

info

usahawan

issue
1/21

nota minda masmed

penjenamaan
semula

fenomena
zamsaham

elon musk.

VISIONARI
MEREVOLUSI
DUNIA

9 771823 642005

ISSN 1823-6421



STRATEGI MENJADI USAHAWAN SOSIAL

Mohd Aidil Riduan Awang Kader & Musramaini Mustapha
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Universiti Teknologi MARA Cawangan
Pahang, Jengka, Pahang.

Keusahawanan sosial di Malaysia masih baru dan belum diketahui umum secara meluas. Konsep usahawan sosial berpaksikan serampang dua mata iaitu tidak hanya berorientasikan keuntungan semata-mata tetapi juga untuk mencapai impak sosial yang positif demi kesejahteraan masyarakat. Walaupun masih baru di Malaysia, keusahawanan sosial dilihat dapat meningkatkan pendapatan terutamanya bagi golongan B40. Usahawan sosial secara umumnya mempunyai ciri-ciri usahawan yang sama dengan usahawan lain seperti kreatif, inovatif, sanggup menghadapi risiko dan sebagainya. Cuma yang membezakannya ialah usahawan sosial cuba memikirkan cara yang kreatif dan inovatif untuk membantu menyelesaikan atau mengurangkan sesuatu masalah berkaitan sosial seperti pengangguran, masalah ibu tunggal, orang kurang upaya, meningkatkan pendapatan golongan B40 dan masalah berkaitan alam sekitar. Menurut Laporan Malaysian Social Enterprise Blueprint 2015-2018, kerajaan menitikberatkan keusahawanan sosial di Malaysia dengan memperuntukkan sebanyak RM20 juta untuk mengembangkan lagi bidang keusahawanan sosial ini. Malaysia Global Innovation and Creativity Centre (MAGIC) diwujudkan bagi tujuan ini. Seorang usahawan sosial yang berjaya harus mempunyai visi dan keinginan

untuk mengaplikasikan kemahiran dan kepakarannya ke arah menyumbangkan impak positif kepada masyarakat dan alam sekitar sekaligus membantu meningkatkan ekonomi negara.

Terdapat banyak contoh keusahawanan sosial yang telah berjaya diusahakan sama ada di dalam mahupun di luar negara. Misalnya, Bank Grameen di Bangladesh yang diusahakan oleh Muhammed Yunus memberi pinjaman kepada orang miskin tanpa cagaran untuk memulakan perniagaan secara kecil-kecilan bagi mengurangkan kadar kemiskinan. Selain itu, chef selebriti terkenal, Jamie Oliver telah membuka sebuah restoran dinamakan sebagai Fifteen dengan mengambil pekerja di kalangan belia menganggur dan bermasalah di Britain. Di Malaysia pula, seorang ibu tunggal telah mengusahakan perniagaan jahitan daripada bahan terbuang yang dinamakan SURI. Perniagaan ini juga telah dapat membantu 10 ibu tunggal dengan mengambil mereka bekerja. Selain itu, seorang usahawan “Aiskrim Malaysia”, Myfizro telah mengambil pekerja di kalangan ibu tunggal dan belia B40 serta membuka francais bagi membantu golongan B40 untuk menjalankan perniagaan kecil-kecilan. Di Langkawi pula, sebuah perniagaan gunting rambut dikenali sebagai Joe’s Barber Shop mengambil pekerja di kalangan anak jalanan yang

dilihat berbakat menggunting rambut dengan harapan dapat mengubah nasib keluarga mereka dengan menawarkan pekerjaan kepada golongan ini. Kesemua contoh di atas telah membuktikan bahawa usahawan sosial bukanlah semata-mata mementingkan keuntungan tetapi mahu membantu mengubah kehidupan masyarakat sekitarnya dengan meningkatkan pendapatan golongan yang memerlukan sekaligus dapat mengurangkan masalah sosial di persekitarannya.

Jadi bagaimana seseorang individu itu boleh menjadi seorang usahawan sosial? Terdapat tujuh strategi yang boleh diikuti oleh seseorang individu untuk menjadi usahawan sosial. Pertama, individu itu perlu mempunyai idea perniagaan yang jelas. Ini bermakna individu tersebut perlu mengetahui apa produk atau perkhidmatan yang hendak dijual dan apa keunikan produk atau perkhidmatan tersebut berbanding yang sedia ada di pasaran. Kedua, individu itu juga harus menyediakan sebuah proposal atau rancangan perniagaan yang mudah tetapi jelas dan lengkap. Ini termasuklah butiran lengkap mengenai perancangan pentadbiran, perancangan operasi, perancangan pemasaran dan perancangan kewangan yang mudah difahami terutama oleh pelabur dan agensi berkaitan

yang boleh memberi pinjaman dan berminat untuk bekerjasama.

Ketiga ialah mencari dana atau modal permulaan. Modal ini boleh diperolehi daripada simpanan sendiri, pinjaman daripada keluarga, agensi kerajaan mahupun swasta, bank dan sebagainya. Kini terdapat banyak agensi kerajaan mahupun swasta yang menyediakan geran pelancaran untuk memulakan perniagaan. Keempat, individu ini seterusnya perlu membentuk pasukan yang dapat membantu. Ini boleh dicapai dengan menggunakan konsep mentor-mentee. Individu yang ingin menjadi usahawan sosial juga boleh mendapatkan khidmat nasihat daripada seorang mentor yang telah berjaya. Selain itu, mereka juga perlu memilih rakan kongsi yang boleh membantu mengendalikan perniagaan ini bersama-sama apabila diperlukan.

Disamping itu juga, sokongan daripada pihak kerajaan mahupun swasta juga penting jika ingin menceburi keusahawanan sosial ini memandangkan bidang ini adalah sesuatu yang agak baru di Malaysia. Agensi seperti MAGIC dapat menyediakan khidmat nasihat, mentor dan sebagainya untuk bakal usahawan ini melengkapkan diri dengan ilmu dan kemahiran berkaitan keusahawanan sosial ini. Kelima, bina sebuah jenama

yang mudah diingati dan dikenali umum. Penjenamaan ini penting bagi memasarkan sesuatu produk atau perkhidmatan kepada pengguna supaya mereka mudah mengingati dan membeli produk atau perkhidmatan kita. Tanpa aktiviti pemasaran yang agresif dan berkesan adalah sukar untuk sesuatu produk itu dikenali terutama bagi produk yang baru di pasaran. Keenam, mendaftarkan perniagaan. Ini boleh dilakukan dengan menghubungi Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) untuk mendaftar perniagaan secara sah. Akhir sekali, apabila semua ini selesai, seseorang individu itu boleh memulakan perniagaannya. Pastikan produk atau perkhidmatan yang dijual berkualiti dan yang paling penting adalah mencapai kedua-dua objektif keusahawanan iaitu mendapatkan keuntungan dan mencapai objektif sosial seperti memberi peluang kepada golongan yang memerlukan untuk menambahkan pendapatan.

Kesimpulannya, semua pihak berperanan dalam membantu menjayakan keusahawanan sosial ini. Perkara utama adalah minat yang mendalam oleh individu dalam membantu menyelesaikan masalah sosial yang berlaku di persekitarannya melalui aktiviti perniagaan yang dijalankan selain mendapat galakan dan sokongan daripada masyarakat setempat,

agensi kerajaan mahupun swasta. Diharapkan dengan adanya keusahawanan sosial ini dapatlah meningkatkan lagi taraf ekonomi dan sosial masyarakat di Malaysia.

Rujukan

Malaysia Social Enterprise Blueprint 2015-2018. Diambil dari <https://atasbe.mymagic.my/multimedia/pdf/MSEB%20FINAL%20-%20web.pdf>

Ng A. (2018). 5 Perniagaan Sosial Di Malaysia Yang Bakal Buat Anda Kagum. Diambil dari <https://toodia.my/2018/12/22/5-perniagaan-sosial-di-malaysia-yang-bakal-buat-anda-kagum/>

Tahir I.R. & Ali Z. (2018). Menggalakkan Keusahawanan Sosial di kalangan Belia. Diambil dari <https://mycommunity.ump.edu.my/index.php/en/knowledge-transfer-programme-ktp/118-menggalakkan-keusahawanan-sosial-di-kalangan-belia-ida-rizyani-tahir-dr-zuraina-ali>

Pearson A. (2018). How to start a social enterprise. Diambil dari <https://whitefuse.com/blog/start-social-enterprise>

Basarudin N. (2018). Keusahawanan sosial rapat jurang pendapatan. Diambil dari <http://www.iiu.edu.my/my/news/keusahawanan-sosial-rapat-jurang-pendapatan>