

Kepercayaan pelanggan jadi keutamaan

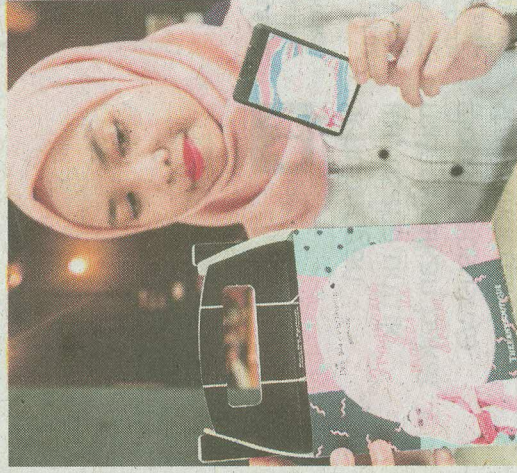
➔ Bukan mudah untuk bergelar usahawan

Oleh Nor Azma Laila
norazma@bh.com.my

✦ Shah Alam

Siapa sangka pembabitian awal pelajar Universiti Teknologi MARA (UiTM), Kampus Puncak Alam, Selangor, Erny Nur Aiman Zainal Abidin dalam dunia perniagaan ketika berusia 15 tahun, mendorong beliau untuk terus bergiat aktif sebagai usahawan sehingga ke hari ini. Jika dulu pelajar Ijazah Sarjana Muda Pengurusan Perniagaan (Keusahawanan) itu berjajak-jinak dengan dunia perniagaan melalui jualan sarung telefon bimbit, kini gadis manis itu mengorak langkah melalui bisnes tudung dan minyak wangi. Anak bongsu daripada

Erny Nur Aiman
menunjukkan minyak wangi Aster yang dijual.



info

➔ **Erny Nur Aiman** bercadang buka perniagaan sendiri yang bukan saja menjadi aset keluarga tetapi juga memberi peluang pekerjaan kepada orang lain.

Koleksi tudung yang dijual oleh Erny Nur Aiman

empat adik beradik itu giat menjalankan perniagaan tudung bawal kapas, chiffon dan bercetak malah turut mencuba untuk keluar dari zon selesa dengan memasarkan produk minyak wangi jenama Aster.

"Saya mula menjalankan perniagaan tudung bawal secara serius pada 2014 berbekalkan modal permulaan sebanyak RM200 yang dipeoleh hasil daripada jualan secara kecil-kecilan untuk be-

berapa produk sebelum ini. "Memandangkan sambutan yang diterima daripada pelanggan sangat menggalakkan, saya mencabar diri untuk menjual produk baharu iaitu minyak wangi Aster sebanyak 300 botol sebagai permulaan," katanya.

Kualiti produk

Sebotol minyak wangi Aster 20 mililiter (ml) dijual dengan harga RM30 manakala tudung bawal kapas pula

dijual dengan harga RM20, chiffon (RM12) dan bercetak (RM49).

Kesemua perniagaan berkenaan dijalankan secara dalaman melalui media sosial seperti facebook, instagram dan aplikasi whatsapp.

Anak gadis kelahiran Taiping, Perak itu bertuah kerana keluarga memberikan sokongan penuh terhadap minatya dalam dunia perniagaan malah turut membanteras menguruskan kerja me-

ngambil tempahan dan penghantaran kepada pelanggan sekiranya memerlukan.

Berkongsi mengenai cabaran bergelar usahawan muda ketika masih dalam pengajian, Erny Nur Aiman berkata, langkah promosi untuk meraih kepercayaan pelanggan itu adalah aspek penting yang perlu dititikberatkan.

"Bukan mudah untuk bergelar usahawan kerana ia memerlukan komitmen ting-

gi supaya pelanggan akan kekal dengan produk yang ditawarkan bukan saja kerana mereka puas hati terhadap kualiti barangan yang dibeli tetapi juga selesa dengan layanan diberi.

"Pada masa sama, seorang peniaga perlu bersaing secara sihat tetapi tidak mengabaikan kualiti produk atau perkhidmatan yang dijual selain bijak menguruskan masa supaya perniagaan dan akademik berjalan seiring," katanya.