

Wan Seng kongsi petua kejayaan peniaga Cina

24 05 2008 11:50

Oleh Faizatul Farhana Farush Khan

"BANGUN seawal Subuh kerana sumber rezeki bermula awal pagi. Suruhan ini dititikberatkan dalam Islam, tetapi masyarakat Cina turut mengamalkannya," kata pakar motivasi perniagaan, Ann Wan Seng ketika berkongsi petua kejayaan masyarakat Cina dalam perniagaan.

Mereka yang tidak mempunyai pendidikan tinggi, tapi mempunyai semangat untuk terus maju juga boleh cemerlang dalam perniagaan dan yang penting jangan sekali-kali menjadikan kekurangan itu sebagai halangan untuk mengecapi kejayaan.

Beliau yang sudah menghasilkan 30 buku motivasi termasuk berjudul *Rahsia Perniagaan Orang Cina* berkata, petua lain ialah seseorang peniaga itu perlu bersikap mesra, 'ringan mulut', kemahiran berkomunikasi yang baik, hormat dan tidak kedekut senyum.

Katanya, peniaga juga perlu sentiasa mesra ketika melayani kehendak pelanggan walaupun baru pertama kali bertemu kerana ia akan membuatkan pelanggan berasa selesa dan berminat mendapatkan perkhidmatan ditawarkan.

Paling penting, katanya, peniaga perlu sentiasa meminta maaf kepada pelanggan jika terlambat, tersilap, kehabisan barang atau perkhidmatan kurang memuaskan supaya pelanggan 'sejuk hati' dan sedia bertolak ansur dengan peniaga.

"Modal pula bukan faktor utama untuk berjaya dalam perniagaan kerana modal ada di mana-mana dan ia terpulang kepada kebijaksanaan dan keinginan individu mendapatkannya," katanya ketika menyampaikan ceramah dalam segmen Bicara Tokoh - Rahsia Perniagaan Orang Cina sempena Gerak Usahawan peringkat Majlis Pempa-



WAJAR DIBACA: Wan Seng menunjukkan buku motivasi yang ditulisnya.

ngnan Usahaawan Daerah (MPUD) Parlimen Tanjung Karang, baru-baru ini.

Wan Seng memeluk Islam kira-kira 12 tahun lalu dengan mendaftarkan Ann Abdullah sebagai nama Islam, tetapi selesa dikenali dengan nama Cina hingga kini.

Beliau berkata, Allah SWT membekalkan sumber rezeki di sepanjang jalan seperti botol kosong yang boleh dijual bagi mendapatkan modal memulakan perniagaan dan batu di tepi jalan juga boleh mendatangkan hasil jika dikumpul dan dibuat jalan tar.

Katanya, begitu juga dengan minat orang ramai ketika ini yang mengumpul batu kristal dan batu berbentuk ganjil yang dijual di pasaran hingga sanggup mengeluarkan wang banyak untuk itu. Namun, batu itu diperoleh peniaga dari gua atau kawasan strategik secara percuma dan diproses bagi menonjolkan keindahannya.

Beliau menegaskan kemahiran yang dipelajari secara teori iaitu melalui bahan bacaan serta tunjuk ajar semata-mata tidak akan membantu peniaga mencapai kejayaan sebaliknya kemahiran terbaik hanya diperoleh apabila teori itu dipraktikkan.

“Kemahiran akan bertambah jika seseorang peniaga pernah gagal kerana ia akan membantunya memperbaiki kesilapan dan 99 peratus ahli perniagaan yang berjaya ketika ini pernah gagal hingga ada yang hampir muflis.

“Risiko dalam perniagaan sering ditakuti peniaga, tetapi mereka sebenarnya tidak patut takutkan risiko kerana ia amat mem-

bantu dalam perniagaan. Masyarakat Cina berani mengambil risiko dalam perniagaan dan bagi mereka, lebih banyak risiko bermaksud lebih banyak keuntungan akan diperolehi, tetapi kena bijak, ada perancangan serta sentiasa ingin maju,” katanya.

Wan Seng berkata, bersaing secara sihat adalah faktor kejayaan dalam perniagaan, tetapi kebanyakan masyarakat lain gemar bersaing secara ‘kotor’ dan dengki melihat orang lain maju serta cuba menjatuhkannya hingga sanggup menggunakan ilmu hitam.

Katanya, jika seorang sudah membuka gerai pisang goreng, keesokannya akan ada

“Masyarakat Cina berani mengambil risiko dalam perniagaan dan bagi mereka, lebih banyak risiko bermaksud lebih banyak keuntungan akan diperolehi, tetapi kena bijak, ada perancangan serta sentiasa ingin maju”

Ann Wan Seng
Pakar motivasi perniagaan

sebuah lagi gerai menjual pisang goreng di sebelah hingga wujud beberapa gerai menjual makanan sama selepas itu dan sikap ini perlu dikikis kerana ia mengehadkan pemasaran serta jualan.

“Sepatutnya jika sudah ada gerai pisang goreng, peniaga kedua perlu menjual kuih lain dan gerai seterusnya menjual mi supaya kawasan itu menjadi tumpuan pelanggan kerana mereka ada banyak pilihan dan pada masa sama, pendapatan serta keuntungan akan diperolehi setiap peniaga di situ.

“Berbeza dengan masyarakat Cina yang akan berusaha mencari bentuk perniagaan berlainan apabila ingin membuka premis di kawasan sama dengan peniaga lain,” katanya sambil memberi contoh apabila sebuah kedai di kawasan deretan bengkel Cina menawarkan perkhidmatan membaiki enjin, kedai sebelah membaiki pendingin hawa, kedai ketiga memasang tayar dan kedai seterusnya, membuat pendawaian.

Beliau seterusnya berkata, masyarakat lain perlu mempunyai sikap tolong-menolong jika kedai di sebelah tidak mempunyai barang yang diperlukan pelanggan ketika itu kerana ia sebenarnya membantu memajukan bangsa mereka sendiri serta rapatkan perhubungan.

Masalah lain yang menyebabkan pelanggan tidak lagi pergi ke sesebuah premis ialah sikap peniaga itu sendiri yang tidak menyimpan wang tukaran jika pelanggan membayar dengan wang besar.

Bukan saja di kedai Cina, malah kedai

macam adalah contoh terbaik kedai yang akan menyediakan tukaran wang secukupnya dan tidak merungut jika pelanggan membayar menggunakan wang besar untuk jumlah barang yang sedikit.

Amalan sedemikian perlu kerana ia akan mewujudkan keyakinan dan keselesaan pelanggan kepada kedai dan menambahkan bilangan pelanggan. Apa yang sering berlaku ialah peniaga membelanjakan keuntungan hari itu untuk membeli barang keperluan harian sehingga tidak mempunyai wang tukaran keesokannya.

Bagi peniaga Cina, mereka bijak menguruskan wang dengan membuat kira-kira keuntungan setiap hari dan menyediakan wang tukar secukupnya untuk berniaga keesokan harinya. Peniaga juga mesti rajin berniaga dan tidak ambil kisah jika tidak mempunyai masa yang banyak untuk rehat.

Selain itu, katanya, setiap individu yang menceburi bidang perniagaan perlu mengikis sikap malu kerana jika keterlaluan, ia bukan saja gagal melariskan jualan, malah perniagaan mereka tidak akan maju.

Graduan Universiti Malaya yang memeluk agama Islam pada 1996 ketika berusia 28 tahun itu berkata, beliau kini giat mengadakan ceramah motivasi terutama mengenai bidang perniagaan.

“Sesetengah peniaga kurang menyedari kesilapan mereka dalam perniagaan. Mereka hanya tahu menyalahkan pihak lain tanpa menuding jari kepada diri sendiri jika gagal dalam perniagaan,” katanya.