutuskan untuk bekerjasama. Akibatnya, walaupun anda mempunyai skor kredit yang tinggi, anda mungkin dinafikan untuk mendapatkan pinjaman atau kontrak berdasarkan sesuatu dalam sejarah kredit anda.

Laporan kredit peribadi

Biro kredit tersebut mungkin tidak tersedia bergantung pada negara yang anda tinggal. Undang-undang dan dasar biro menentukan perkara yang boleh dan tidak boleh ada dalam laporan kredit peribadi anda, menghadkan orang yang boleh melihat laporan kredit anda, memberi kesan kepada cara anda boleh mengakses salinan laporan anda dan mempengaruhi cara mempertikaikan sebarang kesilapan yang anda temui.

Laporan kredit peribadi anda mengandungi maklumat tentang anda dan akaun yang anda buka atas nama anda, seperti:

Mengenal pasti maklumat. Maklumat peribadi anda boleh termasuk nama, tarikh lahir dan alamat anda. Laporan kredit anda juga mungkin mempunyai maklumat tentang alamat lalu, bersama dengan **majikan semasa dan majikan sebelumnya**.

Akaun. Senarai semua akaun kredit anda yang dilaporkan kepada biro, termasuk pelbagai jenis pinjaman dan kad kredit. Akaun, juga dipanggil talian dagangan, boleh mempunyai pelbagai maklumat yang dikaitkan dengannya, termasuk tarikh setiap akaun dibuka, baki semasa dan sejarah pembayaran anda dengan akaun tersebut.

Koleksi. Sebuah syarikat mungkin menghantar akaun anda ke koleksi, menugaskan jabatan lain atau mengupah syarikat lain untuk mengutip hutang anda, jika anda belum membayar bil anda. Akaun kutipan mungkin muncul dalam bahagian lain dalam laporan kredit anda.

Semakan kredit. Apabila seseorang menyemak kredit anda, rekod pemeriksaan kredit (dipanggil pertanyaan) ditambahkan pada laporan kredit anda.

Rekod awam. Satu-satunya maklumat yang diperoleh secara aktif oleh biro kredit ialah data rekod awam daripada sistem mahkamah, seperti pemfailan kebangkrutan.

Sesetengah maklumat tidak akan menjadi sebahagian daripada laporan kredit anda, seperti agama, etnik atau pendapatan anda.

Anda biasanya boleh meminta salinan percuma laporan kredit anda tetapi ini akan berbeza berdasarkan biro. Walaupun laporan kredit anda daripada biro yang berbeza selalunya serupa, ia mungkin tidak sama.

Jika anda mendapati ralat pada salah satu laporan anda, seperti akaun yang anda tidak buka, anda boleh memfailkan pertikaian dengan biro dan ia mesti menyiasat tuntutan anda dan sama ada mengesahkan, membetulkan atau memadam item yang dipertikaikan.

Laporan kredit perniagaan

Biro kredit juga membuat laporan kredit perniagaan. Beberapa biro membuat laporan kredit peribadi dan perniagaan. Walau bagaimanapun, terdapat juga biro yang hanya memberi tumpuan kepada kredit perniagaan.

Terdapat beberapa langkah yang mungkin perlu anda ambil sebelum biro kredit perniagaan boleh membuat laporan kredit untuk perniagaan anda. Ini diperincikan pada halaman Kredit Perniagaan dan termasuk mewujudkan perniagaan anda secara sah.

Seperti laporan kredit peribadi, laporan kredit perniagaan diisi dengan maklumat yang diterima atau dikumpulkan oleh biro. Laporan kredit perniagaan mungkin mempunyai beberapa bahagian:

Mengenai perniagaan. Siapa yang memiliki dan menjalankan perniagaan dan sama ada perniagaan itu adalah sebahagian daripada keluarga perniagaan yang lebih besar. Bahagian ini juga mungkin mempunyai butiran tentang bila perniagaan itu dimulakan, bilangan pekerja yang ada, di mana ia berada dan anggaran jualan untuk tahun tersebut.

Akaun. Pinjaman perniagaan, kad kredit dan akaun kredit dengan pembekal, bersama-sama dengan sejarah pembayaran dan baki untuk setiap akaun.

Koleksi. Akaun perniagaan yang belum dibayar yang telah dihantar ke **agensi pengutip hutang**.

Perbankan, insurans dan pajakan. Bank utama perniagaan, sama ada perniagaan memajak (iaitu, menyewa) peralatan daripada perniagaan lain dan syarikat insurans yang telah menjual insurans kepada perniagaan.

Rekod awam. Kebankrapan dan penghakiman (perintah mahkamah bahawa perniagaan mesti membayar balik hutang).

Data perbandingan. **Bagaimanakah prestasi kewangan syarikat berbanding syarikat lain yang bersaiz serupa dalam industri yang sama.**

Anda tidak semestinya dijamin akses percuma kepada laporan kredit perniagaan. Walau bagaimanapun, anda mungkin boleh membeli laporan kredit perniagaan anda daripada biro dan sesetengah syarikat yang bukan biro kredit mungkin memberi anda akses percuma kepada beberapa laporan kredit perniagaan anda.

Menyemak laporan kredit perniagaan anda secara berkala untuk mengesan kesilapan boleh menjadi idea yang baik, kerana ralat boleh menjejaskan kepercayaan kredit perniagaan anda atau menunjukkan penipuan. Jika anda mendapati ralat, anda boleh mempertikaikan maklumat dengan biro kredit.

Pemarkahan Kredit

Markah kredit ialah hasil daripada formula komputer (juga dipanggil model pemarkahan kredit) menganalisis laporan kredit dan cuba meramalkan hasil tertentu berdasarkan sejarah kredit individu atau syarikat. Banyak skor kredit cuba untuk menentukan kemungkinan orang atau perniagaan akan ketinggalan dalam bil.

Skor kredit boleh menjadikannya lebih mudah untuk menilai kredit seseorang — daripada memikirkan cara untuk mentafsir laporan kredit, pemiutang boleh melihat skor dengan cepat dan kemudian membuat keputusan.

Secara amnya, skor kredit yang lebih tinggi bermakna seseorang atau perniagaan lebih berkemungkinan membayar bil tepat pada masanya. Mempunyai skor kredit yang lebih tinggi boleh memudahkan anda melayakkan diri untuk pinjaman atau kad kredit dengan syarat yang menguntungkan dan membawa kepada membayar lebih sedikit untuk insurans.

Terdapat kedua-dua skor kredit pengguna dan perniagaan berdasarkan laporan kredit pengguna dan perniagaan.

Markah kredit peribadi

Skor kredit pengguna biasanya berdasarkan maklumat dalam salah satu laporan kredit anda. Markah ini cuba meramalkan kemungkinan seseorang akan lewat 90 hari lebih pada salah satu bil mereka. Banyak pemberi pinjaman mencipta model pemarkahan kredit mereka sendiri dan bukannya (atau sebagai tambahan kepada) membeli skor untuk menilai permohonan. Markah tersuai mungkin berdasarkan maklumat dalam laporan kredit anda bersama-sama dengan data dalaman. Sebagai contoh, jika anda mempunyai akaun cek dan memohon kad kredit daripada bank yang sama, bank mungkin mempertimbangkan cara anda menguruskan akaun semak tersebut.

Markah kredit perniagaan

Sama seperti skor kredit peribadi, syarikat mencipta pelbagai jenis skor kredit perniagaan untuk menilai perniagaan.



Bagaimana untuk meningkatkan skor kredit anda

Membina kredit boleh mengambil masa, dan sebaiknya bermula lebih awal sebelum anda perlu memohon pinjaman atau kad kredit. Walaupun formula pemarkahan kredit boleh berbeza-beza bergantung pada jenis skor kredit, terdapat beberapa tindakan yang boleh anda ambil yang secara amnya akan meningkatkan skor kredit peribadi atau perniagaan anda.

Markah kredit peribadi

Skor kredit pengguna menggunakan kriteria pemarkahan yang serupa. Akibatnya, tindakan yang akan meningkatkan salah satu skor kredit peribadi anda cenderung untuk meningkatkan semua skor kredit peribadi anda. Dalam susunan, berikut adalah faktor pemarkahan yang paling penting.

- Bayar bil anda tepat pada masanya. Cuba bina sejarah panjang pembayaran tepat masa dengan berbilang akaun. Walaupun satu pembayaran lewat mungkin tidak mendorong anda sehingga ke julat kredit yang lemah, mempunyai banyak pembayaran lewat pasti boleh menjejaskan markah anda. Jika anda tidak membayar bil anda dan akaun anda diletakkan sebagai lalai atau **dihantar ke bahagian pungutan hutang**, itu boleh menjejaskan skor anda lebih teruk lagi.
- Jangan bawa baki tinggi. Baki semasa anda pada akaun kredit pusingan, seperti kad kredit dan talian kredit, juga boleh menjadi penting untuk skor kredit anda. Mengekalkan baki anda serendah mungkin akan membantu markah anda. Membayar baki pada akaun ansuran (mis., pinjaman yang mempunyai tempoh pembayaran balik tetap) juga boleh membantu, walaupun ia tidak begitu penting.
- Mempunyai pelbagai jenis akaun. Mempunyai gabungan akaun kredit pusingan dan ansuran boleh membantu skor kredit anda. Anda juga mungkin mahu mempunyai sekurang-kurangnya tiga akaun aktif pada laporan kredit anda untuk menunjukkan bahawa anda boleh mengurus berbilang bil sekaligus.
- Hadkan kekerapan anda memohon kredit. Banyak aplikasi terkini boleh menurunkan markah anda.

Markah kredit perniagaan

Skor kredit perniagaan juga mempunyai formula yang berbeza, dan jika terdapat skor tertentu yang anda ingin perbaiki, anda mungkin ingin menyelidik cara skor tersebut dikira untuk mengetahui tindakan khusus yang boleh membantu. Walau bagaimanapun, secara amnya, perkara berikut boleh meningkatkan skor kredit perniagaan anda.

- Bayar bil anda tepat pada masanya atau awal. Seperti skor peribadi, membayar bil anda tepat pada masanya **adalah** salah satu faktor pemarkahan yang paling penting. Walau bagaimanapun, tidak seperti skor kredit peribadi, beberapa skor kredit perniagaan memberi ganjaran kepada anda kerana membayar bil anda lebih awal.
- Jangan bawa baki tinggi. Mempunyai baki yang rendah juga boleh membantu skor kredit perniagaan anda.
- Gunakan berbilang akaun yang melaporkan kepada biro perniagaan. Mempunyai pinjaman, kad kredit dan akaun pembayaran dengan pembekal pada laporan anda (dengan sejarah pembayaran tepat masa) boleh membantu skor kredit anda. Anda boleh bertanya kepada pembekal biro kredit perniagaan yang mereka laporkan, jika mereka melaporkan kepada mana-mana sama sekali.
- Fokus pada meningkatkan kewangan perniagaan anda. Skor kredit perniagaan mungkin mengambil kira kewangan perniagaan anda sebagai faktor pemarkahan. Jika anda mempunyai lebih banyak wang masuk daripada keluar setiap bulan dan telah membina simpanan anda, itu mungkin baik untuk skor anda.
- Bekerja atas kredit peribadi anda. Seseengah skor kredit perniagaan menganggap kredit peribadi pemilik sebagai faktor. Skor kredit peribadi anda malah boleh menjadi salah satu faktor yang paling penting, jika perniagaan anda adalah serba baharu.

Menggunakan kredit dengan bijak

Mempunyai skor kredit peribadi dan perniagaan yang cemerlang boleh membantu perniagaan anda dalam pelbagai cara. Anda mungkin menjimatkan wang untuk insurans dan mempunyai lebih banyak masa untuk membayar balik vendor anda. Anda juga mungkin boleh meminjam lebih banyak wang pada kadar faedah yang lebih rendah daripada pemberi pinjaman dan pengeluar kad kredit.

Walaupun bagaimanapun, hanya kerana anda boleh diluluskan untuk pinjaman atau talian kredit tidak bermakna anda perlu meminjam wang. Secara amnya, adalah lebih baik untuk meminjam wang apabila anda mempunyai rancangan khusus tentang cara anda akan menggunakan wang itu, mengetahui cara wang itu akan membantu mengembangkan perniagaan anda dan yakin bahawa anda boleh membayar balik hutang tersebut.