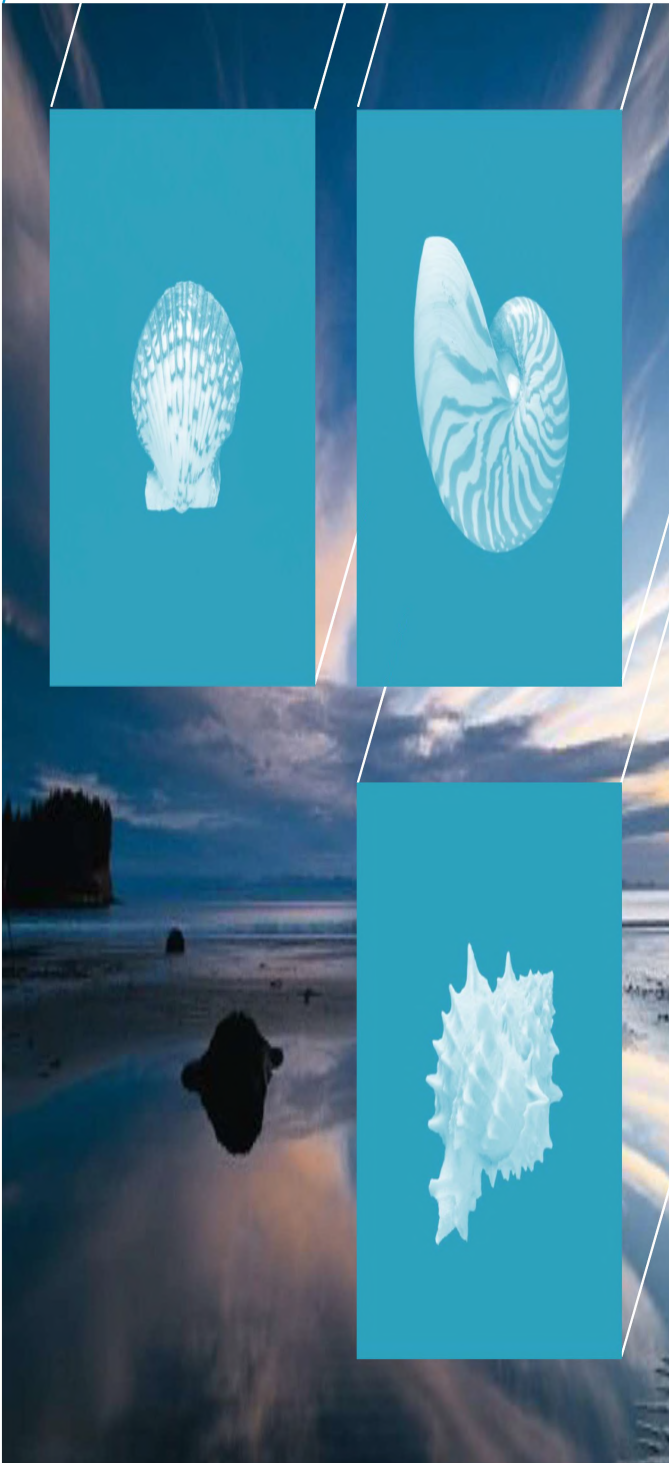




7 KESALAHAN UMUM SEMASA MEMBUAT RANCANGAN PERNIAGAAN

Penyelidikan harus disertakan dalam rancangan perniagaan anda. Setiap bahagian rancangan perniagaan memerlukan kajian. Nasib baik, penyelidikan atau penyelidikan ini kini dapat dilakukan secara *dalam talian* .

7 KESALAHAN UMUM SEMASA MEMBUAT RANCANGAN PERNIAGAAN

Afizan Bin Amer¹, Siti Hajar Binti Md. Jani²

¹FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT, UITM CAWANGAN NEGERI SEMBILAN, KAMPUS REMBAU.

²FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT, UITM CAWANGAN NEGERI SEMBILAN, KAMPUS KUALA PILAH

KESALAHAN YANG PALING BIASA KETIKA MEMBUAT RANCANGAN PERNIAGAAN YANG DIBINCANGKAN DALAM ARTIKEL INI AKAN MENJADIKAN TUGAS ANDA LEBIH MUDAH, DAN MEMBERI PELUANG BARU KEPADA PERNIAGAAN BARU ANDA UNTUK MENCAPAI KEJAYAAN.

Berikut adalah kesilapan yang paling biasa semasa membuat rancangan perniagaan yang biasa nya tidak di sedari usahawan

Rancangan perniagaan tidak ditulis

Ini adalah kesalahan yang paling biasa dilakukan oleh pengusaha ketika membuat rancangan perniagaan. Secara semula jadi, mereka ingin segera menyedarinya. Terutama apabila mereka mempunyai idea yang membolehkan mereka memperoleh kejayaan besar.

Benjamin Franklin berkata "*jika anda gagal merancang, anda merancang untuk gagal!*" dan itulah yang dilakukan hampir setiap perniagaan, bermula tanpa rancangan perniagaan: kegagalan. Oleh itu, anda mesti menulis rancangan perniagaan anda.

Tujuan rancangan perniagaan tidak jelas

Pada dasarnya rancangan perniagaan adalah penyelesaian untuk masalah, masalah yang akan mengubah visi perniagaan yang berjaya menjadi kenyataan.

Oleh itu, mengapa anda menyediakan rancangan perniagaan? Adakah untuk meyakinkan pemberi pinjaman berpotensi untuk memberikan pinjaman perniagaan? Tarik pelabur? Mengetahui apakah idea perniagaan baru anda benar-benar dapat mengubah perniagaan menjadi kenyataan? Atau, sebagai rangka tindakan untuk *permulaan yang berjaya*?

Tujuan rancangan perniagaan anda akan mempengaruhi segalanya dari jumlah penyelidikan yang harus anda lakukan. Adakah rancangan perniagaan ini lengkap atau perlukah saya melakukannya lagi?

Model perniagaan yang tidak jelas

Perniagaan yang berjaya mesti mendapat keuntungan. Merancang untuk menjual sesuatu bukanlah model perniagaan. Model perniagaan adalah rancangan untuk menjana lebih banyak pendapatan dan melebihi perbelanjaan anda.

Tidak cukup kajian yang dilakukan

Penyelidikan harus disertakan dalam rancangan perniagaan anda. Setiap bahagian rancangan perniagaan memerlukan kajian. Nasib baik, penyelidikan atau penyelidikan ini kini dapat dilakukan secara *dalam talian*.

Mengabaikan realiti pasaran

Anda boleh memiliki produk atau perkhidmatan terbaik untuk dijual, tetapi akan menjadi masalah jika tidak ada yang ingin membelinya. Itulah realiti pasaran yang tidak boleh dirunding. Oleh itu, sangat penting untuk memasarkan, menguji produk atau perkhidmatan anda sebelum anda mula menjualnya. Jadi, keadaan sebenar di pasaran mesti masuk ke dalam rancangan perniagaan anda. Anda perlu mengetahui siapa pesaingnya dan menerangkan secara terperinci bagaimana anda akan melawan mereka untuk memenangi bahagian pasaran. Anda mesti memastikan dan mempertimbangkan semua pertandingan. Jangan hanya memikirkan satu pesaing tetapi semuanya, besar dan kecil.

Tetapi itu tidak bermakna anda harus memasukkan semua senarai pesaing berpotensi anda dalam rancangan perniagaan anda dan menerangkan bagaimana anda akan memenangi persaingan dengan mereka. Anda juga mesti menerangkan bagaimana anda akan menghadapi kemungkinan ancaman dari setiap pertandingan.

Tidak melakukan persiapan kewangan secara keseluruhan

Semasa anda menulis rancangan kewangan dalam rancangan perniagaan, anda perlu memasukkan penyata pendapatan, unjuran aliran tunai, dan kunci kira-kira. Untuk itu, anda perlu mengetahui berapa banyak wang yang diperlukan untuk memulakan perniagaan anda dan simpanan wang yang diperlukan pada tahun pertama operasi. Sekurang-kurangnya ada 2 kesalahan biasa ketika mereka menangani bahagian rancangan perniagaan ini. Pertama, tidak realistik mengenai perbelanjaan. Orang sering meremehkan kos yang tidak dijangka. Penyelidikan yang teliti akan mengelakkan kesilapan ini. Kedua, terlalu optimis mengenai prospek perniagaan baru anda. sudah tentu, anda berharap perniagaan baru anda berjalan lancar. Tetapi anda tidak perlu membiarkan optimisme yang tinggi membuat unjuran aliran tunai anda membengkak.

Sambungan ms 23

Susun rancangan perniagaan setelah menulisnya

Rancangan perniagaan adalah rancangan bagaimana perniagaan baru anda akan berjaya. Anggaplah ia sebagai dokumen perancangan perniagaan baru anda yang bergerak sepanjang tempoh *permulaan* dan seterusnya, edit dan tambahkan jika diperlukan. Menambah rancangan yang baik adalah pernyataan visi dan misi, kerana ia akan memperkuat tujuan anda.

Ingat! Tidak setiap rancangan perniagaan patut diselesaikan

Rancangan perniagaan untuk menunjukkan sama ada terdapat idea yang bernas atau tidak yang berpotensi menjimatkan wang dan masa. Biasanya penemuan ini berlaku selagi anda menjalankan rancangan perniagaan. Dan itulah masa anda untuk menghentikan rancangan tertentu. Sekiranya anda menjumpainya, misalnya pasaran produk yang anda tawarkan sudah tepu, anda harus mencoretnya dan menggantinya dengan idea lain yang mungkin lebih sesuai. Ingat! Ketekunan dan kesungguhan adalah kualiti yang mesti dimiliki oleh seorang usahawan untuk mencapai kejayaan.

Rancangan perniagaan adalah rancangan bagaimana perniagaan baru anda akan berjaya. Anggaplah ia sebagai dokumen perancangan perniagaan baru anda yang bergerak sepanjang tempoh permulaan dan seterusnya, edit dan tambahkan jika diperlukan.