

DARI MEJA MEKANIK BIZNES BARISAN
HADAPAN



CARA BERBIZNES ALAF BARU

UNTUNG DULU, BARU JUAL!



BAGAIMANA MENGAWAL KOS , PIRING
TERBANGKAN JUALAN & CIPTA AKAUN
UNTUNG DULU MENGGUNAKAN
FORMULA TRIPLE PLAY



MUZ TALIB

UNTUNG DULU , BARU JUAL !



UNTUNG DULU , BARU JUAL STRATEGI 2026

HAK CIPTA & PENAFIAN

© 2026 Beachmaster Urban Lifehub Global
Hak cipta terpelihara.

NOTIS HAK CIPTA

Penerbitan ini dilindungi di bawah Akta Hak Cipta 1987 (Malaysia) dan undang-undang serta perjanjian hak cipta antarabangsa yang berkenaan. Tiada bahagian daripada eBook ini boleh diterbitkan semula, diedarkan, disimpan dalam sistem pengambilan, dihantar, dijual semula, dilesenkan atau dikongsi dalam apa jua bentuk atau dengan apa jua cara—sama ada elektronik, mekanikal, fotokopi, rakaman, pengimbasan atau sebaliknya—tanpa kebenaran bertulis terlebih dahulu daripada penulis, kecuali petikan ringkas yang digunakan dalam ulasan atau rujukan ilmiah, seperti yang dibenarkan di bawah undang-undang hak cipta yang berkenaan.

eBook ini dijual semata-mata untuk kegunaan individu sahaja. Pembelian tidak memberikan hak untuk menghasilkan semula, mengedarkan semula, melatih orang lain, menjalankan bengkel atau mencipta karya terbitan berdasarkan kandungan di sini tanpa kebenaran bertulis daripada penulis.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

PENAFIAN PERNIAGAAN & LATIHAN

eBook ini disediakan untuk tujuan pendidikan dan maklumat sahaja. Ia bertujuan untuk berkongsi pengetahuan perniagaan umum, konsep latihan, rangka kerja dan pengalaman. Kandungan ini bukan merupakan nasihat perundangan, kewangan, cukai, perakaunan, pelaburan atau profesional. Penulis tidak memberi sebarang jaminan mengenai hasil perniagaan, keuntungan atau keputusan. Sebarang contoh, kajian kes atau angka yang digunakan hanyalah ilustrasi dan tidak boleh ditafsirkan sebagai janji atau ramalan prestasi.

Anda bertanggungjawab sepenuhnya ke atas cara anda menggunakan maklumat dalam eBook ini. Penulis tidak akan bertanggungjawab atas sebarang kerugian, kerosakan atau hasil buruk yang timbul secara langsung atau tidak langsung daripada penggunaan atau penyalahgunaan maklumat yang terkandung di sini.

PENGUNAAN SAKSAMA & RUJUKAN PIHAK KETIGA

EBook ini mungkin merujuk kepada buku, penulis, jenama, rangka kerja atau konsep perniagaan yang diketahui umum. Rujukan sedemikian digunakan dengan niat baik di bawah prinsip penggunaan saksama untuk tujuan ulasan, pendidikan, analisis dan latihan.

Semua tanda dagangan, tanda perkhidmatan, nama jenama dan bahan berhak cipta yang dinyatakan adalah hak milik pemilik masing-masing. Kemasukannya tidak bermaksud sokongan, gabungan atau penajaan oleh penulis.

Jika berkenaan, penulis telah memparafrasakan konsep dalam bahasa asal dan tidak menghasilkan semula sebahagian besar daripada mana-mana karya berhak cipta.

NOTIS HARTA INTELEK

Semua rangka kerja, metodologi, model, formula, terminologi dan konsep latihan asal yang dibentangkan dalam eBook ini adalah harta intelek asal pengarang dan dilindungi oleh undang-undang hak cipta.

Penggunaan, penduaan, pengajaran, penyesuaian atau eksploitasi komersial bahan-bahan ini tanpa kebenaran—sama ada keseluruhan atau sebahagian—adalah dilarang sama sekali tanpa kebenaran bertulis.

UNDANG-UNDANG YANG MENGAWAL

Penerbitan ini akan ditadbir dan ditafsirkan mengikut undang-undang Malaysia, dengan perlindungan hak cipta antarabangsa terpakai jika berkenaan.

Pengarang: Muz Talib

Edisi Pertama: 2026

Format: Ebook Digital

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Kandungan

Pembuka Kata Oleh Muz Talib	2
Kos Penentu Untung Dan Rugi ?	5
Formula Jualan 10 : 6 : 4 : 2 Untuk 2026	9
Pesanan Penutup Muz Talib	14

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Pembuka Kata Oleh Muz Talib
Mekanik Biznes Barisan Hadapan

Jumaat , 31 Disember 2025 (Rabu)
3:17pm

Assalam Dan Selamat Petang,

Terlebih dahulu Pak Muz ingin memperkenalkan diri sendiri. Nama Pak Muz Mohammad Mustaffa bin Talib. Boleh panggil Muz atau Pak Muz. Pak Muz sekarang tinggal di Port Dickson, Negeri Sembilan. Pak Muz telah mengambil vss dari syarikat minyak Shell setelah bekerja selama 25 tahun. Kepakaran Pak Muz adalah dibidang Rantai Pengedaran termasuklah Pengambilan Tempahan , Pemprosesan Tempahan , Dokumentasi ,Pengendalian Barangan , Pengudangan , Penghantaran dan Servis Pelanggan . Pak Muz juga banyak membuat projek Perkhidmatan Pelanggan dan Penjimatan kos untuk syarikat. Setelah mengambil vss pada 31.01.2016 Pak Muz telah mempelajari ilmu **Online Business** selama setahun sehinggalah dapat membuka 4 website sendiri dan satu webstore Lelong.my.

Pada 01.05.2016 Pak Muz telah membuka laman sesawang sendiri iaitu businessmechanic.com.my . Laman ini dibuka untuk membantu biz PMKS di Malaysia dengan berkongsi Amalan Business Terbaik Syarikat Global dengan perniagaan mikro , kecil dan sederhana .Pelanggan Pak Muz bermula dari pemilik restoran,kedai runcit sehinggalah ke peniaga pasar malam.Pak Muz juga membantu PMKS untuk menyediakan diri untuk Ekonomi Digital Malaysia. Dengan tertubuhnya MDEC , PMKS di Malaysia perlu melangkah setapak lagi. Pak Muz menerusi rakan strategik dari Sigapura banyak berkecimpung dengan FAMA dalam melatih usahawan.

Soalan yang sering Pak Muz terima dari pertemuan dengan pelanggan dari tahun 2022 sehingga 2025 adalah :

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

“Bagaimana saya boleh untung dalam keadaan sekarang ini ? “.

Persoalan ini tidak mempunyai jawapan yang khusus sebab banyak sangat caranya. Lain sektor perniagaan lain pulak teknik yang digunakan. Cara menjual produk juga telah berubah . Kita sekarang ini tidak boleh hanya bergantung kepada 1 cara pendapatan dari 1 produk. Kita mesti mencari cara menjana lebih dari 1 arah pendapatan dengan 1 produk.

Bagaimana ?

Ianya bermula dengan ANALISA SWOT . Analisa SWOT ini adalah salah satu peralatan perniagaan yg tak lapuk dek hujan tak lekang dek panas. Ia memberi kita maklumat yg khusus mengenai Kekuatan , Kelemahan , Peluang Dan Ancaman. Ramai yang hanya fokus pada kekuatan dan peluang sahaja tanpa memerhatikan kelemahan dan ancaman. Pak Muz apabila menggunakan atau mengajar usahawan tentang Analisa SWOT ini , akan bermula dengan ancaman dulu . Ini adalah sebab ANCAMAN lah yang akan menghancurkan biznes kita. Ancaman juga akan membuat kita berfikir di luar kotak. Dari ancaman kita tukar jadi peluang !

Terbalik !

Semenjak 2020 Pak Muz dan rakan strategi sudah memikirkan bagaimana untuk membantu usahawan untuk menghadapi masa depan . Bagi sesiapa yang memuat turun e book sebelum ini PENJANAAN SEMULA BIZNES SELEPAS COVID -19, mereka akan paham bagaimana melihat balik operasi biznes kita agar dapat melonjakkan keuntungan kita di dalam biznes.

E book ini tidak memberi jawapan khusus tetapi menolong mencari jawapan secara teratur supaya kita mendapat jawapan yg tepat daripada hanya anggapan. Tidak banyak buku di luar sana yang mengajar cara-cara memperbaiki biznes yang rosak atau tidak memberi jalan keluar atau solusi kepada biznes yang ada potensi untuk gagal atau hampir-hampir gagal . Kalau ada pun pautan kebanyakannya adalah didalam Bahasa Inggeris dan jika ada didalam Bahasa Malaysia sekalipun , ianya tidak disusun mengikut langkah. Pembaca akan tertanya tanya apa yang perlu dibuat dulu.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Contohnya semua orang tahu **JUALAN – KOS = UNTUNG**

Formula lama ini memberi focus pada keuntungan selepas jualan . Kalau kita tanya pakar syarikat global , mereka akan berkata bahwa formula ini telah ketinggalan zaman.

Keuntungan yang sebenar ialah apabila kita **MEMBELI** bukan masa kita **MENJUAL**, sebab susah untuk menaikkan harga jika harga kos naik mendadak.

Mudah-mudahan e book **UNTUNG DULU , BARU JUAL** ini sekurang-kurangnya dapat membuka mata anda tentang kepelbagaian penyelesaian masalah perniagaan mengikut cara mudah. Jawapan untuk soalan

“ BAGAIMANA SAYA DAPAT MEMBUAT KEUNTUNGAN 2026 INI ?”

adalah berbeza bagi setiap bagi setiap biznes.

Satu permintaan dari Pak Muz, apabila anda mendapat walaupun satu idea (tak kira walaupun sekecil mana), ambil pen dan kertas dan tuliskannya! Sekarang ini dah ada app di Playstore untuk mencatat apa-apa ide atau peringatan.

Latihan menulis idea sejurus selepas anda mendapat sesuatu idea adalah untuk memastikan anda tidak terlupa idea tersebut, tambahan, dengan menuliskannya, anda pasti akan dapat lebih banyak lagi idea untuk mengembangkan idea yang kecil itu tadi. Akhir kata, saranan pembaikan ini hanya menjurus kepada 3 CARA daripada 7 CARA untuk memastikan perniagaan anda bertahan lama.. Pada hakikatnya, pengurusan koslah yang paling penting dalam keadaan genting seperti sekarang. Apa yang sering menghadkan sesuatu idea adalah minda kita sendiri. Anda akan belajar seperti Pak Muz dalam perjalanan sebelum sampai ke destinasi.

Oleh itu, bukakan minda , jiwa dan raga kita dan beri peluang idea-idea pemulihan perniagaan yang berkaitan dengan bidang anda bermain di ruang pemikiran anda.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Semoga dan Insya Allah akan berjaya! Pak Muz doakan!

Muz Talib

<https://www.businessmechanic.com.my>

PS: Sekiranya anda mempunyai kenalan yang sama sama terkesan oleh kenaikan harga barang mentah, anda boleh membantu mereka dengan menghantar satu copy file PDF ini kepada mereka melalui email.

Formula Untung Dulu , Baru Jual ini terbahagi 3 :

1. Kisah menaikkan jualan secara berkesan
2. Kisah membuat tabung dan akaun yang penting untuk biznes.
3. Kisah merancang, mengurus dan menjimatkan kos.

Bagi e book percuma ini Pak Muz akan sentuh mengenai kos sahaja supaya usahawan dapat melihat dan memikirkan dulu mengenai kos. Yg lain memerlukan masa yang lebih panjang dan padat supaya berhasil.

KOS PENENTU UNTUNG & RUGI ?

Secara umumnya kos adalah perkara utama yang kita lihat apabila kita ingin membangunkan sesebuah biznes. Biasanya apabila ingin bersaing , kita akan melihat **harga, kebergantungan , inovasi , kualiti ataupun fleksibiliti** .Ini memerlukan kos yang kita panggil Kos Tetap dan Kos Berubah.

Tapi zaman sekarang tidak ada lagi kos tetap , semuanya sentiasa berubah dan kita perlu bersedia mengalami perubahan ini. Sewa kedai akan dinaikkan bila pemilik tengok biznes bagus , pekerja Millinials dan Gen Z masuk keluar ikut sesuka hati mereka menyebabkan jumlah kakitangan berubah-ubah dan gaji pon berubah dengan campurtangan pihak Kerajaan dengan gaji minimum.

Apabila kita ingin memulakan perniagaan , kita akan membuat Analisa SWOT. Biasanya orang akan bermula dengan mengenalpasti kekuatan , kelemahan , peluang dan ancaman. Saya lain sedikit. Oleh sebab Pak Muz seorang mekanik biznes , kita akan bermula dengan **ancaman** dahulu. Kemudian kita akan meletakkan 7 **penghalang** dan **pertahanan** agar ancaman ini tidak dapat memusnahkan biznes. Dari tindakan pertama ini akan membuahkan hasil ide bagaimana kita boleh piring terbangkan jualan(Pak Muz tidak menggunakan analogi roketkan jualan) Ini ialah intipati Pelan Kesyukuran Biznes yang diperjuangkan.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Ancaman ialah gangguan pada biznes. Pak Muz telah mengenalpasti rahsia syarikat besar menghadapi ancaman kepada biznes , sebahagian besar kerana kerjasama pelanggan dengan lebih daripada 10 syarikat besar Oil & Gas yang mempunyai rahsia tersendiri dalam menghadapi ancaman perniagaan. Pak Muz juga seorang pelabur , pedagang dan pemburu dividen saham di Bursa Malaysia. Untuk menjadi ketiga-tiga watak ini , Pak Muz perlu mengkaji prestasi kewangan syarikat. Dari situ Pak muz dapati syarikat yang mendapat keuntungan tinggi menguruskan Syarikat dengan cara baru atau lain daripada cara konvensional.

Pembaikan perkara lama yang sama ialah pintu terbuka yang bertambah baik, namun pada dasarnya tidak mengubah masalah semasa. Ini ialah perkara yang kita lakukan (biasanya berubah secara beransur-ansur) untuk mengusahakan produktiviti berfungsi dan "menyandarkan" kitaran - contohnya mengurangkan pembaziran, kesilapan, tempoh proses dan sebagainya. Ini adalah teknik lama yang mendatangkan hasil yang perlahan. Pak Muz tidak kata cara lama tidak bagus , cuma perlu diperhalusi dan ditambahbaikkan.

Untuk perkongsian, walau apa pun, ia mungkin jauh lebih sukar. Akan selamanya ada orang yang berpuas hati dengan dengan terma-terma kontrak yang sedia ada, baik dari pihak pembekal atau pihak penerima. Yang pertama mungkin bimbang tentang kemungkinan bahawa ia mungkin satu usaha yang akan tenggelam sebab biasanya pembekal yang lebih berkuasa . Akhirnya biznes masih ditahap lama dimana walaupun **jualan naik** tetapi **keuntungan berkurang** dan ada kes yg tidak ada keuntungan langsung sebab formula menetapkan harga jualan pon salah.

Pak Muz selalu mencadangkan usahawan menetapkan harga yang tepat dari mula lagi ataupun jika sudah lama beroperasi , kajian harga perlu dijalankan sebab harga barang mentah berubah-ubah. Cuma kita perlu berhati –hati sebab KPDN ada akta pencatutan. Kita perlu tahu cara KPDN mengira bagaimana terjadinya pencatutan supaya apa –apa perubahan harga tidak melanggar akta. Segala kiraan kos perlu direkod dalam satu dokumen yang disebut POLISI HARGA supaya kita senang memberi penjelasan jika kita diaudit atau disiasat oleh KPDN. Harga bagi produk untuk tahun 2026 juga perlu menggunakan formula tambah nilai bukan kos plus seperti sebelum ini.

Sebelum kita bercerita pasal kos , kita perlu mengetahui pecahan daripada kos itu sendiri iaitu kos tetap dan kos berubah. Dari situ pulak ada kos langsung dan kos tidak langsung. Kos tetap memang susah untuk di urus tetapi dapat diatasi dengan Skill Negosiasi.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Kos Bukan Musuh, Tetapi Jika Salah Faham — Ia Membunuh Perniagaan. Ramai usahawan sebenarnya rajin. Mereka kerja siang malam, buat sales, buat marketing, buat konten, buat iklan. Tetapi peliknya, hujung bulan tetap sesak. Duit masuk ada, tetapi duit tinggal tiada. Masalahnya bukan pada jualan. Masalahnya ialah kos. Lebih tepat lagi: usahawan tidak faham struktur kos sebenar bisnes mereka. Dalam dunia mekanik bisnes, kita tidak bercakap tentang “harap-harap untung”. Kita bercakap tentang kawal mesin bisnes supaya untung berlaku secara sengaja. Dan enjin utama mesin ini ialah pemahaman tentang kos.

1. Dua Jenis Kos Asas Yang Usahawan WAJIB faham Jika anda tidak boleh jawab soalan ini dengan jelas, bisnes anda sedang bermain nasib: “Kos aku ni jenis apa sebenarnya?” Secara asas, semua kos jatuh kepada dua kategori besar: Kos Tetap Kos Berubah. Bunyi mudah. Tetapi di sinilah ramai yang tersilap.
2. Kos Tetap – Pembunuh Senyap Bisnes. Kos tetap ialah kos yang tetap berjalan walaupun bisnes tidak buat jualan. Bisnes boleh cuti, owner boleh demam, iklan boleh off — kos ini tetap minta dibayar. Contoh Kos Tetap: sewa pejabat / kedai gaji tetap staff, sistem & software, Internet & utiliti asas, ansuran mesin, kenderaan, peralatan Masalah utama kos tetap bukan pada jumlahnya. Masalahnya ialah ramai usahawan tidak masukkan kos tetap ke dalam pengiraan harga. Mereka fikir: “Tak apa, nanti hujung bulan kira.” Bisnes tidak mati sebab kos tetap tinggi. Bisnes mati sebab kos tetap tidak ditanggung oleh harga produk.
3. Kos Berubah – kos yang bergerak ikut jualan. Kos berubah ialah kos yang bergerak seiring dengan jumlah jualan atau pengeluaran. Jual sikit → kos sikit Jual banyak → kos naik. Contoh Kos Berubah: bahan mentah, pembungkusan kos courier, komisen jualan, upah kerja ikut projek dsb. Kos berubah ini biasanya lebih “selamat”, sebab bila tiada jualan, kos ini juga tidak keluar. Tetapi jangan selesa. Jika margin salah, kos berubah boleh makan untung setiap unit tanpa disedari.
4. Dimensi Kedua: Kos Langsung vs Kos Tidak Langsung Sekarang kita masuk ke tahap yang ramai usahawan langsung tak ambil peduli. Setiap kos — sama ada tetap atau berubah — sebenarnya boleh dipecahkan lagi kepada: Kos Langsung dan Kos Tidak Langsung Inilah titik buta (blind spot) paling mahal dalam bisnes.
5. Kos Langsung – Kos Yang Terus Kena Pada Produk. Kos langsung ialah kos yang boleh ditunjukkan jari kepada produk atau servis tertentu. Soalan mudah: “Kalau produk ini tak wujud, kos ini masih ada ke?” Jika jawapannya tidak, itu kos langsung. Contoh Kos Langsung: bahan mentah produk A, upah buat produk B, komisen untuk jualan produk C, kos cetak satu e-book tertentu dsb. Dalam mekanik bisnes, kos langsung inilah harga lantai. Kalau harga jual lebih rendah daripada kos langsung — anda sedang bayar pelanggan untuk beli.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

6. Kos Tidak Langsung – Kos Yang Bocor Tanpa Disedar. Kos tidak langsung ialah kos yang tidak boleh dilekatkan kepada satu produk sahaja, tetapi menyokong keseluruhan operasi bisnes. Contoh Kos Tidak Langsung: sewa pejabat ,gaji admin & management, bil elektrik pejabat, branding & pemasaran umum, sistem akaun & IT. Masalah kos tidak langsung ialah: Ia nampak “kecil”. Ia tidak dikira per produk Ia jarang dipersoalkan Tetapi bila dikumpulkan, inilah kos yang membunuh cashflow perlahan-lahan.
7. Empat Kombinasi Kos Yang Usahawan Perlu Kuasai. Sekarang kita gabungkan semuanya: Kos Tetap Langsung : Kos tetap yang wujud kerana produk tertentu Contoh: sewa mesin khas untuk satu produk, gaji operator khusus. Kos Tetap Tidak Langsung ialah kos tetap untuk keseluruhan bisnes Contoh: sewa pejabat gaji pengurusan. Kos Berubah Langsung Kos paling jelas dan paling selalu dikira Contoh: bahan mentah, pembungkusan, komisen. Kos Berubah Tidak Langsung kos yang berubah tetapi jarang dikira betul. Contoh: elektrik ikut pengeluaran penyelenggaraan ikut penggunaan. Majoriti usahawan hanya kira nombor 3. Sebab itu mereka penat, tetapi untung nipis.
8. Kesilapan Fatal Usahawan Tentang Kos Dalam pengalaman saya, ini kesilapan paling mahal: Letak harga ikut pesaing, bukan ikut struktur kos Fokus “sales banyak”, bukan “margin betul” Anggap kos kecil tak penting Campur duit bisnes dengan duit peribadi Buat diskaun tanpa tahu kos sebenar Bisnes bukan perlumbaan siapa paling sibuk. Bisnes ialah siapa paling terkawal.
9. Prinsip Mekanik Biznes : Tentang Kos Dalam sistem , prinsipnya mudah tetapi tegas: Kos mesti jelas sebelum harga ditetapkan Kos tetap mesti ditanggung oleh margin, bukan harapan Kos tidak langsung mestidipantau, bukan diabaikan Untung mesti dirancang, bukan ditunggu Ingat ayat ini baik-baik: Untung tidak datang dari jualan. Untung datang dari struktur.

Penutup: Jika kita Faham Kos, kita pegang Stereng Biznes Bila kita benar-benar faham: Mana kos tetap Mana kos berubah Mana kos langsung Mana kos tidak langsung kita tidak lagi berniaga dengan emosi. Anda berniaga dengan nombor, kawalan dan strategi. Dan itulah beza antara: Peniaga yang penat dengan usahawan yang untung

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

FORMULA 2026

JUALAN – UNTUNG = KOS VS **JUALAN – KOS = UNTUNG**

Semenjak dari dulu lagi kita diajar dengan formula **JUALAN – KOS = UNTUNG** .

Sebenarnya biznes yg berjaya menggunakan formula **JUALAN – UNTUNG =KOS**.

Bezanya ialah fokus akan beralih dari membuat untung selepas menjual kepada mendapat untung sebelum menjual. Inilah teknik yang digunakan oleh 99Speedmart . Gudang pusat akan membeli secara pukal dan kemudiannya di hantar kepada cawangan. Apabila membeli secara pukal , kuasa negosiasi lebih kuat. Keuntungan telah didapati sebelum menjual dgn membeli pada kos yang rendah . Cukai dapat dikurangkan sebab syarikat membeli lori utk penghantaran. Dengan adanya lori sendiri pulak perkhidmatan semakin cepat. Sebab itu penjual daging , ayam , telur , roti dsb biasanya memakai pengangkutan sendiri sebab barang mudah rosak dan tarikh luput pendek dan memerlukan penghantaran cepat.

Secara amnya formula ini terbahagi 3 :

1. PERANCANGAN KOS

Perancangan Kos atau Pengelakan Kos ini adalah diperingkat Perancangan Strategi.

2. PENGURUSAN KOS

Pengurusan Kos atau Pengawalan Kos adalah pada peringkat Perancangan Taktikal.

3. PENJIMATAN KOS

Penjimatan Kos adalah pada peringkat Perancangan Operasi Barisan Hadapan dan juga tindakan taktikal bulanan , mingguan dan harian.

LANGKAH 1 – PERANCANGAN KOS

Disini kita melihat “ **APA** ” yg kita buat . Mula dengan menganalisa setiap aktiviti yg kita buat didalam biznes. Jika aktiviti ini menuju kepada kelainan cara biznes kita dari orang lain , pastikan keupayaan mencukupi dan organisasi ditubuhkan bagi memastikan kejayaan. Kenalpasti aktiviti yg tidak mendatangkang keuntungan dan cuba kecilkan atau tutup terus jika boleh. Dari sini keluarkan atau pindahkan kos sebanyak mungkin yg bersangkutan. Saya akan bercerita tentang ABC – Activity Based Costing didalam bab yang lain selepas ini.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

FORMULA 10 : 6 : 4 : 2

Sesiapa yg memuat turun e book percuma Pak Muz pada tahun 2023 sampai 2025 pasti ingat Pak Muz gunakan formula 1 : 2 : 4 : 8. Sebenarnya ini adalah formula untuk menjual. Jika kos kita seringggit , kita perlu menjual produk secara retail dengan harga RM 8 supaya kita mendapat untung RM 7 setiap produk.

MENGAPA ?

Sebab kita perlu mengagihkan setiap RM1 kepada 7 tabung yang telah kita sediakan.



1. Pengurusan Kewangan
2. Simpanan
3. Takaful
4. Pengurusan Biznes
5. Penjagaan Kekayaan
6. Online Biznes
7. Pelaburan

Ramai yang kata amatlah mustahil suatu produk yang kosnya RM1 dapat dijual dengan Harga RM8. Ini sebenarnya bergantung kepada produk yang kita jual , target market, segmen market , cara penetapan harga dsbnnya. Contohnya jika kita menjual produk KEHENDAK daripada produk KEPERLUAN , kita boleh mencapai formula ini . Jika kita menjual kepada pembeli yang berpendapatan tinggi , kita dapat mencapai formula ini. Jika kita menjual produk yang tidak ada persaingan juga kita dapat mencapai formula ini .

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Tetapi bukan begitu yang saya maksudkan . Sebenarnya didalam REVERSE PRICE SETTING yg saya ajar , kita analisa terbalik keadaan ini .

Sebab itu Pak Muz dah gunakan formula baru untuk 2026 !

Formula Harga 10:6:4:2

Untung Dulu, Baru Jual, Baru Scale Pengenalan

Ramai usahawan menyangka masalah utama bisnes ialah jualan. Hakikatnya, jualan jarang menjadi punca kematian sesebuah bisnes. Yang membunuh bisnes secara perlahan ialah harga yang salah. Harga bukan sekadar angka pada tag produk. Harga ialah keputusan strategik. Ia menentukan sama ada bisnes anda mampu bertahan, berkembang, membina pasukan, dan mengharungi fasa-fasa sukar dalam perjalanan ke puncak. Sebagai Mekanik Biznes, saya melihat satu corak yang berulang: bisnes nampak sibuk, jualan ada, pelanggan ramai — tetapi pemiliknya penat, tertekan, dan wang sentiasa tidak cukup. Puncanya satu: margin terlalu nipis. Inilah sebabnya Formula Harga 10:6:4:2 diwujudkan.

Kesilapan Asas Usahawan Tentang Harga Majoriti usahawan bermula dengan soalan yang salah: “Berapa harga pesaing?” “Kalau saya murah sikit, boleh laku tak?” “Orang Malaysia sensitif harga, kan?” Soalan yang betul sepatutnya ialah: “Berapa untung minimum yang bisnes ini perlukan untuk hidup, berkembang, dan bertahan?” Tanpa jawapan itu, bisnes ibarat tentera yang mendarat di pantai tanpa bekalan. Jualan mungkin berlaku, tetapi bila tiba masa untuk naik bukit — tenaga, wang, dan semangat sudah habis.

Apakah Formula Harga 10:6:4:2

Formula 10:6:4:2 ialah struktur harga yang membahagikan nilai produk kepada empat lapisan utama dalam rantai jualan:

- 10 — Harga Runcit (Pelanggan Akhir)
- 6 — Harga Agen / Dealer
- 4 — Harga Stokis / Distributor
- 2 — Kos Sebenar Produk (COGS)

Formula baru ini memberi tumpuan kepada UNTUNG, bukan kos

Formula ini memastikan setiap pihak dalam ekosistem bisnes mendapat ganjaran yang adil, sambil mengekalkan kekuatan kewangan di teras bisnes. Ini bukan formula teori. Ini formula survival dan scale.

Contoh Pengiraan Yang Mudah Difahami Jika kos sebenar produk anda ialah RM2:

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Harga Stokis: RM4

Harga Agen :RM6

Harga Runcit kepada Pelanggan:RM10

Daripada struktur ini, kita dapat lihat: Kos hanya 20% daripada harga runcit
Margin cukup besar untuk: pemasaran dan iklan, komisen agen, stok rosak atau lambat ,kesilapan operasi,tekanan aliran tunai dsb. Bisnes tidak lagi panik setiap kali kos naik atau jualan turun sementara.

Kenapa banyak biznes gagal walaupun jualan ada ? Tanpa formula harga yang betul, perkara berikut hampir pasti berlaku: agen tidak konsisten, margin kecil menyebabkan mereka cepat hilang motivasi.

Stokis main harga kerana mereka sendiri tertekan untuk pusing modal.

Owner paling penat, paling sikit untung. Pemilik biznes menjadi pekerja paling murah dalam syarikat sendiri.

Bisnes tidak boleh scale. Semua keuntungan habis untuk 'survive', bukan membina sistem.

Akhirnya, bisnes menjadi sibuk tetapi miskin.

Prinsip Utama: Untung Dulu, Baru Jual Formula 10:6:4:2 berpaksikan satu prinsip besar: Profit First Pricing. Ramai buat begini: Jual → Tolak kos → Harap ada untung. Formula ini mengajar: Tetapkan untung → Bina harga → Jual dengan yakin. Apabila untung ditentukan dari awal, keputusan biznes menjadi lebih rasional dan strategik. Anda tahu: Bila boleh buat promosi, bila perlu naikkan harga, bila bisnes sudah bersedia untuk scale. Tiada lagi keputusan berdasarkan emosi atau tekanan pasaran.

Formula ini sebagai perlindungan Margin Biznes yang sihat iaitu sistem pertahanan biznes.Salah satu **PERTAHANAN** yg kita kenalpasti apabila membuat ANALISA SWOT di awal penubuhan biznes atau bila kita review balik biznes kita apabila perlu atau tidak menjadi.

Formula 10:6:4:2 membantu: Melindungi bisnes daripada perang harga , menjaga hubungan jangka panjang dengan agen & stokis , menstabilkan cashflow ,membolehkan biznes bertahan ketika krisis. Apabila pasaran goncang, bisnes bermargin besar bukan sahaja bertahan — malah berpeluang berkembang.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Perspektif Mekanik Biznes@Beachmaster : Dari Pantai ke Bukit Dalam operasi ketenteraan, Beachmaster bertanggungjawab memastikan bekalan mencukupi sebelum tentera mara ke kawasan tinggi. Dalam biznes: Pantai = fasa jualan awal , Bukit = fasa scale dan dominasi pasaran tanpa margin yang betul, biznes akan terperangkap di pantai walaupun jualan kelihatan tinggi. Formula 10:6:4:2 ialah pelan logistik bisnes anda.

Siapa Yang Sesuai Menggunakan Formula Ini ?

Formula ini sesuai untuk: produk fizikal dan produk digital berlesen , sistem agen dan stokis , biznes yang serius mahu scale. Ia tidak sesuai untuk bisnes yang: Hanya kejar murah untuk mendapat volume yang tinggi ,tak mahu bina sistem , tak bersedia memimpin atau mendominasi pasaran , cukup dengan pendapatan sekarang ini.

Harga adalah Kepimpinan. Menetapkan harga yang betul ialah satu bentuk kepimpinan. Ia menunjukkan bahawa anda: Menghormati masa dan tenaga sendiri Membina bisnes, bukan sekadar jual produk. Berfikir jangka Panjang.

Formula 10:6:4:2 bukan sekadar formula harga. Ia adalah cara berfikir sebagai pemilik bisnes sebenar. Untung dulu. Baru jual. Baru scale.

Dimana dan bagaimana saya nak beli produk yg saya boleh jual pada harga RM10 dan untung RM8 ?

Ini ialah teknik yang digunakan oleh 99Speedmart. Warehouse utama membeli secara pukal dan menghantar ke cawangan – cawangan lain . Usahawan juga boleh membuat perkara yang sama . 7 orang usahawan berpakat membeli produk atau barang mentah dari satu pembekal dan memikirkan bagaimana mengagihkan produk tersebut. Ini memerlukan kolaborasi diantara usahawan. Contohnya mungkin seorang usahawan yg mempunyai sistem pengambilan tempahan boleh mengambil tempahan . Usahawan yg kedua pula mempunyai sistem yg boleh menukar PR kepada PO seterusnya kepada inbois boleh memproses order , usahawan yg ketiga pulak mengurus dokumentasi dan pemfailan , usahawan yg keempat pegendalian barangan. Usahawan kelima pulak mempunyai gudang besar boleh jadikan gudang sebagai gudang asas , usahawan keenam mungkin mempunyai lori yg boleh membuat penghantaran. Usahawan ke 7 jaga Kepuasan Pelanggan. Boeh juga bermula dengan 3 usahawan dimana seorang membuat 2 kerja.

Jika kita kata usaha ini susah , maka ada orang yang telah berjaya membuatnya . Terpulang kepada usahawan untuk berfikir sejenak atas kebenaran fakta ini. Usahawan kaum lain dan di negara lain telah lama membuatnya begitu juga syarikat – syarikat besar , bermula dari tahun 1990an.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Bagaimana langkah- langkah untuk berjaya ?

ABCD-OIO

AJAK , BINA , CORAK , DAKI - ONLINE INTEGRASI OFFLINE

Maksudnya usahawan mestilah bermula dengan mengumpul usahawan lain , masukkan dalam satu kumpulan yang dibina menggunakan tools contohnya Whatsapp atau Telegram, bentuk atau corakkan pemikiran berkolaborasi dan bangunkan sistem yg kita sebut diatas.

Jika masih bersendirian amatlah susah untuk mengharungi 2026 ini.

LANGKAH 2 – PENGURUSAN KOS

Disini kita akan melihat ‘ **DIMANA** ’ kita akan melakukannya. Tengok balik dimana operasi biznes dan sumber manusia berada dan cari peluang untuk satukan dan dapatkan skala ekonomi terbaik dan paling berkesan. Pindah lokasi dan pekerja jika perlu ke tempat yang kosnya lebih rendah. Ataupun lihat potensi perkongsian servis atau premise dan penyumberan luar dimana mampu. Saya paling suka melihat lokasi kedai atau premis berniaga sebab lokasi memberi impak yg besar kepada perniagaan. Salah satu dari 4C di dalam biznes ialah **CONVENIENCE**.

Ramai yang tersilap menganggap lokasi tidak penting . Kita pernah mendengar kata-kata berikut :

1. **Kedai di belakang orang tak nampak pon tak apa. Asal makanan sedap dan harga berpatutan. Kita nanti promote gila gila kat media sosial.** Ini tidak 100 % betul. Jika kita telah berniaga setahun baru pelanggan tahu makanan kita sedap dan harga berpatutan. Jadi mereka akan mencari kita di mana pon kita berada. Jika baru berniaga kita mesti berada di tempat yg orang lalu- lalang. Disamping pelanggan berulang kita juga perlu pelanggan baru. Saya juga jumpa ramai usahawan yang cakap pasal marketing di media sosial tetapi bajet tak ada untuk marketing.
2. **Sewa tingkat 1 murah. Kita buka biznes kos tak tinggi. Pelanggan pon boleh nampak dari jauh.** Sebenarnya di Malaysia ini , 2 perkara yg membuat pelanggan tidak akan masuk. Kedai di tingkat atas yg terpaksa naik tangga dan kedai tertutup. Satu menyusahkan , satu lagi mahal. Ini persepsi penduduk Malaysia. Walaupun ada kedai sebegini jualannya tidak sama dgn kedai yg membuat pelanggan rasa **SENANG**. Kita tengok banyak kedai di tingkat 1 akhirnya tutup. Kedai yg pintunya

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

tertutup pulak sudah membuka pintu. Kalau dulu keseluruhan kedai berhawa dingin , kini ada 2 bahagian didalam kedai , satu berhawa dingin satu lagi tidak. Ada juga restoran yg tertutup meletakkan menu di luar untuk melawan persepsi yg kedai tertutup harganya mahal.

- 3. Sewa kawasan baru . Shoplot baru buka. Baru ada 2 3 kedai .Tak ada persaingan.** Saya tengok banyak shoplot baru terbengkalai bertahun-tahun. Pelanggan biasanya akan pergi ke kedai yang mereka telah biasa . Kalau buka kedai di shoplot baru , biasanya kedai yang dah mahsyur seperi 99Speedmart tetap akan dikunjungi. Pelanggan biasanya skeptikal sedikit bila tengok kedai baru. Memang ada yg akan mencuba tetapi berapa peratus sahaja. Bila kedai kita laku pulak , ada saja yang akan meniru di situ dan menimbulkan persaingan. Persaingan akan wujud juga. Silap silap kedai pesaing jual lebih murah dari kita sebab strategi kepimpinan kos mereka. Biar rugi dahulu.

Walaupun kita boleh buat **LAUNCH HACK** untuk memperkenalkan kedai kita , tetapi kesinambungan biznes kita belum terjamin berbanding lokasi yang baik. Walaupun kita boleh buat delivery , kita masih memerlukan walk in untuk membayar kos tetap biznes kita.

Setiap perhubungan kita dengan pembekal barangan dan servis mestilah mempunyai KONTRAK. Begitu juga jika kita pembekal mestilah mempunyai kontrak dengan pelanggan kita. Kontrak mestilah lengkap dengan mengambil kira semua keadaan dan peluang negosiasi setiap 3 tau 5 tahun atau bila keadaan tertekan. Ini akan menguntungkan kedua dua pihak dalam jangka masa panjang.

LANGKAH 3 – PENJIMATAN KOS

Akhir sekali kita tengok pulak “ **BAGAIMANA**” kita akan melakukannya. Pembuangan pekerja lalah cara yang paling senang tapi bukan cara yg terbaik sebab ada implikasi kepada pekerja yang tinggal dari segi emosi. Lebih baik pindah pekerja yg dalam cadangan untuk dibuang ke bahagian lain yg telah dikenalpasti menguntungkan seperti yang disebut di dalam langkah pertama.

Tengok balik dan jana semula proses biznes untuk menghapuskan pembaziran. Guna peralatan dan otomasi biznes di mana boleh. Strategikan pembelian barang asas supaya pembelanjaan langsung dan tidak langsung dapat dikurangkan. Kurangkan lapisan organisasi dan beri kuasa terkawal kepada pengurusan tengah dan ketua bahagian membuat keputusan. Pastikan gaji dan faedah berpatutan dengan kerja yang dibuat. Gaji RM3000 untuk seorang membuat 3 kerja lebih baik dari gajikan 3 orang membuat satu kerja dgn gaji RM1000 seorang.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Ramai yang bercerita tentang USP (Unique Selling Proposition) tetapi tidak tahu pasal AOI (Area Of Innovation) . USP adalah produk yang kita jual manakala AOI ialah servis yang kita beri sebelum , semasa dan selepas kita menjual. Produk dengan USP yg baik tidak akan berjalan tanpa AOI yg baik . Apakah AOI anda ?

1. Laju ?
2. Berkualiti ?
3. Tepat Pada Masa ?
4. Tahan Lama ?
5. Istimewa?
6. Tak Terduga ?
7. Hebat ?

Pengalaman ini akan membuatkan pelanggan kita rasa teruja dan kos pemasaran dan logistik kita akan berkurangan . Jika 2 perkara ini kita dapat cari solusi , biznes kita akan melonjak balik dan tidak mustahil mendaki dengan laju. Pengalaman ini tanggungjawab barisan hadapan biznes kita yang juga merupakan jenama kita. Amat penting kita melatih dan mengajar skrip menarik pelanggan kepada barisan hadapan pekerja kita.

Salah satu cara penjimatan kos ialah mengadakan Toolbox Talk setiap hari sebelum biznes bermula. Seperti yg kita tahu toolbox ialah kotak peralatan utk membetulkan keadaan mesin yg rosak atau sebelum rosak. Sebagai Mekanik Biznes saya membuat preventive atau breakdown maintenance. Yg terbaik ialah preventive maintenance iaitu membetulkan sebelum rosak. Kalau kereta kita akan dengar bunyi yg pelik sebelum kereta itu terus berhenti. Kadang kadang bunyi yg pelik ini kita dengar lama tetapi kita tidak ambil endah sehinggalah kereta tiba-tiba enjin mati atau tidak boleh dihidupkan.

Begitu juga dengan biznes. Buat SEMBANG KOTAK PERALATAN ini setiap hari sebelum mula biznes.

Apa yg nak dibincangkan ?

Toolbox Talk ini jangan panjang sangat , 10 min mencukupi. Memadai bertanya dengan barisan hadapan apa yang menjadi dan apa yg tidak menjadi di dalam operasi kelmarin. Masalah operasi yg dikenalpasti secepat mungkin , dan mendapat solusi secepat mungkin akan menjimatkan banyak kos. 90 % peratus dari penjimatan kos datang dari usaha barisan hadapan biznes. Maklumbalas barisan hadapan amatlah penting. Lebih baik jika kita ada penyelia yg dapat masukkan maklumat ini terus di dalam spreadsheet Excel yg direka khas untuk merekodkan operasi harian. Spreadsheet ini diisi sebelum biznes ditutup setiap hari. Bila digandingkan dengan Sembang Kotak Peralatan pulak esok hari , hasilnya akan memukau pemilik biznes. Banyak pembaziran waktu dan sumber manusia yg akan dapat dikenalpasti.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Ramai usahawan yang sebenarnya berada di tahap penjimatan kos sekarang ini sebab telah mula berbiznes dari 5 ke 10 tahun sudah . Bagi usahawan ini ada 7 langkah yang anda perlu buat sekarang ini .

1. Senaraikan semua aktiviti berkenaan biznes anda . Contohnya pengambilan pesanan , pemprosesan pesanan, dokumentasi , pengendalian barangan , pergudangan , penghantaran dan servis pelanggan. Dari sini pecahkan lagi sekecil kecilnya.
2. Bahagikan senarai ini kepada 2 bahagian . Satu yg memberi nilai kepada biznes anda , satu lagi yg tidak memberi nilai kepada biznes anda.
3. Cuba buang , kecilkan atau optimumkan aktiviti yang tidak memberi nilai.
4. Fokus kepada 2 aktiviti yg memberi nilai yang paling menguntungkan.Biasanya aktiviti pembelian dan penyimpanan (stor atau gudang)
5. Bina tabung kos.
6. Bina pemacu kos
7. Tentukan kadar takungan

Langkah 1 – 4 rasanya semua orang paham . Biar saya jelaskan langkah 5 – 7.

Apa Dia Tabung Kos

Dalam sistem syarikat Global , ini di panggil Cost centre. Setiap aktiviti perniagaan dikenalpasti mengikut jabatan atau bahagian atau fungsi. Contohnya ada tabung untuk bahagian pemasaran. Cuma kita perlu berhati hati bila kita kenalpasti aktiviti, Contohnya kos semakan cara pemasaran tidak boleh dimasukkan ke tabung jabatan pemasaran tetapi dimasukkan ke takungan jabatan pembangunan atau pertumbuhan biznes. Setiap takungan ini diberi satu amaun kos biasanya mengikut satu kadar masa. Setahun , 6 bulan atau 3 bulan mengikut keperluan biznes. Contohnya syarikat mungkin mau mengurangkan atau menambah takungan kos mengikut prestasi keuntungan suku tahun pertama , untuk suku tahun kedua.

Apa Dia Pemacu Kos

Setelah takungan kos telah ditentukan , kita perlu pula membina pemacu kos. Pemacu kos adalah asas dimana setiap takungan kos diperuntukkan. Apa – apa asas boleh digunakan dengan syarat ianya boleh adalah petunjuk jelas yang dapat diukur.Contohnya Menggunakan OBR (Objective Base Result) selain dari KPI di dalam jabatan pemasaran. OBR mengukur usaha dan mempunyai templatnya yg tersendiri. Kalau jabatan pemasaran dapat membuktikan usaha mereka , peruntukkan kos boleh dinaikkan. KPI saja tidak mencukupi sebab kadang-kadang hasil didapati oleh sumbangan 2 atau 3 orang didalam kumpulan 10 orang tetapi semua orang mendapat ganjaran.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Dengan adanya OBR maka 2 3 orang ini akan mendapat ganjaran yg lebih. Maka pemacu kos adalah OBR dan dapat diukur jika menggunakan template yg tertentu. Tabung Kos pula dapat dilebihkan ke jabatan pemasaran ini. Pemacu kos akan mengambil kira kos utk mengukur OBR , setakat mana pemacu kos ini bersangkutan dengan kenaikan aktiviti dan apa tingkahlaku yg syarikat nak dengan memilih pemacu kos ini. Jabatan IT boleh mensistemkan Pemacu Kos ini untuk melaksanakannya. Kalau mikro biz boleh buat secara manual dulu.

Apa Dia Tentukan Kadar Tabung

Apabila pemacu kos telah ditentukan , baharulah bajet tabung kos dapat dibahagi mengikut keperluan jabatan untuk mendapatkan kadar tabungan . Kadar tabungan maksudnya jumlah peratusan dari bajet keseluruhan yg hendak diperuntukkan untuk setiap jabatan. Tabungan kos ini baharulah dapat digunakan untuk menentukan kos produk. Dengan cara ini kos produk dapat ditentukan dengan lebih berkesan dan menjimatkan.

Saya tidak dapat menceritakan secara khusus sebab biasanya susah untuk paham bila kita tulis begini. Yg sebaiknya adalah membuat kelas 8 jam untuk mendalaminya . Ini belum masuk lagi selepas mengawal kos dengan cara ini , bagaimana pulak untuk naikan jualan cara terkini dan cara simpan duit ikut akaun terkawal supaya boleh untung , sebelum jual.

Kita mestilah menjual jenama kita dulu sebelum menjual produk. Untuk ini kita mestilah menunjukkan keberadaan kita di alam internet. Ini disebut VIRTUAL BUSINESS ENTITY. Jika kita ingin scale up , kita perlu menguatkan keberadaan kita dengan mempunyai website. Website pula hendaklah yang berbayar. Kita boleh memulakan dengan yang percuma untuk MVP (Minimum Viable Product) tetapi untuk MSP (Maximum Sustainable Product) website sendiri amatlah penting.

7 Langkah Membuat Laman Sesawang Dalam Masa 4 Jam

1.Fikirkan Satu Produk ,Beberapa Produk Atau Banyak Produk

_Ada 2 jenis laman sesawang mengikut _jumlah produk yang kita ingin pasarkan. Jika kita ingin memasarkan satu atau beberapa produk kita disarankan membuat webpage bukan website. Webpage adalah seperti blog tetapi mempunyai lebih

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

ciri ciri laman sesawang. Ia juga memenuhi nasihat pakar internet iaitu membuat laman sesawang yang bercerita.

Dulu saya mempunyai laman webpage 317lagenius.com tetapi saya telah menutupnya kerana pembekal barangan telah menutup syarikat. Ianya menjual produk kesihatan. Saya bercerita dahulu sebelum membuat jualan. Ini penting kerana pelanggan mungkin mahu tahu terlebih dahulu mengenai latar belakang kenapa kita menjual produk tersebut. Pakar Internet mensyorkan webpage Sebab ianya lebih mirip kepada Funnel Jualan iaitu bagaimana menukar pelawat menjadi pembeli dan menukar pembeli kepada pembeli berulang. Jika anda mempunyai banyak produk maka anda perlu membuka laman sesawang yang mempunyai plug in Woo Commerce. Plug in ini akan digunakan untuk mencipta KEDAI di laman sesawang anda dimana anda boleh menjual berpuluh malahan beratus produk. Kita akan ceritakan mengenai bab ini selanjutnya di bawah.

Anda boleh tengok KEDAI saya di :

<https://www.businessmechanic.com.my/shop>

Buat masa ini saja guna sistem affiliate KLIKJER.COM di kedai saya. Saya dalam proses menambahbaikkan dengan menjual di EBAY untuk tahun 2026.

Dimana perlu dicari produk? Sebenarnya kaedah yang lebih baik adalah mencari market dulu. Buat kajian apa produk yang sedang hot dan sedang dicari. Kalau kita ada produk yang kita dah suka untuk jual , tengok dulu ada market ke tidak. Pesaing anda telah melakukan banyak kerja keras untuk anda. Gunakan itu untuk kelebihan anda dengan mencari web dan menyemak laman web mereka. Tulis semua ciri-ciri menakjubkan yang anda lihat supaya anda dapat memasukkannya ke dalam laman web anda sendiri yang menakjubkan. Mungkin anda telah mempunyai sendiri sebagai usahawan mikro , kecil atau sederhana. Jika anda tidak mempunyai produk anda bolehlah menjual produk IKS yg lain dengan menjadi agen. Anda boleh berbincang dengan pengeluar produk mengenai harga agen atau harga Borong. Atau anda semacam saya boleh menggunakan dropship. Satu faedah dropship adalah anda tidak perlu bimbang tentang pembungkusan atau penghantaran. Semuanya akan diurus oleh syarikat dropship. Anda akan dapat untung atas pemprosesan order . Walaubagaimanapun anda tidak boleh mendapat untung yg banyak. Anda juga tidak dapat mengawal kualiti produk. Ada dropship yg perlu membayar tahunan dan ada yang percuma.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

2. Buat Kajian Mengenai Permintaan & Penawaran

Setelah anda telah mendapatkan produk , anda perlu memeriksa permintaan terhadap produk anda di internet. Bagi yg belum mempunyai produk , anda boleh juga gabungkan langkah nombor 1 dan 2. Maksudnya apabila anda dapat ide untuk produk periksa dulu apakah ada permintaan untuk produk anda. Alat yg kita gunakan adalah **Google Keyword Planner** dan **Google Trend**. Sekarang ini boleh tengok jualan paling tinggi di Shopee atau platform yang lain. Anda masukkan produk anda di laman carian , system akan memberitahu anda berapa banyak carian yg dilakukan pelanggan di internet. Ia juga akan memberi cadangan mengenai produk anda supaya persaingan tidak banyak. Anda juga perlu mengenali katakunci yang baik untuk laman sesawang anda nanti. Kata kunci yang baik adalah apa yang dipanggil “ Long Tail Keyword” atau “ Short Tail Keyword “ yang mempunyai 3 perkataan. Kata kunci ini akan membantu laman sesawang anda keluar pada mukasurat 1 Google. Tapi sejak tahun 2025 algorithm platform telah merubah. Google Spider Bot akan mencari konten yang berkualiti dan memberi manfaat. Dengan adanya AI pula , platform hanya akan mengenali kita jika kita selalu keluar di platform – platform yang masyur. Banyak menulis konten akan membantu lebih-lebih lagi jika ada blog sendiri.

3. Kumpul Gambar Dan Video

Setelah anda berpuas hati dengan produk yang anda pilih mulalah mengambil gambar produk tersebut. Anda boleh cuba mencari gambar di Google tetapi berhati hati kerana kebanyakan gambar di internet mempunyai hak cipta. Anda boleh mendapatkan gambar percuma di :

<https://www.pixabay.com>

Jika ada produk sendiri , teknik mengambil gambar amatlah penting. Gambar perlu diambil dengan pencahayaan dan latarbelakang yang sesuai. Jarak produk juga penting . Jangan ambil terlalu jauh kerana ciri ciri tak akan kelihatan. , Jangan ambil terlalu dekat kerana mungkin ada bahagian penting yg tidak kelihatan. Kalau produk berwarna putih latarbelakang mestilah berwarna gelap. Kalau produk berwarna hitam latarbelakang mestilah berwarna cerah. Ambil gambar dari semua arah depan , belakang , atas , tepi kanan , tepi kiri dsb. Kalau pakaian bagus gambar diambil dibadan seseorang atau menggunakan patung. Bukan semua gambar boleh dimuat naik sebab laman sesawang ada hadnya. Namun begitu teruskan mencari gambar sebab gambar – gambar tersebut boleh diedit untuk mengecilkan pixelnya.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

4. Copywriting Ataupon Gaya Penulisan

Sebelum mereka laman sesawang sebenarnya adalah lebih baik mencoretkan dulu diatas sekeping kertas putih. Saya menggunakan Microsoft Word untuk membuat lakaran laman sesawang saya. Di sini gaya penulisan memainkan peranan penting. Seperti yang disebutkan diatas kita perlu memahami Corong Jualan AIDA(Sales Funnel). Bagaimana kita hendak menjadikan pelawat ke laman sesawang kita menjadi peminat , seterusnya menjadi pembeli dan seterusnya menjadi pembeli berulang. Copywriting Barat banyak menggunakan tipu helah untuk menekan pelawat membeli. Kita boleh menggunakan teknik Pemasaran Pengisian ataupun Content Marketing. Di sini kita menceritakan mengenai kebaikan , manfaat , kos , kandungan bahan dsb untuk mempengaruhi pembeli. Guna list pemeriksaan ini :

Adakah ia tajam dan jelas?
Adakah ia melibatkan kos yg tinggi?
Adakah ia memperkaya kehidupan manusia?
Adakah ia menjawab soalan pengunjung anda?
Adakah ia menarik?

5. Webhosting & Domain

Laman Sesawang memerlukan tanah dan rumah. Webhosting adalah tanah dimana rumah kita iaitu domain akan didirikan. Kita perlu membayar syarikat yg menyediakan tanah dan rumah untuk membina laman sesawang kita. Ada webhosting dan percuma tetapi saya tidak mengesyorkannya sebab ianya lebih kepada promosi kepada syarikat yg menyediakan kemudahan daripada promosi untuk syarikat kita. Nama laman sesawang juga akan menjadi panjang sebab kita menumpang laman sesawang pihak yg menyediakan kemudahan. Syarikat yang menyediakan webhosting dan domain ini pulak ada yg berpusat di luar negeri dan ada yang didalam negeri. Biasanya yang diluar negeri lebih murah tetapi sokongan agak terhad lebih lebih lagi mereka berbahasa Inggeris. Saya menggunakan webhosting dan domain Malaysia iaitu Exabytes.com . Selain harganya yg agak berpatutan bahagian HELPDESK nya juga banyak membantu saya dalam Bahasa Malaysia. Jika anda menggunakan webhosting luar negeri anda tidak boleh menggunakan domain .my. Domain.my ini akan membantu melonjakkan laman sesawang anda ke mukasurat 1 Google supaya senang pelanggan mencari anda. Disini anda perlu memilih nama domain anda dan system pihak yg menyediakan kemudahan akan memeriksa samada nama domain anda belum digunakan orang lain. Kos webhosting dan domain adalah lebih kurang RM300 setahun.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Sejak 2025 saya telah beralih kepada webhosting HOSTINGER. Ini adalah sebab ianya lebih murah dan sokongan lebih padu. Semua urusan dipermudahkan dengan adanya AI. Domain businessmechanic.com.my masih dibawah Exabytes. Domain profitb4sell.my dibawah HOSTINGER. Domain ini untuk followers di luar negeri.

6. Gerbang Pembayaran (Payment Gateway)

Ini adalah satu sistem pembayaran untuk laman sesawang. Kalau dulu pelanggan terpaksa membayar dengan bank in duit dan menghantar slip pembayaran kepada anda , sekarang tidak perlu lagi. Pelanggan hanya memerlukan memilih produk yg mereka Hendak kemudian ketika hendak keluar , ketik butang Payment Gateway yg ada contohnya Netpay , Billplz , Alipay dsb. Saya menggunakan **Senangpay**. Kemudian pelanggan masukkan maklumat seperti Nama , alamat dan sebagainya dan ketik bank mana yg dia ingin membuat pembayaran dari. Dia kemudian akan dihubungkan dengan bank tersebut dan seterusnya membuat pembayaran sepertimana dia biasanya membuat pembayaran dengan Online Banking. Cara ini lebih cepat , mudah dan selamat. Pihak yg menyediakan kemudahan Payment Gateway ini akan kemudiannya memberitahu penjual yg bayaran sudah dibuat dan penjual pon boleh menghantar produk kepada pembeli. Tidak ada apa – apa kos yg ditanggung oleh pembeli.

7. Membuat Laman Sesawang

Setelah langkah 1 – 6 siap , anda sudah boleh membuat laman sesawang anda. Anda akan diberikan kata laluan oleh pihak pembekal webhosting dan domain. Apabila masuk anda perlu membuat setting dulu. Anda akan menggunakan perisian Wordpress yang sangat mudah. Untuk memudahkan lagi anda boleh download plugin(tambahan) percuma Beaver Builder atau Elementor untuk mereka laman sesawang anda. Laman Sesawang yang paling mudah dapat disiapkan dalam masa 1 jam. Akan mengambil masa yg lama sekiranya anda seorang “perfectionist” atau memang menitikberatkan kualiti dalam kerja. Saya menyiapkan laman sesawang pertama saya dalam masa 4 jam. Kemudian saya mengambil masa 6 bulan memperbaiki dan menambah nilai. Laman Sesawang saya sekarang berada di mukasurat pertama Google jika anda mencari “ mekanik perniagaan” atau “ membaikpulih perniagaan” , “ Ilmu taktikal biznes “ atau “mekanik biznes”.

Laman Sesawang anda memerlukan blog jika ingin naik ke mukasurat 1 Google. Ini adalah satu cara untuk memastikan website anda hidup dan akan dikenalpasti oleh robot Google yang akan menolaknya ke atas untuk sampai ke mukasurat 1.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Satu lagi perkara penting ialah memastikan laman sesawang anda nampak cantik kemas dan mudah bukan saja di komputer tetapi juga di talipon mudahalih. Kita kena memilih tema yang menyokong talipon mudahalih. Jika tidak ,sesiapa yang membuka laman sesawang anda di talipon mudah alih terpaksa membesarkan laman itu untuk membaca apa yang tertulis. Ini akan menyusahkan bakal pelanggan.Sekarang ini dengan penggunaan AI , website dapat dibuat dalam masa 15 min sahaja.

7 Langkah mudah ini merupakan sebahagian dari isi penting Module 1 dalam siri 7 module untuk memastikan perniagaan online anda berdaya maju dan tahan 5 ke 10 tahun. Untuk memanjangkan jangka hayat perniagaan online anda , anda perlu belajar lebih lagi. Banyak perkara perlu dibuat untuk memastikan perniagaan online dan offline anda “ hidup “ . Walaubagaimanapon perjalanan 1000 batu bermula dengan langkah pertama. Jika saya yang berumur 60 tahun pon boleh buat , apalagi anda. Perniagaan Internet adalah perniagaan masa depan dan tidak rugi anda melabur sedikit wang untuk mendapatkan ilmu supaya tidak ketinggalan.

Bagi usahawan mikro , kecil dan sederhana di MALAYSIA , anda perlu menceburi bidang ini sebab MDEC akan membantu anda melangkah setapak lagi dalam mengembangkan perniagaan anda ke peringkat global lebih lebih lagi China. Produk dari MALAYSIA menjadi rebutan di China apa lagi produk makanan yang memang penduduk China tahu bahawa terdapat makanan tiruan di sana.FAMA telah banyak mempromosi makanan MALAYSIA di luar negara cuma masalahnya pengeluar tidak dapat memenuhi permintaan.Mungkin dengan adanya laman sesawang produk anda dapat dijual sedikit demi sedikit dan melangkau orang tengah yang ingin mengambil untung dengan jalan mudah.

Nota :

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

NOTA :

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Pesanan Penutup Muz Talib...

HEBAT !

Banyak betul peluang perniagaan di Internet yang boleh dilakukan. Dengan membaca semula apa yang dikumpulkan, saya sendiri telah mendapat berbagai-bagai idea perniagaan untuk di implementasikan!

Saya bermula dengan membuka stor Lelong menjual bermacam macam barangan keperluan dapur dan kesihatan. Kemudian membuka laman web menjual baju fesyen Korea. Selepas itu saya membuka 2 laman web menjual makanan kesihatan. Tahun 2018 saya membuka shop saya sendiri di laman sesawang businessmechanic.com.my dan menutup stor Lelong dan laman sesawang lain untuk menjimatkan wang. Jadi saya hanya mengurus satu kedai sahaja dari 4 !

Saya harap, anda juga begitu... mendapat berbagai-bagai idea di atas kertas yang anda telah catitkan dari tadi. Hmmm... saya tahu, tak semua yang mencatat nota seperti permintaan saya tadi ☺

Tidak mengapa... menurut kajian, cuma 2% sahaja dari pembaca yang benar-benar akan menulis idea yang datang difikirannya. Yang selebihnya 98%, hanya akan fikirkan idea tersebut. Asalkan fikiran anda sarat dipenuhi dengan idea perniagaan- semuanya OK!

Jadi, apakah langkah anda seterusnya selepas mendapat IDEA?

Ada juga komen kenalan kepada saya berbunyi...

“Muz... awak ni sering menceritakan idea perniagaan kepada orang ramai dan semasa perjumpaan bersemuka. Tak takut ke orang curi idea awak?”
Sebenarnya, IDEA saya banyak dah kena curi . Tapi tak ada masalah sebab saya suka tengok orang berjaya. Saya sendiri pon sudah berjaya walaupun bukan jutawan. Tujuan saya membuka laman sesawang businessmechanic.com bukanlah untuk orang ramai menjadi kaya , tetapi menjadi berjaya !
IDEA akan menjadi nilai yang tidak terhingga cuma apabila terdapat implementasi dan tindakan yang BETUL . Ramai orang yang mendapat idea yang sama tetapi yang membuat kelainan yang berjaya .Sebab itu juga, di dalam undang-undang, seseorang itu tidak boleh mendaftar HAK CIPTA keatas sesuatu IDEA yang belum diimplementasi.
Anda perlu menjadi penggerak kepada idea yang anda janakan untuk betul-betul meraih nilai dari idea tersebut.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

AMBIL TINDAKAN SEKARANG !

Masih terdapat banyak ruang kosong dari sudut peluang perniagaan di Internet terutamanya di Malaysia. Jangan lepaskan peluang ini untuk memastikan anda adalah antara terawal meraih peluang ini dalam industri anda. Lebih lebih lagi dengan adanya Malaysian Digital Ekonomi Corporation dan Digital Free Trade Zone yang baru dilancarkan.

Jangan leka sehingga pesaing anda meraih keuntungan terlebih dahulu. Sekiranya anda mengamalkan sikap tunggu dan lihat sehingga pesaing anda memasuki perniagaan Internet, anda mungkin terlewat. Pesaing anda itu yang akan mendapat keuntungan yang besar dengan mengambil pasaran utama.

Dalam industri apa sahaja pun, perniagaan yang “mengikut” perniagaan lain, tidak akan berjaya meraih untung sebanyak perniagaan yang pertama sekali mendapatkan pasaran terbesar. Oleh itu, anda perlu mengambil langkah pertama untuk mengimplementasikan idea perniagaan anda.

Sebagai tambahan, untuk memepercepatkan implementasi idea perniagaan Internet anda di landasan yang betul serta kaedah-kaedah yang boleh memberi anda daya saingan yang HEBAT berbanding dengan pesaing anda, saya memberi anda 1 jam percuma bersemuka untuk dapat membantu anda. Anda boleh membuat temujanji dan berjumpa saya di KL Nilai (berbayar) , Seremban atau pon Port Dickson !

Apa yang anda (dan saya) tidak mahu adalah, apabila anda menjalankan IDEA perniagaan ANDA, tetapi dengan CARA YANG SALAH. Kemudian, pesaing anda MENCURI IDEA anda dan menjalankannya dengan CARA YANG BETUL di Internet. Akhir sekali, keuntungan akan dikaut oleh pesaing anda- dan bukannya anda!

Pertemuan bersemuka akan memberi keyakinan kepada anda dengan memberi kaedah-kaedah yang digunakan oleh jutawan-jutawan Internet dalam memulakan dan menjalankan perniagaan di Internet dengan CARA YANG BETUL.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

Untuk maklumat lanjut servis Mekanik Biznes , sila ke:

<https://www.businessmechanic.com.my>

Sehingga kita berjumpa lagi, salam hormat dan saya doakan kejayaan anda tidak kira di Internet ataupun bukan Internet!

Yang benar,

Muz Talib

Mekanik Biznes Barisan Hadapan

Beachmaster Urban Lifehub Global

<https://www.businessmechanic.com.my>

<https://profitb4sell.my>

Sekiranya anda mempunyai apa – apa pertanyaan boleh mengisi borang “ CONTACT” di <https://www.businessmechanic.com.my/contact> dan klik send. Saya akan cuba sedaya upaya menjawab pertanyaan anda.

Anda yang telah memuat turun e book ini juga boleh menghubungi Pak Muz untuk perjumpaan 1 jam percuma !

Gunakan ruangan NOTA di bawah untuk mula merangka strategi dan taktik anda setelah membaca e book ini.

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

NOTA :

UNTUNG DULU , BARU JUAL !

NOTA :