

Pinjaman Untuk Memulakan Perniagaan

Baru baru ini saya ada hasilkan sebuah artikel khas akan pinjaman yang kita boleh buat untuk perniagaan kecil kecilan kita. Kebanyak bantuan pinjaman perniagaan ini dibantu oleh usahama badan kerajaan, seperti Tekun contohnya.

Tekun, memang agak popular dalam membantu perniagaan bisnes man kecil kecilan seperti kita.

Padanlah kalau, lebih ramai yang ingin mendapatkan bantuan daripada Tekun.

Tapi dalam artikel yang saya hasilkan tempoh hari tu, kita bukan harapkan tekun sahaja. Malah ada banyak lagi agensi agensi lain yang memang boleh bantu kita dari segi kewangan. Ada yang siap tak perlu bayar balik pun ada. Anda hanya perlu rujuk artikel yang saya maksudkan itu ya.

Adakah Saya Juga Harapkan Pinjaman?

Untuk perniagaan saya, pada mulanya. Memang saya ada harapkan untuk dapatkan bantuan pinjaman. Tapi mungkin agak mustahil sebab company ini, company yang baru. Register SSM pun saya belum buat lagi.

Apatah lagi nak buat pinjaman yang kebiasaannya, perlukan bank statement. Bagaimana kalau nak rujuk bank statement, kalau akaun syarikat guna akaun sendiri kan. Nanti bercampur dengan gaji kerja kilang saya pula.

Apa apa pun, yang pasti. Untuk permulaan, saya akan gunakan duit poket saya dahulu. Nanti lama kelamaan. Saya akan cuba dapatkan sponsor daripada pihak pihak berkenaan yang saya rasakan boleh bantu.

Insyallah harap dapat lah. Saya cuma perlukan sedikit masa

lagi untuk buktikan pada pihak yang sponsor tu team saya mampu buat dahulu..

Oh ya, kalau anda memang merancang untuk membuat pinjaman perniagaan pada agensi kerajaan, saya ada sediakan satu artikel khas untuk anda rujuk. Boleh baca di sini, [Pinjaman Perniagaan Untuk Bumiputera](#)

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 keluarkan 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. Buatkan 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 bajek 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:

ScreenHunter

Google

kedai dobi butterworth

All Images Maps News Videos More Settings Tools

ST About 15,400 results (0.45 seconds)



Map data ©2018 Google

Hours ▾ Your past visits ▾

Dobi Ryma
5.0 ★★★★★ (1) · Kedai Dobi
18, Jalan Merbau Indah · 017-571 0038
Open now

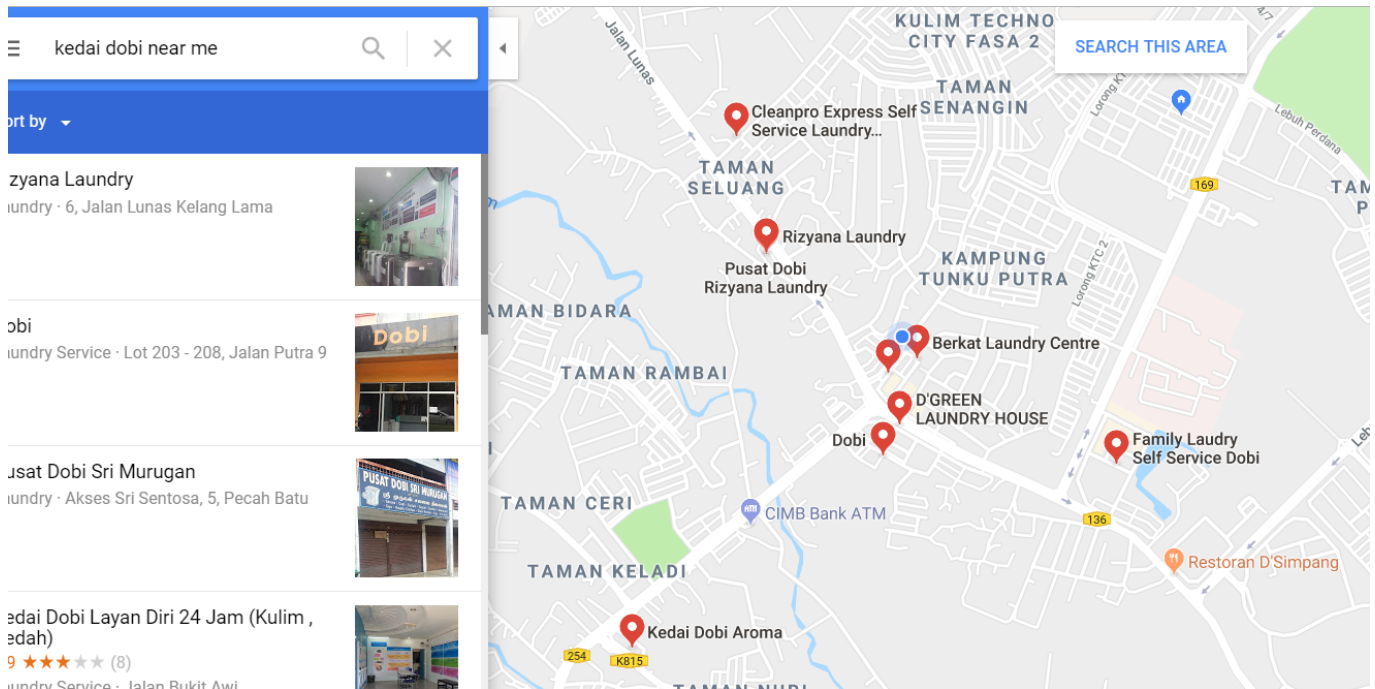
Dobi JQ
No reviews · Kedai Dobi
4474, Jalan Kampung Benggali · 016-521 3577
Open now

DIRECTIONS

DIRECTIONS

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 Inflence 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 selesa...

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 kongsi 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 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 perli 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 buat 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 kongsi 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.

Pinjaman Peribadi Swasta [RUJUK TABLE INI]

Rujuk Table Senarai Bank Termurah di Bawah

Dalam minggu lepas, saya sibuk dengan artikel untuk pinjaman peribadi untuk [kakitangan kerajaan](#). Saya ingatkan yang swasta punya sudah siap, rupanya belum. dan juga, saya tak masukkan beberapa lagi bank yang lain, yang boleh anda dapatkan pinjaman..

Sebelum saya kongsi satu table di bawah, yakni ranking interest rate [pinjaman peribadi bank seluruh Malaysia](#). Adalah sedikit disclaimer yang saya kena tekan dahulu.

Iaitu!!

Interest rate kita yang kerja swasta ni (ya saya pun kerja kilang) tak macam yang kakitangan kerajaan dapat. Diorang ni, bukan setakat interest nya rendah, malah kebarangkalian untuk dapatkan loan itu pun lebih mudah.



Image credited to seek.com.au

SAYA TAK PUAS HATI?? Memang pun, seolah olah kita yang kerja swasta ni macam bahan untuk Bank untung lebih. Tapi itu lah, kalau dah duduk di Malaysia ni, macam nak hidup kalau tak ada hutang kan....fuh negative saya..

OK lah, jom saya kongsikan table Senarai Ranking Institusi Kewangan Untuk Pekerja Swasta

Disclaimer:

Sebelum anda refer pada table dibawah, saya ada beberapa disclaimer nak terangkan dahulu.

Saya setkan jumlah pinjaman kepada 20 ribu ringgit, untuk 4 tahun tempoh pinjaman. Jadi korang bezakan sendiri mana satu

yang paling rendah. Untuk Interest Rate yang saya set kan di bawah pula, ini adalah value yang terendah. Jadi mungkin akan berbeza sikit kalau anda pergi ke bank dan cek sendiri bulanan berapa...

Yang terakhir, tak semua bank dan institusi kewangan saya senarai kan di bawah, malas pula. tapi di bawah ni, adalah antara yang kebiasaannya orang dapatkan loan.

Cara Nak Gunakan Table di Atas?

Senang sahaja, anda KLIK atas sekali untuk 'Sort'. Lebih sesuai kalau Sort pada bulanan yang paling rendah di atas kan. Jadi boleh la tengok mana satu ranking bank yang paling rendah. Cuma anda perlu verify pula dengan basic salary anda berapa.

Table di atas, mungkin tidak sesuai untuk anda view dari mobile, nanti lah, kalau ada bajek saya beli aplikasi untuk bagi nampak lebih baik sikit. Nanti ya...

Syarat Dan Cara Untuk Buat Pinjaman

Untuk syarat pinjaman setiap bank, kalau ada nama bank itu boleh di KLIK. Anda boleh la KLIK, sebab saya memang ada sediakan syarat syarat nya. Kalau tiada, boleh request, tinggalkan komen di bawah saya akan buatkan..

Cara Pinjaman?

Anda jadikan Table di atas untuk plan, mana bank yang anda patut start motor dulu untuk pergi. Tak perlu contact saya untuk apply. Sebab saya dah tak buat sekarang, ramai orang tak lepas. Jadi saya sudah malas untuk follow up. So sekarang, untuk cara apply. Start motor, pergi kepada Bank yang paling rendah berdasarkan table yang saya di buat atas ya.

Pinjaman Perniagaan Untuk Peniaga Bumiputera

Dapatkan Pinjaman Perniagaan Untuk Memulakan Perniagaan

Ikutkan perancangan bisnes saya, ia memerlukan 72 ribu setahun untuk tampung gaji orang sahaja. Tak termasuk lagi plan advertising yang saya plan untuk saya buat supaya saya boleh jumpstart bisnes saya ni gila gila punya. Tapi, masalahnya siapa yang nak bagi saya 72k tu?

72k ni baru untuk gaji sahaja, kalau nak ikutkan, untuk saya rasa selesa, perbelanjaan gaji staff sahaja saya perlukan 144 ribu dalam setahun. Dan ikutkan pengalaman saya dengan bisnes bisnes kecil yang sudah (bisnes lebih sikit, banding dengan yang plan sekarang ni), lepas 1 tahun baru nampak hasilnya yang saya boleh kata berbaloi lah usaha saya sebelum ni. Tapi, mungkin bisnes ni perlukan 3 tahun untuk capai matang dan boleh menjana revenue sendiri lebih daripada modal yang perlu bayar tiap tiap bulan...

So, saya search punya search. Search punya search, alangkah terkejutnya, rupanya banyak nya skim skim atau plan plan kerajaan untuk bantu bisnes ideas yang macam saya ni. Ada yang kena masuk TV, ada yang tak perlu masuk TV. Ada yang siap bagi pinjaman sampai 2 juta. Lega hati tu..

Yang masuk TV tu adalah yang Vincent Tan plan sekarang (July 2018 sekarang). Dia plan dalam 500 ribu kot untuk bagi peluang pada kita semua untuk jalankan perniagaan. Kena masuk TV tu, saya tak nak. Malu..

So, dalam artikel ni, daripada malumat dalam kepala saya ni berkubur begitu sahaja, elok lah kalau saya sediakan satu artikel khas untuk berkongsi akan mana mana skim kerajaan yang kita boleh dapatkan bantuan supaya anak melayu kita ni, lebih berjaya InsyaAllah. Dunia akhirat.

**saya tak apply mana mana loan lagi, masih lagi dalam peringkat survey dan penyediaan document, sebab masih banyak lagi tak lengkap

1. Amanah Ikhtiar Malaysia

Kita start dengan Amanah Ikhtiar dahulu. Sebab ini la yang mak saya duk pinjam pinjam. Mak saya cakap, kalau dah pinjam tu, kena pinjam lagi katanya. Erm entah lah. apa apa pun, banyak juga la bantu mak bila berniaga (tapi malu juga anak bagi duit tak cukup ya, itu sebab mak terpaksa pinjam).

Rupanya rupanya, amanah ikhtiar ni dah 30 tahun.. baru saya tahu, bila tengok dekat website diorang, <http://aim.gov.my/>

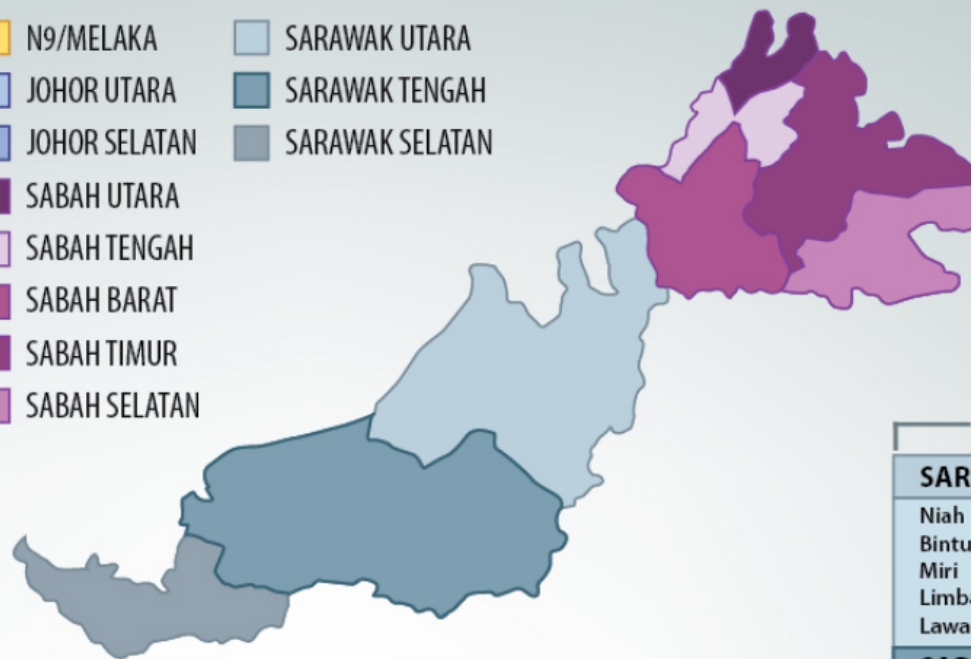
Target nya adalah suri rumah yang nak berniaga. So padan lah, bila anda tengok website nya, banyak la mak mak yang dijadikan model gambar di homepage dan sebagainya.

WILAYAH DAN CAWANGAN AIM

KEDAH UTARA
 KEDAH SELATAN
 PERAK UTARA
 PERAK SELATAN
 KELANTAN UTARA
 KELANTAN SELATAN
 TERENGGANU UTARA
 TERENGGANU SELATAN
 PAHANG BARAT
 PAHANG TIMUR
 SELANGOR/KL UTARA
 SELANGOR/KL SELATAN

N9/MELAKA
 JOHOR UTARA
 JOHOR SELATAN
 SABAH UTARA
 SABAH TENGAH
 SABAH BARAT
 SABAH TIMUR
 SABAH SELATAN

SARAWAK UTARA
 SARAWAK TENGAH
 SARAWAK SELATAN



SAR

 Niah
 Bintu
 Miri
 Limb
 Lawa

SAR

Syarat kelayakan untuk meminjam (menjadi sahabat aim)

- warganegara malaysia (mempunyai mykad) yang berumur 18 tahun ke atas.
- had kelayakan pendapatan isi rumah ialah rm3,855 dan per kapita rm838

Seperti yang saya tengok pada mak saya, memang kalau nak pinjam Amanah Ikhtiar ni kena buat 1 group yang terdiri daripada 5 orang. Ahli 5 orang dalam group ni mesti kena tiada pertalian antara satu sama lain. dan bila sampai masa meeting kan, mesti ada bayaran yang cukup daripada 5 ahli ni, kiranya katakan ada 4 orang je yang datang dan bayar, 1 orang lagi kurang. 4 ahli yang datang, mesti kena cukupkan bayaran yang lagi sorang tak datang ni.

Mak saya sendiri ada la sembang sembang complain bila saya balik rumah tu. Erm biasa lah. apa apa pun, Amanah Ikhtiar sesuai untuk suri rumah yang nak berniaga. Adakah jenis

permohonan perniagaan yang saya plan kan sesuai dengan Amanah Ikhtiar?

Jawapannya TIDAKKKK

Saya tak nak datang meeting dengan mak mak gitu, malu.. siapa lagi 4 orang? Saya bukan nye jenis berkawan sangat tau. saya nak pinjam puluh ribu ni... dan kalau boleh, saya tak nak pinjam, saya nak sponsor..

Kita pergi yang seterusnya... TEKUN

2. TEKUN

Rasanya, TEKUN ni agak popular juga. saya pasti ramai yang tahu. Saya tak pasti kalau TEKUN ni sesuai untuk saya buat permohonan. Sebab wang pinjaman hanya dari 10k hingga 100k. Korang boleh check dekat link ini, <https://www.tekun.gov.my/ms/usahawan-tekun/skim-pembiayaan-tekun-niaga/syarat-syarat-skim-pembiayaan-tekun-niaga/> . Dekat link ni adalah tempoh bayaran balik semua. Dan syarat syarat pinjaman yang macam banyak juga untuk saya baca.

Untuk pinjaman 100K bukan lah tak boleh untuk start up bisnes saya. Mungkin saya boleh kecilkan sikit saya punya strategy dan gunakan 100k tu dalam tempoh 2 tahun. 100k totally guna untuk marketing dan product. Kiranya tanpa perlu bayar sapa sapa gaji. Saya dan team member buat sendiri. Tapi, saya ada terbaca, antara syarat syarat pinjaman TEKUN, kita boleh buat pinjaman untuk perniagaan yang sepenuh mahupun separuh masa tau. Best gak tu, sebab bisnes yang saya nak buat ni memang separuh masa sahaja. kalau earning baik baru saya plan nak buat full time dan kembangkan lagi. Tapi entah lah. mungkin saya nak tengok tengok yang lain dahulu.

Skim Pembiayaan Program Temannita

TEKUN ni juga, ada khas kan satu jenis pinjaman khas untuk kaum wanita yang nak berniaga tau. rasnaya up to 50k. Jadual

bayaran balik nya ada di link ini, [Program Temannita](#).

Bantuan khas untuk masyarakat India berniaga pun ada, dengan [Skim Pembangunan Usahawan Masyarakat India \(Spumi\)](#)

Oh ya, bila saya duk sharing sharing semua ni kan, korang jangan terlepas baca bahagian syarat syarat peminjam tau. sebab boleh kata confirm kita semua tak lepas. Tambah lagi kalau orang melayu buat bisnes. Idea ada, tapi modai tak ada. Sedangkan kebanyakan pinjaman kerajaan ni perlukan kita bagi statement, ada yang 3 bulan, ada yang 6 bulan. Ada yang 2 tahun juga. so kalau kita tak tau apa yang diorang nak ni awal awal, macam mana lepas. At least, kalau pun layak, kita boleh lah usahakan sikit sikit kan sementara nak dapatkan bantuan penuh.

Ok?

Ok kita sambung dekat Prosper, sebab saya rasa PROSPER ni sesuai untuk saya...

3. Prosper, Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB)

Di Prosper hasil daripada PUNB, atau Perbadanan Usahawan Nasional Berhad ada 7 jenis skim yang ditawarkan. Anda semua boleh yang mana satu jenis perniagaan yang anda ceburi lah. saya ada kongsi lebih detail akan prosper ni di artikel **Pinjaman PUNB**, untuk yang dibawah ni saya hanya buat ringkasannya sahaja.

Baik lah, so ada 7 jenis SKIM yang saya perasan di [website PUNB](#)

- **Prosper Runcit** – seperti namanya skim ni sendiri, siapa yang ceburi bidang perniagaan runcit boleh buat permohonan pinjaman dari RM 50 000 hingga ke RM 1 juta
- **Prosper Pemborong** – atau pun perniagaan yang melibatkan pengedaran atau pembekalan, pembiayaan dari setengah

juta ringgit, sehingga ke 5 juta ringgit, atau pun boleh pergi sampai 10 juta ringgit. Bergantung kepada jenis perniagaan saya rasa yang boleh sampai 10 juta ni. Apa apa pun, semua jenis skim kerajaan ni, tak kesah lah Prosper ke, Tekun sekalipun. Kalau ianya berdaya saing, dan bagi manfaat kepada semua, insyaAllah pembiayaan ni akan sokong dan bantu, siap ada khidmat kaunseling lagi kalau perlu.

- **Prosper Usahawan Muda** – yang ini rasanya dah macam pinjaman yang jenis macam Tekun pun ada. Sebab had pinjaman sampai 100k sahaja. antara syarat unik yang saya perasan lain daripada skim di Prosper ni ialah, mesti ada rekod baik di institusi kewangan. So, kena jaga juga lah creditscore, ccris dan ctos semua ni kan.
- **Prosper Usahawan Muda (Budding PUMA)** – yang ni under Usahawan Muda juga, tapi khas untuk golongan budak budak yang masih lagi study. Mungkin siapa siapa di peringkat universiti ke nak mula berniaga, boleh dapatkan pinjaman under Skim Budding PUMA. Saya pun tak pasti, kenapa diorang gunakan istilah Budding PUMA ni, jumlah pinjaman sikit sahaja dari 1k hingga 10k. tapi boleh lah...
- **Prosper Teras** – Teras ni lebih kepada suatu macam upgrade kepada idea idea bisnes untuk skim skala kecil seperti Prosper Usahawan Muda kot. Maksud saya, kalau perniagaan anda ni betul betul berdaya saing baik punya, lagi pula boleh buat perniagaan anda ni bantu ekonomi negara. Lagi pula, gaji yang anda berikan pada pekerja tu macam lumayan. Boleh la cuba skim under Teras. Pembiayaan dari 100 000 hingga ke 500 000. Saya rasa, skim jenis ni sesuai untuk saya.
- **PKS** – yang ni kalau perniagaan anda berpotensi untuk dieksport. Pembiayaan daripada setengah juta sampai ke 5 juta, atau boleh cecah sampai 10 juta juga, seperti **Prosper Pemborong**.
- [Pembiayaan Hartanah-I SME PUNB](#) – yang rasanya tak minat pula saya nak rumus kan, sebab langsung tak kena mengena dengan saya. Anda boleh baca sendiri di sana.

Untuk tahu berapa banyak anda perlu bayar balik bulanan boleh gunakan kalkulator [Pengiraan Pembiayaan](#) ni.

Kalau anda berminat dengan Prosper, elok kalau pergi ke websitenya sendiri, atau baca rumusan panjang lebar saya di Pinjaman PUNB sebab pembiayaan PUNB ni hanya target jenis perniagaan yang disenaraikan oleh mereka sahaja. Pemilihan target jenis perniagaan ni ada kaitannya juga dengan budaya perniagaan baru yang kerajaan nak rancang kan, seperti contoh Food Truck.

Food Truck dekat Malaysia, dalam beberapa tahun yang lepas memang tak ada siapa yang buat kan! Tapi di Kulim, Kedah ini sahaja saya dah nampak lebih 5 food truck bergerak berkumpul satu tempat berniaga. Mungkin diorang pun dapat bantuan dari PUNB juga, sebab ada skim khas untuk Food Truck. (**Food Truck Malaysia**)

4. Teraju

Ok, seterusnya teraju pula. under skim teraju ni, ada dua jenis, iaitu Teraju Teras dan Superb. Rasanya, teraju ni lah antara tempat dapatkan dana yang paling besar under kerajaan yang boleh bagi.

Under TERAS – geran yang di berikan bernilai jutaan ringgit, syaratnya mesti punya bisnes idea yang berpotensi tinggi. Dana ni disediakan secara kolaborasi dengan bank bank tempatan. Ada sesetengah lah, tak semua bank..

Superb ni lagi ganas – under Superb pula, siap anda tak perlu bayar balik 500 ribu kalau layak. Untuk rekod sekarang ni ada 137 usahawan sudah berjaya dapatkan dana.

Saya target Teraju dengan PUNB atas tadi lah, harap harap ada lah salah satu melekat. Kalau dapat, harapnya biar la berlebihan. Boleh saya berhenti kerja terus.

Alright? Saya rasa itu sahaja lah kot. Tapi yang paling saya

target ialah dana daripada Teraju dan juga PUNB. Saya ada call Teraju hari tu, diorang cakap sekarang ni pengambilan diberhentikan sekejap. Bila saya tanya bila dibuka, diorang tak tau pula.

Erm biasa lah tu kan.. ingatkan dana tu mak bapak diorang punya...

Ok, so seterusnya, saya nak kongsi antara pinjaman perniagaan lain yang anda boleh buat dengan kerajaan juga. Dana dana yang boleh didapatkan ni mungkin tak sesuai dan dengan bisnis yang saya buat, tapi insyaAllah dengan anda semua mungkin ada yang berkenan. So saya akan senaraikan di bawah ini juga untuk anda ya...

So kita sambung dengan 5 lah...

5. TUKAR Under KPDNKK

Atau nama penuh nya, [Program Transformasi kedai Runcit \(TUKAR\)](#) merupakan salah satu daripada 12 Entry Point Project (EPP) di bawah National Key Economic Area (NKEA) Sektor Pemborongan dan Peruncitan. Program ini bertujuan untuk memodenkan(naik taraf) kedai runcit tradisional bagi meningkatkan tahap daya saing dalam persekitaran perniagaan yang kompetitif. Program ini telah dimulakan sejak tahun 2011 dan disasarkan untuk dilaksanakan sehingga tahun 2020 (10 tahun)

*saya copy ayat dari website tu...

6. YPPKM – Yayasan Penjaja dan Peniaga Kecil 1Malaysia

Keutamaan YPPKM adalah yang bukan bumiputera. Seperti namanya, ia bantu peniaga kecil-kecilan. Dana yang diberikan adalah secara micro credit. Apa itu micro credit? Maksudnya, pinjaman dalam skala yang kecil dan interest yang rendah.

Saya rasa, lebih kurang macam Amanah Ikhtiar lah juga. tapi

tak pasti, kalau bayaran balik Amanah Ikhtiar tu ada interest. Nanti kalau rajin, saya balik saya mak saya tanya tau.

Untuk semak samada anda layak atau tidak dengan YPPKM, boleh [semak syarat kelayakan di sini](#).

7. Dana Pembangunan Halal dari Teraju

Saya tau ada dana lain dari Teraju ni sebab artikel di [gilahartanah](#)

So kalau anda ada project halal yang berdaya saing, boleh juga dapatkan bantuan khas daripada Teraju, ini link nya untuk rujukan <http://www.teraju.gov.my/dana-pembangunan-halal/>

kenal [GilaHartanah](#)?

Sebelum saya tamatkan artikel ni, saya nak ucapkan banyak banyak terima kasih kepada blog gilahartanah khususnya, penulis Tok Penghulu kerana sediakan satu artikel yang sangat hebat tentang beberapa jenis pinjaman yang kita boleh dapatkan.

Sejujurnya, artikel tersebut adalah inti kepada artikel yang anda baca ini sekarang. Boleh rujuk artikel di gilahartanah untuk beberapa lagi dana lain yang saya tak senaraikan di sini, ini dianya, [15 Skim Bantuan Kerajaan Untuk Peniaga](#). Sangat bagus artikel, jarang sangat artikel yang saya tengok mana mana orang mampu hasilkan kompilasi macam ni, harap ia dapat bantu peniaga peniaga macam kita ni.

Pinjaman Peribadi MBSB Khas

Untuk Kakitangan Kerajaan

Ok baru baru ni saya ada kongsi pada anda satu table akan semua jenis bank dan institusi yang boleh berikan pinjaman peribadi kepada kakitangan kerajaan. Kiranya kalau anda nak cari antara interest rate yang paling rendah, memang ada dalam artikel itu.

Artikel dan table yang saya maksudkan ialah, [Pinjaman Peribadi Kakitangan Kerajaan](#)

Untuk artikel yang sekarang, saya nak kongsi pasal satu satu nya institusi kewangan di Malaysia yang berikan interest rate tersangat murah, iaitu pinjaman daripada MBSB. Lebih murah daripada apa yang wife saya ambil iaitu Agora Bank.

Apakah MBSB?

Malaysia Building Society Berhad (MBSB) adalah syarikat induk kepada MBSB Bank Berhad, dahulu dikenali sebagai Asian Finance Bank Berhad. Untuk maklumat lanjut berkenaan produk dan perkhidmatan kewangan yang ditawarkan oleh MBSB Bank, sila layari laman web di www.mbsbbank.com

Saya copy quote daripada <https://www.mbsb.com.my/>

So jelas lah ya, saya pun tak reti sangat nak sembang banyak pasal detail institusi kewangan ni. Apa yang pasti ia seperti macam Aeon lah kot. Aeon bukan Bank, tapi masih lagi boleh bagi loan. Eh entah lah, saya pun x pasti nak beza kan macam mana. Apa yang pasti loan nya interest rate murah.

Untuk apply, boleh pergi ke websitenya dan check lokasi Ibu pejabatnya di mana ya.. boleh la klik link atas tu lepas ni. Sebab saya nak kongsi satu table menarik untuk anda tengok.

Kalau sebelum ni, saya kongsi table pasal semua bank kan.

Bank yang khas untuk buat pinjaman kakitangan kerajaan ni, tapi kali ni. Table yang saya nak hasilkan khas untuk Pinjaman dari MBSB sahaja. Tapi saya bezakan dengan jumlah pinjaman 30k, 100k, 150k, dan 200k. Dan anda tengok sendiri berapa jumlah yang anda perlu bayar seandainya anda pilih mana mana jumlah total pinjaman seperti yang saya tunjukkan..

Penampakan yang paling ketara antara 2 jenis pinjaman MBSB Mumtaz-i dan MBSB Afdhal-i ialah di interest rate nya lah kan. tapi sebenarnya ada lagi perkara perkara dan syarat syarat permohonan antara 2 jenis pinjaman ini.

Antaranya,

Mumtaz-i – boleh pinjam daripada RM 3 000 hingga RM 250 000

Afdal-i – boleh pinjam daripada RM 3 000 hingga RM 400 000

Interest Rate tadi pula, saya hanya ambil yang paling rendah, ikut kan pada jumlah yang anda minta range nya mungkin seperti ini :

Mumtaz-i – 3.4% – 3.8%

Afdal-i – 4.5% – 4.9%

Untuk Gross Income pula

Mumtaz-i – RM 1 500

Afdal-i – RM 2 000

Dan satu persamaan yang dua jenis pinjaman MSBS ni ada ialah kedua dua jenis loan ni bukan untuk overlapping. [Subjek tu fresh loan](#). Mungkin anda kena confirm sendiri apa yang dimaksudkan akan tak boleh overlapping ni. Sama ada kalau sudah buat loan dengan yang lain tak boleh nak overlap ka macam mana.

Pinjaman Terbaik Untuk Kakitangan Kerajaan

Salam semua...

So saya ada sediakan satu table khas untuk penjawat awam buat penilain. Mana satu bank atau institusi kewangan yang paling rendah interest ratenya untuk anda buat pinjaman. Table tersebut, saya ada kongsi di artikel [di sini](#).

Dalam artikel tu, saya ada kongsi lah fasal family saya yang dapat kerja kerajaan semua, fasal wife saya sendiri yang buat pinjaman dengan Agro Bank lagi dan akhirnya, saya tutup dengan table seperti di bawah..

Pinjaman Peribadi Untuk Penjawat Awam

Dan sekarang saya nak kongsi pula, korang dah tahu kan table di atas dah terang terang bagi tahu mana satu institusi kewangan yang perlu anda apply, tapi untuk buat keputusan mana satu yang terbaik ini lah yang saya cuba nak bantu, tak bantu mana pun, hanya sekadar berkongsi kan pendapat.

Saya pasti, semua mata pasti akan beralih ke Pinjaman MBSB. Dengan interest rate yang paling rendah, siapa lah tak nak cuba cuba kan. Tapi tak apa lah, saya ada beberapa point lagi yang anda boleh ambil selain daripada interest rate nya yang paling rendah.

So, point pertama ialah mulakan daripada insterest rate yang rendah.

Point yang ke 2

Berapa ribu nak pinjam? Tak kan macam nak pinjam yang macam kami swasta ni kot. Kurang kurang mesti 100k kan. Kurang kurang, mesti 150k kan. Saya pernah tengok ada orang tu, penolakan angkasanya sebanyak 5 ribu lebih. Total saya agak dalam 400k tau pinjaman. So jumlah total nak pinjam pun kena ambil kira, sebab tak semua institusi kewangan ni letak jumlah maximum yang sama.

Point ke 3

Kalau tak silap saya, wife ada cakap. Ada bank yang tetapkan berapa berapa lama untuk anda kerja baru boleh buat pinjaman. So mungkin ada yang selepas 3 bulan, atau 6 bulan. Atau pun mesti confirm dahulu ke. Semuanya bergantung kepada bank, jadi anda kena tanya bank sendiri sama ada layak atau tidak. Start dengan rate yang paling rendah ya..

Point ke 4

Jangan buat pinjaman lebih daripada apa yang anda mampu bayar. Bila hidup di Malaysia ni, bukannya nak bayar loan sahaja kan. Nak makan, minyak, rumah semua kena guna duit juga. so berpada padalah berapa pecahan dari gaji untuk anda khas kan untuk bayar loan.

Saya sendiri, tak reti nak bahagikan macam mana, kalau saya cakap pastikan 30% sahaja untuk anda bayar loan mungkin tak sesuai untuk setengah orang. So yang terbaik, mungkin boleh start jumlah yang anda perlu bayar selain daripada loan dahulu, seperti:

- Nak bagi mak atau family berapa
- Nak bayar kereta berapa
- Bagi isteri dan belanja anak berapa
- Boleh tak, dalam masa yang sama anda simpan sikit untuk belanja sekolah anak masuk U, untuk anda dan isteri

sambut raya ke, tak kesah lah, janji mesti ada pecahan untuk menyimpan

Dan selebih nya, jumlah yang tinggal ini lah anda guna untuk buat loan. Saya rasa lah, firasat awal ni. Mungkin anda perlu fikir dan senaraikan lagi.. Yang penting, jangan buat loan yang sia sia. Pastikan anda buat satu investment yang penialaian terpaksa yang terbaik.

Pinjaman Peribadi Kakitangan Kerajaan

Pinjaman Peribadi untuk staff government ni kan, memang lah tersangat untung. Sebab interest rate nya tersangat rendah. Nanti saya bagi tahu, betapa rendah nya interest ratenya dan perbezaan dengan kita yang kerja swasta.

Sebelum tu, saya nak kongsi sikit tentang family saya yang banyak juga dapat kerajaan.

Mula mula sekali, kakak saya, anak sulung dia ni. Dia kerja dengan Poli mula mula, sekarang under JKR. Tak tau dah dia buat apa sekarang. Lepas tu, abang saya, anak ke3, kerja dengan AADK, sebelum ni JPJ, lepas jadi Pegawai Penjara, sekarang AADK. Dan sekali, adik saya, maintenance di Ipoh, under PKNP.

Ada 6 adik beradik kami semua, 3 kerja dengan Gov, 3 lagi swasta. Untuk sekarang lah...

Berbalik pada pinjaman peribadi tadi, yang paling rendah interest ratenya ialah Pinjaman Peribadi MBSB. Interest ratenya punya lah rendah, Fixed rate of 3.4% – 3.8% per annum sahaja. Saya yang kerja swasta ni pun terasa jeles yang amat

sangat. Kalau swasta, nak dapat interest rate macam ni, memang kempunan lah jawab nya. Sepperti contoh RHB, interest ratenya dalam lingkungan 8.18% – 14.52% per annum.

Bermaksud, kalau kita ambil purata 11.88%, bulanan untuk 30 000 pinjaman ialah RM 1130. Sedangkan Pinjaman Peribadi MSB, hanya RM 918..



RHB Easy-Pinjaman Ekspres
Approved financing up to
RM150,000 as low as 8.18%

ScreenHunter
Interest rate
11.88%

Monthly repayment
RM 1,130
36 months

+ more info



MBSB Mumtaz-i
Approved loan amount of up to
RM250,000.

ScreenHunter
Interest rate
3.40%

Monthly repayment
RM 918
36 months

+ more info

Geram tak geram yang kerja swasta? Haha, sila gigit kuku. Bila saya tengok tengok bank bank di Malaysia atau institusi kewangan di malaysia ni, yang paling rendah ialah pinjaman dari MBSB ni... Ini yang paling rendah, saya ada buat satu artikel khas tentang MBSM, harap anda boleh luangkan untuk baca di sana...

Baca Artikel – Pinjaman Peribadi MBSB Khas Untuk Kakitangan Kerajaan (ada 2 jenis pinjaman)

Baiklah, sebelum kita perlu lebih jauh saya nak kongsi sedikit tentang Biro Angkasa. Sebab saya ni dulu, mati mati ingatkan Biro Angkasa ni adalah untuk staff gov buat pinjaman. Rupanya, ia bukan bank. Tapi suatu sistem penolakan gaji secara terus dari HR. Wife saya sendiri ada buat pemotongan biro angkasa ni. Kalau tak silap lebih kurang RM 1300 sebulan selama 10 tahun.

Tapi tak mengapalah gaji naik tiap tahun 250. Saya ni, tahun lepas naik RM 82 ringgit je satahun.

Ikut kan cerita isteri saya, dia buat pinjaman daripada Agro Bank. Saya pun tanya lah, kenapa ambil daripada Agro Bank sedangkan masih banyak lagi bank lain yang bagi interest jauh lebih rendah. Contohnya MBSB atas tadi, bukan itu sahaja. Banyak lagi, contoh macam Bank Islam dan juga Bank Rakyat. Nanti saya akan senarai kan di bawah mengikut ranking. Tapi rupa rupanya, wife saya cakap, sebab Agro Bank boleh buat pinjaman lebih daripada 100 000 ringgit. So itu pasal lah.

Memang betul pun, bila saya check check semula, interest rate rendah, tapi tak semua bank buka pinjaman sampai lebih 100K. Contoh macam Aeon, memang interest rate rendah, tapi up to 100k sahaja pinjaman. Begitu juga ada bank bank yang lain, yang ada juga boleh pinjam sampai RM 150k sahaja.

Tak pa tak pa, nanti saya akan kongsikan satu senarai di bawah, anda boleh lihat, siap ada satu institusi kewangan tu, staff gov boleh pinjam sampai 400k selamba. Bulanan? RM 5.5k □

Ok, so sekarang, saya nak kongsikan table di bawah dengan anda semua. Tapi sebelum tu, ada beberapa perkara yang saya kena terangkan dahulu sebab takut takut ada yang salah faham, nanti tak pasal pasal saya kena saman. Table di bawah, di buat untuk memudahkan anda buat penilaian akan kelebihan setiap institusi kewangan untuk fasa awal sahaja. Atau pun ibaratnya first impression sahaja gitu.

Sebab? Sebab saya tak masukkan maklumat detail. Seperti contoh, interest rate yang anda lihat di bawah adalah yang paling minima. Kiranya, saya tak letak paling tinggi lah ni. Kenapa tak letak? sebab saya nak jimat space buat table bawah ni. Nampak huru hara bila tengok...

Serupa juga dengan jumlah ruangan column basic salary, ia mungkin mewakili betul betul basic atau pun gross sahaja. Tapi kebanyakan yang di bawah adalah gross income. Seperti contoh

RM 1000 gross income per month. Hah gitu, tapi sebab kan nak jimat space. saya buat ringkas sahaja seperti di bawah..

Pengiraan jumlah Bulanan di bawah, adalah untuk loan sebanyak RM 30 000 dalam masa 2 tahun. Sengaja saya letakkan 30k lah. Supaya lebih senang anda bezakan jumlah bulanan yang anda perlu bayar di bawah...

Pinjaman Peribadi Untuk Penjawat Awam

So sekarang, apa yang anda perlu buat? saya ada kongsi di artikel ini, [Pinjaman Terbaik Untuk Kakitangan Kerajaan](#)