

Selamat Datang ke Siri Artikel dan cerita-cerita menarik berkaitan idea-idea luar biasa yang membawa keuntungan dan pulangan lumayan kepada penciptanya!

TUKAR STRATEGI BISNES

Ismail mengusahakan bisnes gerai tomyam di Kajang sejak tahun 2002 lagi. Asalnya gerainya adalah satu-satunya gerai tomyam di kawasan tersebut. Lokasinya strategik, berhampiran dengan beberapa buah sekolah pula.

Namun satu demi satu pesaing muncul dan Ismail seolah-olah tenggelam punca kerana pelanggan semakin kurang dan tentulah pendapatannya semakin merosot!

Bila kami (Ismail dan penulis) berbincang, antara kelemahan utama bisnes tomyam Ismail ialah beliau tidak tahu memasak sama sekali! Selama ini beliau hanya bergantung kepada tukang masak yang diupahnya secara sepenuh masa.

Tukang masak yang silih berganti menyebabkan beliau gagal mengekalkan mutu dan rasa masakan di gerainya. Sebab itulah pelanggan lari!

Kami seterusnya cuba perah otak (brainstorm) mencari jalan keluar kepada masalahnya itu. Dipendekkan cerita, rumusannya beliau kena ubah jenis bisnes kepada menjual sesuatu jenis makanan yang siap (ready to serve) atau separa siap.

Fikir punya fikir, bersandarkan pemerhatian suasana persekitaran, Ismail dapat idea dan strategi bisnes yang baru iaitu menjual makanan segera seperti burger, kentang goreng, bebola makanan laut dan juga aiskrim!

Peralatan dapur telah berubah dari kualiti kepada deep fryer. Hidangan aiskrim pula tak jauh beza dari Swensen atau Baskin Robbins! Bisnes beliau laris! Setiap hari beliau berupaya menjual lebih kurang 300 biji burger, 20 kg kentang goreng dan 30 liter aiskrim!

Dalam masa 1 bulan, beliau buka sebuah lagi gerai di Puchong! Nampaknya strategi 'kelainan' yang dicubanya menjadi!

Anda nak tahu siapa pelanggan utamanya?

Budak-budak sekolah! Mereka kata gerai Ismail macam McDonalds!

Mesej & Pengajaran:

Atasi persaingan dengan strategi luar biasa. Menjadi berlainan dari bisnes orang lain meletakkan anda dalam kelas anda tersendiri!

IDEA YANG TAK TERLINTAS DI FIKIRAN!

Apabila kilang tempatnya bekerja tutup operasi, Pn. Rozita terpaksa menjual nasi campur di kawasan kediamannya, Taman Rasah Jaya, Seremban untuk mencari pendapatan menampung kehidupan.

Kewujudan banyak bisnes kecil-kecilan seumpamanya menyebabkan jualan Rozita kurang memuaskan. Apatah lagi, gerai nasi campur lain seakan-akan ada pelanggan setia masing-masing. Sukar rasanya hendak bersaing.

Rozita tahu beliau mesti cari jalan lain untuk meneruskan bisnesnya. Berbekalkan panduan ebook yang diperolehinya dari laman web www.ideaBISNESluarbiasa.com (ehem..ehem), Rozita cuba mengenalpasti kelainan yang boleh ditawarkannya.

Bila berhubung melalui email, penulis menasihatkannya agar mencari lokasi yang tak mungkin para pesaingnya pilih sebagai tempat bisnes disamping mencari produk makanan yang belum ada di tempat baru tersebut.

Secara gila-gila dan berjenaka, penulis berkata, "*Cubalah bisnes kat restoran cina!*". Rozita tak menjawab email saya, marah agaknya.

Selang 2 minggu selepas email mengarut saya itu, Rozita email saya semula dan memberitahu beliau dah mula bisnes di Food Court cina berhampiran rumahnya!

Rozita merupakan satu-satunya peniaga Melayu di Food Court tersebut. Beliau jual makanan tradisi Melayu seperti nasi serai, nasi tomato, nasi minyak dan pelbagai jenis rendang.

Jualannya laris! Dengan gembira Rozita menyatakan, beliau tak sangka orang cina sebenarnya **suka gila** dengan masakan Melayu, terutamanya rendang ayam! Tak menang tangan dibuatnya!

Sekarang beliau dah mula jadi mini caterer! Tahun Baru Cina yang lalu, Rozita dapat banyak tempahan dari pelanggan cina untuk bekalkan masakan rendang untuk majlis Makan Besar tahun baru!

Mesej & Pengajaran:

Kadang-kala kita perlu melakukan sesuatu yang luar biasa untuk meletakkan diri atau bisnes kita di kedudukan yang sewajarnya!

PENYELESAIAN MASALAH YANG MENGUNTUNGKAN

Abdul Aziz dan isterinya mempunyai hobi yang menarik, iaitu membeli pelbagai perabot hiasan rumah dan juga cenderamata setiap kali melancong samada di dalam atau luar negara.

Akibatnya, rumahnya dah penuh sesak dengan pelbagai perabot dan hiasan. Hendak berkemas, tak tahu mana nak dihumbankan pula semua barang-barang itu. Tambahan pula, Aziz bercadang hendak mengubah suai rumahnya itu. Bertambah pening kepala beliau dibuatnya.

Suatu hari, beliau dapat idea untuk menyelesaikan masalahnya itu. Beliau bercadang nak buat **garage sale** (jualan barang terpakai)! Maka habislah setiap ceruk kawasan perumahan termasuk kedai diedarkannya risalah tentang garage sale tersebut.

Sambutan agak perlahan. Tetapi masuk minggu kedua, rumah beliau yang dijadikan **showroom** tersebut diserbu bagaikan ada kenduri! Perabot dan hiasan beliau yang sememangnya bermutu mendapat perhatian. Ringkasnya, jualan tersebut dah cover renovation!
kos

Memandangkan potensi bisnes sebegini, Aziz menyewa sebuah rumah kosong dan menjadikannya sebagai pusat garage sale. Selain menjual, beliau turut membeli barangan terpakai dari orang ramai. Nampaknya Aziz masih boleh meneruskan hobinya membeli perabot dan hiasan rumah, tetapi pada harga murah dan menjualnya dengan keuntungan!

Hobi beliau memang berbaloi!

Mesej & Pengajaran:

Dengan pemikiran kreatif dan inovatif, segala permasalahan boleh diubah menjadi peluang yang menguntungkan!

SPOOKSTERS TOUR

Ini juga satu idea bisnes yang menarik!

Seorang lelaki Serani bernama Francis bekerja sebagai seorang Tour Guide sambilan dengan sebuah agensi pelancongan tempatan di KL. Bergaul dengan para pelancong luar saban hari, beliau mendapati kebanyakan pelancong barat mengharapkan sesuatu kelainan dalam lawatan mereka ke KL, terutamanya pada waktu malam. Maklumlah setakat pusat membeli-belah, disko dan kelab malam tu dah memang budaya dan kebiasaan di negara asal mereka.

Pada satu ketika, beliau mendapat ilham bagaimana untuk memenuhi kehendak para pelancong berkenaan. Beliau menubuhkan sebuah syarikatnya sendiri bernama Spooksters Enterprise dan bermodalkan sebuah van second hand, beliau memulakan bisnes tour guide sendiri.

Francis secara peribadin ya adalah peminat cerita-cerita seram dan hantu. Sebagai anak jati KL, beliau tahu di mana kawasan yang berhantu dan menyeramkan. Dari itu, beliau menawarkan lawatan ke tempat yang menyeramkan kepada para pelancong dengan bayaran RM168 seorang pada satu sesi lawatan.

Ternyata idea Francis itu memuaskan hati para pelanggannya kerana lawatan yang meremangkan bulu roma itu adalah sesuatu yang baru dan menjadi kenangan kepada para pelancong berkenaan.

Rakan-rakan beliau di agensi pelancongan menyokong bisnes ini dengan mempromosikannya kepada pelancong di agensi mereka dan lebih menarik, pelancong yang telah mendapatkan khidmat Francis selalunya memberitahu pengalaman mereka kepada rakan-rakan di negara masing-masing. Sudah tentunya mereka mencari Francis dalam kunjungan mereka ke KL.

Apa yang bagusnya, Francis menjalankan bisnesnya ini hanya pada waktu malam dan beliau masih menjalankan tugas sebagai tour guide sambilan di agensi pelancongan pada siang harinya!

Syabas Francis!

Mesej & Pengajaran :

- *Sentiasa kenalpasti kekurangan atau kelemahan dalam pasaran sedia ada.
- *Cari jalan untuk menawarkan perkhidmatan anda dengan mengatasi kekurangan atau menyelesaikan permasalahan sedia ada.
- *Cari kelainan! Sudah tentulah dengan idea-idea kreatif dan luar biasa..!!

PET ROCKS

Gary Dahl, seorang eksekutif firma pengiklanan berbual dengan rakannya di sebuah pub mengenai lecehnya memelihara binatang peliharaan. Rakyat Amerika membelanja banyak wang untuk memelihara haiwan termasuk makanan, perubatan dan juga permit dari majlis tempatan.

Gary merasakan ada cara lebih baik untuk mempunyai binatang peliharaan yang tidak memerlukan masa, perhatian, wang dan juga soal kebersihan! Beliau akhirnya mendapat satu idea!

Gary memperkenalkan 'BATU' untuk dijadikan peliharaan! Batu berbentuk bujur diletakkan di dalam kotak yang mempunyai lubang untuk 'pernafasan' dan tangkai, memudahkan untuk dibawa ke mana-mana.

Ideanya mudah. Anggap batu ini seperti haiwan peliharaan, cuma ianya mudah dijaga dan tidak mengotorkan. Ini adalah adalah revolusi baru dalam memelihara binatang. Batu yang tidak bernyawa!

Lebih hebat lagi, Pet Rock ini dijual lengkap dengan buku panduan bagaimana hendak memelihara batu peliharaan ini! Gila bukan?

Sungguh tidak dijangka, Pet Rock mendapat sambutan amat luar biasa! Gary berjaya menjual lebih daripada sejuta unit! Sebelum menjual produk unik ini, Gary telah menetapkan harga jualannya sebanyak \$3.99 dengan keuntungan sebanyak \$1 untuk dirinya bagi setiap unit.

Dengan terjualnya lebih dari sejuta unit, Gary menjadi jutawan sekelip mata! Anda boleh tahu lebih lanjut mengenai Pet Rock ini dari <http://getresponse.com/t/8956442/568481/162902352/> atau search 'pet rock' dalam Google.

Mesej & pengajaran:

Manusia selalu terpesona dengan keunikan, kelainan dan sesuatu yang diluar kebiasaan.

Hanya mereka yang bijak yang akan mengaut keuntungan & faedah daripada keadaan ini!

IDEA KREATIF, SIMPLE TETAPI HEBAT!

Saya menuju ke Post Office Mid Valley pada jam 8.00am untuk menghantar pesanan CD-ROM 'Idea-Idea Bisnes Yang Hebat & Luar Biasa!' kepada para pelanggan saya tetapi rupanya post office di situ buka pukul 10.00am! Maka terpaksa saya menunggu di situ, lagipun saya ada temujanji dengan pelanggan lain pada pukul 10.30am di Mid Valley juga.

Saya pun berjalan-jalan tetapi tiada satu kedai pun yang dibuka. Yang kelihatan hanyalah pekerja pembersihan dan juga pekerja2 kedai yang membuat persiapan untuk perniagaan hari itu.

Tetiba saya terpandang seorang apek tua yang menolak sebuah shopping trolley yang sarat berisi vacuum cleaner dan peralatan mencuci lainnya. Saya perhatikan beliau masuk ke sebuah kedai lalu memulakan kerjanya... mencuci dan membersihkan kedai!

Saya hanya memerhatikan beliau bergerak dari sebuah kedai ke kedai yang lainnya. Setelah selesai mencuci kedai ke 7, beliau berjalan ke bangku untuk berehat sebentar. Saya pun pergi ke arahnya dan duduk di sebelah beliau.

Saya katakan saya tertarik dengan apa yang dilakukannya dan ingin berbual dengannya sebentar. Beliau tersenyum lalu ketawa.

Namanya Liew Kok Chan berusia 65 tahun. Hidup bersendirian setelah kematian isterinya 10 tahun lepas. 3 anaknya sudah berkahwin tetapi dah migrate ke UK, USA dan Australia.

Uncle Liew mengatakan beliau merupakan pesara kerani di jabatan kesihatan. Namun disebabkan kesunyian dan juga untuk menampung perubatan penyakit diabetesnya, beliau harus mencari pendapatan tambahan.

Pada umurnya 65 tahun, siapakah yang ingin mengambilnya bekerja? Lalu beliau berfikir mencari idea terbaik untuk mendapatkan wang dengan kudrat yang ada padanya! Nak tahu apa ideanya itu?

Dengan bantuan jiran, beliau mengambil upah sebagai pembersih di sebuah kedai di Mid Valley dengan upah RM10 sehari. Kerjanya ialah vacuum lantai, buang sampah dan lap cermin. Itu sahaja! Semuanya boleh disiapkan dalam masa 15 minit sahaja!

Uncle Liew bekerja dengan tekun dan ini menarik minat ramai lagi pemilik kedai yang lainnya! Beliau bawa peralatan sendiri dan upahnya berpatutan. Ini menarik pemilik-pemilik kedai lainnya untuk mendapatkan khidmatnya!

Maka bermulalah kerjaya baru Uncle Liew sebagai pencuci 'freelance' di Mid Valley.

Kini, Uncle Liew bertanggungjawab membersihkan 20 kedai setiap hari!
Bayangkanlah... 20 kedai x RM10 = RM200 sehari!

RM200 sehari x 7 hari seminggu = RM1,400 seminggu!
Ini bermakna pendapatan beliau RM5,600.00 sebulan!!

Anda bagaimana? Kerja 9-5 anda memberikan pendapatan sebanyak itu? Lihatlah Uncle Liew menggunakan ideanya yang simple tapi luar biasa untuk meraih pendapatan hanya kerja sambilan selama 5 jam sahaja sehari!

Uncle Liew mendapat banyak permintaan tetapi terpaksa menolaknya kerana itu sahaja yang termampu dilakukannya. Maklumlah...orang tua.

Bagaimana? Tidakkah anda mahu menggunakan idea anda sendiri untuk pendapatan yang lumayan?! Fikirkanlah!

Mesej & pengajaran:

Idea kreatif dan luar biasa bukan milik seseorang individu sahaja. Ianya tidak mengira bangsa, umur, jantina, keturunan dan pangkat. Pokoknya bagaimana anda menggunakan akal fikiran untuk mencapai sesuatu! Pasti boleh!

JUAL KEMAHIRAN MENCURI

Seorang bekas pencuri dari Minnessota, Amerika Syarikat mendapat idea untuk membuat keuntungan daripada pengetahuan dan kemahirannya mencuri. Beliau bercadang untuk menulis buku dan menjualnya!

Jangan salah sangka. Beliau bukan menulis buku panduan bagaimana untuk mencuri. Sebaliknya beliau menulis buku panduan khusus untuk para pemilik kedai dan pasaraya bagaimana untuk mengatasi masalah kakitangan atau pelanggan yang suka menipu dan mencuri barangan ataupun wang tunai.

Buku panduan berharga \$50 yang dijual secara pos (mail order) itu mendapat sambutan menggalakkan daripada para pengusaha kedai dan pasaraya di seluruh Amerika dan Kanada! Kandungan buku panduan itu sangat berkesan kerana ia mendedahkan taktik dan helah yang sering digunakan oleh pelanggan dan kakitangan yang suka mencuri!

Salah seorang pemilik pasaraya yang amat berpuas hati dengan buku tersebut mendedahkan beliau dapat menyelamatkan kerugian sebanyak \$25,000 setahun setelah membaca buku itu!

Begitulah, kemahirannya mencuri telah mendatangkan pendapatan sebanyak \$500,000 hanya dengan menjual buku tersebut! Kini beliau tidak perlu mencuri lagi.

Mesej & pengajaran:

Hanya satu (1) idea yang hebat... ianya akan mengubah kehidupan anda selamalamanya!

Jual Kuih Harga 10 Sen Di Bazar Ramadan!

Saya terbaca kisah ini dalam akhbar Utusan Malaysia yang mengisahkan dua beradik dari Baling, Kedah menjalankan bisnes jual kuih juadah berbuka puasa di Bazar Ramadan.

Punca bisnes kuih dua beradik dapat perhatian sehingga keluar di surat khabar adalah kerana mereka jual kuih pada harga yg paling minima iaitu 10 sen setiap satu.

Dahlah sekarang ni harga barang meningkat naik, bagaimana pula mereka ni jual pada harga yang amat rendah?

Sebenarnya dua beradik ni bijak kerana dapat baca suasana semasa. Ini analisis saya:

1. Sekarang ni musim inflasi. Orang pun semakin berhati-hati dalam perbelanjaan mereka. Jadi jual kuih pada harga 10 sen setiap satu pasti akan menarik minat pelanggan.
2. Saiz kuih jualan dua beradik ni kecil sedikit daripada saiz biasa tetapi tidak kompromi dari segi mutu dan rasa. Kos pun kurang sedikit. Lagipun sekarang ni kan bulan puasa... bagus juga makan kuih bersaiz kecil. Taklah nanti kita terlalu kekenyangan sangat.
3. Seperti yang selalu saya kata, kelainan pasti akan menarik perhatian dan minat pelanggan. Bisnes kuih dua beradik ni buktinya. Bisnesnya biasa sahaja, tetapi dengan sedikit gimik, strategi dan kelainan, bisnes kuih mereka ni dapat perhatian sehingga keluar surat khabar! Dah keluar surat khabar, lagi ramailah yang akan datang beli kuih mereka. Sebab apa? Sebab bisnes mereka berlainan dari kebiasaan. Orang pun pasti berminat nak tengok lebih dekat dekat.

Khabarnya mereka jual 22 jenis kuih dan purata keuntungan setiap jenis kuih adalah antara RM10 - RM15 sehari. Disebabkan keunikan bisnes mereka ini, gerai mereka laris dan jualan habis dalam masa yang amat singkat.

Mesej & pengajaran:

Kita boleh bisnes apa sahaja, tetapi pastikan anda memperkenalkan kelainan dan keunikan dalam bisnes anda itu.

Mengapa Kebanyakan Bisnes Sukar Capai Kejayaan?

Rahsia utama untuk mencapai kejayaan dalam perniagaan komersial ialah 'menjadi unik'.

Seringkali saya mengulangi perkara ini kepada rakan-rakan bisnes dan juga pelanggan saya – anda mesti menawarkan solutions atau penyelesaian permasalahan dalam bentuk produk ataupun perkhidmatan yang belum ada sesiapa tawarkan lagi! Kebanyakan syarikat perniagaan hanya masuk ke dalam pasaran dan melakukan sama seperti apa yang peniaga lain lakukan. Ini jelas dari pandangan dan persepsi masyarakat.

Dengan cara ini, anda tidak akan ke mana-mana. Sekiranya anda tiada sebarang kelainan atau keunikan untuk ditawarkan, anda umpama penjual sayur di pasar-pasar – anda menawarkan produk yang SAMA seperti peniaga lain. Anda hanya berupaya mendapatkan lebih ramai pelanggan sekiranya anda sanggup menurunkan harga jualan sayuran anda. Dan ini bukanlah caranya untuk menjadi kaya!

Tanya diri anda sendiri persoalan ini, mengapakah sesetengah barangan itu mahal harganya berbanding dengan barangan yang lain? Ianya kerana barang yang mahal itu unik, jarang dijumpai ataupun sukar didapati. Sebaliknya, barangan yang murah pula amat mudah didapati di mana-mana sahaja!

Sekiranya matlamat anda adalah untuk membuat keuntungan, anda harus pastikan yang anda berupaya menjadikan diri, bisnes dan produk anda unik; bukannya menawarkan persamaan seperti 'komoditi' yang lainnya. Sekiranya anda menawarkan sesuatu yang biasa-biasa sahaja, tiada apa yang membezakan anda dengan peniaga yang lain, melainkan harga. Inilah yang mesti anda elakkan kerana anda terpaksa menurunkan harga jualan dan juga mengurangkan margin keuntungan bisnes anda. Kalau ini berterusan, tidak lama lagi bisnes anda akan 'gulung tikar'!

Tetapkan matlamat anda dalam setiap perkara yang anda lakukan; samada merancang, menjalankan, mengurus dan membangunkan bisnes anda, tumpuan utama haruslah diberikan kepada menawarkan keunikan dan kelainan!

Setiap aspek bisnes anda itu pula – daripada membangun atau mengeluarkan produk atau perkhidmatan sehinggalah kepada promosi dan juga penjualan kepada pelanggan – mestilah mempunyai ciri-ciri keunikan. Dan ianya bukan sahaja unik semata-mata tetapi keunikan itu mestilah boleh difahami dan dihargai oleh para pelanggan atau target market anda!