

Bagaimana Adam jayakan bisnes dalam talian?

PERSPEKTIF

Oleh
Azleen Abdul Rahim
Pakar Pemasaran Digital



PADA Mac lalu, Adam Malek memberitahu pengurus restoran piza tempat dia bekerja, yang dia tidak dapat hadir bekerja keesokan harinya kerana terpaksa ke sekolah untuk mengambil keputusan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM).

Sebenarnya, Adam hanyalah pekerja sambilan di situ, bekerja untuk sedikit wang saku sementara menunggu keputusan SPM.

Ketika di sekolah keesokan harinya untuk mengambil keputusan SPM, tiba-tiba dia mendapat panggilan daripada pengurus restoran piza yang bekerja pada syif pagi. Adam dimarahi bertubi-tubi kerana tidak datang bekerja dan tidak memberitahunya terlebih dahulu.

Sebaik sahaja habis dimarahi, Adam pun memberitahunya yang dia ada memberitahu pengurus syif petang pada hari sebelumnya tentang ketidakhadirannya itu. Tetapi mungkin pengurus syif petang itu terlupa untuk memberitahu pengurus syif pagi tentang ketidakhadirannya.

Nasi telah jadi bubur. Peristiwa-peristiwa yang digunakan ketika memaki-hamun tadi tidak boleh diterima oleh Adam. Ia terlalu pedih. Lalu Adam pun terus menuju ke restoran piza tadi dari sekolahnya untuk berjumpa dengan pengurus itu. Dia mahu berhenti kerja. Baginya maruah lebih penting daripada wang.

Adam merupakan remaja yang sangat bijak dan berkebolehan. Dia boleh membina dan membaiki komputer sendiri. Dan minatnya tentang komputer sangat mendalam. Di samping meminati perkakasan komputer, dia juga sebenarnya sangat minat berniaga.

Pengalaman buruk dimaki-hamun tadi membuatkan minatnya berniaga lebih membuak-buak. Selang beberapa hari selepas kejadian itu, dia datang meminta bantuan saya. Dia ingin belajar strategi perniagaan dalam talian, apa yang perlu dilakukan, apa yang tidak boleh dilakukan dan

bagaimana hendak memasarkannya. Saya sangat teruja kerana ini kali pertama seorang remaja berumur 17 tahun yang sangat berfikiran jauh berani datang berjumpa saya untuk mengetahui selok-belok perniagaan dan juga tentang pemasaran digital.

PANDEMIK COVID-19

Proses pembelajaran kilat pun bermula. Pada penghujung April lalu, ketika negara sedang mengalami pandemik Covid-19, Adam dengan selambanya mewujudkan kedai maya di platform e-dagang terkenal, *Shopee*. Dia tidak menyediakan khidmat membina atau membaiki komputer di sana kerana dia tahu ia sangat tidak produktif.

Sebaliknya dia menjual alat-alat ganti komputer terpakai dan yang baharu. Ketika seluruh negara bergelombang dengan masalah-masalah pekerjaan, dibuang kerja, tiada gaji bulanan dan lain-lain lagi, Adam dalam diam-diam menerima tempahan demi tempahan daripada pembeli walaupun baharu seminggu dua berniaga.

Pada penghujung Mei, jua-

lan terkumpul Adam sebanyak RM5,200. Keuntungannya pula mencecah lebih RM2,000 sebulan.

Amaun yang kecil tetapi bagi saya, Adam sangat berjaya. Walaupun dia tiada pengalaman berniaga sebelum ini dan walaupun jumlah yang diperolehinya tidak begitu besar, yang penting dia berjaya mewujudkan perniagaan sendiri tanpa modal yang besar dan mempunyai keuntungan pula.

Sebenarnya, perniagaannya itu jauh lebih baik daripada perniagaan-perniagaan besar yang lain di luar sana yang meraih pelaburan berjuta-juta ringgit, masuk televisyen dan surat khabar sana-sini, mempunyai media sosial yang glamor tetapi hakikatnya mengalami kerugian tahun demi tahun.

Beberapa hari lepas, saya berjumpa dengan Adam sekali lagi. Saya tidak bertanya kepadanya berapa jualanannya pada Jun dan Julai, tetapi bertanya tentang apakah faktor penyumbang kepada kejayaan kecilnya?

Katanya, mungkin ini. Pertama, pemahaman konsep dan selok-belok perniagaan sangat

penting. Kedua, pemilihan perniagaan yang dia minat, yang dia yakin mampu melakukannya. Ketiga, faktor jenis produk yang dijual pula perlu sering dicari oleh pengguna. Keempat, mungkin pemilihan vendor yang membekal produk perlu berkualiti juga. Kelima dan yang terakhir ialah sedikit peruntukan kewangan untuk membuat iklan di dalam platform e-dagang.

Seterusnya, dia memilih platform e-dagang kerana dia tidak perlu memikirkan tentang kos pembuatan laman web, platform pembayaran, pemasaran digital yang pelbagai dan pencarian trafik. Saya pernah memberitahu Adam, kejayaan sesebuah perniagaan digital bukan terletak kepada pemasaran digital semata-mata tetapi juga kualiti produk dan pengalaman manis yang diterima pelanggan. Di samping itu, usahawan baharu pasti akan membuat kesilapan demi kesilapan. Jadi, proses kesabaran ketika membetulkan kesilapan juga sangat penting. Jika kesemua ini dilakukan dengan baik, hampir pasti kejayaan akan datang.