

Siswa UPM jual buku timba pengalaman



Oleh Basir Zahrom
basir@bharian.com.my

Dorongan daripada abang untuk menceburi bidang perniagaan menarik minat pelajar Bacelor Sains Pertanian, Universiti Putra Malaysia (UPM) Muhammad Ariff Misman untuk menjual buku di universiti berkenaan.

Muhammad Ariff berkata, abangnya yang membuka perniagaan percetakan di Universiti Sains Malaysia membuat dia terdetik untuk menyertai Kelab Keusahawanan Kelolaan Pusat Inovasi Keusahawanan dan Pembangunan Pelajar seterusnya berniaga.

Bermodalkan RM3,000 yang dikongsi bersama rakannya, Abu Na'im Bakri, mereka memulakan perniagaan di Kompleks Mahasiswa UPM sejak hampir setahun lalu dengan menjual buku berunsur keagamaan, alat tulis dan perkhidmatan fotostat.

Katanya, walaupun kelihatan ringkas, berniaga buku sebenarnya memerlukan pengurusan yang baik serta strategi tersendiri untuk menarik minat pelanggan kerana buku bukanlah seperti barang keperluan harian.

Upah pelajar lain

"Cabaran perniagaan jenis ini kecil dan modalnya juga tidak begitu besar kerana kebanyakan kosnya setiap bulan ditampung untuk perniagaan sampingan.

"Selain itu, sewa kios dengan CEISeD hanya RM100 dan kos menggaji pelajar



Muhammad Ariff melayan pelanggan dikiosnya.

[IZHARI ARIFFIN/ BH]

junior RM2.50 ke RM4 sejam untuk menguruskan perniagaan sekiranya kami ada kuliah.

"Buku tidak perlu dibeli kerana diambil secara hutang dengan dua syarikat percetakan utama iaitu PTS dan Telaga Biru," katanya ketika ditemui di Kompleks Mahasiswa UPM,

baru-baru ini.

Mengulas mengenai genre buku dijualnya, Muhammad Ariff berkata, dia dan Abu Na'im hanya menjual buku berunsur Islam, motivasi, ilmiah dan 'fixi' iaitu gabungan cerpen yang ditulis oleh penulis bebas.

Katanya, kini buku jenis fixi sangat diminati remaja

kerana menyediakan banyak cerita dalam satu buku yang lebih menarik berbanding novel kerana penceritaannya ringkas namun menarik.

Tiada buku rujukan

Beliau berkata, kedai mereka tidak menjual buku rujukan kerana UPM sendiri sudah mempunyai galeri yang

menjual buku yang dihasilkan universiti itu.

"Kami mengambil keputusan menjual buku jenis lain dan menambah pendapatan tambahan menerusi penjualan alat tulis dan perkhidmatan fotostat.

"Harga buku di sini kebanyakannya sama dengan di luar kampus. Kami tidak

boleh meletak harga sesuka hati kerana ini akan menjiskan pasaran buku.

"Harga sudah ditetapkan pengedar sendiri dan sekiranya terjual kami akan dapat 30 peratus daripada harga," katanya.

Kedua-dua usahawan muda itu juga akan mengadakan jelajah dan menyertai bazar niaga di UPM atau di luar kampus sebagai langkah promosi, termasuk majlis konvokesyen, pendaftaran pelajar baru, pesta buku serta karnival keusahawanan serta kesenian Islam.

Durian runtuh

Muhammad Ariff berkata, pengumuman kerajaan memberi baucar buku RM200 kepada mahasiswa semester lalu ibarat durian runtuh baginya kerana pelajar boleh menebus baucer itu di kiosnya.

Katanya, ketika itu beliau mampu meraih sehingga RM2,000 sehari untuk jualan buku saja berbanding RM300 pada hari biasa.

Beliau berkata, biasanya kebanyakan hasil datang dari penjualan alat tulis dan khidmat fotostat.

"Kami mengenakan 10 sen untuk satu muka sama bagi fotostat seperti di tiga kolej kediaman UPM dan kebanyakan pelanggan ialah pelajar fakulti berdekatan Kompleks Mahasiswa ini.

"Modal fotostat juga rendah, kami hanya perlu bayar sewa mesin fotostat dengan Koperasi UniKL sebanyak RM300 sebulan menerusi jaringan koperasi institusi pengajian tinggi, membeli kertas A4 dan dakwat RM500 yang mampu bertahan sehingga dua ke tiga bulan (100,000 cetakan).

"Kami merancang untuk membuka perkhidmatan percetakan pula selepas ini dan pelajar yang mahu menghantar kertas kerja tidak perlu keluar UPM," katanya yang mahu menjadi petani moden menternak kambing dan mengusahakan tanah milik ayahnya di Pontian, Johor selepas tamat pengajian.