

ASPIRASI FPP

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN, UTM CAWANGAN NEGERI SEMBILAN, KAMPUS SEREMBAN

ISSN 2735-0525

EDISI 1, 2024

REKABENTUK DALAMAN
Pengaruh Psikologi Pelanggan

Kejayaan Media Sosial Dalam Industri
Perniagaan:
Konteks Perniagaan Viral Menuju Era IR4.0

Pengubahan Wang & Pengelakan Cukai:
Kesan Terhadap Ekonomi, Sosial dan Politik

PASCA PANDEMIK:
10 Idea Trending
Perniagaan Kecil di Malaysia

SYAQIST
PENERAJU
CADAR PATCHWORK
PREMIUM

TEKNOLOGI DALAM PERNIAGAAN
RAHMAT ATAU SUMPAHAN?

KEPIMPINAN

TEMU: PLATFORM DIGITAL PERNIAGAAN MASA HADAPAN

*Iskandar Ariffin
Mohd Elfee Abd Rashid
Dr Bashir Ahmad bin Shabir Ahmad*

Temu adalah merupakan salah sebuah platform membeli-belah atas talian (online shopping) yang sedang berkembang pesat ketika ini. Platform ini telah ditubuhkan oleh *Colin Huang* atau lebih dikenali sebagai **Huang Zheng** di China. Huang merupakan susuk yang bertanggungjawab membangunkan platform membeli-belah Pinduoduo yang berjaya di China sekitar tahun 2015. Beliau mempunyai latar belakang pendidikan dalam bidang komputer di Universiti Zhejiang dan kemudian bekerja dengan beberapa syarikat teknologi terkemuka dan mempunyai pengalaman dalam bidang kejuruteraan perisian dan pembangunan produk.

Dengan kejayaan Pinduoduo di China, Huang memutuskan untuk memasuki pasaran global melalui pelancaran Temu pada tahun 2022. Temu dibangunkan sebagai platform membeli-belah antarabangsa dengan nama yang diambil dari perkataan Mandarin yang bermaksud "temu" atau "bertemu", mencerminkan misi platform untuk menghubungkan pembeli dan penjual di seluruh dunia. Langkah ini bertujuan untuk menarik minat pengguna di luar China dengan pendekatan yang sama yang telah berjaya di pasaran domestik.



TEMU



FOTO: Huang Zheng (Pengasas TEMU)

Resepi Kejayaan

Resepi kejayaan Temu di peringkat global termasuk menggunakan model perniagaan Pinduoduo yang berjaya, dengan penekanan pada harga yang kompetitif dan tawaran menarik. Temu menyediakan produk dengan diskaun besar dan memanfaatkan strategi harga rendah melalui sistem pembelian kumpulan. Pengalaman pengguna juga dipertingkatkan dengan elemen sosial dan permainan, serta antara muka yang mesra pengguna, yang menjadikan proses membeli-belah lebih interaktif dan menarik.

Selain itu, Temu memanfaatkan teknologi dan **data besar (Big Data)** untuk memahami keutamaan pengguna dan mengoptimumkan tawaran produk. Melalui inovasi teknologi dan pelaburan dalam sistem cadangan berasaskan Artificial Intelligence (AI), Temu dapat meningkatkan kecekapan operasi dan pengalaman pengguna. Strategi pengembangan pasaran global dengan penyesuaian budaya tempatan juga memainkan peranan penting dalam memperluas jangkauan Temu ke negara-negara pasaran baharu termasuk Malaysia.

Kepimpinan

Ciri-ciri kepimpinan yang ada pada Huang adalah merupakan rahsia kejayaan platform ini. Berikut adalah ciri-ciri kepimpinan yang dapat dikenalpasti pada pemilik syarikat ini iaitu:

- 1. Inovatif dan Berorientasi Teknologi:** Huang dikenali kerana kemampuannya dalam mengenalpasti dan mengembangkan model bisnes yang inovatif. Pinduoduo misalnya, dikenali kerana model membeli-belah *sosialnya yang unik, yang menggabungkan elemen permainan dan interaksi sosial dengan e-dagang.*
- 2. Berani Mengambil Risiko:** Huang tidak takut untuk mengambil risiko yang besar. Keputusan berani untuk mencuba model bisnes yang tidak konvensional dan berinvestasi dalam teknologi baharu menunjukkan sikapnya yang berani dan berpandangan jauh.
- 3. Fokus pada Pengalaman Pengguna:** Huang dan pasukannya komited untuk memahami dan memenuhi keperluan pengguna. Pinduoduo, misalnya, menekankan ciri-ciri yang meningkatkan penglibatan pengguna dan memberikan tawaran yang lebih menarik.
- 4. Kemampuan untuk Beradaptasi:** Huang menunjukkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasaran dan keperluan pengguna. Ini terbukti melalui perkembangan Pinduoduo dari idea awalnya menjadi salah satu platform e-dagang terbesar di China
- 5. Pemimpin yang berwawasan:** Huang memiliki visi jangka panjang untuk syarikat dan pasaran e-dagang global. Beliau tidak hanya memberi tumpuan kepada pertumbuhan jangka pendek, tetapi juga kepada cara membentuk masa depan industri dengan cara yang inovatif
- 6. Pendekatan Berdasarkan Data:** Huang dan pasukannya memanfaatkan data untuk memandu keputusan strategik. Pinduoduo dikenali kerana penggunaan data besar (big data) untuk memahami corak pembelian dan meningkatkan pengalaman pengguna.
- 7. Keberanian untuk Mengubah Paradigma:** Huang tidak takut untuk mencabar cara-cara tradisional dalam berbisnes. Pinduoduo, dengan model membeli-belah sosialnya, memecahkan tradisi industri e-dagang dan mencipta pendekatan baru yang berjaya di pasaran.
- 8. Kemampuan Membina Pasukan yang Kuat:** Huang mampu menarik dan mengekalkan bakat yang berkualiti serta membina pasukan yang kukuh dan komited untuk mencapai visi bersama.

KESIMPULAN

Ciri-ciri kepemimpinan yang ada pada Huang telah membantu beliau untuk membangun dan mengembangkan perniagaan sehingga berjaya. Temu dijangka akan terus berkembang ke pasaran baharu dengan memperkenalkan ciri-ciri inovatif dan berpotensi untuk menjadi pemain utama dalam industri e-dagang global pada masa hadapan.

