

Pentingnya Investment

Bila kita dah bekerja ni, mesti akan tak lari dari dengar perkataan '**investment**'. Sama ada investment untuk hari tua, investment untuk side income, atau pun investment untuk tambahan aset.

Tak kesahlah, semua pun betul yang sebenarnya bergantung kepada tujuan apa untuk kita buat investment, dan daripada tujuan itu akan ada pula tindakan apa yang sepatutnya kita buat supaya investment tadi tercapai.

Sebelum saya hurai lebih panjang, macam mana kita nak plan investment dan jenis jenis investment yang lain, saya nak bagi tahu dulu, **kenapa kita mesti buat investment?**

Jawapannya, boleh jadi banyak. Tapi saya nak sentuh bab kwsp sahaja.

Tipikal malaysian, orang yang bekerja ni mesti ada KWSP. Inilah satu satunya punca atau source yang kira boleh nampak untuk hari tua nanti.

Sekarang ni, cuba login dalam akaun kwsp anda masing masing, tengok berapa yang ada. Katakan dalam 5 tahun bekerja dapat banyak dalam sekian sekian. Cuba congak, dalam 5 tahun bekerja dapat berapa, lepas tu, kira kalau sampai pencen umur 55 nanti. Totalnya anda akan dapat berapa pula.

Langkah Mudah Untuk Mendaftar i-Akaun

LANGKAH 1



- ▶ Hadir ke mana-mana **cawangan** atau kiosk KWSP berhampiran anda untuk mendaftar i-Akaun

LANGKAH 2



Layari
www.kwsp.gov.my

Pilih 'Log Masuk'
& klik i-Akaun (Ahli)

ATAU



Muat turun aplikasi
mobil i-Akaun



LANGKAH 3



Masukkan nombor ahli KWSP sebagai ID & Kata Laluan sementara yang diterima melalui SMS untuk aktifkan akaun anda.

Selepas anda setuju, anda perlu pilih ID Pengguna, Kata Laluan dan Frasa Rahsia anda.

Apabila pengaktifan selesai, anda akan menerima notifikasi berjaya di skrin anda.



KWSP | EPF

www.kwsp.gov.my

Mana yang belum daftar, elok daftar sekarang. Tujuan kita nak ada online kwsp ni bukan sekadar nak tengok tengok hujung tahun sahaja. Kita juga kena tengok setiap bulan, sebab ada kes kawan saya ngadu, di payslip ada penolakan tapi bulan bulan statement dalam epf tiada.

So lebih baik register, supaya anda boleh monitor.

the fact!!

Mana yang sudah daftar pasti akan setuju dengan apa yang saya nak cakap. Kebiasaanya, kalau anda dapat gaji dalam 3k hingga 4k, dan bekerja dalam 6 tahun. Mesti akaun kwsp 2 kwsp anda akan ada dalam 10k hingga ke 15k.

dan akaun 1 pula, mesti lebih kurang dalam 30k ke 40k

Saya boleh kata gini, sebab jumlah ini pun lebih kurang sama macam akaun saya punya juga. Dan untuk pengetahuan anda juga, saya ni dah berhenti kerja kilang sejak 2019 lagi. Bulan 8 2019 kalau tak silap.

Saya berhenti sebab ada masalah sikit dengan bos, dan terus bekerja sendiri sampai sekarang, sebagai property agent. Kiranya, saya jual rumah, tanah, bendang, dusun durian semua.

Dan bila saya dah berada dalam bidang ni, memang selalu sangat saya akan check profile kewangan akaun client saya. Yang rata rata, lebih kurang sama macam saya cakap tadi.

kalau client tu umur 30, dan gajinya dalam 3k hingga 4k, mesti kwsp akaun 2 dia dalam 10k hingga 15k. dan akaun 1 dalam 30k ke 40k.

Memang standard, mana yang gaji lagi rendah, dan jumlah tahun yang anda bekerja lagi sikit, pastilah akan lagi rendah.

So secara mudahnya 6 tahun bekerja dapat 50k. (bergantung kepada statement kwsp masing masing ya, ini saya bagi summary sahaja, anda kena kira sendiri berapa tahun yang anda kerja sekarang, dan berapa dapat total kwsp akaun 1 dan 2)

Untuk saya, 6 tahun kerja, dapat 50k pada umur 30 tahun

dan katakan kita bekerja tempat sama, sampailah umur pencen iaitu 55 tahun.



Berapa pula total kwsp tadi?

anda tolak tambah sendiri, tapi estimatanya dalam 208k. Saya tak kira terlampau detail, kita estimate sahaja.

so umur 55 tahun, dapat RM 208 000 (lebih kurang)

Kalau ada yang rasa macam tak masuk akal, ye lah mungkin nanti:

1. gaji akan naik lagi
2. mungkin akan ada tambah bonus
3. mungkin akan ada ot yang lebih2x

So tak pa, kita kira **RM 300K** sebagai mudah cerita.

Sekarang ni, katakanlah, 2022 ni saya 34. Bila saya umur 55, iaitu pada tahun 2043.

Katakan saya belanja 3000 sebulan lepas pencen.

RM 300K / 3000 sebulan = 100 bulan, 100 bulan bahagi 12 bulan = 8.3 tahun.

Maksudnya, saya ada 8.3 tahun sahaja untuk 300k ni habis. Betul tak?

Ini tak kira lagi, dengan

1. kemungkinan akan guna sikit untuk renovate rumah, tambah bilik atau apa
2. mungkin juga saya guna untuk beli kereta lain – biasalah nafsukan, dpat duit seketul gitu
3. mungkin juga nak guna untuk umrah, atau haji, atau percutian ke turki lagi. kundasang lagi. haha, saya x pergi lagi ni.
4. eh mungkin juga anak minta nak sambung belajar
5. kita dah dapat 300k, tak kan wife nak buat derk je, mesti dia nak sikit kan

so banyak sangat lagi alasan yang boleh menghilangkan dan mengurangkan 300k tadi.

tak kira lagi dengan 2019, 2020, 2021 negara kita teruk dengan covid. berapa ramai orang keluarkan duit EPF.

Kat situ pun dah short berapa puluh ribu. Saya sendiri pun rasanya keluarkan 20K masa covid yang sudah.

Sekarang ni januari 2023. dengar cerita variant baru dari China dah mula menular, kemungkinan besar keluar lagilah duit epf tu nanti. Sudahlah kita kira awal tadi 208K sahaja, 300K ni pun dah macam tak masuk akal sebenarnya.

Disebabkan semua inilah kita kena buat investment yob

Sebabnya tak cukup. kalau memang kita ada pencen macam orang kerja goverment lain cerita. Walaupun tak boleh bermewah sangat, atleast adalah pencen untuk duit dapur. Kerja goverment ni, akan dapat pencen separuh daripada gajinya. Itu pun kalau cukup tahun perkhidmatan.

Cara Langsaikan Hutang

Saya tak berapa semangat dah sebenarnya bila nak tulis artikel ni. Sebab tak banyak permintaan. Tapi tak apalah, kita tulis dan raikan juga. Sebab masalah kewangan, hutang, duit tak cukup ni memang ramai yang terpalit. Saya sendiri pun sama.

Kalau dulu, hutang saya 2500 juga sebulan. Dengan gaji 3k 4k. Memang susah nak survive. Sampailah, saya berjaya turunkan kepada 1500 macam sekarang ni. Rasa macam dah lega sikit.

Alright, saya nak kongsi dulu 7 cara yang anda boleh cuba untuk kurangkan komitmen. Boleh baca dulu, nanti saya akan cuba terangkan.

1. bayar lebih
2. guna snowball technique
3. tambah income/part time job
4. kurangkan bajet/pembaziran
5. sell everything you dont need
6. reschedule term
7. refinance house

Bayar Lebih

Pig pun tahukan kalau yang ni. Selamba saya jadikan ini sebagai tips top 7. Macam nak menambahkan point bagi nampak banyak ja.

Tapi hakikatnya, memang macam tu pun. Saya sendiri pun bayar lebih. Mungkin dapat daripada komisen lebih, atau bonus lebih, atau duit dari income lain yang lebih.

Kita boleh terus lumpsumkan mana mana hutang hutang yang paling sikit dahulu.

Oh ya, sebelum terlupa. Kita kena senaraikan dahulu semua jenis hutang, dengan berapa bulanan, berapa bulan lagi nak setel supaya kita nampak jaraknya, dengan berapa jumlah duit yang kita hutangkan.

Contohnya:

Bil	Jenis Hutang	Bulanan	Brp Bulan Utk Habis	Jumlah
1	kereta	890	60	53400
2	cimb kat kredit	250	28	7000
3	motor	180	12	2160
4	cimb personal loan	220	36	7920
5	aeon personal loan	180	8	1440
6	bulanan rumah yg dibeli	700	240	150K

OK, so lebih kurang beginilah ya. Saya reka reka sahaja tu, ada copy copy sikit komitmen saya yang dulu sebagai contoh, dan juga tambah beberapa komitmen yang lain untuk saya tunjukkan point cara nak menggunakannya masa top 10 cara untuk kita langsaikan hutang nanti.

Berbalik kepada 'Bayar Lebih' tadi, lagi terbaik kalau kita senaraikan macam diatas ni. Dan cuba tutup dahulu hutang yang paling sikit jumlahnya.

Contohnya, katakan anda dapat bonus tahunan, atau setengah company macam saya kerja dahulu, setiap 3 bulan memang kami akan duit bonus daripada saham. Bolehlah guna untuk tutup terus akaun AEON PERSONAL LOAN, yang RM 180 sebulan tu.

Jumlah totalnya hanya RM 1440 sahaja.

Dulu, saya silap. Kononnya nak target besar dahulu, contoh macam nak target hutang kereta dahulu bagi habis. Baru yang kecil kecil. Salah macam ni, mental kita tak akan sekuat itu

punya.

Sebab lambat lagi bil kereta tu nak habis. Better kalau kita kurangkan yang level hutang hutang ciput ni dulu. Memang bulannya sikit, tapi kalau 2 3 jenis hutang, jenuh juga.

Guna Snowball Technique

Teknik ni, memang tersangatlah popular. Senang sahaja nak faham. Kalau anda tak faham, apa yang saya cuba ceritakan sebab saya cuba nak ringkaskan sehabis baik ni.

Boleh sahaja rujuk artikel yang lain atau channel youtube, sebab agent agent insurance suka share teknik ini di youtube.

Caranya macam mana, anda cuba focus pada loan atau bulanan yang paling rendah juga. Bayar bulanan semua loan masih lagi sama, cuma kita focus pada loan yang paling rendah sampai habis, dan gunakan bulanan yang loan paling rendah tadi, kepada 2nd loan yang paling rendah. Atau 2nd loan yang menjadi pilihan kita untuk setelkan dahulu.

Contoh, katakan bulanan RM 180 untuk aeon ini habis. Anda masih lagi lagi guna RM 180 ni untuk bayar bulanan motor.

Kalau tengok kat situ, bulanan motor RM 180 kan, tapi sebabkan kita guna teknik snowball ni. Anda guna juga bulanan dari aeon, RM 180 tadi, tambah kepada bulanan motor. Ibarat anda bayar RM 180 x 2 sebulan.

iaitu RM 360 sebulan. Kalau anda buat gini, kalau bulanan motor tu, 12 bulan baru habis. Memang hutang motor anda, 6 bulan sahaja dah setel.

Seterusnya, guna hutang daripada aeon, hutang daripada motor, untuk topup bayar RM 250 kad kredit pula.

$RM\ 250 + RM\ 360 = RM\ 610$ sebulan anda bayar kad kredit. Kalau saya bahagi 7000 dengan 610, 11 bulan dah setel. Anggaran sahaja ya, sebab pengiraan bulanan dan interest kad kredit ni

lain lain.

so 11 bulan boleh kurang, tak termasuk lagi dengan 6 bulan yang dah berlalu masa anda bayar hutang motor. Entah entah hutang kad kredit anda tinggal 8 bulan sahaja lagi nak setel.

Tambah Income / part time

Ini yang saya buat sebenarnya. Sebab teknik snowball ni atas kertas memang nampak cantik, nampak canggih. Tapi mental saya tak berapa kuat nak buat.

So saya lebih memilih untuk tambah income.

Buatlah apa apa, jual itu ka jual ini ka.

Saya pernah jual ebook, saya pernah jual bagasi, sekrang saya jual rumah dan dah jadi full time agent hartanah pun. Dulu saya buat part time ja.

Kurangkan bajet dan pembaziran

baru semalam saya pergi DIY, nak beli barang rumah. Sebab saya baru pindah taiping. pusing punya pusing, saya cakap dekat wife. tak payahlah kita beli. tunggu next commission pula. haha

Sebab rasa macam dah banyak sangat belanja.

Better macam kita ada bajet bulanan berapa untuk makan, isi minyak semua. supaya kita tak berbelanja lebih. kalau jenis saya, memang terpaksa letak duit gaji dalam akaun bank lain.

Kalau tak, memang saya akan guna punya.

Saya pun sekrang ni, dah kurang makan luar. Lebih kepada masak sahaja. Dulu saya dengan wife boleh kata setiap hari keluar makan malam.

Sell everything you dont need

ini saya ambil daripada website orang putih ni. Dalam rumah

saya, memang ada dapor elektrik yang saya beli dulu dalam 200, dengan macam microwave tu yang kecil tu.

Lupa dah saya apa namanya. kalau saya jual, katakan boleh dapat lagi 250. Boleh juga kita guna di tempat lain.

apa apa pun, semua ni kena catit. kalau kita duk congak, dan duit kita duk bagi gitu sahaja, tanpa kira berapa yang tinggal dalam poket, mungkin tak nampak sangat.

so better kita catit dan rekod perbelanjaan. Kalau tak dapat setiap bulan pun tak apa, mungkin 2 atau 3 bulan sahaja, bagi kita biasa dan alert kalau ada pembaziran.

Rescheduled term

Ini apa, saya sebenarnya baru tahu tau ini. baru tahu dalam 1 atau 2 tahun macam tu. Sejak saya jual rumah ni, kenal kenal dengan orang banyak duit, jenis 10k sebulan. Memang tips depa share.

so saya share balik dalam blog ni bila saya ingat. antaranya ialah reschedule term.

Reschedule ni sebenarnya macam kita minta bank tu kirakan balik hutang kita, dan mungkin minta mereka anjakkan sikit bulanan supaya bulanan yang kita bayar tu tak tinggi.

Contohnya, macam yang anda tengok komitmen kereta RM 890 di table atas tadi. Itu sebenarnya, memang actual bulanan kereta saya dahulu. Lepas hampir 4 atau 5 tahun lagi nak habis, saya minta bank rescheduled untuk kurangkan kepada RM 650.

Tapi itulah, kita punya bulanan kembali banyak, jadi balik 7 tahun rasanya. Bolehlah, lagi daripada saya nak bayar dekat 900 sebulan. Terasalah kurangnya sikit beban.

So, anda pun boleh buat. Saya tak pasti kalau aeon atau personal loan boleh buat. Tapi kereta memang boleh buat. Tapi ada syarat syaratnya, macam kena maintain bayar elok, ada

sebab yang kukuh, atau pun lain lain.

Apa apa pun, anda kena tanya sendiri. Bank yang saya buat loan kereta sekarang, adalah bank rakyat.

Refinance House

Yang ni lebih kurang macam reschedule loan juga. Tapi rescheduled tu biasanya tak dapat apa. Sebab product pinjaman kita value makin kurang, macam kereta tu.

beli dulu 80k, kalau kita jual balik memang dalam 40k sahaja. itu pun kalau ada yang nak beli.

banding dengan rumah, anda beli 100k, tapi lebih 10 tahun, memang boleh jual 200k atau 250k macam tu. So refinance yang saya maksudkan ini, adalah penstrukturan semula pinjaman, ke atas value semasa.

semasa – maksudnya value sekarang yang sudah naik.

Contoh.

Katakan dulu anda beli rumah harga RM 150 000. Yang lebih kurang dalam RM 700 sebulan. Lepas 10 tahun, katakan value rumah tu dah jadi RM 270 00.

Ingat ya, value rumah tu dah naik kepada RM 270K, tapi anda masih lagi bayar RM 700 untuk value 10 tahun yang dulu, iaitu RM 150K.

katakan anda refinance semula, pada harga RM 270K? Bulanan memang akan naik kepada **RM 1350**

Tapi anda boleh dapat extra cash.

extra cash tu mungkin dalam RM 270K – 130K (saya kira 130K, katakan lepas 10 tahun bayar tolak 20K) = **baki RM 140K**

Baki RM 140K tu, banyak juga. Bukan setakat boleh setelkan loan loan kecil, sekali kereta pun anda boleh setelkan.

Tapi apa apa pun, refinance ni kena hati hati. sebab takut ada sifat tamak berlebihan lastnya anda buat loan yang tak perlu.

nak tahu berbaloi ke tak, cuba tambah semua komitmen dalam table tu.

Bil	Jenis Hutang	Bulanan	Brp Bulan Utk Habis	Jumlah
1	kereta	890	60	53400
2	cimb kat kredit	250	28	7000
3	motor	180	12	2160
4	cimb personal loan	220	36	7920
5	aeon personal loan	180	8	1440
6	bulanan rumah yg dibeli	700	240	150K
		2420		71,920

So total bulanan semua sebelum refinance ialah **RM 2420**

dan total jumlah loan pula **RM 71,920**, tak termasuk dengan total jumlah rumah yang dah jadi **RM 270K** ya.

Sekarang ni, anda tolak **RM 140K** anggaran dapat tadi dengan **RM 71,920 = RM 68 080**

So berbaloilah nampaknya kan.

kalau dulu, anda bayar bulanan RM 2420 sampai loan habis.

Tapi sekarang, anda bayar RM 1350 rumah sahaja. Sebab loan lain dah setel dengan duit 140K refinance tadi. Siap ada balance lagi RM 68K pula.

RM 68k ni nak buat apa? jangan buat rumah pula saja saja pula. kalau tak ada idea lain yang lebih berguna, masuk dalam public mutual sahaja.

Atleast anda dapat juga 13% setahun. dan katakan anda peram lagi 10 tahun tak ambil 2x, memang boleh dapat banyak. saya bukan agent public mutual, anda boleh tanya depa sendiri berapa estimate kalau macam ni.

Kalau lepas 10 tahun boleh dapat 30K setahun pun cantik dah, katakan anda pula ada duit pencen. Lega dah kat situ untuk bayar rumah. Jangan risaukan kita mati, sebab kalau mati insurance cover, so tak perlu bayar apa apa dah.

Apa apa pun, semua ini sedap di mulut, dan perlukan pen dan kertas untuk rancang.

Saya sendiri buat macam tu. kita tak boleh congak, angan angan sambil berak. tak boleh, mesti serius.

so sediakan pen dan kertas dan tulis.

Sebab caranya bermacam macam, mengikut kesesuaian diri sendiri.

Contoh katakan anda dapat RM 140K tu. Dan mak ayah memang ada bagi anda tanah, boleh ja minta tukang rumah buat 3 bilik punya banglo rumah kampung.

140K memang cukup. buatlah sikit sikit dulu. asal ada rupa rumah.

Setiap orang itu, walaupun loan nya sama tinggi, tapi penyelesaiannya berbeza.

Medical Card Paling Murah

Prudential VS AIA

Insurans memang penting, tiada siapa boleh nafikan. Walaupun level tension, menyampah dengan rakan agent insurans duk promote tak berhenti makin lama makin bertambah.

Tapi memang kita tak boleh nak nafi atau kata yang insurans ini kalau ambil merugikan.

Cuma kebanyakan orang akan fikir negative, rugi sebab bayar setiap bulan, tapi bukannya sakit pun. Tapi itulah, kalau kita pula harapkan sakit setiap bulan untuk kita claim insurans, tak sanggup pula rasa nak terseksa menahan sakit.

So kesedaran untuk kita ni perlukan plan insurans bersama dengan medical card terbaik sepatutnya tak perlu, sebab memang kita sudah jelas pun akan kepentingan adanya pelan insurans.

Cuma, ada tak bayaran insurans atau medical card bulanan yang lebih murah?

Jawapannya, **TIADA**

Anda boleh cuba survey sendiri di setiap policy life insurance yang popular di Malaysia, antaranya Great Eastern, Prudential, AIA, Tokio Marine, Zurich, Manulife, AmMetLife dan Etiqa.

Mungkin ada lagi yang lain, tapi saya pilih yang 8 ini sahaja sebab ramai kawan kawan saya yang agent joint hanya ini sahaja. Ataupun saya biasa dengar.

Saya boleh kata, policy, dan monthly cost lebih kurang sama sahaja.

Kawan saya yang ambil Prudential pun dapat layanan terbaik sebab anaknya berkali kali admit hospital masa awal awal kelahiran.

Atau pun bos saya sendiri yang sakit saja, terpaksa admit, pun berpuas hati sebab dijaga dengan baik oleh AIA.

Saya terpaksa guna contoh orang lain, sebab wife saya memang pemegang policy AIA, tapi dia ni jenis jarang sakit. Belum pernah lagilah demam teruk sangat sepanjang kami bernikah hampir 5 tahun ni.

Apatah lagi sampai nak admit.

So, saya ulang suara, walaupun sebenarnya saya tulis. Medical Card di Malaysia ni tiada banyak bezanya sangat kalau anda banding dari segi harga. Cuma ia akan jadi murah, atau lebih berpatutan kalau anda ambil awal.

Mungkin awal 20an contohnya, banding dengan umur dah 35 baru nak ambil. So memang akan ada perbezaan ketara darisegi harga bulanan yang anda perlu bayar.

Option Terbaik

Tapi ada satu pelan ini yang bulanannya tak sampai RM 50 dan boleh cover up to 1 million dalam masa setahun.

Ini bukan pelan yang tiba tiba bank call promosi kepada anda ya.

Actually apa yang saya nak cakapkan not even insurans. Tapi sebaliknya ia lebih dikenali sebagai '**perkongsian cost insurans**'.

Seperti contoh kes yang baru berlaku bulan lepas, iaitu kes yang ke 55

Crowd Share Last Month

2021-05-25 to 2021-06-24

Crowd Share Amount	RM 36034.82
Total Sharer	3394
Amount Shared per Sharer (Smoker)	RM 12.46
Amount Shared per Sharer (Non-Smoker)	RM 10.39

[Check Details](#)

Details.

Kes ini berlaku di Hospital Pakar Sultanah Fatimah, Muar. Pesakit seorang perempuan, berumur 27 tahun (2021). Ikutkan result diagnosis dalam dashboard membership noted as NERVE RELATED ISSUE (SPINE).

Tak pasti kalau lebih detail bagaimana, tapi yang berkaitan dengan kesakitan tulang belakanglah.

Actually, sebagai member kepada policy ini, kita memang boleh nampak nama dan beberapa detail yang lain. Tapi bukanlah nama penuh, dan jenis tuntutan pun kami tak dapat yang tersangat sangat detail untuk menjaga privacy pesakit.

Tapi rasanya, tak perlu dah maklumat kita tahu kemanalah perginya duit yang kita bayar setiap bulan **TERJAWAB**.

Ini antara kelebihan utama program inilah, kalau anda subscribe insurans lain, anda bayar bulan bulan, kita sendiri pun tak tahu duit itu pergi kemana. tapi dengan program yang saya tengah kongsi ini, anda jelas kemana duit itu pergi, dan berapa yang anda perlu bayar.

Kalau kita tengok kes yang ke 55 ni, kalau saya yang jenis merokoknya ini hanya **RM 12.46** sahaja.

Nanti kalau anda join, mungkin 5 ringgit sahaja untuk kita bantu pesakit seperti kes 55 ini.

Actually, perbelanjaan RM 36034.82 bukan untuk satu pesakit sahaja, malahan ada 9 kes kesemuanya untuk tarikh **25/05/2021 – 24/06/2021**.

Tapi saya sengaja tak senaraikan semua, nanti anda boleh lihat sendiri.

So? Kenapa Masih Lagi Bayar Premium?

Ok, seperti yang saya katakan tadi ini bukan seperti policy insurans yang anda bayar atau dengar dari pakej pakej seperti AIA atau Prudential dan sebagainya.

So selain daripada dua kelebihan yang paling utama iaitu:

1. bulanan yang dibawah RM 50
2. kita tahu kemana duit kita dibelanjakan

Program ini juga ada kekurangannya.

Dan untuk pengetahuan anda juga, program ini not even apply pun sebagai insurance agency pada Bank Negara. Sebab ia hanyalah perkongsian medical cost kepada member yang terlibat.

So, kalau anda memang mampu bayar banyak bulan bulan, dan tida rasakan ia sebagai satu masalah yang besar, memang anda tak perlu join pun program ni.

Tapi kalau anda rasa, aduh masalahnya untuk maintain bayar RM 200 ke 300 sebulan. Anda sangat sangat digalakkan untuk join program ini. Atleast kita ada protection walaupun ia tak sebaik membayar premium.

Nanti, saya akan kongsi kekurangan program ini, tapi

sebelum itu, saya nak kongsi juga contoh program seperti ini di luar negara.

Program Seperti Ini di Luar Negara

Kalau anda rasa pelek, atau macam tak percaya, memang pun. Even saya sendiri pun tak sangka ada program seperti ini. Tapi di Malaysia memang kita akan rasa pelek, sebab program ini pioneer.

Tapi kalau di luar negara memang dah banyak sangat dah. Kita ambil contoh di America sahaja. America sahaja ya, tak termasuk negara lain, di America sahaja ada.

Antaranya ialah Medishare, Christian Healthcare, Samaritan dan Liberty HealthShare. Anda boleh rujuk senarainya di [wellkeptwallet](#), ataupun di [kitces](#).

Offer

Baiklah, itu sahaja. So sekarang adakah anda berminat dengan program ini? Kalau ya, boleh isikan email dibawah, saya akan kongsi satu video penerangannya lebih detail. Kelebihan dan kekurangan juga saya akan ada kongsi dalam video itu.

Ingat ya, ini adalah option terbaik untuk mana kawan kawan kita yang bukanlah nak kata mampu, tapi mungkin bukan keperluan lagi untuk tempoh terdekat, tapi dalam masa yang sama, nak juga rasa secure seperti mereka yang pemegang policy premium.

Permohonan Kad Kredit Online

Kalau anda nak apply kad kredit online, boleh sahaja. Ada banyak company 3rd party boleh urus kan macam :

- [Compare hero](#)
- [Ringgit plus](#)
- [Imoney](#)
- [LoansStreet](#)
- [Bbazaar](#)

Tapi lebih baik anda pergi bank terus.

Saya pernah register kat ringgitplus or comparehero kalau tak silap. Memang la diorang akan call kan, tapi lepas tu beberapa product lain pun diorang akan call juga. so saya rasa macam kacau pulak hal kita.

So, lebih baik anda pergi bank terus. Daripada nak sediakan document online juga leceh juga.

So, untuk permulaan, anda rujuk [11 senarai kad kredit](#) dalam table yang saya sediakan dalam artikel ni.

Lepas tu, boleh la berangkat ke bank untuk maklumat lebih details dan tepat.

Mohon Kad Kredit Tanpa Slip Gaji

Tak ada slip gaji bukan nya masalah besar tau.

Sebab kalau tak ada boleh sahaja kita buat slip gaji tu.

Bukannya salah pun, dah memang company tak bagi slip gaji nak buat macam mana kan.

Yang masalah sekarang ialah gaji yang anda dapat melalui cash tu. Ini yang problem.

Kenapa?

Sebab bank tak dapat nak confirm kan dengan buat perbandingan. Sebab, bila kita apply loan, bank pasti akan minta:

1. slip gaji
2. bank statement
3. EPF
4. nama dan no tel company

Contoh anda bagi slip gaji 6 bulan, so banker akan cuba cari jumlah gaji yang tiap bulan tu mesti ada masuk dalam bank dan sama. Kiranya nak sah kan lah ni.

Kalau dah anda dapat gaji tu secara cash macam mana nak confirm. Ok lah, boleh masuk sendiri kan, macam lah anda betul betul masuk semua.

So itu guna bank statement.

EPF pula, mungkin lebih kepada nak pastikan maintain masuk atau tidak. Kalau nak confirm kerja tu, memang bank akan terus call company sahaja.

So, lagi sekali, TIADA SLIP GAJI bukan satu masalah, yang masalah jumlah actual tu tak masuk dalam bank untuk direkod dalam bank statement.

Dan juga anda kena pastikan minima income RM 2000 lah, seperti yang senaraikan dalam table [kad kredit](#) ni.

Kad Kredit Untuk Gaji Rendah

Saya dah pusing satu Malaysia ni. Gaji paling minima untuk guna [kad kredit ialah RM 2000](#).

RM 2000 ni boleh jadi basic sahaja, atau pun sekali dengan OT. Saya rasa memang sekali dengan OT, kira nya gross income. Sebab masa saya apply kad kredit CIMB masa tahun 2012 dulu. Basic saya baru RM 1500.

Sebab kan OT yang biasa dapat RM 2500 tu yang mungkin buat lepas tu.

AEON sendiri yang ada 11 jenis kad kredit pun paling minima RM 2000 juga. Kalau AEON pun paling rendah RM 2000, memang tak la institusi kewangan lain bagi lagi rendah kan.

So kalau anda gross income atau gaji hanya RM 1500, memang tak merasa la noh pakai kad kredit ni. Tapi tak apa, boleh harapkan OT kalau ada.

Cara Pilih Kad Kredit

Kad Kredit ni, kalau nak diikutkan banyak kelebihan nya selain daripada untuk kita bayar guna kad dulu, dan langsaikan hutang tu lain hari. So boleh lah, kita plan kewangan macam mana, walaupun kebanyakannya memang tak gitu, tapi tak apa lah.

Tapi kita nampak la kelebihan nya kan.

Selain daripada tu, saya fikir, lebih elok keluarkan 5000 daripada kredit kad, daripada anda pinjam RM 5000 dekat pinjaman peribadi. Sebab 5000 daripada kredit kad tu, jumlah minimum nya tak setinggi kot dengan installment bulanan bank kalau kita pinjam RM 5000.

Masa nya juga tak lama.

Tapi sebenarnya, kad kredit ni memang banyak lagi kelebihan

lain, seperti contoh, katakan bilik hotel RM 250 satu malam. Dengan menggunakan specific kad kredit, bergantung kepada hotel apa juga. anda mungkin dapat harga lebih rendah. Mungkin less 5 to 10 percent contoh nya.

Kawan saya reti lah benda benda gini, sebab dia yang biasa cerita.

Saya sendiri, tak pernah la nak guna kad kredit sampai tahap itu. Sekadar guna untuk dahulukan mana yang patut dan bayar minima sahaja kemudian.

Tapi, memang ya, kelebihan nya memang lebih lagi. Dan antara cara untuk pilih jenis kad kredit atau mana satu product kad kredit yang anda patut guna ialah bergantung kepada penggunaan yang anda buat.

Contoh, kalau nak guna kad kredit untuk isi minyak. Boleh guna kad kredit yang khas untuk pam minyak. So nanti, boleh la anda dapat cash back ke apa setiap kali isi. Atau pun, khas untuk belanga Tesco atau AEON yang memang sediakan kad kredit diorang sendiri.

Atau pun untuk travel. Ini jenis gaji yang 10k gitu lah ni. Memang ada kredit kad khas yang anda boleh dapat kelebihan all in one untuk yang jenis suka travel. Mungkin flight murah dan hotel murah.

Apa apa, kebiasaannya, bila pilih kad kredit ada 7 jenis produk utama yang anda boleh pilih, ikut kepada kemahuan dan tujuan anda juga.

1. singup offer – bila register, dapat alat elektronik contoh nya
2. no annual fee – ini saya prefer
3. cashback – boleh la kumpul points la ni.
4. rewards
5. petrol
6. travel

7. islamic – saya memang pilih yang ni

So, lebih kurang macam ni lah. Sekarang, anda fikir elok elok apa jenis tujuan anda buat kad kredit, dan tengok pada [senarai kad kredit terbaik](#) yang saya baru update ni.

Cuba nilai kelayakan anda tahap mana.

11 Senarai Kad Kredit Terbaik Malaysia [Update 2019]

Salam semua, disebabkan terlampau banyak email duk tanya saya mana kredit kad yang terbaik. Dan saya pun jadi blur nak jawab apa. Sebab setiap kali saya buat artikel, kadang kadang saya pun lupa butiran artikel tu.

Oleh itu, kalau saya senaraikan terus setiap kad kredit yang anda boleh pohon, bergantung kepada kelayakan anda.

Saya tunjuk dulu terus table perbandingan nya, nanti di bawah table ini saya ada kongsi lagi petikan untuk cara faham table ni. Sebab saya tak boleh nak masukkan butiran semua, nanti tunggang langgang jadi table ni kalau anda view with mobile.

Table Description

- jenis kredit kad yang saya list di atas adalah semua nya ISLAMIC
- Min Income – termasuk OT, contoh basic 1500, tpi ada OT sampai RM 2000, kira boleh lah ni – masih lagi bergantung kepada bank juga
- semua bank, umur sekurang kurang nya 21 tahun

Kenapa Saya Senarai Kan Islamic Shj?

saja lah kot, elok la ambil yang Islamic, patut shariah akan 2 perkara, tiada unsur gharar dan juga riba.

gharar – gharar ni cas lebih

riba – ini untuk interest.

Tapi macam mana bank buat duit? so bank hanya akan charge pada service diorang sahaja, atau pun profit change dan juga outstanding amount yang anda pending/hutang. Itu pun sesetengah kad tak cas interest kalau anda bayar pada tarikh yang sepatutnya. Dan kalau bank charge pun, hanya pada jumlah yang outstanding sahaja.

Contoh, katakan tarikh limit bayar total tu setiap 1 hari bulan.

anda beli barang RM 400 guna kredit kad pada 15hb. Dan berjaya langsaikan hutang RM 400 ni sebelum 1hb. So tak rugi apa apa. Tapi kalau anda bayar RM 300 sahaja atau pun jumlah minimum. Yang tinggal yakni RM 100 itu sahaja yang akan dicharge bunga.

Cara Nak Apply?

Pergi bank la sayang.

oh ya, senarai bank yang saya tulis tu memang saya ambil yang ringkas sahaja. Sebab nanti tak muat column. Kalau nak ikutkan panjang la lagi namanya, contoh Ambank Taslif Gold singkatan kepada AmBank Islamic Al-Taslif Gold Card-i.

Ambank CARz Gold singkatan kepada AmBank Islamic CARz Gold Visa Card-i

Public Bank Gold singkatan kepada Public Islamic Bank Visa Gold Credit Card-i / Mastercard® Gold Credit Card-i

so panjang kan. tapi saya ada lah ambil nama nama yang unik atau nama produk kad kredit tu untuk anda tanya tanya kan bank

nanti.

So, bila apply nanti, cuba tanya guna nama singkatan yang saya bagi tahu dalam table. Kalau tak sure boleh la banding kan interest rate, annual fee dan gaji minima yang boleh apply ya.

Adakah Maklumat Di Atas Paling Tepat?

Sudah pasti, terms bank pasti akan berubah berubah. Tujuan table di atas untuk anda banding kan secara mudah sahaja. Saya juga tak masukkan limit belanja sampai berapa. Contoh macam saya CIMB, maximum RM 4000, tapi wife saya bank apa entah, dalam RM 6000. Nanti anda juga patut tanya juga dengan banker masa sign up ya.

Cara Saya Nilai Kredit Kad?

biasa saya akan tekan faktor di bawah

islamic – sudah pasti, tapi kad kredit CIMB saya yang sekarang ni tak tahu islamic ke dak. sebab apply 2012 dulu

no annual fee – memang idok ler kan

tahu tarikh interest akan dikira – contoh kalau tak silap, kad kredit saya 13th. So senang lah kalau nak plan gaji kan. Tapi, kalau nak tukar tarikh pun tiada masalah. Anda cuba tanya bank macam mana, contoh gaji anda 25hb macam kebanyakan orang kerajaan. Jangan lah buat tarikh akhir bayar kad kredit 13th, memang dah setel la duit tu kan.

Alright? untuk lebih jelas, boleh rujuk bank ya..

Terima kasih semua...

Bisnes Makanan Dari Rumah – Market Trending

Saya masih ingat lagi, masa tu saya tengok satu documentari pasal bisnes makanan dari rumah di Television. Dah lama dah main documentary. Kalau tak silap, mungkin 3 4 tahun yang lepas. Sekarang pun dah tahun 2018.

Kalau tak silap negara **Korea Selatan**.

Ikutkan dalam documentary tu, bisnes jenis macam ni memang meletop. Terlampau tinggi permintaan. Tapi kalau nak apply kan bisnes ni dekat Malaysia. Saya tak pasti. Saya pernah tengok ada orang yang duk buat COD untuk makanan masak panas dekat Facebook page.. Facebook Page Kulim Info kalau tak silap.

Ada yang buat, memang nampak permintaan ok juga.

Kawan saya sendiri, dulu dia kerja dengan Upin Ipin, jadi designer kartun tu. lukisan 3D semua lah. Nampak lah gambar gambar dia share dekat group sekolah lama kitorang. Tapi dia berhenti, sebab bisnes ni lah. Bisnes makanan, tapi dia bukan jual lauk pauk gitu. Kalau tak silap makanan yang macam kek kek kecil gitu, pastry kot namanya.

Apa entah namanya..

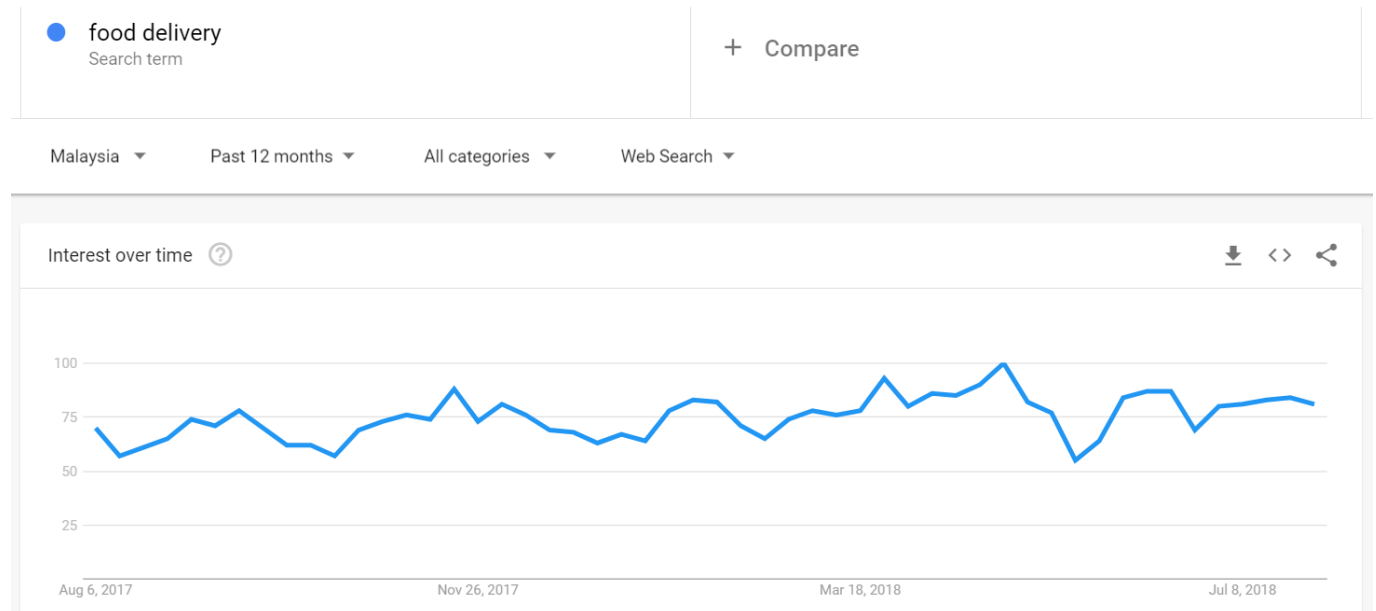
Tak kesah lah, yang pasti. Bisnes ni macam ada potensi besar. Even kalau [UK. Bisnes](#) ni macam tak asing lagi.

Tapi kalau anda masih lagi nak cuba di Malaysia, saya ada beberapa idea yang anda boleh jadikan sebagai kick off perniagaan anda kepada yang InsyaAllah boleh berjaya..

Faktor Yang Pertama..

Pastikan Anda Buat Research Sebaik Mungkin

Contoh dibawah saya gunakan [Google Trends](#)



So nampak macam memberangsangkan.

Tapi itu mungkin termasuk makanan fast food. Untuk anda yang hantar makanan lauk pauk ni, atau pun kuih muih. Kuih raya ke, apa segala jenis makanan pun. Hah bakery ke. Mungkin kena lebih tajam focus untuk cari trends anda.

Atau pun, boleh guna facebook untuk buat survey. Boleh la contact page owner group/page yang besar besar di facebook untuk adakan survey. Tanya diorang, kalau saya buat 'food delivery' dari rumah ke rumah, sapa yang berminat?

Location?

Lokasi pun penting juga. kalau anda nak buat bisnis di kawasan kampung memang tak sesuai. Tapi kalau yang bekerja di bandar bandar. Yang sesak, yang malas untuk orang keluar jauh. Mungkin diorang perlukan bisnis idea macam anda.

Bila kita buat perniagaan apa pun, yang paling penting adalah memberi kesenangan kepada pelanggan. Kalau ia memang memudahkan

pelanggan anda, insyaAllah akan dapat sambutan.

Macam kawan yang saya cerita kat atas tadi pun buat bisnis pastry tu kat Puchong.

So kita sudah ada dua faktor..

Seterusnya...

Start Small Dream Big

Guna kualiti dulu, sebelum beli kawah.

Macam abang sepupu saya, dia ada nak niaga jual nasi apa entah. So macam macam la dia buat. Beli itu beli ini. Siap beli lori untuk niaga tau. lori kecil kalau tak silap. Lastnye perniagaan dia runtuh. Lori semua tu sapa nak bayar?

Terpaksa jual balik. Bila sembang dengan mak saya. Saya sendiri tahu kenapa dia failed. Dia ni tak pernah berniaga macam tu, tiba tiba nak terjun je. Lepas tu pula belanja macam multi billion dollar punya bisnis. Memang la tepuk dahi kan.

So start small.

Contoh macam [perniagaan](#) saya sekarang, kami ada dua orang je staff. So start small

Sediakan Business Plan

Atau rancangan perniagaan yang baik. Saya ada sediakan satu contoh cara anda nak plan perniagaan. [Rancangan Perniagaan](#) (business plan).

Business ni penting, saya pun ada buat untuk perniagaan saya..

Ok lah kita pergi ke point yang seterusnya...

Dapatkan Modal

Ni yang paling penting, itu sebab kita start small. Sebab ramainya orang modai kecil. Anda boleh sahaja kalau serius untuk dapatkan bantuan daripada tekun atau pun amanah ikhtiar. Boleh baca artikel yang ini, saya ada kongsi antara [agensi kerajaan yang boleh bagi bantuan](#).

Ambil Tau Pasal Food Law Segala

Seperti cara nak packing supaya selamat semua.

Dan yang paling akhir ialah, kalau anda buat apa apa pun. Pastikan ada **bisnes mentor**.

Atau mana mana agensi kerajaan yang juga boleh bantu. Kalau tak silap, senarai yang saya bagi untuk buat pinjaman tu siap ada bahagian yang bagi consultation sekali.

So boleh la cuba cuba..

Untuk jenis perniagaan makanan yang anda boleh cuba, boleh baca artikel ini..

<https://www.linkedin.com/pulse/list-50-profitable-food-processing-business-ideas-ganesh-shelke>

Ada apa apa soalan tak...

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 buat kan pada anda point by point ni nampak lebih tersusun.

Yang lain pun OK juga. tapi yang ini saya suka untuk kongsi kan 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 buat kan 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 tingkatan jualan anda.

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