

INFO US\$AHAWAN

usahawan pemacu ekonomi mapan

EDISI 25

ISSN 1823-6421



STRATEGI JUALAN USAHAWAN PINTAR

Adnan Zainal Abidin¹

¹Fakulti Perakaunan, UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA, Shah Alam, Selangor.

*Koresponden: adnan169@uitm.edu.my

Puan Mas ialah seorang usahawan lulusan sebuah universiti di utara Malaysia. Menurut Puan Mas, bapanya bermula sebagai pengusaha kerepek secara kecil-kecilan lebih kurang 40 tahun yang lalu. Puan Mas telah berkecimpung dalam perniagaan ini semenjak dari bangku sekolah lagi iaitu dengan membantu bapanya berniaga kerepek. Sejak dari dulu, hasrat beliau dan juga bapanya adalah untuk mengembangkan perniagaan di masa hadapan. Bapanya telah mendorong beliau untuk meneruskan pembelajaran di universiti untuk menimba lebih banyak ilmu dan selok-belok perniagaan bagi mencapai hasrat ini. Sebaik sahaja beliau menamatkan pengajian di universiti, beliau telah mendapat bantuan daripada Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) dan pihak bank bagi mengembangkan perniagaan kerepek keluarga. Kini, perniagaannya semakin berkembang dan mampu menghasilkan jualan melebihi RM1 juta setahun.

Premis perniagaan beliau terletak di sebaris kedai dua tingkat di tepi jalan utama yang menghubungkan Teluk Intan dan Klang. Menurut Puan Mas, seorang usahawan perlu bijak untuk mencipta peluang dan membuat keputusan yang bijak dan menguntungkan. Sebagai contoh, baru-baru ini apabila jalan utama dikawasan premis perniagaan beliau telah diletakkan dengan pembahagi jalan (divider) ditengah-tengahnya (lihat Gambar 1 dan Gambar 2). Dengan adanya pembahagi jalan, pembeli yang menghala ke Klang tidak mempunyai masalah untuk berhenti dihadapan kedai beliau. Namun, pembeli yang menghala ke Teluk Intan perlu membuat pusingan U untuk ke kedai ini dan sekali lagi perlu membuat pusingan U untuk ke Teluk Intan. Keadaan ini sedikit sebanyak telah memberi kesan hasil jualan perniagaan beliau.

Bapa beliau telah mengusulkan agar sebuah kedai baru dibina disebelah jalan menghala ke Teluk Intan untuk memastikan pelanggan yang terjejas dengan pembahagi jalan akan terus dapat membeli kerepek seperti biasa. Namun begitu, sebelum bersetuju dengan usul bapa beliau, Puan Mas telah membuat sedikit pengiraan untuk memastikan bahawa strategi membina kedai baru adalah tepat. Puan Mas telah mengambil langkah bijak dengan melihat dahulu jumlah jualan untuk beberapa bulan setelah pembahagi jalan dibuat dan membandingkan dengan jumlah jualan sebelum pembahagi jalan dibuat. Beliau mendapati jumlah jualan telah merosot dengan agak ketara apabila pembahagi jalan dibuat. Oleh itu, beliau bersetuju dengan cadangan bapanya untuk membina kedai baru tersebut.

Puan Mas juga turut membina sebuah kilang kecil bersama kedai tersebut untuk membesarkan perniagaan beliau. Malahan pihak bank telah bersetuju untuk membiayai pembinaan kilang dan kedai baru tersebut berdasarkan kepada proposal permohonan pembiayaan yang meyakinkan yang ditunjukkan oleh Puan Mas. Dalam proposal pembiayaan, beliau telah membuat padanan (matching) liabiliti bulanan jangka panjang ini dengan hasil sewa jangka panjang juga. Dengan itu, beliau menetapkan untuk menggunakan hasil sewa premis sedia ada untuk membayar ansuran bulanan pihak bank.

Beliau berpuas hati kerana keputusan dibuat berdasarkan fakta dan bukan dibuat atas andaian semata-mata. Setelah kedai dan kilang baru beroperasi, jualan perniagaan beliau telah bertambah dengan memuaskan. Disamping itu, bayaran ansuran pinjaman bank sentiasa dapat dijelaskan pada setiap bulan.



Gambar 1: Jalan baru yang menghubungkan Teluk Intan dan Klang



Gambar 2: Pembahagi jalan dibina di jalan yang baru

