

PERHATIAN

10 Sumber-Sumber Di mana Peluang Perniagaan Tersembunyi
adalah sampel sub-topik yang terkandung di dalam buku digital
“Petua Usahawan Yang Cemerlang”
yang diberi percuma apabila anda memiliki
Hak Menjual Semula
manual digital
“Bagaimana Menulis Rancangan Perniagaan Yang Efektif”

**10 Sumber-Sumber
Di mana Peluang Perniagaan
Tersembunyi**

Sumber Idea 1 : Kehendak Manusia Tidak Pernah Puas!

Manusia sentiasa memerlukan sesuatu untuk memenuhi kehendaknya. Manusia perlu makan dan minum, perlukan keselamatan, perlukan kesenangan dan kemewahan serta keselamatan. Selagi seseorang itu hidup, keperluan-keperluan ini sentiasa berterusan tanpa berhenti. Keperluan kepuasan hidup memang luas, boleh dikatakan dari segi makanan, keselamatan, kewangan, hiburan, pakaian dan lain-lain. Dengan adanya keperluan-keperluan asas semulajadi manusia, usahawan berusaha memenuhi keperluan mereka dan membuat pelbagai produk seperti radio, televisyen dan telefon.

Sumber Idea 2: Masalah Adalah Peluang Perniagaan!

Pelbagai aktiviti-aktiviti manusia selalunya berdepan dengan masalah. Baik urusan di rumah, di pejabat dan lain-lain hal berkenaan dengan kehidupan manusia selalunya berdepan dengan masalah. Walaupun masa kini zaman sains dan teknologi moden, manusia masih mempunyai masalah, tidak ada perkara yang tidak mempunyai masalah. Jadi dengan masalah-masalah ini, anda boleh menukarkannya menjadi peluang perniagaan. Penyelesaian kepada masalah merupakan peluang perniagaan, gunakan idea untuk menyelesaikan masalah-masalah yang ada, dan fikirkan cara perniagaan yang bersesuaian sebagai penyelesaian masalah. Kebanyakan daripada perniagaan yang ada masa kini berpunca daripada masalah-masalah yang dihadapi oleh manusia dulu kala.

Sumber Idea 3: Meneliti Permintaan Pasaran

Kehendak dan keperluan pasaran berubah-ubah setiap masa. Nilai dan kuantiti import dan eksport sesuatu produk atau servis yang meningkat setiap masa menggambarkan ada potensi pasaran tempatan dan antarabangsa. Begitu juga dengan dasar-dasar industri penggantian import dan galakan eksport boleh dilihat sebagai peluang perniagaan yang menguntungkan.

Sebagai contoh, ikan akuarium dieksport ke Singapura. Buah manggis mendapat tempat dengan harga mahal di Jepun. Permintaan pengguna ke atas barangan terus dari ladang, mewujudkan pasar tani dan pasar-pasar malam di beberapa tempat di Malaysia. Anda mestilah cekap meneliti permintaan pasaran yang baru jika mahu mendapat peluang perniagaan.

Sumber Idea 4: Pergaulan Sosial Harian

Perhubungan sosial harian anda dapat memberi peluang perniagaan kepada anda. Dengan cara mengumpulkan informasi-informasi yang diberi, mungkin ia dapat diolah kepada satu perniagaan dan kadangkala tawaran terus kepada anda sebagai peluang perniagaan. Misalnya jika anda bergaul dengan sekumpulan pelajar, sedikit sebanyak informasi-informasi yang anda bincangkan bersama dapat mencetuskan idea perniagaan. Lihat apa yang diusahakan oleh rakan-rakan anda. Dengar apa yang dicakapkan oleh orang-orang di sekeliling anda, proseskan, informasi ini sebagai sumber perniagaan.

Sumber Idea 5: Selalulah Membaca

Banyak idea-idea baru yang diketahui oleh orang ramai melalui bacaan. Banyak teknologi baru biasanya disiarkan di suratkhbar atau di majalah. Jadi sebagai bakal usahawan, anda mestilah cepat menangkap informasi-informasi ini dan bertindak segera sebelum diketahui orang lain. Peluang-peluang perniagaan banyak terdapat di suratkhbar namun ramai orang tidak dapat mengenal pastinya sama ada ianya peluang perniagaan. Seseorang yang mempunyai sifat-sifat usahawan dapat mengetahui yang mana peluang perniagaan dan yang mana bukan. Akhbar dan majalah selalu mengeluarkan iklan mencari pengedar, mencari rakan kongsi, menjual perniagaan dan sebagainya. Bacaan-bacaan harian dapat membawa anda kepada peredaran pasaran, pembangunan negara dan mengetahui teknologi-teknologi yang baru di pasaran.

Sumber Idea 6: Jangan Pandang Rendah Kemahiran Yang Anda Ada

Kemahiran anda boleh menjadi punca perniagaan, di mana kemahiran ini boleh dijual sebagai servis atau kemahiran ini boleh mencipta jadikan produk baru untuk dijual. Contohnya, ahli senireka yang membuat produk seni yang dijual di pasaran dan pelukis-pelukis yang menjual lukisannya. Seseorang yang pakar dalam bidang masakan sesuai untuknya berniaga sebagai pengusaha katering. Jika anda mempunyai pengetahuan dan pengalaman yang khusus, anda boleh menjual pengetahuan anda secara berceramah, seminar dan lain-lain kursus. Banyak lagi kemahiran yang boleh digunakan sebagai peluang perniagaan.

Sumber Idea 7 : Corak Perkembangan Ekonomi Negara

Corak ekonomi dunia dan negara berubah setiap masa menyebabkan wujudnya projek-projek pembangunan. Anda perlu mengenal pasti di mana projek-projek ini dan bagaimana anda boleh mencebur diri dalam pembangunan tersebut. Misalnya apabila ada rancangan pembangunan sesebuah kawasan, tuan punya tanah menaikkan harga tanahnya, dan peniaga-peniaga lain berebut-berebut membeli tanah di Putrajaya. Sehubungan dengan rancangan ini, banyak projek-projek perniagaan tumbuh sebagai mengambil langkah merebut peluang perniagaan. Pendekata jika ada pembangunan dan projek baru, akan ada juga peluang pembangunan yang baru. Peningkatan pendapatan juga dapat meninggikan kuasa membeli dan kemampuan pengguna. Ini membuka peluang dalam pelbagai bidang perniagaan yang sesuai dengan taraf pendapatan masyarakat setempat. Contohnya, kesan daripada peningkatan pendapatan, permintaan ke atas kereta akan meningkat. Ini akan membuka banyak peluang perniagaan yang berkaitan seperti perniagaan alat-ganti, aksesori, tayar dan bateri.

Sumber Idea 8: Analisa Produk Sedia Ada

Produk dan servis-servis yang ada masa kini merupakan daya cipta, dan olahan usahawan dahulu supaya bersesuaian dengan situasi masa kini. Oleh kerana aktiviti penghidupan manusia sentiasa berubah, produk yang ada masa kini juga perlu diubah dan dianalisis. Pengolahan produk sedia ada dengan rekaan baru menjadikan produk tampak baru dan akan mendapat perhatian pengguna dan akan memberi peluang perniagaan kepada sesiapa yang mengolah atau menciptanya.

Sumber Idea 9: Analisis terhadap Sumber Tempatan dan Penemuan Teknologi.

Sebenarnya terdapat banyak sumber tempatan yang masih belum diterokai dan dimajukan yang berpotensi besar sebagai peluang perniagaan. Penemuan-penemuan teknologi baru dapat memajukan sumber-sumber tersebut dan memberi peluang kepada usahawan menjadikannya satu perusahaan. Sebagai contoh, industri herba yang bersifat tradisional kini telah mula mendapat tempat sebagai industri bersifat skala besar di mana banyak herba tradisional kita seperti tongkat Ali dapat diolah dalam pelbagai bentuk seperti air tin yang seterusnya kini menjadi minuman orang ramai yang sebelum ini tidak pernah meminumnya.

Sumber Idea 10 : Idea

Pada zaman ICT ini kebanyakan perniagaan adalah berkaitan dengan IDEA. Gunakan idea untuk berfikir setiap masa, tumpukan fikiran terhadap perniagaan, cuba olahkan apa yang dilihat, supaya ia dijadikan produk perniagaan. Berfikir selalu. Gunakan idea sebagai ilham yang boleh menimbulkan keuntungan. Pendekata kebolehan imaginasi untuk menimbulkan perkara atau produk baru di pasaran. Jika kebolehan berfikir kurang, berkumpullah beramai-ramai dan adakan *brainstorming*. Perbincangan begini selalu berhasil mengeluarkan idea baru. Pada zaman ICT ini maklumat yang bersifat memberi pengetahuan khusus sangat popular dan sentiasa diperlukan oleh orang ramai untuk meningkat diri masing-masing agar mereka dapat bersaing di dalam dunia yang semakin kompetitif. Perkara ini akan di bincangkan dengan lebih lanjut pada bab seterusnya di bawah.

Menjual Idea dan Maklumat

Semua orang memang ada SESUATU yang mereka tahu. Apa yang kita tahu itu adalah maklumat. Maklumat yang tersusun dan yang dapat membantu diri anda adalah pengetahuan.

Pengetahuan ialah berupa sesuatu maklumat yang diperlukan oleh manusia agar dapat melakukan sesuatu dengan jayanya. Contohnya resepi masakan, petua-petua dan macam-macam lagi. Seperti panduan yang anda baca sekarang, ia juga merupakan satu maklumat yang mana anda sanggup 'membayar' untuk memilikinya.

Pada tahap tertinggi maklumat dalam bentuk pengetahuan diajar dan ditauliahkan secara rasmi dalam bentuk kursus-kursus seperti ijazah kedoktoran, ijazah , diploma yang dikendalikan oleh pihak universiti. Maklumat sebegini memerlukan belanja dan kos yang agak tinggi dan memakan masa untuk anda memilikinya.

Namun pengetahuan tidak semestinya didapati melalui universiti-universiti sahaja dengan kos yang tinggi dalam masa yang lama. Anda dapat mempelajari pelbagai bentuk pengetahuan dalam bentuk buku, internet, televisyen, kursus, seminar dan sebagainya.

Cuba kenalpasti apa yang anda ketahui dan minati. Anda ada pengetahuan tertentu contohnya seperti menaip, menjahit, menyanyi, memasak, berniaga, berceramah, menulis, mengajar, memandu, dan macam-macam lagi.

Bagaimana Anda Memasar dan Menjual Maklumat Anda ?

Pada kecanggihan internet anda boleh menjual maklumat anda secara online dalam bentuk digital. Apa yang perlu anda buat ialah setelah siap buku anda, anda boleh terus menjualnya dalam bentuk *softcopy* kepada pelanggan anda. Apa yang perlu anda lakukan hanyalah menukarkan format fail Microsoft Word anda di dalam bentuk format PDFAdobe. Anda boleh layari halaman www.adobe.com untuk proses penukaran format ini.

Maklumat anda tersebut boleh anda promosikan melalui halaman web anda ataupun blog anda. Kemudiannya anda layari forum-forum online yang berkaitan dengan subjek anda dan mula mempromosikan.

Sebagai contoh jika anda menjual resepi masakan istimewa, anda bolehlah layari halaman web/forum yang berkaitan dengan masakan atau wanita.

Jika ada orang yang berminat membelinya, anda hanya perlu menghantar buku digital anda tersebut melalui email ataupun menyuruh mereka *download* pada satu halaman unik yang akan anda beritahu selepas mereka membuat pembayaran . Mereka boleh membuat pembayaran samada melalui pos, *bank in*, ataupun melalui perbankan internet.

Walaupun nyata menjual maklumat dalam bentuk pengetahuan dapat menjanjikan pulangan yang lumayan , namun MAJORITI orang tidak mampu melakukannya kerana untuk menuliskan subjek pilihan anda tersebut memerlukan penyelidikan dan kemudiannya memerlukan anda menaip berpuluh-puluh muka surat ke atas subjek pilihan anda.

Sememangnya menulis sebuah panduan pengetahuan yang berguna dan bermutu untuk dijual kepada orang lain adalah sesuatu yang memerlukan komitmen yang tinggi dan serius.

Adakah Jalan Pintas kepada Masalah Ini?

Berita Baiknya, anda tidak perlu bersusah payah menulis produk anda sendiri. Jika anda benar-benar berminat, anda masih berpeluang untuk menjual produk digital ini dengan keuntungan 100% kepada anda. Caranya ialah dengan mendapatkan Hak Menjual Semula / *Resale Rights* sesuatu produk orang lain.

Sebagai contoh, syarikat kami menyediakan Hak Menjual Semula / *Resale Rights* ke atas satu produk maklumat digital yang berupa manual belajar sendiri (*self study course*) bertajuk ***“Bagaimana Menulis Rancangan Perniagaan Yang Efektif”***. Dengan mendapatkan lesen Hak Menjual Semula manual ini anda dengan bebas menjual semula manual ini kepada sesiapa sahaja pada harga RM20 dengan keuntungan bersih 100% milik anda.

Pada tinjauan kami di pasaran, tidak terdapat langsung manual kaedah menulis rancangan perniagaan yang lengkap dalam Bahasa Malaysia. Ramai usahawan terpaksa mengupah kepada pakar perunding pada caj harga yang tinggi sehingga mencecah ratusan ringgit untuk menyediakan kertas kerja mereka. Alternatif lain lagi ialah mereka terpaksa menghadiri kursus-kursus keusahawanan yang menyediakan modul panduan menulis kertas kerja perniagaan ini.

Sebelum ini kami banyak menjual manual dalam bentuk bercetak secara dalaman kepada ahli-ahli kelab-kelab usahawan sahaja, namun masih terdapat ramai para usahawan diluar sana yang memerlukan pengetahuan ini. Maka oleh itu

kami telah membuat keputusan menyediakan manual ini dalam bentuk digital untuk dikongsi bersama agar mereka boleh mempelajarinya pengetahuan ini. Dengan ini mereka dapat menjimatkan wang dan masa mereka untuk menyediakan kertas kerja rancangan perniagaan mereka.



Dengan mendapat Hak Menjual Semula manual digital “Bagaimana Menulis Rancangan Perniagaan Yang Efektif” anda secara automatik mempunyai produk yang berkeuntungan 100% , dengan kos sifar dan boleh dijual sampai bila-bila!

Keterangan lanjut sila layari

<http://www.infobisnes.biz.ly/bisnesplan.htm>

Pengetahuan menulis rancangan perniagaan adalah pengetahuan yang mempunyai sukatan pelajaran yang stabil dan tidak lapuk dan sentiasa relevan walau apa jua situasi keadaan. Jika anda perhatikan di dada akhbar hampir saban tahun sentiasa ada firma-firma konsultan ataupun agensi kerajaan yang menawarkan kursus untuk mempelajari pengetahuan ini. Oleh itu jika anda mendapatkan lesen Hak Menjual Semula ke atas manual ini, ianya adalah pelaburan terbaik anda kerana ianya menjadi ‘emas’ yang boleh anda jual sampai bila-bila!

Bayangkan anda seperti mempunyai sebuah syarikat perunding yang menawarkan kursus menulis rancangan perniagaan kepada orang ramai pada harga yang kompetitif. Jika anda berminat untuk mendapatkan lesen Hak Menjual Semula / Resale Rights manual digital ini, anda boleh layari halaman <http://www.infobisnes.biz.ly/bisnesplan.htm>

Sampel ini berakhir di sini