Kajian Kes: Bagaimana Encik Amir Mula Bangunkan Bisnes Selipar Secara Dropship & Kaut Jualan 6-Angka Setiap Bulan Dari Website Ecommerce Sendiri.

Ini Encik Amir Ariffin, Empunya Comfii Slipper

Encik Amir dah lama jalankan bisnes. Bisnes pun ada macam-macam jenis dari tahun 2015. Ada yang menjadi, banyak juga tak menjadi.

So ini sedikit kisah kejayaan bagaimana Encik Amir berjaya jalan jenama Confii Slipper secara dropship menggunakan website ecommerce sendiri.

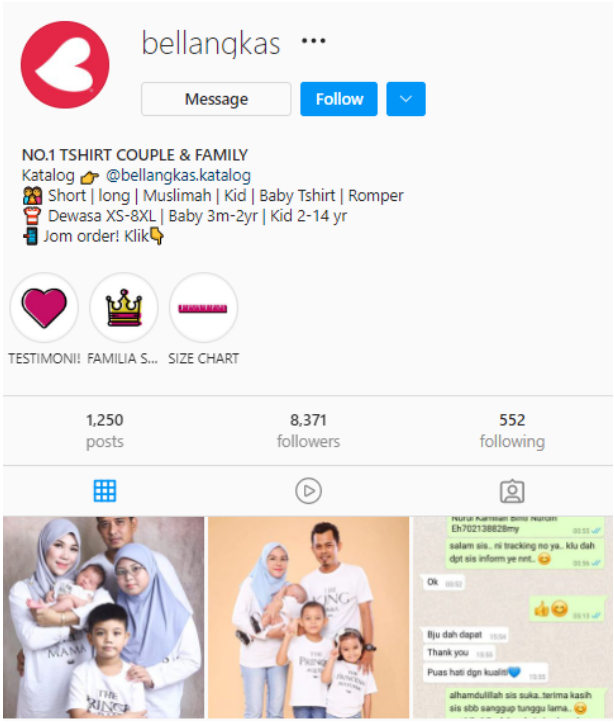
Link store : https://www.comfii.com.my/

Semoga ia menjadi inspirasi dan pembuka minda kepada anda bahawa untuk memulakan bisnes dan jana sehingga ratusan ribu ringgit sebulan, tidaklah sesusah mana.

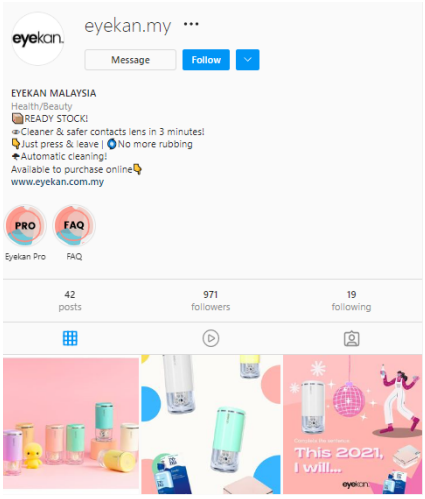
Sebelum tu, jom kita lihat apa bisnes-bisnes yang Encik Amir pernah jalankan sebelum ini.

(Mostly semua dah takde. Tinggal Comfii Slipper sahaja)

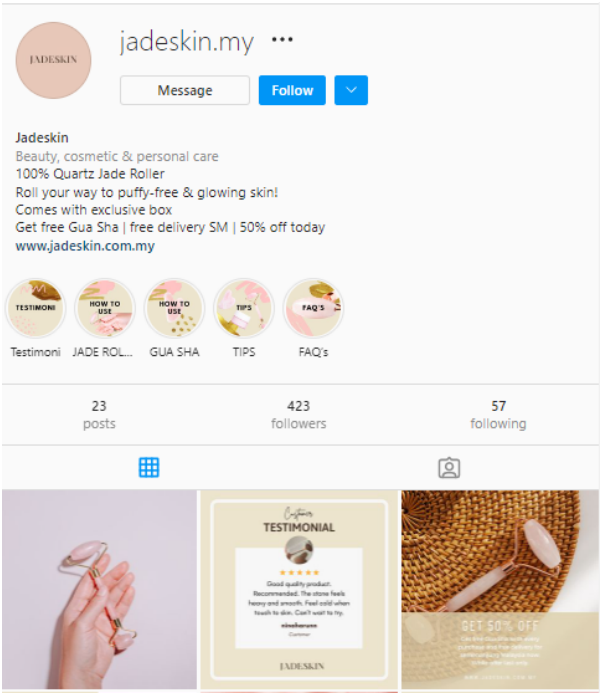
1. **Bellangkas (Khidmat Cetak T-shirt)**
   Masa PKP tak ada stok t-shirt, terpaksa hentikan dulu bisnes ni.



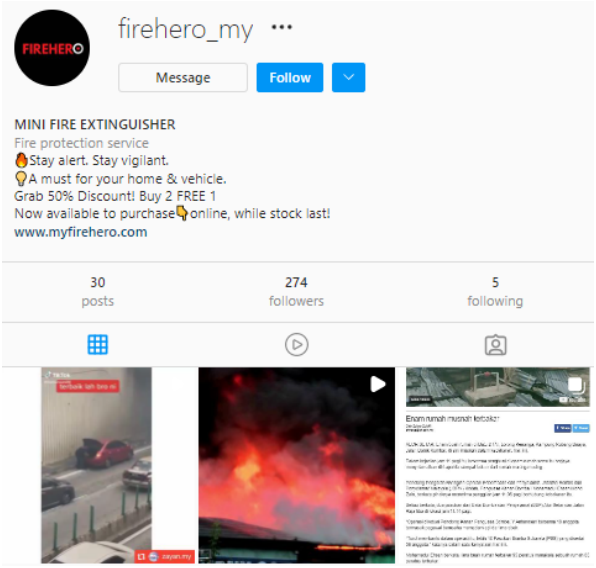
2. **Eyekan (Pembersih Kanta Sentuh)**
   Produk ini Encik Amir dah cuba beberapa teknik tapi cuma breakeven sahaja. Jadi Encik Amir buat keputusan untuk tak teruskan lagi.



3. **Jadeskin (Jade roller as beauty tool)**
   Ini produk ketiga milik Encik Amir, profitable tapi supplier tak dapat nak restock lagi disebabkan supplier tanggung lebih banyak kerugian (sebab banyak stok rosak/pecah).

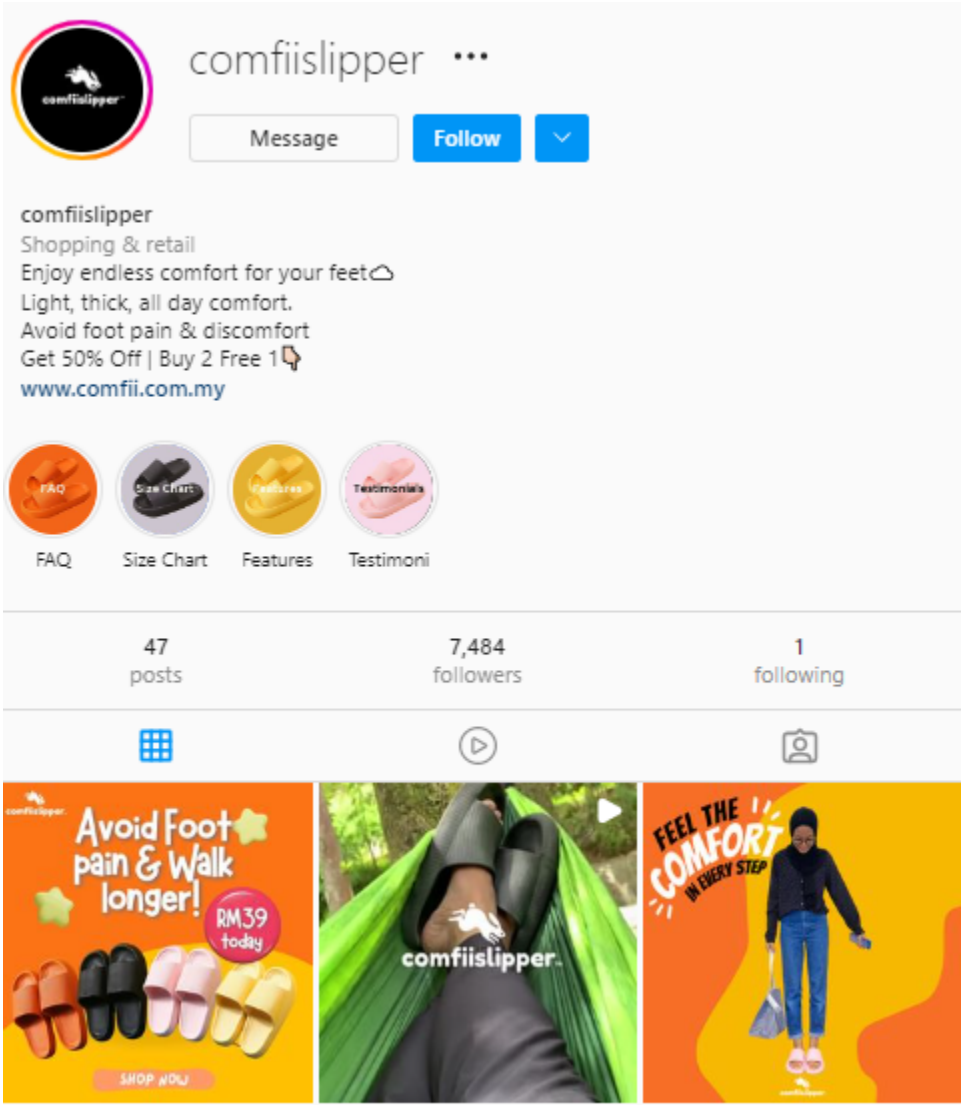


4. **Firehero (pemadam kebakaran mudah alih)**
   Ini second produk Encik Amir, yang ini pun agak profitable cuma terlalu banyak aduan dan tak ada jaminan keselamatan. Jadi Encik Amir buat keputusan tak teruskan.



5. **Comfii Slipper (Ini yang berjaya dan masih dijalankan)**

Mula beroperasi pada tahun 2021 dan dah cecah setahun dalam pasaran. Angka jualan terkini boleh cecah RM100,000 sebulan.



Menapak Dalam Bisnes Sebelum Wujudnya Comfii Slipper.

Selama ini sebelum Covid-19 menggemparkan dunia, Encik Amir dah 7 tahun jalankan bisnes cetak t-shirt dan senang je buat sales RM15,000 – RM18,000 sebulan.

Tapi ada plot twist dalam perjalanan bisnes. Ketika pandemik macam-macam hal jadi.

Bayangkan, daripada seseorang yang dah biasa pegang belas-belas ribu ringgit sebulan, Encik Amir alami zaman kejatuhan sampai tinggal RM100 saja dalam akaun bank.

Sebelum ni dia selesa, tapi siapa sangka musibah wabak buat banyak bisnes merudum?

Cabaran 1 – Stok Sangkut di China

Masa mula-mula PKP dulu, banyak barang dari China tak dapat nak order. Bila stok sangkut, macam mana nak teruskan bisnes?

Order dah masuk. Orang dah bayar. Tapi sayangnya tak dapat nak teruskan, stok tak ada.

Refund balik duit customer. Lebur semua pelaburan untuk Ads, untuk digital content, dan kos overhead yang lain. Bisnes yang dah 5 tahun berjalan lancar sebelum PKP pun tiba-tiba dah temui titik buntu.

Macam mana nak teruskan bisnes t-shirt kalau stok dah sangkut dekat China?

Cabaran 2 – Kekangan Modal $$$

Bila order dah tak masuk, simpanan pun makin kurang. Tapi nak teruskan kehidupan harian tetap nak pakai duit.

Encik Amir pernah pergi ATM nak keluarkan duit, boleh keluarkan RM100 saja. Lepas keluarkan, tinggal la baki RM0.60 je dalam bank. Ya, sekadar 60 sen.

Buntu dan tertekan nak uruskan bisnes masa tu. Nak buat FB Ads sehari saja dah kena ‘bakar’ RM20. Hangus RM20, tinggal RM80. Itu saja duit yang ada nak balik kampung masa raya.

Apalah nasib kalau modal dah hangus tapi hasil tak dapat-dapat?

Cabaran 3 – Order Bertubi-tubi Masuk Kat WhatsApp

Dah tukar bisnes lain, dapat banyak order, masih ada masalah jugak. Bukan tak bersyukur dapat banyak order tapi buntu nak uruskan bila terlalu banyak order masuk serentak.

Tangan ada dua je nak balas WhatsApp. Macam kena berjaga siang malam layan customer.

Kerja-kerja lain kena buat jugak. Nak pek order. Nak pergi hantar parcel dekat courier lagi. Nak upah ramai staf, belum mampu.

Memang one man show masa mula-mula bangkit dengan bisnes baru. Customer nak itu ini. Takkan la tak nak layan pulak? Tu punca rezeki.

Handle order manual macam tu la. Kadang-kadang nasib tak baik, ada scammer jugak, sengaja ambil kesempatan menipu. Bila kerja-kerja remeh ni bertimbun-timbun, rasa burn out jugak nak teruskan bisnes.

Selalu dalam dilemma, **“Aku patut teruskan atau lupuskan je bisnes ni?”**

Cabaran 4 – Kerja Sendiri Pun Tak Jimat Jugak

Konon nak jimat sebab run bisnes sendiri, tak payah upah ramai pekerja. Banyak risiko nak difikirkan bila nak bangkit dengan bisnes baru.

Sebelum ni duit makin mengering. Tabung kecemasan pun makin mencemaskan. Nak korek tabung mana lagi?

Akhirnya badan rasa penat, sakit dan lesu; sales tak dapat diteruskan seperti yang terbayang dalam minda. Manusia bukan mesin yang boleh kerja tak henti-henti.

Mustahil nak kerja 24 jam sehari tanpa rehat.

Cabaran 5 – Keyakinan Diri untuk Pilih Platform e-Commerce

Dah tak menang tangan balas WhatsApp, cuba-cuba jugak buat e-store. Biar customer beli dekat website je.

Selama 2 tahun jalankan perniagaan online. Dah macam-macam platform dicuba. Dari EasyStore, Wix, dan Shopify. Semua benda lalu depan mata nak dicuba.

Belajar set up sendiri berpandukan video-video tutorial di YouTube. Ada masa menjadi, ada masa modal hangus saja.

Tutorial dari coach luar negara mungkin terpakai untuk digunakan dekat negara dia je. Dalam ekosistem bisnes dekat Malaysia, ada yang tak sesuai.

Banyak masa habis nak telaah video. Banyak duit habis sebab nak mencuba. Banyak tenaga habis cari jalan nak selamatkan bisnes.

Keyakinan diri tenggelam timbul.

TAPI SEMUA NI TAK MENGHALANG
ENCIK AMIR DAPAT JUALAN CECAH RM253K
DALAM 3 BULAN
DENGAN JUALAN COMFII SLIPPER SAHAJA

NAK TAU MACAM MANA COMFII SLIPPER JADI E-STORE YANG BERJAYA?

Beliau Belajar e-Commerce A–Z Dengan Tuan Hafiz

Bagai orang mengantuk disorongkan bantal, Encik Amir belajar macam-macam untuk leraikan kemelut bisnes yang dibina sekian lama.

Tak dapat teruskan bisnes cetak t-shirt, Encik Amir cari jalan lain untuk mulakan dengan bisnes Comfii Slipper dengan bimbingan video-video tutorial dan program yang Tuan Hafiz jalankan melalui Kartel Digital.

SIAPA DISEBALIK TABIR?

Hafiz Azman
FOUNDER & BLOGPRENEUR

Pengasas Kartel Digital yang suka explore pelbagai cara untuk buat duit di internet.

Suka berkongsi ilmu dan pengalaman tentang semua benda, especially berkaitan bisnes dan pemasaran digital.

Menulis blog adalah salah satu cara beliau buat income dari rumah.

Sekarang aktif explore dan practice skill programming yang semakin berkarat sejak meninggalkan Universiti.

He is also living with ADHD & recovering from Depression and Panic Disorder.

INI APA ENCIK AMIR BUAT

Penyelesaian 1 – Tukar Bisnes Yang Lebih Mudah Diurus

Orang yang berjaya bertahan bukanlah orang yang paling kuat tapi orang yang paling cepat bertindak.

Encik Amir ikut nasihat Tuan Hafiz masa mula-mula nak pilih produk untuk bermula semula.

Kalau dulu orang kenal Encik Amir sebagai peniaga t-shirt, sekarang Encik Amir masih lagi jadi orang bisnes tapi dengan wajah baru.

Kumpul modal kecil-kecilan dulu. Cari hot item yang boleh jalan laju. Kalau modal dah makin besar barulah tenang nak ambil langkah lebih jauh.

Gambar terbaru, hubungan Comfii Slipper dengan supplier dah rapat lepas setahun kerjasama, supplier buka lebih banyak peluang.

Penyelesaian 2 - Mulakan Dengan Modal Rendah

Encik Amir mulakan dengan modal serendah RM500 sahaja dan kini dah boleh buat sales hingga mencecah RM100,000 sebulan.

Jualan Comfii Slipper yang baru cecah setahun operasi dah pintas jualan bisnes cetak t-shirt sebelum pandemik tu.

Nampak senang kan? Memang senang kalau ada ilmu yang betul dan belajar dengan orang yang betul. Encik Amir bersyukur sangat akhirnya jumpa dengan coach e-Commerce yang serasi dengan dirinya.

Dari cara buat market survey, kumpulkan data, cari supplier, pilih produk, bina website, tulis copywriting, jalankan bisnes di platform digital dan akhirnya dapatkan jualan yang menguntungkan.

Modal RM500 tu boleh digandakan lagi untuk lebarkan empayar perniagaan.

Kuncinya, bermula dengan betul.

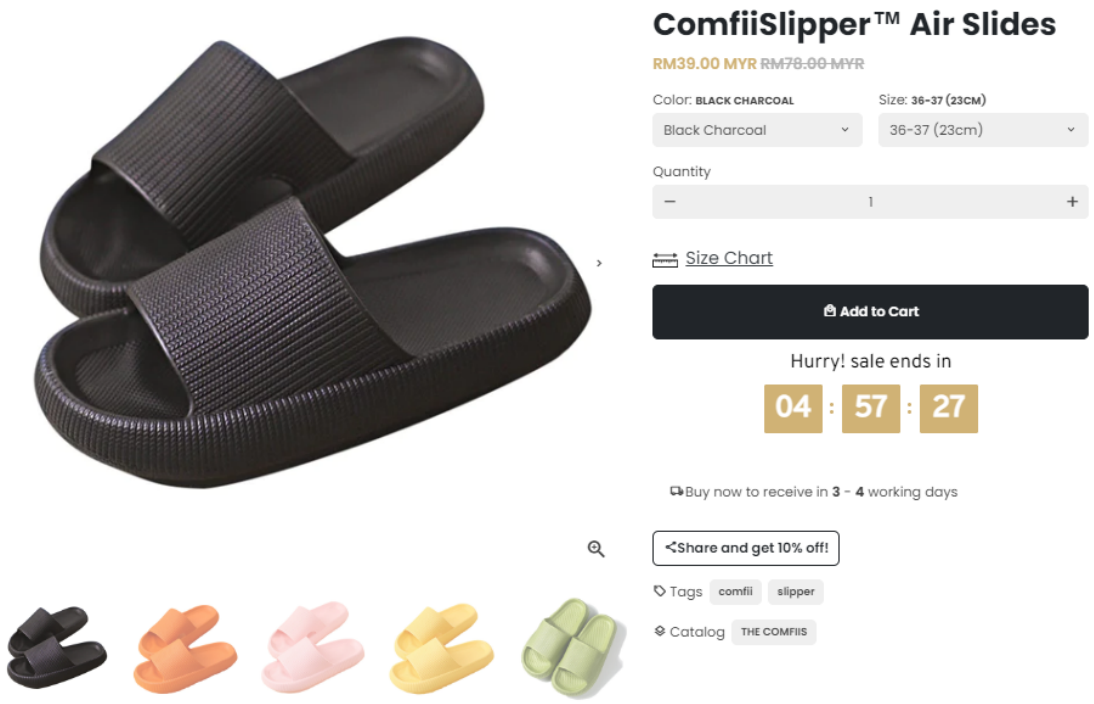
Pertama kali order secara pukal dari China, stok bernilai RM22,000.

Penyelesaian 3 – Bertukar kepada e-Commerce, Autotomized Semua Order

Ada ada sistem di platform e-Commerce, dah makin mudah uruskan order.

Dah tak payah pening-pening berjaga malam nak balas WhatsApp satu-satu macam dulu. Customer nak beli, kedai online buka 24 jam, 7 hari seminggu.

Belek la katalog dekat website tu sampai puas. Nak pilih warna, saiz, kuantiti semua boleh.



Ada stock boleh je nak order. Bayar pun online dengan payment gateway yang lebih terjamin dan boleh elak scammers (yang menyamar jadi customers).

Mudah dan selamat. Boleh baca testimonials customer lain yang berpuas hati dengan produk, tingkatkan lagi kepercayaan orang untuk membeli dengan kita.

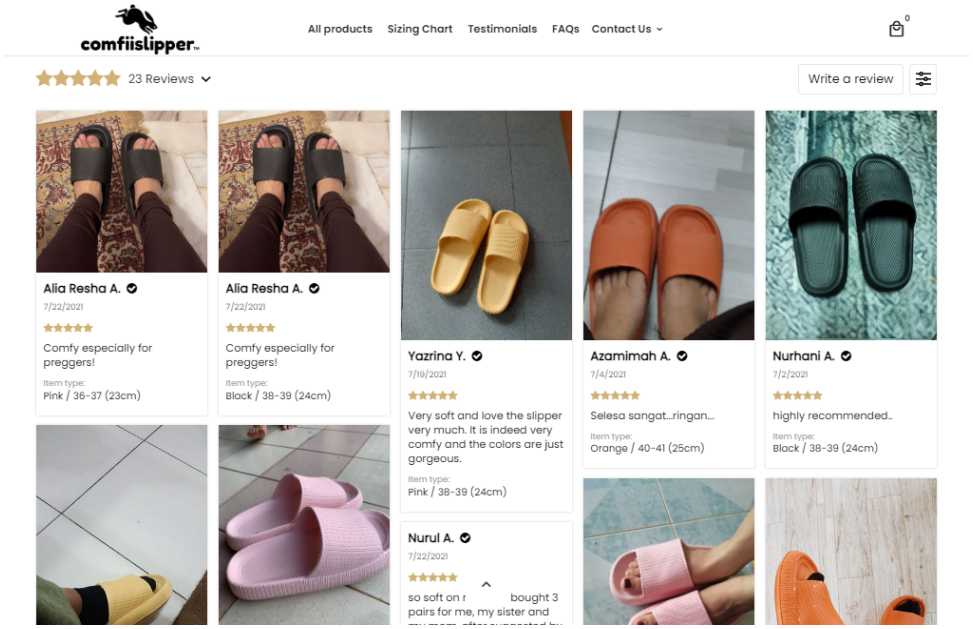
Order lebih tersusun dalam e-store dan kurang risiko tercicir order.

Penyelesaian 4 – Guna Shopify, Mesra Pasaran Tempatan

Bila dah guna macam-macam platform e-Commerce, Encik Amir lebih selesa gunakan platform Shopify.

Mudah dikendalikan. Banyak template cantik-cantik. Yang tak tau apa-apa pun, tak serabut sangat nak mula belajar.

Bila tambah staf, senang nak ajar staf uruskan order jugak. Jimat masa, jimat tenaga dan semestinya jimat belanja.



Penyelesaian 5 – Upah Diri Sendiri & Upah Pekerja

Bila dah biasa bayar gaji diri sendiri, barulah tak terkejut sangat bila ambil pekerja. Diri sendiri perlu diberi hak yang sepatutnya, jangan kedekut dengan diri sendiri.

Encik Amir ambil masa selama 3 bulan untuk kumpulkan peruntukan sebelum ambil staf. Apa-apa pun kena buat back up supaya dalam 3 bulan pertama bisnes masih bertahan dan boleh diteruskan.

Tenaga kerja penting supaya tak burn out uruskan semuanya sendirian.

Sekarang ni bukan saja Encik Amir berjaya kembangkan perniagaan yang berasaskan keuntungan, malah selamba je 10% hasil jualan Comfii Slipper masuk tabung kebajikan.

Semua kerja kebajikan ni aktif sepanjang masa, bukan sekadar bulan tertentu saja. Menyantuni pelbagai khalayak yang memerlukan dalam pelbagai bentuk sumbangan.

Program kebajikan bersama ibu tunggal.

Nak Jadi Macam Encik Amir?

Tak ada yang tak dapat kita capai dengan usaha. Encik Amir titipkan 3 pesanan untuk para usahawan yang baru bermula.

Pesanan 1 – Jaga Disiplin Masa

Gunakan masa sebaik-baiknya. MASA jauh lebih berharga daripada WANG.

Aset masa yang menentukan kekayaan diri seseorang. Kalau ada masa, penuhi masa dengan perkara yang utama dan bermanfaat.

Pesanan 2 – Cari Ilmu

Ilmu yang betul dapat keluarkan kita daripada kemelut. Bila ada ilmu, kita tak mudah ditipu. Nak bisnes maju, cari pembimbing yang ada pengalaman dan lebih berilmu daripada kita.

Pesanan 3 – Bijak & Berani Ambil Risiko

Ni bukan berani tanpa fikir apa-apa. Berani ambil risiko di sini ialah dengan pakej kebijaksanaan kira risiko yang berpada-pada.

Nak pandai ambil risiko, ingat Pesanan 2 tadi, cari ilmu.

Pesanan 4 - Follow & Belajar Dengan Orang Yang Pakar

Nak berjaya kita tak boleh gerak sendiri. Especially kalau kita mempunyai sumber yang terhad (masa, duit, kepakaran).

Cari guru dan orang yang pakar seperti Tuan Hafiz Azman dan team Kartel Digital.

Insyallah, risiko gagal tu lebih minima.

SO, APA LANGKAH SETERUSNYA?

Stay tuned any info dari Kartel Digital melalui email, kalau anda pun nak cuba buat brand ecommerce sendiri sampai berjaya macam Tuan Amir.

Kami akan hantar email berbentuk tutorial tentang cara untuk bermula.

Kami dah train lebih dari 3000 student berbayar sejak 2019 berkenaan topik ecommerce dan dropshipping.

So tak mustahil, selepas ini, anda pula yang jadi salah satu Success Stories dalam Kartel Digital.

Kita jumpa lagi dalam email ya!

Stay tuned.

Ikhlas,

Hafiz Azman
CEO of Kartel Digital Sdn. Bhd.
https://karteldigital.my/

Follow Tuan Hafiz juga di :

Facebook
Twitter