



dudukdantulis@ums

e-Rencana

Tiada siapa menduga Wawasan 2020 dilanda pandemik dahsyat COVID-19. Seluruh dunia mewartakan darurat bagi mengawal penularan virus senyap ini. Perintah kawalan pergerakan (PKP) di



Malaysia telah melepasi fasa ke-empat, sebelum boleh diisytiharkan bebas dari virus tersebut. Banyak aktiviti sosio-ekonomi tergendala sepanjang tempoh PKP. Masyarakat menjadi semakin sensitif kepada keperluan sokongan fizikal, emosi dan monetari terutama dalam kalangan individu yang

kehilangan pekerjaan dan pemilik perniagaan yang pendapatannya terjejas.

Bagi individu bergelar usahawan, tempoh PKP yang berlarutan sudah tentu memberi kesan kepada operasi perniagaan mereka. Rantainya pengagihan yang terputus di samping kekurangan rizab tunai mengakibatkan sebahagian besar usahawan terpaksa memikirkan kaedah terbaik bagi memastikan kelangsungan pendapatan.

Tidak semua usahawan berupaya meneruskan perniagaan mereka semasa krisis, malah ada yang belum bersedia berniaga dari rumah. Justeru, tempoh kuarantin inilah seharusnya dijadikan ruang dan peluang untuk melakukan refleksi terhadap perniagaan mereka.

Ruang Refleksi Kreativiti Usahawan

- Dr. Noor Fzlinda Fabeil

Umum melihat usahawan sebagai individu unik yang mampu memotivasikan diri sendiri walaupun didepani tekanan. Kemahiran berfikir secara kreatif di samping sifat tabah yang sedia tertanam di jiwa usahawan mampu menjadikan mereka individu yang berdaya tahan ketika menghadapi krisis.

Tempoh pelaksanaan PKP adalah waktu paling sesuai kepada usahawan menilai semula bentuk perniagaan dan kompetensi diri agar terus bertahan menghadapi pasca pandemik COVID-19. Dikongsikan **lima refleksi kreativiti** yang sesuai dilakukan usahawan mikro agar dapat memberi impak lebih positif sebaik sahaja penularan wabak COVID-19 berakhir:-

(i) Kemaskini maklumat pelanggan

Gunakan tempoh krisis ini untuk mengemaskini maklumat pelanggan, terutama pelanggan utama. Pengkalan data pelanggan boleh dibangunkan daripada transaksi perniagaan terdahulu melalui rangkaian Whatsapp Group, Facebook Page atau aplikasi mudah alih yang lain seperti Instagram atau Telegram. Kaji corak dan keutamaan pembelian pelanggan agar usahawan boleh mengiklankan produk bersesuaian dengan kehendak semasa pelanggan.

(ii) Tambahbaik rekod kewangan dan belanjawan

Usahawan boleh menggunakan kesempatan PKP ini untuk mengemaskini penyata kewangan dengan menyediakan jangkaan perbelanjaan dan pendapatan mengikut rancangan perniagaan semasa dan pasca

COVID-19. Cuba buat unjuran keperluan perbelanjaan dan prestasi perniagaan untuk tempoh 24 bulan dari tempoh PKP dengan mengambil kira kesan krisis kepada jualan, pekerja, rantaian bekalan dan rizab tunai. Melalui rancangan kewangan yang teliti, usahawan dapat merancang strategi yang sesuai untuk kelangsungan pendapatan pada masa hadapan.

(iii) Tingkatkan pengetahuan dan kemahiran

Berada tetap di rumah sepanjang PKP tidak seharusnya dijadikan penghalang kepada usahawan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemahiran. Malah ada di antara usahawan mikro mula berjinak dengan kaedah jualan atas talian apabila pelanggan mula beralih kepada cara membeli-belah alternatif. Gunakan tempoh PKP ini untuk mempelajari kaedah pengiklanan atas talian dan aplikasi mudah alih, serta teknik jualan 'cash on delivery'. Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) contohnya menawarkan kursus atas talian secara percuma melalui program e-Usahawan tentang teknik jualan menggunakan Facebook dan Instagram. Di samping itu, usahawan perlu melengkapkan diri dengan maklumat situasi ekonomi semasa serta bentuk sokongan perniagaan yang disediakan oleh agensi kerajaan untuk pemulihan perniagaan pasca COVID-19.

(iv) Ceburi perniagaan baharu

Krisis COVID-19 memberi peluang kepada usahawan menceburi perniagaan baharu yang berpotensi memberi pulangan menarik. Antara jenis perniagaan yang dijangka berpotensi besar adalah perkhidmatan sanitasi bangunan dan pejabat, perkhidmatan penghantaran, industri pelancongan domestik dan 'digital freelancing' seperti perkhidmatan pembangunan laman web perniagaan. Selain itu, usahawan juga boleh menumpukan kepada pembangunan produk makanan dan kesihatan asas seperti pembuatan kek dan roti, peralatan kesihatan seperti topeng muka, sarung tangan dan cecair pembasmi kuman. Produk ini bukan sahaja kini mendapat permintaan tinggi masyarakat tetapi juga bakal menjadi produk penting sepanjang masa pasca COVID-19.

(v) Jalin kerjasama dengan pembekal, usahawan dan pelanggan

Gunakan tempoh PKP ini untuk berunding dengan komuniti usahawan, pembekal dan pelanggan tentang pendekatan yang efisien untuk memastikan kelangsungan bekalan produk ke pasaran. Usahawan boleh mula

berbincang dengan pembekal atau penghantar (runner) tentang keupayaan mereka untuk beroperasi dalam rantaian penawaran dengan kos atau harga yang dipersetujui. Usahawan juga memperoleh manfaat daripada aktiviti berpersatuan dengan komuniti usahawan kerana dapat bertukar pendapat dan saling memotivasi.

Walau apa pun cabaran mendepani kita, kehidupan perlu diteruskan. Krisis COVID-19 mungkin berakhir di suatu masa yang ditentukan-NYA, tetapi kehidupan normal baharu ini akan terus menjadi kebiasaan. Krisis COVID-19 memberi peluang kepada usahawan menguatkan kedudukan perniagaan dalam menghadapi kejutan luarbiasa.