

6 Perkara Penting Dalam Pembentangan Perniagaan

<https://safuanborhan.com/6-perkara-penting-dalam-pembentangan-perniagaan/>

March 10, 2016 by [Bantu Team](#) [Leave a Comment](#)

Nota Editor: Artikel ini ditulis oleh Bantu Team untuk blog mereka, [blogspace.bantu.my](#). Bantu.my merupakan platform jual beli online untuk khidmat atau skil berkaitan bisnes, teknologi & rekaan kreatif.

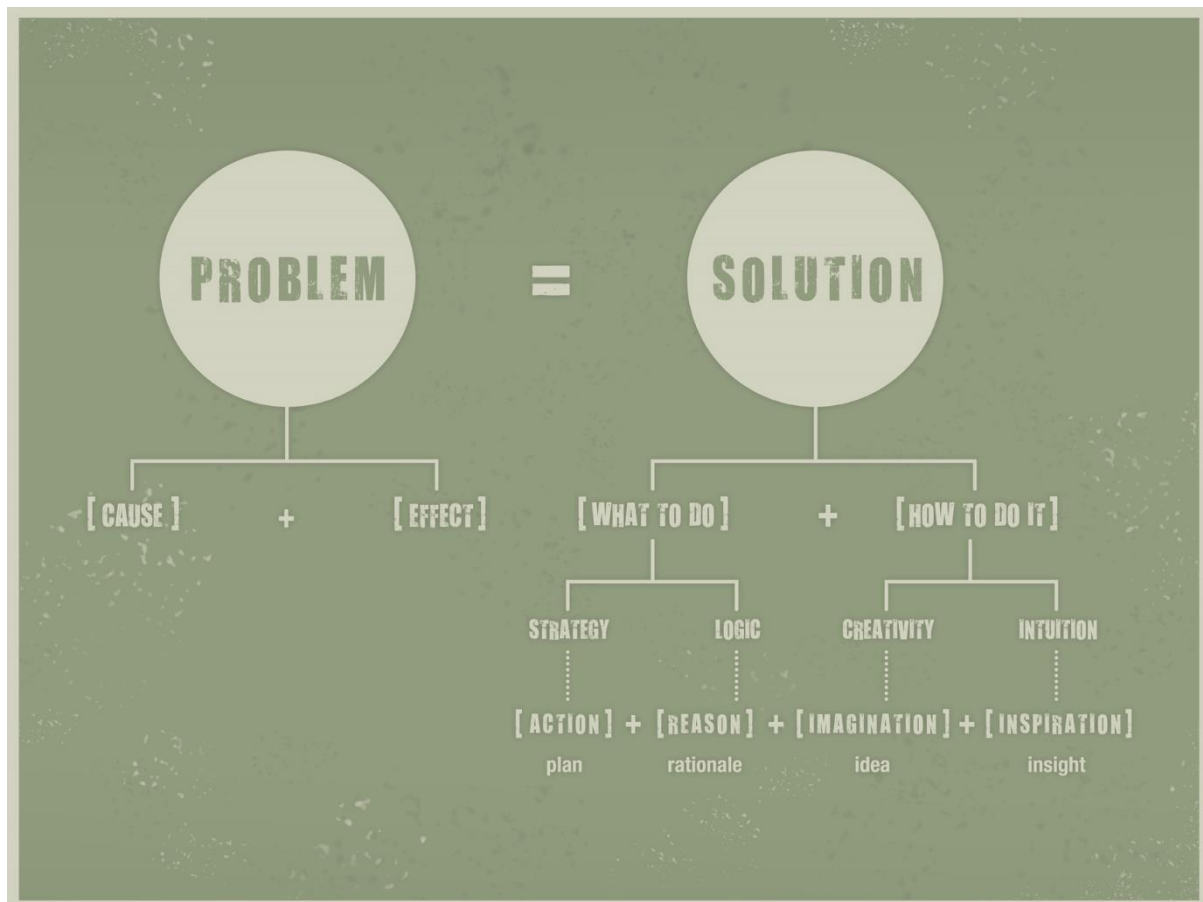
Jika anda mempunyai idea atau sudah memulakan perniagaan di peringkat awal dan anda memerlukan modal permulaan, tetapi tidak tahu di mana dan siapa untuk dihubungi, jangan khuatir. Di Malaysia, suasana *startups* atau perusahawan yang baru sedang berkembang pesat.

Banyak program-program daripada agensi kerajaan dan swasta yang memberi bantuan dalam bentuk penajaan modal untuk idea anda seperti [SUPERB](#), [Tekun](#), [Cradle](#) dan lain-lain jika idea atau perniagaan anda selari dengan apa yang badan-badan ini mahukan.

Saya pasti sebahagian daripada anda pernah memohon untuk geran/bantuan kerajaan mahupun kepada pelabur-pelabur. Bagi anda yang belum pernah memohon atau gagal semasa sesi pembentangan yang sebelum ini, di sini saya ingin kongsi sedikit tip berdasarkan pengalaman saya sendiri dan pengalaman teman-teman saya yang berjaya mendapatkan bantuan modal perniagaan.

Berikut adalah 6 perkara penting dalam pembentangan perniagaan (dan penjelasan ringkas) yang perlu ada ketika pembentangan **DAN** juga di dalam pelan perniagaan anda.

1. Apakah Masalah Yang Anda Cuba Selesaikan



Anda perlu menerangkan dengan jelas mengenai perniagaan anda. Apakah masalah-masalah yang anda ingin selesaikan melalui perniagaan/idea anda? Mengapa perniagaan/idea anda penting untuk dijalankan pada masa ini? Pernahkan anda membuat kajian terhadap masalah dan permintaan pelanggan?

Mengapa perkara ini penting?

Jika anda berjaya memberi penjelasan dengan jelas, ia bermakna perniagaan/idea anda mempunyai nilai pasaran dan bukannya sekadar 'syok sendiri' atau berdasarkan andaian.

2. Siapakah Pelanggan Anda



Di mana terletaknya pasaran untuk produk/servis perniagaan anda? Siapakah yang bakal membeli produk/servis tersebut? Berapa ramai jumlah bakal pelanggan anda? Apakah kategori umur, pekerjaan dan pendapatan mereka? Mengapa mereka akan menggunakan produk/servis anda?

Mengapa perkara ini penting?

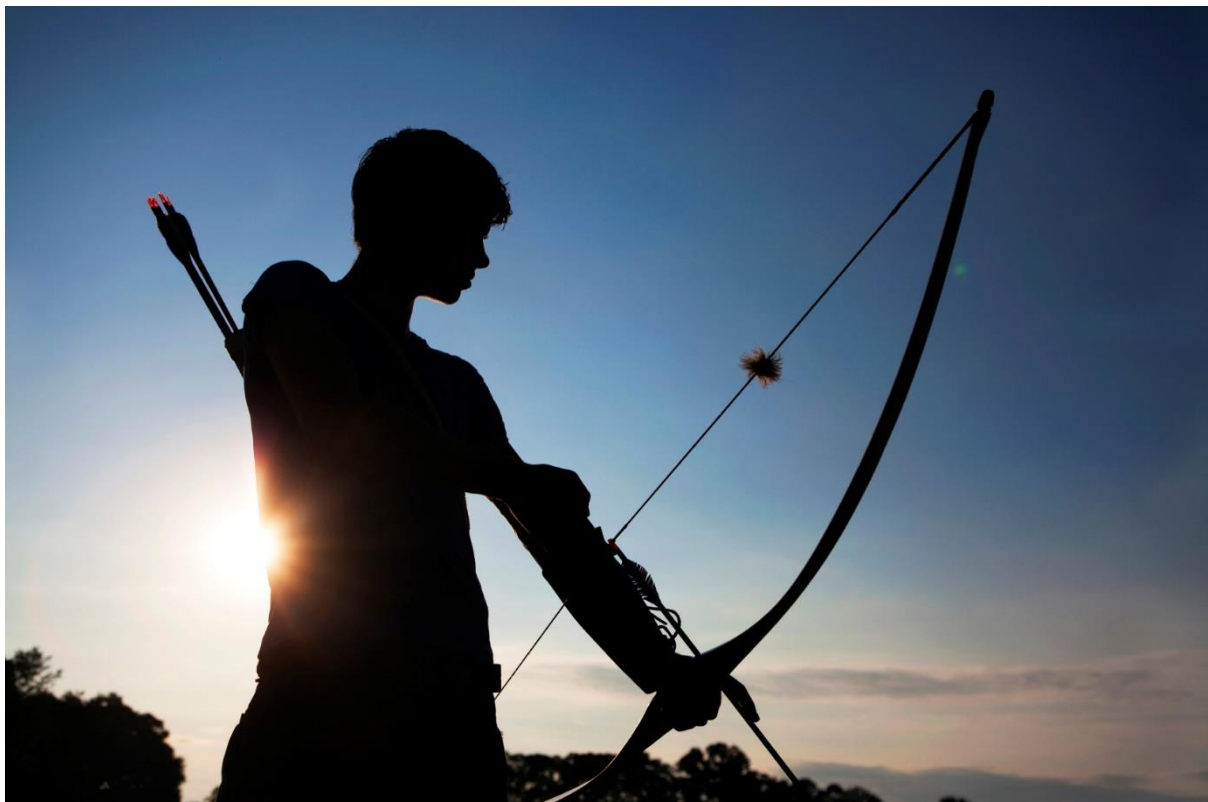
Selain daripada untuk rujukan anda sendiri, jika anda dapat memberi maklumat yang jelas mengenai segmen pasaran anda, ia membuktikan bahawa anda telah menjalankan kajian pasaran yang mendalam dan anda mengenali pasaran untuk produk atau servis anda.

3. Apakah Model Perniagaan Anda



Mengapa perkara ini penting?

4. Bagaimana Anda Boleh Mendahului Pesaing Perniagaan



Anda perlu menerangkan apakah kelebihan perniagaan/idea anda berbanding pesaing-pesaing anda. Adakah harga anda lebih murah? Adakah servis anda lebih berkualiti? Adakah khidmat pelanggan anda jauh lebih baik?

Mengapa perkara ini penting?

Setiap perniagaan mempunyai pesaing samada secara terang-terangan atau tidak. Anda perlu mengetahui siapa dan di mana pesaing anda. Anda juga perlu meyakinkan pelabur untuk melabur kepada perniagaan/idea anda dan bukannya melabur kepada pesaing-pesaing anda.

5. Bilakah Tempoh & Jangka Masa Perniagaan



Bila anda akan memulakan perniagaan? Berapa lama tempoh pembangunan produk akan diambil? Bila anda sasarkan pulangan dan keuntungan? Bila anda sasarkan untuk mengembangkan syarikat?

Mengapa perkara ini penting?

Pihak pelabur samada agensi kerajaan, swasta mahupun individu mahu mengetahui bagaimana wang pelaburan mereka akan digunakan. Pastikan maklumat tempoh perniagaan/idea anda mempunyai jangka masa, jadual dan matlamat yang jelas.

6. Kenapa Anda Layak Menerajui Perniagaan Tersebut



Apakah pengalaman anda dalam bidang yang anda pilih sebagai perniagaan/idea anda? Adakah skil dan kepakaran anda mencukupi? Siapakah ahli kumpulan yang akan bersama-sama anda untuk menerajui perniagaan tersebut? Adakah mereka juga layak?

Mengapa perkara ini penting?

Pihak pelabur mahu mengetahui kapasiti anda sebagai seorang usahawan untuk perniagaan/idea anda. Kongsi bersama mereka mengenai latar belakang anda dan ahli kumpulan anda dalam bidang keusahawanan seperti pendidikan anda, skil & kepakaran anda serta sijil-sijil latihan jika ada.

Secara kesimpulannya, 6 perkara di atas bukan sahaja penting sebagai isi pembentangan perniagaan kepada pelabur. Malah, perkara-perkara tersebut perlu ada dan perlu dijawab semasa anda merancang pelan perniagaan/idea anda.

Penafian: Penulis hanya berkongsi tip dan nasihat sebagai rujukan para pembaca. Penulis tidak menjamin atau menjanjikan kelulusan jika pembaca memohon sebarang bentuk penajaan modal untuk perniagaan/idea.

P/S: Safuan Borhan ada menyediakan satu platform perkongsian ilmu bisnes dan marketing secara PERCUMA di [SINI](#). Boleh lah join.