

BAB 2 : PERSEDIAAN MEMBUKA TASKA

"You can never be too prepared."

"Anda tidak akan pernah terlalu bersedia"

Persediaan adalah lumrah sebelum mengambil apa-apa langkah di dalam hidup. Apatah lagi bagi memulakan satu perniagaan. Persediaan rapi memberi keyakinan, mengelakkan pembaziran, mempercepatkan kejayaan dan menetapkan arah. Memulakan apa-apa perniagaan tanpa persediaan ibarat berjalan dengan mata tertutup. Anda tentu terlalu takut untuk ke hadapan atau bergerak dengan kepastian anda tentu akan jatuh.

Tetapi setakat mana persediaan dianggap sudah mencukupi? Apabila anda rasa telah bersedia tentu ada lagi perkara yang anda patut buat.

Amat sukar untuk meletak garisan persediaan yang patut untuk mula membuka perniagaan ini. Selalunya anda sendiri akan tahu apabila anda sudah bersedia. Apabila anda sudah meyakini bidang ini yang akan diceburi, langkah-langkah berikut perlu diambil: -

LANGKAH 1: LATIHAN DAN PENGALAMAN

Keyakinan anda adalah elemen yang paling penting untuk anda bermula. Mungkin anda telah yakin dari segi potensi keuntungan yang telah ditunjukkan. Tetapi adakah anda telah yakin dari segi tuntutan dan kehendak operasinya iaitu asuhan dan jagaan?

Haruslah menjadi ingatan bahawa walaupun anda akan mempunyai pekerja-pekerja yang akan membantu operasi harian, tanggungjawab sepenuhnya adalah terletak dibahu anda. Para pekerja akan bergantung kepada keyakinan anda untuk mereka sendiri berasa yakin. Pelanggan-pelanggan juga akan menilai keyakinan anda sebelum memberi kepercayaan.

Keyakinan akan datang jika anda telah ada cukup pengalaman dan ilmu yang boleh didapati dari: -

1. 'Kursus Asas Asuhan Kanak-kanak' yang diluluskan oleh Jabatan Kebajikan Masyarakat (JKM).

Kursus ini merangkumi semua aspek penjagaan dan asuhan yang sempurna dan berkualiti hingga kepada pengurusan TASKA dari segi kewangan dan tanggungjawab kepada pihak-pihak berkuasa. Kursus tersebut selalunya berlangsung sepenuh masa selama dua minggu. Walaupun begitu sekarang terdapat pertubuhan-pertubuhan pengusaha TASKA yang menjalankan kursus tersebut dengan pengiktirafan dari JKM. Sekarang, apabila kursus tersebut dianjurkan, tempat untuk penyertaan selalunya penuh. Jika anda mahu menghadirinya, buat tempahan 2 bulan lebih awal. Semak dengan Jabatan Kebajikan Masyarakat daerah anda untuk jadual dan tempahan. Sila lihat lampiran C untuk senarai institusi lain yang menganjurkan kursus tersebut. Lampiran D menyenaraikan topik-topik yang diajar samasa kursus tersebut.

2. Mencari pengalaman dengan bekerja di TASKA lain.

Adalah mustahak untuk mencari pengalaman dengan bekerja di TASKA lain selama sekurang-kurangnya 3 bulan untuk menimba pengalaman dan keyakinan. Jangan sembunyikan hasrat tersebut semasa ditemuduga. Adalah penting untuk berterus-terang dengan bakal majikan anda untuk memastikan anda menimba pengalaman di tempat yang sesuai. Jika majikan tersebut bersetuju untuk mengambil anda bekerja setelah anda menyatakan hasrat sebenar, bermakna beliau akan lebih bersedia berkongsi pengalaman dan memberi anda lebih banyak pendedahan. Beliau boleh menjadi mentor anda setelah anda memulakan perniagaan sendiri nanti. Dari pengalaman ini juga, anda boleh mengenali diri anda lebih dekat lagi untuk mengetahui sama ada perniagaan sebegini sesuai dengan anda.

3. Mempunyai mentor yang berpengalaman di dalam perniagaan TASKA.

Setakat ini kami telah mengambil dua orang pekerja yang menyatakan hasrat untuk membuka perniagaan sendiri semasa temuduga. Kedua-duanya selepas berhenti, telah berjaya membangunkan perniagaan TASKA mereka. Salah seorang, Munirah, telah menjual TASKAnya setelah beberapa bulan ditubuhkan dengan keuntungan lebih dari 100% dari harga modal. Seorang lagi masih meneruskan perniagaan dengan amat agresif, malah telah berkembang kepada beberapa cawangan. Beliau masih berhubung dengan kami untuk berkongsi maklumat dan pengalaman.

Secara ringkasnya, pastikan anda punyai minat, keyakinan dan keserasian .

LANGKAH 2: KAJIAN PASARAN DAN MEMILIH LOKALITI

Di dalam perniagaan ini, yang paling melenturkan semangat adalah jika tersalah memilih kawasan. Bayangkan jika anda tersilap membuka taska di kawasan yang majoriti penduduk adalah pelajar kolej. Akhirnya anda tentu terpaksa memilih sama ada melipat gandakan perbelanjaan promosi atau berpindah ke kawasan lebih strategik.

Lokaliti yang anda pilih juga perlu sesuai dengan kekuatan yang anda ada. Lokaliti golongan elit tentu mengehendaki khidmat asuhan sesuai dengan cara hidup mereka. Lokaliti berpenduduk berpendapatan rendah mengutamakan harga perkhidmatan melebihi kualiti.

Masa depan wang modal bergantung kepada kajian pasaran dan keputusannya. Kesilapan pada peringkat ini akan dikesali untuk waktu yang amat panjang. Pastikan kajian pasaran menunjukkan peluang kemajuan masa depan yang cerah.

Kajian pasaran akan mengukur potensi sambutan dari pelanggan untuk waktu terdekat dan jangka panjang. Ini seterusnya akan menentukan sama ada anda patut membuka TASKA anda di kawasan itu atau tidak. Setelah anda positif dengan sesuatu kawasan atau lokaliti barulah lokasi spesifik yang strategik akan dicari. Jika lokasi atau bangunan sudah tersedia ada, kajian pasaran tetap perlu dilakukan. Jika tidak dilakukan, perniagaan anda tidak lagi dalam