

info

usahawan

issue
1/21

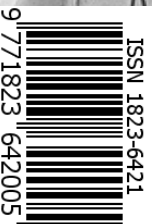
nota minda masmed

penjenamaan
semula

fenomena
zamsaham

elon musk.

VISIONARI
MEREVOLUSI
DUNIA





MODEL PERNIAGAAN YANG UNIK

Ahmad Marzuki Amiruddin Othman, Mohamad Albar
Bakar & Juyati Mohd Amin
Fakulti Perakaunan, Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor,
Segamat, Johor.



Model Perniagaan merupakan konsep perniagaan yang diketengahkan oleh Peter Drucker di dalam Harvard Business Review yang membawa maksud “They are about identifying customers and competitors, their values and behavior. They are about a company’s strengths and weaknesses.” Ringkasnya, Model Perniagaan merujuk kepada perancangan sesebuah perniagaan untuk mendapatkan untung dengan menawarkan produk dan perkhidmatan kepada sasaran pengguna mereka. Artikel ini mengetengahkan tiga jenis perniagaan yang unik dan disasarkan kepada ‘target market’ mereka iaitu golongan yang kesunyian.

RENTAL FAMILY SERVICE (RFS)

Jepun terkenal dengan warganya yang ‘workaholic’ dan terlalu fokus kepada kerjaya. Kesan dari itu, nilai kekeluargaan merosot dan mempunyai saiz keluarga yang kecil. Ramai keluarga di Jepun mempunyai tidak lebih dari dua anak dan semakin ramai juga yang tidak berkahwin. Perkhidmatan Rental Family Service (RFS) dilihat mampu mengisi kekosongan ini di mana ahli keluarga ‘boleh disewa’. Pelakon berbayar ini akan beraksi sebagai rakan dan ahli keluarga untuk sebarang acara sosial seperti menghadiri majlis perkahwinan atau menjalin hubungan. Perniagaan seperti ini dikesan seawal 1990, seperti yang ditawarkan oleh syarikat Japan Efficiency Corporation. Perkhidmatan

RFS ini dianggap unik kerana budaya masyarakat Asia yang menjaga air muka serta bermasyarakat. Berikut adalah antara perkhidmatan RFS yang ditawarkan:

- Ibu bapa menyewa pasangan kepada anak mereka yang bujang supaya tidak dipandang serong oleh masyarakat.
- Anak yang kehilangan ibu bapa akan menyewa ibu bapa untuk berlakon dengan memberi kasih sayang kepada mereka.
- Tetamu diupah untuk meramaikan majlis perkahwinan pada harga ¥20,000, dengan perkhidmatan tambahan seperti tarian dan nyanyian yang memerlukan bayaran tambahan sebanyak ¥5,000.
- Tetamu diupah untuk meratap dan menangis pada majlis pengkebumian.
- ‘Foreigners’ atau ‘Mat Salleh’ diupah sebagai pekerja syarikat untuk menaikkan imej syarikat serta meningkatkan pelaburan yang dikenali sebagai ‘White Guy Window Dressing’.
- Pelakon juga disediakan untuk bergambar yang dimuatnaik di media sosial pada harga ¥8,000 sejam. Ini bertujuan menaikkan populariti penyewa tersebut.

RENT-A-DADDY

Jake Orr, seorang pemandu trak dari New South Wales, Australia, bijak menghidu peluang perniagaan dengan

menubuhkan 'Rent-A-Daddy (RAD)' yang menawarkan peluang untuk ibu tunggal serta anak-anak tanpa bapa. Umum mengetahui bahawa kepentingan peranan seorang ayah di dalam tumbesaran anak dalam pembentukan sifat-sifat positif seperti pencapaian IQ yang lebih tinggi, lebih bermotivasi, kurang ponteng sekolah, dan kurang menampilkan masalah sosial dan mental.

Pada kadar A\$30 (RM90.95) sejam, perkhidmatan yang ditawarkan meliputi menghabiskan masa bersama anak, menghadiri aktiviti sukan sekolah, mengajar pengetahuan 'life skills' seperti penyelenggaraan kereta dan menghantar dan mengambil anak ke sekolah. Orr juga akan menghadiri acara-acara kekeluargaan dengan bayaran tambahan seperti keraian, sambutan hari jadi dan bergambar 'selfie'. Seronokkah mempunyai ayah segera seperti Orr?

Siapa sangka iklan seorang lelaki untuk 'to do nothing' menjadi perniagaan yang menguntungkan! Shoji Morimoto, 37, dari Tokyo, Jepun, telah mengiklankan dirinya sebagai teman yang 'tidak berbuat apa - apa' dengan bayaran 10,000 yen (£70). Dengan bayaran tersebut, beliau sudi menemani sesiapa sebagai teman, tetapi tidak akan 'melakukan apa-apa', kecuali untuk makan, minum dan berbual. Model Perniagaan beliau nampak ringkas tetapi sangat menepati budaya Jepun yang kesepian, sehingga ramai yang membayar untuk mendapat khidmat peneman beliau.

Mula menawarkan perkhidmatannya pada 2018 secara percuma, Morimoto akhirnya terpaksa mengenakan bayaran kerana permintaan yang tinggi terhadap perkhidmatan beliau. Beliau mempunyai purata pelanggan sebanyak 3 hingga ke 4 pelanggan sehari dan telah mempunyai sehingga 3,000 pelanggan semenjak penubuhan perniagaan tersebut. Morimoto juga telah menerbitkan buku serta menginspirasi drama televisyen dan mempunyai 270,000 pengikut Twitter. Ujar pelajar Phd jurusan Fizik dari Universiti Osaka ini, pelanggan beliau membeli perkhidmatan beliau kerana memerlukan seorang teman untuk berbual serta sepasang telinga untuk mendengar. Beliau turut diundang bergambar, berjalan-jalan, menikmati makanan serta mendengar keluhan pelanggan mengenai kerja dan kehidupan mereka.