

Contoh Rancangan Perniagaan (Business Plan)

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

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

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

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

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

Kita Akan Rujuk Youtube

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

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

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

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

Ini dia...

Summary nya...

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

Objektif Rancangan Perniagaan

So, apa yang kita nampak di atas tadi.

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

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

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

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

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

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

6 sections tersebut ialah:

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

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

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

Justeri, no 2 Business Details.

Dalam bisnes details apa yang kita isi ialah:

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

Kita OFF Topik kechap.

Anda tahu tak USP tu apa?

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

Seperti contoh, kedai makan nasi campur contohnya. Katakan

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

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

Hah gitu..

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

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

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

Marketing and Sales Strategy

Dalam bahagian ini, apa yang kita buat ialah –

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

Seterusnya...

Management Team and Personnel

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

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

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

Setup

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

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

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

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

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

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

Financial Plan dan Projections.

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

Mungkin juga seakan target untuk berapa anda yang perlu capai,

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

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

Orait?

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