

INFO US\$AHAWAN

usahawan pemacu ekonomi mapan

EDISI 25

ISSN 1823-6421



Keuntungan Tanpa Sedar: Strategi Perniagaan Alumni

Nurhidayah Nasharudin¹, Siti Nur Nadhirah Muhtaram², dan Faddliza Mohd Zaki¹

¹Fakulti Pengurusan Maklumat, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA CAWANGAN NEGERI SEMBILAN KAMPUS REMBAU, Rembau, Negeri Sembilan.

² Bank Rakyat, Cawangan Utama Menara Kembar Bank Rakyat, Kuala Lumpur.

*Koresponden: nurhidayah204@uitm.edu.my

Permulaan Langkah Alumni Sebagai Usahawan

Usahawan muda yang juga ahli alumni yang diketengahkan dalam penulisan kali ini ialah graduan dari Universiti Teknologi MARA Cawangan Negeri Sembilan. Siti Nur Nadhirah Mohd Muhtaram dilahirkan pada 15 Jun 1999 dan menetap di Selangor Darul Ehsan. Langkah pertama Siti Nur Nadhirah dalam bidang perniagaan bermula sebagai 'dropship' kepada produk kosmetik jenama Sobella pada tahun 2019. Ketika itu, beliau masih lagi bergelar penuntut program Diploma Pengurusan Maklumat di UiTM Cawangan Negeri Sembilan, Kampus Rembau. Penglibatan beliau dalam perniagaan atas talian ini bermula sebagai hobi, di samping menjana pendapatan sampingan bagi menampung kos perbelanjaan. Namun, perniagaan ini tidak bertahan lama dan akhirnya bertemu penghujungnya kerana saingan yang tinggi daripada jenama produk kosmetik yang lain di pasaran. Oleh kerana jualan tidak memuaskan, beliau mengambil keputusan untuk berhenti pada tahun kedua perniagaannya.

Namun tidak lama kemudian, beliau sekali lagi mencuba perniagaan secara dropship produk yang berbeza pula, iaitu menjual tudung Top Hijab. Pada ketika itu, anggaran keuntungan yang diperolehi bagi sehelai tudung hanya RM2. Hasil jualan tudung ini kurang memuaskan disebabkan ramai pembeli lebih gemar mengunjungi butik bagi merasai dan melihat kualiti produk dengan lebih jelas dan teliti. Selain itu, agak sukar untuk mendapatkan pembeli kerana persaingan antara 'dropship' yang terlalu ramai. Walau bagaimanapun, beliau memilih untuk meneruskan jualan kerana masih mendapat permintaan dari pelanggan.

Alumni ini kemudiannya mencari peluang untuk mencuba produk lain sekali lagi dan telah menjumpai satu perniagaan yang berpotensi, sesuai dengan keadaan semasa. Setelah pertimbangan dibuat, akhirnya beliau mendaftarkan diri sebagai ejen kepada produk makanan segera sejuk beku 'ayam gunting' di bawah jenama Chicki Mart. Perniagaan produk sejuk beku ini mendapat sambutan yang tinggi kerana ianya mudah untuk disediakan. Selain dari kualiti produknya, ia juga merupakan makanan kegemaran ramai. Keuntungan yang diperolehi dalam jualan kali ini juga agak memberangsangkan setelah mengambil kira keuntungan jualan setiap paket berserta caj perkhidmatan yang dikenakan bagi setiap penghantaran. Memandangkan kini beliau menerima tawaran pekerjaan sebagai kakitangan di Unit Pembiayaan Bank Rakyat, Cawangan Utama Menara Kembar Bank Rakyat Kuala Lumpur, Siti Nur Nadhirah meneruskan perniagaannya secara separuh masa.

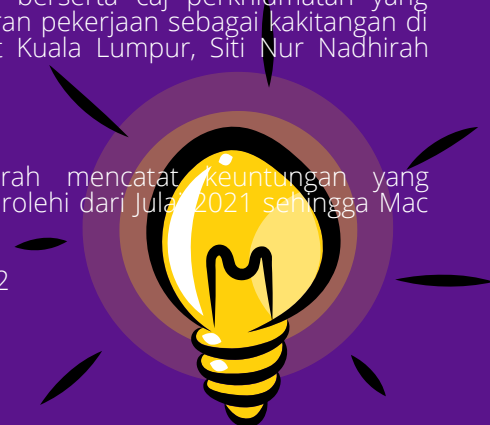
Keuntungan Kasar Perniagaan

Perniagaan secara separuh masa yang dijalankan oleh Siti Nur Nadhirah mencatat keuntungan yang memberangsangkan. Berikut merupakan rekod jualan dan keuntungan yang diperolehi dari Julai 2021 sehingga Mac 2022.

Jadual 1: Keuntungan kasar jualan Ejen Ayam Gunting Chicki JULAI 2021 - MAC 2022

Bulan	Bilangan Paket	Jumlah (RM)
Julai	20	400
Ogos	20	400
September	30	600
Oktober	30	600
November	30	600
Disember	30	600
Januari	0	0
Februari	0	0
Mac	30	600
JUMLAH		RM 3800.00

Nota: Tiada jualan direkodkan pada bulan Januari dan Februari kerana jualan tidak dapat dilakukan atas sebab kekgangan masa.



Perbezaan Dropship, Ejen dan Stokis

Sebagai ahli alumni, kebijaksanaan memilih jenis perniagaan yang menguntungkan dan sesuai dijalankan secara separuh masa merupakan satu kelebihan. Melibatkan diri sebagai ejen, stokis atau dropship adalah antara pilihan yang sesuai dengan Siti Nur Nadhirah yang bekerja tetap namun pada masa yang sama tetap ingin meneruskan minat dan aktif dalam bidang perniagaan.

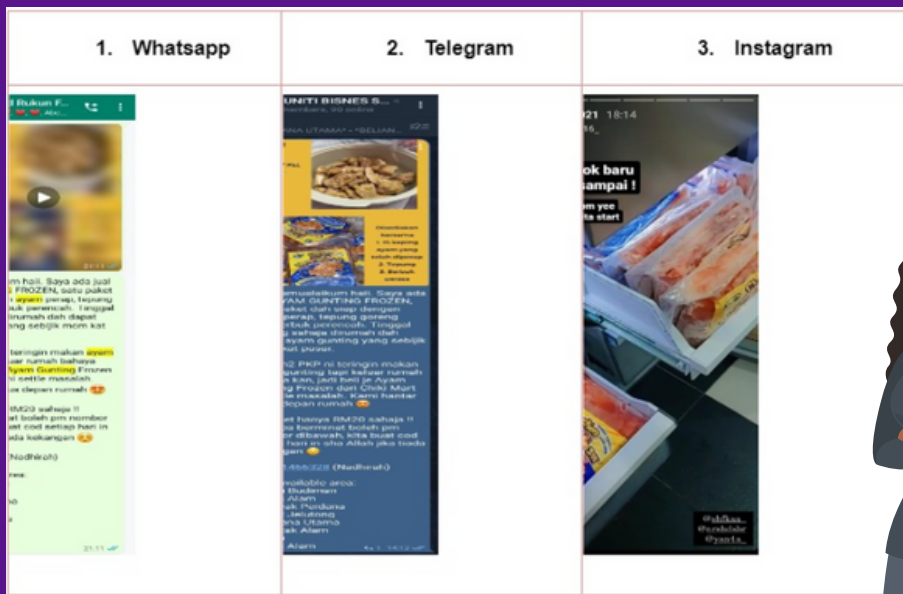
Jadual 2: Perbezaan di antara Dropship, Ejen dan Stokis

Dropship	Ejen	Stokis
a. Menggunakan konsep 'tanpa modal'.	a. Perlu menyimpan dan menguruskan stok tetapi ada had minima dan maksima stok yang boleh disimpan.	a. Perlu menyimpan stok yang banyak dan ambil terus dari kilang.
b. Hanya perlu mempromosi dan mengambil pesanan tanpa perlu menyimpan stok mahupun melakukan penghantaran.	b. Mengambil stok dari stokis.	b. Perlu mengedarkan stok kepada ejen.



Media Pemasaran

Perniagaan atas talian juga tidak kurang cabarannya jika dibandingkan dengan perniagaan secara fizikal. Sebagai contoh, strategi pemasaran seperti teknik mengenal pasti waktu pengiklanan sesuai adalah penting bagi perniagaan atas talian. Waktu aktiviti pemasaran atau 'posting' mesti dilakukan pada waktu puncak penggunaan media sosial iaitu bermula jam 12.00 tengahari hingga ke 3.00 petang dan jam 8.00 hingga 10.00 malam. Antara media sosial yang digunakan oleh Siti Nur Nadhirah untuk aktiviti pemasaran jualannya ialah Whatsapp, Telegram dan Instagram. Ketiga-tiga media ini merupakan saluran utama untuk beliau mempromosi dan berinteraksi dengan para pelanggannya.



Media pemasaran yang digunakan untuk perniagaan atas talian.

Secara kesimpulannya, strategi yang dilakukan oleh Siti Nur Nadhirah dilihat sangat bijak dan ternyata memberikan pulangan keuntungan baik walaupun dilakukan secara separuh masa sahaja. Sebagai graduan UiTM yang pernah mengikuti kursus Entrepreneurship (ENT 300), ilmu yang ditimba dari pensyarah serta pengalaman ketika mengikuti kursus ini ternyata telah diaplikasikan dengan baik oleh alumni ini. Menurut Dato' Ir. Guntor Tobeng (2021), rangka minda latihan di universiti dididik pensyarah memberi kelebihan besar kepada graduan dalam menentukan masa depan mereka. Diharap para pelajar serta graduan yang lain mendapat manfaat dari kisah perniagaan diusahakan oleh alumni ini.

Rujukan

- Guntor Tobeng. (2021, September 26). Graduan perlu kreatif cipta peluang pekerjaan, perniagaan. BH Online. <https://www.bharian.com.my/rencana/lain-lain/2021/09/868849/graduan-perlu-kreatif-cipta-peluang-pekerjaan-perniagaan>
- Siti Nur Nadhirah Muhtaram (personal communication, March 26, 2022)