

## **BAB 3 : BULAN PERTAMA**

Bulan yang pertama adalah jangkamasa untuk membangunkan lokasi yang anda telah pilih daripada sebuah rumah yang kosong kepada sebuah taman asuhan kanak-kanak. Matlamat anda setelah berakhirnya bulan pertama adalah: -

1. Mula beroperasi dengan penuh keyakinan dan kecukupan, dari segi suasana persiapan dan peralatan.
2. Mempunyai jumlah pelanggan awal yang mencukupi hingga jumlah kutipan yuran untuk bulan kedua melebihi jumlah kos tanggungan bulanan TASKA anda.

Semakin pendek tempoh masa yang digunakan untuk menyediakan premis untuk perniagaan adalah semakin baik. Ini akan memberi anda lebih banyak masa untuk kegiatan memikat pelanggan seperti promosi, berjumpa masyarakat serta menambah nilai-nilai estetika TASKA anda dengan menanam pokok-pokok bunga, menambah hiasan dan melukis dinding.

### ***PROMOSI***

Saya selalu teringatkan pesanan emak, "...kalau kamu ikhlas, tangan kiri pun tak tahu tangan kanan buat baik...". Saya berpegang dengan sepenuh keyakinan akan kata-kata ini di dalam kehidupan seharian. Setiap kebaikan yang kita lakukan bukan bermaksud mendapat balasan manusia atau ucapan terima kasih.

Dunia perniagaan mempunyai perbezaan daripada cara pembawaan peribadi. Di dalam dunia perniagaan, segala yang dilakukan adalah untuk pulangan dan balasan keuntungan. Jika anda melakukan sesuatu tanpa balasan, lakukan atas nama peribadi atau atas nama kebajikan, bukan perniagaan. Jika kelebihan dan kewujudan perniagaan TASKA anda tidak diketahui oleh orang-ramai, tiada orang lain yang akan mencanang dan mewar-warkannya kepada mereka. "...bunyikan hon sendiri..." jika diterjemahkan dari ucapan orang

Barat. Kerja-kerja promosi dan pengiklanan adalah tugas utama anda. Anda tidak harus berasa canggung menceritakan kelebihan dan kebaikan TASKA kepada pelanggan sasaran.

Contoh yang paling dekat adalah kerja-kerja promosi yang dilakukan oleh dunia tumbuh-tumbuhan. Setiap pepohon yang bercambah melalui biji benih menghasilkan bunga-bunga sebelum buah-buahan terbentuk. Bunga-bunga ini perlu disenyawakan dengan debunga dari pokok lain untuk menghasilkan buah dan biji-benih yang berkualiti. Biji-benih yang berkualiti mampu bercambah kemudiannya untuk menghasilkan generasi-generasi yang kuat dan berketahanan untuk terus berkembang biak.

Oleh kerana pokok tidak boleh bergerak untuk memindahkan debunga dari satu pokok ke bunga pokok yang lain, banyak pokok bergantung kepada kumbang untuk melakukannya. Selalunya bunga-bunga ini akan mekar dengan warna yang terang dan menarik. Ada yang disertai dengan bau yang harum semerbak. Semua ini sebagai tarikan kepada kumbang-kumbang yang mencari madu untuk singgah, lantas menjadi ejen perpindahan debunga.

Anda boleh mengambil pengajaran iaitu kumbang sebagai pelanggan, madu sebagai perkhidmatan, warna-warna dan bau-bauan bunga-bunga sebagai promosi dan iklan, serta biji-benih berkualiti sebagai keuntungan. Walaupun bunga-bunga menawarkan madu yang sama, bunga yang lebih berpotensi dikunjungi kumbang adalah yang berkembang paling mekar, terang, segar dan harum yang boleh menarik perhatian sang kumbang walaupun dari jauh. Bunga yang paling menarik tentulah pilihan utama sang kumbang.

Bunga yang tiada tarikan akan layu dan luruh sendiri tanpa madunya terusik. Begitu juga TASKA anda. Segala masa, tenaga, wang dan komitmen yang dicurahkan tidak akan mempunyai makna tanpa promosi.

Kalau pepohon mempromosi khidmatnya melalui tarikan pada bunga, anda mempromosikan TASKA melalui langkah-langkah berikut: -

1. Pastikan nama telah dipilih.