

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.

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.

InsyaAllah 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 contoh nya. Tapi, mampu memberi pulangan yang besar.

Saya tengah usahakan yang ini.

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

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

Supaya pulangan saya dapat lebih baik.

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

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

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

Mana yang bagi saya untung ciput saya memang tak layan

Saya JV profit sharing based

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

Dan bila dapat untung, kita share.

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

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

Team work

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

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

Lebih rajin kan.

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

Tak kan kita pula nak duduk rileks kann.

Dengan adanya pasukan atau team sendiri juga, bila ada agihan kerja. 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..

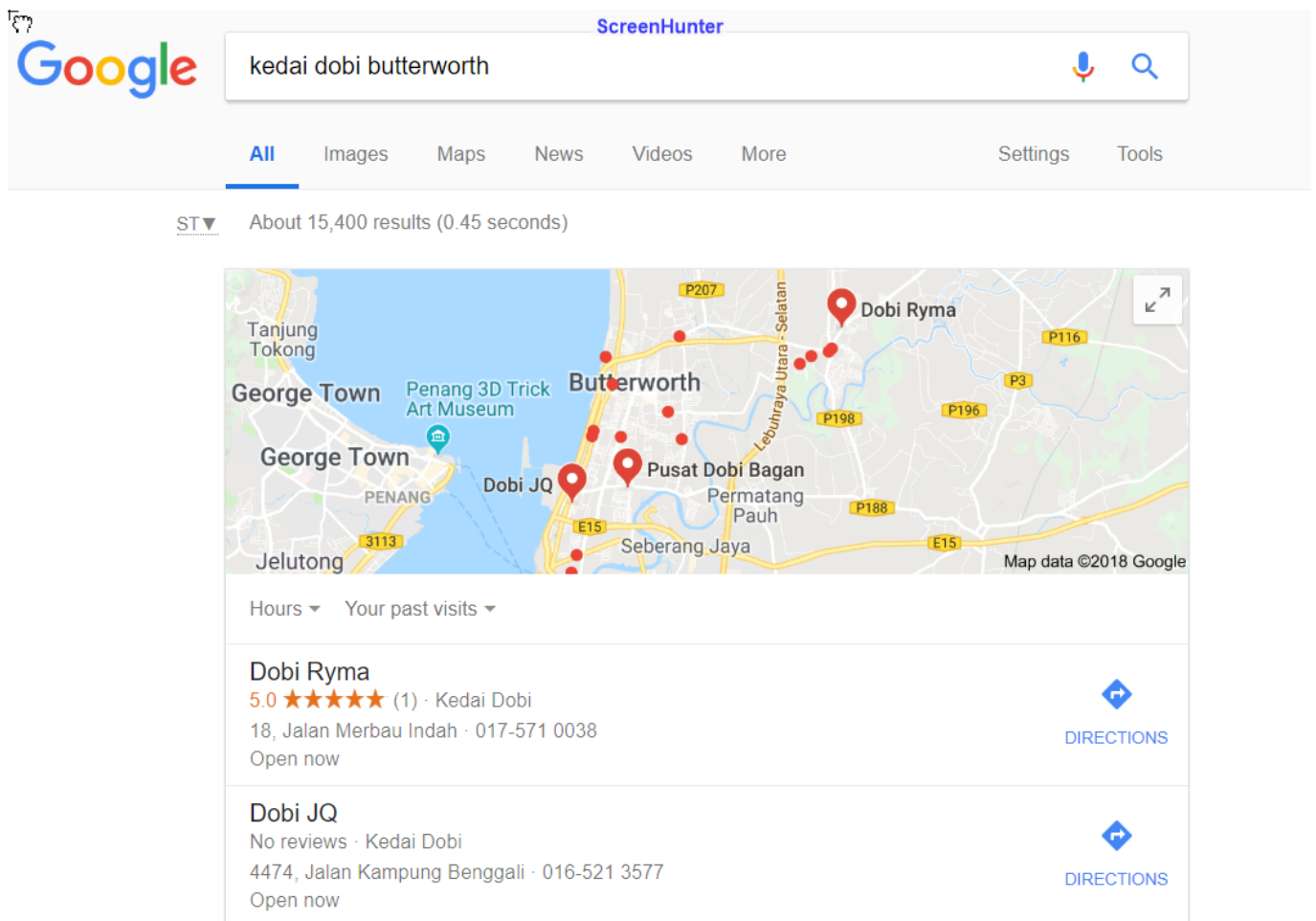
Macam biasa setiap apa produk atau servis sekali pun, mesti la buat promosi, atau marketing supaya kita cepat dapat tournaround dan keuntungan selepas berapa puluh ribu modal dikeluarkan. Dan bisnes dobi layan diri ini pun memerlukan marketing nya juga.

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.

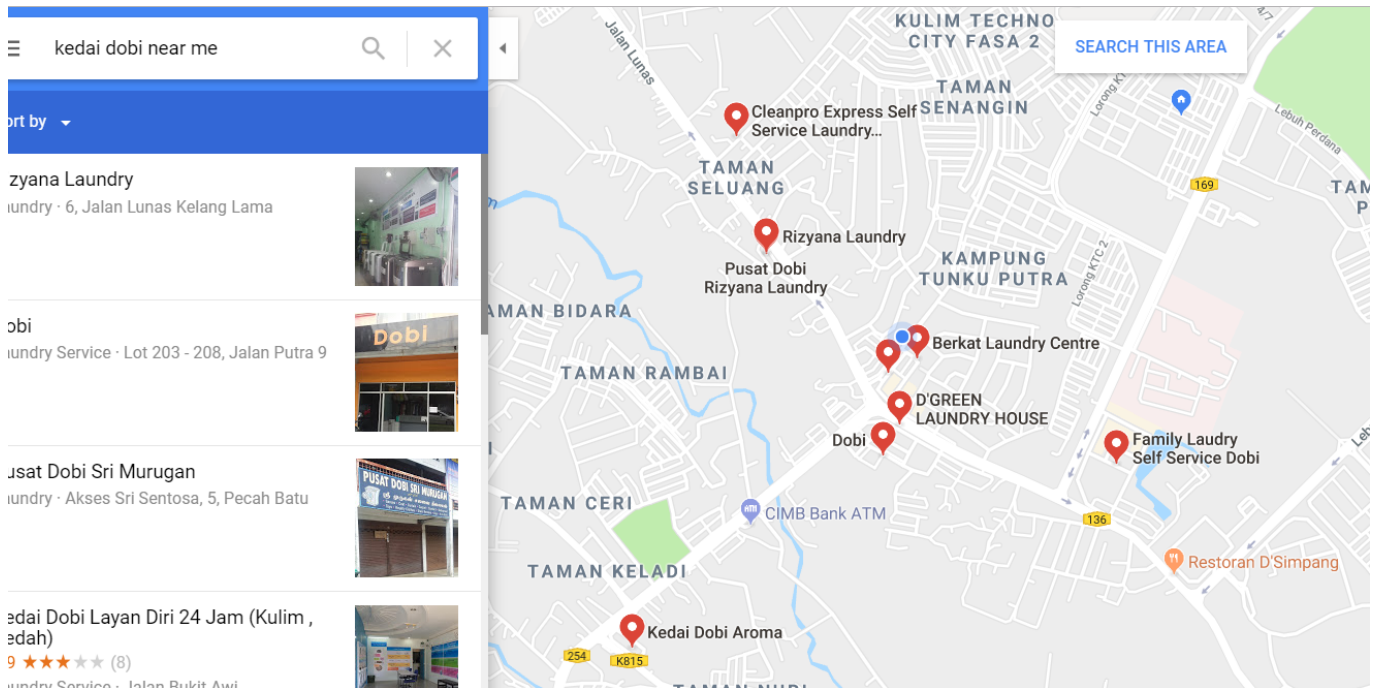
Seperti contoh di bawah:



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 Doby 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 buat kan orang percaya, dan sekaligus untuk buat kan 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 buat 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 buat 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 kongsikan pula point di atas, kenapa Dobi Ryma boleh berada di atas, sedangkan dobi dobi lain yang juga ada di Butterworh 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 kerugian 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.

10 Kemungkinan Anda Akan Gagal Temuduga

Get ready adalah kunci yang paling utama anda perlu buat bila nak buat persediaan temuduga. Kalau rujuk semula apa yang saya kongsi di [panduan lengkap temuduga](#), saya ada kongsi hampir kesemua faktor atau ciri ciri yang anda boleh ambil kira supaya sesi temuduga anda berjalan dengan baik, insyaallah..

Antaranya kalau saya boleh korek korek balik ialah

- cara untuk buat resume yang betul
- contoh soalan temuduga yang biasa di tanya, contoh soalan susah, contoh soalan dan jawapan yang saya boleh fikir dan pernah saya alaminya juga..

- format resume profesional
- cara saya prepare temuduga supaya tak gagap bila cakap
- mindset yang betul bila bercakap...

Hah gitu, dan macam macam lagi lah. Artikel ni bukan nak cover tentang tu, tapi sebaliknya perkara yang mungkin menggagalkan temuduga anda. Kalau nak ikutkan perkara yang saya kongsi di bawah ni lebih kepada vise versa pada apa yang sepatutnya korang buat di panduan lengkap temuduga lah, tapi saya buatkan juga kita boleh sama sama ingat dan alert dengan benda ni...

Tak proper attire

Walaupun nampak macam nerd, tapi elok la pakai je kemeja dengan seluar slack dan tie untuk laki. Baju kurung untuk perempuan. Pakai je, habis cerita.

Tp ikutkan pada pengalaman dan pemerhatian saya.

Kalau anda pergi temuduga untuk kerja swasta contohnya. Ini untuk level diploma, degree ke atas tau. Pakai jeans pun ok. Asalkan nampak kemas.

Tapi kalau interview dengan badan kerajaan mahupun separa kerajaan macam tnb contohnya, memang kena pakai baju temuduga yang betul betul. Lengkap tie semua

Kalau saya, saya suka pilih baju yang macam striking sikit. Dulu, masa mula mula saya beli baju hitam je, tapi bila dah lama lama tu, rasa macam naik mood dan semangat pula pakai baju yang warna warna sikit.

Terlebih ramah atau terlampau santai sangat

Orang kata macam menagih simpati pun ada. So jangan jangan, rasanya tajuk tu dah cukup jelas. Tak perlu saya huraikan lagi.

Poyo lebih – macam dah layak sangat pula

Ini untuk orang yang terlampau yakin. Kalau tak silap, saya pernah rasa benda ni masa awal awal dulu. Memang rasa yakin sangat yang saya dapat. Lastnya saya tak dapat juga. So jangan rasa yakin sangat, buat la rasa rendah diri dan hormat orang sikit. Sebab nanti kita akan duduk bawah dia, kalau awal awal kita dah menampakkan kereknya, macam mana nak dapat kerja kan.

Kurang bersedia

Ini boleh kata in total lah. Saya ada sediakan satu checklist, checklist ni adalah hasil daripada point point yang saya ambil dari panduan temuduga lengkap tu, jadikan sebagai checklist pula.

Untuk ingatkan korang, takut takut ada benda yang terlepas..

Nanti saya dah jumpa saya link kat dekat bawah ni, mana pula post nya saya lupa...

Anda tak kuasai teknik temuduga dengan betul

Macam marketing lah. Korang perasan tak dengan budak budak yang jual barang barang atau pun apa apa service kat tepi jalan, kat tepi bank semua tu! Perasan tak yang kalau diorang ni cakap, mesti ada je ayat yang diorang ni balas? Tanya tu lah tanya ini lah.

Apa yang diorang tanya tu, actually semuanya adalah dialog yang sudah dihafal tau. Kitanya, bila diorang training, diorang dah biasa dah dengan reply reply macam tu. Jadi memang diorang dah cuba fikir dan plan cara reply yang terbaik supaya awak masih lagi beli.

Sebenarnya saya pun dikalangan mereka ni dulu, masa tu tahun 2011 kot. Lepas 1 atau 2 tahun habis study dari universiti malaysia pahang. Itu sebab saya tahu..

So, motifnya kat sini ialah, cuba praktis kan teknik cara

cakap, teknik cara reply yang betul. Teknik yang kalao orang dengar tu sedap je, nampak meyakinkan je. Ini la yang orang nak..

Terlalu kuat sangat segannya

Ini pun satu hal juga. Rasanya korang pun perasan kan, bila korang terlampau sangat segan, terlampau sangat gabra, benda ni akan buat apa yang korang cakap tu tak berapa menjadi.

Bila gabra, korang tak dapat fikir dengan baik, bila tak dapat fikir dengan baik, confirm reply soalan temuduga yang pelek pelek..

Bila segan, hasrat dihati untuk menonjol pun jadi mcm kura kura je. Sangat rugi lah kalau ada dua sifat ni. So cuba lawan k

Untuk yang baru, fresh graduate, benda ni normal. Saya pun dulu macam ni. Malahan, saya graduate 2009..

G temuduga 2010

2011

2012

2013

2014 – hah sini lah..

2014, lepas beberapa tahun saya graduate baru saya rasakan yang saya ni betul betul yakin dan dapat halang sifat gabra tu sebanyak 80%. Gamaknya lah.. Benda ni, masih lagi ada, normal. Tapi at least saya berjaya lawan dan tak gabra sangat..

Segan? Segan ni kejap je saya deal. Dah tak segan pun..

So macam mana nak build up mindset supaya tak segan dan tak gabra?

Ada 3 benda kena buat

– kena biasakan pergi temuduga – bermakna, awak baca blog saya share ni, bukannya confirm 1st interview terus dapat ya. Benda ni perlukan masa.. Apa yang penting, tiap kali pergi, cuba renung renung, apa yang korang boleh bg buat supaya next interview ia akan jadi lebih baik..

– follow apa yang saya suruh di panduan lengkap temuduga, antara bahagian yang paling penting ialah anda praktis dialog seperti bercakap dengan penemuduga ni sekurang kurangnya 3 hari berturut turut sebelum pergi interview. Benda ni memang sangat power lah, saya memang buat ni selalu..

– ada mindset yang betul, saya ada kupas mengenai mindset ni di sini, [cara nak deal dengan gabra semasa temuduga](#)

Emotional, merayu

Jelas kan? Jangan buat muka kesian sangat. Orang nak output, nak kualiti, bukan badan kebajikan.

Tak nampak meyakinkan

Cakap la macam cerdik sikit

Petah la bersuara sikit

Tampak kan la keyakinan sikit

Baru dapat..kalau buat pangai mcm ubi memang sikit nak dapat...

Burukkan company yang sebelum nya, atau buruk kan siapa siapa.

Yang ni pernah jadi kat saya sebelum ni, pengalaman temuduga yang paling latest di [osram sdn bhd](#)

Gaji tinggi sangat letak

Dalam resume tak perlu letak gaji. Kalau masa datang

interview, ada ruangan gaji awak letak la dalam 30% ke atas gitu. Atau pun minta naik rm 500. Kalau diploma, kalau engineer mungkin lebih tinggi lagi pun leh dapat.

CHECK INI UNTUK PERSEDIAAN TEMUDUGA ANDA

Checklist ini saya sediakan untuk memudahkan anda persiapkan diri untuk temuduga hasil daripada artikel dan video yang saya kongsikan dalam SayaShare ni.

Disebabkan ada isi kandungan dalam blog ni yang anda mungkin rasa berselerak atau pun tak pasti mana satu yang anda patut baca dahulu, elok lah saya buat checklist ini untuk memudahkan anda follow step satu demi satu.

Penyediaan Resume

Untuk dalam peringkat ini, anda mungkin dalam proses peringkat awal untuk cari kerja. Tak kesah lah level SPM, Diploma atau Ijazah Sarjana Muda sekali pun. Mahupun yang sudah ada pengalaman. Anda mesti akan sediakan atau kemas kini resume untuk apply kerja baru.

Dan ini adalah tindakan yang anda perlu ambil tahu sebelum buat mana mana resume.

mesti tau [cara tulis resume yang betul](#)

[cover letter](#) pun kena pandai tulis juga ([artikel 1](#), [artikel 2](#))

baca [10 cara apply kerja](#) yang mujarab

[cara follow up resume](#) yang dihantar

mesti [buat resume guna premium](#) resume template

Sebelum Panggilan Temuduga

Untuk situasi ini, katakan anda sudah dapat panggilan temuduga. Tak kesah lah daripada mana mana [cara dapatkan kerja yang 10](#) ini pun. Yang penting anda sudah dapat panggilan temuduga. Dan persediaan yang anda harus buat ialah:

baca [contoh soalan lazim temuduga](#)

baca [cara memperkenalkan diri semasa temuduga](#)

[praktis dialog](#) temuduga sekurang kurangnya 3 hari

get ready dengan soalan susah semasa temuduga

[proper attire](#) siap (tie, baju kurang, kasut, stoking)

document yang hendak di bawa

Hari Sebelum Temuduga

So, anda belajar sediakan resume pun sudah. Buat persediaan untuk panggilan temuduga pun sudah. Sekarang tiba masa untu hari temuduga itu sendiri.

Kiranya, katakan temuduga tu dalam pukul 10 pagi contohnya, apa persedian yang anda perlu buat 2 jam lebih awal sebelum sesi temuduga berlangsung.

Datang awal

Praktis dialog dalam hati

[Jangan lari](#)

Kenapa Mesti Dapatkan Template Premium Resume?

Sebab nya mudah.

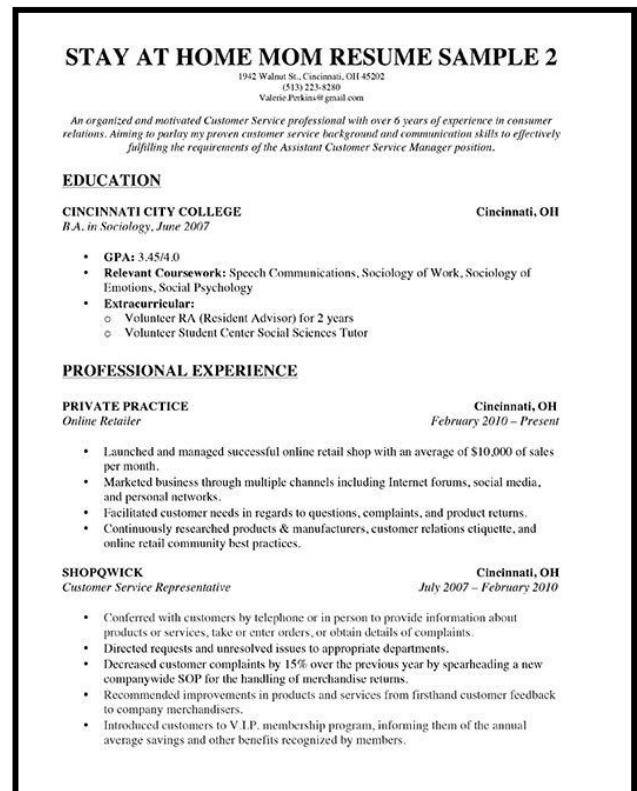
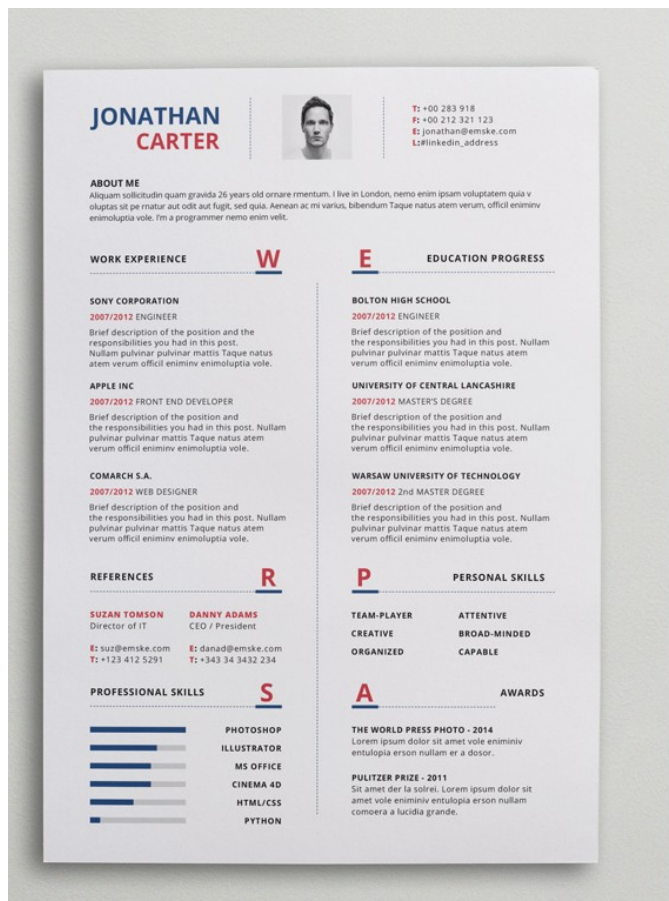
Saya pasti korang sendiri pun tahu jawapannya.

Saya ingat lagi akan satu open interview yang saya datang dalam tahun lepas, 2017. [[ini dia artikel nya](#)]. Masa tu, kami semua yang datang open interview ni perlu beratur panjang untuk daftar di kaunter.

Bila saya duk beratur ramai ramai tu, apa yang saya perasan. Masih lagi ramai yang tidak menggunakan premium template resume.

Tak kesah lah, nak panggil premium ke, tempat berbayar ke, atau pun template yang nampak cantik ke. Asalkan lebih sedap mata memandang resume tu, itu la maksud saya.

Seperti contoh gambar di bawah



Agak agak mana yang lebih nampak best bila tengok?

Sudah semestinya yang sebelah kiri kan.

Dan mata kita sahaja, mata si penemuduga dan pemeriksa resume pun akan lebih rasa tertarik.

Tertarik akan kerajinan kita

Akan ke kreatifan kita

Akan usaha kita, sekali kerajinan lah noh..

Apa apa, ia memang buat anda si pencari kerja ni tampak lebih serius.

Yang masa saya pergi temuduga lat hari tu, bukan lah saya sorang sahaja resume yang nampak elok sikit ni, ada juga yang lain. tapi masih lagi ramai, dan terlampau sedikit yang menggunakan template yang nampak cantik dan smart macam atas ni.

So, pakat pakat lah guna dan rajin kan diri untuk belanja lebih sikit supaya resume anda nampak lebih tertarik di pandang..

Boleh rujuk 3 set contoh resume premium di bawah:

[Set 1](#)

[Set 2](#)

[Set 3](#)

Kenaikan Gaji Tahunan – 3 Perkara Yang Saya Nak Kongsikan

Salam semua, ikutkan pada objektif utama ialah untuk memperkenalkan pada adik adik yang di level SPM akan suasana kerjaya. Hasil daripada artikel utama yang sudah, iaitu Hala Tuju Selepas SPM, saya ada nak kongsikan 5 perkara di bawah. Dan di dalam artikel ni, adalah tiba turn artikel kedua, iaitu:

1. Berapa jumlah pendapatan yang anda harus cari
2. Berapa gaji yang akan dapat
3. Dan terakhir cara untuk mendapatkannya..

Berikut adalah antara point yang saya akan kongsi dan tekan kan, kalau anda nak capai target kerja lebih mudah. Ada point yang heavy sikit ya, contoh macam alam pekerjaan semua. Kalau tak jelas tak apa. Anda boleh tinggalkan komen dan saya akan jawab nanti.

1. **Peluang Pekerjaan** – saya akan buat macam satu review akan jenis jenis mechanical engineer yang ada. Bukan setakat itu sahaja. Tujuan nya, adalah sebagai pendedahan akan adik adik yang jangan ambil kos buta tuli. Jangan harapkan minat sahaja, sebaiknya minat yang ada market di masa hadapan. **1**
2. Berapa jumlah pendapatan **yang anda harus cari** dan **berapa gaji yang anda akan dapat...** **2**
3 **dan cara nak dapatkannya** – perkongsian ni sangat sesuai untuk adik seawal SPM, saya akan kongsi jenis company yang bagi gaji besar. Dari sini anda juga dapat tahu, betapa **pentingnya sambung belajar**
3. Suatu isu yang penting – iaitu **cara pilih tempat praktikal** atau latihan industri semasa sambung pengajian di Politeknik atau pun Universiti.
4. Cara nak **score pointer cemerlang** masa masa sambung belajar selepas SPM
5. **Universiti** mana pilihan yang paling tepat

Panjang sebenarnya kalau saya nak kongsi satu satu ni, insyaAllah dalam masa terdekat saya akan buat satu video untuk lebih mudah saya kongsi.

Untuk kenaikan gaji tahunan ia bergantung kepada banyak perkara, antaranya:

1. Bergantung kepada swasta atau gov
2. Bergantung kepada company yang anda kerja itu sendiri, sama ada besar ke kecil ke, product apa. Company jual minyak mesti la lebih sikit, banding dengan company jual besi kan.
3. Benefit dan policy company juga... kalau dapat promotion, ada company yang bagi gaji 2x juga.
4. Dan level belajar, diploma ke degree ke. SPM ke, sijil (sijil lebih kurang macam diploma)

Pendek cerita,

Kalau anda kerja dengan swasta,

Kenaikan gaji nya untuk diploma dalam 100 hingga 200. Bergantung kepada range ini kebiasaannya. Saya tahun lepas

naik RM 82 sahaja. haha

Dan memang ada yang lagi rendah...

Kalau degree, mungkin dalam 200 – 300. Saya tak pasti sangat yang ni.

Untuk goveremnt, kenaikan agak tetap.

Contoh macam wife saya, dalam RM 250 untuk level degree. Juga bergantung kepada department apa.

Kalau diploma, dalam RM 150.

Berbalik kepada 3 perkara yang saya nak kongsi di atas.

1. Berapa jumlah pendapatan yang anda harus cari
2. cara untuk dapatkannya.. (saya letak no 3 jadi no 2 lah, nampak sikit jalan ceritanya)
3. Berapa gaji yang akan dapat

Berapa Jumlah Pendapatan Yang Anda Harus Cari

Jawapannya ialah:

RM 1000 – Bujang – tiada kereta, hanya motorsikal sahaja

RM 1700 – Bujang – kereta ada, motorsikal pun ada

Macam mana cara saya kira? anda boleh rujuk artikel saya lagi satu di sini, [Berapa Ribu Nak Gaji Sebulan](#)

Untuk permulaan, mungkin dalam 2 atau 3 tahun kerja, anda perlukan seribu sekurang kurang nya sebulan. Selebihnya, boleh la simpan kalau dapat gaji lebih.

Dan selepas beberapa lama contoh nya, bila sudah ada kereta. Anda perlukan RM 1 700 sekurang kurangnya. Dan selebih nya

boleh buat simpanan.

Untuk berapa target simpanan, nak simpan berapa sebulan, nak simpan berapa setahun, dan selepas anda simpan tu nak beli apa pula, kereta ke, lorri ke, nak belanja kahwin ke, itu semua belakang cerita ya. Motifnya sekarang, kita kira berapa yang paling minima perbelanjaan yang perlu sahaja.

Dan sekarang, kita pergi ke point no 2, iaitu..

Cara Untuk Dapatkannya..

Sudah semestinya kena kerja lah kan, tapi jawapan yang paling awal anda boleh buat ialah 'sambung belajar'. Kiranya lepas SPM, jangan terus kerja. Sebab gaji sikit, sambung belajar dahulu. Atleast diploma, dan baru lah start kerja.

Sebab..

Lagi tinggi level anda belajar, lagi tinggi lah gaji bila anda kerja nanti.

Andai kata, dapat join company company yang betul betul best lah.. sebab ada juga company yang baru nak start, company cikai2 pun ada.

Di bahagian ketiga nanti, saya akan kongsi lebih detail akan berapa gaji yang anda dapat. So boleh lah target target, berapa gaji yang anda akan dapat untuk study sampai SPM, Diploma, dan Sarjana Muda tolak dengan keperluan yang kita kira samada ada RM 1000 atau RM 1700 tadi.

So dari situ, boleh lah target target untuk dapatkan simpanan berapa dan untuk beli apa..

Tapi untuk permulaan yang ringkas di bahagian 2 ni, saya nak kongsi sikit sahaja tentang gaji untuk kita tally kan dengan berapa pendapatan yang perlu kita cari.

Kenapa saya suruh sambung belajar?

Sebab kalau anda level SPM dan terus kerja, basic yang anda akan dapat bulanan ialah RM 1000 sahaja. Mungkin lebih rendah.

Walaupun ada kenalan saya yang gaji sampai RM 2 000 (lebih kurang dari RM 1500 – RM 2000) walaupun level SPM. Tapi itu adalah tambahan daripada OT. Kerja overtime. So, bukannya tiap bulan kita rajin nak buat OT. Kerja anda pun anda nanti akan lebih kepada jalan kan product sahaja.

So tak mencabar lah kan. Biasa lah, gaji kurang, maksudnya tanggungjawab pun nampak less sedikit. walaupun saya akui, dalam satu organisasi company, semua orang penting, termasuk cleaner sekali pun.

Sebab masing masing ada perasan sendiri..

Kalau sambung belajar, basic yang anda akan dapat bila terus kerja ialah RM 1500.

Bergantung kepada company dan area mana. Kalau di Ipoh, lebih kurang dalam RM 1250 untuk kilang Semicon, macam Carsem, Unisem, Finisar semua tu. kalau kilang yang macam Tasek Cement contohnya, mungkin diorang akan bagi dalam RM 1500.

Sangat rare lah kalau fresh graduate di ipoh, boleh dapat sampai RM 1 800.

Sebab di Kulim Hi Tech, atau area penang, basic fresh graduate, insyaAllah boleh capai sampai Rm 1 800. Tinggi kan? Itu sebab saya cakap tadi, ia bergantung kepada tempat.

Kalau anda memang kerja di kawasan industri yang besar besar, memang tiada masalah.

Kalau tadi level SPM, buat OT boleh capai RM 2 000 – bergantung kepada benefit dan policy company juga. kalau level Diploma yang basic RM 1800 ni, memang boleh dapat lebih lagi.

Dan level degree pula.

Kalau memang kawasan industri yang besar besar, memang boleh dapat sampai RM 2 800. Tapi ada juga company yang macam di Ipoh, lebih kurang dalam RM 2000. RM 1800 pun ada kalau tak silap. Normal lebih kurang dalam RM 2 000 hingga ke RM 2 500, kalau di Ipoh lah.

Di bandar dan kawasan industri yang lebih besar, mungkin boleh lebih seperti yang saya cakap tadi, dalam RM 2 800.

Berapa Gaji Yang Akan Kita Dapat???

So tadi, saya sudah sentuh sikit akan berapa gaji yang anda akan dapat kalau fresh graduate dengan certain certain level of study.

Kalau Diploma, ikut pada tempat, mungkin dari RM 1250 hingga RM 1800

Kalau degree, mungkin dari RM 1800 hingga RM 2800. Lagi sekali sangat bergantung kepada tempat.

Berikut adalah contoh simpanan yang anda boleh dapat..

Table1	Basic Salary	Keperluan Bulanan	Simpanan Bulanan	Simpanan 12 Bulan
Level SPM	1000	1000	0	0
Level Diploma	1800	1000	800	9 600
Level Degree	2800	1000	1800	21 600

Katakan Selepas setahun anda kerja ada kenaikan..

Table1	Basic Salary	Keperluan Bulanan	Simpanan Bulanan	Simpanan 12 Bulan
Level SPM	1000 + 100	1000	100	1200
Level Diploma	1800 + 150	1000	950	11400
Level Degree	2800 + 250	1000	2050	24600

Dan berikut pula, katakan anda boleh buat overtime.. Masih lagi bujang tidak berkereta ini ya.

Table1	Salary	Keperluan Bulanan	Simpanan Bulanan	Simpanan 12 Bulan
Level SPM	1100 + 500 = 1600	1000	1000	12000
Level Diploma	1950 + 900 = 2850	1000	1850	22200
Level Degree	3050 + 500 = 3550	1000	2550	30600

Kebiasaannya, jumlah OT yang anda boleh buat ialah berjumlah separuh dari gaji. Kalau basic 1000, mesti ot lebih kurang dalam 500.

Kalau basic 2000, OT anda akan berada lebih kurang dalam 1000. so total RM 3000.

Tapi ia masih lagi bergantung kepada company policy dan benefit. Apa yang pasti, kita jadikan ini sebagai indicator untuk anggaran kita sahaja.

Saya tahu, tak semua orang boleh mampu maintain simpan macam itu sekali setiap bulan. Tapi tujuan saya, lebih kepada nak tunjuk perbezaan yang ketara kalau anda hanya graduate dengan SPM level.

Berbalik kepada berapa gaji yang kita boleh dapat, saya nak kongsi dalam satu video khas. InsyaAllah saya akan kongsi video tersebut secepat mungkin....