

Memulakan perniagaan dari sifar

Di mana-mana sahaja penerapan bagaimana ingin menjadi seorang usahawan telah pun meluas. Petunjuk daripada saranan Kementerian Pengajian Tinggi yang mendorong supaya seseorang mahasiswa tidak sekadar menunggu pekerjaan yang sesuai untuk mendapatkan pendapatan yang lumayan.

Pengurangan bilangan mahasiswa menganggur semakin meningkat apabila lahirnya mahasiswa yang mempunyai perniagaan sendiri semasa masih belajar lagi. Pelbagai inisiatif dan langkah yang universiti terapkan seperti kursus keusahawanan, program-program berkaitan dengan pengurusan perniagaan dan sebagainya.

Saya juga bermula dari sifar sebelum mempunyai produk sendiri. Cara saya adalah dengan mengambil produk orang lain dan menjualkannya di pasaran. Semakin lama saya mahir dalam proses penjualan dan tahu bagaimana mencari pelanggan yang tepat, keinginan untuk mempunyai produk sendiri itu semakin membuak-buak.

Walaupun ia adalah suatu risiko yang sangat tinggi tetapi saya lebih sukakan cabaran. Sikap ingin mencuba dan saya yakin kepada diri bahawa saya mampu melakukannya. Pada awalnya ia adalah sesuatu yang sukar untuk orang seperti saya yang masih belajar mengumpul duit simpanan dan menjadikan ia sebagai modal untuk mengeluarkan produk sendiri. Akhirnya saya mempunyai produk sendiri iaitu Coklat Delish hasil resipi saya sendiri. Di sini saya ingin kongsi bagaimana saya bermula dengan zero melalui pengalaman saya sendiri.

■ Tetapkan matlamat

Seseorang yang ingin berjaya harus mempunyai matlamat yang jelas untuk dicapai. Janganlah secara semborono sahaja inginkan sesuatu. Jika ingin cepat kaya, usaha yang keras, teratur dan disiplin yang tinggi perlu tanamkan dalam diri sendiri.

Mereka yang ingin berjaya

GRADUAN USAHAWAN



Zeaty Khalif

Kredibiliti seseorang yang berjaya itu terhasil apabila mereka yang tidak pernah berputus asa. Kebiasaannya sebagai seorang usahawan, tiga tahun pertama adalah tapak permulaan untuk anda jatuh dan bangun semula.

juga perlu sentiasa berdamping dengan orang-orang yang telah pun berjaya akan tetapi carilah orang yang berada di laluan yang sama seperti kita. Contohnya pelajar yang sudah berjaya menjadi seorang usahawan seperti Ombak Printing Services, Bee Happy Madu Stick dan ramai lagi.

Belajar bagaimana mereka bermula menjadi usahawan tetapi dalam pada masa mereka masih boleh pergi ke kelas menghadiri kuliah, menghantar tugas yang diarahkan dan macam-macam lagi.

■ Pengumpulan modal

Rata-rata perniagaan kini adalah menggunakan sistem ingin membantu masyarakat lain dapat menjana pendapatan sampingan. Anda boleh bermula dengan menjadi seorang ejen *dropship* atau ejen *affiliate* jika inginkan pengurusan masa yang lebih fleksibel. Di mana-mana sahaja anda boleh membuat promosi untuk menjual produk anda.

Selain daripada itu, anda juga boleh bermula dengan bekerja sebagai promoter, penjual barang-barang di kedai atau pasar raya yang memerlukan perkhidmatan sebagai penjual. Bermula dengan mengambil pen-

galaman dari perniagaan orang lain. Dari situ anda akan dapat pelajari sistem perniagaan yang sebenar. Berbeza dengan apa yang anda pelajari secara teori jika anda mengikuti kursus keusahawanan.

■ Tidak putus asa

Kredibiliti seseorang yang berjaya itu terhasil apabila mereka yang tidak pernah berputus asa. Kebiasaannya sebagai seorang usahawan, tiga tahun pertama adalah tapak permulaan untuk anda jatuh dan bangun semula. Anda tidak boleh terus berputus asa apabila tidak mendapat pulangan lumayan pada permulaan ini.

Hampir separuh daripada peniaga ataupun usahawan yang baru bermula akan mudah berputus asa di tengah jalan. Hal ini seharusnya tidak berlaku kerana permulaan menjadi seorang usahawan setiap orang itu berbeza. Ada di antara mereka yang cepat naik dan ada juga yang berkali-kali jatuh dan bangun semula dan akhirnya mereka berjaya kerana berusaha dan tidak pernah berputus asa.

■ Kembangkan sedikit demi sedikit

Hasil keuntungan yang anda peroleh daripada penjualan produk lain, anda perlulah membuat simpanan secara tetap. Daripada situ nanti anda akan mengembangkan lagi bisnes yang ada sekarang ini secara sedikit demi sedikit. Daripada anda hanya ada seorang diri yang menguruskannya, cuba ajak rakan untuk bersama-sama menguruskan bisnes tersebut secara berbayar.

Kemudian anda juga boleh melakukan penambahan kuantiti produk kepada lebih banyak dan membuat promosi yang lebih lagi selepas itu. Mereka yang sudah berjaya di luar sana bukan hanya dengan sekelip mata terus mempunyai perniagaan yang besar. Semuanya bermula dengan sifar.

ZEATY KHALIF adalah pelajar tahun 3, Bachelor Pengurusan Manusia, Fakulti Ekologi Manusia, UPM.