



## Melompat di Lembah Puaka

👤 AUTHOR NORIZAN SHARIF

Banyak idea yang bagus terkandas di tengah jalan disebabkan usahawan tidak mampu bertahan pada tahun-tahun awal bisnes. Ada yang kata tiga tahun pertama itu adalah tahun yang paling mencabar. Sekiranya usahawan berjaya melepasi tiga tahun puaka ini, insya-Allah dia akan berjaya melepasi halangan seterusnya dengan lebih mudah.

Guru keusahawanan menggunakan istilah "The Valley of Death" bagi merujuk kepada kesukaran menguruskan aliran tunai pada tahun-tahun awal permulaan bisnes. Inilah tahun-tahun di mana bisnes tidak mempunyai aliran tunai positif.

Saya telah membuat sedikit kajian dan ingin berkongsi beberapa panduan yang diberikan oleh usahawan yang berjaya melepasi "The Valley of Death" ini:

(1) Kumpulkan sumber-sumber yang ada. Pastikan ia mencukupi sebelum terjun dari tebing. Kesilapan paling besar yang dilakukan oleh usahawan ialah mereka tidak merancang. Secara khusus, mereka tidak tahu apakah yang diperlukan oleh bisnes pada tahun-tahun permulaan.

Usahawan yang berjaya menasihatkan seseorang yang ingin memulakan bisnes mempunyai sekurang-kurangnya 12 bulan perbelanjaan peribadi. Pada tahun pertama, usah harap untuk ambil duit bisnes buat belanja peribadi.

(2) Sekiranya anda bekerja, teruskan dengan pekerjaan sedia ada sehinggalah bisnes mula menghasilkan pendapatan. Ini adalah jaringan keselamatan sekiranya bisnes memerlukan masa yang panjang sebelum memberikan pulangan yang diharapkan.

(3) Elakkan pinjaman bank untuk memulakan perniagaan. Sebaliknya gunakan apa yang ada di tangan dulu. Sekiranya perlukan modal tambahan, dapatkan dari keluarga dan adik-beradik. Apabila bisnes berkembang, barulah buat pinjaman bank.

(4) Dapatkan geran atau sebarang insentif yang ditawarkan oleh kerajaan. Di negara kita ada beberapa geran untuk bisnes permulaan seperti TUBE, SUPERB dan RBC. Memang agak susah untuk mendapatkan geran sebegini, namun ia adalah jauh lebih baik dari membuat pinjaman besar pada permulaan bisnes.

(5) Sertai inkubator permulaan yang disediakan oleh universiti atau agensi pembangunan keusahawanan. Dengan cara ini, anda dapat mengurangkan kos untuk setting-up perniagaan dengan cara menggunakan shared services yang disediakan oleh inkubator tersebut.

(6) Barter trade dengan sesama pembekal perkhidmatan. Sebagai contoh, anda sediakan perkhidmatan design kepada syarikat pengangkutan. Dengan cara ini, anda tidak perlu mengeluarkan tunai.

(7) Cari jalan untuk joint venture dengan pembekal perkhidmatan atau bakal pelanggan utama. Oleh kerana mereka memiliki sebahagian ekuiti, mereka boleh mendahulukan atau membuat pembayaran yang lebih cepat.

(8) Dapatkan pelanggan utama yang meletakkan nilai yang tinggi kepada produk atau perkhidmatan anda. Dia mungkin inginkan kawalan yang lebih kepada produk atau perkhidmatan anda. Namun, sebagai imbalan dia juga boleh memberikan sokongan kewangan yang anda perlukan pada tahun-tahun awal bisnes.

📁 CATEGORY BISNES

Share this post:



< **Tabiat Menjurus Pokai**

**Kualiti Majikan** >

## RELATED POSTS



BISNES

**Bodoh Sebagai Aset Bisnes**



BISNES

**Bisnes Pada Usia 50an**



BISNES

**Merayakan Bisnes Bungkus**



BISNES

**Penyakit 5M Usahawan Mesti Elak**



BISNES

**Idea Bisnes Mudah & Murah**



BISNES

**5 Langkah Mulakan Bisnes**

## CARIAN PROGRAM INSKEN

Lokasi

Seluruh Malaysia

Tarikh

DD/MM/YYYY

Keyword

Cari Program

## KALENDAR AKTIVITI

- Bagaimana Mendapatkan Pensijilan Halal : Subang Jaya (11-12 Oktober 2017)
- Leveraging Contract and Vendor Partnership Towards SME Success, Sustainability and Competitiveness : Bandar Utama (12 October 2017)
- Role of Fintech in Meeting the Financial Needs of Entrepreneurs : Kuala Lumpur (19 October 2017)
- Senior Management Project Appreciation : Kuching (21 October 2017)
- INSKEN Graduate Entrepreneur Programme (IGEP) : Langkawi (23-26 October 2017)

[Lihat Semua Aktiviti](#)