

MANUAL RANCANGAN PERNIAGAAN

PANDUAN MUDAH SEDIAKAN RANCANGAN PERNIAGAAN SENDIRI



ZURYA ALIAS RASIDAH KASSIM
SITI HAJAR KHAZALI MOHAMAD HAFIZUL MOHD ZAID

MANUAL

RANCANGAN PERNIAGAAN

Panduan Mudah Sediakan Rancangan Perniagaan Sendiri



Jabatan Perdagangan
Politeknik Port Dickson
KM 14, Jalan Pantai, 71050 SiRusa
Negeri Sembilan
No Tel : 06-662 2000
No Faks: 06-662 2026
www.polipd.edu.my

Terbitan Pertama 2020

Hak Cipta Terpelihara

Hak cipta buku ini adalah terpelihara. Setiap bahagian daripada penerbitan ini tidak boleh diterbitkan semula, disimpan untuk pengeluaran atau dipindahkan kepada bentuk lain, sama ada dengan cara elektronik, mekanikal, gambar, rakaman dan sebagainya, tanpa izin bertulis daripada Politeknik Port Dickson.

Diterbitkan oleh:
Politeknik Port Dickson
KM 14, Jalan Pantai, 71050 SiRusa
Negeri Sembilan

ISBN
978-967-2246-75-6

PRAKATA

Assalamualaikum w.b.t dan Salam Sejahtera,

Bismillahirrahmanirahim. Alhamdulillah syukur ke hadrat Illahi di atas limpah kurniaNya buku Rancangan Perniagaan SISCUN versi 1 berjaya dihasilkan. Saya Zurya binti Alias bersama tiga orang rakan yang lain iaitu Rasidah binti Kassim, Siti Hajar binti Khazali dan Mohamad Hafizul bin Mohamad ingin mengucapkan ribuan terima kasih dan penghargaan kepada Pn Hasnida binti Ismail selaku Ketua Jabatan Perdagangan, Politeknik Muadzam Shah (PMS) yang sentiasa memberikan tunjuk ajar dan kerjasama sepanjang penghasilan buku ini.

Buku ini dihasilkan bagi tujuan menjadi garis panduan kepada pelajar yang mengambil kursus Keusahawanan di peringkat Diploma Politeknik. Buku ini terdiri daripada Sepuluh (10) bab yang merangkumi semua aspek asas di dalam penyediaan Rancangan Perniagaan.

Selain daripada itu, buku ini juga sesuai dijadikan panduan bagi Industri Kecil Sederhana (IKS) yang ingin menghasilkan proposal untuk membuat permohonan kepada mana-mana agensi sokongan perniagaan.

Akhir kata, diharapkan agar buku ini dapat memberikan pengetahuan dan kemahiran kepada sesiapa sahaja yang terlibat secara langsung atau tidak di lapangan terutamanya kepada pelajar, pengusaha industri sederhana dan staf politeknik demi memenuhi keperluan pengajaran dan pembelajaran.

Zurya Alias
Rasidah Kassim
Siti Hajar Khazali
Mohamad Hafizul b Mohamad

BIL	PERKARA	MUKA SURAT
	<i>Isi Kandungan</i>	<i>i</i>
	<i>Rancangan Eksekutif</i>	<i>ii</i>
1.0	Pengenalan	1
2.0	Tujuan Rancangan Perniagaan	2
3.0	Latar Belakang Perniagaan	2
4.0	Latar Belakang Pemilik	3 - 4
5.0	Latar Belakang Projek	
	5.1 Pelan lokasi projek	5
	5.2 Peralatan sedia ada	5
	5.3 Senarai peralatan diperlukan	6
6.0	Rancangan Pentadbiran	
	6.1 Visi & Misi	7
	6.2 Logo perniagaan	7
	6.3 Carta Organisasi	8
	6.4 Keperluan sumber manusia	8
	6.5 Jadual tugas & tanggungjawab	9
	6.6 Jadual gaji & upah	9
	6.7 Senarai peralatan sedia ada	10
	6.8 Perbelanjaan pentadbiran	10
7.0	Rancangan Pemasaran	
	7.1 <i>Unique Selling Point (USP)</i>	11
	7.2 Sasaran Pasaran	12
	7.3 Saiz Pasaran / Populasi	12
	7.4 Analisa pesaing	13-14
	7.5 Syer Pasaran	15
	7.6 Ramalan jualan	15
	7.7 Strategi pemasaran	16
8.0	Rancangan Operasi	
	8.1 Pengenalan	17
	8.2 Waktu Operasi Pengeluaran	
	8.3 Keperluan bahan mentah	18
	8.4 Jumlah tenaga pekerja	18
	8.5 Susun atur operasi	19
	8.6 Kos overhead operasi	20
	8.7 Senarai semua butir perbelanjaan operasi	20

9.0	RANCANGAN KEWANGAN	
9.1	Penyata Aliran Tunai	21
9.2	Penyata Pendapatan	22
9.3	Kunci Kira-Kira	23
10.0	Lampiran	24

RINGKASAN EKSEKUTIF

Penggunaan bedak sejuk dalam kalangan wanita bagi mendapatkan kulit yang cantik, memutihkan kulit dan menghilangkan jerawat merupakan amalan yang diamalkan sejak zaman nenek moyang lagi terutamanya bagi masyarakat Asia. Justeru itu, SISCUN telah mengambil peluang ini bagi menghasilkan produk kecantikan yang paling biasa digunakan iaitu bedak sejuk.

SISCUN Enterprise merupakan perniagaan perkongsian antara empat orang rakan kongsi yang mempunyai minat terhadap penjagaan kulit wajah dengan menggunakan kaedah tradisional. Minat yang amat mendalam dalam bidang kecantikan wajah mendorong empat orang rakan kongsi ini untuk mengeluarkan bedak sejuk *homemade* dalam *packaging* yang menarik iaitu SISCUN. Bedak sejuk ini dihasilkan dengan menggunakan bahan organik dan tiada campuran bahan kimia dan sesuai digunakan tanpa mengira peringkat usia.

Perniagaan yang bermula secara kecil-kecilan di kamsis Politeknik Muadzam Shah ini telah mendapat sambutan memberangsangkan oleh rakan-rakan pelajar yang lain. Kebanyakan pelanggan tertarik terhadap produk bedak sejuk *homemade* ini yang didatangkan dalam pembungkusan yang menarik dan cara penggunaannya yang telah diinovasikan berbanding kaedah tradisional. Bedak sejuk SISCUN ini mempunyai elemen inovasi ini lebih mudah digunakan berbanding kaedah dahulu kala yang agak melecehkan.

Selain itu, produk ini dijangka menjadi pilihan wanita bekerjaya dengan memahami kebanyakan para wanita bekerjaya sentiasa sibuk dengan urusan kerja namun masih mementingkan penjagaan wajah. Produk ini dikhususkan kepada para wanita tanpa mengira peringkat usia yang ingin kelihatan cantik dan menarik meskipun dengan kesibukan yang harus mereka hadapi.

Produk ini sangat sesuai untuk mereka kerana produk ini turut menyediakan *trialpack* dimana terdapat 4 produk yang disediakan berasaskan bedak sejuk seperti bedak sejuk asli, kopi, kunyit dan bedak sejuk aloe vera serta kayu manis.. Produk yang dihasilkan juga mudah dibawa ke mana, mudah diaplikasikan, ringan dan bekasnya tidak mudah pecah dan tahan lama. Selain itu, produk ini dapat menjimatkan masa pengguna lantaran telah diinovasikan. Tambahan pula, produk tiada kesan sampingan kerana bahan-bahan yang digunakan adalah sepenuhnya organik.

Dari segi kekuatan pengurusan SISCUN mempunyai 3 orang rakan kongsi yang mempunyai kelayakan akademik dalam bidang masing-masing dan turut dibantu oleh 5 orang pekerja dalam bahagian operasi bagi memastikan pengeluaran bedak sejuk dapat di hasilkan dan menampung permintaan pelanggan. Dengan gabungan pengalaman dan pengetahuan sedia ada, SISCUN dijangka mampu menghasilkan produk bedak sejuk yang berkualiti yang memenuhi keperluan pelanggan.

SISCUN mensasarkan untuk berkembang dengan peningkatan pengeluaran dan jualan bagi pada masa akan datang. Sehubungan itu, kami mensasarkan pengguna di sekitar kawasan Pantai Timur khususnya di Kuantan bagi 3 tahun pertama ianya beroperasi. SISCUN mensasarkan jualan tahunan melebihi RM 50 000 dalam tempoh 3 tahun bagi tahun 2018 sehingga 2020. Sehubungan itu, strategi pemasaran SISCUN banyak menggunakan sosial media seperti facebook page, Instagram dan laman web selain dari kaedah pengiklanan sedia ada. Selain itu, kaedah edaran menerusi agen dan dropship di jangk dapat meluaskan lagi pasaran SISCUN ke seluruh negara

RANCANGAN PERNIAGAAN



SISCUN ENTERPRISE
BEAUTY THROUGH GENERATION

PENGURUS
SAIDAH NAFISAH BINTI ABDUL KADIR

A-17, Lot 39 , Bengkel LKNP,
Kawasan Perindustrian Semambu, Pahang
siscun@gmail.com
H/P: 013-3747597

RINGKASAN EKSEKUTIF

Penggunaan bedak sejuk dalam kalangan wanita bagi mendapatkan kulit yang cantik, memutihkan kulit dan menghilangkan jerawat merupakan amalan yang diamalkan sejak zaman nenek moyang lagi terutamanya bagi masyarakat Asia. Justeru itu, SISCUN telah mengambil peluang ini bagi menghasilkan produk kecantikan yang paling biasa digunakan iaitu bedak sejuk.

SISCUN Enterprise merupakan perniagaan perkongsian antara empat orang rakan kongsi yang mempunyai minat terhadap penjagaan kulit wajah dengan menggunakan kaedah tradisional. Minat yang amat mendalam dalam bidang kecantikan wajah mendorong empat orang rakan kongsi ini untuk mengeluarkan bedak sejuk *homemade* dalam *packaging* yang menarik iaitu SISCUN. Bedak sejuk ini dihasilkan dengan menggunakan bahan organik dan tiada campuran bahan kimia dan sesuai digunakan tanpa mengira peringkat usia.

Perniagaan yang bermula secara kecil-kecilan di kamsis Politeknik Muadzam Shah ini telah mendapat sambutan memberangsangkan oleh rakan-rakan pelajar yang lain. Kebanyakan pelanggan tertarik terhadap produk bedak sejuk *homemade* ini yang didatangkan dalam pembungkusan yang menarik dan cara penggunaannya yang telah diinovasikan berbanding kaedah tradisional. Bedak sejuk SISCUN ini mempunyai elemen inovasi ini lebih mudah digunakan berbanding kaedah dahulu kala yang agak melecehkan.

Selain itu, produk ini dijangka menjadi pilihan wanita bekerjaya dengan memahami kebanyakan para wanita bekerjaya sentiasa sibuk dengan urusan kerja namun masih mementingkan penjagaan wajah. Produk ini dikhususkan kepada para wanita tanpa mengira peringkat usia yang ingin kelihatan cantik dan menarik meskipun dengan kesibukan yang harus mereka hadapi.

Produk ini sangat sesuai untuk mereka kerana produk ini turut menyediakan *trialpack* dimana terdapat 4 produk yang disediakan berasaskan bedak sejuk seperti bedak sejuk asli, kopi, kunyit dan bedak sejuk aloever serta kayu manis.. Produk yang dihasilkan juga mudah dibawa ke mana, mudah diaplikasikan, ringan dan bekasnya tidak mudah pecah dan tahan lama. Selain itu, produk ini dapat menjimatkan masa pengguna lantaran telah diinovasikan. Tambahan pula, produk tiada kesan sampingan kerana bahan-bahan yang digunakan adalah sepenuhnya organik.

Dari segi kekuatan pengurusan SISCUN mempunyai 3 orang rakan kongsi yang mempunyai kelayakan akademik dalam bidang masing-masing dan turut dibantu oleh 5 orang pekerja dalam bahagian operasi bagi memastikan pengeluaran bedak sejuk dapat di hasilkan dan menampung permintaan pelanggan. Dengan gabungan pengalaman dan pengetahuan sedia ada, SISCUN dijangka mampu menghasilkan produk bedak sejuk yang berkualiti yang memenuhi keperluan pelanggan.

SISCUN mensasarkan untuk berkembang dengan meningkatkan pengeluaran dan jualan bagi pada masa akan datang. Sehubungan itu, kami mensasarkan pengguna di sekitar kawasan Pantai Timur khususnya di Kuantan bagi 3 tahun pertama ianya beroperasi. SISCUN mensasarkan jualan tahunan melebihi RM 50 000 dalam tempoh 3 tahun bagi tahun 2018 sehingga 2020. Sehubungan itu, strategi pemasaran SISCUN banyak menggunakan sosial media seperti facebook page, Instagram dan laman web selain dari kaedah pengiklanan sedia ada. Selain itu, kaedah edaran menerusi agen dan dropship di jangk dapat meluaskan lagi pasaran SISCUN ke seluruh negara

1.0 PENGENALAN

1.1 Nama perniagaan

SISCUN Enterprise

1.2 Jenis Perniagaan

SISCUN merupakan perniagaan perkongsian oleh 4 orang anak muda yang memahami kepentingan penjagaan kulit wajah terutamanya wanita. Sehubungan itu, SISCUN mengeluarkan produk bedak sejuk yang mempunyai 4 jenis iaitu asli, kunyit, kopi serta *aloevera* dan kayu manis yang memenuhi keperluan wanita mengikut jenis kulit masing-masing.

1.3 Profil industri

Produk penjagaan kulit wajah memang sentiasa menjadi pilihan kepada golongan wanita dan mereka sanggup mengeluarkan belanja yang tinggi untuk tujuan ini. Permintaan tinggi untuk produk penjagaan kulit wajah mendorong SISCUN mengeluarkan produk penjagaan kulit secara tradisional yang telah digunakan sejak dahulu lagi iaitu bedak sejuk. Dengan mengambil kira faktor kesibukan wanita masa kini terutama yang bekerjaya, bedak sejuk SISCUN dikeluarkan dalam bentuk yang lebih inovasi dan moden.

1.4 Lokasi perniagaan

SISCUN Enterprise merupakan sebuah perniagaan perkongsian yang beroperasi di Bengkel LKNP, Kawasan Perindustrian Semambu, Kuantan ini telah memulakan operasi perniagaan sejak Januari 2018.

1.5 Jangkaan masa hadapan

SISCUN menjangkakan akan mengeluarkan *masker* dan *mask* bagi melengkapi set penjagaan kulit wajah kami di samping mengekalkan penggunaan bahan organik dalam setiap produk kami. Selain itu, SISCUN juga akan membuka di East Cost Mall dan Kuantan City Mall bagi memudahkan pelanggan kami untuk mendapatkan produk kami di pasaran selain turut membuka cawangan di setiap negeri di Pantai Timur.

2.0 TUJUAN

Tujuan Rancangan Perniagaan ini dikemukakan bertujuan untuk memohon pembiayaan pinjaman sebanyak RM 50,000 dari pihak institusi kewangan bagi tujuan pembelian *mixer* dan peralatan operasi untuk mengoptimumkan pengeluaran sebanyak 15 000 unit bagi tahun 2019.

3.0 LATAR BELAKANG PERNIAGAAN

Nama Perniagaan	SISCUN Enterprise
Alamat Perniagaan	A-17, Lot 39 , Bengkel LKNP, Kawasan Perindustrian Semambu, Pahang.
No Telefon	03-1185082
No Faks	03-1182027
Email	siscun@gmail.com
Jenis Perniagaan	Perkongsian
Aktiviti utama	Menjual bedak sejuk dan scrub
Tarikh Penubuhan	1 Januari 2018
No Pendaftaran Perniagaan	002691234 -H
Modal Permulaan	RM 40 000
Nama Rakan Kongsi	1) Saidah Nafisah binti Abdul Kadir 2) Siti Nornadia Nabila Binti Sudin 3) Fathin Nur Umaimah Binti Sukaimi 4) Nur Athirah Bt Mohd Azmi
Bank	Malayan Banking Berhad

4.0 LATAR BELAKANG PEMILIK

Nama pemilik	Saidah Nafisah Binti Abdul Kadir
Alamat	Jalan Is 5, Sri Kemuning, 25150 Kuantan, Pahang, Malaysia.
Phone number	013-3747597
Email	fathin@gmail.com.my
Status	Bujang
Tahap Akademik	Diploma Akauntansi – Politeknik Muadzam Shah
Kursus dan latihan di hadiri	Kursus Penjagaan Kulit Wajah
Pengalaman	3 bulan sebagai pembantu di Boutique & Spa Q
Jumlah modal	RM 4000.00
Jawatan	Pengarah urusan

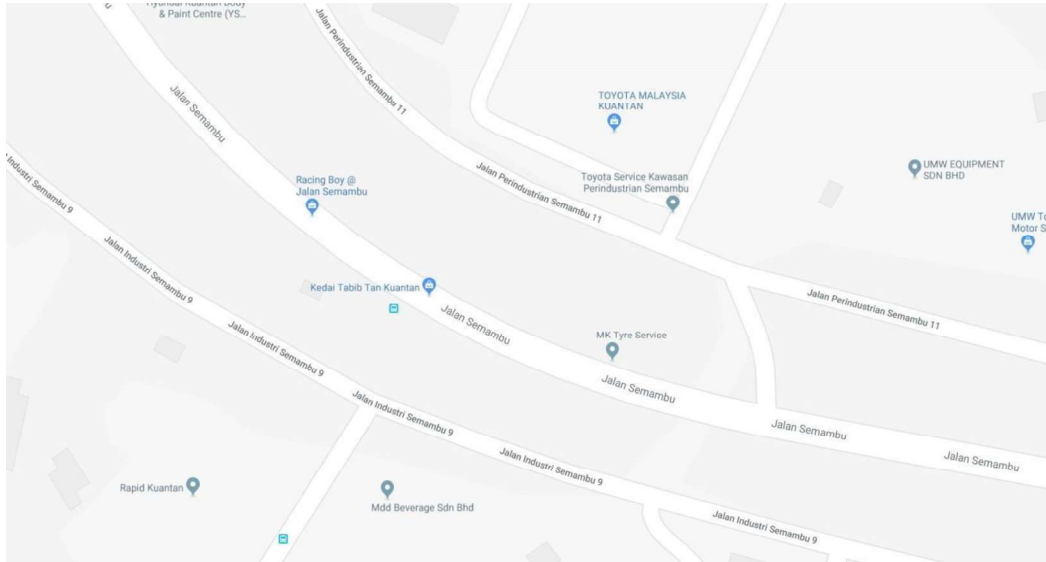
Nama pemilik	Siti Nornadia Nabila Binti Sudin
Alamat	Jalan Is 5, Sri Kemuning, 25150 Kuantan, Pahang, Malaysia.
Phone number	019-2556197
Email	Nor_nadia@gmail.com
Status	Bujang
Tahap Akademik	Diploma Akauntansi
Kursus dan latihan yang di hadiri	Kursus Asas Simpan Kira Kursus Penyediaan Akaun bagi Usahawan Kecil
Pengalaman	Pembantu Akaun di Syarikat Vision Services
Jumlah modal	RM 10 000
Jawatan	Penyelia Pemasaran

Nama pemilik	Fathin Nur Umaimah Binti Sukaimi
Alamat	Jalan Is 5, Sri Kemuning, 25150 Kuantan, Pahang, Malaysia.
Nombor telefon	09-1234567
Email	fathin_umaimah@gmail.com
Status	Bujang
Tahap Akademik	Diploma Akauntansi
Kursus dan latihan yang di hadiri	Kursus e-usahawan oleh Mdec Kursus asas pemasaran online
Pengalaman	Dropshipper dan agen produk D'wajah
Jumlah modal	RM 10 000
Jawatan	Penyelia kewangan

Nama pemilik	Nur Athirah Binti Muhamad Azmi
Alamat	Jalan Is 5, Sri Kemuning, 25150 Kuantan, Pahang, Malaysia.
Nombor telefon	013-2013564
Email	athirah_azmi@gmail.com
Status	Bujang
Tahap Akademik	Diploma Akauntansi
Kursus dan latihan yang di hadiri	Kursus solekan dan asas penjagaan wajah Kursus pembuatan produk kosmetik
Pengalaman	1 tahun sebagai jurusolek bebas
Jumlah modal	RM 10 000
Jawatan	Penyelia Operasi

5.0 LATAR BELAKANG PROJEK

SISCUN dijangka akan memulakan operasi di sebuah bengkel LKNP, Kawasan Perindustrian Semambu, Pahang. Pelan lokasi projek adalah seperti berikut.



5.1 Pelan lokasi projek

Kemudahan asas	Bangunan dilengkapi kemudahan asas seperti bekalan elektrik dan air.
Rekabentuk bangunan	Memenuhi piawaian yang telah ditetapkan
Keluasan kilang/bangunan	Saiz unit 10, 000 kaki persegi Saiz tanah 10, 000 kaki persegi Ukuran 80 x 125 kaki persegi
Kos sewaan	RM 800

5.2 Peralatan sedia ada

Bil	Jenis, Model & Buatan	Unit	Harga Kos (RM)	Kegunaan	Pembeka 1
1.	<i>Mixer</i>	1	395.00	Mengadun isi kandungan sehingga sehati	TRIO KADEN SDN BHD 4, Jalan BP 4/2, Bandar Bukit Puchong, 47000 Puchong, Selangor

5.3 Senarai mesin dan peralatan yang diperlukan

Bil	Jenis	Pembekal	Harga seunit	Qty	Jumlah harga
1.	Mesin pengadun	Sin Huat Hin Machinery 50, Persiaran 65c, Perkeliling, 53000 Kuala Lumpur, Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur	RM3,500	3	RM10,500
2.	Peralatan membancuh	Berjaya Steel Product Sdn Bhd (Co. No. 301440-W) 191-5, 5th Floor, Wisma Cke, Jalan Lancang Off Jalan Cheras, 56100 Kuala Lumpur.	RM200		RM200
3.	Meja (10' x 10')	Kuantan Kitchenware & Cutlery Trading, Kuantan Kitchen Equipment Sdn Bhd Pahang, Kuantan, Taman Union, Jalan Dato Lim Hoe LekA31, 25200.	RM250	7	RM1,750
4.	Kerusi	Kuantan Kitchenware & Cutlery Trading, Kuantan Kitchen Equipment Sdn Bhd Pahang, Kuantan, Taman Union, Jalan Dato Lim Hoe LekA31, 25200.	RM50	14	RM700
5.	Kipas Siling	Kuantan Kitchenware & Cutlery Trading, Kuantan Kitchen Equipment Sdn Bhd Pahang, Kuantan, Taman Union, Jalan Dato Lim Hoe LekA31, 25200.	RM200	2	RM400

6.	Mesin 'sealer'	Kuantan Kitchenware & Cutlery Trading, Kuantan Kitchen Equipment Sdn Bhd Pahang, Kuantan, Taman Union, Jalan Dato Lim Hoe LekA31, 25200.	RM400	2	RM800
7.	Almari Pameran	Kuantan Kitchenware & Cutlery Trading, Kuantan Kitchen Equipment Sdn Bhd Pahang, Kuantan, Taman Union, Jalan Dato Lim Hoe LekA31, 25200.	RM700	2	RM1,400
				JUM	RM15,750

6.0 RANCANGAN PENTADBIRAN

6.1 Misi dan visi

VISI

Menjadikan SISCUN sebagai pengeluar produk penjagaan kulit wajah secara tradisional yang berkualiti, mesra pengguna dan mampu dimiliki oleh semua

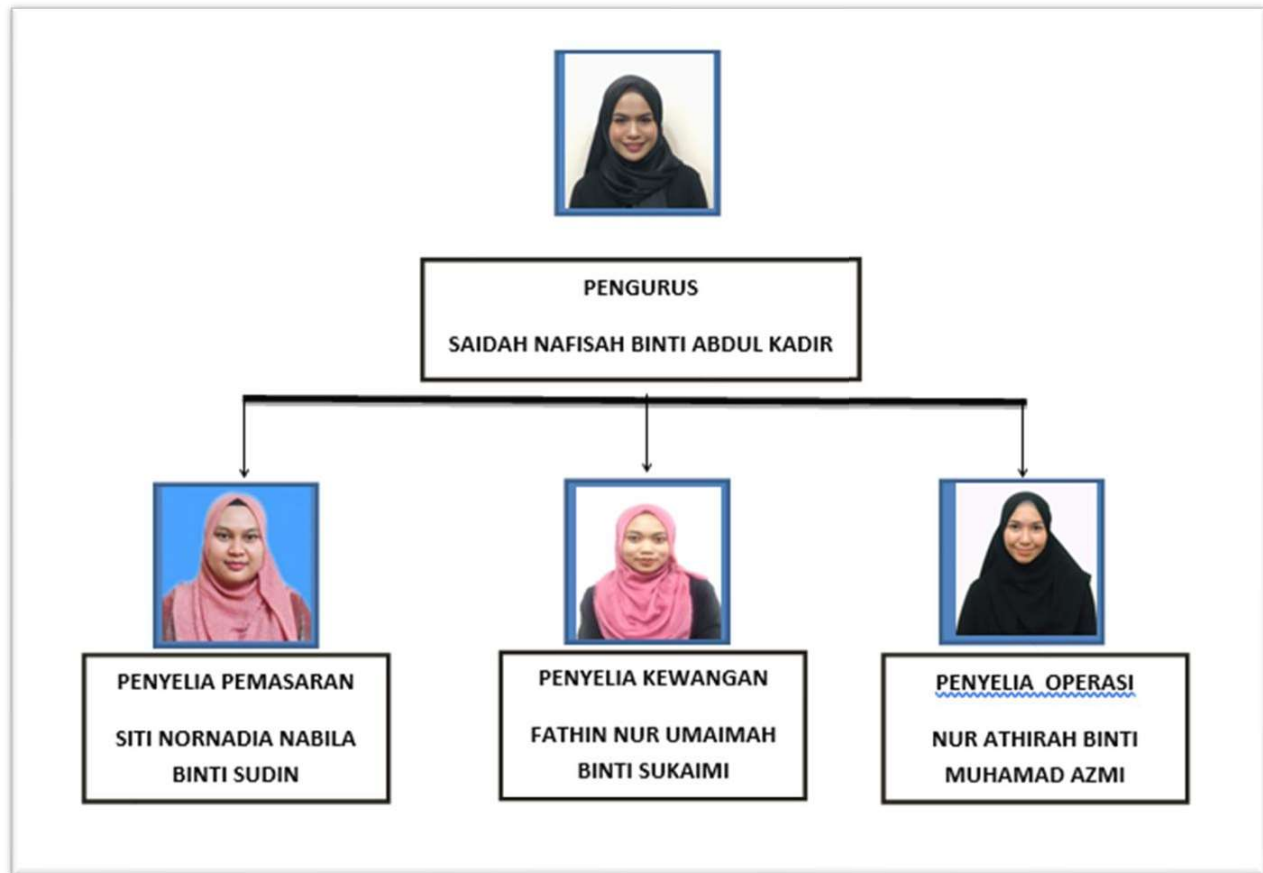
MISI

Meluaskan produk kosmetik secara tradisional di seluruh Malaysia dan SISCUN dikenali di peringkat negara-negara Asean

6.2 Logo Perniagaan



6.3 Carta organisasi



Carta Organisasi SISCUN Enterprise

6.3 Keperluan sumber manusia

JAWATAN	BIL. PEKERJA
Pengurus	1
Penyelia pemasaran	1
Penyelia pentadbiran & kewangan	1
Penyelia operasi	1
Pembantu operasi	2

6.4 Jadual tugas dan tanggungjawab

JAWATAN	SKOP TUGAS
Pengurus	- Menyelaraskan syarikat secara dalaman dan luaran untuk mencapai visi dan misi syarikat - Memastikan syarikat terus menghasilkan produk-produk yang inovatif bagi menjamin pembangunan syarikat - Mengatur dan merancang strategi bagi mencapai objektif syarikat - melicinkan dan melancarkan pelaksanaan aktiviti dan projek-projek
Penyelia pemasaran	- Mengkaji keperluan dan kehendak pengguna dan maklumat persaingan - Merangka strategi pengiklanan dan promosi untuk setiap produk di media sosial, elektronik dan media cetak - Menjalankan kempen pemasaran mengikut belanjawan yang telah ditetapkan
Penyelia pentadbiran	- Menyelesaikan kerja-kerja urus tadbir perniagaan - Menyelaras dokumen tempahan, surat dan menyelaras sistem fail - Merancang pembangunan sumber manusia dan organisasi
Penyelia operasi	- Memastikan jadual pengeluaran produk dihasilkan mengikut jadual yang telah ditetapkan. - Memastikan kualiti input dan output mematuhi spesifikasi yang ditetapkan - Memastikan jumlah pengeluaran memenuhi permintaan pelanggan

6.5 Jadual gaji dan upah

PEGAWAI	BILANGAN	GAJI (RM)	EPF (11%) (RM)	SOCSSO (RM)	TOTAL (RM)
Pengurusan	1	(2000) @2000	240	40	2,280
Pembantu operasi	5	(1200@6000)	720	120	6,840
JUMLAH					9,120

6.6 Senarai kelengkapan pejabat (sedia ada)

BIL	JENIS PERALATAN	KUANTITI	HARGA SEUNIT	JUMLAH
1.	Komputer	1	1347.00	1347.00
2.	Printer	1	499	499
3.	Faks	1	300	300

6.7 Perbelanjaan pentadbiran

PERKARA	PERBELANJAAN BULANAN (RM)
Gaji pekerja	13,680
Sewa premis	800
Belanja ubahsuai	5,000
Deposit sewaan	1,600
Belanja promosi	500
Kos selenggara	100
JUMLAH	21,680

7.0 RANCANGAN PEMASARAN

7.1 Unique Selling Point (USP)

SISCUN Enterprise merupakan syarikat yang terlibat dalam industry kecantikan dan kesihatan. Kecantikan adalah sesuatu yang subjektif justeru pelbagai cara digunakan sejak dahulu untuk mendapatkan wajah cantik, • mulus dan licin. Malah terdapat •pelbagai petua dan kaedah turun-temurun yang digunakan untuk mengekalkan kecantikan semula jadi. Produk keluaran SISCUN ini merupakan produk bedak sejuk yang dihasilkan secara *homemade* dan berasaskan bahan organik sahaja tidak mempunyai sebarang campuran bahan kimia. Produk SISCUN terdiri daripada campuran kayu manis, bedak sejuk dengan campuran beras, dan aloe vera serta kunyit.

Memahami keperluan wanita yang mementingkan penjagaan kulit wajah namun dihipit dengan kesibukan harian, bedak sejuk SISCUN ini amat praktikal dan mudah digunakan. Dengan menggabungkan elemen tradisional dan inovasi, bedak sejuk ini boleh terus digunakan tanpa perlu membuat bancuhan bersama air serta rata apabila digunakan. Ini akan menjimatkan masa pengguna dan juga akan mendapat kesan yang maksima.



Jadual 7.1.1 Senarai Produk SISCUN Enterprise

Jenis Produk	Harga (RM)
Bedak Sejuk Asli	5.00
Bedak Sejuk Kopi	5.00
Bedak Sejuk Aloe Vera + Kayu Manis	5.00
Bedak Sejuk Kunyit	5.00

7.1 Sasaran Pasaran

Sasaran pasaran SISCUN Enterprise merangkumi golongan wanita sama ada surirumah atau bekerjaya, pelajar Institusi Pengajian Tinggi (IPT) dan juga kepada golongan yang suka mengembara. Produk SISCUN sesuai digunakan bagi semua wanita dalam pelbagai peringkat umur dan dijual pada harga mampu milik. Oleh itu, produk SISCUN mempunyai potensi yang baik bagi berkembang pada masa akan datang.

7.2 Saiz Pasaran / Populasi

Saiz pasaran produk SISCUN mengambil kira jumlah isirumah di kawasan Kuantan Pahang dan Daerah Rompin yang merangkumi kawasan Muadzam. Kedua-dua daerah ini merupakan daerah yang mempunyai bilangan wanita tertinggi di dalam negeri Pahang.

Berikut adalah statistic bilangan penduduk mengikut daerah, umur dan jantina di negeri pahang bagi tahun 2014 dan 2015. Oleh itu SISCUN mensasarkan 10% daripada jumlah tersebut akan menggunakan produk SISCUN. Anggaran pembelian adalah sebanyak 30,000 unit sebulan bagi kedua-dua daerah tersebut.

Jadual 7.3.1 Statistik Bilangan Penduduk Mengikut Daerah, Umur dan Jantina di Negeri Pahang Bagi Tahun 2014 dan 2015

Daerah	Perempuan	
	2014	2015
	(<i>'000</i>)	(<i>'000</i>)
Kuantan	245.6	252.2
Rompin	53.8	54.5
JUMLAH	752.5	765.4

Sumber : Jabatan Perangkaan Malaysia July 31, 2018,

7.3 Analisa Pesaing

1. BEDAK SEJUK MOK CUN	
	
KEKUATAN	• Mempunyai jenama yang dikenali oleh semua rakyat Malaysia • Mempunyai ikon personality artis / Erma Fatima ☐
KELEMAHAN	• Harga mahal
2. BEDAK SEJUK LEAN SENG	
No 160 Mukim D , Kuala Jalan Bharu, 11000 Balik Pulau, Pulau Pinang.	
	
KEKUATAN	• Mengecutkan jerawat • Mencerahkan kulit wajah ☐
KELEMAHAN	• Sukar dibawa besar dan berat • Mudah pecah dan tidak selamat digunakan • Perlu dibancuh dengan air sebelum digunakan

3. BEDAK SEJUK FLOWER

Lot 89, Jalan Enggang Ampang, 54200 Selangor, Darul Ehsan.



KEKUATAN

- Membantu proses pemulihan luka dengan pantas
- Menambahbaik serta mengaktifkan sel kulit baru pada wajah

KELEMAHAN

- Bedak sejuk tidak tahan lama dan cepat rosak

4. BEDAK SEJUK GAMAT SHAARI

No 789, Jalan Tasek, 14120 Simpang Ampat, Seberang Prai Selatan, Penang, Malaysia.



KEKUATAN

- Merawat masalah kulit seperti ruam dan jerawat
- Membantu menyejukkan dan membersihkan kulit

□

KELEMAHAN

- Harga yang mahal serta kuantiti yang sedikit
- Pakacging yang tidak menarik

7.4 Syer Pasaran

Sasaran pasaran bagi perniagaan ini adalah golongan wanita yang terdiri daripada semua peringkat umur. Pasaran bedak sejuk mempunyai pasaran yang luas di Malaysia dan mudah jalankan. Oleh itu, sukar untuk menentukan syer pasarannya. Namun anggaran syer pasaran dibuat berdasarkan pesaing-pesaing utama seperti berikut.

Jadual 7.5.1 Syer pasaran selepas kemasukan SISCUN Enterprise

Bil	Syarikat	Peratusan Syer
1	BEDAK SEJUK MOK CUN	40%
2	BEDAK SEJUK LEAN SENG	8%
3	BEDAK SEJUK FLOWER	25%
4	BEDAK SEJUK GAMAT SHAARI	10%
5	BEDAK SEJUK SISCUN	7%

7.5 Ramalan Jualan

BULAN	Bedak Sejuk Asli	Bedak Sejuk Kopi	Bedak Sejuk Aloe Vera + Kayu Manis	Bedak Sejuk Kunyit
Januari	1500	1500	1500	1500
Februari	3000	3000	3000	3000
Mac	3000	3000	3000	3000
April	3000	3000	3000	3000
Mei	3000	3000	3000	3000
Jun	3000	3000	3000	3000
Julai	6000	6000	6000	6000
Ogos	6000	6000	6000	6000
September	6000	6000	6000	6000
Oktober	6000	6000	6000	6000
November	6000	6000	6000	6000
Disember	6000	6000	6000	6000
HASIL JUALAN	52,500	52,500	52,500	52,500

Jadual di atas merupakan ramalan jualan bagi 12 bulan pada 4 jenis produk bedak sejuk SISCUN iaitu bedak sejuk asli, bedak sejuk kopi, bedak sejuk aloe vera + kayu manis dan bedak sejuk kunyit. Bagi bulan Januari ramalan jualan dianggarkan sebanyak RM1500 bagi setiap bedak sejuk SISCUN, dimana sebanyak 300 unit dijual pada harga RM5 seunit. Oleh itu dianggarkan sebanyak RM6000 hasil jualan akan dapat dicatatkan pada bulan Januari.

Pada bulan Febuari sehingga Jun dianggarkan sebanyak RM3000 jualan bedak sejuk dijual pada setiap bedak sejuk SISCUN, dimana sebanyak 600 unit dijual pada harga RM5 seunit. Oleh itu dianggarkan sebanyak RM12,000 hasil jualan akan diperolehi pada bulan Febuari sehingga Jun.

Pada bulan Julai sehingga Disember dianggarkan sebanyak RM6000 jualan bedak sejuk dijual pada setiap bedak sejuk SISCUN, dimana sebanyak 1200 unit dijual pada harga RM5 seunit. Oleh itu dianggarkan sebanyak RM24,000 hasil jualan akan dapat dicatatkan pada bulan Julai sehingga Disember. Oleh yang demikian, jumlah hasil jualan bagi keseluruhan bedak sejuk SISCUN dianggarkan sebanyak RM21,000 bagi bulan Januari sehingga Disember.

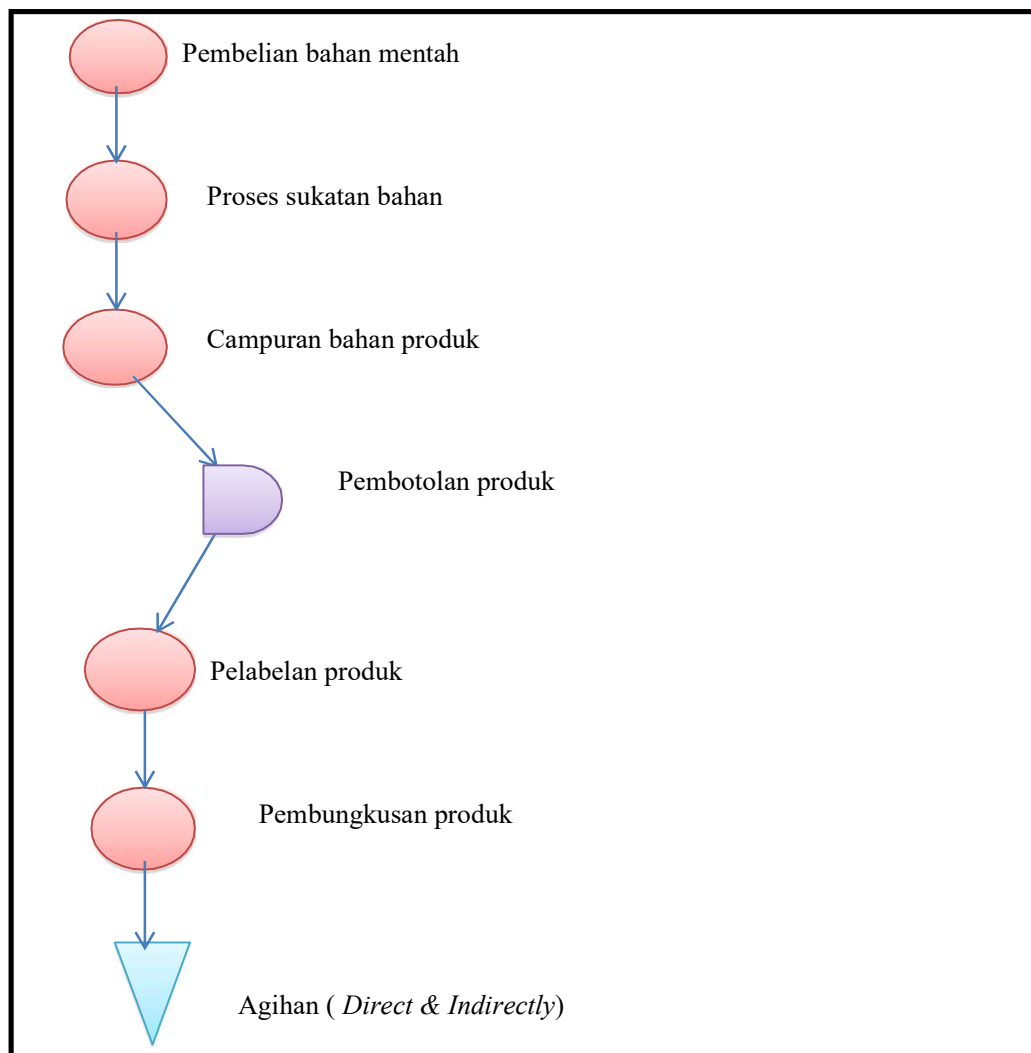
7.6 STRATEGI PEMASARAN

- Kami akan menggunakan medium social media seperti facebook page, Instagram, website, dan instafamous bagi memperkenalkan dan mempromosikan produk bedak sejuk SISCUN.
- Memberikan kad diskaun atau *voucher* percuma kepada pelanggan baru dan pelanggan tetap SISCUN bagi mengekalkan kesetiaan pelanggan terhadap produk kami.
- Memaparkan testimonial pelanggan di dalam social media untuk tarikan pelanggan baru dan juga boleh menjadikan rujukan kepada pelanggan baru dan pelanggan yang sedia ada.
- SISCUN juga menawarkan perkhidmatan agen dan droship supaya produk bedak sejuk ini dapat berkembang pada setiap negeri di Malaysia.

8.0 RANCANGAN PENGELUARAN /OPERASI

8.1 Pengenalan

Kandungan bedak sejuk SISCUN ini tidak menggunakan sebarang bahan kimia yang berbahaya. Kami hanya menggunakan campuran kayu manis, bedak sejuk dengan campuran kunyit, bedak sejuk *mask*, bedak sejuk aloe vera, dua jenis bedak sejuk scrub dengan campuran kopi atau beras. Produk ini didatangkan dengan bentuk 5 dalam 1.



Rajah 8.1 Carta Alir Pemprosesan

8.2 Waktu Operasi Pengeluaran

Waktu operasi adalah pada hari Isnin sehingga Jumaat bermula pada pukul 8.00 pagi sehingga pukul 5 petang. Waktu operasi adalah fleksibel bergantung kepada jumlah pesanan produk yang diperlukan.

8.3 Keperluan bahan mentah

Jenis bahan	Kuantiti	Harga seunit	Jumlah belian
Beras Hancur	10kg	RM 20.00/ kampit	RM20.00
Kunyit Hidup	5 kg	RM3.00/kg	RM15.00
Kayu manis	5 kg	RM30.00/kg	RM150.00
Serbuk Kopi	5 kg	RM40.00/kg	RM200.00
Aloevera	5 kg	RM10.00/kg	RM50.00
Botol (50 ml)	600	RM0.20	RM120.00
Sticker Label	600	RM0.20	RM120.00
Plastik Pembungkus	600	RM0.05	RM30.00

Bedak Sejuk Asli $[(10\text{kg} \times 1000\text{g})/50\text{ml}] = 200$ botol

Bedak Sejuk Kopi $[(5\text{kg} \times 1000\text{g})/50\text{ml}] = 100$ botol

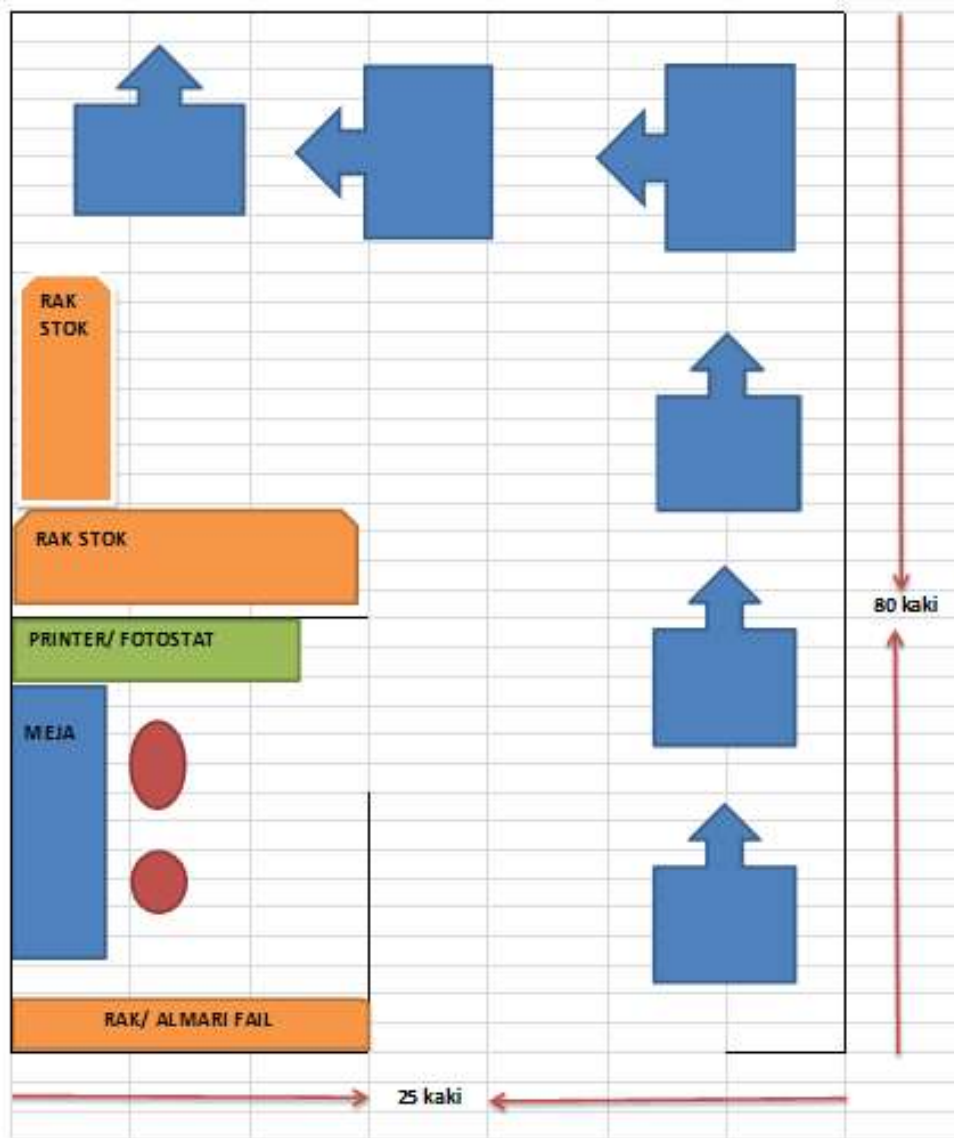
Bedak Sejuk Aloe Vera+Kayu Manis $[(10\text{kg} \times 1000\text{g})/50\text{ml}] =$

200 botol Bedak Sejuk Kunyit $[(5\text{kg} \times 1000\text{g})/50\text{ml}] = 100$ botol

8.4 Jumlah tenaga pekerja

Jawatan	Bilangan Pekerja	Gaji bulanan	KWSP (12%)	PERKES O (2%)	Jumlah 1 pekerja
Pekerja Operasi Kilang	5	RM6,000.00	RM720.00	RM120.00	RM6,840.00
				Jumlah	RM 6,840

8.5 Susun atur ruang operasi



Rajah 8.5 Susun Atur Ruang Operasi

8.6 Kos overhead operasi

Jenis Kos	Jumlah
Bil Elektrik	RM800.00
Bil Air	RM150.00
Penyelenggaraan mesin	RM100.00
Bil telefon dan internet	RM200.00
Gas Memasak	RM250.00
Jumlah	RM1,500.00

8.7 Senarai semua butir perbelanjaan operasi

Perkara	Perbelanjaan Harta	Perbelanjaan Bulanan	Perbelanjaan lain
Bahan Mentah		RM1,410	
Gaji Pekerja		RM 13,680	
Overhed		RM1,500	
Mesin dan peralatan	RM15,750.00		
Belanja Ubahsua i	RM5,000		
Deposit	RM1,600		
JUMLAH	RM22,350	16,590	

SISCUN ENTERPRISE
UNJURAN PENYATA ALIRAN TUNAI BAGI
TAHUN 2018 - 2020

	BULAN												JUMLAH	UNJURAN	
	JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUN	JUL	OGOS	SEPT	OKT	NOV	DIS		2019	2020
TUNAI MASUK															
Modal	40,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40,000	0	0
Jualan	6,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	210,000	220,500	231,525
Jumlah Tunai Masuk	46,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	250,000	220,500	231,525
TUNAI KELUAR															
Pendaftaran perniagaan	75												75		
Belanja ubahsuai	5,000												5,000		
Deposit sewaan	1,600												1,600		
Sewaan	800												800		
Lesen perniagaan (PBT)	200												200		
Belanja promosi	500												500		
Belian bahan mentah	1,410	2,820	2,820	2,820	2,820	2,820	5,640	5,640	5,640	5,640	5,640	5,640	49,350	51,818	54,408
Gaji pekerja pengeluaran	6,840	6,840	6,840	6,840	6,840	6,840	6,840	6,840	6,840	6,840	6,840	6,840	82,080	86,184	90,493
Gaji pekerja pentadbiran	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	24,000	25,200	26,460
Mesin dan peralatan	15,750	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15,750		
Bil Elektrik	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9,600	10,080	10,584
Bil Air	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800	1,890	1,985
Penyelenggaraan mesin	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200	1,260	1,323
Bil telefon dan internet	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400	2,520	2,646
Gas Memasak	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3,000	3,150	3,308
Jumlah Tunai Keluar	35,675	13,160	13,160	13,160	13,160	13,160	15,980	15,980	15,980	15,980	15,980	15,980	197,355	182,102	191,207
Lebihan/ (Defisit)	10,325	(1,160)	(1,160)	(1,160)	(1,160)	(1,160)	8,020	8,020	8,020	8,020	8,020	8,020	52,645	38,399	40,318
Baki daripada bulan sebelumnya	0	10,325	9,165	8,005	6,845	5,685	4,525	12,545	20,565	28,585	36,605	44,625	187,475	240,120	278,519
Baki bawa ke hadapan	10,325	9,165	8,005	6,845	5,685	4,525	12,545	20,565	28,585	36,605	44,625	52,645	240,120	278,519	318,837

SISCUN ENTERPRISE
UNJURAN PENYATA PENDAPATAN BAGI TAHUN 2018-2020

	2018		2019		2020	
	RM	RM	RM	RM	RM	RM
Jualan Tunai		210,000		220,500		231,525
(-) Kos Barang Dijual						
Stok Awal	0		0		0	
(+) Belian Bahan Mentah	49,350		51,818		54,408	
(-)Stok Akhir	0		0		0	
		49,350		51,818		54,408
Untung Kasar		160,650		168,683		177,117
(-) Belanja:						
Pendaftaran perniagaan	(75)		0		0	
Belanja ubahsuai	(5,000)		0		0	
Deposit sewaan	(1,600)		0		0	
Sewaan	(800)		0		0	
Lesen perniagaan (PBT)	(200)		0		0	
Belanja promosi	(500)		0		0	
Gaji pekerja pengeluaran	(82,080)		(86,184)		(90,493)	
Gaji pekerja pentadbiran	(24,000)		(25,200)		(26,460)	
Bil Elektrik	(9,600)		(10,080)		(10,584)	
Bil Air	(1,800)		(1,890)		(1,985)	
Penyelenggaraan mesin	(1,200)		(1,260)		(1,323)	
Bil telefon dan internet	(2,400)		(2,520)		(2,646)	
Gas Memasak	(3,000)		(3,150)		(3,308)	
Jumlah belanja		(132,255)		(130,284)		(136,799)
Untung bersih		28,395		38,399		40,318

SISCUN ENTERPRISE
UNJURAN KUNCI KIRA-KIRA PADA 2018 -2020

	2018		2019		2020	
	RM	RM	RM	RM	RM	RM
<u>Aset Bukan Semasa</u>						
Mesin pengadun	10,500		10,500		10,500	
Peralatan membancuh	200		200		200	
Meja (10' x 10')	1,750		1,750		1,750	
Kerusi	700		700		700	
Kipas Siling	400		400		400	
Mesin 'sealer'	800		800		800	
Almari Pameran	1,400		1,400		1,400	
		15,750		15,750		15,750
<u>Aset Semasa</u>						
Tunai	52,645		91,044		131,362	
Penghutang	0		0		0	
Stok akhir	0		0		0	
<u>Liabiliti Semasa</u>						
Pemiutang	0		0		0	
Modal kerja		52,645		91,044		131,362
		68,395		106,794		147,112
Dibiayai oleh:						
<u>Ekuiti Pemilik</u>						
Modal awal	40,000		40,000		40,000	
(+) Untung bersih	28,395		28,395		40,318	
(+) Untung terkumpul	0		38,399		66,794	
		68,395		106,794		147,112
<u>Liabiliti Bukan Semasa</u>						
Pinjaman	0		0		0	
		68,395		106,794		147,112

10.0 BUSINESS MODEL CANVAS

10.1 Pengenalan

Business Model Canvas (BMC) merupakan model yang memberi penerangan atau gambaran komprehensif mengenai keseluruhan sesuatu perniagaan. Model visual ini , telah diperkenalkan oleh Osterwalder and Pigneur pada tahun 2008. Model ini mengenalpasti elemen yang penting dalam sesebuah perniagaan iaitu sasaran pelanggan, produk, kos yang terlibat serta jumlah hasil yang akan diperolehi. BMC banyak digunakan sebagai perancangan pada masa akan datang dan membantu merangka inovasi yang ingin di lakukan. Ia juga memastikan misi dan visi yang disasarkan dapat dicapai. Selepas mengetahui gambaran komprehensif mengenai perniagaan mereka, usahawan dapat memahami kekuatan dan kelemahan perniagaan mereka dan menyusun semula strategi perniagaan bagi memaksimumkan keuntungan.

10.2 Kepentingan BMC

BMC banyak digunakan oleh syarikat yang baru ditubuhkan bagi menguji keberkesanan sesuatu idea perniagaan sama ada berdaya saing atau tidak. Ini bagi memastikan idea perniagaan tu mampu bertahan atau *survive* dalam tempoh yang lama. Berikut merupakan beberapa kepentingan BMC :

- i. Mengetahui pasti masalah dan mencari kaedah penyelesaian masalah
- ii. Menganalisis pesaing serta kekuatan dan kelemahan mereka
- iii. Mendapatkan penyelesaian bagi setiap isu yang ditimbulkan oleh pelanggan
- iv. Mencari rakan kongsi strategik bagi mengembangkan bisnes
- v. Mewujudkan nilai atau perbezaan unik pada produk atau perkhidmatan supaya pelanggan setia dengan produk yang dikeluarkan
- vi. Mengkaji latar belakang pelanggan bagi melaksanakan kajian pemasaran
- vii. Menganggarkan kos-kos yang dikeluarkan bagi setiap fasa pengeluaran produk

10.3 Elemen BMC

10.3.1 *Customer relationship*

Customer relationship merupakan komunikasi yang wujud antara pelanggan dengan sesebuah perniagaan. Sehubungan itu, perniagaan perlu mewujudkan layanan dan hubungan baik dengan pelanggan. Ini bagi mengekalkan pelanggan sedia ada dan berpeluang mendapatkan bilangan pelanggan yang baru. Hubungan baik dengan pelanggan yang wujud menjadikan mereka lebih setia dan kekal menggunakan produk atau perkhidmatan dalam suatu tempoh yang lama. Antara beberapa *customer relationship* yang boleh diwujudkan adalah:

i. *Personal Assistance*

Ia merupakan interaksi bersemuka secara terus dengan pelanggan semasa proses pembelian atau layanan selepas jualan. Ia boleh dilakukan menerusi panggilan telefon atau email bagi mengekalkan hubungan baik dengan pelanggan.

ii. *Dedicated Personal Assistance*

Ia merupakan bantuan peribadi yang diberikan kepada pelanggan secara khusus. Kebiasaanya digunakan dalam urusan perbankan yang melibatkan nilai yang tinggi seperti perkhidmatan yang ditawarkan oleh seseorang pengurus akaun.

iii. *Self Service*

Perkhidmatan layan diri juga boleh mewujudkan hubungan baik dengan pelanggan walaupun tidak wujud interaksi secara bersemuka. Pelanggan boleh menggunakan perkhidmatan layan diri tanpa bantuan dengan hanya menggunakan maklumat yang diberikan.

iv. *Automated Services*

Ia merupakan perkhidmatan yang boleh digunakan terus oleh pelanggan sepenuhnya tanpa memerlukan bantuan. Penggunaan laman web membolehkan pelanggan membuat pembelian mengikut kehendak yang mereka inginkan.

v. *Communities*

Ia merupakan komuniti diwujudkan secara *online* yang mengumpulkan pelanggan yang mempunyai kehendak yang sama.

vi. *Co creation*

Ia merupakan satu kaedah dimana penglibatan pelanggan boleh diwujudkan seperti membuat ulasan dan memilih rekabentuk pembungkusan produk sendiri.

10.3.2 *Unique Selling Proposition (USP)*

USP merupakan keunikan yang terdapat pada sesuatu produk atau perkhidmatan yang tidak terdapat dalam pasaran sedia ada. USP adalah merupakan perbezaan nilai produk yang ditawarkan kepada pelanggan yang masih belum lagi diterokai oleh mana-mana produk atau perkhidmatan. USP memberikan kelebihan kepada sesuatu produk untuk lebih mendapat perhatian berbanding produk pesaing yang lain. Pemilihan USP boleh ditonjolkan pada ciri-ciri yang ada pada sesuatu produk atau perkhidmatan. Ia juga boleh ditonjolkan menerusi beberapa aspek seperti nama produk yang unik atau *catchy*, rekabentuk produk, penyelesaian sesuatu masalah, faedah atau manfaat produk atau sasaran pasaran.

10.3.3 *Channel*

Channel merupakan saluran atau kaedah penyampaian sesuatu perkhidmatan atau produk sampai kepada pengguna. Pelanggan perlu mengetahui mengenai kewujudan sesuatu produk atau perkhidmatan dan adalah menjadi tanggungjawab usahawan untuk mencipta *awareness* mengenai perniagaan mereka dengan menawarkan produk atau perkhidmatan yang mempunyai nilai yang berbaloi dengan wang yang telah dilaburkan. Kaedah komunikasi, saluran agihan dan saluran

10.3.4 *Customers segments*

Customer segment merujuk kepada pelanggan yang disasarkan untuk menggunakan sesuatu produk atau perkhidmatan. Sehubungan itu, usahawan perlu menetapkan sasaran pelanggan dengan lebih spesifik dengan menyelesaikan pelanggan dan menawarkan produk yang memberi nilai tambah kepada diri mereka.

10.3.4 Key activities

Segala proses aktiviti yang dilakukan dalam syarikat bermula daripada pembuatan sehinggalah pemasaran produk. *Key activities* menerangkan apa yang entiti perniagaan perlu lakukan untuk memastikan model perniagaan berjaya. *Key activities* ini diperlukan untuk membina tawaran nilai, membina dan menyokong perhubungan dengan pelanggan, dan seterusnya jana pendapatan (revenue). Tujuan untuk mengetahui apakah aktiviti utama yang mendatangkan aliran pendapatan dalam perniagaan yang dijalankan.

Terdapat 3 kategori :-

- a) Produksi/penghasilan
- b) Kaedah Penyelesaian masalah (*problem solving*)
- c) Platform/ Network (rangkaian/agen/*distributor/consignment*)

Antara
pos

Sebagai contoh, dalam perniagaan penjualan barangan secara dalam talian. aktiviti yang dijalankan adalah pengiklanan, proses jual beli, pindahan wang, barang, terima pesanan pelanggan dan sebagainya. Sebagai contoh lain, perniagaan menjual donut *key activities* adalah proses penghasilan donut dan jualan donut.

10.3.5 Key resources

Key Resources ialah apa yang diperlukan dalam perniagaan. *Key resources* merupakan elemen terpenting dalam syarikat. Sumber boleh dikategorikan sebagai sumber kewangan, fizikal, intelektual atau manusia. Setiap organisasi memerlukan sumber untuk berfungsi dengan berkesan. Sumber kewangan melibatkan aliran dana serta sumber pendapatan, sementara sumber fizikal merangkumi aset seperti peralatan perniagaan, dll. Sumber intelektual boleh berupa pengetahuan, paten, dan jenama sementara sumber manusia merangkumi aspek kakitangan.

10.3.6 Key partners

Key resources adalah sumber-sumber yang terlibat yang menggerakkan sesuatu perniagaan, syarikat, projek yang dijalankan. Ianya juga dikenali sebagai *outsources* syarikat. Adalah penting bagi organisasi, sama ada syarikat baru atau

yang sedia ada, untuk membentuk pakatan strategik dengan rakan kongsi. Ini menjadikannya lebih mudah untuk bersaing dengan lebih luas dan sesuai untuk menggabungkan pengkhususan dan pengetahuan. *Key resources* terdiri daripada pelbagai sumber antaranya adalah rakan kongsi, pembekal, *outsources*, *freelancer*, bank dan lain-lain.

Mengapa *Key Partners* diperlukan?

- Untuk mengoptimumkan skala
- Mengurangkan risiko dan ketidakpastian
- Pengambil alihan sesetengah sumber dan aktiviti

Key Partners adalah sumber yang melibatkan kos dan duit keluar syarikat.

10.3.7 Cost Structure

Cost structure adalah kos atau perbelanjaan yang terlibat dalam perniagaan yang dijalankan yang perlu diambil kira. Contohnya kos pengangkutan, kos utiliti, sewaan, perbelanjaan harian dan lain-lain. *Cost structure* perlu diurus dengan cekap supaya dapat mengurangkan kos perbelanjaan seterusnya dapat meningkatkan keuntungan. Struktur kos mengambil kira kos berubah (kos bahan mentah, pemasaran) dan kos tetap (gaji, sewaan, utiliti) serta pengeluaran secara skala besar bagi mendapat faedah pengeluaran secara besar-besaran.

10.3.8 Revenue Stream

Revenue stream adalah hasil jualan atau keuntungan dalam syarikat. Apakah aliran pendapatan dalam kanvas model perniagaan ? Apakah faktor yang pelanggan sanggup bayar untuk perniagaan kita tu ? Adakah apa yang kita tawarkan tu menguntungkan kita dan pelanggan.

10.3.9 Kesimpulan

Terdapat pelbagai jenis model kanvas perniagaan (BMC) untuk digunakan. Usahawan perlu memilih model yang sesuai dengan perniagaan yang dijalankan. Usahawan boleh menggunakan BMC bagi membantu untuk memajukan perniagaan dengan berkesan dan cekap.

BMC boleh digunakan bagi syarikat yang telah sedia ada dan telah beroperasi . Ini kerana BMC menerangkan setiap aspek organisasi dengan jelas, terperinci

dan berbentuk visual. Setiap aspek dikategorikan memudahkan syarikat menilai elemen mana yang perlu diperbaiki dengan segera. Bagi perniagaan baru BMC boleh digunakan BMC secara dalam talian bersesuaian dengan perubahan teknologi dan gaya hidup pengguna pada masa kini.

SISCUN – BMC

Customer relationship

Mendapatkan database iaitu maklumat, umur, no telefon dan email merupakan kaedah untuk membina hubungan dengan pelanggan. Maklum balas dari pelanggan yang pernah membeli produk SISCUN boleh diperolehi malah ia juga boleh digunakan pada bakal pelanggan yang berpotensi membeli produk ini. Maklumat yang diperolehi SISCUN boleh digunakan untuk mewujudkan dan mengekalkan hubungan dengan pelanggan merentas ada mereka.

- ✓ *free coaching* seperti mengadakan demonstrasi mengenai cara dan kaedah penggunaan produk SISCUN
- ✓ memberikan *free gift* kepada pelanggan bilangan pelanggan yang membuat pembelian
- ✓ Pemberia diskaun kepada pelanggan setia yang membuat pembelian

USP

Produk SISCUN mempunyai beberapa keunikan berbanding produk sedia ada yang berada dalam pasaran. Produk bedak sejuk SISCUN mempunyai USP dari :

- ✓ Kandungan Produk
Produk ini boleh dihasilkan dihasilkan secara *homemade* dan berasaskan bahan organik sahaja tidak mempunyai sebarang campuran bahan kimia. Produk SISCUN terdiri daripada campuran kayu manis, bedak sejuk dengan campuran beras, dan aloevera serta kunyit. Kandungan organik yang tidak mempunyai campuran bahan kimia tidak akan mendatangkan kesan sampingan terhadap kulit terutama bagi mereka yang mempunyai kulit yang sensitif.

✓ **Rekabentuk & Pembungkusan**

Gabungan elemen tradisional dan inovasi pada rekabentuk yang baru bedak sejuk ini boleh terus digunakan tanpa perlu membuat bancuhan bersama air serta rata apabila digunakan. Ini akan menjimatkan masa pengguna yang kesuntukan masa selain ia sangat praktikal dan mudah untuk dibawa kemana sahaja.

✓ **Keunikan nama**

Produk ini mempunyai keunikan pada namanya iaitu SISCUN yang menggambarkan kecantikan pada pemakainya dan menggambarkan hubungan yang dekat dan mesra dengan pengguna.

Channel

Produk SISCUN boleh mempunyai beberapa saluran agihan dalam menyampaikan produk ini kepada pelanggan. Konsep pengagihan menerusi agen, dropship atau stokis boleh digunakan bagi memastikan produk ini boleh diedarkan dalam pasaran yang lebih luas dan tidak terhad di kawasan Maudzam Shah sahaja.

Customers segment

Produk SISCUN mensasarkan kepada golongan wanita pada pelbagai peringkat umur yang mementingkan kecantikan dan penjagaan kulit wajah. Ia sesuai digunakan oleh wanita yang bekerjaya, pelajar IPT dan wanita yang sering *travel* yang sentiasa sibuk dan kesuntukan masa.

Key activities

Key activities SISCUN adalah penghasilan bedak sejuk iaitu bedak sejuk asli, bedak sejuk kopi, bedak sejuk aloe vera + kayu manis dan bedak sejuk kunyit. Proses penghasilan bermula daripada pembelian bahan mentah, adunan bedak sejuk, pembungkusan, jualan dan juga pengeposan barang. SISCUN juga menjalankan pemasaran secara *offline* dan juga secara dalam talian.

Key resources

Key Resources ialah apa yang diperlukan dalam perniagaan. *Key resources* bagi SISCUN adalah tenaga kerja manusia bagi menggerakkan semua aktiviti perniagaan dan sumber kewangan untuk pembelian bahan mentah, pembayaran upah, sewaan dan pembelian peralatan, manakala sumber fizikal adalah bangunan untuk menjalankan operasi pengeluaran produk. SISCUN juga akan mempaternkan produk dan jenama bagi menjaga hak syarikat pada masa akan datang.

Key partners

Key partners bagi SISCUN adalah pembekal bahan mentah seperti kopi, aloevera, kunyit dan kayu manis. SISCUN juga akan berkolaborasi dengan bank syarikat untuk tujuan bayaran secara dalam talian juga syarikat pos laju bagi tujuan pengeposan barang kepada pelanggan. SISCUN juga akan berkolaborasi dengan agensi penyelidikan untuk pengujian produk.

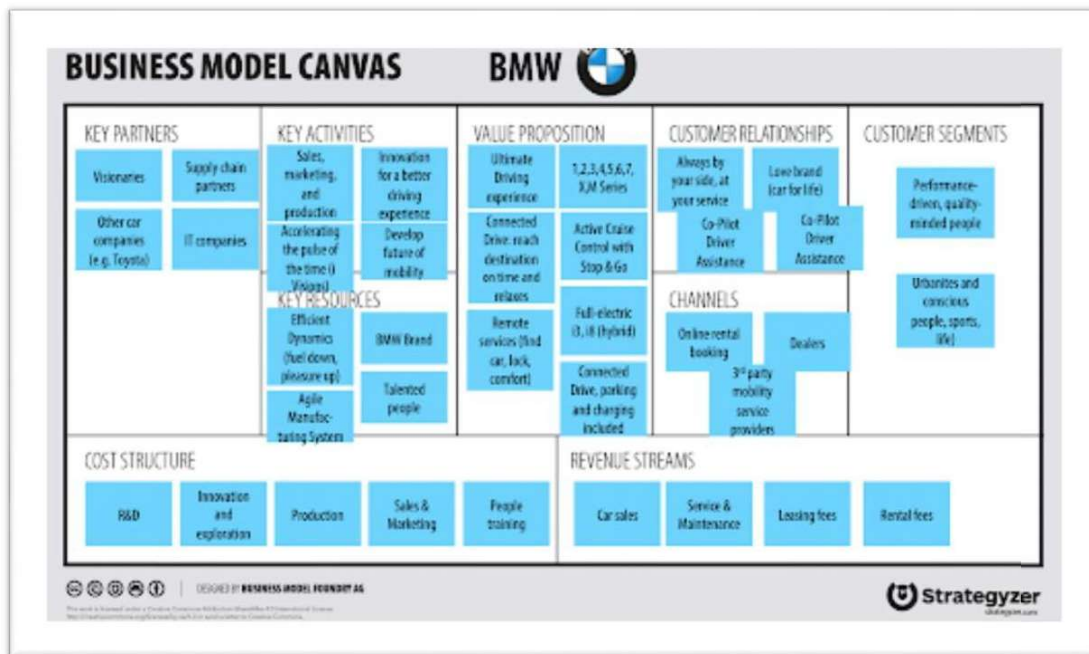
Cost Structure

Cost structure yang terlibat dalam penghasilan produk SISCUN adalah kos tetap seperti bayaran gaji, sewaan bangunan, bayaran utiliti dan sewaan peralatan. Manakala kos berubah adalah kos belian bahan mentah, kos upah pekerja, belanja pengangkutan dan belanja pemasaran produk.

Revenue stream

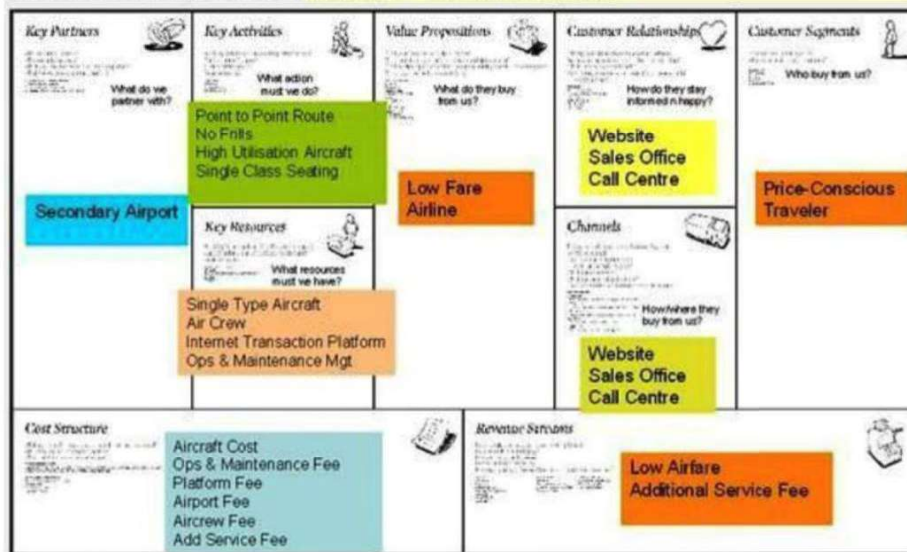
Revenue stream bagi SISCUN Enterprise adalah hasil jualan empat jenis produk utama syarikat iaitu bedak sejuk asli, bedak sejuk kopi, bedak sejuk aloe vera + kayu manis dan bedak sejuk kunyit.

CONTOH BMC



Contoh BMC

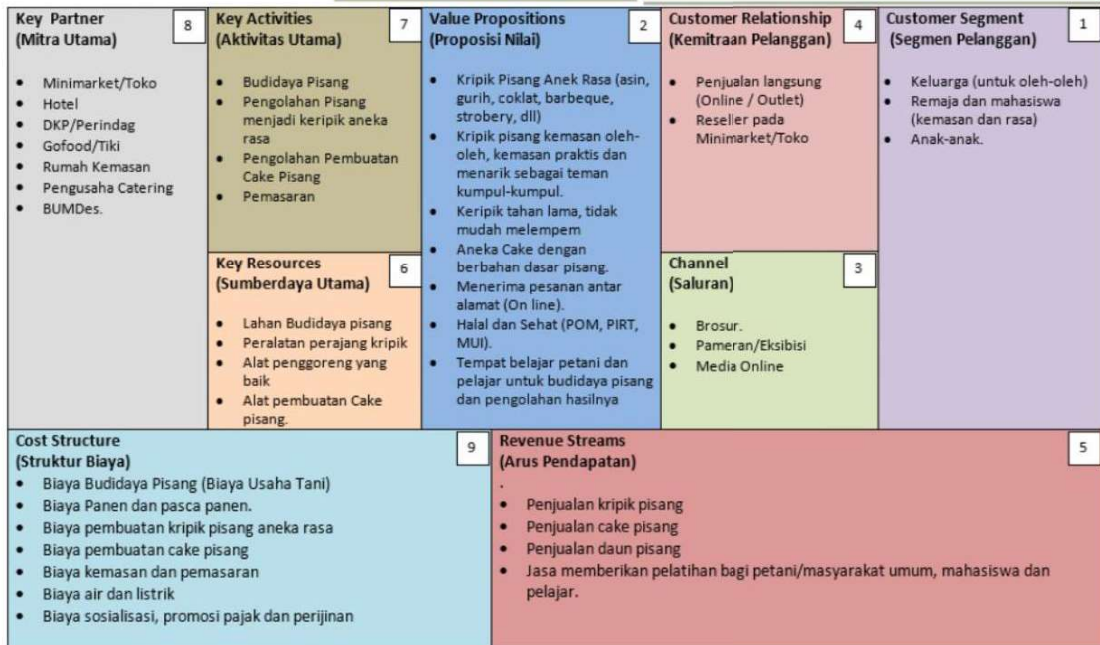
The Business Model Canvas Air Asia – Low Cost Carrier



Bisnis Model Canvas

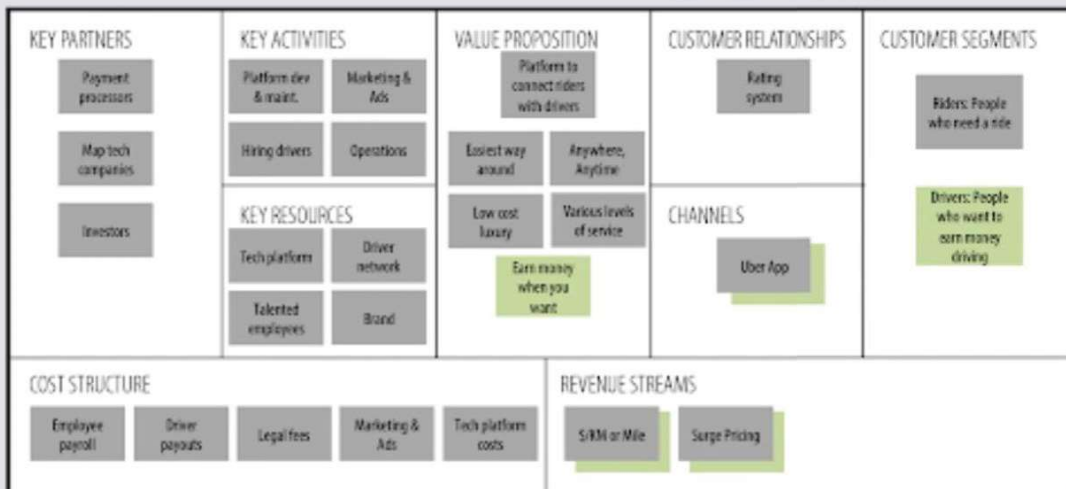
GAPOKTAN BAKTI BERSAMA
DESA TANAH TINGGI

Rencana Bisnis:
Olahan Pisang Aneka Rasa



BUSINESS MODEL CANVAS

UBER



DESIGNED BY BUSINESS MODEL REINVENT AG

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/ and available under a Creative Commons license.

Strategyzer
strategyzer.com

RUJUKAN

Business Plan Project: A Step by Step Guide to Writing A Business Plan, David Sellars, 1st Edition, McGraw Hill 2009

Dr. Donald F. Kuratko (2009). Introduction To Entrepreneurship 8th Edition. Canada: Cengage Learning

J.Chrish Leach, Ronald W. Melicher (2015). Entrepreneurial Finance 5th Edition. Singapore: Cengage Learning

John Bessant and Joe Tidd, (2015). Innovation and Entrepreneurship 3rd Edition. United Kingdom: Wiley

Mohd. Anuar Md. Amin (2009). Factors Attracting Beach Tourism: Case Study at Port Dickson Beach, Negeri Sembilan

Sarimah, Abd Rashid (2014). Entrepreneurship. Selangor: Oxford Fajar

Business Plan; Doing Business in Latin America (2013)



KM 14, Jalan Pantai,
71050 Sirusa, Port Dickson,
Negeri Sembilan

KOD ISBN

ISBN 978-967-2246-75-6



9 789672 246756