

Menceburi keusahawanan agar tidak membazir waktu...



PASANG SURUT PERNIAGAAN: Cik Sharifah Umairah, pemilik Y.ummybitz, terpaksa meningkatkan harga produk-produk beliau kerana bahan-bahan semakin mahal. – Foto BM oleh KHALID BABA

MINAT membuat pencuci mulut dan keinginan berdikari dari segi kewangan mencekus idea untuk memulakan satu perniagaan dari rumah (HBB).

Begitulah yang dikongsi Cik Sharifah Umairah Syed Idros Alhabshi, 21 tahun, pemilik Y.ummybitz yang bermula operasi sejak 2020.

Selepas tamat pengajian di maktab rendah, beliau, yang juga seorang pelajar di Universiti Nasional Singapura (NUS), bekerja sambil sebagai pelayan di sebuah kafe sambil menunggu universiti bermula.

Namun, apabila pemutus rantaian jangkitan dimansuhkan, beliau tidak dapat bekerja lagi kerana kafe beliau tidak memerlukan pelayan pada waktu itu.

Keinginan mencari pendapatan agar tidak membuang masa menggalakkan beliau memulakan perniagaan.

Cik Sharifah Umairah bermula dengan menjual tat Nutella dan kini menambah kek tapak kuda dan kek keju pada menunya.

Sambutan untuk produk beliau sangat memberangsangkan dengan sokongan sahabat handai.

“Saya risau produk saya tidak dapat di-

jual kerana saya tidak pasti sokongan orang ramai dan saya bermula dari bawah. Namun, keluarga dan rakan-rakan saya banyak membantu uar-uarkan. Pelanggan yang memberi ulasan sendiri juga membuat lebih ramai orang mengetahui dan mengenali Y.ummybitz,” ujar beliau.

Kini, beliau menyediakan pencuci mulut buatan sendiri untuk acara korporat dan hari lahir. Malah, ada juga syarikat yang menjemputnya menaja makanan.

Bagi Cik Sharifah Umairah, keuntungannya digunakan untuk perbelanjaan harian sambil bersekolah serta disimpan untuk masa depan.

Beliau berhasrat berdikari dari segi perbelanjaan dan tidak mahu terus bergantung pada ibu bapanya kerana beliau sekarang berada dalam fasa peralihan dari zaman remaja ke zaman dewasa.

Seperti dalam setiap perniagaan, beliau juga mengalami pasang dan surutnya.

Dek peningkatan kos sara hidup, harga bahan-bahan yang digunakan seperti tepung, mentega dan nutella kian naik.

Sebagai contoh, sebuku mentega yang digunakan beliau berharga \$4.50 pada 2020 tetapi kini sudah meningkat menjadi \$5.60.

“Peningkatan harga barang-barang yang saya gunakan sangat ketara berbanding dua tahun lepas. Pada mulanya, saya mampu menampung peningkatan harga yang sedikit. Tapi, apabila harganya semakin naik, saya tidak lagi meraih keuntungan dan saya terpaksa menaikkan harga produk-produk saya,” tambah Cik Sharifah Umairah.

Beliau sangat teragak-agak untuk meningkatkan harga beliau kerana beliau mahu produk-produknya kekal berpatutan.

“Sebagai peniaga muda, saya sangat merasakan peningkatan kos sara hidup kerana apabila terdapat perubahan drastik pada harga barangan, saya terpaksa menggunakan wang simpanan yang saya sendiri sedang membina untuk masa depan.”

Selain mengatasi cabaran harga, Cik Sharifah Umairah mengalami cabaran untuk kekal kreatif agar pelanggan kekal tertarik.

“Kadangkala, saya rasa gerun dengan semakin banyak HBB dan saya merasakan perlunya untuk sentiasa mempertingkatkan perniagaan dan mencabar diri saya untuk memperbaiki produk-produk saya,” ujar beliau.