

# TIPS MEMILIH RAKAN USAHANIAGA BAHARU

## Sikap Keterbukaan & Cara berkomunikasi

---

1. Rakan usahaniaga harus berhati-hati dalam menyuarakan pandangan, komen dan pandangan masing-masing semasa dalam perbincangan atau mesyuarat untuk mengelakkan isu komunikasi dan salahfaham yang boleh timbul.
2. Setiap individu perlu bersikap terbuka dan bertoleransi apabila mempunyai latarbelakang, pengalaman, pengetahuan yang tidak sama mengenai bidang pasaran yang diceburi.
3. Sikap dan personaliti yang berbeza boleh menyukarkan rakan usahaniaga berbincang dan membuat keputusan tentang segala aspek yang berkaitan dengan operasi pengurusan perniagaan.

## Perkongsian Pengetahuan, Kepakaran Idea & Kemahiran

---

1. Idea, kebolehan, dan kemahiran sesama rakan usahaniaga baharu dapat memberikan kelebihan bersaing kepada firma baharu terutamanya bagi mereka yang ingin mengembangkan pasaran ke peringkat global.
2. Gabungan pengetahuan, kepakaran idea dan kemahiran boleh diperolehi dan diseimbangkan sesama rakan kongsi niaga baru demi kepentingan masing-masing.
3. Penggunaan pembangunan teknologi terkini dan sumber maklumat semasa yang boleh diaplikasikan ke dalam industri atau bidang perniagaan yang diceburi akan dikongsi bersama dengan rakan usahaniaga yang lainnya.
4. Sebagai contoh, perkongsian atau gabungan kepakaran dan kemahiran pemasaran, modal serta teknologi daripada satu pihak dengan pihak yang lain.

### Bilangan Dan Saiz Pasukan Usahaniaga Baharu

---

1. Sesebuah usahaniaga baru boleh dijalankan sama ada oleh seorang individu yang menjadi akan pengasas firma tersebut ataupun gabungan beberapa orang individu yang akan menjadi sekumpulan pengasas bersama bagi usaha niaga tersebut
2. Sekumpulan pengasas boleh membentuk satu pasukan usahaniaga yang mantap dari segi kepelbagaian bakat, kemahiran, pengetahuan serta kepakaran masing-masing akan mampu menghasilkan pelbagai ide, sumber, pendapat dan pandangan, sokongan psikologi, serta jaringan perhubungan profesional yang dimiliki oleh setiap seorang

### Pengalaman Bekerjasama

---

1. Rakan usahaniaga baharu yang kukuh dan mantap adalah apabila setiap individu mempunyai pengalaman bekerjasama antara satu sama lain. Ini kerana ianya melibatkan isu kepercayaan dan keselesaan untuk berkerja bersama-sama.
2. Keefisyenan dan produktiviti firma perniagaan boleh dipengaruhi faktor sama ada mereka pernah atau belum pernah lagi bekerjasama antara satu sama lain sebelum dan selepas penubuhan usahaniaga baharu tersebut.
3. Individu yang pernah bekerjasama secara baik pada masa lepas akan lebih berupaya untuk berinteraksi dan bekerjasama dengan efektif pada masa akan datang, dan begitu juga sebaliknya.

**DISEDIAKAN OLEH:**

**MERLYN RITA ANAK BUNCHA,**

**PENSYARAH PROGRAM KEUSAHAWANAN,**

**FAKULTI PERNIAGAAN, EKONOMI DAN PERAKAUNAN,**

**UNIVERSITI MALAYSIA SABAH.**

**[merlyn@ums.edu.my](mailto:merlyn@ums.edu.my)**