

Contoh Rancangan Perniagaan (Business Plan)

Dalam 2 bulan lepas. Atau kalau nak ikutkan tarikhnya lebih kurang dalal 16 June 2018. Saya dengan partner secara tak rasminya ada start satu kerjasama untuk mendirikan sebuah perniagaan. Kami bahagi kepada dua bahagian buat masa ini. So, dia buat kerja dia. Saya buat kerja saya lah.

Masa itu juga, saya ada sediakan juga satu business plan untuk rangka progress perniagaan saya ni. Ideanya untuk saya dapatkan revenue bisnes ni 6k setiap bulan secepat mungkin.

Jadi adalah beberapa idea, plan, dan target saya sediakan dalam pdf business plan tu. Malu la pula saya nak share actual pdf nya kan.

Walaupun, dalam artikel ni. Saya akan kongsi beberapa idea atau pun mungkin point yang saya boleh bantu untuk anda siapkan rancangan perniagaan anda dengan betul.

Betul tu maksud saya, sesuatu yang achievable gitu. Bukan yang target merepek repek yang memang confirm tak boleh capai.

Kita Akan Rujuk Youtube

Haha, bukan maksud yang saya tak tahu. Cewwah. Tapi, antara antara banyak video video pengenalan akan business plan, video ini lah yang paling power sekali. Rasanya macam lengkap sahaja cara penceritaan dan pemahaman yang cuba nak disampaikan.

Bukan itu juga, video ini buat plan kita tu macam tersusun dan merangkumi lebih banyak faktor daripada idea yang saya buat masa tuk business plan saya 2 bulan lepas.

So, saya pun mungkin akan rombak hasil daripada selepas tahun video ini juga..

So, kita akan tengok video ini dahulu. Dan saya akan amik point by point daripada video ini, dan jadikan rujukan untuk kita refer nya satu persatu. Harap faham lah maksud saya, tak pa. kita tengok dulu video nya ya.

Ini dia...

Summary nya...

Kalau anda terlepas, boleh sahaja ulang semula, dan catit satu persatu apa yang diperkatakan. Tapi malas buat pun tak apa, sebab saya sudah buatnya di bawah untuk anda refer perlahan lahan.

Objektif Rancangan Perniagaan

So, apa yang kita nampak di atas tadi.

Business plan bertindak sebagai road map yang membantu kita mencapai mission dan vision perniagaan kita.

Dengan adanya rancangan ni, ia akan buat kita lebih mudah nak corak masa depan perniagaan kita. Apa kita yang kita cuba capai, cara nak capai. Short term goal dan long term goal semua nya boleh dikaitkan..

Definisi ini lebih kurang sama juga dengan entrepreneur.com iaitu:

Definition: *A written document describing the nature of the business, the sales and marketing strategy, and the financial background, and containing a projected profit and loss statement.*

So dalam video tadi, kita akan nampak gambar seperti di bawah kan?

Iaitu 6 step yang penting untuk kita tulis rancangan perniagaan yang berjaya.

6 sections tersebut ialah:

1. Executive summary
2. Business Details
3. Marketing & Sales Strategy
4. Management Team & Personnel
5. Setup
6. Financial Plan & Projections

Kalau ingat balik video atas tu, dia cakap. Kalau nak tulis business plan, elok lah kalau mulakan dengan point no 2 dahulu. Iaitu business details. Sebab apa yang kita nak tulis dengan Executive Summary akan jadi lebih lengkap sebab kita dah go thru proses 5 selepas nya satu persatu.

So lebih senang nanti anda nak summarize kan di bahagian Executive Summary.

Justeri, no 2 Business Details.

Dalam bisnes details apa yang kita isi ialah:

- Mengenai brand kita, siapa kita
- apa yang kita rancang untuk jual
- kenapa kita jual produk tersebut (potensinya)
- Dan kepada siapa produk kita akan dijualkan
- Location of our business
- Identify key employee (ini saya rasa tak perlu lagi kot kan, sebab baru lagi. Tapi tak apa saya tulis dulu)
- Dan yang paling penting ialah USP

Kita OFF Topik kejam.

Anda tahu tak USP tu apa?

USP atau Unique Selling Proposition, adalah anda cuba fikirkan sesuatu yang lain, yang special untuk tangkap perhatian pelanggan supaya beli dengan anda.

Seperti contoh, kedai makan nasi campur contohnya. Katakan

anda nak buka satu kedai makan. Dan tempat yang anda nak buka kedai makan tu, sudah ada 5 buah kedai makan yang lain.

Kiranya banyak la saingan ni. Dan untuk anda berjaya tackle perhatian pengguna, anda mesti fikirkan sesuatu yang unique untuk buat pelanggan datang ke kedai makan anda juga.

Hah gitu..

Benda ni, saya juga ada apply dekat salah satu produk online yang saya keluarkan. Mula mula, macam biasa lah saya nak jual satu jenis panduan ni. Tapi bili difikir fikirkan, orang lain yang menjual macam apa yang saya nak jual tu terlampau banyak. Lantas, itu sebab saya terpaksa fikirkan USP saya apa. Kiranya, apa kriteria lain, yang special, yang nampak lain daripada yang lain untuk buat orang mesti beralih kepada saya juga, walaupun mereka sudah biasa dengan produk yang saya jual ini.

Saya tak boleh pergi lebih detail sangat, sebab focus kita Rancangan Perniagaan, untuk tahu lebih lanjut anda boleh rujuk video animasi daripada [Politeknik Johor ni](#).

Ok, kita sambung semula ke point no 3, iaitu Marketing and Sales Strategy

Marketing and Sales Strategy

Dalam bahagian ini, apa yang kita buat ialah –

- Understand anda punya target market
- Cuba senaraikan kenapa orang akan beli product anda
- Dan detail cara anda menjual nya

Seterusnya...

Management Team and Personnel

Bahagian ni, macam susah sikit saya nak terangkan. Tapi yang dimaksudkan ialah anda perlu cuba buktikan bahawa, siapa yang

baca plan ini akan rasa percaya dan yakin akan seriousness management dalam perniagaan anda ini.

Kiranya, ada juga kena mengena dengan siapa yang anda hire. Kiranya, kena pastikan orang yang anda hire betul betul layak untuk join perniagaan yang anda cuba usahakan..

Setup

Setup pula, lebih kepada kemudahan atau kelengkapan yang anda perlu sediakan supaya perniagaan anda dapat berlansung. Seperti office, computer, bahagian IT, printer semua segala itu lah..

Management system untuk pekerja pun termasuk juga. dan cara anda hantar produk kepada customer.

Sebelum kita pergi ke point yang terakhir, iaitu Financial Plan dan Projections.

Saya na ingatkan semula, kenapa saya pick video ini untuk jadikan rujukan anda? Sepeti yang saya bagi tahu kat atas. Untuk panduan cara tulis rancangan perniagaan ini terlampau banyak di luar sana. Saya sengaja pilih video ni, sebab ia nampak lebih mudah difahami sebab ada animasi video. Dan step step 6 yang saya duk buatkan pada anda point by point ni nampak lebih tersusun.

Yang lain pun OK juga. tapi yang ini saya suka untuk kongsi pada anda.

Ok lah, kita terus sambung ke point yang terakhir iaitu:

Financial Plan dan Projections.

Dalam bahagian ini anda perlukan buktikan apa yang anda rancang semua di atas menjadi number. Sesuatu yang kita boleh nampak untuk agak agak keuntungan yang boleh dicapai.

Mungkin juga seakan target untuk berapa anda yang perlu capai,

dalam tempoh berapa lama. Supaya boleh bayar gaji pekerja dan buatkan bisnes anda terus beroperasi contohnya..

Jum kita sama sama ucapkan pada [Business Wales](#) yang sediakan video animasi tadi.

Orait?

oh ya, anda sudah apply [pinjaman perniagaan](#) untuk bumiputera? Artikel ini mungkin boleh bantu, saya senarai segala agensi kerajaan yang boleh bantu kita dapatkan pinjaman.

5 Kaedah Untuk Pastikan Perniagaan Makanan Yang Laris

Sepanjang saya hidup ni la, antara yang memang menjadi tumpuan dan dalam pemerhatian saya ialah perniagaan berasaskan makanan. Seperti contoh, kedai makan lah mudah nak faham. Baik yang seperti masak campur, atau seperti masakan Thai. Atau pun yang lebih kurang macam kedai makan mamak.

Sebelum saya nak kongsi 5 kaedah untuk anda pastikan perniagaan makanan anda menguntungkan, saya nak kongsi satu cerita dahulu tentang kawan saya..

Pernah saya ada kawan yang berkongsi, akan perniagaan kedai makan Thailand nya. Beliau seludup tukang masak Thailand ni pergi ke Ipoh. Tak pasti lah cara macam mana. Tapi dia memang cakap tukang masak tu tak ada passpost. Harap pihak berwajib tak baca artikel saya ni.

Apa apa pun, kedai tu memang ada buat untung. Dan kawan saya ni ada share keuntungan dengan lagi seorang manager. Tapi alih alih kawan saya macam kena tikam. Dan si kawan dia sahaja

sekarang uruskan perniagaan makanan tu.

Kawan saya undur diri sebab tak bersefahaman atau macam mana, saya tak pasti.

Kedai makan itu pun saya tak pasti masih dibuka atau tidak.

Yang pasti, kawan saya ni baru balik dari China, untuk belajar bisnes dropship pula.

Berkait dengan perniagaan kedai makanan ni.

Kalau di tempat saya, kedai nasi campur memang tersangat popular, dan tersangat ramai orang. Kedai makan pun banyak. Lauk lauk nya tersangat banyak, tak pernah saya tengok variety masakan yang terlampau banyak berbanding dengan mana mana kedai makan nasi campur di Ipoh (tempat asal saya, sekarang saya menetap di Kulim)

Dan sekarang, saya nak kongsi 5 kaedah untuk pastikan perniagaan makanan anda menguntungkan.

Lokasi Dan Kenal Siapa Pelanggan Anda

Ini memang antara faktor yang paling penting lah, rasanya kalau tanya budak raver pun boleh jawab yang memang tempat main peranan penting untuk apa apa perniagaan sekalipun. So jangan la buka kedai makan di tempat tikus bersembunyi.

Bukan setakat itu sahaja, anda pun mesti tahu, jenis pelanggan di area tu macam mana.

Maksud saya,

kalau jenis yang kalau dekat dengan rumah, mesti makan dekat rumah kann

kalau kerja kilang, mesti sudah ada makanan dari kantin dalam kilang kan.

Kalau ada orang kerja pun area situ, berapa banyak kemungkinan

orang yang ada. Agak agak lah kann.

Baik lah, yang kedua..

Jangan Takut Kalau...

Takut apa ni? Kalau kedai makan sudah banyak. Saingan tu memang penting. Tapi bagi saya sendiri, bersaing dalam [perniagaan makanan](#) ni macam mudah je nak tackle. Anda cuma perlu buat yang terbaik sahaja untuk pelanggan anda. Lagi tak ada masalah kalau budget perniagaan besar kann.

Maksudnya, kalau tukang masak, masak tak sedap, anda boleh terus berhenti kann dia and cari lain. Tapi kalau budget cipu, mungkin ambil sahaja mana yang ada dahulu.

Kalau bajet ciput, mungkin jenis lauk tak semacam banyak nye [kedai popular](#) yang lain.

Bentuk design kedai pun sama, jenis kerusi pun sama. Benda ni, sebenarnya susah one time setup sahaja. So totally, sangat bergantung kepada bajet anda.

Apa apa pun, saingan itu penting. Saya sendiri, bila saya pilih barang nak jual secara online, antara faktor pemilihannya ialah saya mesti pastikan barang yang nak dijual tu mesti ada orang lain yang menjual benda yang sama juga. Sebab apa? Sebab satu tahu, at least product tu berjaya buatkan dia ada untung. Itu sebab diorang stay jual benda itu kan. Contohnya lah.. Tapi jangan barang yang tepu sangat lah, nanti susah nak bersaing.

Set Bajet Berapa

Dalam point atas tadi, saya dah tak sengaja kongsi pasal bajet juga kan. So macam itu lah ceritanya, berapa banyak lauk nak jual, cantik nye kekemasan dan keselesaan kerusi orang yang duduk. Meja pun tak bergoyang. Semua ni akan setel mudah dengan ada nya bajet yang mencukupi..

Tapi saya nak tambah dua point yang saya lupa nak mention kat

atas, iaitu:

Suasana kedai, saya tengok kadang kadang ada owner yang tak peduli dengan pelanggan yang makan dalam keadaan yang panas. Rimas tu tau.

Dan tempat parking lah. Tempat parking pun main peranan juga. Kalau anda tak mampu untuk sediakan parking sendiri, cari lah lokasi yang lebih luas untuk pelanggan anda park kereta diorang.

Oh ya, susunan lauk atau produk makanan anda pun mesti elok elok ya. Jangan buatkan aliran orang yang beratur jadi jem

Promote Guna Facebook

Berapa banyak kedai makan sekarang yang guna facebook ads untuk perniagaan makanan diorang? Siap ada yang jadi viral teruk lagi. So anda jangan lupa guna teknik ni ya. Tapi kene pastikan sedap lah, kalau tak jadi bahan pula dekat facebook. Dah la orang melayu ni suka mengata.

Beri focus pada produk yang jualannya baik

Jangan lupa, beri tumpuan pada produk atau lauk contohnya kalau anda buka kedai makanan. Catit berapa jualan yang anda dapat. Dan cuba try maksima kann production, untuk meningkatkan jualan anda.

Serupa juga dengan produk yang merugikan. Perlu atau tidak untuk anda tidak hasilkan terus.

Ciri – Ciri Perniagaan Yang

Menguntungkan

Ini Adalah Rancangan Perniagaan Underground Saya

Kalau dulu, definisi perniagaan yang menguntungkan untuk saya agak lain sikit. Dulu, saya lebih focus kepada berapa kali jualan yang saya mampu buat. Atau lebih beri focus kepada berapa banyak sales yang saya mampu buat.

Walaupun penat macam mana pun, saya lebih focus kepada berapa banyak sahaja.

Tapi, bila sudah lama lama bergiat dalam perniagaan internet. Plan dan minda saya lebih berminat untuk kearah perniagaan yang mungkin jualan nya kecil. 1x atau 2x dalam 1 bulan contohnya. Tapi, mampu memberi pulangan yang besar.

Saya tengah usahakan yang ini.

Dalam perniagaan saya, pernah saya ambil 1 client, tapi upahnya ciput. Lastnya bisnes plan tu tak menjadi, dan saya terpaksa pula guna duit sendiri semata mata nak jaga air muka sebab buat tindakan salah sebab ambil job tu.

Patutnya saya tak ambil, dan beri lebih focus pada projek yang berskala besar.

Supaya pulangan saya dapat lebih baik.

Berikut, adalah tambahan beberapa idea yang sudah pun lakukan pada perniagaan saya.

Rasanya, tak perlu la share apa jenis perniagaan yang saya buat kot. Tapi insyaAllah, perkongsian saya anda akan dapat rasakan motifnya untuk jenis jenis perniagaan yang lain juga. Sebab konsep nya masih lagi seakan sama.

So tadi yang pertama, saya focus pada projek client yang berskala besar sahaja.

Mana yang bagi saya untung ciput saya memang tak layan

Saya JV profit sharing based

Apa yang berlaku ialah, kalau saya nak hire staff. Mungkin perlukan 2k hingga 3k sebulan. Tapi atas perjanjian kerjasama. Saya rancang untuk saya dan bisnes partner saya untuk berkongsi keuntungan bersama. Kiranya, masing masing buat kerja sendiri untuk focus perniagaan bersama.

Dan bila dapat untung, kita share.

Lagi jimat untuk saya, sebab tak perlu mengeluarkan modal awal awal. Saya tahu, mungkin komisyen atau revenue nya akan jadi kurang, tapi perniagaan ni akan jumpstart dengan cepat juga. Daripada saya nak tunggu modal dan peruntukan awal awal.

Lagi pula, faktor yang ketiga sangat power, iaitu bina satu team.

Team work

Beza sangat, kalau sebelum sebelum ni saya usahakan perniagaan saya sorang sorang. Berbanding dengan kita lakukan secara berkumpulan. Komitmennya terasa lebih kuat, dan rajin nya pun sama, rasa lebih konsisten berbanding kalau buat sendiri sorang sorang.

Ibarat, anda kerja sendiri sorang sorang, bangun pagi awal sendiri. Berbanding dengan ada bos yang suruh anda bangun.

Lebih rajin kan.

Lagi pula akan terasa tanggungjawab nya untuk turut juga bersama membantu sebab kann kawan kita yang sorang lagi ni sedang berhempas pulas sorang sorang.

Tak kan kita pula nak duduk rileks kann.

Dengan adanya pasukan atau team sendiri juga, bila ada agihan kerja. Buat progress kita akan jadi lebih berjalan lancar. Berbanding semua benda saya kena buat sendiri seperti projek projek saya yang lain..

Start small

Kalau nak ikutkan, saya perlukan 3 atau 4 orang staff untuk salah satu bisnes idea yang saya tengah jalankan sekarang. Tapi sebabkan bajet tak ada. Sebab kann juga, untuk buktikan yang kami ni boleh dahulu, baru cuba dapatkan sponsor, saya terpaksa mulakan pada kadar yang kecil kecilan dahulu.

So, start small.. and dream big

Permintaan yang berterusan

Online marketing ni, antara masalah yang hadapi kami semua ialah permintaan yang tidak berterusan. Kalau dapat sales bulan ni 3000, belum tentu bulan depan 3000. So ia tidak berterusan. Untuk sekarang, saya belum lagi ada apa apa plan kukuh untuk pastikan permintaan atau jualan bulanan saya kekal. Saya lebih kepada focus pada kuantiti, supaya saya boleh raih keuntungan yang lebih... InsyaAllah

Cara Nak Promosi Bisnes Dobi Layan Diri Anda..

Macam biasa setiap apa produk atau servis sekali pun, mesti la buat promosi, atau marketing supaya kita cepat dapat tournaround dan keuntungan selepas berapa puluh ribu modal dikeluarkan. Dan bisnes dobi layan diri ini pun memerlukan

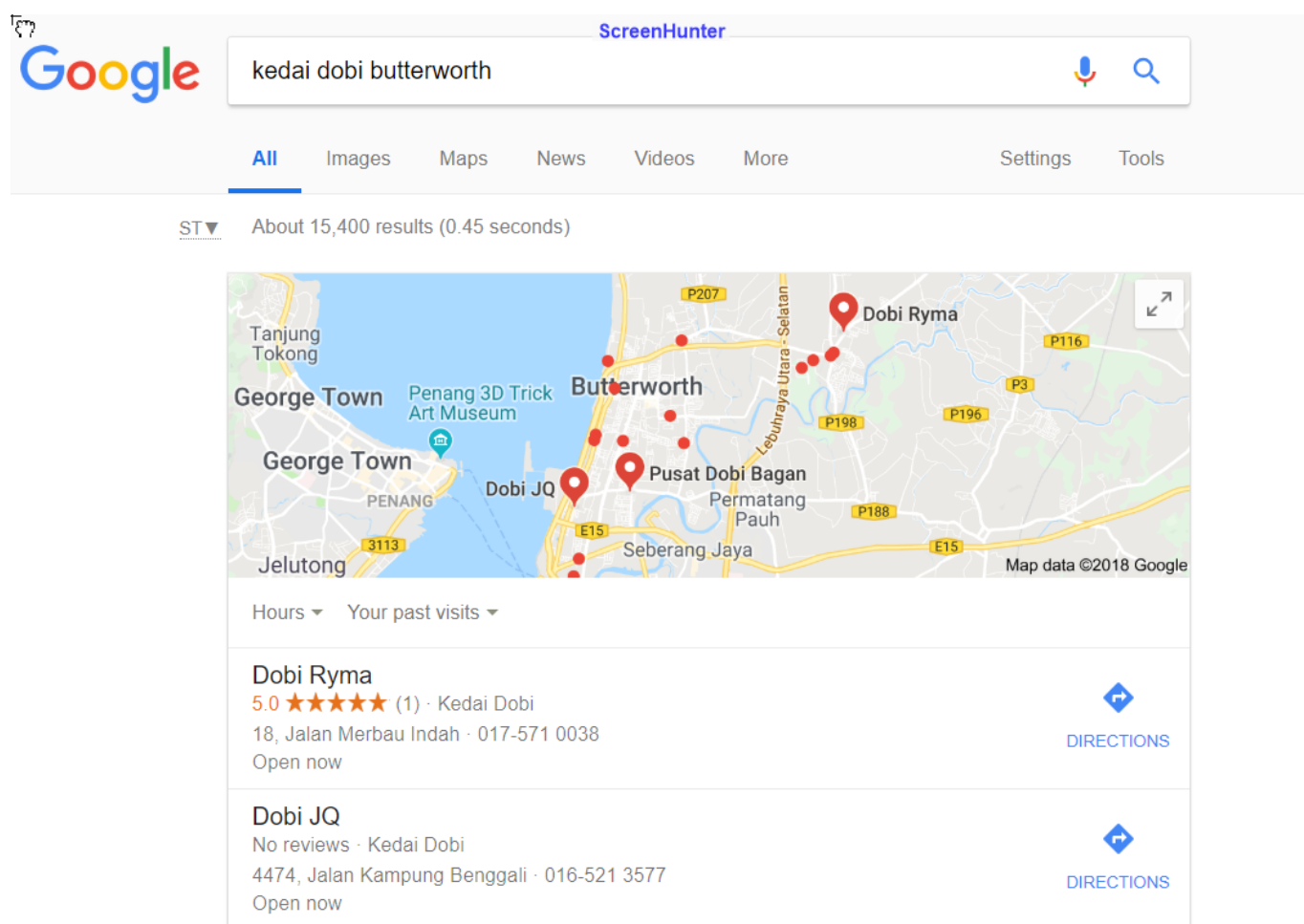
marketing nya juga.

Jangan harapkan, orang yang lalu lalang di depan kedai anda sahaja yang boleh nampak.

Register Business Listing

Ini benda yang paling penting dalam apa apa perniagaan sekalipun. Jangan lupa untuk register lokasi dan company anda di Google Map. Tujuan dia apa, supaya kalau ada yang mencari 'kedai dobi ipoh' ke, kedai dobi kulim, alor setar, butterworth ke apa. Nama kedai anda akan muncul dan pelanggan boleh datang.

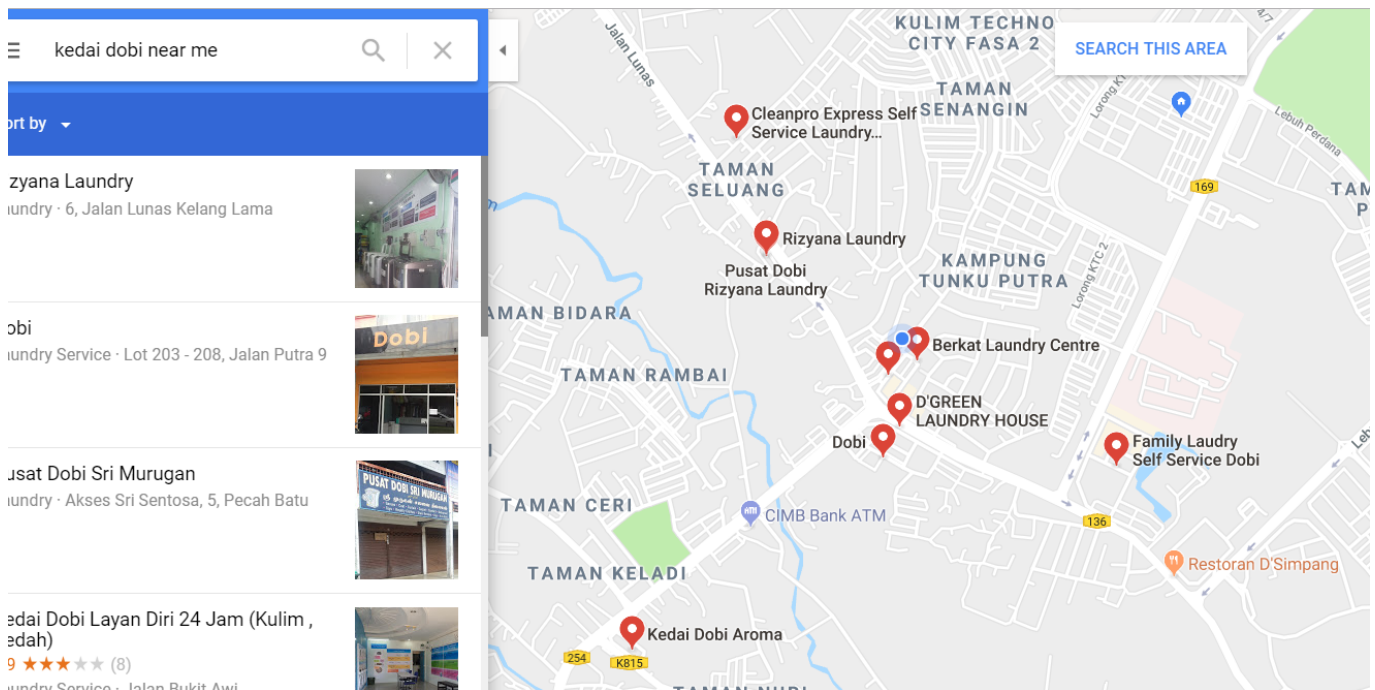
Seperti contoh di bawah:



So nampak kan, Doby Ryma di atas sekali, di bawah nya Dobi JQ. Ini lah kelebihan nya kalau kita register dengan Google Business ni. Orang akan lebih mudah nak cari lokasi kedai dobi

di mana.

Serupa juga dengan kalau orang buat carian di google map seperti ' kedai dobi near me'. Ini pun akan menampilkan kedudukan kedai dobi kita juga.. seperti contoh saya buat di bawah



So jelas kan kepentingan. Kalau ada yang terfikir, kenapa Doby Ryma berada di atas, kenapa tak Dobi JQ? Sebenarnya, bukan setakat Doby JQ sahaja di bawah, mesti ada banyak lagi listing kedai dobi yang lain tapi tak berada di atas. Sebaliknya hanya Doby Ryma sahaja paling happy, sebab orang akan klik lokasi kedai Dobi Ryma ini dahulu.

Untuk tahu kenapa, dan cara nak buat ini macam mana, anda jangan khuatir dahulu. Saya akan kongsi juga caranya di bawah. Biar saya habiskan teknik teknik promosi yang lain dahulu.

Sebab saya nak bagi overview nya dahulu, nanti baru kita pergi kepada topik promosi yang lebih detail berserta beberapa teknik nya.

Branding your name

Branding ni satu topik yang besar dan perlukan beberapa lagi perkara lain untuk saya cover. Apa yang pasti, anda mesti fikirkan bagaimana orang ramai boleh ingatkan nama kedai atau brand kedai anda berbanding dengan kedai lain.

Seperti yang kita tahu sekarang, antara brand yang popular ialah CleanPro dan juga Dobi Queen. Dan juga beberapa yang lain lah. saya pun dah lupa. So brand brand macam ni, biasanya akan menggunakan warna kedai dan sistem token atau syiling yang sama. Ini memang sudah pasti kan kalau brand ini ada buka cawangan di cawangan yang lain.

Buat group wasap/facebook page

Ini marketing yang paling senang sekali andan boleh buat untuk tarik pelanggan datang ke kedai. Manusia ni memang sewenang nya add mana mana group. So insyaAllah amat senang untuk anda dapat likers kalau namanya page anda bersifat focus pada satu satu penduduk. Contoh, page kulim info, tempat yang saya duduk sekarang. Memang sangat popular. Mana mana member saya pun ada jadi subscriber Kulim Info.

So, buat page cepat cepat ya.. kelebihan nya kalau anda buat fan page macam ni memang banyak. Dan benda ni pun ada sangkut paut dengan faktor kita seterusnya ialah 'berikan servis terbaik' di bawah..

Berikan Servis Terbaik

Pernah tak baca artikel atau sapa sapa cakap pasal tajuk 'how to influence people'? pernah tak?

Saya sendiri, masa tak berminat langsung dengan perniagaan ni memang tak la kalau nak tahu dan faham ayat ni kan. Tapi bila saya sudah memang terjun dalam bidang ni, ternyata malumat tu sangat penting.

How to Influence People – bermaksud, skills yang anda gunakan untuk pengaruhi orang. Maksud lain kepada pengaruhi tu boleh jadi macam macam, nak buat kan orang dengar cakap awak ke. Nak buatkan orang percaya, dan sekaligus untuk buatkan orang akan beli product anda ke. Nak kawal crowd yang besar, andai kata anda jadi pengerusi majlis ke apa.

Segala yang berkaitan dengan tindakan customer atau orang yang kita nak target lah senang cerita.

So, kalau anda perasan, artikel 'how to influence people' ni memang berlambak di internet, ibaratnya masing masing ada idea sendiri untuk buatkan orang lain ikut cakap diorang diorang.

Saya sendiri berpegang pada satu satu pendapat sahaja. kalau nak baca semua, memang tak habis.

Sebenarnya, topik branding dan topik untuk berikan servis terbaik ini, saya perlukan masa lama juga untuk terangkan. Kiranya cara untuk buatkan orang ramai suka akan perniagaan anda.

Tapi untuk setakat ni, cukup lah kalau anda faham, idea idea untuk berikan servis terbaik tu sepeti:

1. Sediakan tempat yang bersih
2. Pastikan mesin semua diselenggara dengan baik
3. Anda responsif dengan panggilan dari customer yang menggunakan dobi, sebab takut takut ada berlaku kerosakan. Nanti jem pula baju diorang.

Dan beberapa lagi lah. untuk permulaan ni anda faham 3 perkara ini dahulu. Nanti kita akan perlu lebih detail untuk faham, bagaimana pendapat pendapat 'how to influence people' ni boleh bertindak sebagai pembantu perniagaan anda.

Bila kita dah follow prinsip 'how to influence people' tu kan, bila sesuatu tindakan yang kita buat, bukan sekadar pendapat yang tiada bukti sahaja. Malah ada yang

scientifically proven. Kiranya, nak bagi tahu, punya lah penting prinsip ni pada perniagaan dan socialize kita.

Kalau kita tak ada kawan, atau nak ramai kawan pun boleh guna prinsip yang sama juga..

Turun kan harga kepada harga promosi

So teknik promosi begini, saya ada nampak dekat satu dobi yang amal kan. Memang murah lah, memang owner saja buat sebagai harga pengenalan.

Teknik bagus juga, sebab kita buktikan awal awal yang sistem dobi kita terbaik, dan selesai...

Summary

ikutkan pada ayat ayat saya di atas, saya ada hutang beberapa maklumat untuk bagi tahu anda dengan lebih detail kan?

iaitu:

topik branding – macam mana nak luas kan lagi dan yang kedua

topik ‘how to influence people’ – yang berkait sangat rapat dengan jualan dan servis terbaik yang saya kita mahukan semua pelanggan kita fikir dalam fikiran diorang.

so, saya hutang dulu, 2 benda ni, nanti saya akan bagi pencerahan nya kemudian hari....

Baik lah itu sahaja... Sekarang, saya nak kongsikan pula point di atas, kenapa Dobi Ryma boleh berada di atas, sedangkan dobi dobi lain yang juga ada di Butterworth berada di listing bawah? Sebab kita nak dobi berada di atas kan. So saya akan cakap mengenainya selepas ini....iaitu SEO

Kedai Dobi Layan Diri – Ciri Ciri Perniagaan Keuntungan Berganda

Sebelum anda mulakan apa apa perniagaan sekalipun. Sudah pasti lah, kita mesti tahu teori teori awal yang membuatkan perniagaan kita menguntungkan. Seperti juga dengan teori teori asas kedai dobi yang berjaya.

Dalam artikel ni, saya akan kongsi seberapa banyak yang boleh idea yang boleh saya fikir untuk pastikan perniagaan anda berjaya...

Oh ya, saya sendiri tak ada jalan perniagaan kedai dobi ni. Tapi saya ada nak rekomenkan satu company yang sangat cemerlang melaksanakan projek projek perniaga dobi seperti anda. Anda hanya perlu beri peruntukan sahaja, selebihnya, seperti khidmat nasihat, perancangan perniagaan, kertas kerja, semuanya diselia oleh mereka, iaitu Sistem Bijakomp. Anda hanya perlu kata YA untuk teruskan urusan sahaja.

Untuk ciri ciri terbaik yang anda harus ada pada kedai dobi anda nanti, suka saya bahagikan kepada 2 bahagian.

Iaitu:

- Pertama – lokasi pilihan untuk kedai dobi anda beroperasi
- Kedua – servis atau layanan yang anda berikan pada pelanggan yang datang mencuci.

Lokasi Pilihan Kedai Dobi Terbaik...

Antara faktor utama yang membantu kelangsungan keuntungan anda ialah faktor dimana kedai dobi anda beroperasi. Dalam artikel ni, saya bukan nak kongsi mesti buka kedai di tepi jalan

utama sahaja. Malah banyak lagi idea idea lain, hasil daripada potensi yang saya boleh nampak. Saya sekarang duduk bujang, walaupun dah beristeri. Kami PJJ, jadi hantar baju ke dobi tu memang dah macam rutin saya. Jadi, insyaAllah banyak input yang baik yang saya boleh kongsi.

Yang pertama..

Mesti beroperasi di tepi jalan utama

Hah tadi saya sudah cakap kan. Tapi saya nak cakap juga lah. kalau buka kedai yang memang memerlukan pelanggan daripada masyarakat public ni, tak kesah lah perniagaan apa pun. Memang kena letak depan depan supaya orang nampak.

Kalau tak, yang berada di taman itu je la yang perasan akan perniagaan anda.

Tapi, kalau boleh, mungkin anda kena fikirkan tempat parking pelanggan anda juga. takut takut jadi macam kedai makan pula. makan nya sedap, tapi sebab kan parking nya susah. Orang tak berhenti juga. so itu yang pertama..

Seterusnya..

Kawasan Kilang/Perumahan/percutian

Kawasan kilang atau tempat bekerja. Macam di kawasan perindustrian. Sebabkan banyak budak bujang, insyaAllah sales naik juga..

Selain daripada faktor bujang juga, kebanyakan kawasan kilang adalah kawasan yang padat dengan penduduk sebab ini punca orang cari rezeki kan. So kawasan kawasan macam ni akan jadi tumpuan orang ramai. Kawasan kilang juga, banyak rumah rumah baru akan naik. Harga tanah dan rumah pun akan jadi naik.

Kawasan percutian pun ok juga. memang confirm orang akan 100% guna dobi anda. Tak kan pula tengah bercuti nak basuh baju guna tangan pula kan. Tapi ia mungkin bersifat sementara cuti

sekolah panjang.

Atau pun, anda boleh cuba buka di tempat tempat totally tumpuan pelancong. Macam Langkawi, Pulau Pangkor. Kiranya, satu kawasan itu adalah tempat pelancongan.. Mungkin boleh difikirkan juga..

Dekat Dengan Tesco + 7e + Fast Food

Atau pun dalam erti kata lain, dekat dengan grocery stores atau pun convenient stores. Fast food macam McD, KFC dan Pizza semua juga memberi signal yang kawasan itu sesuai. Kenapa? Kenapa ya. Erm mungkin sebab brand brand fast food yang terkemuka ni tak akan buat keputusan yang salah atau lemah, atau pun kalau dia tak rasa dapat sales banyak kat situ, dia tak kan buka. Lagipun KFC, McD semua ni semua bukan brand biasa. Ada punya cerdik pandai dari geng geng diorang ni yang mampu detect mana mana kawasan yang boleh bagi keuntungan pada perniagaan diorang.

So kita sebagai kedai dobi owner ni, boleh dikatakan sebagai menumpang potensi lah.

Lagipun, kalau digabung gabung kan. Tak ke nampak lebih menarik

Mungkin orang datang ke dobi, boleh singgah beli KFC dahulu, dan datang semula ke dobi untuk ambil baju. Mungkin orang yang nak pergi KFC, sementara dia makan, boleh la bawa baju baju kotor sekali, sementara diorang boleh makan semua.

So, saling saling perlu..

Tapi, hujah yang paling kuat sebab kenapa fast food tu didirikan disitu lah. confirm diorang sudah buat penilaian yang betul betul terperinci untuk buka mana mana francise baru kan.

Kadar Penduduk lebih 5000 rumah dalam 1 kilometer radius

Untuk tahu benda ni, rasanya memang kena agak agak lah kan berapa ramai. Atau mungkin boleh rujuk mana mana jabatan kerajaan.

Atau pun kalau anda betul betul serius, boleh dapatkan servis daripada website ni, <https://www.populationexplorer.com/>

Berbayar ni, diorang akan populate kan ciri ciri penduduk di area yang anda mahu. Tapi, mungkin tak perlu sangat kot.

So, faktor ni kita skip.

Sebelum kita pergi ke bahagian 2, iaitu servis yang anda boleh tawarkan supaya perniagaan anda dapat menarik minat pelanggan, saya nak kongsi kan juga, lagi satu artikel penting untuk perniagaan kedai dobi anda. Iaitu cara untuk promosi perniagaan dobi anda.

Kiranya, tak ada lah harapkan orang yang lalu depan kedai sahaja perasan, sebaliknya kita juga kena buat sesuatu supaya perniagaan kita sampai dalam otak pelanggan. Walaupun tanpa meraka jumpa dan lihat kedai kita depan depan.

So ada caranya, boleh rujuk artikel nya di sini >>> Cara Nak Promosi Perniagaan Dobi Anda pula...

Faktor 2 – Servis, cara nak buat pelanggan anda happy.

Tambah kelengkapan menunggu seperti..

Vending machine dan Kerusiurut. Untuk kerusiurut, mungkin hanya berguna kalau pengunjung anda memang tinggi. Sebab satu kerusi itu pun sudah berapa kan. Tapi yang vending machine tu, saya perhatikan ramai peniaga kedai dobi letak vending machine

yang tak sesuai.

Iaitu mereka letak vending machine untuk air tin semua tu.

Seriously, saya memang rasa benda tu tak sesuai. Orang tak ada nya nak minum guna tu. orang akan lebih suka dengan vending machine bancuhan cup kecil, yang harga satu cup lebih kurang dalam 70 sen sahaja gitu.

Oh ya, dengan sistem Bijakomp, semua kelengkapan ini juga termasuk dalam pakej ya. Bergantung kepada pakej apa yang anda pilih lah..termasuk CCTV semua.

Pastikan kedai bersih dan kelengkapan di jaga rapi

Seperti contoh satu kedai dobi dekat rumah saya yang boleh dikatakan popular juga lah. hampir setiap hari akan ada orang membasuh di situ. Mula mula, owner tak letak kan pagar. Tapi lama lama tu, siap lah pagar nya juga. sebab memang banyak anjing berkeliaran waktu malam area situ.

Tak perlu, tinggi mana pun. Pagar tinggi pinggang orang dewasa pun sudah cukup kot.

Mesti alert dan responsive dengan telefon..

Sepatutnya saya letak point ini pertama. Tapi malas pula nak padam. So saya tambah bawah ini sahaja. macam biasa, anda akan letak kan no telefon untuk pelanggan call kalau ada apa apa msalah kan.

So sangat la penting untuk anda responsive dengan telefon anda. Pastikan anda jawab atau reply wasap dengan cepat. Kalau tak, diorang kecil hati.

Tambah lagi kalau kes kes yang urgent. Seperti baju tersekat dalam mesin ke, duit syiling atau token sudah habis ke. Semua semua ini memang tak boleh dah nak dilayan kan diri oleh pelanggan dah. anda kena datang dan bantu mereka.

Ada orang jaga lagi bagus

Yang ini memang jarang kedai dobi buat. Sepanjang yang saya nampak, rasanya satu sahaja kedai dobi yang letak satu orang untuk jaga. Eh bukan, mungkin dua. Dua dua di Kelantan..

Boleh juga buat tambahan duit sampingan kan. Sebab orang yang jaga ni, boleh bantu per service. Seperti masuk keluar baju letak dalam bakul selepas basuh ke contoh nya.

Mungkin ada yang nak lipat juga kan..

Terpulang, anda sediakan sahaja apa yang pelanggan mahu. Dan testing, samaada pulangan yang diraih berbaloi dengan servise yang diberikan.

Baik lah, itu sahaja kot. Jangan lupa akan artikel **cara untuk promosi perniagaan kedai dobi** anda.

Contoh Rancangan Perniagaan Dobi

Perniagaan dobi, kalau betul pada tempat nya memang akan nampak pulangan yang berbaloi. Padanlah, kalau anda lihat, hampir di mana mana pun, ada sahaja kedai dbi 24 jam di buka. Kenapa boleh dibuka? Dan kenapa masih kekal dibuka? Sudah pasti disebabkan kestabila keuntungan yang diraih.

Cara Terbaik Untuk Memulakan Perniagaan Dobi.

Ialah dengan anda menguruskan semuanya sendiri. Bukan perlu ni, tapi memang kalau anda ini memang seorang berkebolehan. Apa salah nya uruskan sendiri semua. Tapi itu lah, tak semua orang punyai masa dan kemahiran yang tertentu.

Tambah lagi perpaipan yang dikenakan pada kedai dobi 24 jam dan jenis mesin basuh nya agak berbeza dan tertutup sedikit berbanding dengan mesin dobi kita yang biasa di rumah.

Jadi, seseorang yang memang mahir dalam penyelenggaraan mesin basuh seperti ini dan sistem kedai dobi sangat diperlukan.

Lagipun, kebanyakan mereka yang memilih perniagaan dobi ialah mereka yang sudah pencen yang sudah ada wang simpanan yang besar. Yang sememangnya hanya memilih perniagaan ini untuk seakan bisnes sampingan dan tambahan pelaburan sahaja. daripada duduk rumah selepas pencen tak buat apa, baik bina satu perniagaan atau platform untuk anda terus jana duit kan?

Contoh, macam isteri saya sendiri. Tapi bukan isteri saya, tapi rakan sekerjanya yang sudah pencen. Sebelum beliau start bisnes dobi, ada juga beberapa perniagaan lain yang beliau cuba. Sebelum akhirnya, beralih ke perniagaan dobi ni, dan hanya datang untuk kutip duit pulangan sahaja.

Dan semua ini, jadi mudah untuk beliau kalau ada kerjasama dengan syarikat yang memang berpengalaman dalam bidang ini.

Sistem Bijakomp

Di Malaysia ini, ada banyak company yang memang khas dalam bidang ini yang boleh anda rujuk untuk bantu anda. Pendek cerita, tugas anda, hanya dapatkan modal sahaja, tentukan berapa mesin basuh dan pengering yang anda nak, mengikut keluasan kedai lah juga ya, dan tentukan apa jenis kemudahan

lain yang anda nak ada di kedai dobi anda.

Maksud saya, kemudahan lain itu ialah seperti Vending machine untuk buat air contohnya.

Semua ini anda, tentukan sendiri. Mungkin juga perlu rujuk pada package yang telah pun disediakan oleh pihak pengurusan kedai dobi yang salah satunya ialah Sitem Bijakomp.

Anda boleh rujuk sitem bijakomp ini di sini, saya akan kongsi berapa mesin yang perlu, mengikut kepada berapa budget yang anda boleh bagi..

Kedudukan Terbaik Untuk Kedai Dobi

Dalam Sistem Bijakomp sendiri, memang ada ditekankan, beberapa faktor yang buatkan perniagaan dobi anda dikatakan berada pada lokasi yang strategik.

Faktor faktor tersebut ialah:

1. kawasan kilang yang banyak pekerja
2. kawasan percutian
3. kawasan perumahan
4. ada juga kedai dobi yang berhampiran
5. kedudukan kedai yang berhadapan dengan jalan utama

Hari Hari Peak

Kalau di Kelantan yang lalu, secara tiba tiba air tiada diseluruh banyak kawasan walaupun hujan lebat. Dan kedai dobi ni, memang penuh dan sarat dengan pengguna.

Time time macam ini lah, keuntungan kedai dobi akan berlipat kali ganda. Tapi ingat, jangan pula harapkan kerugina orang lain untuk keuntungan anda. Kesian pula diorang tiada air, boleh basuh baju, tapi tak boleh basuh badan.

Ada sahaja hari lain yang peak, seperti contoh hari minggu dan masa cuti sekolah. Tambah lagi kalau di kampung kampung, yang

banyak nya sanak saudara pulang ke kampung. Dan pastinya akan singgah ke mana mana kedai dobi berhampiran.

Jangan sia siakan hari hari peak ini. Ini peluang anda untuk raih keuntungan yang lebih. Pastikan anda sedia di telefon seandainya ada orang yang buat panggilan sekiranya ada mesin basuh yang rosak secara tiba tiba.

Pernah jadi kat saya sebenarnya, mesin basuh yang saya guna tiba tiba rosak. Sedangkan duit saya sudah masuk. Ada yang kes lain, siap baju yang dah masuk, tapi token atau syiling sudah tidak boleh didapatkan lagi.

Memang akan ada macam macam masalah nanti..

Tapi dengan Sistem Bijakomp yang saya kongsiikan di atas tadi, semua nya mudah, sebab anda hanya perlu call service technician sahaja. nanti diorang akan berpusu pusu datang selamat kan keuntungan anda.

Keadaan Yang Mengganggu Keuntungan Anda

Sememangnya, masalah yang paling utama ialah mesin rosak. Baik untuk yang membasuh, atau pun mesin yang bahagian pengering.

Mesin Rosak

Memang selalu rosak. Lagi sakit kalau kita tengok guna time tu la nak rosak. Masalah macam ni, tak lain tak bukan untuk tackle ialah anda kena sentiasa alert. Kalau anda perasan, mana mana kedai dobi pun mesti akan letak nombor telefon owner. So ini pun nanti anda akan lakukan supaya lebih responsive dengan masalah pelanggan anda.

Walaupun bisnes perniagaan kedai dobi ini direka bercirikan layan diri. Kiranya semuanya dilakukan oleh pelanggan sendiri, tapi tak bermakna anda perlu letakkan 100% tanggungjawabnya begitu. Sebaliknya, anda perlu sentiasa bersedia akan panggilan yang dibuat oleh pelanggan.

Kalau anda rajin angkat call, anda pun bergegas datang untuk bantu pelanggan anda, insyaAllah mereka akan datang lagi.

Kurang coin

Ada setengah sistem kedai dobi gunakan duit syiling, ada yang menggunakan sistem token. Kalau ada yang gunakan sistem syiling dan tiba tiba mesin rosak. Ok lah, duit masih boleh digunakan lagi. Tapi kalau sitem token, nak sumbat mana token tu kalau mesin dah rosak?

Sebenarnya, masalah yang difikirkan oleh pelanggan ini boleh diatasi kalau anda responsive dengan masalah pelanggan. Hargai mereka..

Tapi, antara masalah lain yang biasa berlaku pada saya sendiri juga ialah kurang coin atau duit syiling untuk ditukar. Kadang kadang, saya terpaksa, pastikan boleh tukar duit dahulu, baru ambil baju dari bonet kereta dan masukkan dalam mesin.

Kalau tak, habis sia sia sahaja.

Tak ada orang jaga

Kalau di area Kulim ni, saya tak nampak sangat. Tapi kalau di Kelantan. Ada kedai dobi yang dijaga oleh seorang penyelenggara. Kebanyakannya wanita. Tugas nya, hanya bantu customer untuk masuk kan, keluarkan baju, masuk pada pengering, jaga kebersihan dobi dan sebagainya.

Itu sahaja. memang simple tugas nya.

Tapi sangat berguna. Sebab anda boleh tambah keuntungan secara tak sengaja.

Maksud saya macam ni, kita yang hantar dobi ni, untuk kering memang perlukan masa dalam 25 minit lebih kurang, dan baju itu nanti akan dikeluarkan dan masuk ke bahagian pengering pula, dan ambil masa lagi 20 hingga 25 minit.

Sekarang cuba fikir, aga agak betapa ramai yang rasa malasnya

nak tunggu. Baik aq masuk sekali, dan terus pergi mana mana, makan je contohnya, dan hanya ambil bila sudah kering sahaja.

Ramai kan yang mahu macam ni?

Dan di sini lah, tugas wanita tadi akan jadi sangat berguna.

Dan anda mungkin boleh buat cas tambahan sebab bantu pelanggan uruskan masa mereka dengan baik.

Kalau 1 kali pertolongan, mungkin sudah ambil 2 hingga 3 ringgit. Kalau 10x customer, mungkin sudah dapat 30 ringgit dalam tangan. Silap silap, anda boleh bayar terus gaji si pembantu yang berada di dobi ini.

Kedai anda pun akan lebih terjamin, sebab wanita ini akan jaga.