

RANCANGAN PERNIAGAAN

NAMA SYARIKAT : ARIF DAN ARIFFIN ENTERPRISE



BENGKEL KENDERAAN

ARIFFIN GARAGE

SERVIS & REPAIR KERETA

HUBUNGI KAMI CALL / WHATSAPP:

 **013-5394641**

Disediakan Untuk : BANK RAKYAT

Disediakan Oleh : MUHAMMAD ARIFFIN BIN MUHAMED SALIM

ARIFFIN SALIM
013 - 539 4641
ariffinsalim81@gmail.com

Tarikh :
SEPTEMBER 2025 - FEBRUARI 2026

ISI KANDUNGAN

Perkara		Halaman
1.0	Profil Perniagaan	4-5
2.0	Pendahuluan Rancangan Perniagaan	6
2.1	Objektif Rancangan Perniagaan	6
3.0	Produk atau Perkhidmatan yang ditawarkan	7
4.0	Lokasi Perniagaan	8
5.0	Rancangan Pemasaran	9-10
6.0	Rancangan Pentadbiran	11-12
7.0	Rancangan Operasi	13-14
8.0	Rancangan Kewangan	15-17
9.0	Rumusan	18

1.0 PROFIL PERNIAGAAN

a. Latar Belakang Perniagaan

- | | | | |
|-------|---|---|--|
| i. | Nama Perniagaan | : | ARIF DAN ARIFFIN
ENTERPRISE |
| ii. | Tarikh & No. Pendaftaran Perniagaan (SSM) | : | 202103276688 (SA0571940-U) |
| iii. | Alamat Berdaftar Perniagaan | : | F180, BATU 22 1/2, DULANG
KECHIL, 06900 YAN KEDAH |
| iv. | Alamat Surat Menyurat | : | F180, BATU 22 1/2, DULANG
KECHIL, 06900 YAN KEDAH |
| v. | No. Telefon & No. Faks (jika ada) | : | 013 - 539 4641 |
| vi. | Email Perniagaan | : | ariffinsalim81@gmail.com |
| vii. | Laman Web, Facebook, IG, TT (jika ada) | : | Facebook : Arifin Salim |
| viii. | Tarikh Memulakan Perniagaan | : | 20/09/2021 |
| ix. | Aktiviti Utama Perniagaan | : | BENGKEL KERETA |
| x. | Taraf/Status Perniagaan Pemilik | : | Aktif |
| xi. | Bilangan Pekerja (termasuk pemilik) | : | 3 |

b. Maklumat Akaun Bank Perniagaan

- | | | | |
|------|----------------------|---|-----------------------------|
| i. | Nama dan Alamat Bank | : | ARIF DAN ARIFFIN ENTERPRISE |
| ii. | Nombor Akaun Bank | : | 1005111000062255 |
| iii. | Jenis Akaun Bank | : | AGRO BANK |

c. Butir-butir Pemilikan Perniagaan

i. Pemilik Perniagaan:

Nama Pemilik	Jawatan Disandang	Peratus Pemilikan	Modal Dibayar
MUHAMMAD ARIFFIN	Pemilik	100	5000

d. Latar belakang Pemilik/Rakan Kongsi/Pengarah

- i. Nama Penuh Pemilik Utama : MUHAMMAD ARIFFIN BIN MUHAMED SALIM
- ii. No. Kad Penenalan : 930521-02-5803
- iii. Alamat Tetap : F180, BATU 22 1/2, DULANG KECHIL, 06900
YAN KEDAH
- iv. Alamat Surat Menyurat : F180, BATU 22 1/2, DULANG KECHIL, 06900
YAN KEDAH
- v. Nombor Telefon : 013 - 539 4641
- vi. Tarikh Lahir : 21 MEI 1993
- vii. Umur : 32
- viii. Taraf Perkahwinan : BERKAHWIN
- ix. Kelulusan Akademik : SPM
- x. Kemahiran : MEKANIK
- xi. Pengalaman Perniagaan : 4 TAHUN
- xii. Pekerjaan terdahulu (jika ada) : MEKANIK BAS
- xiii. Kursus yang pernah dihadiri : SKM

2.0 PENDAHULUAN RANCANGAN PERNIAGAAN

LATIHAN PENGWUJUDAN USAHAWAN
KERTAS KERJA MENJALANKAN PERNIAGAAN
BENGKEL KERETA DAN LORI

ARIF DAN ARIFFIN ENTERPRISE
F180, BATU 22 1/2, DULANG KECHIL,
06900 YAN KEDAH

PENDAHULUAN Rancangan perniagaan ini disediakan adalah sebagai panduan untuk sebuah perniagaan "Bengkel Kereta & Lori" dengan tujuan untuk dikemukakan kepada pihak tertentu untuk mendapatkan pertimbangan dan kelulusan pembiayaan sebanyak RM 5000 sebagai modal. Syarikat Arif Dan Ariffin Enterprise adalah merupakan satu perniagaan yang menawarkan perkhidmatan penyelenggaraan dan penukaran alat ganti dari segi aspek-aspek pembaikan komponen kereta dan lori seperti berikut ;

- Engine Oil
- Bateri
- Engine
- Spark Plug
- Timing Belt
- Oil Filter
- Clutch
- Absorber
- Mounting

Dan Lain-Lain penyelenggaraan

2.1 OBJEKTIF RANCANGAN PERNIAGAAN

Objektif penyediaan rancangan perniagaan ini adalah untuk:

- i. Rancangan perniagaan ini disediakan sebagai panduan untuk penggunaan dana yang diberikan kepada pengusaha dengan mengenalpasti perkara-perkara yang perlu dilakukan dari aspek pengurusan, perkhidmatan, potensi pelanggan dan anggaran kos.
- ii. Membangunkan sebuah syarikat perniagaan perkhidmatan bengkel kereta dan lori dengan menggunakan mesin dan peralatan yang moden dan terkini disamping pekerja-pekerja yang mahir dan berpengalaman.
- iii. Mempertingkatkan produktiviti dan menghasilkan pendapatan yang lumayan dan konsisten.

3.0 PRODUK ATAU PERKHIDMATAN DITAWARKAN

- **Produk yang Ditawarkan**

- 1. **Minyak Enjin :**

- Minyak Enjin 90
 - Minyak Enjin 140
 - Shell Helix

- **Perkhidmatan yang Ditawarkan**

- 1. **Membaik pulih komponen yang rosak**
 - 2. **Menukar minyak enjin**



4.0 LOKASI PERNIAGAAN

Arif Dan Ariffin Enterprise menjalankan perniagaan di alamat F180, Batu 22 1/2, Dulang Kechil 06900, Yan Kedah. Lokasi perniagaan boleh dicari di google map (5.8598056, 100.3833056) seperti yang ditunjukkan dalam carta di bawah:



5.0 ANALISA PEMASARAN & RANCANGAN PEMASARAN

5.1 LOKASI PERNIAGAAN

Syarikat perniagaan ini terletak di F180, Batu 22 1/2, Dulang Kechil 06900, Yan Kedah. Lokasi perniagaan ini adalah di kawasan kampung dan berada dikawasan tepi jalan yang mana menjadi tempat tumpuan pendidikan, dan perniagaan bagi penduduk di persekitarannya. Di samping itu lokasi perniagaan ini terletak di kawasan yang strategik kerana terletak ditepi jalan dan laluan utama bagi kenderaan-kenderaan yang hendak ke utara dan selatan Malaysia.

5.2 SASARAN PEMASARAN

Rancangan pemasaran adalah untuk memperkenalkan perkhidmatan yang ditawarkan dan memastikan mendapat pelanggan yang seramai mungkin. Sasaran pasaran utama pelanggan adalah merupakan masyarakat penduduk tempatan yang tinggal di persekitaran Dulang Kechil, Yan. Pengguna-pengguna kenderaan yang menggunakan jalan besar untuk berulang-alik dari utara dan selatan Malaysia adalah juga merupakan sasaran pasaran sebagai pelanggan yang ditawarkan untuk perkhidmatan ini.

Oleh yang demikian beberapa plan strategi pemasaran telah dirancang bagi menarik minat kepada pelanggan- pelanggan. Sasaran tersebut mengenai perkhidmatan yang ditawarkan iaitu seperti berikut:-

- **Strategi Perkhidmatan**

Memberi pelbagai pakej perkhidmatan dan tenaga mahir berteknologi dan kepuasan psikologi kepada pelanggan dengan menyediakan prasarana menunggu yang selesa seperti ruang menunggu, bahan bacaan dan minuman ringan. Disamping itu memberi khidmat nasihat dan sokongan kepada pelanggan perkhidmatan yang ditawarkan serta memberi jaminan kualiti peralatan dan perkhidmatan yang diberikan untuk tempoh tertentu.

- **Strategi Harga**

Meletakkan harga pengenalan yang murah dan memberi diskaun kepada pelanggan tetap untuk menarik minat pelanggan dan memperkenalkan perkhidmatan yang ditawarkan. Meletakkan harga jualan yang rendah dengan menawarkan perkhidmatan pakej bagi menggalakkan pelanggan-pelanggan mempunyai rasa keinginan untuk datang lagi.

- **Strategi Promosi**

Memasang banner dikawasan sekitar kampung, taman-taman perumahan bagi memperkenalkan bengkel dan tapak lokasi beroperasi serta menyediakan pamflet dan iklan-iklan.

5.3 SAIZ PASARAN

Penduduk di sekitar 10 km kawasan ini semakin meningkat kepada lebih kurang 30% orang dengan terbinanya beberapa taman-taman perumahan dan bangunan.

- **Pesaing-Pesaing Utama**

Bil	Pesaing	Kekuatan	Kelemahan
1	Syarikat A	Menjalankan Perniagaan lebih dari 6 tahun	Tidak mesra pelanggan
2	Syarikat B	Mempunyai tenaga kerja yang lebih berpengalaman	Menawarkan perkhidmatan untuk pelanggan yang berpendapatan tinggi

Strategi untuk bersaing secara efektif ialah dengan memberi harga yang berpatutan, memberi diskaun untuk pelanggan tetap, lebih mesra pelanggan dan menggunakan barang yang berkualiti setanding harga.

- **Ramalan Jualan**

Bulan	Jualan
Januari	RM5000
Februari	RM5000
Mac	RM5000
April	RM5000
Mei	RM5000
Jun	RM5000
Julai	RM5000
Ogos	RM5000
September	RM5000
Oktober	RM5000
November	RM5000
Disember	RM5000
Jumlah Tahun 1	RM60,000
Jumlah Tahun 2	RM65,000
Jumlah Tahun 3	RM70,000

Untuk bengkel saya, jualan akan meningkat dimusim perayaan dan musim padi memandangkan kawasan perniagaan saya berdekatan dengan kawasan bendang. Ikutkan setiap musim padi jualan saya memang akan meningkat dan itu antara faktor yang menyumbang kepada peningkatan jualan saya. Justeru dari dana yang diberikan, saya menggunakan untuk menambah & membayar balik barang-barang sparepart.

6.0 RANCANGAN PENTADBIRAN

6.1 Pengenalan Organisasi

Pembentukan organisasi perlu dilaksanakan dengan bijaksana agar pengurusan dan pentadbiran perniagaan dapat berjalan dengan sempurna dan teratur. Pada peringkat awal, pekerja di hadkan kepada bilangan yang kecil seramai 3 orang sahaja iaitu seperti jadual di bawah:-

No.	Jawatan	Bil .Pekerja	Tugas
1.	Pengurus	1	Meyelaras dan mengawal selia segala pengurusan syarikat
2.	Kerani	1	Menyelenggara bil-bil, invois dan pembayaran
3.	Juruteknik	1	Membaiki Kereta
Jumlah		3	

6.2 Strategi Pengurusan (Gaji & Imbuhan Pekerja)

Pengurusan yang cekap dan pekerja yang berkebolehan mampu mempengaruhi kejayaan sesebuah perniagaan. Bilangan kakitangan pengurusan dan pekerja perlu di senaraikan dengan tugas-tugas dan tanggungjawab masing-masing dalam bentuk jadual. Rancangan Pentadbiran juga boleh diambil kira sebagai implikasi untuk menjimatkan kos yang melibatkan penggajian jawatan-jawatan dalam perniagaan seperti jadual dibawah.

	Jawatan	Bil	Gaji/Upah (RM)	Jumlah
1.	Pengurus	1	RM2,500	RM2,500
2.	Kerani	1	RM1,200	RM1,200
3.	Juruteknik	1	RM1,700	RM1,700

6.3 Belanjawan Pentadbiran

Di samping penggajian pekerja, peralatan yang menjadi aset tetap syarikat perlu juga dinyatakan dan di senaraikan. Memastikan juga perbelanjaan bulanan dan belanja-belanja lain diambil kira dalam perancangan perniagaan. Contohnya seperti jadual berikut:-

- **Mesin & Peralatan**

Jenis Mesin/Peralatan	Model	Harga (RM)	Kuantiti	Cara Perolehan
Kompresor Angin	Swan	RM2,500	1	Cash
Jet Kereta 3 Tan	Esko	RM450	3	Cash
Air Gun	Kintoyo	RM300	3	Cash
Stand	Esko	RM60	8	Cash
Jet Enjin	Benma	RM600	1	Cash
Spanar	Kintoyo	RM4,000	1	Cash

- **Bajet Pemasaran**

Butir-butir	Aset Tetap (RM)	Modal Kerja (RM)	Perbelanjaan Lain (RM)
Banner/Papan Tanda	500.00		
Iklan Dan Promosi		300.00	
Lain-lain - Insurans			000.00
JUMLAH	500.00	300.00	000.00

7.0 RANCANGAN OPERASI/PENGELUARAN

Rancangan pengurusan operasi ialah untuk menghasilkan perkhidmatan yang berkualiti dan mempunyai ciri-ciri yang dikehendaki oleh pelanggan dengan kos kompetitif yang menguntungkan. Disamping memberi kepuasan output pada kuantiti dan masa yang sesuai dengan kehendak pelanggan.

● Proses Operasi & Carta Alir

- Menyambut pelanggan dengan senyuman
- Menanyakan kerosakan kepada pelanggan akan masalah yang dihadapi

- Memeriksa kenderaan pelanggan tersebut
- Memberitahu pelanggan akan kerosakan yang dihadapi dan memberitahu kepada pelanggan barang atau komponen apa yang perlu di tukar

- Jika pelanggan setuju untuk membaiki barulah dibaiki
- Membaiki kenderaan pelanggan dengan betul dan efisien
- Memastikan pelanggan menunggu tidak terlalu lama

- Selepas membaiki kenderaan pelanggan, kami memberitahu kepada pelanggan tentang apa yang telah dibaiki tadi
- Memastikan semua komponen yang telah dibuka pada kenderaan telah dipasang semula dengan kemas serta ketat

- Memastikan kenderaan dalam sedia untuk dipandu
- Menyertakan resit kepada pelanggan
- Pelanggan boleh mengambil semula kenderaan mereka

- **Kadar dan Kapasiti Pengeluaran**

[Nyatakan kadar pengeluaran berdasarkan unit atau jam operasi, bergantung kepada jenis produk atau perkhidmatan yang ditawarkan. Ini termasuk kapasiti maksimum yang boleh dicapai dalam tempoh tertentu, yang penting untuk merancang skala operasi serta memenuhi permintaan pasaran].

Bengkel beroperasi dari jam 10pagi hingga 7petang. Kadar kenderaan dalam masa seminggu 5/6 biji.

- **Bajet Operasi**

[Bahagian ini menyenaraikan belanjawan operasi perniagaan yang merangkumi perbelanjaan berkaitan aset tetap, belanja bulanan, modal kerja, dan perbelanjaan lain yang berkaitan. Setiap kategori perlu dipecahkan dengan jelas untuk memberikan gambaran lengkap tentang kos yang diperlukan bagi menjalankan operasi harian perniagaan].

Butir-butir	Aset Tetap (RM)	Modal Kerja (RM)	Perbelanjaan Lain (RM)
Mesin dan Peralatan	9,830.00		
Bahan Mentah		1,500.00	
Pekerja Operasi			
– Kerani		1,200.00	
– Juruteknik		1,700.00	
Utiliti & Penyelenggaraan		150.00	
Lain-lain			000.00
- Insurans			
JUMLAH	9,830.00	4,550.00	000.00

8.0 RANCANGAN KEWANGAN

Rancangan perniagaan ini adalah berjumlah sebanyak RM5000 yang akan digunakan daripada dana yang diberikan oleh bank rakyat. Anggaran kos tersebut adalah melibatkan beberapa komponen perkakasan dan peralatan seperti peralatan mesin kerja-kerja penukaran minyak enjin kereta dan lori, bahan mentah, tool, dan lain-lain. Matlamat utama perniagaan adalah mendapatkan keuntungan dan meningkatkan nilai jualan syarikat. Pada dasarnya keuntungan diperolehi daripada hasil jualan dan upah perkhidmatan setelah ditolak kos modal perniagaan. Bagi memastikan status dan prestasi kewangan syarikat, usahawan perlu merekod semua transaksi kewangan dengan baik dan betul seterusnya dibentangkan dalam bentuk penyata kewangan. Oleh yang demikian, dinyatakan rancangan perniagaan perkhidmatan bengkel kereta dan lori dalam bentuk jadual sebagai contoh pengurusan kewangan yang berkesan bagi perniagaan ini seperti yang dilampirkan.

- **Anggaran kos pelaksanaan projek**

Perbelanjaan Pentadbiran	
Aset Tetap	RM
- Peralatan Pejabat/Bengkel	1,000
Modal Kerja	
Gaji	
- Pengurus	2,500
- Kerani	1,200
- Juruteknik	1,700
Lain-lain	
- Utiliti	150
- SSM	120
JUMLAH	6.670

Perbelanjaan Pemasaran	
Aset Tetap	RM
- Banner/Papan Tanda Perniagaan	500
Modal Kerja	
- Iklan & Promosi	300
Lain-lain	
- Utiliti	
JUMLAH	800
Perbelanjaan Operasi	
Aset Tetap	RM
- Mesin & Peralatan	9,830
Modal Kerja	
Bahan Mentah	1,500
Gaji	
- Pengurus	2,500
- Kerani	1,200
- Juruteknik	1,700
Lain-lain	
- Utiliti	
- SSM	
JUMLAH	16,730

- **Sumber Pembiayaan Projek**

Butir-Butir	RM
Modal Sendiri:	
● Aset ● Tunai	
Pinjaman Bank:	
Sewa Beli:	
Lain-lain:	5000
● Dana Program dengan Bank Rakyat	
JUMLAH	5000

9.0 RUMUSAN

Rumusan daripada rancangan perniagaan ini adalah Perniagaan Arif Dan Ariffin Enterprise merupakan satu usaha yang dijalankan antara adik beradik untuk membantu dan mempermudah orang sekeliling dengan memberi servis dan baik pulih kenderaan yang rosak. Dengan dana yang diberikan, perniagaan ini dapat dijalankan dengan lebih baik kerana dapat menambah modal dan membayar tunggakan barang sparepart. Saya yakin perniagaan ini akan lebih berkembang maju dengan keuntungan dari jualan yang diperolehi. Dengan adanya perniagaan disekitar kawasan ini keusahawanan dapat di diperluaskan. Orang awam juga akan mendapat kemudahan jika berlakunya kerosakan pada kenderaan mereka dan permintaan yang menggalakkan dari kalangan masyarakat tempatan yang semakin bertambah dan pembangunan yang semakin pesat.