



GO DIGITAL ASEAN



The Asia Foundation

Membina Model Perniagaan

Versi Bahasa Malaysia



Kanvas Model Perniagaan

Apakah itu Model Perniagaan?

- Rancangan syarikat untuk mengaut keuntungan
- Mengenal pasti produk atau perkhidmatan yang perniagaan merancang untuk menjual
- Mengenal pasti pasaran sasaran
- Mengenal pasti sebarang perbelanjaan yang dijangkakan
- Juga penting untuk perniagaan baharu dan membangun dalam:
 - a) Menarik pelaburan
 - b) Merekrut bakat
 - c) Memotivasikan pengurusan dan kakitangan
- Rancangan perniagaan harus dikemas kini secara berkala untuk menjangka arah aliran dan cabaran yang akan datang

Untuk membantu membangunkan model perniagaan anda, templat Business Model Canvas (BMC) akan digunakan



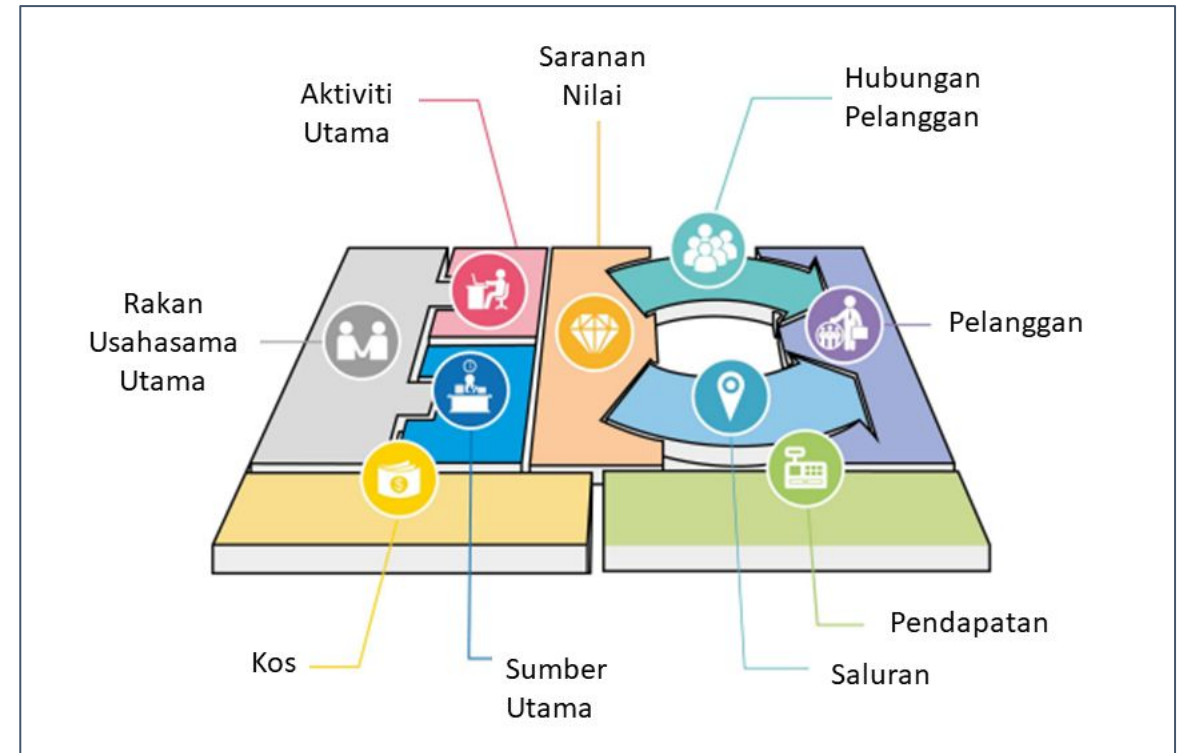


Kanvas Model Perniagaan

Kanvas Model Perniagaan ialah alat (template) yang mudah tetapi strategik untuk membangunkan rancangan perniagaan baharu dan mendokumentasikan rancangan sedia ada.

9 blok binaan dalam templat Kanvas Model Perniagaan seperti yang ditunjukkan dalam rajah:

- Pelanggan
- Saranan Nilai
- Hubungan Pelanggan
- Saluran
- Pendapatan
- Sumber Utama
- Aktiviti Utama
- Rakan Usahasama Utama
- Kos



Rajah: Gambaran Keseluruhan Kanvas Model Perniagaan (BMC)



Kanvas Model Perniagaan

1. Pelanggan

- Sekumpulan orang yang mempunyai beberapa ciri yang dikongsi yang telah dikenal pasti oleh syarikat sebagai bakal pelanggan untuk produknya.
- Segmen ini boleh dikategorikan secara meluas mengikut julat umur, lokasi, pendapatan dan gaya hidup.
- Banyak demografi lain boleh dipertimbangkan. Tahap kehidupan mereka, hobi, minat, dan kerjaya mereka, semuanya boleh dipertimbangkan.

Bagaimana untuk membahagikan pelanggan?

- Kaedah pengumpulan maklumat biasa termasuk:
- Temu bual bersemuka atau telefon
- Tinjauan
- Penyelidikan am menggunakan maklumat yang diterbitkan tentang kategori pasaran
- Kumpulan fokus

Jadi, siapa pelanggan dan pengguna anda?

Contoh: Segmen pelanggan Restoran Sushi Vegan

- Vegetarian
- Vegan dan Tidak bertoleransi Gluten
- Orang yang menjaga kesihatan
- Pencinta sushi
- Orang awam umum/orang yang lalu lalang
- Segmen pelanggan restoran



Kanvas Model Perniagaan

2. Saranan Nilai

- Saranan nilai merujuk kepada nilai yang dijanjikan oleh syarikat kepada pelanggan sekiranya mereka memilih untuk membeli produk mereka.
- Ia berfungsi sebagai pengisytiharan niat, di dalam syarikat dan di pasaran.
- Kenyataan pemasaran tentang sebab pengguna harus membeli produk atau menggunakan perkhidmatan.
- Saranan nilai yang berjaya hendaklah mudah difahami, meyakinkan dan menunjukkan hasil khusus untuk pelanggan yang membayar.

Bagaimana untuk mengenal pasti saranan nilai?

- Apakah produk anda?
- Apa yang anda tawarkan kepada mereka?
- Adakah ini yang mereka mahukan?

Contoh: Saranan Nilai Restoran Sushi Vegan

- Menyediakan sushi yang sihat, vegan, vegetarian dan bebas gluten pada harga yang berpatutan
- Menyediakan pelbagai jenis makanan di restoran
- Membantu memerangi penderaan haiwan
- Menyediakan komuniti tempatan dengan peluang perniagaan baharu
- Terdapat kad keahlian tahunan di mana anda boleh mendapatkan diskaun untuk makanan dan minuman



3. Hubungan Pelanggan

- Didorong oleh pemerolehan pelanggan, pengekatan pelanggan dan meningkatkan jualan
- Pelbagai bentuk hubungan pelanggan termasuk:
 - Bantuan peribadi
 - Bantuan peribadi yang berdedikasi
 - Layan diri
 - Perkhidmatan automatik
 - Komuniti
 - Penciptaan bersama

Contoh: Hubungan Pelanggan Restoran Sushi Vegan

- Wujudkan hubungan pelanggan asas
- Perkhidmatan sokongan pelanggan yang aktif untuk menerima sebarang maklum balas negatif atau positif





Kanvas Model Perniagaan

4. Saluran

- Saluran yang berkesan akan mengedarkan cadangan nilai syarikat dengan cara yang pantas, cekap dan menjimatkan kos.
- Sebuah syarikat boleh memilih antara menjangkau pelanggannya melalui salurannya sendiri (B2C), saluran rakan kongsi (B2B) atau melalui gabungan kedua-duanya.
- Saluran fizikal – cth., kedai atau pasaran tempatan
- Saluran maya – cth., tapak web e-dagang

Jawab ini: Bagaimana anda menjangkau pelanggan anda?



Contoh: Saluran Restoran Sushi Vegan

- Rangkaian sosial
- Laman web rasmi
- Dari mulut ke mulut
- Keluarga dan kawan
- E-mel
- telefon
- Kehadiran komuniti
- Blog
- Pengiklanan – Akhbar tempatan, Gim



Kanvas Model Perniagaan

5. Sumber Utama

- Sumber yang diperlukan untuk mencipta nilai untuk pelanggan.
- Dipertimbangkan sebagai aset kepada syarikat yang diperlukan untuk mengekalkan dan menyokong perniagaan.
- Boleh jadi manusia, kewangan, fizikal dan intelek

Jawab ini: Apakah sumber yang anda perlukan untuk menjalankan perniagaan anda?

6. Aktiviti Utama

- Aktiviti yang paling penting dalam melaksanakan Proposisi Nilai syarikat
- Contoh untuk Bic, pengeluar pen, akan mencipta rangkaian bekalan yang cekap untuk mengurangkan kos.

Jawab ini: Apakah aktiviti yang perlu anda lakukan untuk menjalankan perniagaan anda?

Contoh: Sumber Utama Restoran Sushi Vegan

- Bahan makanan mentah
- Premis
- Kemahiran memasak
- Wang permulaan
- Perkhidmatan penghantaran
- Perkhidmatan dan sistem pembayaran
- Aspek teknologi lain seperti apl untuk penghantaran

Contoh: Aktiviti Utama Restoran Sushi Vegan

- Menubuhkan jenama
- Pekerjaan – Masyarakat setempat
- Membuat sushi
- Perkhidmatan pelanggan
- Perjanjian perkongsian dengan kedai runcit
- Urus rangkaian bekalan



Kanvas Model Perniagaan

7. Rakan Usahasama Utama

Untuk mengoptimumkan operasi dan mengurangkan risiko model perniagaan, organisasi biasanya memupuk hubungan dengan pembeli-pembekal supaya mereka boleh menumpukan pada aktiviti teras mereka.

Perikatan perniagaan pelengkap juga boleh dipertimbangkan melalui usaha sama atau pakatan strategik antara pesaing atau bukan pesaing.

Jawab ini: Apakah rakan kongsi dan pembekal yang anda perlukan untuk menjalankan perniagaan anda?

Contoh: Rakan Usahasama Utama Restoran Sushi Vegan

- Pemilik premis
- Petani untuk bahan makanan
- Pasaraya
- Barangan runcit
- Kakitangan
- Perkhidmatan penghantaran





Kanvas Model Perniagaan

8. Aliran Pendapatan

Cara syarikat membuat pendapatan daripada setiap segmen pelanggan. Beberapa cara untuk menjana aliran pendapatan:

- Jualan aset – (jenis yang paling biasa)
- Bayaran penggunaan
- Yuran langganan
- Pinjaman/pajakan/sewa
- Perlesenan
- Yuran pembrokeran
- Pengiklanan

Contoh: Pendapatan Restoran Sushi Vegan

- Kesiediaan pelanggan untuk membayar keperluan pemakanan mereka
- Sushi yang cepat/disediakan/sihat dan mampan; menawarkan pilihan jalan yang lebih hijau
- Lebih banyak variasi dan pilihan untuk vegetarian/gluten – tidak bertoleransi dan orang awam
- Perluasan – Kawasan berdekatan, pasar raya, industri restoran





Kanvas Model Perniagaan

9. Kos

Ciri-ciri kos:

- Kos tetap – Kos tidak berubah merentas aplikasi yang berbeza, cth. gaji, sewa.
- Kos berubah – Kos berbeza bergantung pada jumlah pengeluaran barang atau perkhidmatan, cth. festival muzik.
- Skala ekonomi - Kos turun apabila jumlah barang dipesan atau dikeluarkan.
- Skop ekonomi – Kos turun kerana menggabungkan perniagaan lain yang mempunyai hubungan langsung dengan produk asal.

Contoh: Kos Restoran Sushi Vegan

- Bayaran sewa
- Bahan-bahan mentah
- Pengiklanan
- Kakitangan
- Pembungkusan makanan





Contoh: SUSHI

Kanvas Model Perniagaan (BMC)

Berikut ialah contoh Kanvas Model Perniagaan untuk Restoran Sushi Vegan

Muat turun templat [disini](#)

<p>Rakan Usahasama Utama </p> <ul style="list-style-type: none"> • Stesen Green Park • Petani – bahan makanan • Pasaraya • Pekerja • London Bio Packaging 	<p>Aktiviti Utama </p> <ul style="list-style-type: none"> • Wujudkan Jenama V Sushi • Pekerjaan - masyarakat setempat • Menghasilkan kuantiti sushi yang cukup untuk dijual bagi menjana pendapatan 	<p>Saranan Nilai </p> <ul style="list-style-type: none"> • Akan menyediakan sushi yang sihat, Vegan, Vegetarian dan Bebas Gluten pada harga yang berpatutan • Bantu memerangi penderaan haiwan • Bantu komuniti setempat dengan peluang perniagaan baharu 	<p>Hubungan Pelanggan </p> <ul style="list-style-type: none"> • Wujudkan hubungan pelanggan darat di pusat Bath - Stesen Green Park 	<p>Segmen Pelanggan </p> <ul style="list-style-type: none"> • Vegetarian, Vegan dan Tidak bertoleransi gluten • Pekerja pada waktu rehat makan tengah hari • Mementingkan kesihatan • Pencinta sushi • Orang awam/orang yang lalu lalang
<p>Struktur Kos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kos utama: Gerai Stesen Green Park, Bahan-bahan, Pengiklanan, Kakitangan, Pembungkusan 		<p>Aliran Pendapatan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pelanggan sanggup membayar untuk memenuhi keperluan pemakanan mereka • Sushi mentah/sihat dan mampan dengan cepat/disediakan awal, kami boleh menawarkan pilihan tepi jalan yang 'lebih hijau' • Lebih banyak variasi dan pilihan untuk vegan/vegetarian/tidak bertoleransi gluten dan orang awam • Pengembangan - Bristol dan kawasan berdekatan lain, Pasaraya, Industri restoran 		



Kanvas Model Perniagaan (BMC)

