

IDEA PERNIAGAAN

5 IDEA PERNIAGAAN 2020

Nur Fadhlina Zainal Abedin & Mohd Elfee Abd Rashid



MAKANAN HARIAN

Perniagaan makanan harian adalah antara perniagaan yang terselamat daripada terjejas akibat Covid-19. Makanan sama ada telah dimasak atau yang mentah merupakan produk keperluan semua pihak. Perniagaan ini kurang terjejas berbanding jenis perniagaan yang lain. Tidak dinafikan jumlah jualan tidak serancak sebelum ini terutamanya restoran dan gerai makan, namun dengan kreativiti peniaga, perkhidmatan pesanan secara atas talian dapat dilakukan.

Begitu juga dengan barangan mentah. Ketika keselamatan untuk berada di luar rumah tidak terjamin, inisiatif peniaga melakukan perkhidmatan penghantaran menjadi tarikan pembeli. Pelbagai cara pemasaran yang cepat dan pantas pada masa kini yang memudahkan promosi dan interaksi peniaga dan pembeli. Perkhidmatan penghantaran luar juga rancak dan menjadi kebiasaan kepada masyarakat. Peniaga perlu relevan dengan perubahan teknologi dan kehendak pelanggan dalam memastikan perniagaan dapat bersaing maju.

PRODUK KESIHATAN

Antara permintaan produk yang meningkat naik akibat Covid-19 selain topeng muka adalah produk kesihatan. Rata-rata masyarakat mula mengambil berat tentang kesihatan dan imunisasi badan mereka dalam usaha mengelak daripada dijangkiti virus ini. Vitamin C adalah makanan tambahan yang paling laris di mana-mana farmasi.

Bagi sesetengah pihak, gaya hidup yang sibuk dan pengambilan makanan yang tidak teratur serta tidak berzat membuatkan produk kesihatan dan makanan tambahan menjadi pilihan. Namun, pembeli harus berhati-hati dalam pemilihan makanan kesihatan atau makanan tambahan ini. Sila dapatkan rujukan daripada doktor yang bertauliah supaya tiada kesan sampingan yang dihadapi. Pengambilan vitamin C dan lain-lain zat yang terbaik adalah daripada sumber semulajadi terutama buah-buahan dan sayur-sayuran.

Para peniaga yang ingin menceburi perniagaan makanan kesihatan dan ingin menghasilkan produk sendiri perlu mematuhi peraturan yang ditetapkan pihak berkuasa. Sekiranya bekalan diperolehi daripada pembekal, pastikan pembekal adalah yang bertauliah.



KHIDMAT PENGHANTARAN

Khidmat penghantaran secara ekonomi gig seperti sistem yang diamalkan oleh Food Panda dan Grab Food semakin mendapat sambutan terutama ketika negara sedang menghadapi ancaman Covid-19. Jika diperhatikan di taman-taman perumahan yang sunyi akibat perintah kawalan pergerakan, yang sering kedengaran adalah bunyi kenderaan dan hon syarikat penghantaran barangan dan perkhidmatan. Namun untuk bersaing dengan sistem dan jenama sedia ada yang telah kukuh agak sukar.

Bakal peniaga perlu kreatif mencari kelainan sekiranya ingin menceburi perniagaan ini. Selidik kelebihan dan kekurangan pesaing dalam menyediakan perkhidmatan yang lebih baik dan seterusnya dapat memancing pelanggan. Sebagai contoh, Food Panda hanya menyediakan perkhidmatan penghantaran makanan masak dari restoran, Pos Laju pula menyediakan perkhidmatan penghantaran barangan yang tahan lama. Adalah lebih bagus sekiranya terdapat perniagaan yang dapat meliputi barangan makanan dari restoran, runcit dan lain-lain. Fokus dan stabilkan kawasan setempat terlebih dahulu, kemudian kembangkan khidmat penghantaran dalam negeri. Ada syarikat penghantaran tertentu mengambil masa yang lama kerana parcel 'merantau ke luar negeri' beberapa hari sebelum sampai ke tangan penerima walaupun penghantar dan penerima dalam negeri yang sama. Ini menjadi kelebihan kepada anda sekiranya fokus kawasan setempat atau dalam negeri dalam memastikan penghantaran yang cepat. Seterusnya kembangkan ke negeri lain dan akhirnya dalam Malaysia. Tidak mustahil syarikat anda setanding syarikat-syarikat terkenal suatu hari nanti.



KURSUS WEBINAR & E-CONTENT

2020 menyaksikan kepesatan penggunaan teknologi dalam pelbagai urusan harian termasuk pendidikan. Kursus secara telekonferens atau webinar mula menjadi kebiasaan kepada anak kecil hingga dewasa. Walaupun terdapat perbezaan dan kelemahan berbanding pengajaran konvensional, ia menjadi keperluan kepada semua. Penutupan sekolah, institut pengajian dan pusat tuisyen menyebabkan peralihan dalam kaedah pengajaran dan pembelajaran.

Sekiranya anda mempunyai kepakaran dalam sesuatu bidang, ia menjadi kelebihan untuk melebarkan ilmu dan dalam masa yang sama dapat menjana pendapatan. Ia adalah perniagaan yang amat mudah, tiada kos yang terlibat kecuali sedikit kos data internet dan elektrik. Risiko juga amat rendah.

Apa yang perlu dilakukan oleh anda adalah pemasaran yang berkesan. Hebahan yang meluas dan penggunaan poster yang dapat menarik perhatian orang ramai.

Selain itu, ia juga menjadi platform untuk anda membina modul pengajaran dan menerbitkannya secara elektronik. Kebelakangan ini, buku konvensional kurang dikeluarkan kerana kekurangan permintaan. Pembaca mula beralih kepada e-kandungan dalam pembacaan. Ia menjadikan peluang yang luas untuk menceburi perniagaan ini



PERANTI ELEKTRONIK

Mengambil kira penjelasan idea-idea perniagaan sebelumnya, ianya menjadi relevan sekiranya penjual dan pembeli mempunyai telefon pintar, tab atau laptop. Hampir setiap remaja dan dewasa mempunyai peralatan ini, malah kanak-kanak turut memilikinya.

Kebergantungan terhadap peranti elektronik meliputi dalam komunikasi, hiburan, pendidikan, perniagaan dan banyak lagi. Bagi kebanyakan individu, ia adalah alatan pertama yang digunakan sebaik terjaga daripada tidur, dan alatan terakhir sebelum tidur. Oleh itu, seiring dengan penggunaan meluas peralatan elektronik ini dalam telekomunikasi dan urusan seharian, ia menjadi kelebihan yang baik untuk berkecimpung dalam perniagaan ini. Turut terkena tempias adalah peranti-peranti elektronik sokongan dan servis penyelenggaraan.

Perniagaan manakah yang menjadi pilihan anda? Apapun perniagaan yang dipilih, strategi pemasaran yang berkesan sangat memainkan peranan kepada kejayaan sesebuah perniagaan

