

INFO US\$AHAWAN

usahawan pemacu ekonomi mapan

EDISI 25

ISSN 1823-6421



USAHAWAN DAN STRATEGI: LICIK KEJAR PELUANG CIRI USAHAWAN BERJAYA

Khairunnisa' Binti Yussof¹, Siti Musliha Mohd Idris¹

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Melaka, Kampus Alor Gajah

Koresponden: khairunnisayussof@uitm.edu.my

Pandemik COVID-19 yang memuncak sekitar Mac 2020 telah memberi impak besar kepada landskap pertumbuhan dan kestabilan ekonomi negara keseluruhannya. Rentetan dari situasi pandemik ini, kerajaan terpaksa mengenakan Perintah Kawalan Pergerakan yang secara langsung telah menjejaskan pendapatan sebahagian golongan rakyat. Ekoran arahan ini juga, banyak sektor pekerjaan terpaksa membuang pekerja dan meminimalkan tempoh operasi mereka, mengakibatkan sumber pendapatan terjejas. Bagi menangani situasi ini, pelbagai usaha dibuat bagi memperkukuhkan ekonomi keluarga. Antaranya, menjinakkan diri di dalam peniagaan. Inisiatif ini jelas menjadi pilihan apabila di dapati semakin ramai yang menceburi bidang perniagaan dalam usaha memenuhi desakan kelangsungan hidup.

Menceburi bidang perniagaan dan keusahawanan memerlukan seseorang individu menjadi lebih cakna kepada permintaan dan keperluan semasa. Selain keazaman, minat serta modal, ilmu dan strategi juga bertindak sebagai bekalan penting bagi mendepani cabaran di dalam bidang ini. Ilmu keusahawanan perlu didalami agar lebih faham dan bersedia dengan selok belok dunia perniagaan. Antaranya ilmu pengurusan perniagaan, pemilihan produk serta sasaran pelanggan yang tepat, mengamalkan sikap keusahawanan seperti berani mencuba serta yakin diri. Selain itu, usahawan yang cekal adalah mereka yang sentiasa bersemangat serta bijak mencari peluang yang ada untuk memenuhi kehendak semasa para pelanggan.

Sebagai contoh, arisan penggunaan pelutup muka bagi mengekang penularan COVID-19, telah membuka peluang baru kepada para usahawan memperkenalkan produk dengan jenama sendiri. Inovasi pelutup muka dari jenis biasa (3 lapisan), kepada rekaan pelbagai corak, warna dan bahan, merupakan satu inisiatif bijak dalam usaha mengambil peluang perniagaan berikutan pandemik ini. Selain dari memperkenalkan rekaan baharu dan mempelbagaikan penggunaan bahan seperti fabrik, produk pelengkap seperti penyambung pelutup muka juga turut diperkenalkan. Turut mendapat permintaan tinggi semasa situasi pandemik ini ialah produk pembersih tangan. Produk ini dihasilkan dengan pelbagai pilihan bau dan warna, selain dibotolkan dalam pelbagai saiz yang mudah dibawa.

Selain penghasilan produk, para usahawan juga perlu memikirkan strategi capaian terbaik kepada para pelanggan. Antaranya, menggunakan kaedah penjualan dan pembayaran digital bagi meluaskan capaian produk mereka kepada kumpulan sasar. Terkini, kaedah pembelian atas talian kian menjadi pilihan ramai. Urusan transaksi pembayaran digital melalui perbankan atas talian dan e-dompet menjadi pilihan kerana lebih mudah dan cepat. Walaupun begitu, terdapat sebahagian para usahawan yang masih memilih urusan secara tunai. Ini mungkin kerana mereka masih belum bersedia untuk menggunakan platform pembayaran digital berikutan banyak proses yang perlu dilalui bagi tujuan tersebut. Situasi ini sedikit sebanyak dikhuatiri mempengaruhi hasil jualan dan keuntungan yang bakal diperolehi.

Demi kepentingan dan kelangsungan perniagaan, para usahawan perlu melengkapkan diri dan mengikuti arus perubahan semasa agar sentiasa relevan di mata pelanggan. Mudah-mudahan, dengan saranan ini, para usahawan akan sentiasa memberikan yang terbaik. Tidak mudah memulakan langkah dalam perniagaan, namun dengan ilmu dan kecekalan, tidak mustahil ianya Berjaya membuahkan hasil yang lumayan.

"Berakit-rakit ke hulu,
berenang ke tepian,
bersakit-sakit dahulu,
bersenang-senang kemudian"

Rujukan

- [1] Nur Sharieza Ismail. Peniaga IKS guna e-wallet masih rendah. <https://www.utusan.com.my/berita/2021/04/peniaga-iks-guna-e-wallet-masih-rendah/>
- [2] <https://cf.shopee.com.my/file/7cca764ea808a05c12c2389e8beebe47>
- [3] <https://i.ytimg.com/vi/DZjaoyKQZDA/maxresdefault.jpg>



Antara contoh produk yang dihasilkan dengan kreativiti menarik dan dijual oleh peniaga secara atas talian.