

# Lima petua melepasi fasa awal perniagaan

**TIDAK** kira tua atau muda, semuanya seronok memulakan perniagaan pada zaman ini. Bila ditanya kenapa berniaga, banyak jawapan yang diberikan oleh mereka. Jawapan untuk berkahwin di usia muda adalah jawapan yang paling terkesan di hati saya.

Apa jua sebabnya, kita doakan yang terbaik untuk mereka. Moga tercapai semua impian mereka. Insyallah.

Dalam keseronokan, ramai sahabat yang tersungkur dalam dunia perniagaan kerana tiada asas yang kukuh. Paling menyedihkan, bila terhimpit dengan bebanan hutang yang banyak.

Tanpa ilmu, strategi dan mentor, pasti kita akan sesat dalam dunia perniagaan yang kita nampak kelihatan seronok di luar sana.

Berikut adalah perkongsian daripada saya, pemilik Techouz Resources tentang bagaimana ingin melepasi fasa awal yang penuh onak dan duri dalam dunia perniagaan.

## 1. Pemasaran secara konsisten.

Tujuan pemasaran adalah untuk memberitahu sasaran pelanggan yang tepat tentang produk/servis yang kita ada. Pelanggan wajib lihat kandungan pemasaran kita sekurang-kurangnya tujuh kali setiap hari untuk membuatkan pelanggan tahu dan ingat apa yang kita ada.

Lakukan secara konsisten, tanpa henti setiap hari sehingga produk/servis kita diterima oleh sasaran pelanggan. Pemasaran yang baik ialah yang tidak menampakan kita terlalu menjual tetapi berkongsi sesuatu supaya mereka dapat manfaat daripada kempen pemasaran yang dijalankan.

Sebelum menjalankan aktiviti pemasaran, kenal pasti terlebih dahulu sasaran pelanggan, apa masalah mereka yang kita mahu selesaikan dan berapa mereka sanggup bayar untuk selesaikan masalah itu.

Kita perlu mengenal pasti avatar pelanggan supaya kandungan pemasaran dapat disampaikan dengan tepat ke sasaran pelanggan sebenar dan dapat mengoptimumkan kos kempen pemasaran yang dijalankan.



Zakaria Zarkasi

## GRADUAN USAHAWAN

### 2. Jaga pelanggan sedia ada.

Pemasaran yang berkesan akan membuat pelanggan yang disasarkan berminat untuk berurusan dengan kita. Apabila sudah mendapat pelanggan, kita mestilah menjaga mereka dengan baik supaya mereka berpuas hati dengan layanan kita. Itu akan memudahkan mereka menjadi pelanggan setia.

Lebih kurang tujuh daripada 10 pelanggan akan berurusan buat kali kedua jika mereka percaya, berpuas hati dan selesa berurusan dengan kita. Kesannya, jualan dapat ditingkatkan dan kos pemasaran dapat diji-matkan.

Selain itu, pemasaran daripada mulut ke mulut adalah pemasaran yang paling terbaik jika pelanggan sedia ada berpuas hati dengan servis yang kita berikan kepada mereka.

### 3. Asingkan duit bisnes dan duit peribadi.

Jika masih menggunakan akaun simpanan peribadi dan segala macam duit dalam akaun tersebut bercampur, perlu asingkan segera. Sebahagian masalah peniaga bukan disebabkan masalah jualan tidak rancak, tetapi duit keuntungan entah dibelanja ke mana.

Duit daripada pelanggan, duit daripada suami, duit daripada adik bayar hutang, duit gaji dan lain-lain dicampurkan sekali dalam satu akaun.

Daftarkan akaun simpanan semasa untuk syarikat di bank. Selain dapat mengasingkan duit, kepercayaan dapat dibina kerana pelanggan akan berurusan terus dengan akaun bank syarikat.

Duit yang diasingkan mestilah diuruskan dengan betul supaya kita dapat aliran tunai yang positif untuk simpanan peribadi dan bisnes.

Saya mencadangkan supaya pergi ke seminar Mekanik Wang Abang Abu kerana seminar seperti itu akan menjelaskan bagaimana hendak optimumkan

penggunaan duit supaya boleh memperoleh status *Financial Independence* dalam masa yang singkat.

Sentiasa amalkan gaya hidup sederhana atau 'biasa-biasa' sahaja. Simpan keuntungan dan ambil gaji minimum sahaja untuk menampung keperluan hidup. Biar bisnes kita mempunyai simpanan untuk enam bulan ke hadapan.

Majoriti usahawan yang berjaya hari ini, yang mana bisnes mereka sudah berkembang lebih 10 tahun, menjalani hidup seperti cukup-cukup makan sahaja pada fasa awal perniagaan. Keuntungan peringkat awal banyak dilaburkan semula untuk perkembangan bisnes mereka.

### 4. Letak sasaran dan buat jadual gerak kerja.

Setiap perjalanan akan lebih jelas jika kita ada hala tujuan. Jadi, letak sasaran yang jelas dalam bisnes. Boleh mulakan dengan sasaran sederhana agar kita tidak rasa tertekan atau terbeban.

Mula-mula letak sasaran 12 bulan dan pecahkan kepada tiga bulan, satu bulan dan harian. Ia akan jadi lebih spesifik dan kita pun jelas dengan apa yang perlu dicapai. Pencapaian yang besar datangnya daripada himpunan kejayaan kecil yang diperolehi dalam perjalanan perniagaan kita.

### 5. Ambil risiko yang mampu diserap.

Dalam apa-apa keputusan bisnes, usah gatal tangan atau teruja dengan mengambil risiko yang besar. Hal ini kerana apabila berlaku sebaliknya, kita pasti akan terduduk dan banyak berhutang.

Sentiasa mengambil risiko yang kecil banyak kali sehingga kita menemui cara yang betul. Pada masa yang sama, jangan terlalu takut sehinggakan lambat atau mengelak risiko yang kecil.

**ZAKARIA ZARKASI** adalah pelajar Tahun 3 Ijazah Sarjana Muda Sains Komputer dan Teknologi Maklumat Fakulti Sains Komputer dan Teknologi Maklumat UPM