

INFO US\$AHAWAN

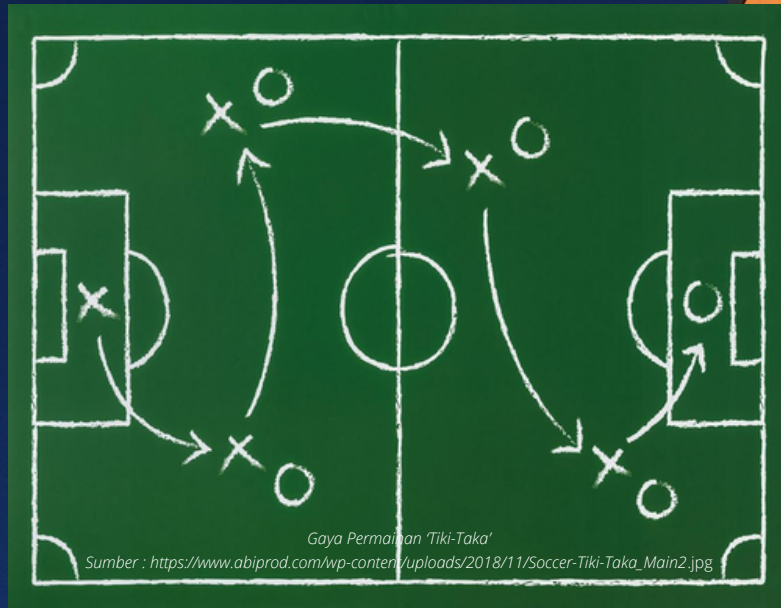
usahawan pemacu ekonomi mapan

EDISI 25

ISSN 1823-6421



Menerapkan Gaya 'Tiki-Taka' di dalam Perniagaan



Ahmad Shazeer bin Mohamed Thaheer¹ dan Azurin Sani¹

¹Fakulti Pengurusan Perniagaan, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Puncak Alam, Selangor.

*Koresponden: ahmadshazeer@uitm.edu.my

Istilah 'Tiki-Taka' adalah sesuatu yang tidak asing lagi bagi peminat bola sepak seluruh dunia. 'Tiki-Taka' merupakan salah satu gaya permainan bola sepak yang mementingkan aspek hantaran bola pendek secara pantas, permainan berpasukan, pergerakan ringkas, serta mengekalkan dan memaksimumkan pegangan bola. Gaya bermain bola ini telah di perembangkan oleh pasukan Barcelona FC dibawah era pengurus Pep Guardiola yang berjaya memenangi beberapa piala hasil daripada penggunaan gaya ini.

Menurut Steven Van Rij, pengasas bersama sebuah syarikat rangkaian teknologi data, Saascollective, ada beberapa perkara yang para usahawan boleh pelajari berdasarkan gaya 'Tiki-Taka' di dunia bola sepak. Perkara ini sangat penting dalam memastikan perniagaan mereka sentiasa kekal relevan dan berdaya saing.

Perkara pertama ialah para usahawan haruslah bekerjasama sebagai satu pasukan dan bukan bersifat individualistik. Ini dapat dilihat di dalam permainan gaya 'Tiki-Taka' yang memerlukan setiap pemain sentiasa membuat hantaran bola pendek dengan pantas sesama mereka sendiri sehinggalah masuk ke kawasan gol pihak lawan dan menjaringkan gol. Pergerakan hantaran bola pendek yang pantas sebegini boleh mengelirukan pihak lawan dan ianya memerlukan kerjasama berpasukan yang tinggi untuk mencetuskannya. Untuk mengaplikasikannya, para usahawan haruslah memastikan staf mereka mengamalkan komunikasi secara efektif dan sentiasa bekerjasama untuk memainkan peranan masing-masing.

Perkara kedua yang boleh dipelajari ialah setiap staf di sesebuah perniagaan haruslah memberikan yang terbaik pada setiap masa. Dalam permainan gaya 'Tiki-Taka', para pemain dituntut untuk sentiasa memberikan yang terbaik serta aktif mencari ruang dan peluang untuk membuat asakan ke kubu lawan. Untuk itu, para usahawan boleh mengubah perniagaan mereka supaya lebih menerapkan budaya dan semangat untuk sentiasa belajar dan memajukan diri kepada staf mereka supaya lebih bersedia dan yakin menggalas tugas dalam memberikan yang terbaik kepada entiti perniagaan tersebut. Sifat sentiasa ingin memberikan yang terbaik kepada pelanggan juga merupakan salah satu aspek penting yang perlu menjadi perhatian kepada setiap staf dalam perniagaan.

Perkara terakhir yang boleh dipelajari ialah para usahawan dan staf perlu bersama-sama kembali kepada asas perniagaan yang utama iaitu menjalankan aktiviti pemasaran. Ini dapat dilihat di dalam gaya permainan 'Tiki-Taka' di mana setiap pemain perlu bermain dan membantu barisan pertahanan dalam menerima asakan daripada pihak lawan. Barisan pertahanan adalah barisan paling asas di dalam sesebuah pasukan bola sepak dan pergerakan serangan untuk menjaringkan gol adalah bermula di barisan pertahanan. Di samping itu, asas kepada kejayaan memikat hati pelanggan untuk membeli produk dan servis adalah dengan membuat aktiviti pemasaran dengan hebat, cekap dan jitu.

Seperti di dalam permainan bola sepak, konsep "Tiki-Taka" yang diterapkan di dalam sesuatu entiti perniagaan akan menghasilkan usahawan dan staf yang sentiasa kreatif, mempunyai motivasi tinggi dan berinovatif seterusnya mewujudkan situasi menang-menang di antara mereka dengan pelanggan, pembekal dan komuniti setempat.

Rujukan

- [1] Van Rij, S. (2021, July 9). ⚽ 5 tiki-taka lessons for customer success. 5 Tiki-Taka Lessons for Customer Success. Retrieved April 15, 2022, from <https://www.linkedin.com/pulse/5-tiki-taka-lessons-customer-success-steven-van-rij>
- [2] https://www.abiprod.com/wp-content/uploads/2018/11/Soccer-Tiki-Taka_Main2.jpg