

INGKITAN WANITA DALAM SINES N LINE

aban hari sebaik sahaja
melayari laman Facebook
(FB), Instagram, WhatsApp
atau apa sahaja aplikasi di
laman maya, pasti ada iklan.
Jenis produk pun, semuanya
ia busana, tudung, telekung
kecantikan, produk kesihatan
macam lagi.
satu trend semasa. Masing-
masing mengaut peluang yang ada.
Kita terfikir, "Senangnya
lagi. Lebih-lebih lagi yang
dan pengaruh. Tempek je
laman maya. Kemudian tunggu
pengguna. Dapat untung
anda."
mendang, mereka tidak perlu
untuk menyewa premis dan
hadai dengan adanya produk,
am bidang teknologi maklumat

(IT) dan sedikit modal. Dek terlalu banyak
iklan seumpama itu di laman maya, ada
kalanya kita bosan dan terganggu setiap
kali melayari internet. Namun, dalam masa
yang sama, ia memudahkan pengguna
kerana tidak perlu bersusah payah ke
butik atau pasar raya untuk membeli
sesuatu yang dikehendaki. Semuanya
ada di hujung jari.

Untuk mengetahui sejauh manakah
penglibatan wanita dalam dunia yang
dianggap baru diterokai di negara ini, sejauh
manakah kebenaran bahawa bisnes dalam
talian ini boleh membawa keuntungan,
kekangan yang dihadapi dan banyak lagi,
majalah HARMONI akan menjawab semua
persoalan itu dengan mengutarakannya
kepada pakar ekonomi serta usahawan
yang terlibat dalam bisnes berkenaan.

Menurut Dekan Fakulti Ekonomi dan
Pentadbiran, Universiti Malaya, Kuala

Lumpur, Prof. Dr. Noor Azina Ismail,
trend tersebut bermula sekitar tahun
2008 dan 2009. Sejak itu ia semakin
berkembang dari semasa ke semasa.
Melihat kepada situasi hari ini, kebanyakan
iklan berkaitan produk di media sosial
adalah daripada wanita. Ini kerana sudah
sampai masanya uptuk wanita bangkit.
Penglibatan mereka bukan sekadar
menyertai, bahkan bersaing dan maju
dalam perniagaan termasuk perniagaan
secara dalam talian (*on line*).

Jelasnya, "Banyak sebab yang boleh
dijadikan alasan kenapa wanita perlu
berbuat demikian. Antaranya, mereka
perlu berdikari tanpa mengharapkan
pihak lain memberi peluang pekerjaan
memandangkan aktiviti berteraskan 'makan
gaji' semakin berkurangan dan kompetitif.
Statistik menunjukkan sekitar 30 peratus
daripada mereka yang menganggur terdiri

daripada graduan. Oleh itu, adalah lebih
baik jika dapat mencari peluang dengan
bekerja sendiri. Salah satu cara melalui
perniagaan dalam talian."

"Selain itu banyak sebab lain yang
mengekat mereka untuk terikat dengan
'makan gaji', termasuk hal berkaitan
kekeluargaan. Memandangkan upah
yang semakin meningkat, wanita harus
mencari inisiatif yang sesuai tanpa perlu
keluar rumah. Kalau kita lihat pada hari ini
kebanyakannya menceburi perniagaan
berasaskan fesyen, kosmetik dan produk
kecantikan berbanding bidang lain," jelas
Prof. Dr. Noor Azina.

Berdasarkan situasi yang berlaku,
menunjukkan penglibatan wanita dalam
bisnes semakin memberangsangkan. Ia
sesuai dengan saranan kerajaan yang
mahu meningkatkan penyertaan wanita
dalam tenaga buruh kepada 55 peratus
(statistik 2015). Bahkan Kementerian
Pembangunan Wanita, Keluarga dan
Masyarakat juga memainkan peranan
dengan menganjurkan pelbagai program
bagi membantu meningkatkan taraf ekonomi
wanita di negara ini. Misalnya Program
Inisiatif 1 Azam dan Get Malaysian
Business Online (GMBO).

Kata beliau, "Pada dasarnya
penyertaan kedua-dua program ini
terbuka kepada lelaki dan perempuan.
Bagaimanapun kebanyakan yang
terlibat adalah kaum wanita. Melalui
program tersebut mereka diberi geran
sebanyak seribu ringgit untuk memulakan
perniagaan dalam talian. Selain kementerian,
perbadanan tertentu dan pihak swasta juga
banyak menyumbang untuk membantu
kerajaan dalam usaha memajukan
perniagaan seumpama ini. Sebagai
contoh, Perbadanan Perusahaan Kecil
dan Sederhana Malaysia (SME Corp.
Malaysia) dan SME Bank."

Prof. Dr. Noor Azina
menjelaskan, "Melihat kepada
perkembangan itu kita patut
bangga kerana ramai di kalangan
wanita yang menerajui perniagaan
berkenaan. Namun, harus diingat, dalam
keghairahan itu, bukan senang untuk

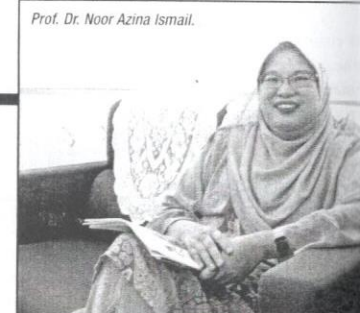
mempertahankan apa yang dicapai dan
bersaing sesama sendiri memandangkan
ia tumbuh 'bagaikan cendawan selepas
hujan'. Jadi, mereka harus kreatif, bukan
sahaja dalam penghasilan produk tetapi
pembungkusan, pengiklanan, pengurusan
dan sebagainya."

Dalam pada itu beliau menambah,
"Pun begitu, penglibatan wanita dalam
industri kecil dan sederhana di negara ini
agak ketinggalan berbanding negara lain.
Namun daripada aspek produk, kreativiti dan
inovasi, kita boleh bersaing dengan mereka.
Apa pun, untuk meningkatkan daya saing
tidak salah jika menggabungkan kreativiti
dan kepakaran dengan negara lain."

Dalam pada itu beliau melahirkan
rasa kagum terhadap wanita yang berani
menceburi bidang ini. Katanya, "Mereka
yang terlibat dalam dunia perniagaan
seorang yang berani mengambil risiko
dan yakin dengan apa yang diusahakan.
Banyak faktor yang mendorong mereka
berbuat demikian, termasuklah desakan
hidup. Lalu, itu dijadikan sebagai motivasi
bagi memulakan sesuatu yang baru."

PERLU PERANCANGAN

Dalam masa yang sama
Prof. Dr. Noor Azina turut
menasihati wanita
yang mahu
terlibat



Prof. Dr. Noor Azina Ismail.

dengan bisnes dalam talian ini agar
membuat perancangan yang teliti. Antara
perkara penting dan perlu diketahui sebelum
memulakan perniagaan ialah mereka perlu
tahu tentang produk yang diusahakan itu
dari awal hingga akhir. Misalnya, membuat
kajian tentang permintaan pelanggan
terhadap sesuatu produk, mencari bahan
mentah, proses pembuatan, cara pemasaran,
pengiklanan dan pelbagai lagi.

"Perniagaan dalam talian ini mempunyai
masa depan yang panjang dan boleh
berkekalan. Malah akan bertambah maju
sesuai dengan peredaran zaman. Namun
seseorang itu mesti tahu cara untuk
mengekalkannya. Walaupun menjalankan
perniagaan secara dalam talian, jika mahu
maju, mereka perlu mengeluarkan modal
untuk menyediakan keperluan lengkap
termasuk keperluan 'fizikal' seperti premis
bagi menambatkan keyakinan
pelanggan. Sebagai contoh,
perniagaan berasaskan
fesyen. Dengan

* Business - E-Commerce
* pg = 44 - 47

Control No: 0000292419

Scan x

mis membolehkan untuk melihat sendiri yang sesuai. Apabila liti yang dihasilkan aka 'repeat order' juga

untuk meningkatkan etahuan ialah dengan g dianjurkan oleh pihak ta. Selain itu, mereka unyai pengetahuan an wang. Paling tidak akaunan kerana pada berniaga hanya untuk umpama 'kais pagi atang makan petang'. a untuk maju. g sama pengetahuan naklumat terkini yang luan perniagaan harus gasnya.

u pakar ekonomi ini "Terdapat beberapa paksa ditempuhi oleh

erundangan kita masih boleh meniru produk suka hati mereka. Ia u di Malaysia, bahkan upun ada yang telah ke pengadilan, tetapi dikit. Jadi, perniagaan, angsung mendedahkan

menyarankan, cara akkan hal ini berlaku. ndaftarkan rekaman adanan Harta Intelek

ng sama beliau tidak g berkenaan turut ga kerja, sedangkan egara ini agak mahal. ak seharusnya dijadikan maju.

ng sama Prof. Dr. Noor tikan agar usahawan ini al moral. Maksudnya, ng dijual benar-benar ng diperkatakan atau maya. Jangan menjual ngan tanpa mengambil langkah memastikan k terus bersaing.

USAHAWAN DALAM TALIAN TIDAK SEMUDAH DISANGKA

Sementara itu, menurut seorang pengusaha bisnes dalam talian, Azreena Azahari, 36, atau lebih dikenali di laman maya sebagai Nina Azahari, penglibatannya dalam bidang ini asalnya membantu meningkatkan ekonomi keluarga. Disebabkan itu dia sanggup melepaskan jawatan sebagai eksekutif akaun yang bergaji lumayan di sebuah syarikat cari gali minyak terkemuka di ibu kota.

Menurutnya, kecenderungan merintis dunia perniagaan dengan mengambil inspirasi daripada ibunya yang juga seorang ibu tunggal. Si ibu sering menjual pelbagai produk di pejabat bagi menampung keperluan mereka sekeluarga.

"Pada mulanya, saya tidak berminat dalam bidang perniagaan. Sebaliknya lebih selesa 'makan gaji'. Ketika itu masa banyak dihabiskan di pejabat sehingga tiada ruang untuk bersama keluarga, apatah lagi untuk diri. Melihat keadaan waktu itu yang agak kelam kabut, saya terfikir untuk membuat sesuatu. Antara yang bermain di fikiran ialah bidang perniagaan. Dalam keadaan itu saya paksa diri untuk 'masuk' ke dunia baru itu. Apatah lagi ketika itu sekitar tahun 2008, ekonomi sedang teruk.

Pun begitu, keazaman wanita cekat ini tidak terhenti di situ. Pahit maung yang dihadapi tidak dijadikan alasan untuk terus melangkah. Sepanjang tahun



2008 hingga 2014, banyak yang dipelajari tentang selok-belok dan sepak terajang dunia perniagaan.

Wanita berkulit putih mulus ini bersyukur kerana dia tidak memerlukan orang lain untuk memotivasikan diri kerana kekuatan itu telah ada dalam dirinya. Semangat ibunya yang mengalir dalam diri dijadikan azimat agar tabah menghadapi setiap ujian mendatang. Justeru setiap jatuh, dia tahu bagaimana cara untuk bangkit semula.

"Pada tahun 2014, saya mengambil keputusan untuk memulakan perniagaan dalam talian. Untuk itu saya terpaksa belajar dari bawah tentang cara mengendalikan perniagaan seumpama ini, kerana ia sesuatu yang baru. Sebagai permulaan, saya menjual produk kesihatan yang diambil daripada pembekal. Untuk menambah kemahiran saya mengikuti pelbagai kursus. Misalnya, mengikuti kelas copywriting, grafik, pemasaran, penjenamaan dan lain-lain," jelasnya penuh bersemangat.

Berpegang kepada prinsip, untuk berjaya, kita harus belajar daripada orang yang betul-betul berjaya. Untuk itu, kita mesti menyusun perancangan untuk jangka masa panjang.



sering membuat kajian tentang produk yang diusahakan.



Mengemas kini pesanan pelanggan boleh dilakukan di mana sahaja yang dianggap sesuai.

Azreena Azahari, usahawan muda yang bercita-cita tinggi.



BUKAN SENANG UNTUK BERSAING

Dia terus bercerita, "Ketika anak-anak tidur barulah saya boleh bekerja. Saya terpaksa bersenggang mata menghadap komputer, membuat kajian tentang bisnes dan produk. Seawal pagi, saya harus bangun seperti biasa untuk menguruskan keperluan anak-anak dan suami. Kalau diikutkan memanglah letih, tetapi itulah yang terpaksa dikorbankan."

"Saya kuatkan azam untuk meneruskan kerjaya baru ini. Saya tidak pernah menyesal

berhenti kerja. Alhamdulillah, suami faham dan sentiasa memberi galakan, terutama pada saat jualan jatuh atau saya 'keletihan'. Malah dia lebih suka saya terlibat dalam bisnes ini kerana waktu bersama keluarga lebih banyak dan tidak perlu berkejar ke sana ke mari mencari pelanggan," katanya.

Dalam pada itu ibu kepada tiga orang putera ini tidak menafikan, ramai yang beranggapan bisnes ini agak senang berbanding bisnes konvensional. Sementara sebahagian pula memandangi sinis. Apa

pun itu semua tidak pernah memberi kudis. Jauh sekali mengeluh. Malah menjadikan dia semakin kuat.

Bagi Noor Azrina, hakikatnya bisnes ini tidaklah semudah disangka. Cabaran dan risiko tetap ada. Bahkan ia memerlukan tahap kesabaran yang cukup tinggi. Cabaran yang paling besar ialah soal pemasaran.

Hari ini terlalu banyak rangkaian pengiklanan dan pemasaran. Ada yang percuma, namun memerlukan sedikit masa untuk mendapatkan hasil. Bagaimanapun dia lebih selesa dengan pengiklanan berbayar seperti facebook ads dan instagram ads. Walaupun berbayar, ia masih memerlukan ilmu dan kreativiti untuk mendapatkan hasil yang berbeza.

MANFAATKAN TREND SEMASA

Bagi wanita yang bercita-cita tinggi ini, tidak salah jika menumpang arus atau trend semasa seperti yang berlaku pada hari ini. Namun, dia menasihati mereka agar berhati-hati dalam perniagaan ini supaya memulakan perniagaan dengan mengambil produk orang lain terlebih dahulu tanpa perlu mengeluarkan modal, dan memperoleh keuntungan berdasarkan komisen, atau menggunakan modal yang rendah.

"Jika mengeluarkan modal sendiri, secara tidak langsung dapat menyuntik semangat agar berusaha dengan lebih gigih bagi memastikan apa yang dilaburkan mendapat pulangan setimpal. Namun, walau apa pun jenis perniagaan, ia memerlukan usaha dan kerajinan yang tinggi. Jadi, manfaatkan perkembangan teknologi terkini. Dengan cara ini usahawan lebih mudah memasarkan produk. Misalnya, melalui FB, Instagram, laman sesawang, aplikasi WhatsApp atau apa sahaja," tegasnya.

Biarpun sedar bidang ini ada naik turunnya namun dia menganggap itu perkara biasa. Bahkan sentiasa bersemangat seperti baru memulakan bisnes. Berbekalkan dengan pengalaman yang ada, dia memberanikan diri dengan mengeluarkan produk sendiri iaitu jus kurma. Royal Qurma yang semakin mendapat perhatian pelanggan.