

FPP

BizNewz

January - May 2024

MANAGEMENT • INVESTMENT • ECONOMICS • ENTREPRENEURSHIP • TECHNOLOGY

USEFUL
INFORMATION
IN CHOOSING
ROBO-ADVISORY

Muscle

Memory!

Bunga Raya,
BUKAN BUNGA BIASA.

Gold

SECRET
OF DARTS

SAVING: 999 @ 916

AKU, DIA
NICU

SIRI 8



Publication Date
1 June 2024

KONSEP VENDOR TREND MASA KINI: STRATEGI JUALAN KELAB AKADEMIK (KA MART) UiTMCT KAMPUS DUNGUN



Haslina Che Ngah, Fakulti Pengurusan Hotel dan Pelancongan, Universiti Teknologi MARA Cawangan Terengganu, Malaysia

Zuraida Mohamad, Roseziahazni Abd Ghani, A'tiqah Rashidah Abu Samah, Noorhayati Yusof Ali
Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Universiti Teknologi MARA Cawangan Terengganu, Malaysia

Nor Akila Kassim, Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Universiti Teknologi MARA Cawangan Selangor, Malaysia

Trend perniagaan sentiasa berubah dari masa ke semasa dan ini mempengaruhi tabiat membeli-belah pengguna. Antara perubahan dimaksudkan ialah konsep vendor dalam perniagaan. Vendor atau pembekal, merupakan elemen penting dalam perniagaan. Apa itu vendor? Menurut Kamus Dewan Bahasa dan Pustaka (Edisi Keempat), vendor bermaksud penjual atau pembekal barangan (perkhidmatan). Konsep vendor bermaksud menjual barang-barang dari peniaga lain dengan cara mengambil sewa atau komisen.

Kini, perniagaan berkonsepkan vendor kian mendapat perhatian kerana bukan sahaja berjaya menarik lebih ramai pelanggan, bahkan turut membantu peniaga kecil menjana pendapatan. Selain itu, konsep vendor ini juga turut menguntungkan pihak pemilik premis atau ruang, vendor, dan pelanggan.

Konsep perniagaan vendor amat kreatif kerana memberikan lebih banyak pilihan kepada pembeli. Konsep ini membolehkan usahawan menjual pelbagai barangan antaranya makanan, pakaian, tudung, kasut, barangan kosmestik dan banyak lagi. Ini memberikan keselesaan dan kemudahan kepada pembeli kerana terdapat pelbagai pilihan produk jualan tersedia di satu kedai sahaja, dan pembeli tidak perlu ke kedai yang berlainan pada satu-satu masa, sekaligus dapat menjimatkan masa dan tenaga pembeli.

Berikut merupakan antara faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan bagi pemilihan vendor yang baik:

01

Mengenal Pasti Keperluan

Sebelum memulakan proses pemilihan vendor, tentukan dokumen keperluan teknikal dan perniagaan secara terperinci. Dokumen tersebut harus menyatakan dengan jelas masa dan kekerapan penghantaran perkhidmatan, tempoh kontrak, kadar maksimum dan minimum yang boleh dibayar kepada vendor dan sebagainya.

02

Senarai Pendek Vendor

Mengenal pasti vendor yang berpotensi melalui survey atau soal selidik vendor yang memenuhi keperluan perniagaan yang dijalankan

03

Perbandingan Vendor

Even if you are traveling solo, learn to socialize. Meet fellow backpackers, join group tours, or engage in local activities. Social interactions can make your journey more vibrant and enrich your experience.

Berikutan aliran perubahan perniagaan menggunakan konsep vendor ini, Biro Ekonomi Kelab Akademik UiTMCT, Kampus Dungun, mengambil inisiatif menyediakan ruang perniagaan kepada peniaga kecil-kecilan untuk menjadi vendor bagi menjual barangan mereka di Bilik Rehat Pensyarah di bangunan Intelek. Ini bertujuan menjana pendapatan tabung Kelab Akademik, selain memberi manfaat kepada para pembeli yang terdiri daripada kalangan pensyarah dan staf. Idea mencari vendor juga turut memudahkan para pensyarah dan staf untuk mendapatkan sarapan pagi dan makan tengahari, berikutan tiada kafe khusus yang disediakan untuk para pensyarah di dalam kampus. Dengan adanya jualan dari vendor ini, ianya dapat membantu menjimatkan masa para pensyarah kerana tidak perlu lagi keluar daripada kampus untuk mencari makanan, terutama dengan kekangan jadual waktu kuliah yang padat.



Melalui konsep vendor ini, peniaga akan menghantar makanan setiap hari bekerja bagi memenuhi permintaan pembeli. Antara menu makanan pagi yang boleh didapati ialah nasi goreng ikan, nasi goreng cina, nasi minyak, bihun goreng Singapore, mee lidi goreng dan laksa. Selain itu, vendor juga turut menyediakan menu makanan tengahari, antaranya nasi campur dengan pelbagai jenis lauk-pauk, nasi ayam, nasi ayam geprek dan lain-lain lagi. Bagi menambahkan variasi barangan jualan, vendor juga turut menghantar kuih-muih dan pelbagai jenis pastri. Perniagaan melalui konsep vendor ini, membolehkan pihak Kelab Akademik meraih pendapatan melalui komisen hasil barangan yang diniagakan di ruang bilik rehat pensyarah. Walaupun komisen diperolehi tidaklah tinggi, namun ianya sedikit sebanyak dapat menjana dana tabung Kelab Akademik sekaligus memenuhi objektif utama untuk memberi kemudahan kepada para pensyarah dan staf bagi mendapatkan makanan dan lain-lain keperluan ketika waktu rehat.

Inisiatif jualan melalui vendor di bilik rehat pensyarah memberi peluang kepada vendor yang terdiri dari peniaga kecil-kecilan, juga kepada para pensyarah dan staf UiTM sendiri yang berminat menjadi vendor. Secara tidak langsung, ini dapat memupuk budaya usahawan di kalangan pensyarah dan staf sekaligus menjana pendapatan sampingan buat mereka.

Selain daripada barangan yang dihantar oleh pihak vendor, Ahli Jawatankuasa Biro Ekonomi juga turut mengambil peluang menyediakan sendiri barangan jualan, sebagai contoh, pelbagai jenis minuman, snek, makanan ringan, biskut, kerepek, gula-gula, alatan menulis dan lain-lain ada dijual. Hasilnya mampu menjana dana tabung Kelab Akademik, dan boleh digunakan untuk menampung perbelanjaan kelab bagi mengeratkan hubungan silaturrahim di kalangan warga akademik dan juga seluruh warga kampus UiTMCT. Antara aktiviti yang telah berjaya dilaksanakan adalah seperti Majlis Bacaan Yasin, Majlis Berbuka Puasa dan Jamuan Hari Raya Aidilfitri. Selain itu, dana yang terkumpul ini juga turut disumbangkan kepada aktiviti pelajar, sebagai contoh diberikan kepada Unit Zakat UiTM sebagai dana tambahan untuk diberi kepada pelajar-pelajar yang layak dan kurang berkemampuan.



Dengan ini, dapat disimpulkan bahawa dengan adanya peluang perniagaan berkonsepkan vendor ini, ianya dapat menjana pendapatan kepada vendor itu sendiri, dan menambah dana kepada tabung Kelab Akademik selain dapat memberi manfaat yang baik kepada masyarakat sekeliling khususnya warga UiTMCT. Semoga peluang ini dapat menarik minat lebih ramai vendor dari kalangan peniaga kecil dan juga warga kampus sendiri, untuk bekerjasama dengan Kelab Akademik UiTMCT dalam memupuk semangat keusahawanan demi manfaat bersama.

Rujukan

Jabatan Mufti Pulau Pinang. Bolehkah berniaga guna sistem sokongan vendor, (21.12.2023), <https://www.kosmo.com.my/2023/12/21/bolehkah-berniaga-guna-sistem-sokongan-vendor/>
5 langkah semasa memilih vendor untuk kedai anda, <https://richworks.com/5-langkah-semasa-memilih-vendor-untuk-kedai-anda/>



BizNewz 2024
Faculty of Business and Management
Universiti Teknologi MARA Cawangan Terengganu, Kampus Dungun
Sura Hujung, 23000 Dungun, Terengganu, MALAYSIA
Tel: +609-8400400
Fax: +609-8403777
Email: biznewzuitm@gmail.com