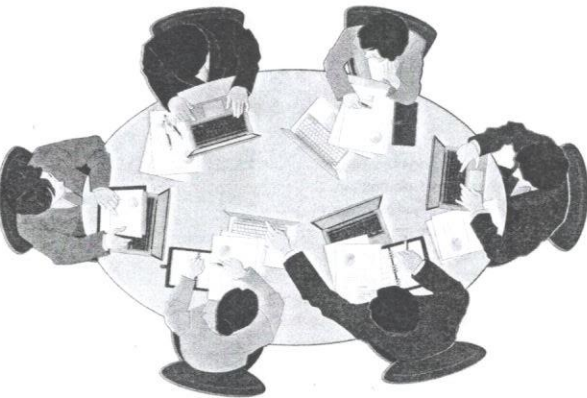


Kepentingan Menilai Peluang Perniagaan



KEUSAHAWANAN adalah berkaitan dengan penambahan nilai. Hal ini bererti nilai harus dijanakan oleh usahawan itu sendiri untuk dinikmati oleh pengguna dan seterusnya pengedar serta peruncit. Persoalannya, bagaimanakah nilai ini dapat diukur? Perkiraan mudah atau *rule of thumb* yang diguna pakai oleh pemodal teroka dan pemodal berisiko ialah kadar margin kasar haruslah antara 35 peratus hingga 40 peratus.

Kadar pertumbuhan yang perlahan juga merupakan sesuatu yang tidak positif kerana gagal menghasilkan nilai yang diharapkan.

Penilaian penting yang harus dilakukan terhadap sebarang peluang perniagaan ialah sama ada hal tersebut dapat menghasilkan margin kasar seperti ini atau sebaliknya. Hal ini disebabkan oleh margin yang tinggi boleh menjanakan keuntungan yang tinggi. Di samping itu, pemodal juga tidak teragak-agak untuk membiayai perniagaan yang mempunyai margin yang tinggi kerana dapat membawa risiko yang rendah.

Persoalan yang dihadapi oleh setiap usahawan ialah berapa besarkah saiz peluang perniagaan yang harus direbut dan diceburinya? Perkara ini bergantung pada keupayaan mereka ketika mengurus perniagaan itu secara cekap dengan tenaga kerja yang ada dan modal yang boleh didapati. Selain mengambil kira saiz peluang perniagaan itu, usahawan juga menitikberatkan jangkaan kadar pertumbuhan perniagaan tersebut.

Mereka menyedari bahawa kadar pertumbuhan terlalu tinggi bukanlah sesuatu yang positif kerana hal ini akan menarik lebih banyak pesaing dan sukar untuk diurus. Walau bagaimanapun, kadar pertumbuhan yang perlahan juga merupakan sesuatu yang tidak positif kerana gagal menghasilkan nilai yang diharapkan dan sukar bagi mendapatkan pelabur yang mahir untuk menjadi pemegang saham.

Terdapat dua isu yang penting bagi setiap usahawan, iaitu berapa banyak keuntungan yang boleh didapati dan daripada mana keuntungan itu dapat dihasilkan? Mereka harus mengetahui kunci perniagaan yang boleh menjawab kedua-dua soalan tersebut. Sebagai contohnya: Adakah mereka boleh mendapat keuntungan dengan membekalkan roti atau barangan lain kepada peruncit yang mengalami masalah bekalan daripada pembekal yang sedia ada?

Keupayaan bergerak segera pantas untuk mengambil peluang daripada masalah bekalan ini adalah peluang perniagaan yang menguntungkan. Dengan memahami perkara ini, membolehkan kita memfokuskan hal mengurus perniagaan dan dapat menguji sama ada perniagaan itu boleh bertahan lama dan sesuai untuk kita ataupun sebaliknya.

Nilai perniagaan bukan sahaja dapat dijarakkan daripada aktiviti teras, bahkan aktiviti sampingan juga. Umpamanya, usahawan kedai runcit bukan sahaja memfokuskan barang yang dijual di kedainya, malahan mencari lokasi yang baharu di penempatan yang baharu dibuka. Usahawan akan mengambil

peluang untuk membeli premis kedai di lokasi tersebut. Apabila lokasi tersebut dibangunkan dan berkembang dengan majunya, harga nilai kedai tersebut akan bertambah dan usahawan boleh meraih keuntungan daripada pengendali premis itu. Keuntungan itu dijanakan daripada kegiatan harta tanah, iaitu sebagai sampingan daripada perniagaan teras kedai runcitnya.

Kebanyakan usahawan menyedari bahawa peluang perniagaan tidak akan bertahan lama atau berterusan. Apakah penentu yang boleh memastikan yang peluang itu khusus atau unik untuk kita? Dalam hal ini, beberapa persoalan perlu dipertimbangkan oleh usahawan.

- Adakah usahawan mempunyai kontrak yang dapat memastikan sebarang teknologi itu hanya unik untuk mereka? Hal ini bukan sahaja melibatkan teknologi di bawah kawalan usahawan, bahkan sumber bekalan yang tertentu juga dengan saluran pengagihan yang khusus.
 - Adakah usahawan memiliki *niche* produk yang dapat menggantikan produk yang sedia ada atau mempunyai asas yang unik untuk pembangunan produk baharu? Apabila pengguna memerlukan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan, hal ini merupakan satu kelebihan saingan.
 - Adakah usahawan mempunyai hubungan yang unik dan istimewa yang membekalkannya dengan kelebihan saingan?
 - Adakah kita mempunyai keupayaan untuk menegakkan halangan kemasukan (*post entry barrier*) yang akan menghalang persaingan baharu dalam perniagaan kita? Untuk menangani peluang perniagaan emosi, usahawan juga memainkan peranan yang penting bagi menentukan kejayaan dan kegagalannya dalam perniagaan tersebut. Adakah usahawan menyukai atau meyakini peluang ini? Faktor tersebut adalah penting kerana hal ini menentukan daya tahan usahawan untuk menghadapi cabaran.
- Sehubungan dengan itu, terdapat beberapa pengajaran yang berguna yang dapat dipelajari oleh usahawan yang berjaya
- Setiap peluang perniagaan memberikan laluan kepada peluang yang lain. Untuk membina perniagaan yang menguntungkan dalam jangka panjang, peluang perniagaan asal harus

memberikan atau membuka peluang yang lain. Peluang yang menjanakan opsi untuk masa depan mempunyai nilai yang tinggi.

- Peluang tersebut dapat membantu usahawan membina kemahiran yang boleh dileverajikan. Hal ini merupakan salah satu ciri peluang yang baik yang berkaitan dengan kemahiran yang boleh dibina dan diamalkan dalam organisasi.
- Peluang tidak seharusnya dinilai dan dilaksanakan sendirian. Kaji selidik tentang usahawan yang berjaya dan bagaimana mereka membina perniagaan membuktikan bahawa "dua kepala lebih baik daripada satu kepala".

Usahawan yang berjaya sentiasa mencari individu lain yang dapat bekerjasama dengan mereka untuk membina perniagaan demi perniagaan. Rakan kongsi akan menambahkan kemahiran dan membolehkan penilaian yang lebih rapi tentang peluang tersebut dan pelaksanaan yang berkesan.

Perkara lain yang harus dipertimbangkan ialah bagaimana usahawan menilai persekitaran yang kompetitif dan bagaimana usahawan bersaing, maka beberapa perkara perlu dipertimbangkan oleh mereka.

- Adakah pesaing terdekat merupakan "jerung"? Terdapat beberapa peluang perniagaan yang melibatkan pesaing individu atau syarikat yang tidak agresif, tetapi terdapat juga yang bersifat sebagai jerung. Perhatikan dalam suasana mana usahawan bersaing.
 - Bagaimana usahawan bersaing adalah lebih penting daripada di mana persaingan itu berlaku. Usahawan perlu memfokuskan model persaingannya. Pemilihan lokasi memang penting dan perlu diberikan perhatian, tetapi setelah usahawan mengambil keputusan cara untuk bersaing yang membolehkan perniagaan membuat keuntungan.
- Usahawan harus sedar bahawa peluang perniagaan yang terdedah di depan mereka tidak harus disangkal secara melulu, sebaliknya perlu dipertimbangkan dengan penilaian yang wajar supaya perniagaannya tidak menemukan jalan buntu. ●

Kebanyakan usahawan menyedari bahawa peluang perniagaan tidak akan bertahan lama atau berterusan.



Business - Business Plan

pg: 24-25

Control No: 0000274925

file name: Bus2016401.pdf