

CABARAN DALAM BERBISNES

Menjadi seorang usahawan bukanlah satu perkara yang mudah. Untuk menjadi seorang usahawan yang berjaya pelbagai dugaan dan rintangan yang perlu ditempuhi. Tiada kejayaan yang datang bergolek tanpa ada usaha untuk mendapatkannya. Hanya individu yang tabah dan cekal mampu untuk bertahan di dalam dunia perniagaan yang penuh dengan cabaran ini. Tambahan pula di zaman perkembangan teknologi masa kini, produk dan perkhidmatan yang ditawarkan haruslah seiring dengan pemodenan agar dapat bersaing dengan pasaran luar di samping memenuhi keperluan dan kehendak pengguna yang pelbagai. Berikut adalah antara cabaran yang perlu ditempuh oleh setiap usahawan!

TIDAK ADA PERANCANGAN JANGKA MASA PANJANG

- Perniagaan tidak mempunyai arah tuju disebabkan peniaga tidak mempunyai pelan perancangan perniagaan. Disebabkan itu, perniagaan tidak mampu untuk bertahan lama.

TIDAK TAHU KENAPA BERNIAGA

- Peniaga tidak menetapkan matlamat dalam berniaga. Tanpa matlamat, maka susah untuk merangka strategi dan pelan tindakan.

TIDAK ADA ILMU DALAM PERNIAGAAN

- Tidak faham dengan konsep perniagaan.
- Tanpa memahami ilmu asas, maka sukar bagi peniaga untuk mengetahui serta memahami selok-belok dalam menguruskan perniagaan.

TIDAK PANDAI BERSAING

- Takut rugi dan kalah dalam persaingan sehingga sanggup buat perkara yang melangkahi batas.
- Antara punca peniaga tidak mahir dalam bersaing adalah disebabkan kurangnya ilmu dalam perniagaan.

TIADA BIMBINGAN

- Tidak mempunyai inisiatif untuk mencari mentor atau guru yang boleh membimbing mereka menjalankan perniagaan.
- Tanpa bimbingan dari mereka yang berpengalaman, maka sukar bagi peniaga untuk terus kekal dan melangkah setapak ke hadapan.

TINDAKAN YANG TIDAK PASTI

- Tanpa matlamat dan perancangan yang jelas, maka setiap tindakan yang diambil akan penuh dengan ketidakpastian dan dikhuatiri akan memberikan kerugian kepada perniagaan.

DITERBITKAN OLEH:

INTERIM (SEKSYEN 5) SEM. II, 20/21
UMS SPRINT WEBINAR - "JANA
PENDAPATAN DI MUSIM PANDEMIK
COVID19"

