



100

Usahawan Jutawan

Satu Misi
Bantu The Nation

RICHWORKS™
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

100

**Usahawan
Jutawan**

**Satu Misi
Bantu The Nation**

HAKCIPTA TERPELIHARA 2021 © RICHWORKS INTERNATIONAL SDN. BHD.
Cetakan Pertama November 2021

Hakcipta terpelihara, tidak dibenarkan mengeluarkan ulang mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan buku dalam apa jua bentuk dan dengan apa cara sekalipun, sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapatkan kebenaran bertulis daripada Richworks International Sdn Bhd.

Tiada sebarang perkhidmatan perundangan atau khidmat nasihat profesional yang diberikan dalam penerbitan ini. Sila dapatkan khidmat nasihat daripada pakar yang bertauliah dan berkelayakan sekiranya memerlukan khidmat nasihat lanjut.

Penerbitan ini untuk peredaran dalaman sahaja.

Penafian: Maklumat yang terkandung dalam penerbitan ini hanyalah bertujuan untuk digunakan sebagai rujukan dan pembelajaran sahaja. Semua maklumat yang terkandung dalam buku ini adalah betul pada masa cetakan dilakukan dan tertakluk kepada perubahan.

Diterbit / Dicetak / Diedar Oleh

Richworks International Sdn Bhd. RichQ, No. 77, Jalan Badminton 13/29
Seksyen 13, 40100 Shah Alam Selangor Darul Ehsan MALAYSIA

www.richworks.com

“ Saya boleh berkongsi 1001 formula orang berjaya dan saya boleh beri 1001 jawapan untuk mereka tetapi pelajaran yang terbaik adalah belajar dari kesilapan dan pengalaman sebenar insan lain.”

Datuk Wira Dr. Azizan Osman

Business, Marketing & Transformation Leadership Mentor



P R A K A T A

SETINGGI-TINGGI syukur ke hadrat Allah SWT kerana dengan izin-Nya, buku **100 Usahawan Jutawan – Satu Misi Bantu The Nation** ini berjaya diterbitkan. Buku ini diterbitkan sebagai panduan, rujukan pembelajaran dan sumber inspirasi kepada anda, usahawan dan bakal usahawan yang ingin BANGKIT dan Bina Bisnes Berjaya.

Tahniah dan jutaan terima kasih juga kepada semua anak didik saya dalam bimbingan Program Mentoring RichWorks Titanium Premier dan Circle yang telah menyumbangkan banyak masa, tenaga serta keikhlasan perkongsian kisah jatuh bangun mereka, perjalanan mereka, proses pembelajaran yang mematangkan mereka serta pengalaman dan ilmu yang diperoleh sepanjang mereka berada bersama RichWorks dalam membina kehidupan dan bisnes mereka.

Sumbangan anda untuk berkongsi ilmu, rezeki dan memberi nilai dalam kehidupan lebih ramai orang, hanya Allah dapat balas jasa anda semua.

Anda pembaca sekalian mungkin tertanya, **“Mengapa MISI kami untuk bantu The Nation?”**

Bidang perniagaan dan keusahawanan bukanlah untuk mengisi masa lapang. 13 tahun pengalaman saya membangunkan usahawan, saya melihat perit jerih dan keluhan mereka yang mempunyai pelbagai impian untuk berjaya. Namun tanpa formula yang betul, sudah pasti semua usaha mereka tidak ubah seperti mensia-siakan tenaga, usaha dan bagai mengisi masa terluang.

Sehingga hari ini, saya tidak pernah berhenti untuk membantu semua usahawan yang memerlukan bimbingan. Lebih-lebih lagi pandemik yang melanda negara telah membuatkan banyak perniagaan berada di hujung tanduk dan pada masa yang sama, ramai yang memilih untuk mula berniaga. Situasi ini membuatkan mereka bertanya bagaimana orang lain boleh berjaya? Bagaimana mereka melakukannya? Apa perkara betul mereka lakukan?

“Saya boleh berkongsi 1001 formula orang berjaya dan saya boleh beri 1001 jawapan untuk mereka, tetapi pelajaran yang terbaik adalah belajar dari kesilapan dan pengalaman sebenar insan lain.” Lebih-lebih lagi insan lain yang saya maksudkan adalah usahawan yang sudah melalui pelbagai proses untuk berjaya. Mereka adalah usahawan yang dibimbing bermula dari zero sehingga mampu berada di program Titanium Circle dan Premier.

Buku ini adalah satu hadiah bernilai untuk anda dan usahawan lain di mana 100 kisah usahawan berjaya kelahiran RichWorks dihimpunkan dalam satu buku. Mereka datang dari 20 industri berbeza seperti bidang makanan, kecantikan, kesihatan, perkhidmatan, retail, professional, pakaian dan banyak lagi agar mudah untuk anda mengambil kisah mereka. Bina semangat untuk terus berjaya melalui kisah sebenar, kesukaran sebenar dan kejayaan yang sebenar.

100 usahawan berkongsi apa yang mereka lakukan betul. 100 usahawan berkongsi nasihat dan tips. 100 usahawan berkongsi strategi. Buku ini adalah rujukan lengkap untuk anda jadikan pencetus semangat dan inspirasi.

Akhir kata, jika mereka boleh, anda juga pasti boleh! Yang membezakan kejayaan anda dan mereka hanyalah **TINDAKAN**.

Salam Kejayaan.

VICTORY WIN LOVE,

Datuk Wira Dr. Azizan Osman
Business, Marketing &
Transformation Leadership Mentor



K A N D U N G A N

1.	ENG'S POP CORN – MOHAMAD SHAZARUL ISMAIL	8
2.	MUIZ HOT CHICKEN – MUHAMAD MUIZZUDDIN REMLE	14
3.	ANGGUN LEGACY GLOBAL – MOHD SHAZRIN YAHYA, NORAINI HANIPAH, NORAFIZAH & MOHD ADZIM ZAKARIA	20
4.	AZDAN QURANIC CENTER – ANAS AZMI	26
5.	AL IKHLAS GADGET – MUHAMAD FAROUK HASSANAIN HASHIM & HAFIZAH HASSAN	32
6.	IRAH SUKRI – IRAH SUKRI	38
7.	CAROLS THL BEAUTY – CAROLINE TAN HWI LING	44
8.	ZARA AWLIYA – FARIDAH HANOM SAMSUDIN	50
9.	MEMIS CCTV – MEOR SYAZALI MOHAMED	56
10.	RENO RUMAH – MOHAMAD SYAHMI SELIMAN	62
11.	RIZKA – ZUBARIS SHAH	68
12.	HASSAN HARDWARE – MOHD HUSAINI HASSAN	74
13.	CHOCODAP'S – MAY SARAH NADIAH MEOR MOHAMAD & MOHAMAD FARHAN MOHAMAD ZAINUDDIN	80
14.	NEO WELLNESS – PROFESSOR DR. AB AZIZ AL-SAFI ISMAIL	86
15.	HAZEL TD – SHAHRIN AZAM ISMAON, UMMU HAFSAH MEZAN & MOHAMMAD LUQMAN MEZAN	92
16.	ELLA FURNITURE – NUR LAILA ALWAY	98
17.	ONE COOKIES – WAN KHAIRUL HAKIMIN WAN MUHAMMAD	104
18.	RABI – ROBIATUL ADAWIYAH IBRAHIM	110
19.	FIFARASOL – NUR AFFAH RASOL	116
20.	TRUE CLINICAL RESEARCH SERVICES – ROSLIZAH MOHD YUSUP	122
21.	AJWA FOOD – AZLAN KARIM	128
22.	MOOMOL – MOHAMAD RADZI ABDUL RASHID	134
23.	MOMMY HANA – HIZATULHANA SHAHADAN & MOHD FARID MOHAMED SANGIDO	140
24.	BABYPIAN – FARAH YUSOFF	146
25.	MILAGRO – SITI AISHA MAT	152
26.	ADEL ADYANA ELEGANCE – MOHD FAIRUS JALI	158
27.	KHAIZAN – NORRIZAN NASIR	164
28.	KAIFIYYAH – SITI KHADIJAH ABDUL AZIZ	170
29.	SAHABAT ENUUR – NUR HIDAYATI AHMAD BARUDIN	176
30.	KOLEJ ANTARABANGSA INOVATIF – SHAHAWATI UMAR	182
31.	PASTELSEY – SITI ASIYAH	188
32.	D' JUE WELLNESS – DR. SITI JUARIAH KUSNI	194
33.	PREMIER WEALTH ADVISOR – NORLIZA AJIS	200
34.	NKMH MEDIA – NUR KHAIRUNNISA ROSLI & HAFIZ YAHYA	206
35.	SUEFFI ATTIRE – SUZANA HASHIM	212
36.	DMIMI – SHAHARIL SHAFIE & NOR IZHA MOHAMAD SHAH	218
37.	ILHAM CHILD CARE – SHAHIDAH AYOOB ANGULLIA & SHAIK MOHAMED SHAIK JAFFAR	224
38.	HAKAK MANEH – BALKIS MOHD SUIB	230
39.	SAWANAH – MUHAMAD HIRMAN MUKHTAR & SHAZEERA	236
40.	KEDAI EMAS ADRIANA GOLD – ADRIANA MOHD. MAZRI	242
41.	MANGO FLOAT KRABI – SUHAILA YACOB	248
42.	TUNIK.MY – YUSMANIZA ZULKIFLI & NURRUSSILA ZULKIFLI	254
43.	CAMELITA – HAMIDAH HAMID	260
44.	HERMOSA WEAR – NURUL ELIANA AB RASHID	266
45.	ADDAR – NORHASLINDA ROSLI	272
46.	ZAR ZOU – SITI NUR ZULAIKHA MOHD. ROSLI	278
47.	HUSMAT FURNITURE – SALIMIN SALLEH & HUSNORLEYDA HUSSIN	284
48.	BYO COSMETICS – MOHD. FAZRIN A.ZUHARI	290
49.	NIAGAWAN – BRYANT GAN	296
50.	KLINIK VETERINAR CHINTA QASEH – DR. AZLIZA AHMAD	302

K A N D U N G A N

51.	BAJANAS – MUHAMMAD NAZRUL NAZARUDDIN	308
52.	WANY'S FOOD – MAWARNI NAMLI	314
53.	HAYDA – NURUL AIDA ROSLI	320
54.	NOUFA BEAUTY SKINCARE – NUR IZZATY SALIMUN	326
55.	JAMUMALL – MOHD KHAIRUL NIZAM WAHIDDIN & SITI SURIANI WAHIDDIN	332
56.	WEALTH ACADEMY – AHMAD NIZAMUDDIN MALEK REEDZWAN	338
57.	BUTIK EMPAYAR AILYQAIRY – MTS QAIRY	344
58.	DUNIA JATI MUTIARA JATI – MOHD HUSNI MOHD RUSAD	350
59.	U-LIVE ACADEMY – DODDY EKA PUTRA	356
60.	TASNEEM NATUREL – HARIDAH SAHRI	362
61.	MR. NOH OTAK-OTAK JB – MOHAMMAD QASRI MD NOH	368
62.	HEDY'S – NOR HEDAYAH KAULAN & MOHD SYALLIHIN SAAE	374
63.	PUMAR SOLAR POWER – NOR AZAM KAMISAN	380
64.	OLI COLLECTION – HAJI ROSLI ISMAIL	386
65.	IDW DESIGN AND BUILD – IDR. LOKMAN HAKIM AHMAD SUBKI & IDR. RABIATUL ADAWYAH RASOL	392
66.	EHATI – DIYANA TAHIR & ABDUL RAHIM ABDUL SHUKOR	398
67.	MOMENTUM INTERNET – MOHD NAJIB ASADDOK	404
68.	FAITH FLEUR BY CTYMARY – MUHAMAD ABDUL HALIM BAHADORISAM & SITI MARIAM ABD SAMAD	410
69.	ESKAYVIE – KARTIKA WATI MOHAMED	416
70.	PTTI – SITI FARHANA ABU OSMAN & MUHD HABIBUNAJJAR SAZALI	422
71.	MJESTIC RESOURCES – ZARUL SHAFIZ ZAHARI	428
72.	SAILAJAH – SAILAJAH SELVEEKAM	434
73.	MUTYARA BEAUTY – TYA ARIFIN & MUHAMMAD ASYRAF KHALID	440
74.	KING'S CKT – AIZAT ZULHAILIE ABU BAKAR	446
75.	DAS ABDUL GLOBAL – DAS ABDUL	452
76.	CARMELITA – CARMELITA MOHD ZAINOL	458
77.	UNLIMITED DREAMS – NARUL KHAIRIL ANUAR MUKHTAR	464
78.	NURRAYSA – NUR AINI ZOLKEPELI & SAIFUL ANUAR SELIMAN	470
79.	HASNURI – HASBULLAH AWANG & NURIAH ZAKARIA	476
80.	NOIR – ERYCA BAIDURI & MUHAMMAD AZRI CHE NOH	482
81.	BUTIK NAJMAR COLLECTION – NORAJIHAH AHMAD SHAHLAN	488
82.	BYREEFA – RUHIL AMAL RAZALI	494
83.	REMPAH MAK SITI – SITI KHAWA JANNAH NASUHA & MOHD HAFIZAN YUSOFF	500
84.	TWIN PLASTICS INDUSTRIES – CATHERINE DUMAS	506
85.	NURFELLA BEAUTY – NURUL ARIJA ZAIDIL MAHERAN	512
86.	IF KITCHEN – MOHD RIZAL MD SALLEH	518
87.	RAIFILI – SITI FITRYAH HARUN & MOHAMAD ROSLI ZAINI	524
88.	NAJEEHAH – ROSLIZA YAZIZ	530
89.	SUMOSAUNA – NORRIZAH HAZIRAH MAULANA & MOHD HELMI IZANI SHAMSUDDIN	536
90.	LOVEME INTERNATIONAL – KALAI VANI VEERAYAH	542
91.	NURUL ATIQAH HOLDING – NURUL ATIQAH KAMARUZAMAN	548
92.	DAPUR PENYET – AMRAN ABD HAMID	554
93.	EFFERTY – DR. RAIHANA ISMAIL	560
94.	QALISH BEAUTY & WELLNESS – NUR AISYAH BINTI KAMSANI & HALMEY ABD KADIR	566
95.	DHIR PARTNERS – MUHADHIR AB RAHMAN & SURAZAN ABU SAMAH	572
96.	KAHARO – KAMARUL HADI RANI	578
97.	SABELLA – SITI FATIMAH BINTI ABD SAMAD & MOHD SUFIAN BIN SULAIMAN	584
98.	SHAHNAZ INTERIOR – NAZRIN SHAHNAZ PEER MOHAMED	590
99.	SELLECTION.COM – ABDUL HADI WISMAN & NOR RAFIDAH KHAIRUDDIN	596
100.	JAJJA CHINTA – SITI HAJAR ELYANA MUDA	602

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dulu budak pasar yang dipandang hina, kini megah hasil kejayaan sendiri!

MOHAMAD SHAZARUL ISMAIL



Ini kisah tentang Mohamad Shazarul Ismail, pengasas dan pemilik Eng's Popcorn, yang hari ini memiliki sebuah kilang seluas 21,000 kaki persegi dengan lebih 50 orang kakitangan, walaupun baru berusia 23 tahun!

Anak kelahiran Batu Pahat, Johor ini telah membuktikan kepada orang di sekelilingnya bahawa orang muda sepertinya juga mampu untuk mencapai cita-cita dan angan-angan, asalkan rajin berusaha dan tidak mudah mengalah!

Walaupun hari ini Shazarul mampu memiliki apa sahaja yang diinginkan, namun beliau tidak pernah lupa akan asal usulnya!

Menurutnya, kejayaan yang dimilikinya hari ini bukanlah dicapai semudah yang disangkakan. Banyak kisah pahit maung dan jatuh bangun yang terpaksa dilalui sebelum beliau mula mampu mengorak langkah untuk terus maju ke hadapan.

"Dulu selepas habis SPM, saya ini cuma bekerja sebagai budak pasar. Nak sambung pelajaran, saya tak mampu. Keluarga pula bukanlah orang senang. Jadi apa yang boleh saya buat hanyalah mencari pendapatan dengan membantu bapa saudara saya bekerja di pasar pagi di Batu Pahat."

"Kalau nak diceritakan, memang sedih jugalah. Awal-awal pagi dah bangun untuk pergi ke pasar. Tugas seharian saya ialah kupas bawang. Masa tu ramai juga yang hina saya. Mereka kata, kerja jadi budak pasar ni takde masa depan," katanya.

Namun katanya, semua hinaan dan cercaan yang diterimanya tidak sedikit pun mematahkan semangatnya untuk terus gigih mencari rezeki. Di dalam fikirannya, dia hanya mahu mencari wang demi menyara keluarga, terutamanya ibunya.

Sebaik selesai tugas di pasar pagi, Shazarul tidak terus pulang ke rumah tetapi dia membuat satu lagi kerja tambahan iaitu membantu bapa saudaranya menguruskan kedai. Pendapatan yang diterimanya daripada kedua-dua kerja yang dilakukan tidaklah sebanyak mana, tetapi boleh menampung kehidupan mereka sekeluarga.

“Kalau nak katakan penat, memanglah penat. Tapi pada masa itu saya tahu, kalau saya tak berusaha bersungguh-sungguh cari duit untuk keluarga saya, siapa lagi yang nak buat? Rezeki takkan datang bergolek. Jadi saya tanamkan azam untuk rajin mencari duit walaupun saya tahu yang saya terpaksa membanting tulang,” katanya.

Suatu hari katanya, beliau ternampak mesin bertih jagung milik kakaknya. Pada masa itulah teretusnya idea untuk dia belajar membuat bertih jagung dan memulakan perniagaan sendiri.

“Susah juga mula-mula tu. Maklum sajalah, baru nak belajar buat bertih jagung dan berniaga. Jadi banyak jugalah kesusahan yang terpaksa saya hadapi.”

“Bila dah pandai buat bertih jagung, saya bagi keluarga dan rakan-rakan untuk rasa bertih jagung yang saya buat. Sampailah mereka kata bertih jagung saya sedap, barulah saya mula berani jual,” katanya.

Ketika itu jelasnya, beliau hanya menjual bertih jagung secara kecil-kecilan di sekitar rumahnya. Seinggalah suatu hari, bau bertih jagungnya yang wangi mula menjadi bualan ramai.

“Masa tu saya tak sangka bertih jagung saya boleh terkenal. Permintaan bertih jagung saya juga semakin meningkat. Tidak hanya meningkat di peringkat kampung malah banyak permintaan dari seluruh daerah Batu Pahat. Sekarang ini, bertih jagung saya dijual di seluruh negara atas permintaan ramai,” ujarnya sambil tidak putus-putus bersyukur dengan rezeki kurniaan Allah SWT.

Semasa menceritakan kisahnya berniaga, Shazarul turut memberitahu bahawa walaupun perniagaan bertih jagungnya berkembang maju, beberapa tahun lepas beliau merasakan bahawa terdapat sesuatu yang kurang dalam perniagaannya.

Ini kerana beliau sering kali berdepan dengan pelbagai masalah seperti kesukaran untuk memenuhi permintaan pelanggan, menguruskan kakitangan mahupun mengurus tadbir akaun dan kewangan syarikat.

Malah ada masanya, beliau sendiri seakan-akan mahu berputus asa dengan cabaran yang dihadapinya dan terasa ‘penat’ untuk meneruskan perniagaan.

“Suatu hari, kakak saya mengajak saya menemaninya ke Program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) anjuran RichWorks. Saya tahu program itu diterajui oleh nama besar, Datuk Wira Dr. Azizan Osman. Tapi saya sedikit pun tak terasa teruja sebab niat saya ke program itu hanyalah untuk menemani kakak saya,” katanya.

Namun demikian ujarnya, selepas menyertai program IMKK buat pertama kali, beliau menyedari bahawa dirinya kekurangan ilmu dalam perniagaan. Beliau tidak mahir dalam menguruskan kakitangan, operasi syarikat, mahupun akaun dan kewangan syarikat.

Selain itu, beliau juga mudah berputus asa kerana beliau sendiri gagal mengurus tadbir kehidupannya dengan betul, selain bersikap lalai terhadap Yang Maha Pencipta, walau telah diberikan rezeki yang melimpah ruah.

“Hasil tunjuk ajar dan bimbingan daripada Mentor dalam program-program anjuran RichWorks-lah maka saya dapat menguruskan semula perniagaan saya dengan cara yang lebih betul dan berkesan. Saya juga bersyukur kerana program ini telah mendorong saya untuk kembali mendekatkan diri dengan Allah SWT,” katanya.

Pada tahun 2020, perniagaan Eng’s Popcorn berjaya mencapai hasil jualan sehingga RM8 juta berbanding hanya RMI25 ribu pada dua tahun sebelumnya. Shazarul juga kini memiliki kereta impiannya, Mercedes Sport Model GLA45 AMG.

Ditanya dari manakah beliau mendapat idea untuk menamakan perniagaannya sebagai Eng’s Popcorn, sambil tertawa kecil Shazarul memberitahu bahawa nama Eng itu sebenarnya adalah nama timangan ayahnya yang diberikan oleh moyangnya yang berketurunan Cina.

“Nama ayah saya ialah Ismail. Tapi moyang saya susah nak sebut. Jadi dia panggil ayah saya Eng sahaja. Tak sangka pula nama itu membawa tuah dalam perniagaan saya!,” kata Shazarul.

Shazarul turut memberitahu, ramai menyangka perniagaan bertih jagungnya itu adalah dimiliki oleh orang Cina, namun beliau menjelaskan bahawa ia adalah 100 peratus milik Bumiputera dan dijamin Halal!

Mengakhiri kisahnya, Shazarul menasihatkan generasi muda agar tidak membuang masa muda mereka tetapi hendaklah gigih berusaha dalam apa juga yang dilakukan, rajin mencari ilmu serta berani menceburi dunia perniagaan.

Selain itu katanya, jangan sesekali takut untuk merasai jatuh bangun dan liku-liku perit dalam kehidupan atau perniagaan kerana ia adalah pengalaman berharga yang boleh membuatkan mereka berjaya suatu hari nanti.

“Apa yang penting, dalam hidup ini kita kena selalu tingkatkan ilmu pengetahuan kita. Cari ilmu dari tempat yang betul dan amalkannya! Jangan juga mudah sombong atau terlalu membanggakan diri apabila telah berjaya kelak!” pesan Shazarul.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Jangan jadi Mat Jenin!

MUHAMAD MUIZZUDDIN REMLE



Bukan mudah untuk memulakan sesebuah perniagaan jika keazaman dalam diri tidak dipasak sekukuh yang mungkin. Seperti kata bidalan Melayu, jangan jadi seperti Mat Jenin. Kalau ikut resmi Mat Jenin, setakat angan-angan sahajalah.

Namun, Muhamad Muizzuddin Remle bukanlah Mat Jenin. Beliau bukanlah lelaki yang hanya tahu berangan-angan. Impiannya memang menggunung tinggi, tetapi pengasas Muiz Hot Chicken itu berjaya mengotakan janjinya untuk bergelar usahawan berjaya.

Anak muda berusia 28 tahun itu memulakan perniagaan menjual ayam goreng secara kecil-kecilan di tepi Jalan Temenggong Ahmad, Parit Raja, Johor pada kira-kira lapan tahun lalu.

Beliau mula berniaga ayam goreng pada 18 Februari 2013, tiga hari selepas sambutan hari lahirnya yang ke-20. Katanya, tarikh keramat itu tidak mungkin akan dilupakannya seumur hidup kerana pada tarikh itulah beliau mula bergelar peniaga ayam goreng.

“Saya adalah lepasan Sijil Tinggi Persekolahan Malaysia (STPM) dengan pointer hanya 2.8 sebab saya bukan pelajar yang pandai. Masa hari pertama tu, saya berniaga di tepi jalan Parit Raja, Jalan Temenggong Ahmad berhadapan dengan sekolah SMK (Sekolah Menengah Kebangsaan) Tengku Mahkota. Hari pertama tu saya dapat RM20.”

“Dalam tempoh seminggu kemudian, jualan ayam goreng saya mula meningkat dan saya boleh dapat lebih kurang RM40 hingga RM60 sehari. Tapi dalam tempoh tu, ada juga pelanggan yang mengadu bahawa ayam goreng saya kurang masak. Maklum sajalah, saya masak pun cuma guna periuk nasi sahaja,” katanya.

Untuk memastikan ayam goreng yang dihasilkannya dapat memuaskan hati pelanggan, Muizzuddin mula merancang untuk membeli deep fryer.

“Deep fryer masa itu agak mahal. Kira-kira RM2,000. Jadi saya cubalah pinjam dengan ayah, tapi dia memang tak nak bagilah sebab dia nak saya sambung belajar, bukan berniaga. Lagipun ayah kata, saya takkan berjaya kerana kami tiada darah orang berniaga. Lepas tu saya cuba pula pinjam dengan mak. Tapi saya dapat jawapan yang sama macam daripada ayah,” ceritanya.

Disebabkan buntu untuk mendapatkan wang bagi membeli deep fryer, dia kemudiannya terpaksa mencari sedikit helah bagi memujuk orang tuanya dengan alasan yang dia akan menjual peralatan itu apabila telah mendapat tawaran sambung belajar nanti.

“Setelah puas memujuk dan merayu, akhirnya dapatlah juga saya beli deep fryer tu. Selepas itulah saya terus berniaga sehingga tahun 2014 dengan purata jualan antara RM80 hingga RM100 sehari,” jelasnya dengan panjang lebar.

Mengimbas kembali cabaran yang dihadapinya di awal perniagaan, beliau berkata, tidak sedikit yang memandang rendah dengannya. Malah ada yang secara terang-terangan menyuruhnya mencari kerja dengan kerajaan, jika mahu masa depannya terjamin.

“Kerja kerajaan lebih menjamin masa depan! Sampai bila kau nak berniaga jual ayam goreng di tepi jalan? Buat penat je buka kedai, tutup kedai. Kalau kau kerja, kau kan dapat juga duit setiap bulan.”

Itulah antara kata-kata yang pernah dilemparkan kepadanya. Namun bagi Muizzuddin, dia tidak sedikit pun rasa tergugat dengan kata-kata itu, malah menjadi pembakar semangat untuk dirinya membuktikan bahawa beliau juga boleh berjaya seperti orang lain, suatu hari nanti.

Pada tahun 2014 juga, anak kelahiran dari negeri selatan tanah air itu buat pertama kalinya menyertai Seminar Berani Berniaga anjuran RichWorks di Pusat Dagangan Antarabangsa Melaka (MITC), Melaka.

Dalam seminar yang berlangsung selama sehari itu, Muizzuddin berpeluang mengenali figura popular yang menjadi mentor kepada ramai usahawan berjaya iaitu Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

Sewaktu seminar tersebut, Dr. Azizan telah menyarankan agar Muizzuddin membina jenama ayam gorengnya sendiri. Bermula dari situ, maka terciptalah jenama MRich Fried Chicken yang diinspirasikan bersempena nama RichWorks.

Di situlah timbul idea untuk dia mahu membuka satu lagi cawangan bagi menjual ayam goreng keluarannya, namun berdepan dengan kesulitan kerana ketiadaan modal, selain turut mengalami masalah ketiadaan pekerja untuk menjaga kedai.

“Satu hari tu saya berbual dengan pakcik saya. Saya kongsi cerita saya dengan dia. Dia bagi saya pinjam RM2,000 untuk buka satu lagi cawangan. Alhamdulillah, dapatlah saya buka cawangan yang kedua dan pada hujung tahun 2014, saya berjaya buka satu lagi cawangan di Jalan Jonid, Muar,” katanya.

Pada tahun berikutnya, Muizzuddin menyimpan hasrat untuk menyertai seminar Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) yang turut disertai seorang sahabatnya. Malangnya ketika itu beliau berdepan masalah kewangan yang menghalang niatnya itu.

“Masa tu yuran kalau tak silap dalam RM800 hingga RM900. Kawan saya yang sertai program tu kongsi dengan saya tentang ‘Kolam Jiwa’. Dia kata dia menangis dalam kelas dan balik dari kelas dia minta restu mak ayah.”

“Saya rasa betul juga apa yang dia kata. Kalau mak tak restu kita berniaga, macam mana kita nak berjaya. Jadi saya terus buat perkara yang sama sebab saya rasa itu perkara yang betul dan perlu saya buat.”

“Saya minta restu dekat mak dulu. Sebab saya tahu ayah tetap tak bagi. Alhamdulillah mak izinkan saya untuk terus berniaga,” jelas anak ketiga daripada lima adik beradik itu.

Dalam tahun sama, beliau mula mempertimbangkan hasrat untuk membuka francais, meskipun tidak begitu yakin dengan jenama yang telah dibinanya itu.

Setelah itu, beliau membuat penyelidikan ke atas jenama-jenama popular sedia ada seperti Kentucky Fried Chicken, McDonald, Maxis, Celcom dan UMobile. Hasil kajiannya, tercetus idea untuk dia meletakkan namanya sendiri serta warna logo pada produknya.

Muizzuddin kemudiannya memutuskan untuk menukar nama MRich Fried Chicken kepada Muiz Hot Chicken dan beliau membuka kedai sendiri dengan warna rasmi yang dipilihnya iaitu warna jingga.

“Alhamdulillah perniagaan berjalan lancar sehingga hujung tahun 2018 dan saya berjaya membuka sehingga 26 francais,” katanya bersyukur.

Pada 2019 pula jelasnya, satu lagi cabaran muncul apabila hasratnya yang ingin membina bangunan sendiri untuk proses penghasilan produk, terbantut ekoran masalah kekurangan sumber kewangan.

Menyedari kewangannya masih belum kukuh akibat kekurangan ilmu perniagaan, Muizzuddin menonton kembali video-video Dr. Azizan, selain mempelajari selok-belok pemasaran yang betul dengan menonton video Ketua Pegawai Eksekutif Momentum Internet Sdn Bhd, Mohd Najib Asaddok.

Menerusi ilmu yang diraihinya, selain nasihat daripada kenalan yang pernah menyertai kelas Dr. Azizan, Muizzuddin terus berusaha memperbaiki diri dan akhirnya beliau berjaya mengembangkan lagi perniagaannya sehingga memiliki 56 francais.

Namun selepas itu, jualanannya kembali jatuh.

“Akhirnya saya sedar bahawa perniagaan ni bukan sekadar menjual sahaja tetapi kita sebenarnya membina bisnes. Serius cakap, saya tak pernah ada pangkalan data dan maklum balas pelanggan. Dan sebab itulah kenapa jualan saya jatuh.”

“Ramai orang boleh buat pemasaran, tapi tak ramai orang yang boleh bina pasukan dan jadi pemimpin yang baik,” katanya yang memohon untuk menyertai Titan selepas berunding bersama pasukan RichWorks.

Kejayaan yang dilakar oleh syarikat Eng’s Popcorn turut menjadi pembakar semangat buat dirinya dan mendorongnya untuk nekad menyertai Titan. Ternyata, keputusannya itu berbaloi serta membuahakan pulangan yang lumayan kepada perusahaannya.

“Alhamdulillah bulan Februari saya diterima menyertai Titan. Sebenarnya kita memang perlukan mentor untuk bimbing kita. Sebab kalau takda mentor, kita akan rasa aku dah buat paling betul dah ni, dan tiada sesiapa boleh tegur aku”, katanya.

Setelah sebulan menyertai Titan ujarnya, beliau dapat merasakan bahawa caranya berfikir telah berubah, begitu juga dengan personaliti dirinya hasil daripada bimbingan Dr. Azizan. Malah perniagaannya terus berkembang maju!

“Terima kasih Dr. Azizan dan pasukan RichWorks kerana sudi menerima saya dan membimbing saya,” katanya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



‘Langgar tembok’ untuk berjaya!

MOHD SHAZRIN YAHYA, NORAINI HANIPAH,
NORAFIZAH & MOHD ADZIM ZAKARIA

ANGGUN™
Cotton Collection

“Kalau dulu kami berniaga main langgar jer, semua tembok kami langgar, kalau tembok itu pecah tak mengapa, ini tak pecah,” kata Mohd Shazrin Yahya, pengasas bersama Anggun Legacy Global Sdn Bhd mengimbas kembali kenangan sewaktu beliau baru bertatih dalam dunia perniagaan.

Melihat kepada pencapaian Anggun Legacy pada hari ini, syarikat yang kini memiliki jenama sendiri iaitu Anggun Cotton Collection sudah jauh maju ke depan, malah mampu memiliki 100 papan iklan di Lebuhraya Utara Selatan (PLUS).

Anggun Legacy yang diusahakan bersama isterinya, Noraini Hanipah beserta adik ipar, Norafizah dan suaminya, Mohd Adzim Zakaria sejak 2014, bermula tanpa bimbingan pakar dan mentor.

Menurut Shazrin, perniagaan yang pada awalnya dimulakan dengan menjual kain pasang cotton hanya giat aktif bergerak pada hujung minggu kerana mereka berempat memiliki pekerjaan tetap.

“Pada waktu itu setiap minggu, Sabtu dan Ahad saya dan isteri beserta adik ipar saya, kami bertiga berulang-alik dari Seremban ke Kuala Lumpur untuk ambik stok pesanan pelanggan menerusi perniagaan yang kami usahakan di atas talian.”

“Kami mula berniaga tanpa ilmu, main langgar je, jadi di situ memang banyak ‘roadblock’ yang terpaksa kami tempuhi,” ujarnya.

Shazrin yang merupakan kakitangan kerajaan pada waktu itu mengakui, beliau dan isteri berniaga kain pasang cotton kerana hendak mencari pendapatan tambahan berikutan pekerjaan tetap mereka tidaklah memberikan pulangan gaji yang lumayan.

“Kami ada impian, isteri juga minat nak berniaga. Kami ini bukan lahir daripada anak orang kaya dan perniagaan yang kami usahakan ini pun bukanlah legasi daripada keluarga.”

“Pada masa itu kami hanya menjual produk kain pasang cotton milik orang lain. Masa itu, kami belum bermula jual baju kurung cotton yang dah siap,” jelasnya.

Beliau memberitahu, pelbagai masalah terpaksa dihadapi pada waktu itu terutamanya tentang kegagalan mereka membuat pengiriman pesanan barangan kepada pelanggan mengikut tempoh yang sepatutnya.

Ujar beliau, pelanggan lain juga sering mengeluh kerana pesanan yang dibuat lambat sekali mereka terima. “Di sini kekangan waktu memang terpaksa kami hadapi, kami masing-masing ada kerja tetap, hanya hujung minggu kami dapat uruskan segala pesanan pelanggan.”

“Pada masa itu, kami telah kenal Datuk Wira Dr. Azizan Osman, tapi kami ada ego kami sendiri, tak mengalah kita buat dulu.”

“Sehinggalah pada 2017 kami tukar perniagaan, apabila kami tengok permintaan kain pasang dalam pasaran semakin turun, jadi, kami tukar kepada baju pasang siap, Alhamdulillah dapat sambutan,” kata Shazrin.

Bagaimanapun, menurut beliau, pada waktu itu, kebimbangan mula wujud kerana sedar tentang persaingan yang terlalu ramai disebabkan ada dalam kalangan peniaga yang menjual dengan murah dan ada juga mengenakan harga mahal.

Menyedari persaingan sengit yang wujud, Shahzrin berkata, mereka mula merancang keluaran duit simpanan dan menghasilkan produk baju cotton sendiri.

“Kami hendak buat design sendiri, kami tahu cabaran itu besar kerana modal yang diperlukan juga besar. Masa itu kami fikir kalau ini titik mula untuk berjaya, maka, berjajalah kami, tapi jika gagal maka kami akan terus gulung tikarlah.”

“Jadi, Alhamdulillah dapat sambutan, tapi masa itu jualan secara tiba-tiba semakin merosot,” jelas beliau.

Shazrin memberitahu, pada ketika itulah, mereka mula mengalah dan mengetepikan ego sendiri dan mula bermentor dengan Dr. Azizan.

Bagaimanapun, pada awal 2020, kerajaan secara tiba-tiba mengumumkan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) buat kali pertama dan Shazrin mengakui, beliau dan isteri ternyata bingung dengan khabar berita tersebut.

“Kami jadi bingung, apa kami nak buat. Orang tak boleh bekerja, pejabat tak dibenarkan beroperasi, kami jadi buntu.”

“Tetapi mujurlah pada waktu itu, kami telah menyertai RichWorks. Alhamdulillah dengan circle yang baik serta program mentor yang kami ikuti membantu kami meningkatkan jualan.”

“Apabila kami dapat mentor yang hari-hari bercakap dengan kami, ia banyak membantu membakar semangat kami semula. Jadi, dekat situ kami rasa kami tidak berseorangan, kami ada circle yang baik, lepas itu kami mula yakin untuk mengorak langkah ke hadapan dengan lebih bersemangat,” katanya.

Mengulas pula mengenai persaingan yang diterimanya, Shazrin berkata, Dr. Azizan sering mengingatkannya agar tidak memikirkan persaingan daripada usahawan lain.

“Semasa bersemuka dengan Dr. Azizan, beliau menggesa kami tidak fikir persaingan. Katanya, awak sendiri yang kena betul-betul berlari, tinggalkan pesaing di belakang dan jangan sesekali berhenti kerana mungkin pesaing akan tetap berjaya dan pintas awak. Jadi, sebab itu beliau minta kami fokus kepada diri sendiri.”

“Fokus kepada satu produk, bila kami fokus Alhamdulillah ia berjaya, kami berjaya berada di mana kami berada sekarang.”

“Kami kini sudah memiliki gudang dan butik sendiri di Senawang dan Johor Bahru. Kami juga mampu melantik dua orang pelakon terkenal tanah air, Yana Samsudin dan memiliki papan iklan di sepanjang Lebuhraya Plus,” terangnya.

Sejak menyertai RichWorks, seorang lagi pengasas Anggun Legacy, Adzim pula memberitahu, beliau dan tiga pengasas Anggun Cotton Collection tidak lagi melanggar tembok berkat bimbingan yang betul daripada Dr. Azizan.

Tambahnya, semua pekerjaannya kini diuruskan dengan lebih bersistematik baik dari segi kewangan, struktur syarikat dan juga penampilan mereka dalam khalayak ramai agar lebih berkeyakinan.

Apa yang penting menurut Shazrin, mereka berempat mampu menghadiahkan kebahagiaan kepada kedua ibu bapa.

“Mungkin orang kata buat apa nak jadi jutawan, buat apa nak RM1 juta, buat apa nak berniaga tepi jalan, tetapi bagi saya dengan duit itulah kami dapat membantu lebih ramai orang,” tegas beliau.

Adzim berkata, perkara yang paling menggembirakan pada hari ini ialah apabila beliau berjaya membantu mengubah kehidupan keluarganya, selain dapat membantu dropshippers yang bernaung di bawah syarikat mereka.

“Kami berjaya berkongsi rezeki dengan mereka semua dan kami kini juga sudah boleh berbangga mempunyai kakitangan seramai 40 orang,” katanya.

Anggun Cotton Collection kini juga sudah mampu mengiklankan produk mereka di radio-radio tempatan dan turut menerima dua anugerah iaitu Best Brand E-Branding Award 2020 dalam fesyen baju kurung cotton dan Superbrands Malaysia’s Choice 2020.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Ingin anak bangsa celik al-Quran, Anas tubuhkan Pusat al-Quran

ANAS AZAMI

Azdan

"Saya rasa tak guna belajar agama bertahun-tahun kalau ahli keluarga sendiri pun saya tak boleh bantu. Apa yang membuatkan saya kuat hari ini adalah saya mampu bantu lebih ramai orang, pakcik, makcik, atuk dan nenek orang lain untuk boleh mengaji," kata Anas Azami, Pengasas Azdan Quranic Center.

Sebagai seorang bekas guru Kelas Al-Quran dan Fardu Ain (KAFA) untuk sekolah rendah, Anas berasaskan dirinya bertanggungjawab bagi menyebarkan al-Quran kepada umat Islam khususnya di negara ini.

Azam serta tekadnya semakin kuat untuk mewujudkan Azdan Quranic Center setelah menyaksikan ahli keluarganya sendiri yang lebih berusia pergi meninggalkan alam fana ini dalam keadaan tidak lancar mengaji al-Quran.

Keresahan yang semakin beraja di hatinya mendorong Anas untuk tidak bertanggung lagi menaburkan khidmat baktinya bagi membantu golongan dewasa yang memerlukan kepakaran serta bimbingan membaca ayat suci al-Quran dengan cepat dan mudah.

Malah, hasrat ibu yang mahu melihat salah seorang anaknya membuka sebuah pusat al-Quran semakin menguatkan semangatnya untuk merealisasikan hasrat murni tersebut.

"Pertamanya, saya buat sebab mak saya yang berhasrat ada anaknya yang buat Pusat Quran, Alhamdulillah Allah memudahkan. Keduanya, saya sedih bila ada ribuan manusia yang masih tidak boleh membaca al-Quran dengan baik," jelasnya.

Mengimbas kembali perjalanannya membuka pusat mengaji al-Quran, Anas berkata, beliau memulakan langkahnya dengan membuka sebuah pusat pengajian di Sepang.

"Saya masih ingat lagi dulu, pada waktu itu, saya dan ibu bapa keluarkan hampir kesemua simpanan kewangan untuk buka pusat pengajian di Sepang. Tetapi, ia tidak bertahan lama," katanya.

Sekalipun usahanya terkandas di tengah jalan, Anas tidak berputus asa. Ikhtiarnya tidak terhenti di situ sahaja apabila beliau memberanikan dirinya dengan menganjurkan pengajian secara percuma di masjid-masjid dan di sekolah.

Anas berkata, bukan mudah sebenarnya untuk mengajar orang mengaji al-Quran kerana pernah pada satu ketika beliau dihalaui oleh qariah masjid walaupun khidmatnya itu diberi secara percuma.

“Pengalaman itu memang sukar untuk saya lupakan. Saya berasa sangat sedih kerana saya dihalaui. Bagi saya, pegawai masjid itu sendiri yang abaikan tanggungjawab untuk mendidik masyarakat tentang al-Quran walaupun ia diberi secara percuma,”.

“Ketika itu, saya dilayan seperti pengemis hanya disebabkan saya membuat kempen mengaji di sekolah dan surau,” luahnya menceritakan detik pahit yang menimpa dirinya.

Walaupun diuji dengan pelbagai cabaran getir, semangat untuk mendidik anak bangsa tidak pernah padam dalam sanubari Anas.

“Niat saya adalah untuk membantu anak bangsa saya yang beragama Islam untuk pandai mengaji. Ramai yang dah serik belajar mengaji sebab guru terlalu garang, kaedah terlampau susah, tiada masa dan sebagainya,” ujarnya.

Faktor guru garang dan kaedah pembelajaran yang sukar difahami sering menjadi faktor penolak kepada umat Islam di luar sana untuk belajar mengaji.

Selain itu, tidak kurang juga ada dalam kalangan mereka yang gagal mengetepikan perasaan malu kerana dalam usia dewasa masih merangkak membaca ayat suci al-Quran.

Namun, bagi Anas, tiada apa yang perlu dikhuatiri, jika mereka belajar mengaji dengannya kerana selaku guru atau dalam panggilan yang lebih islamik iaitu ustaz, membimbing dan mendidik umat Islam membaca al-Quran sememangnya menjadi keutamaannya.

Maka dengan itu, bermulalah pembukaan Azdan Quranic Center yang beroperasi sejak tiga tahun lalu iaitu pada 1 Mac 2018.

Dengan membuka Azdan Quranic Center, Anas bagaimanapun sedar bahawa beliau sendiri juga perlu menambah ilmu di dada bagi mengembangkan pengetahuannya, terutamanya dalam bidang perniagaan.

“Dari zaman saya belajar lagi saya sudah mengikuti RichWorks dan banyak yang saya telah pelajari. Bila saya berniaga, saya banyak gunakan ilmu daripada Dr. Azizan dan ia terbukti sangat berkesan.

“Jika dulu guru Quran terpaksa kerja 2 ke 3 kerja dalam satu masa. Terutamanya masa kini di mana kos sara hidup tinggi. Membuatkan guru Quran sukar untuk menyediakan keperluan untuk diri dan keluarga.”

“Hari ini, Alhamdulillah dengan misi menaik taraf kerjaya bidang Quran, kami telah membantu lebih 70 kakitangan tetap berkongsi rezeki bersama Azdan Quranic Center, malah mempunyai rezeki lebih untuk dikongsi pada sanak saudara,” jelasnya.

Ujarnya, kini proses pengajian al-Quran hampir sepanjang masa dapat dilaksanakan dan beliau lega apabila tanggungjawabnya untuk memastikan lebih ramai masyarakat celik terhadap agama, dapat dicapai.

Mengulas pula tentang pencapaiannya sejak menyertai program Titan anjuran RichWorks, Anas memberitahu, tahun lalu, syarikatnya, Azdan Sdn Bhd mencatat hasil jualan sebanyak RM2.41 juta dan angka tersebut terus mempamerkan prestasi memberangsangkan dengan kadar perolehan meningkat kepada RM7.12 juta pada 2021.

Setakat Februari 2021, Azdan Quranic Center juga telah berjaya membantu lebih daripada 10,000 orang untuk pandai mengaji. Kebanyakannya mereka terdiri dalam kalangan orang dewasa berusia 30 hingga 80 tahun.

Beliau percaya, peningkatan hasil jualan syarikatnya itu disebabkan rangkaian yang dibinanya dalam kalangan Titan yang membolehkannya belajar daripada pengalaman para usahawan yang lain.

“Dengan menyertai program Titanium sebagai seorang Titan, kita mampu mendapatkan teman di sekeliling yang sentiasa bersemangat, selain turut berpeluang berkongsi pandangan dengan Dr. Azizan. Semua usahawan dalam circle Titan juga saling menyokong antara satu dengan yang lain,” katanya.

Ketika ditanya perbezaan yang dirasainya sebelum dan selepas menyertai program itu, Anas berkata, beliau kini lebih menghargai kualiti masa untuk dirinya sendiri dan juga bersama ahli keluarga.

Selain itu, menurut beliau, status kewangannya juga jauh mempamerkan perubahan apabila memiliki kemampuan yang lebih untuk menyediakan keperluan keluarga.

“Kedudukan kewangan saya bertambah baik dan kuasa membeli saya juga semakin meningkat berbanding dahulu. Sekarang juga saya sudah ada rumah dan kereta yang lebih selesa,” tambahnya.

Cuma pesan Anas kepada bakal usahawan di luar sana, setiap perbuatan yang mereka lakukan memerlukan ilmu dan apa pun yang ada di tangan mulakan sahaja tanpa perlu menunggu semuanya lengkap untuk menggerakkan apa sahaja bentuk perniagaan.

“Apa pun yang kita buat dalam hidup kita perlukan ilmu. Apa yang ada di tangan mulakan sahaja, jangan tunggu ada semua baru hendak mula.”

“Sentiasa betulkan niat dalam apa pun perkara kita buat, lakukan yang terbaik dan yakinlah dengan janji Allah,” ujarinya mengakhiri perbualan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Mula berniaga di pasar malam, kini pemilik kedai gajet popular!

MUHAMAD FAROUK HASSANAIN HASHIM
& HAFIZAH HASSAN



Sebut sahaja pasar malam, apakah agaknya yang terlintas di fikiran anda? Pasti ramai yang terfikir tentang makanan yang enak-enak yang di jual di situ. Ada jagung rebus, yong tau fu, mi goreng, nasi lemak, burger dan macam-macam lagi!

Tetapi, berapa ramai yang terfikir untuk membeli aksesori telefon dan gajet terkini di pasar malam? Bagi yang mementingkan jenama, mungkin mereka lebih selesa pergi ke kedai gajet di gedung-gedung ternama, berbanding mencarinya di pasar malam.

Namun begitu, tidak dinafikan masih ramai juga di antara kita yang lebih suka mencari aksesori telefon atau gajet di pasar malam, mungkin disebabkan suasana malam yang lebih selesa selain harga yang ditawarkan biasanya lebih murah dan mampu milik!

Melihat pasar malam sebagai lokasi perniagaan yang sangat berpotensi, pengasas Glories Gadget (M) Sdn Bhd, Muhamad Farouk Hassanain Hashim dan pengasas bersama, Hafizah Hassan, yang juga merupakan isterinya, bertindak bijak apabila memulakan perniagaan di Pasar Malam di Dataran Kota Tinggi, Johor pada tahun 2013.

“Sebelum tu kami selalu terfikir ramai orang yang terlalu sibuk bekerja pada siang hari. Bila malam pula, kedai-kedai aksesori telefon selalu tutup awal. Orang kita pula selepas penat bekerja di siang hari, suka bersantai dan jalan-jalan merehatkan minda di pasar malam.”

“Di situlah kami terfikir alangkah bagusnyanya kalau di pasar malam juga ada gerai-gerai yang menjual aksesori telefon dan gajet. Maka, tercetuslah idea nak berniaga di pasar malam dan bermulalah bisnes kami di pasar malam di Kota Tinggi,” jelasnya.

Tambahnya, di pasar malam tersebut mereka membuka gerai Al Ikhlas Gadget. Banyak cabaran dan jerih payah yang terpaksa mereka lalui dalam usaha memperkukuhkan perniagaan, memandangkan perniagaan dijalankan tanpa bimbingan guru.

“Niat saya berniaga adalah untuk membantu dan membanggakan keluarga saya. Saya ingin membuktikan, walaupun dalam keluarga saya tidak ada yang berniaga, tapi saya boleh maju kerana saya yakin dan percaya, 9 daripada 10 punca rezeki kita adalah datangnya dari perniagaan,” kata Farouk.

Beliau berkata, minatnya berniaga sebenarnya bermula semasa beliau masih menuntut di Universiti Islam Antarabangsa (UIA), sehingga hampir gagal dalam bidang kejuruteraan yang diambil.

“Tahun ke-3 di universiti, saya dah mula hilang fokus untuk belajar. Di situlah saya mula belajar berniaga. Masa tahun ke-4 pula, saya gagal banyak subjek dan terpaksa extend satu semester lagi. Saya rasa macam dah nak give up masa tu.”

“Masa tu, mak ayah saya tak tahu yang saya belum habis belajar lagi. Jadi dalam masa 5 hingga 6 bulan tu, saya senyap-senyap berniaga kat Kota Tinggi. Tapi bila mak ayah saya tahu saya tak habis belajar lagi, di situlah turning point saya untuk betul-betul berniaga. Saya tak nak mereka sedih dan saya nak buktikan yang saya boleh berjaya dalam perniagaan,” kata beliau yang akhirnya berjaya juga menamatkan pengajiannya.

Hari ini, Farouk dan isterinya, Hafizah Hassan sudah boleh berbangga kerana mereka kini memiliki lebih 8 cawangan kedai yang terletak di beberapa negeri seperti Johor, Melaka dan Selangor.

Sementara itu, menyentuh mengenai cabaran yang dihadapi mereka dalam perniagaan pula, Hafizah pula menjelaskan yang mereka pernah kerugian ribuan ringgit kerana tersalah membuat perancangan dalam perniagaan.

Perkara itu katanya, terjadi apabila kedai Al Ikhlas mereka yang menjual aksesori telefon dan gajet semakin maju dan mereka merasakan bahawa mereka sudah mahir dalam perniagaan dan apa sahaja jenis perniagaan yang dibuat, mereka yakin yang ia pasti akan mendatangkan keuntungan.

Beliau menjelaskan, selepas berjaya membuka empat buah kedai Al Ikhlas Gadget, kedai kelima yang mereka buka di sebuah pasar raya ialah sebuah kedai menjual hadiah yang dinamakan Al Ikhlas Gift Shop.

Memandangkan jenama Al Ikhlas sudah dikenali sebagai sebuah kedai barangan telefon dan gajet, ramai pelanggan yang datang ke Al Ikhlas Gift Shop berasa kecewa, apabila mengetahui yang kedai itu tidak menjual aksesori telefon atau gajet.

“Di situlah kesilapan kami yang menyebabkan kami mengalami kerugian. Bila kami dah buka kedai tu, baru kami sedar yang kami sebenarnya tidak mempunyai kepakaran dalam menjual hadiah. Akhirnya kedai tersebut terpaksa ditutup,” jelasnya.

Menyedari yang mereka sebenarnya masih kekurangan banyak ilmu, Farouk dan Hafizah kemudiannya memutuskan untuk mencari ‘guru’ yang boleh membimbing mereka agar perniagaan yang dijalankan dapat terus berkembang maju.

Apa yang mereka lakukan adalah, menyertai Program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) pada tahun 2018 dan di program itulah mereka mula menyedari banyak kelemahan mereka dalam menguruskan perniagaan dan organisasi, terutamanya dari aspek kepimpinan dan pengurusan kewangan.

Tidak terhenti setakat di situ, mereka kemudiannya menyertai lagi program Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan Program Mentoring Titanium. Selepas menyertai program-program berkenaan, mereka berjaya mengambil beberapa tindakan yang betul dalam memperkukuhkan syarikat seperti membina pasukan, memberikan latihan yang secukupnya serta memantapkan lagi aktiviti pemasaran.

“Kami juga gembira, kerana circle Titan banyak membantu kami memantapkan lagi perniagaan. Manfaat paling ketara juga ialah apabila kami kini semakin positif. Kalau dulu, ada masalah sikit, rasa nak marah je.”

“Tapi sekarang apabila berlaku sebarang masalah, kami lebih positif dan secara tenang akan mengkaji punca masalah sebelum berusaha mencari jalan penyelesaian terbaik bagi mengatasinya,” kata Hafizah.

Dari segi jualan pula, syarikat mereka berjaya mencatatkan hasil jualan bernilai RM29.5 juta pada tahun 2020 dan setakat sembilan bulan pertama tahun 2021, perolehan syarikat mencapai nilai RM23.9 juta.

Farouk dan Hafizah gembira kerana mereka berpeluang menyertai program-program kelolaan RichWorks dan mendapat bimbingan terus daripada Mentor Usahawan dan Pakar Pemasaran Nombor Satu Asia, Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

Sebelum mengakhiri perbualan, Farouk dan Hafizah berpesan kepada usahawan atau bakal-bakal usahawan agar sentiasa memiliki prinsip 'Just Do It'. Menurut mereka, apabila seseorang itu berhasrat untuk memulakan perniagaan, terus lakukannya tanpa perlu menunggu sehingga segala persediaan lengkap atau sempurna.

Selain itu, mereka juga menyeru agar sikap suka menimba ilmu dijadikan amalan di dalam diri dan apabila sudah ada perniagaan, sentiasalah lakukan penambahbaikan agar perniagaan yang dijalankan terus maju dan memberi keuntungan yang diharapkan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dari Pasar Siti Khadijah, Irah kini usahawan berjaya!

IRAH SUKRI



Seperti kata pepatah Melayu, 'tuah ayam nampak di kaki, tuah manusia tiada siapa yang tahu'. Memang benar tuah manusia tiada siapa yang mengetahuinya kerana nasib yang baik dan rezeki yang murah semuanya bergantung kepada usaha kita sendiri, sebelum ikhtiar itu kita serahkan kepada yang Maha Esa.

Bagi Irah Sukri, penglibatannya dalam alam perniagaan bermula di Pasar Siti Khadijah, Kota Bharu, Kelantan, dengan menjual kain pasang.

Wanita dari negeri yang digelar Negeri Cik Siti Wan Kembang ini hanyalah peniaga biasa yang pernah merasai kehidupan ibarat 'kais pagi makan pagi, kais petang makan petang'.

Saban hari kehidupannya hanya tertumpu di pasar tersebut, menantikan dengan penuh harapan pelanggan akan mengunjungi kedainya untuk membeli-belah.

Namun, Irah sedar, beliau juga perlu berdepan dengan peniaga-peniaga lain yang menjadi saingannya, yang turut mencari rezeki untuk sesuap nasi buat keluarga mereka.

Menurut Irah, hasil jualannya di Pasar Siti Khadijah tidak menentu dan ada pasang surutnya. Apa yang lebih menyesakkan hatinya ialah ramai peniaga yang turut menjual produk yang sama sepertinya.

Ekoran itu, Irah terpaksa melipat gandakan usaha bagi menarik pengunjung masuk ke dalam kedainya, atau barang-barangnya tidak akan dapat dijual, yang akhirnya menyebabkan beliau menanggung kerugian.

"Kami peniaga di Pasar Siti Khadijah ini rata-ratanya menjual barangan yang hampir serupa. Di pasar ini ada beratus peniaga. Jadi hasilnya sudah tentulah tidak seberapa," katanya mengimbas kisah hidupnya berjualan di pasar itu.

"Saat yang paling dinanti-nantikan oleh setiap peniaga ialah semasa cuti sekolah. Kehadiran pelancong khususnya dari luar Kelantan biasanya membawa limpahan rezeki berbanding hari-hari biasa."

"Saya dah berniaga kat pasar itu selama 10 tahun. Banyak yang sudah saya lakukan untuk tingkatkan jualan tapi tiada kemajuan yang boleh

dibanggakan. Hidup saya ibarat kais pagi makan pagi, kais petang makan petang,” katanya.

Menyedari keadaan perniagaan yang tidak begitu memberangsangkan, beliau nekad mahu melakukan sesuatu kerana jika tidak, nasib perniagaannya tidak akan berubah dan dia sendiri tidak tahu berapa lama ia akan kekal begitu.

Suatu hari pada tahun 2017, beliau menonton sesi Live seorang usahawan wanita yang tidak berpendidikan serta tidak tahu membaca atau menulis, tetapi mampu mencapai hasil jualan berjuta-juta ringgit.

Kejayaan usahawan itu, Halimah Muda, pengasas Nur Idaman Eksklusif, dicapai setelah beliau menyertai program-program RichWorks, kendalian Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Sesi Live itu membuka mata saya kerana kalau Puan Halimah boleh berjaya, kenapa saya tidak? Saya kemudiannya, mendaftar dan menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) anjuran RichWorks,” katanya.

Sejak menyertai program tersebut, beliau mula sedar dengan potensi perniagaan yang diusahakannya. Beliau juga percaya, dengan teknik perniagaan dan pemasaran yang betul, perniagaannya masih boleh dikembangkan.

Tidak cukup menyertai IMKK, Irah menyertai pula program Millionaire Marketing Master (MMM) dan dalam program itu, beliau diajar dengan lebih mendalam tentang pemasaran luar talian (offline) dan atas talian (online).

“Selepas mempraktikkan ilmu yang diajar, perniagaan saya nampaknya semakin maju dan pelanggan juga semakin ramai. Saya juga mengguna pakai teknik pemasaran online untuk perniagaan saya.”

“Di peringkat awal, saya guna media sosial untuk membina follower. Saya perkenalkan juga jenama sendiri iaitu IrahSukri kepada rakyat Malaysia dan hasilnya, perniagaan saya semakin dikenali,” jelas Ketua Pegawai Eksekutif Irah Sukri Global Sdn Bhd itu.

Ditanya maksud di sebalik nama IrahSukri yang dipilih, beliau memberitahu, Irah adalah nama panggilannyanya semasa kecil manakala

Sukri adalah nama suaminya. Beliau bersyukur gabungan nama IrahSukri yang dipilihnya benar-benar membawa tuah.

Pada tahun 2018, perniagaan Irah semakin maju dan pencapaian jualan pada tahun itu adalah sebanyak RM969 ribu. Tahun berikutnya pula iaitu 2019, hasil jualan IrahSukri terus melonjak naik ke RM2.4 juta, peningkatan sebanyak 149.52%.

Pada 2019 itu juga, perniagaannya mula 100% dijalankan secara atas talian dan beliau turut mendapat pelanggan dan tempahan dari Singapura dan Brunei. Beliau juga sudah mampu memiliki sebuah unit rumah kedai dan pejabat pengurusan, dengan 20 kakitangan.

Namun demikian, tahun 2020 memberi cabaran yang lebih besar kepada IrahSukri apabila pandemik Covid-19 menjejaskan jualan kain pasang syarikatnya. Tetapi, beliau terus memanfaatkan teknologi untuk tujuan pemasaran dan membentuk pasukan jualan serta melantik key leaders.

“Kami masih kekal konsisten melaksanakan perniagaan di atas talian pada tahun lalu. Fokus kami masih dengan bisnes dan produk yang sama. Pasukan kami semakin berkembang dan ramai,” kata Irah.

Pada tahun 2020 itu, syarikatnya berjaya mencatat keuntungan jualan sebanyak RM3.46 juta manakala di antara Januari sehingga September 2021, syarikat itu telah pun mencecah jualan sehingga RM5.32 juta.

Kini, Irah mula menyimpan impian yang lebih besar. Beliau mahu berkongsi rezekinya bersama golongan suri rumah yang berminat untuk memiliki pendapatan sendiri.

“Saya bercita-cita untuk membantu suri rumah menjana pendapatan yang stabil. Kalau boleh saya mahu membantu mereka daripada zero iaitu tidak memiliki apa-apa hinggalah menjadi seorang hero,” jelas Irah.

Setelah tiga tahun berlalu, Irah kini sudah mampu mengukir senyuman bangga menyaksikan perniagaan yang diusahakannya itu memberi pulangan yang cukup lumayan.

Beliau bukan sahaja berjaya mengubah kehidupannya yang susah sebelum ini, malah mampu membeli kediaman dan kereta sendiri.

Beliau juga membuka banyak peluang pekerjaan menerusi program dropship yang dijalankan oleh syarikatnya.

Menurut Irah, sekiranya dia tahu lebih awal tentang program keusahawanan yang dijalankan oleh RichWorks, sudah tentu beliau boleh berjaya lebih awal dan tidak membuang masa selama 10 tahun menjual kain di pasar.

Sambil bersyukur ke atas rezeki kurniaan Allah SWT, beliau juga menyatakan bahawa bimbingan daripada Dr. Azizan serta circle Titan yang dibentuk oleh RichWorks adalah sumber ilmu yang betul-betul bermanfaat bagi peniaga sepertinya.

Beliau mengingatkan usahawan atau bakal usahawan di luar sana agar tidak mengalah dengan cabaran yang terpaksa ditempuh, dan mesti sentiasa berusaha melengkapkan diri dengan ilmu dan mentor yang boleh memajukan perniagaan yang dijalankan.

Jika Irah boleh berjaya dan menjadi jutawan walaupun terpaksa melalui pengalaman pahit semasa mula-mula menjalankan perniagaan, bagaimana pula dengan anda?

Artikel ini juga diharap dapat memberi manfaat kepada golongan wanita yang ingin membuktikan bahawa mereka juga boleh menjana pendapatan sendiri.

Kejayaan Irah sehingga mampu menjana pendapatan jutaan ringgit, mungkin boleh menjadi contoh dan pendorong kepada masyarakat untuk mengikut jejak langkahnya bergelar usahawan berjaya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tinggalkan kerjaya demi anak, akhirnya jadi jutawan!

CAROLINE TAN HWI LING



Menyorot kehidupan wanita bernama Tan Hwi Ling atau lebih mesra dengan panggilan Caroline ini, beliau adalah antara jutaan wanita yang sanggup mengorbankan kerjaya yang stabil, demi insan yang bergelar anak.

Caroline pernah berkhidmat sebagai seorang jururawat dan kehidupannya berjalan lancar tanpa sebarang masalah. Sehingga pada satu hari, insiden buruk menimpa ibu mertuanya yang terjatuh dan menyebabkan kecederaan patah kaki.

Selama ini, Caroline mendapat sokongan ibu mertua untuk menjaga anaknya, tetapi sejak kejadian tersebut kehidupannya tidak berjalan lancar seperti selalu. Kebajikan anak menjadi keutamaannya. Beliau tidak rela melihat permata hatinya terbiar tanpa pengasuh yang baik. Kalau selama ini kepada ibu mertua tempat beliau bergantung, tetapi kini beliau kehilangan dahan untuk berpaut.

Puas Caroline berfikir, apakah jalan yang sesuai perlu diambilnya. Beliau enggan tersalah langkah yang hanya akan menyebabkan sesal yang tidak berkesudahan. Selepas menimbangkan semasak-masaknya, Caroline mencapai kata putus, beliau nekad untuk melepaskan kerjayanya sebagai jururawat.

Keputusan drastiknya itu memang mengejutkan ramai pihak, malah ada yang cuba membangkang kerana tidak sependapat dengannya. Caroline amat mengerti kenapa bantahan itu berlaku kerana melepaskan kariernya sebagai jururawat bermakna beliau turut kehilangan pendapatan tetap yang stabil.

Insan yang paling terkejut dengan keputusan Caroline adalah ibunya sendiri. Beliau faham mengapa reaksi ibunya sedemikian rupa, kerana wanita mana yang mahu melihat anaknya terkial-kial mengharungi kehidupan selepas berhenti kerja.

Tetapi sebagai ibu dan isteri, Caroline lebih mengetahui apa yang dimahukannya, beliau benar-benar nekad untuk meninggalkan terus pekerjaannya itu. Keputusan itu, ternyata telah mengubah terus kehidupannya yang tidak lagi memiliki pendapatan bulanan.

Beliau terpaksa bergantung hidup kepada sang suami untuk keperluan peribadinya. Kekok, memanglah kekok, tetapi apakan daya, pilihan telah

beliau buat dan Caroline sendiri jujur mengakui bahawa dirinya tidak lagi bebas berbelanja seperti dulu.

“Saya akui memang saya tidak mempunyai kehidupan sendiri. Walaupun suami bekerja, tapi kehidupan kami hanya cukup-cukup makan bagi menampung keperluan hidup. Saya rasa itu bukan kehidupan yang saya nak dan saya rasa saya tak boleh hidup macam itu, saya nak tolong suami juga,” katanya.

Perasaan membuak-buak untuk membantu suami yang mengemudi bahtera rumah tangga mereka, Caroline akhirnya nekad untuk berjinak-jinak dalam perniagaan di atas talian.

Sabun menjadi produk pilihannya untuk dijual sebagai sumber rezeki. Beliau mahu kembali ‘pegang’ wang sendiri dan enggan menjadi suri rumah yang bergantung kepada pendapatan suami. Sebagai anak pula, Caroline tidak mahu melihat ibunya bimbang memikirkan tentang masa depan puteri kesayangannya itu yang kehilangan punca pendapatan tetap.

“Saya mahu ibu lihat saya walaupun menjadi suri rumah, tetapi saya masih boleh memiliki pendapatan sendiri, masih mampu berniaga. Dalam masa sama saya boleh jaga anak dan dapat merasai kebebasan kewangan dalam perniagaan,” ujarnya.

Caroline memulakan perniagaannya secara atas talian iaitu berniaga produk kecantikan Cellglo. Beliau menjadi ejen Cellglo sehinggalah sekarang.

“Dulu saya cuba macam-macam perniagaan atas talian. Tapi tak berjaya, bagaimanapun saya tetap teruskan kerana saya percaya saya wanita yang boleh berjaya suatu hari nanti. Sebagai wanita, kita tidak boleh semudah itu melepaskan impian kita walaupun telah berkorban melepaskan kerjaya sendiri demi rumahtangga,” tegas beliau.

Apa yang membanggakan Caroline, beliau berjaya mendaki anak tangga satu demi satu, sehingga bergelar Master Stokis kepada produk berkenaan. Namun, sejak menjadi Master Stokis, perjalanan perniagaannya itu bukanlah satu perkara yang mudah.

Wanita gigih itu berkata, sebelum memiliki pekerja dan pasukan sendiri, beliau sedar dirinya perlu mendapatkan ilmu perniagaan yang betul.

“Saya mula ikuti doktor (Datuk Wira Dr. Azizan Osman) sejak tiga tahun lalu. Saya sertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK). Program itu memberi saya kekuatan dalaman yang mendorong saya untuk terus berjuang. Ternyata IMKK berjaya ubah cara saya berfikir. Mentor amat penting untuk memastikan apa yang kita lakukan adalah betul,” katanya.

Walaupun ketika itu, menurut Caroline, beliau terpaksa duduk di belakang, tetapi apa yang penting ialah ilmu perniagaan yang dipelajarinya. “Dari situ saya memulakan perjalanan saya, membina impian dan perniagaan saya sendiri. Pernah terdetik di fikiran saya, kenapa orang jual bertih jagung boleh capai juta-juta macam itu,” kata Caroline yang menyaksikan sendiri kisah kejayaan orang lain.

Beliau yang kini memiliki perusahaan, Carols THL Beauty, sudah mampu menjana pendapatan yang lumayan dan memiliki kakitangan serta laman sesawang sendiri.

“Hasil jualan saya sangat memberangsangkan, pada tahun lalu kami mencatat keuntungan RM2.8 juta dan tahun ini, ia telah mencecah RM3 juta,” tambahnya.

Caroline berkata, memiliki pekerja sendiri bukanlah satu perkara mudah kerana beliau sedar sikap kepimpinan perlu ada dalam dirinya jika berhajat menjadi peneraju. Menyedari kekurangan itu, beliau nekad untuk menyertai program Mentorship SPIRE!

“Dulu saya tiada impian, kehidupan saya sentiasa ada pasang dan surut, tetapi sejak ada circle, ada galakan daripada Datuk Wira Dr. Azizan yang selalu bagi kata-kata semangat, saya mula lebih mengenal erti kerohanian dan kehidupan,” ujarnya.

Caroline kini gembira dengan kehidupannya, beliau bukan sahaja mampu membantu suami, tetapi turut berupaya memberi perbelanjaan kepada kedua orang tuanya. Katanya lagi, untuk berniaga, seseorang itu amat memerlukan mentor dan sikap agresif juga perlu ditanam ke dalam diri.

“Belajar daripada seorang mentor yang bagus adalah jauh lebih baik berbanding kita terpaksa bekerja keras berniaga selama 10 tahun,” tegasnya.

Kejayaan yang dicapai Caroline pada hari ini, wajar menjadi contoh kepada wanita di luar sana khususnya mereka yang bergelar suri rumah tangga. Kita tidak akan tahu apa yang bakal berlaku dalam kehidupan pada masa depan.

Sudah tentu bagi wanita yang berkahwin, mencari redha suami itu amat penting. Tetapi bersediakah anda jika anda kehilangan tempat bergantung? Alangkah eloknya jika anda mampu menyediakan tempat perteduhan, sebelum ribut melanda.

Tidak salah untuk berdiri di atas kaki sendiri, kerana ramai wanita di luar sana termasuklah Caroline yang membina kerjaya sendiri tanpa perlu mengabaikan rumahtangga yang dibina. Semoga dalam era millenium ini, akan lahir lebih ramai wanita yang tampil lebih berani dan mampu mengikut jejak langkah seperti mana Caroline.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Hidup susah buatkan Faridah bertekad untuk berjaya!

FARIDAH HANOM SAMSUDIN

ZARA AMLIYA™
MODEST MUSLIMAH COUTURE

"Sampai nak makan dengan keluarga pun lauk tak ada, jadi mak kata kita pergi belakang rumah la tengak mana tahu ada ayam bertelur. Kalau ada telur ayam, dapatlah kami adik beradik makan walaupun hanya berkongsi sebiji telur ayam."

"Saya tidak akan lupa kenangan ini sampai bila-bila," kata Faridah Hanom Samsudin membuka kisah kehidupannya di kampung satu ketika dahulu.

Ketua Pegawai Eksekutif, Zara Awliya (M) Sdn Bhd itu berkata, kesukaran hidup yang ditempuhi keluarganya telah menjadi satu titik perubahan kepadanya yang memasang tekad untuk keluar daripada belenggu kemiskinan.

"Saya rasa saya perlu lakukan sesuatu dan saya tak boleh duduk diam begitu sahaja. Kalau tidak, hidup keluarga saya tidak akan berubah," katanya.

Ber cerita lanjut tentang keluarganya, ingatannya masih segar ketika menjalani kehidupan di kampung yang serba kekurangan sehingga hendak membeli ubat nyamuk pun mereka sekeluarga tidak mampu.

"Kita kalau duduk di kampung, nyamuk memang banyak. Ubat nyamuk pula tak ada, duit masa itu hanya ada 80 sen".

"Mak tanya ada tak ubat nyamuk yang kecil jual kat kedai? Saya menggeleng kepala sebab saya pun tak tahu ada atau tidak."

"Bayangkan, masa tu kami nak beli ubat nyamuk pun kami tak mampu. Jadi saya cakap dengan diri sendiri. Eh! Aku ni sebagai kakak tak boleh nak buat sesuatu ke? Saya masa tu rasa macam tak guna sangat sebab saya tak boleh nak tolong keluarga," jelasnya.

Semasa beliau sudah memasuki alam pekerjaan dan bekerja sebagai Pereka Bentuk Grafik di Ibu Pejabat SIRIM dekat Shah Alam, keinginannya untuk membantu keluarga keluar daripada kemiskinan hidup tidak pernah terpadam dalam sanubarinya.

Itu menyebabkan beliau tidak pernah berdiam diri tetapi sentiasa mencari ruang dan peluang bagi menambah pendapatan agar usahanya itu dapat mengubah kehidupan keluarganya.

“Walaupun saya telah bekerja di SIRIM, tapi sebab gaji tak besar sangat, macam-macam kerja separuh masa saya buat semata-mata nak cari wang lebih. Mula-mula tu saya buat dropship.”

“Kemudian tu saya jadi ejen menjual produk penjagaan kulit sebab bisnes tu tak guna modal yang banyak. Sambil-sambil tu saya jual tudung Fareeda serta kain pasang,” katanya yang mula berjinak-jinak dalam dunia perniagaan sejak 14 tahun lalu.

Setelah lima tahun beliau berusaha mencari pendapatan dengan menjual produk-produk keluaran usahawan lain, beliau akhirnya memperkenalkan jenamanya sendiri iaitu Zara Awliya secara kecil-kecilan, bermula dari rumah pangsa yang didiaminya.

“Saya jalankan bisnes Zara Awliya pada tahun 2012. Masa tu saya jual telekung dan jubah yang saya beli borong daripada pembekal di Jalan Kenanga. Perniagaan saya tu berjalan selama kira-kira tiga tahun,” tambahnya.

Pada suatu hari dalam tahun 2015, seorang kenalan mencadangkan kepadanya agar menyertai program RichWorks. Tanpa banyak soal, Faridah menurut sahaja cadangan itu kerana beliau sedar sudah tiba masa untuk dia mendapatkan bantuan profesional bagi mengembangkan perniagaan yang dibinanya.

Program pertama yang disertainya ialah Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) 2015 dan selepas program itu, beliau berasa begitu yakin bahawa perniagaannya boleh menjadi maju. Beliau nekad untuk melepaskan kerjaya tetapnya di SIRIM.

“Saya nekad untuk berhenti kerja. Selepas itu, saya menjadi peniaga secara sepenuh masa. Saya memberi tumpuan sepenuhnya kepada produk dan kekal fokus menjual telekung, jubah dan pakaian muslimah yang lain,” katanya.

Dua tahun kemudian, Faridah sekali lagi menyertai IMKK, cuma kali ini kehadirannya adalah sebagai seorang usahawan wanita sepenuh masa. Faridah agak agresif kali ini dan terus menambah ilmu dengan menyertai program-program lain seperti Zero Kos Marketing (ZKM) dan Millionaire Marketing Mastery (MMM).

“Dulu masa saya tidak ada ilmu perniagaan, macam-macam perkara yang saya buat untuk naikkan perniagaan saya. Tetapi hasil jualan masih

tidak meningkat, masih RM300 ribu setahun. Apabila saya menyertai dua program RichWorks iaitu ZKM dan MMM, perubahan yang ketara ialah apabila jualan saya boleh meningkat dan mencecah sehingga RMI juta pertama,” ujar Faridah.

Hanya setahun selepas itu pula katanya, dengan teknik pemasaran yang betul, jualan Zara Awliya meningkat lagi sehingga empat kali ganda dan mencecah jutaan ringgit berbanding tahun sebelumnya.

Faridah bersyukur ke hadrat Allah SWT di atas rezeki tersebut dan turut gembira kerana beliau akhirnya mampu menghantar ibu dan ayahnya berangkat ke tanah suci Mekah bagi menunaikan ibadah umrah.

Pada tahun 2019, Faridah memberanikan dirinya untuk menyertai program Titan dan pada tahun itu juga, pasukannya sudah bertambah kepada 18 orang kakitangan.

“Perniagaan saya semakin berkembang maju, rezeki juga semakin murah. Saya sangat bersyukur dapat membelikan mak dan abah kereta baharu. Hasil jualan yang mencapai RMI.46 juta membolehkan saya merealisasikan hasrat tersebut,” katanya.

Bagaimanapun, pada ketika Faridah sedang menikmati perubahan hidup yang semakin mewah, beliau dan perniagaannya diuji dengan pandemik Covid-19. Virus kejam itu bukan sahaja melanda dunia, malah seluruh Malaysia. Tahun 2020 menjadi titik hitam buat warga dunia termasuk di negara ini.

Ramai yang hilang pekerjaan. Musibah yang melanda itu telah menyebabkan kadar kemiskinan di seluruh dunia kian meningkat. Negara ini tidak terkecuali, begitu ramai rakyat Malaysia yang jatuh ke dalam kategori B40 dan golongan asnaf.

Keputusan Kerajaan Malaysia melaksanakan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) secara tiba-tiba telah mengubah landskap negara ini. Kalau dulu ibu kota Kuala Lumpur sibuk dengan manusia yang bergerak ke sana, ke mari, tetapi setelah itu kota metropolitan tersebut menjadi lengang dan kosong.

Faridah sebagai usahawan turut terjejas. Namun, wanita berhati lembut dan mulia itu, tidak membiarkan pandemik yang melanda dunia melumpuhkan hatinya. Beliau terus berusaha memperjuangkan perniagaannya, tetapi dalam masa sama turut menyumbang kepada golongan yang kurang berkemampuan.

Apa yang dilakukannya ialah dia mewujudkan bank makanan. Faridah tahu dan sedar bahawa ramai rakyat di luar sana yang terputus bekalan makanan kerana ketua keluarga mungkin telah kehilangan kerja. Akhirnya, keluarga mereka terumbang-ambing.

Ramai yang mengalirkan air mata kerana kedaifan hidup, mengenang betapa susahnyanya hendak bernafas di bumi Allah ini. Ramai juga yang bergelar yatim piatu kerana kehilangan ibu bapa secara mendadak akibat Covid-19.

“Saya tidak boleh duduk diam sahaja. Saya mengerti apa erti lapar kerana saya juga pernah merasainya. Inisiatif saya mewujudkan bank makanan ini sekurang-kurangnya dapat membantu mereka yang terkesan akibat pandemik,” jelasnya.

Mungkin juga budi yang ditabur kepada masyarakat ada rahmatnya, rezeki Faridah semakin murah. Allah melimpahkan beliau dengan pendapatan yang bukan sedikit, tetapi mencecah sehingga RM2.54 juta.

Jenama Zara Awliya juga semakin popular sehingga mendapat perhatian sebuah stesen televisyen swasta yang mahu menemu bual Faridah demi memberi motivasi kepada para usahawan yang lain.

Pada tahun 2021, perniagaan Zara Awliya semakin berkembang maju dan kini sudah berpindah ke sebuah bangunan tiga tingkat di Shah Alam.

Faridah gembira kerana rezeki yang Allah SWT limpahkan kepadanya dapat dikongsinya dengan dropshippers Zara Awliya, sehingga ada antara mereka yang mampu membuat jualan sebanyak RM10 ribu hingga 15 ribu sebulan.

Dengan hasil jualan yang terus meningkat sehingga RM3.93 juta sehingga September 2021, Faridah juga mampu membeli sebuah rumah di Shah Alam, Selangor.

Semoga kejayaan wanita bernama Faridah Hanom ini menjadi sumber inspirasi buat semua insan di luar sana.

“Ingat, sikap rajin berusaha, suka mencari ilmu dan sentiasa bersungguh-sungguh adalah kunci penting untuk mencapai sesuatu kejayaan,” kata beliau.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Meski dipandang rendah, Meor terus melangkah ke arah kejayaan!

MEOR SYAZALI MOHAMED



Hasratnya untuk memiliki sebuah perniagaan yang berkaitan pemasangan kamera litar tertutup (CCTV) pada awalnya dipandang rendah oleh orang-orang di sekelilingnya. Mereka tidak yakin dengan keupayaannya menjalankan perniagaan sedemikian.

Namun begitu, Meor Syazali Mohamed, pengasas syarikat MEMIS Sdn Bhd tidak pernah mempedulikan pandangan negatif orang terhadapnya, malah terus bertekad membina perniagaannya itu.

Walaupun telinganya agak perit dengan kata-kata orang yang meragui keupayaannya, Meor hanya mengambil sikap, masuk telinga kanan, keluar telinga kiri. Beliau tetap berusaha melaksanakan impiannya kerana beliau yakin, dirinya boleh berjaya.

Meor memulakan langkah pertamanya membuka perniagaan memasang CCTV pada tahun 2008 lalu, secara bersendirian dan tanpa bantuan atau sokongan sesiapa pun.

Agak perit juga onak dan duri yang terpaksa dilaluinya, apatah lagi apabila beliau hanya mampu meraih jualan, paling tinggi pun RM10 ribu sebulan. Keadaan itu membuatkan beliau terus ditertawakan dan dicaci oleh mereka yang memandang rendah kepadanya.

Hal itu membuatkan hati Meor menjadi keras. Beliau tekun bekerja siang dan malam, sehingga tidak mempedulikan ibu, ayah dan keluarganya. Beliau lupa bahawa restu ibu dan ayah amat penting jika ingin maju di dalam kehidupan.

“Waktu itu, semangat saya begitu kuat untuk memajukan perniagaan. Saya juga tidak mendapatkan bantuan sesiapa pun kerana masa itu saya fikir, dengan semangat yang kuat dan sikap bersungguh-sungguh, ia sudah memadai untuk saya berjaya,” katanya.

Beliau bergelut selama empat tahun untuk menaikkan perniagaannya, namun hasilnya tidak menjadi seperti yang diharap-harapkan. Beliau tidak tahu mengapa usahanya itu seakan sia-sia dan perniagaannya masih tidak dapat berkembang.

Pada suatu hari katanya, salah seorang kenalan rapatnya memberikan tiket percuma untuk beliau menyertai program Intensif Magnet Kekayaan

dan Kejayaan (IMKK) anjuran RichWorks, kendalian Mentor Usahawan, Datuk Dr. Azizan Osman.

Di peringkat awal katanya, beliau tidak berminat untuk menyertai program tersebut kerana padanya, beliau sudah mempunyai semangat dan fokus untuk memajukan perniagaan dan justeru, tidak perlu lagi orang lain memberinya motivasi.

Namun demikian, beliau menyertai juga program IMKK demi menjaga hati kenalannya, walaupun jauh di sudut hatinya beliau tidak percaya yang beliau boleh mendapat sebarang manfaat.

“Tapi semasa menyertai program IMKK, saya banyak belajar benda baru. Dr. Azizan kata, dalam perniagaan, jangan nak buat semua kerja sendiri. Kalau betul nak grow, perniagaan yang dijalankan perlukan team. Kata-kata itu membuka mata saya,” katanya.

Tidak setakat itu, air matanya turut berlinangan semasa program itu kerana beliau baru menyedari bahawa keberkatan dan restu daripada ibu ayah adalah sangat penting jika seseorang itu ingin mencapai kejayaan di dalam hidupnya.

“Dalam IMKK saya mula jumpa dan kenal diri saya yang sebenar. Saya sedar selama ini saya telah abaikan ibu dan ayah serta keluarga kerana terlalu sibuk dengan perniagaan. Terlalu sibuk mencari duit dari pagi sampai ke malam.”

“Apa yang saya pelajari, perniagaan bukan hanya fokus pada jualan dan pemasaran semata-mata, tapi juga perlu fokus kepada keseluruhan kehidupan kita. Betapa jauh pun kaki kita melangkah, jangan sesekali kita lupa pada asal usul kita.”

Menurut Meor, dalam program itu, Dr. Azizan telah banyak memperbetulkan langkahnya agar kembali ke landasan yang betul. Selain itu, Meor juga mula mengubah caranya berfikir dan caranya menguruskan operasi syarikatnya.

“Selepas mengikuti program itu, saya mula membentuk pasukan jualan dan pemasaran serta menggunakan media sosial sebagai salah satu cara untuk mempromosi produk yang saya jual. Hasilnya sangat

memberangsangkan dan bisnes saya mula menunjukkan kemajuan,” katanya.

Demi memantapkan lagi perniagaan MEMIS, Meor terus mengikuti program-program anjuran RichWorks dan antara program yang paling memberi kesan kepadanya ialah program Mentoring Titan.

Dalam program berkenaan ujarinya, beliau telah mendapat bimbingan langsung daripada Dr. Azizan melalui sesi Executive Coaching (EC). Dalam sesi itu, beliau dan pasukannya telah dibimbing dan diberi tunjuk ajar tentang bagaimana untuk menjadi seorang leader yang baik dan berkesan dalam sebuah organisasi.

Circle Titan juga ujarinya adalah antara pendekatan yang paling jitu dan bermanfaat kerana beliau berpeluang untuk mempelajari ilmu perniagaan dan teknik-teknik yang boleh digunakan untuk membawa syarikatnya ke peringkat yang lebih tinggi.

“Banyak. Terlalu banyak sebenarnya ilmu, pengalaman dan kemahiran yang saya pelajari sejak mengikuti program-program RichWorks. Dulu saya orang yang lebih suka bergerak sendiri dalam perniagaan, tapi kini saya percaya bahawa bekerja secara berpasukan adalah penting.”

“Saya juga bukan sahaja dapat memperbaiki perkara-perkara yang tidak betul dalam perniagaan saya, tetapi juga dapat belajar cara memperbetulkan diri saya sendiri, baik dari segi sikap, pemikiran, kerohanian atau hubungan dengan orang lain.”

“Semua itu tentunya sukar untuk saya pelajari sendiri tapi saya bersyukur, kesemua ilmu itu dapat saya peroleh dengan cara yang mudah, hanya dengan berguru dengan mentor yang sangat berpengalaman,” jelasnya.

Mengenai perancangannya di masa hadapan pula, Meor berkata beliau kini menetapkan matlamat untuk memastikan suatu hari nanti, perniagaannya akan tersenarai dalam Bursa Saham Kuala Lumpur (BSKL).

Selain itu, beliau juga berhasrat untuk mencapai sasaran jualan sehingga RM50 juta setahun, memiliki 10 buah cawangan dan sebuah wisma sendiri. Beliau yakin semua itu akan berjaya dicapainya, namun

apa yang penting ketika ini ialah bekerja keras dan mengamalkan segala ilmu yang pernah dipelajarinya.

“Bukan senang untuk senang dan bukan susah untuk susah. Untuk maju, kita harus buang ego yang ada dalam diri dan bersifat terbuka menerima ilmu-ilmu baru. Kita juga tidak harus berada di takuk lama tapi sentiasa kreatif dan berfikir di luar kotak.”

“Jangan pedulikan kata-kata orang yang memandang rendah terhadap kita. Jadikan hinaan dan cercaan yang diterima sebagai pembakar semangat dan buktikan yang diri kita tidak mengalah dengan apa jua cabaran, sehinggalah kita berjaya,” katanya.

Kesungguhan, kesilapan, cabaran dan usaha jitu Meor dalam memajukan perniagaan dan dirinya di dalam kisah ini wajar dijadikan panduan dan iktibar oleh usahawan atau bakal usahawan di luar sana!

Semoga kisah ini membuka jalan untuk anda juga berjaya dalam perniagaan yang diusahakan seterusnya mampu bergelar seorang jutawan!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



PKP buatkan Syahmi lebih kreatif majukan bisnes

MOHAMAD SYAHMI SELIMAN

RENORUMA ™

Mohamad Syahmi Seliman adalah antara jutaan graduan di luar sana yang berhasrat untuk menjadi 'tuan' kepada dirinya sendiri. Setelah selesai melengkapkan pengajiannya dalam bidang Sarjana Sains Pengurusan Kontrak Pembinaan pada 2016 di Universiti Teknologi Malaysia (UTM), Syahmi memilih untuk membuka perniagaannya sendiri.

Sebelum bergelar seorang sarjana, beliau merupakan alumni kepada program Sarjana Muda Sains (Pembinaan), UTM pada 2013. Bercita-cita mahu bergelar seorang kontraktor berjaya, Syahmi menubuhkan sebuah syarikat yang diberi nama MSS Construction & Engineering Sdn Bhd.

Pada tahun pertama beliau mengenal alam perniagaan, anak muda itu sudah mampu mencatat jualan yang mencecah setengah juta ringgit.

Namun, Syahmi tahu beliau masih memerlukan bimbingan daripada mereka yang pakar agar perjalanan kariernya sebagai seorang usahawan tidak tersalah simpang.

Anak muda yang bercita-cita tinggi ini mahu maju dalam bidang seni bina yang diceburinya, maka, beliau tidak menunggu lama untuk menyertai Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan Entrepreneur Foundation Program (EFP), setahun selepas beliau memulakan perniagaannya itu.

"Menerusi kedua-dua program ini saya belajar mengenali mass market dan menjadi kontraktor sebenar.

"Melalui bimbingan yang diberi, saya membina jenama Renorumah.com. Saya memberi tumpuan kepada satu pasaran iaitu mengecat, flooring dan kerja-kerja ubah suai secara kecil-kecilan.

"Di sini cabaran yang perlu saya hadapi ialah berada dalam satu pasaran baharu, tetapi apa yang menakjubkan, pencapaian jualan saya mula mempamerkan peningkatan apabila syarikat saya berjaya mencatat jualan sebanyak RM881,557," katanya.

Melihat kepada perubahan yang berlaku dalam perniagaannya, Syahmi mengambil keputusan untuk terus kekal mengikuti program-program anjuran RichWorks.

Syarikat beliau terus mencatat perolehan yang memberangsangkan apabila pencapaian jualan meningkat lagi berbanding tahun sebelumnya. MSS Construction & Engineering mula memecah pendapatan tujuh angka menerusi hasil jualan pada 2018.

Kelebihan yang dimiliki Syahmi sebagai seorang usahawan muda ialah beliau memiliki ilmu di dada, cuma kekurangan pengalaman yang menjadi jurang kepada beliau sewaktu mula-mula membuka perniagaannya itu.

Syahmi merupakan model contoh graduan ‘pencipta pekerjaan’ yang mahu dilahirkan oleh sistem pendidikan Malaysia.

Para siswazah pada dekad ini, sememangnya turut dibekalkan dengan ilmu keusahawanan yang menjadi mata pelajaran wajib semasa mereka berada di peringkat diploma atau pun ijazah, di universiti awam mahu pun swasta.

Data pada 2018 menunjukkan 60 peratus siswazah peringkat pengajian ijazah pertama dan ke atas masih menganggur selepas setahun menamatkan pengajian mereka. Fakta itu berdasarkan dapatan Sistem Kajian Pengesanan Graduan (SKPG) 2018 Kementerian Pendidikan (KPM).

Apa yang dilakukan oleh siswazah seperti Syahmi wajar dijadikan contoh sebagai penggalak kepada anak-anak muda lepasan universiti mahu pun kolej khususnya mereka yang tidak berkeinginan untuk memasuki pasaran pekerjaan.

Anak muda yang berani mendepani cabaran seperti Syahmi memang tidak ramai. Beliau bersedia untuk menghadapi apa dugaan atau risiko sebaik menubuhkan syarikatnya sendiri.

Masalah seperti kerugian, bayaran lewat daripada pelanggan dan pekerja berhenti secara mendadak merupakan antara risiko yang dihadapi oleh mana-mana usahawan, termasuklah Syahmi sendiri.

“Dua tahun lalu, saya ditimpa pelbagai masalah. Pasukan yang saya bina meninggalkan saya begitu sahaja. Segala yang saya buat pada waktu itu serba tidak menjadi,” ujarnya.

Bagaimanapun begitu, selepas Syahmi diberi peluang untuk menyertai Titanium Circle, beliau mencari kesilapan diri dan operasi perniagaannya dan berusaha memperbetulkannya. Antara tindakan awalnya ketika itu ialah beliau membentuk sebuah pasukan yang jauh lebih mantap dan matang.

“Saya mula ambil kakitangan yang berkelulusan tinggi, seramai empat orang yang bekerja dengan saya. Sejak itu, projek saya semakin bertambah. Jualan juga semakin baik dan aliran kewangan syarikat kembali stabil,” jelasnya.

Menurutnya, ilmu pengetahuan dalam bidang pengurusan perniagaan yang terhad dikenal pasti menjadi punca kepada pelbagai masalah

yang menimpa Syahmi. Malah, beliau sendiri mengakui, kekurangan sikap kepimpinan dalam dirinya turut menjadi faktor kepada segala kesulitan yang timbul.

Selepas memperbaiki segala kelemahan yang ada, Syahmi terus bergerak maju ke depan dengan sebuah pasukan yang bagus berbanding sebelum ini.

Beliau lebih yakin untuk menjadi peneraju kepada syarikatnya, namun kehadiran pandemik coronavirus yang melanda dunia menjadi satu lagi cabaran buat perniagaannya.

Ini kerana virus Covid-19 telah membunuh jutaan nyawa manusia dan kadar kematian yang semakin meningkat telah mendorong Kerajaan Malaysia untuk melakukan keputusan drastik yang mengejutkan dengan mengumumkan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) buat kali pertama pada awal tahun 2020.

Syahmi berkata, beliau benar-benar panik sewaktu PKP diumumkan oleh Perdana Menteri Tan Sri Muhyiddin Yassin pada ketika itu.

“Saya panik dan buntu. Apa yang harus saya lakukan. Hampir kesemua sektor ekonomi ditutup di atas arahan kerajaan. Ini bermaksud syarikat saya juga tidak dapat beroperasi,” ujarinya.

Syahmi sedar bahawa dia perlu ligat berfikir, mencari apakah langkah seterusnya yang perlu diambil agar syarikatnya dapat beroperasi seperti biasa.

Langkah yang terbatas semasa PKP telah mendorong Syahmi untuk menggunakan pemasaran digital. Beliau juga bertukar angin buat seketika dengan menjalankan perniagaan Renocookies bagi meneruskan kelangsungan hidupnya.

“Kesulitan yang berlaku secara tidak langsung membentuk diri saya menjadi pemimpin yang lebih baik dengan memastikan arah tuju perniagaan saya tidak tersasar.”

Selepas pelbagai kesukaran, akhirnya perniagaan Renorumah saya juga kembali bangkit dan saya dapat membantu lebih ramai vendor untuk menjadi kontraktor,” katanya.

Kegigihan Syahmi yang bukan sahaja cuba bertahan tapi juga terus berjuang dalam musim PKP, melayakkan anak muda itu menerima Anugerah Kepimpinan Industri (Hiasan Dalaman) di Majlis Anugerah Personaliti Industri & Usahawan Malaysia 2020.

Walaupun berdepan pelbagai masalah, syarikat Syahmi masih mampu mencatat hasil jualan yang amat baik apabila meraih pendapatan sebanyak RM2.68 juta pada tahun berkenaan.

Prestasi baik yang dipamerkan syarikat, di samping anugerah yang diterimanya menjadi penggalak semangat untuk Syahmi terus bergerak agresif pada tahun ini.

“Saya telah menaik taraf sistem pemasaran di atas talian, selain membuat konsultasi melalui platform Zoom. Lagipun pada ketika ini, melakukan closing sales menerusi atas talian adalah lebih selamat dan mudah untuk pelanggan.”

“Saya juga tidak perlu melawat tapak mahu pun bertemu pelanggan secara berdepan kerana saya membuat design dengan sistem dan kaedah baharu,” katanya yang berjaya membeli sebuah rumah mewah di EcoWorld hasil pendapatannya sebagai kontraktor.

Kini Syahmi sudah pun memiliki seramai 32 kakitangan hasil daripada jualan yang kian meningkat iaitu sebanyak RM3.08 juta.

Kisah yang dikongsi Syahmi ini diharap mampu menjadi pendorong kepada graduan-graduan di negara ini untuk mengikut jejak langkahnya menjadi individu ‘pencipta pekerjaan’ seperti yang disaran kerajaan.

Apatah lagi persekitaran ekonomi yang kurang memberangsangkan pada tahun 2020 dan tahun 2021 seterusnya sememangnya meninggalkan kesan yang agak buruk kepada kedudukan pasaran buruh.

Bilangan siswazah yang menganggur pada tahun 2020 naik sebanyak 0.5 peratus kepada 4.4 peratus berbanding 3.9 peratus pada tahun sebelumnya.

Syahmi berterima kasih kepada mentornya, Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks di atas segala ilmu dan kemahiran yang ditimbanya melalui program-program yang dianjurkan, yang menurutnya berjaya membentuk dirinya menjadi seorang usahawan yang berjaya.

Beliau berharap suatu masa nanti beliau akan berupaya untuk turut membimbing para graduan dalam bidang kejuruteraan, dengan berkongsi ilmu, pengalaman dan kemahiran yang dimilikinya, agar lebih ramai lagi usahawan dalam bidang yang diceburinya dapat dilahirkan di negara ini.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Peniaga kasut rambang mata sebelum jadi jutawan!

ZUBAIRIS SHAH



Daripada seorang peniaga pasar malam, Zubairis Shah kini sudah boleh berbangga kerana memiliki butik kasutnya sendiri yang berpangkalan di Alor Setar, Kedah.

Anak jati dari negeri utara Semenanjung tanah air ini mula berjinak-jinak dalam perniagaan kasut sejak tahun 2015 lagi.

Tetapi, pada waktu itu Zubairis yang mengusahakan perniagaan bersama isterinya hanya berjualan di pasar-pasar malam di Alor Setar, sebelum beliau beralih ke uptown dekat bandar tersebut.

“Saya mula berniaga kasut pada tahun 2015, waktu itu hanya di pasar malam sekitar Alor Setar, sehinggalah dalam tahun 2016 kami diberi rezeki untuk berniaga di uptown juga dekat Alor Setar.”

“Di situ kami berniaga hampir dua tahun bermula 2016 hingga 2018. Selama dua tahun kami berniaga, kami rasa perniagaan kami semakin meningkat, dari segi kewangan juga semakin meningkat.”

Bagaimanapun, apabila saban hari beliau dan isteri berniaga, mereka berdua mula terfikir sampai bilakah perniagaan mereka akan berada di tahap itu sahaja iaitu sekadar berjualan di uptown.

“Bila sudah hari-hari berniaga buka khemah tutup khemah, pada satu hari saya dan isteri ada satu persoalan yang bermain di fikiran kami, sampai bila kami hendak berniaga di uptown?”

“Adakah sampai umur 50 tahun kami masih kena susun kasut atas meja dan adakah sampai umur 50 tahun kami kena buka khemah tutup khemah lagi waktu itu?” ujarnya.

Zubairis dan isteri mula sedar bahawa mereka tidak boleh sentiasa berada dalam zon selesa dan sekadar berpuas hati dengan apa yang ada.

Sejak itu, pasangan merpati sejoli itu mula mencari jalan untuk belajar selok-selok perniagaan agar perniagaan kasut mereka boleh lebih maju.

Namun, Zubairis tidak mengenali sesiapa yang boleh membimbingnya untuk menjadi usahawan yang berkaliber, sehinggalah beliau dipertemukan dengan RichWorks.

Kelas pertama dihadiri oleh Zubairis dan isterinya ialah Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) pada 2018.

“Masa masuk kelas itu kami macam terkena kejutan budaya. Kami tak biasa dalam keadaan yang ramai dan tiba-tiba pula ada latihan yang kami kena buat.”

“Mula-mula tu kami rasa janggal, tetapi apabila masuk hari kedua, ketiga dalam kelas itu Datuk Wira Dr. Azizan Osman mula membetulkan cara kami berfikir, betulkan kita punya kolam jiwa dan yang paling besar apabila Dr. Azizan tekankan juga pasal aspek kerohanian dan kehidupan.”

“Jadi, dekat situ banyak yang saya dan isteri belajar dan kami berdua berusaha memperbaiki kelemahan kami,” jelasnya.

Selepas yakin dengan bimbingan dan tunjuk ajar yang diberi, Zubairis mengambil keputusan untuk tidak lagi sambung belajar dengan Dr. Azizan kerana merasakan ilmu yang diperoleh sudah mencukupi.

“Selepas ikuti kelas, masa itu saya mula lalai. Saya tak lagi sambung belajar dengan Dr. Azizan. Sebab saya tak habiskan belajar kerana kita ingat saya dah pandai,” katanya.

Tidak lama kemudian, Zubairis dan isteri berjaya menyewa sebuah kedai di Alor Setar untuk dijadikan sebagai butik kasut

Beliau juga sudah mula berani membuka langkah pertamanya untuk memperkenalkan kasut dengan jenamanya sendiri.

Jika dulu mereka kerap ke ibu kota Kuala Lumpur untuk mendapatkan bekalan melalui pemborong sebelum menjual kasut berkenaan di pasar malam dan uptown, tetapi mereka kini lebih fokus untuk mengeluarkan jenama sendiri.

Di peringkat permulaan, percubaan Zubairis dan isteri membuahkan hasil yang agak lumayan. Pada Julai 2018, Allah SWT melimpahkan rezeki sehingga mereka mampu memegang wang tunai sebanyak RM100 ribu.

“Kami selama ini hanya berniaga di pasar malam, peniaga macam kami memang tak pernah terfikir untuk pegang wang tunai sampai RM100 ribu.”

Ketika wang sudah banyak dalam tangan katanya, mereka mula ingin menjadi seperti usahawan lain yang mengeluarkan produk dengan jenama sendiri, tanpa sedar bahawa mereka sebenarnya masih kekurangan ilmu.

“Itulah kebodohan kami sebab kami tidak konsisten belajar. Kami mula terikut-ikut trend buat produk sendiri, bulan September (2018) kami keluarkan terus lima design yang memakan kos RM50 ribu dan waktu itu juga kami agak bergelut sebab sudah kehabisan wang tunai sebanyak RM50 ribu.”

“Malangnya kami kena tipu sehingga produk yang kami jual pula tidak laku. Pelanggan juga langsung tidak mahu memberi maklum balas,” katanya dengan panjang lebar.

Masalah kewangan yang melanda memaksa pasangan suami isteri itu bertindak drastik dengan menjual van dan motosikal mereka yang dibeli hasil daripada keuntungan yang diperolehi semasa berniaga di uptown.

Mereka terus diuji Allah SWT apabila mereka tidak mampu pula untuk membayar gaji kakitangan.

“Pada masa itu, saya hanya mampu berdoa kepada Allah supaya membolehkan saya membayar gaji untuk kakitangan.”

“Berkat doa saya agaknya, pada hari itu tiba-tiba ada jualan berjaya dilakukan dan ejen datang ambil, jadi kami segera bayar gaji kepada kakitangan.”

“Kakitangan yang tiba-tiba dapat gaji berasa pelik dan ada yang bertanya kepada saya bukankah ini duit yang kami bagi tadi (hasil jualan kasut), tetapi saya hanya bagi alasan yang kami tidak sempat pergi ke bank, padahal pada masa itu, hanya itulah duit terakhir yang kami ada,” jelasnya.

Justeru, Zubairis sering mengingatkan dirinya jika tiada ilmu yang cukup di dada, perkara seperti itulah yang akan terjadi dan mereka akan kerap ‘melanggar dinding’.

“Yuran untuk ‘langgar dinding’ ini adalah yuran kebodohan kami, satu pengajaran yang amat mahal yang terpaksa kami bayar berbanding jika kami memilih untuk konsisten belajar,” tegasnya.

Kesedaran yang mula wujud dalam diri Zubairis mendorongnya untuk membuat keputusan kembali menuntut ilmu di RichWorks pada 2019.

Pengasas bersama Rizka Sdn Bhd itu tekad untuk terus belajar lagi sehingga benar-benar memahami apa yang perlu dilakukan dalam perniagaan kasutnya itu.

Beliau juga turut diberi peluang untuk menyertai program Titan.

Sejak menyertai program Titan, peningkatan yang agak drastik berlaku dalam perniagaan Zubairis, walaupun beliau sebenarnya masih belum benar-benar bersedia pada waktu itu.

“Masa saya sertai Titan, saya dapat meningkatkan kepercayaan pada diri sendiri walaupun di peringkat awal saya takde lah keyakinan yang tinggi sangat.”

“Tapi bila melihat rakan-rakan Titan lain yang juga golongan usahawan yang sudah berjaya mempunyai keyakinan yang tinggi terhadap perniagaan mereka, saya juga mula merasai perkara yang sama. Malah yang paling best ialah mereka sentiasa menyalurkan aura-aura positif kepada rakan-rakan yang lain, yang membuatkan kita tambah bersemangat,” jelasnya.

Dari situ, Zubairis mula percaya diri dan berkeyakinan tinggi yang perniagaan kasutnya boleh bertambah maju. Dia juga menaik taraf sistem pengurusan di dalam syarikatnya.

Pada 2021, Zubairis berjaya menggaji seramai 30 orang kakitangan berbanding 15 orang pada tahun sebelumnya.

Syarikat beliau juga berjaya membantu dropship seramai lebih 8,000 orang mencari rezeki dalam musim Covid-19 ini.

Malah, apa yang lebih manis ialah apabila Rizka Sdn Bhd juga berjaya mencatat jualan sebanyak RM4.5 juta pada pertengahan 2021, berbanding RM3.43 juta pada 2020.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pernah raih hanya
RM3.50 sehari,
Hassan Hardware
kini untung
jutaan ringgit!

MOHD HUSAINI HASSAN

HASSAN
HARDWARE

Pernah atau tidak anda bayangkan, perniagaan yang anda warisi daripada keluarga turun-temurun hanya mampu mencatat jualan RM3.50 sehari. Namun, itulah yang berlaku kepada Mohd Husaini Hassan sewaktu beliau mula-mula mengambil alih perniagaan daripada bapanya dalam tahun 2003 di Kota Bharu, Kelantan.

Husaini berkata, pada masa itu, Hassan Hardware sudah 20 tahun diusahakan oleh bapanya dan tanpa ilmu perniagaan beliau meneruskan legasi perniagaan keluarganya itu.

“Masa itu ayah saya dah berniaga 20 tahun, tapi saya mewarisi daripadanya untuk pastikan perniagaan itu dapat berkembang. Tapi saya berdepan dengan banyak masalah.”

“Masa saya mula-mula ambil alih pada tahun 2003, jualan paling teruk yang pernah kami lakukan ialah sebanyak RM3.50 sehari.”

“Walaupun, perniagaan itu sudah lama dan kami ada lima orang pekerja, jualan kedai agak sikit. Saya berasakan perniagaan yang saya warisi ini sangat sukar dan mencabar untuk saya uruskan kerana kami tidak ada ilmu,” katanya.

Malah, Husaini mengakui beliau hampir berputus asa untuk meneruskan legasi perniagaan bapanya dengan pelbagai masalah yang menyimpannya. Menurutnya, pada waktu itu, sekiranya kedainya dapat membuat jualan RM1,000 sehari pun, beliau akan berasa sangat bersyukur.

Jelas Husaini, ramai yang tersalah anggap jika menyaksikan kedai Hassan Hardware pada ketika itu dan menyangka perniagaannya itu sudah bertapak kukuh.

“Masa itu saya bekerja sangat kuat dan lakukan macam-macam, tapi hasilnya tidak menjadi seperti yang diharapkan. Setiap hari saya bekerja lebih 12 jam, tetapi hasilnya tetap macam itu juga.”

“Kalau orang luar lihat kedai kami, memang mereka menyangka perniagaan kami sangat stabil kerana sudah lama beroperasi. Hakikatnya mereka tak tahu yang kami hadapi pelbagai masalah untuk menaikkan jualan dan akibatnya, kewangan kami begitu goyah ketika itu,” ujarnya.

Husaini berkata, akibat kekurangan ilmu, beliau juga pernah mengalami situasi takut mengambil pekerja semasa mula-mula mengambil alih perniagaan berkenaan.

“Masa mula-mula ambil alih, saya nak ambil pekerja pun takut, saya tidak yakin dan rasa saya tidak boleh percaya pada mereka. Akhirnya, semua benda saya terpaksa buat sendiri.”

“Bila difikirkan balik, tindakan itu memang kurang bijaklah sebab apabila kita buat kerja seorang diri, prosesnya jadi lambat,” katanya.

Husaini memberitahu bahawa, beliau bertahan dengan keadaan perniagaannya sebegitu selama lebih kurang 15 tahun, tanpa memiliki sebarang perancangan untuk masa hadapan.

Bagaimanapun jelasnya, semuanya berubah apabila pintu hatinya mula terbuka untuk belajar dan setelah menuntut ilmu, barulah Husaini berani untuk membentuk pasukannya sendiri.

“Alhamdulillah saya sudah ada pasukan, kalau dulu ada empat hingga lima kakitangan, tapi sekarang kami sudah pun memiliki 65 orang kakitangan. Pasukan kami kini juga semuanya serba lengkap.”

“Perniagaan kami juga ada pasukan yang bertanggungjawab khas untuk melakukan tugas-tugas jualan, begitu juga dengan pemasaran, operasi, akaun dan juga sumber manusia, semuanya sudah lengkap.”

“Masa semua kerja nak buat sendiri, banyak tugas yang jadi tanggung terbalik, malah ada yang tertinggal dan sebagainya. Semua itu menyebabkan kerja menjadi lambat dan sangat tidak produktif,” tambahnya.

Pengarah Urusan Hassan Hardware Sdn Bhd itu melahirkan rasa syukurnya kerana sejak bertemu dengan RichWorks, beliau telah mendapat banyak ilmu yang sebelum ini tidak diketahuinya.

Sebagai contoh katanya, kini beliau sudah pandai untuk merangka strategi perniagaan, menyusun perancangan dan tidak lagi membuat kerja-kerja rutin yang tidak memberi impak positif kepada perniagaannya seperti yang dilakukannya dahulu.

“Kalau dulu masa saya buat semua sendiri, ambil pesanan barang pun saya, tampal harga pun saya, susun barang dekat rak pun saya, buat jualan pun saya, sehinggakan memandu lori hendak hantar barang pun saya juga yang buat.”

“Apabila buat kerja ini hari-hari, saya tidak ada masa untuk merancang masa hadapan perniagaan kerana fokus saya hanya fikir hendak selesaikan kerja-kerja atau masalah yang tengah dihadapi pada hari itu. Bila tiba hari esok, saya bertungkus-lumus pula untuk selesaikan masalah pada hari itu.”

“Bertahun-tahun jugalah keadaan sebegitu berlanjutan sehinggalah berlalunya 15 tahun. Sejak saya menyertai Titan, kemajuan yang dulunya kita rasa sudah cukup bagus, baru kita sedari sebenarnya sangat perlahan.”

“Sebab itulah saya sedar yang saya tidak boleh lagi tunggu lama dan membuang masa kerana tindakan segera perlu saya ambil jika saya mahu perniagaan saya berkembang maju dengan cepat.”

“Setelah itu, saya berusaha untuk mendalami pelbagai ilmu bersama mentor di RichWorks,” kata Husaini yang kini telah menerajui syarikatnya selama 38 tahun.

Husaini mengakui, sejak mendalami ilmu perniagaan bersama RichWorks, beliau merasakan yang beliau telah banyak membuang masa selama ini. Namun begitu, beliau rasa masih belum lewat buatnya untuk terus berjuang mengembangkan perniagaan Hassan Hardware.

Berkat bimbingan RichWorks, Hassan Hardware kini berjaya membuka satu lagi cawangan di Ketereh dan perkhidmatan yang ditawarkan syarikat itu juga diperluaskan.

“Kami kini tidak lagi tertumpu kepada aktiviti menjual barang-barang binaan sahaja. Hari ini, kami luaskan skop perniagaan syarikat kami. Sebagai contoh, kalau ada bakal pemilik rumah dan dia hendak bina rumah tetapi tidak tahu apa-apa, kami sediakan perkhidmatan yang boleh membantu mereka.”

“Perkhidmatan kami contohnya adalah dari segi design, atau kami boleh buatkan pelan rumah itu dan tolong proseskan penghantaran

pelan tersebut. Malah kami juga menawarkan bantuan untuk mereka memohon pinjaman bank.”

“Selain itu, jika pelanggan memerlukan kontraktor, kami akan carikan kontraktor yang betul dan memberikan khidmat nasihat kepada mereka yang berminat untuk membina rumah impian mengikut kemampuan dan bajet masing-masing,” katanya.

Husaini berkata, ilmu pemasaran yang dipelajarinya telah banyak mengubah persepsi beliau terhadap perniagaan yang diusahakannya.

Tambahnya, perniagaannya juga kini jauh berbeza berbanding dahulu dan mereka tidak lagi sekadar membuka operasi pada waktu pagi dan menutupnya pada sebelah petang.

Apa yang dipelajarinya daripada RichWorks amat penting untuk Hassan Hardware terus kekal berada di dalam pasaran supaya perniagaannya itu tidak ketinggalan.

Beliau yang kini memasuki tahun keempat dalam program Titan, sudah mula boleh berbangga dengan perniagaannya yang semakin membesar dan pendapatan juga mencecah jutaan ringgit. Satu pencapaian yang tidak mungkin dapat dicapainya jika masih kekal dengan cara lamanya berniaga.

Pada tahun 2020, Hassan Hardware Sdn Bhd mencatat hasil jualan sebanyak RM8.79 juta, manakala pada 2021, pendapatan syarikat itu meningkat kepada RM9.33 juta.

“Untuk jualan 2021, sebelum tahun berakhir, kami mensasarkan untuk mencapai jualan sebanyak RM16 juta,” jelasnya.

Perubahan yang dipamerkan Husaini dalam mengendalikan perniagaannya itu ternyata telah mengubah hala tuju Hassan Hardware kepada sebuah syarikat yang mempunyai visi dan matlamat untuk terus maju ke hadapan.

Dengan memiliki sebuah pasukan yang lengkap, Husaini kini lebih yakin menguruskan perniagaannya itu dan beliau bukan sahaja meneruskan legasi yang ditinggalkan bapanya, tetapi mengubah Hassan Hardware kepada sebuah perusahaan yang berdaya saing tinggi.



RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation

Chocodap's ubah kehidupan May Sarah Nadiah dan suami

MAY SARAH NADIAH MEOR MOHAMAD &
MOHAMAD FARHAN MOHAMAD ZAINUDDIN

Chocodap's[®]
LEBIH DARI SEDAP

"Saat paling sukar adalah sewaktu kami sedang mulakan kehidupan berumah tangga. Meskipun saya berjawatan guru, namun, lebih 50 peratus gaji saya habis untuk membayar hutang ibu dan ayah."

"Kami tiada wang simpanan, segala perbelanjaan perlu dikawal ketat. Kehidupan di bandar dengan anak-anak yang masih kecil, kos tadika, taska, minyak, tol, sewa rumah, kereta dan lain-lain."

"Setiap kali nak raya mesti habis segala duit simpanan. Dengan kadar pendapatan kami sebegini, kami sedar bahawa kami tak mungkin boleh capai impian kami," kata Ticer Sarah Meor Mohamad membuka perbualan tentang kisah hidupnya yang pernah bergelut dengan masalah kewangan.

May atau Ticer Sarah merupakan pengasas FS Mega World Sdn. Bhd bersama suaminya, Mohamad Farhan Mohamad Zainuddin yang memperkenalkan jenama Chocodap's ke dalam landskap pemasaran coklat di negara ini.

Walaupun memiliki pekerjaan tetap sebagai guru, menurut Ticer Sarah, gaji sebulannya itu tidak cukup untuk menampung kehidupan mereka sekeluarga apatah lagi dengan dua cahaya mata yang mereka miliki pada ketika itu.

"Sejak kecil mak ayah saya berniaga kedai makan. Sakit-sakit pun tetap buka kedai. Kalau tak buka kedai, macam mana nak hidup? Siapa nak tanggung makan pakai anak-anak. Ketika inilah baru saya sedar betapa bergelutnya mereka dalam membesarkan kami tiga beradik. Mereka terpaksa bekerja walaupun tidak sihat sebab kalau tak masuk kedai, maka tak ada lah pendapatan mereka."

"Saya ingat lagi, mereka bangun setiap hari seawal. Pukul 3 pagi mereka sudah mula memasak dan setelah pulang ke rumah, masih terpaksa pula buat persediaan bahan hingga jam 11 malam untuk dimasak pada awal pagi keesokan harinya," cerita Ticer Sarah lagi.

Katanya, walaupun ibu dan ayahnya berniaga siang dan malam, tetapi pendapatan itu masih tidak mencukupi sehingga mendesak ayahnya menggunakan kad kredit untuk menampung pendidikan beliau dan adik beradiknya yang lain.

“Saya hanya dapat tahu apabila sudah memasuki universiti dan umur mereka pula kini semakin lanjut. Hutang pula masih banyak sehingga mereka masih perlu bekerja keras demi untuk membayarnya,” jelas Ticer Sarah.

Menyedari jerih payah kedua orang tuanya itu berkorban untuk mereka adik beradik, hal itu telah mendorong Ticer Sarah untuk memasang azam agar bangkit membantu ibu bapanya sejurus tamat pengajian.

“Saya rasa sudah tiba masanya untuk saya pula bertanggungjawab membantu mereka. Tapi untuk membantu dan memberikan mereka kebahagiaan, saya takde pilihan lain selain daripada saya sendiri perlu berjaya,” ujarinya.

Menyentuh penglibatan mereka dengan program RichWorks, Ticer Sarah memberitahu bahawa suaminya, Farhan sebenarnya telah terlebih dahulu menyertai program Intensif Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) dengan tujuan untuk membantu perniagaan ibu mertuanya yang mengusahakan tadika (taman didikan kanak-kanak).

Beliau dan suaminya katanya pada mulanya turut ingin membuka sebuah tadika, tetapi hasrat itu tidak menjadi. Sebaliknya, mereka menjalankan perniagaan yang melibatkan produk coklat.

“Ini pun sebab kawan kami yang kenalkan dengan coklat tersebut. Bila dah rasa coklat tu, jatuh cintalah pulak. Di sinilah titik perubahan kami bermula apabila suami cuba mempraktikkan yang ilmu yang telah dipelajarnya di program IMKK.

“Semasa mengikuti program IMKK itu, cara suami berfikir tentang perniagaan telah berubah 360 darjah dan beliau begitu bersemangat kerana dalam program itu terdapat usahawan-usahawan muda yang telahpun berjaya membuat jualan jutaan ringgit. Di situlah datangnya keyakinan untuk berniaga dengan bersungguh-sungguh,” katanya.

Tanpa diduga, idea Ticer Sarah dan Farhan untuk mengusahakan perniagaan coklat nampaknya telah mendapat sambutan yang sangat menggalakkan apabila ramai kenalan terdekat mereka mula menghubungi dan membuat pesanan.

“Mula-mula tu kami nak jual pada kawan-kawan pejabat sahaja. Tapi ramai

sangat yang menempah dan berpuluh-puluh paket telah berjaya dijual. Walhal, kami tak payah cagak berjela-jela pun untuk yakinkan pelanggan.”

“Apa yang kami buat hanyalah bagi mereka sample dan mereka sendiri boleh rasa perbezaan kualiti produk kami berbanding yang dijual di pasaran luar,” ujarnya.

Ketika ditanya tentang detik paling sukar yang terpaksa mereka suami isteri harungi, Ticer Sarah memberitahu, saat paling sukar ialah semasa mereka berada di awal perniagaan.

Pasangan merpati sejoli itu sebenarnya tidak mendapat restu daripada ibu bapa semasa mereka menyatakan hasrat untuk melakukan lebih serius perniagaan tersebut.

“Konflik itu memaksa kami berdua berpindah keluar dari rumah ibu bapa kerana kami nekad mahu meneruskan perjuangan menjalankan perniagaan tersebut. Segala-galanya hanya kami berdua yang uruskan.”

“Bila ramai orang membeli, Alhamdulillah. Tapi ada juga hari-harinya yang kami tiada jualan. Lebih teruk, bila lif rosak, kami terpaksa memikul coklat turun naik dari rumah di tingkat lapan,” ceritanya dengan panjang lebar.

Bagaimanapun menurut Ticer Sarah, awan mendung itu telah lama berlalu. Segala krisis yang melanda mereka telah pun berarak pergi. Ticer Sarah dan Farhan kini sudah mampu tersenyum bangga. Jika dulu sebelum berniaga mereka tidak mampu hendak memiliki kediaman sendiri, tetapi kini semua impian itu telahpun mereka jadikan kenyataan.

“Kalau dulu bukan sahaja tidak mampu beli rumah sendiri, malah kami tiada wang simpanan. Nak belanja barang dapur pun kami terpaksa berkira-kira ikut bajet apatah lagi nak makan luar dengan keluarga.”

“Kehidupan juga ketika itu hanya fokus untuk keluarga sendiri sahaja. Selepas berniaga, Alhamdulillah bukan sahaja boleh beli rumah sendiri, rumah mak pun dapat beli, miliki kereta idaman, miliki simpanan untuk dilaburkan.”

“Sekarang juga kami ada hampir 40 tenaga kerja, dua cawangan dan jualan produk juga mencecah lapan angka,” jelas Ticer Sarah.

Mengulas pula mengenai pendapatan mereka hasil perniagaan Chocodap's, Ticer Sarah berkata, pada tahun 2020, jualan mereka ialah sebanyak RM16.4 juta dan untuk tahun 2021 pula, setakat Oktober pendapatan telah mencapai sebanyak RM15.5 juta.

Menurut Ticer Sarah, selain daripada nak capai impian, perkara yang terus mendorong mereka untuk berniaga ialah apabila apabila menyaksikan ejen-ejen yang menyertai mereka datang dengan penuh harapan.

Kata beliau, setiap ejen tentunya mempunyai harapan dan impian yang sangat besar dan kami rasa bertanggungjawab membantu mereka agar mereka.

Mengulas kembali mengenai program RichWorks yang mereka sertai, Ticer Sarah menjelaskan, dari syarikat itulah sebenarnya bermula impian mereka untuk membina perniagaan.

"Di situlah kami belajar cara berniaga yang sebenar dan kami berjaya mencapai jualan yang mencecah nilai satu juta yang pertama. Menyertai Circle Titanium pula telah membuat kami lebih yakin untuk mencapai sasaran jualan yang lebih besar. Ini kerana ada rakan-rakan lain yang berjaya membuat jualan yang lebih tinggi."

"Kami juga banyak menimba ilmu daripada rakan-rakan Titan. Circle ini juga mempunyai pemikiran yang positif, tidak kira bagaimana besar pun cabaran dan dugaan yang melanda. Secara tidak langsung ia juga membantu kami untuk kekal positif dan kekal fokus dalam matlamat kami," terang Ticer Sarah.

Nasihat Ticer Sarah kepada bakal usahawan di luar sana, ilmu perniagaan perlu digali sebaiknya sebelum mereka mula memasuki dunia perniagaan dan adalah penting untuk mereka juga menggunakan platform yang tepat untuk membina empayar sendiri.

Menyertai program RichWorks dan menuntut dengan Datuk Wira Dr. Azizan Osman katanya sebenarnya adalah laluan paling pantas untuk bakal-bakal usahawan berjaya. Ini kerana mereka akan diajar tentang cara mengukuhkan kewangan, cara menguruskan risiko kerugian dan cara untuk fokus dalam usaha meraih lebih banyak keuntungan, demi mencapai segala impian yang dicita-citakan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Professor Dr. Ab Aziz tak sangka boleh untung lumayan dari klinik bekam

PROFESSOR DR. AB AZIZ AL-SAFI ISMAIL



Tiga tahun pertama memulakan perniagaan membuka klinik berbekam di Kota Bharu, Kelantan, dengan kurangnya ilmu perniagaan serta tanpa persediaan rapi, Professor Dr. Ab Aziz Al-Safi Ismail berdepan pelbagai masalah dan perniagaannya itu mengalami kerugian.

Bekas pensyarah Universiti Sains Malaysia (USM) Kubang Kerian, Kelantan itu juga tidak mampu menggaji dirinya sendiri, malah, pernah pada satu ketika akaun bank miliknya dibekukan kerana mengeluarkan cek tendang kerana tiada wang di banknya.

“Pagi-pagi lagi bank telah hubungi meminta saya menambah duit ke dalam akaun. Duit tak cukup nak lepaskan cek. Apabila tiga kali saya keluarkan cek tendang, akhirnya akaun saya kena beku.”

“Walaupun ada perniagaan, tapi saya sendiri takde gaji. Malah saya terpaksa pula gunakan duit poket sendiri untuk kos-kos operasi,” katanya membuka perbualan sewaktu di awal-awal beliau menceburi bidang perniagaan berbekam.

Beliau yang juga pernah berkhidmat sebagai pegawai perubatan bersama Kementerian Kesihatan Malaysia, memiliki kepakaran membantu pesakit buah pinggang agar mereka tidak perlu melakukan dialisis dan sihat sepanjang hayat mereka kelak.

Sekalipun, memiliki kepakaran dalam bidang sains perubatan berbekam kerana beliau pernah membuat kajian klinikal untuk mengetahui keberkesanan bekam ke atas penyakit kronik, Professor Dr. Ab Aziz tidaklah pula arif dalam selok belok perniagaan.

Berikutan itu, beliau memerlukan bimbingan pakar bagi memberikan tunjuk ajar yang betul terutama dalam ilmu pemasaran, pengurusan perniagaan dan juga kewangan. Di situlah beliau mula menyertai program-program RichWorks.

“Dulu saya tiada hala tuju, visi, misi ataupun memahami nilai sesebuah perniagaan. Saya membuka klinik seolah-olah hanya untuk mengisi masa lapang. Saya langsung tidak mengawal stok dan akaun juga tidak terjaga. Malah, saya tiada dasar pengambilan kakitangan, tidak tahu untung dan rugi. Pendek kata, saya tiada hala tuju,” ujarnya.

Professor Dr. Ab Aziz yang menubuhkan syarikat Neo Beqam Sdn Bhd tujuh tahun lalu, memilih RichWorks kerana beliau sedar beliau perlu mengubah caranya mengendalikan perniagaannya itu jika berhajat untuk bebas daripada dibelenggu masalah kewangan dan mampu meraih pendapatan lumayan.

“RichWorks memiliki sistem yang jelas dan hasilnya pula sangat menakjubkan. Mereka juga sentiasa membuat susulan terhadap pelanggan mereka,” jelasnya.

Selepas mendapatkan bimbingan pakar khususnya daripada mentor Datuk Wira Dr. Azizan Osman, perniagaan Neo Beqam mula mempamerkan perubahan yang ketara.

Professor Dr. Ab Aziz tidak lagi menguruskan perniagaannya bersendirian, beliau kini sudah memiliki pasukan untuk menyokong perjalanan perniagaannya itu.

“Masuk tahun keempat saya berniaga, baru ada peningkatan kedatangan pesakit dan ada pendapatan berlebihan, walaupun tidaklah banyak,” katanya.

Bimbingan serta tunjuk ajar berterusan yang diterima Professor Dr. Ab Aziz sebagai peneraju Neo Beqam akhirnya mendatangkan pulangan yang cukup lumayan. Pendapatannya juga mula lebih mewah berbanding sewaktu masih berkhidmat sebagai pensyarah di USM.

Sebagai pesara kerajaan, beliau sebenarnya tidak pernah terfikir bahawa beliau boleh menjadi seorang jutawan hanya dengan mengusahakan perniagaan klinik bekam.

Keuntungan kliniknya menurutnya menunjukkan peningkatan ketara apabila mencatat keuntungan sebanyak RM4 juta. Beliau yang menyertai program Titan pada penghujung 2020, terus meraih prestasi jualan memberangsangkan pada tahun 2021 apabila meraih pendapatan sebanyak RM3.21 juta di antara bulan Januari sehingga Ogos.

“Sejak menyertai program Titan menerusi bimbingan mentor. Saya mempelajari elemen penting untuk berjaya dalam perniagaan. Saya juga diterapkan dengan ilmu bagi mengelak melakukan perkara yang mampu meruntuhkan perniagaan.

“Sokongan padu daripada rakan-rakan Titan yang sentiasa positif dan amat memberi kerjasama juga banyak membantu perniagaan saya berkembang dengan baik,” ujarnya.

Sambil berkongsi segala perit-jerih yang dilaluinya dalam perniagaan, Professor Dr. Ab Aziz memberitahu bahawa perubatan moden tidak semuanya dapat mengatasi masalah yang dihadapi oleh pesakit-pesakit penyakit kronik.

Itulah sebabnya mengapa beliau mencari jalan dan kaedah lain yang mampu mengatasi masalah berkenaan dan beliau berpeluang melaksanakan ujian klinikal berkaitan bekam ketika masih berkhidmat bersama USM pada 2012.

“Saya mengambil masa selama 12 bulan untuk membuat ujian klinikal dan hasilnya amat menakjubkan apabila saya mendapati bekam boleh menurunkan paras glukos darah, tekanan darah dan meningkatkan fungsi buah pinggang serta saluran darah.

“Hasil kajian itu saya kongsiikan melalui pembentangan saintifik di dalam dan juga luar negara. Saya juga menulis sebuah artikel dalam jurnal perubatan dan menghasilkan dua buah buku iaitu Sains Bekam dan Blood Cupping Therapy.

“Berdasarkan hasil kajian yang begitu baik, saya mula menganjurkan kempen kesedaran tentang kelebihan berbekam serta menyediakan klinik berbekam melalui syarikat saya sendiri iaitu Neo Beqam Sdn Bhd di Wisma Neo Beqam di Kota Bharu,” katanya yang dipetik menerusi laman sesawang mybispoint.com.

Professor Dr. Ab Aziz yang merupakan lulusan pengajian perubatan dari Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM), sebelum melanjutkan pelajarannya ke peringkat Doktor Falsafah (PhD) di University of Liverpool, pernah mengajar penuntut perubatan dan pasca siswazah mengenai latihan kepakaran serta merawat pesakit di hospital.

Beliau juga menjalankan pelbagai jenis kajian terutamanya berkait penyakit diabetes, darah tinggi, kolesterol dan obesiti.

Beliau mendedahkan, keyakinannya untuk menceburi dunia perubatan bekam bermula setelah menemui hadis riwayat Jabir R.A. yang menyatakan Rasulullah SAW pernah bersabda: “Penyembuhan itu dalam tiga perkara iaitu seteguk madu, berbekam atau selaran api, dan aku tidak suka menggunakan besi panas.”

Kalau dulu amalan berbekam mungkin popular dalam kalangan masyarakat Melayu, tetapi teknologi perubatan yang semakin canggih pada hari ini, selain kajian yang kian bertambah mengenai perubatan tersebut, telah menjadikan rawatan berkenaan turut diamalkan masyarakat di seluruh dunia.

Hasil kajian berjaya dibuktikan secara saintifik bahawa dengan berbekam mampu membantu mengurangkan kesakitan, malah ada dalam kalangan pesakit yang mampu sembuh melalui amalan itu.

Maka, tidak menjadi satu kehairanan teknologi perubatan bekam yang diperjuangkan oleh Professor Dr. Ab Aziz kini mampu memberikan pulangan lumayan buat beliau. Beliau berharap bidang perniagaan itu akan terus berkembang maju di negara ini.

Mengenai perniagaan pula, beliau menasihatkan kepada sesiapa sahaja yang berhasrat untuk memulakan sesebuah perniagaan supaya mendapatkan bimbingan dan tunjuk ajar daripada mentor atau pun jurulatih supaya tidak tersilap langkah.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pengalaman dihalau bakar semangat Shahrin, Luqman dan Ummu untuk berjaya!

SHHRIN AZAM ISMAON, UMMU HAFSAH MEZAN
& MOHAMMAD LUQMAN MEZAN



Pernah dihalau keluar dari kilang dan barang perniagaan dirampas adalah antara detik hitam yang pernah diharungi oleh Shahrin Azam Ismaon, Ummu Hafsa Mezan dan Mohammad Luqman Mezan sewaktu mereka masih bertatih dalam perniagaan baju-T muslimah yang diusahakan sejak 2012.

Berkongsi pengalaman pahit itu, Shahrin yang kini berjaya menubuhkan syarikat sendiri bersama Luqman dan Ummu iaitu Hazel TD Sdn Bhd berkata, setelah fasa demi fasa dilalui selama lima tahun berniaga, mereka berdua memutuskan untuk membuka kilang sendiri bagi menghasilkan baju-T muslimah.

Keputusan berani itu dibuat setelah berfikir semasak-masaknya dan yakin perniagaan mereka mampu mengorak langkah lebih jauh ke hadapan.

“Pada tahun 2017, kami nekad untuk buka kilang. Semua kerja kami buat sendiri. Kami jahit baju sendiri, potong baju sendiri, cetak baju sendiri dan jual baju sendiri,” kata Shahrin.

Bagaimanapun, kekurangan yang ada kepada Shahrin dan Luqman pada ketika itu adalah mereka tiada ilmu perniagaan dan cuba mencari jalan pintas untuk berjaya menerusi perusahaan baju-T muslimah.

“Jadi apa yang berlaku, kilang yang kami bina tidak mampu diuruskan dengan baik. Kami tidak mampu untuk tanggung kos sampai ke satu tahap, gaji kakitangan pun kami terpaksa tangguh dua hingga ke tiga hari. Kami tidak mampu hendak bayar gaji pekerja.”

“Kemuncak kepada kemelut itu, kami dihalau keluar dari kilang, barang-barang kami dirampas. Ini adalah zaman kejatuhan kami pada tahun 2017,” jelas beliau.

Ketika ditanya bagaimana beliau dan Luqman memulakan perniagaan, Shahrin tanpa segan silu memberitahu bahawa mereka sebenarnya mula berniaga pada tahun 2012 dan baju-T muslimah mereka tampil dalam pelbagai jenis warna dan bentuk.

Ketika itu, di mana sahaja tempat yang ada ramai orang, mereka akan pacakkan sahaja ampaian dan menjual baju di situ, walaupun di bawah pokok.

Selain di kawasan tumpuan orang ramai ujarnya, mereka juga membuka gerai jualan pada acara-acara seperti Hari Sukaneka, Hari Guru, di tadika dan di pelbagai lokasi lain.

“Malah kami juga pernah melakukan program jualan dengan pergi dari rumah ke rumah. Itulah cara lama kami berniaga dan macam mana kami bermula.”

“Hari demi hari kami belajar banyak benda dan kami juga mencari apakah jalan pintas untuk kami berjaya. Sebab itulah kami perkenalkan baju-T dakwah dengan harapan ia akan maju dan dalam masa sama turut menjadi peluang kami berdakwah, walaupun dengan kaedah yang berbeza,” jelasnya.

Bagaimana pun, Luqman pula berkata, kesilapan mereka ketika di awal perniagaan ialah apabila semua perkara beliau dan Shahrin ingin lakukan sendiri.

“Waktu tu kami rasa itulah yang terbaik untuk kami kerana kami rasa lebih baik semuanya buat sendiri. Bukankah ia lebih jimat dan murah? Tetapi itu tidak berlaku seperti apa yang kami jangkakan kerana kekurangan kami ialah kami tidak ada ilmu,” kata Luqman.

Bersetuju dengan apa yang Luqman perkatakan, Shahrin berkata, sehingga pada satu tahap itu, mereka sendiri dapat merasakan bahawa cara mereka menjalankan perniagaan terlalu banyak silapnya.

Berikutan itu, kedua-dua mereka memutuskan untuk merenung kembali mana-mana kelemahan yang perlu mereka dua perbaiki.

“Kami muhasabah dan mencari apakah kesilapan yang kami lakukan sehingga perniagaan kami tidak berkembang maju. Akhirnya kami sedar yang kami kekurangan ilmu perniagaan dan kami bertekad untuk mulakan kebangkitan.”

“Setelah itu kami menyertai program anjuran RichWorks, Zero To Million dan saya juga mendaftar untuk sertai Mentoring Titanium, manakala Luqman pula menyertai program SPIRE!,” ujarnya.

Sejak mendapatkan bimbingan yang sewajarnya daripada pakar di RichWorks, baik Shahrin mahu pun Luqman sudah mula dapat melihat hala tuju perjalanan karier perniagaan mereka.

“Setiap tahun Datuk Wira Dr. Azizan Osman akan menasihatkan kepada kami apa yang kami perlu lakukan dan hari demi hari akhirnya kami nampak, jalan pintas yang kami cari selama ini ada di dalam Titan dan RichWorks.”

“Pada penghujung tahun 2019, Dr. Azizan nasihatkan saya, Shahrin Azam kalau awak buat cara A sahaja, awak dah salah kiblata. Beliau kemudiannya menunjukkan cara buat A, buat B dan buat C.”

“Selepas itulah kami mula terlibat dengan kaedah dropship dan barulah kami nampak jalan pintas untuk berjaya,” ujarnya.

Sampuk Luqman pula, di awal semasa mereka cuba membuat dropship, mereka berasa agak janggal untuk meneruskan kaedah itu kerana mereka tidak biasa dengannya

Apa yang berlaku, apa yang mereka usahakan tidak menjadi.

Menurut Luqman, mujurlah pada ketika itu mereka sudah berada dalam circle. Masalah yang mereka hadapi dikongsi bersama rakan-rakan seperjuangan.

“Alhamdulillah apabila kita berada dalam circle kita boleh belajar dengan rakan-rakan Titan yang lain. Mereka tidak sorok atau kedekut ilmu, malah begitu bersedia untuk berkongsi pengalaman mereka pada bila-bila masa.”

“Benda ini memang takkan dapat di luar. Kami diajar satu persatu macam mana untuk membina rangkaian dropship dan Alhamdulillah, akhirnya kami berjaya membina 13,000 dropship yang menjual baju-T muslimah keluaran syarikat kami,” tambah beliau.

Mendengar penjelasan Luqman, Shahrin pula berkata, masuk tahun 2020, mereka diuji dengan pandemik Covid-19 dan menyaksikan begitu banyak perniagaan yang terpaksa ditutup.

Bagaimanapun, Shahrin dan Luqman tidak segera gelabah, tetapi dengan tenang mereka mencari jalan bagi menangani situasi di saat Kerajaan mengumumkan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) pada Mac 2020.

Keberadaan mereka di dalam circle juga telah banyak membantu perniagaan yang diusahakan Shahrin dan Luqman untuk kekal stabil.

Hazel TD Sdn Bhd masih mampu beroperasi dengan menggunakan sistem dropship dan perniagaan pula dilaksanakan secara dalam talian.

“Pada waktu itu perniagaan dropship kami meningkat mendadak dan kami berjaya catat jualan RMI juta buat kali pertama pada bulan Jun 2020. Itu semua hasil daripada sokongan dropshippers dan pasukan kami.”

“Itulah jalan pintas yang kami nampak dan kejayaan yang kami capai hari ini membolehkan kami memakai kereta mewah dan sejak itu juga, kehidupan ekonomi kami berubah dengan begitu ketara,” ujarnya.

Syarikat milik Shahrin, Luqman dan Ummu itu kini memiliki kakitangan seramai 46 orang dan mereka sudah mampu membuka enam lot kedai pada tahun 2020, berbanding hanya dua lot kedai dalam tahun 2019.

Hasil jualan Hazel TD dalam tempoh tiga tahun iaitu antara 2019 sehingga 2021 telah mempamerkan peningkatan yang cukup mendadak.

“Hasil jualan pada 2019 ialah sebanyak RM2.7 juta, manakala pada tahun 2020 ia meningkat kepada RM10.85 juta. Dalam suku ketiga 2021 pula jualan kami sudah pun mencecah RM11.48 juta,” jelas Shahrin.

Mengendalikan perniagaan yang berpangkalan di Seremban, Shahrin menasihatkan kepada bakal usahawan di luar sana yang berhajat untuk mencari jalan pintas dalam perniagaan agar mendapatkan bimbingan daripada mereka yang pakar terlebih dahulu.

Ini kerana menurut mereka, dengan cara tersebutlah Hazel TD berjaya sehingga ke hari ini!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Nur Laila raih keuntungan jutaan ringgit semasa PKP

NUR LAILA ALWAY



Pada ketika ramai yang bergelut untuk mencari rezeki sewaktu rakyat Malaysia hidup terkurung ketika musim Perintah Kawalan Pergerakan (PKP), nasib berbeza pula yang dialami Nur Laila Alway.

Rezekinya mencurah-curah sewaktu kali pertama Kerajaan Malaysia mengumumkan PKP pada Mac tahun 2020.

Beliau berniaga perabot atau lebih tepat lagi, Laila menjual sofa premium menerusi syarikatnya Ella Furniture.

“Saya sebenarnya mula berniaga buat sofa sejak 2019. Masa itu, perniagaan saya boleh tahan juga. Kami mampu meraih keuntungan sekitar RM60,000 hingga RM70,000 sebulan.

“Tapi, walaupun meraih untung sedemikian, saya tidak tahu macam mana nak meraih lebih daripada itu walaupun saya tahu perniagaan saya mampu untuk pergi lebih jauh. Saya tidak pasti cara yang boleh dilakukan untuk mengembangkan perniagaan saya.”

“Jadi, semasa PKP diumumkan dalam bulan 2020, saya sedikit risau jika ia menjejaskan perniagaan saya. Maka saya sertai program anjuran RichWorks yang akhirnya saya dapati banyak membantu saya untuk melangkah lebih jauh,” katanya.

Berbanding pendapatan syarikatnya sewaktu di awal pembabitan dalam perniagaan perabot, Ella Furniture berkembang secara mendadak selepas menyertai program itu sehingga mampu untuk mencapai jualan sebanyak RM1.8 juta.

Walaupun banyak perniagaan terjejas disebabkan oleh PKP, Ella Furniture pula berjaya mencatatkan keuntungan yang sangat memberangsangkan sehingga melebihi satu juta ringgit.

“Jualan saya semasa PKP memang naik mendadak, Alhamdulillah, itu semua berkat tunjuk ajar RichWorks. Saya diajar cara buat pemasaran dan penjenamaan untuk menjana jualan,” ujarnya.

Meskipun beliau memulakan perusahaannya menerusi perniagaan di atas talian tanpa bilik pameran dan kilang sendiri, Laila kini sudah boleh berbangga apabila beliau mampu berbuat demikian.

Menurutnya, semasa pelaksanaan PKP, beliau melakukan pemasaran dengan membuat posting di media sosial di samping memuat naik gambar-gambar pelanggan yang membeli perabotnya.

“Pencapaian saya amat memberangsangkan berkat berguru dengan Datuk Wira Dr. Azizan Osman. Selepas itu, saya berjaya kumpul modal untuk buka kilang sendiri seluas 17,000 kaki persegi. Saya juga ada gudang perabot sendiri,” ujarnya.

Kejayaan Ella Furniture pada hari ini ialah hasil kesungguhan dan kerja kerasnya sebagai pengasas syarikat yang memberikan fokus kepada menyelesaikan masalah pelanggan selain membuat strategi pemasaran yang relevan, walaupun pada waktu sukar.

Mengulas pula tentang perabot premium yang dihasilkan oleh syarikatnya, Laila menjelaskan, Ella Furniture memberi tumpuan kepada pembuatan sofa premium iaitu sofa yang pembuatannya dimulakan daripada kayu sehinggalah menjadi produk siap.

Dahulu ketika bergantung kepada sofa daripada pembekal jelasnya, syarikatnya sering berdepan pelbagai masalah tetapi kini ia tidak berlaku lagi hasil tindakan yang diambilnya selepas menimba ilmu.

“Masa mula-mula dulu, saya ambil sofa daripada pembekal tapi banyak masalah kerana mereka selalu tak boleh bagi apa yang saya nak. Misalnya, sofa yang dibekalkan tidak mencapai kualiti yang dikehendaki,” jelas beliau.

Ekoran itu, beliau bertindak berani apabila mencipta jenama nya sendiri yang akhirnya melakar kejayaan buat syarikatnya.

“Terima kasih kepada RichWorks kerana hasil bimbingan yang diberikan, saya mendapat banyak ilmu tentang bagaimana saya boleh membawa perniagaan saya melangkah lebih jauh. RichWorks juga banyak membantu saya memperbaiki kepimpinan dalam diri saya, terutamanya menerusi program Titanium,” katanya.

Ketika diminta bercerita lanjut tentang latar belakangnya sebelum menceburi bidang perniagaan, Laila memberitahu, beliau merupakan lulusan ijazah kejuruteraan dan turut memiliki ijazah sarjana.

“Saya belajar dalam bidang kejuruteraan, tapi saya tak nampak masa depan saya bekerja dengan orang. Ayah saya sebenarnya seorang usahawan yang berjaya semasa zamannya.

“Jadi, apabila saya melihat ayah berjaya dengan perniagaannya daripada situ saya cabar diri saya. Saya mahu buktikan bahawa saya juga boleh berjaya seperti ayah saya,” ujarnya.

Bagaimanapun, hasratnya untuk berniaga di peringkat awal mendapat maklum balas negatif daripada orang di sekelilingnya.

Menurutnya, ada yang berkata tidak guna untuk dia memiliki Ijazah Sarjana jika ia cuma digunakan untuk berniaga sesuatu yang masih belum pasti boleh mendatangkan keuntungan atau tidak.

Laila berkata yang dia sebenarnya merasa tersinggung dengan kata-kata tersebut.

Mujurlah ujaranya dia tidak terlalu membawa hatinya dengan kata-kata sedemikian, sebaliknya menjadikan kata-kata yang dilemparkan kepadanya itu sebagai pembakar semangat untuk terus tekad berniaga.

“Kalau nak kata bengang tu memanglah bengang. Selalu sangat orang perlekehkan saya, tetapi kata-kata negatif itulah yang menjadi faktor utama mendorong saya untuk membina empayar perniagaan sendiri,” tegasnya.

Laila berkata, dalam program RichWorks yang disertainya, beliau sememangnya diajar bagaimana berfikir dengan cara yang matang dan cara menangani cercaan dan celaan orang.

“Saya gembira mengenali RichWorks kerana saya sentiasa diingatkan agar tidak sesekali sombong dengan ilmu yang dimiliki tetapi hendaklah selalu menaiktaraf ilmu dan pengetahuan diri. Caranya mudah, tanamkan ke dalam diri sikap mahu dan suka belajar.”

“Kita juga kena ada mentor yang boleh mendidik dan menegur kita. Walaupun kita mungkin seorang pemilik perniagaan, tapi kita perlu buka minda dan kena turunkan ego, demi meraih ilmu.”

“Tapi apabila sudah dapat ilmu, kita kena bertindak. Kalau dalam setahun itu ada 365 hari bermakna kemajuan yang harus kita capai juga mestilah 365 peratus,” katanya.

Selain itu, beliau mengingatkan agar tidak mudah berputus asa atau mengalah dalam mendepani segala cabaran yang dihadapi.

Ditanya tentang cabaran terbesar yang pernah diharunginya, Laila berkata, menguruskan kilang sendiri dan memiliki 17 orang kakitangan, benar-benar menguji kemahiran kepimpinannya.

“Bagaimanapun, saya bersyukur kerana mentor memahami apa yang saya mahukan dan berikan bimbingan yang saya perlukan,” jelas beliau.

Pencapaian yang dipamerkan Alia sebagai seorang usahawan yang berjaya, mungkin mampu menjadi sumber inspirasi kepada wanita di luar sana untuk menerajui perniagaan sendiri.

Keberanian Alia menceburi perniagaan perabot, harus turut membuka mata golongan wanita di luar sana untuk tidak terlalu mengikat diri mereka dengan perniagaan yang berkait rapat dengan dunia fesyen dan kecantikan.

Apa yang penting, perlu berani dan mendapatkan bimbingan daripada mentor dan belajar daripada mereka yang pakar agar jalan yang dipilih tidak tersasar.

“Bagi saya ilmu itu perlu dan saranan serta nasihat saya kepada peniaga-peniaga baharu, cekalkan hati dan janganlah mudah berputus asa.”

“Hendak berniaga juga mesti kena ada mentor terutamanya kalau hendak cepat naik. Mentor ini macam SOP (prosedur standard operasi) untuk anda capai keuntungan RMI juta.

“Dengan tindakan yang betul, kita akan sampai ke tempat yang kita inginkan. Lepas tu, circle kita mesti yang positif supaya kita sering rasa bermotivasi. Circle yang betul juga amat penting untuk mendorong kita mengejar kejayaan,” katanya.

Bagi Laila, beliau kini sudah boleh tersenyum bangga terutamanya di hadapan mereka yang dahulunya pernah meragui kemampuan beliau untuk bergelar seorang usahawan.

Beliau berjaya mencabar dirinya dan membuktikan bahawa walau macam mana luar biasa pun sesuatu impian itu, ia tetap boleh dicapai jika ada ilmu, kesungguhan dan kecekalan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Covid-19 paksa Khairul tukar perniagaan

WAN KHAIRUL HAKIMIN WAN MUHAMMAD



Pandemik coronavirus yang melanda dunia telah mengubah landskap kehidupan masyarakat antarabangsa, bermula pada tahun 2020.

Ramai yang kehilangan pekerjaan dan tidak kurang juga yang berhadapan masalah perniagaan akibat penyakit itu. Ekonomi dunia merudum, termasuk Malaysia yang turut tidak terkecuali menerima kesannya.

Wan Khairul Hakim Wan Muhammad adalah antara jutaan rakyat Malaysia yang terkesan akibat Covid-19.

Beliau berkata, perniagaan beliau yang menawarkan khidmat rundingan dan latihan untuk kandungan media sosial (media content) tidak dapat diteruskan semasa pandemik melanda.

“Saya terpaksa pulangkan lebih RM200 ribu kepada pelanggan saya dan pada masa itu, saya rasa saya perlu mencari jalan untuk menukar perniagaan saya,” katanya.

Daripada seorang perunding, Khairul beralih kepada perniagaan menjual biskut yang diwarisi turun-temurun daripada ibunya.

“Perniagaan ini sebenarnya sudah lama daripada emak yang mulakan dahulu. Namun, pada waktu itu kami hanya buat dari rumah di Mentakab, Pahang.”

“Tetapi selepas pandemik melanda, perniagaan khidmat nasihat dan rundingan media sosial yang saya buat terpaksa saya hentikan kerana saya betul-betul tidak tahu cara untuk meneruskannya.”

“Jadi, masa itu saya putuskan untuk tukar perniagaan kepada menjual biskut dan sembilan orang kakitangan saya enggan meninggalkan saya. Kami kemudiannya bersama-sama mencari jalan bagaimana hendak memulakan perniagaan biskut ini,” ujarnya.

Mengulas lanjut mengenai perusahaannya itu, Khairul memberitahu, sewaktu mula-mula menceburi perniagaan biskut dan brownies, beliau hanya membuat jualan pada musim perayaan.

Jelas Khairul, ketika itu beliau menganggap aktiviti menjual biskut itu hanyalah bersifat sementara kerana beliau percaya yang beliau akan kembali melakukan bidang perniagaan yang dibuatnya sebelum ini.

“Waktu mula menjual biskut tu, hampir semuanya saya buat sendiri. Saya yang buat biskut, kemudian saya yang bungkus dan saya sendiri juga yang akan hantar kepada pelanggan,” katanya.

Setelah itu katanya, beliau cuba menggerakkan pasukan kecilnya secara perlahan-lahan dalam membantunya dari segi operasi dan pemasaran.

“Pada masa itu, kami membawa apa sahaja yang ada seperti ketuhar ke dalam pejabat dan di situ kami membuat biskut.”

“Hasil langkah awal itulah yang membuatkan kami mula mendapat jualan dan akhirnya saya berpeluang memasuki Titan pada tahun 2020.”

“Program Titan telah membantu saya untuk mendapatkan hasil jualan RM1 juta dalam tempoh tiga bulan iaitu antara Oktober hingga Disember 2020,” katanya.

Dengan sokongan pasukannya, jenama One Cookies yang diperkenalkan Khairul, yang kini menjadi produk makanan kegemaran ramai seperti biskut, roti, kek, makanan kering dan sebagainya, semakin berkembang sehingga mampu mencatat hasil jualan melebihi RM3.49 juta pada tahun 2021.

Khairul yang pernah bekerja di kilang berkata, perniagaannya itu kini berpangkalan di Bandar Baru Bangi, Selangor dan syarikatnya memiliki dua buah premis membuat biskut yang masing-masing terletak di Pahang dan juga Kelantan.

Pemuda yang berasal dari Pahang itu juga kini mempunyai satu pasukan yang lebih besar berbanding sewaktu mula-mula membuka perniagaan.

Bermula dengan sembilan orang kakitangan, Khairul hari ini mempunyai 57 orang tenaga kerja.

“Proses yang saya lalui untuk mula berani mengambil pekerja ini makan masa yang agak panjang sebenarnya. Sebab saya perlukan keyakinan yang tinggi dalam diri sebelum berani mengambil tindakan tersebut,” katanya.

Ketika ditanya punca sebenar beliau menceburi bidang perniagaan, Khairul memberitahu, masalah kesihatan yang menimpa anaknya pada 2015 adalah titik tolak yang membuka matanya untuk berniaga.

“Anak saya ada masalah penyakit Nephrotic Syndrome yang mana buah pinggangnya bocor. Masa itu saya memerlukan duit yang banyak untuk kos rawatan anak saya.”

“Pada waktu itulah, saya buat keputusan untuk membuka perniagaan sendiri,” ujar beliau.

Hasil daripada pendapatan berniaga, Khairul yang dahulunya hanya memiliki motosikal sebagai kenderaan utamanya, kini sudah mampu memiliki sebuah kereta untuk kegunaannya seharian.

“Saya gembira kerana saya juga berjaya siapkan rumah emak dan abah di kampung. Kalau masih kerja kilang dahulu, mungkin saya tidak akan mampu melakukannya. Saya juga berjaya membeli sebuah rumah lagi,” katanya.

Bercakap pula tentang matlamatnya selepas ini, beliau amat berharap perniagaannya akan terus maju dan lebih ramai orang akan mendapat manfaat.

Di saat dunia masih dilanda pandemik dan ramai yang hilang mata pencarian, Khairul membuka peluang pekerjaan kepada mereka yang memerlukan.

Berdasarkan laporan berita, dalam tempoh sebulan selepas Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) dikuatkuasakan kerajaan pada Mac 2020, banyak perusahaan dan perniagaan sedia ada yang beralih kepada pemasaran produk secara digital dan itu menjadikan aktiviti perniagaan dalam talian telah meningkat.

Khairul turut menggunakan kaedah itu dan sistem perniagaan dalam talian yang diguna pakai olehnya telah memberi peluang kepada

ramai orang untuk boleh menambah pendapatan dengan menjadi ejen dropship untuk produk yang diniagakannya.

Menurut Khairul, beliau juga memiliki laman sesawangnya sendiri untuk menjual biskut dan beliau mengalu-alukan sesiapa sahaja yang mahu menjadi ejennya kerana beliau sedang giat untuk menambah bilangan dropshipper bagi produk makanannya.

Setiap dropshipper juga katanya akan diberikan bimbingan dan latihan demi memastikan mereka boleh mendapat atau menambah pendapatan pada setiap bulan.

Pemilik syarikat KHM Foodies Sdn Bhd itu menasihatkan kepada bakal-bakal usahawan di luar sana agar memasang niat yang betul sebelum memulakan perniagaan.

Menurutnya, adalah penting untuk seseorang usahawan itu memiliki kesungguhan untuk berjaya, tetapi dalam masa yang sama mempunyai tekad untuk turut membantu orang lain.

“Dulu saya ingat RichWorks hanya ajar bakal usahawan soal teknikal dan bagaimana hendak berniaga. Tetapi apabila saya sertai Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK), Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan sekarang Titan, saya belajar banyak perkara termasuk cara memperbetulkan diri serta mengapa kita perlu membantu orang lain melalui perniagaan yang kita usahakan dan bagaimanakah pula caranya,” katanya.

Menurutnya lagi, bagi peniaga Muslim, adalah penting untuk menetapkan matlamat bukan sahaja mahu berjaya di dunia, tetapi juga di akhirat.

Selain itu, beliau juga menekankan tentang kepentingan mencari ilmu dan walaupun perniagaan sudah berjaya, setiap usahawan tidak harus berhenti mencari ilmu agar kejayaan yang dimiliki terus dapat dipertingkatkan.

“Saya bersyukur kerana saya ada guru dan mentor di RichWorks yang dapat membimbing saya mencapai matlamat saya. Jika tidak, mungkin apa yang saya impikan hanya tinggal menjadi satu angan-angan,” katanya lagi.



RICHWORKS
100
**Usahawan
Jutawan**
Satu Misi
Bantu The Nation

Durian Crepe ubah hidup Robiatul!

ROBIATUL ADAWIYAH IBRAHIM



Tiada siapa menyangka kehidupan Robiatul Adawiyah Ibrahim, seorang guru tadika yang sebelum ini hanya memiliki pendapatan RM900 sebulan, kini berubah selepas beliau memulakan perniagaan makanan pemanis mulut, Durian Crepe.

Wanita itu kini memiliki pendapatan mencecah jutaan ringgit setelah mendapatkan bimbingan daripada RichWorks yang menunjukkan Robiatul jalan bagaimana untuk membina perniagaannya dengan lebih baik.

Ekoran kejayaan perniagaannya itu, wanita tersebut mampu memiliki dua buah kereta dan sebuah rumah bernilai hampir RM800,000 hanya dengan berniaga Durian Crepe.

Pengasas Rabi Sugarflour dan Durian Crepe Cheese Leleh By Rabi itu bukan sahaja berjaya mengubah kehidupannya, juga suaminya yang dulu bekerja sebagai penghantar piza di sebuah rangkaian restoran makanan segera.

Sejak bergelar usahawan durian crepe, banyak kebimbangan yang beraja di hati wanita itu berjaya diusirnya jauh-jauh, khususnya berkaitan masalah kewangan yang melanda Robiatul sebelum ini.

“Paling menyedihkan saya ialah apabila melihat keadaan ibu bapa saya yang dibelenggu dengan hutang keluarga hampir RM40 ribu. Ketika itu pemiutang mahu mengambil semula wangnya dan meminta kedua orang tua saya segera membayarnya kembali.”

“Masalah tersebut mendesak kami adik beradik berpakat nak jual rumah bayar hutang orang,” kata Robiatul membuka kisah kesusahan hidup keluarganya.

Kerisauan yang melanda Robiatul tidak terhenti setakat itu sahaja, sebagai wanita yang bergelar isteri, beliau tidak sanggup lagi melihat suaminya yang kadang kala pulang dalam keadaan luka-luka di tubuhnya disebabkan kemalangan ketika bekerja.

Sikap suaminya yang tidak memaklumkan Robiatul setiap kali kecelakaan berlaku kerana bimbang beliau bersusah hati, turut menjadi faktor pendorong kepada wanita tersebut memberi fokus kepada perniagaan durian crepe secara serius.

Jika dulu, pengasas Rabi Sugarflour itu akan memulakan kehidupannya seawal pukul 3 pagi memasak untuk keluarganya sebelum ke tadika, tetapi kini beliau tidak lagi perlu berbuat demikian.

“Saya masih ingat, selepas pulang tadika sekitar pukul 12 tengah hari, saya buat penghantaran pula sebelum membeli barangan berniaga dan sambil itu buat pemasaran untuk ambil pesanan orang serta masak lagi sehingga 12 tengah malam.

“Begitulah rutin seharian saya sebelum saya benar-benar serius berniaga durian crepe,” ujarnya yang pada ketika itu hanya mampu meraih pendapatan RM1,000, itu pun jika jualannya mendapat sambutan.

Pada masa itu, Robiatul berniaga apa sahaja yang mampu dijualnya termasuk membuat lunch box, kek dan lasagna.

Sehinggalah pada satu hari, beliau secara tidak sengaja menonton video live Datuk Wira Dr. Azizan Osman menerusi platform media sosial, Facebook yang ada menyebut tentang sebaik-baik manusia adalah manusia yang memberi manfaat kepada orang lain.

“Saya cuba memahami ayat itu yang membuatkan saya tersentak. Saya mula terfikir bagaimana saya hendak melakukan perubahan pada diri dan keluarga.”

“Kalau tak, siapa lagi yang nak bela nasib keluarga saya kerana duit yang kami ada selalunya hanya cukup-cukup makan sahaja. Bermula dari situ, saya semakin rajin mengikuti live dan video-video Dr. Azizan,” jelasnya.

Menerusi tontonan video-video tersebut, banyak ilmu yang Robiatul pelajari sehingga beliau memasang tekad untuk berniaga sepenuh masa dari rumah dan nekad mengambil keputusan meletakkan jawatannya sebagai guru tadika pada 2018.

“Sejak itu, saya menggunakan ilmu-ilmu dari RichWorks dan ceramah bimbingan Dr. Azizan yang diberikan secara percuma, untuk berniaga dari rumah,” tambah beliau.

Anak kepada seorang guru mengaji al-Quran dan juga pemandu teksis itu kemudiannya menyertai program Black Magic yang dipelajarinya

secara atas talian sehingga mampu menjana pendapatan daripada RM5,000 kepada RM20 ribu secara konsisten.

“Daripada menyertai program atas talian, saya mula memberanikan diri menghadiri program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK). Selepas itu, saya menyertai pula program Mentorship SPIRE pada Mac 2019, sebelum diterima menyertai Titanium circle penghujung tahun berkenaan,” katanya.

Berkat bimbingan yang betul, Rabi Sugarflour berjaya mencapai jualan RM1.1 juta pada September 2019.

“Bayangkan jualan pada 2018 hanya sebanyak RM147 ribu, tetapi secara tiba-tiba ia meningkat mendadak sehingga mencecah RM1.3 juta setahun berikutnya dan pada tahun 2020, syarikat saya berjaya pula capai RM2.4 juta ketika PKP (Perintah Kawalan Pergerakan),” katanya.

Ber cerita pengalamannya mengendalikan perniagaan semasa Covid-19 melanda dan PKP dilaksanakan kerajaan, beliau akui sebenarnya berada dalam ketakutan kerana bimbang hasil jualan syarikatnya akan terjejas teruk.

Namun, berkat sokongan dan bimbingan Dr. Azizan bersama pasukan RichWorks, ianya telah banyak membantu perniagaannya menongkah arus di tengah-tengah pandemik yang melanda dunia pada ketika ini.

Apa yang lebih membanggakan, perniagaannya bukan sahaja mampu bertahan, malah terus berkembang sehingga menyaksikan peningkatan yang amat baik. Pada tahun 2020 juga, Robiatul sudah mampu memiliki kedai dan kilangnya sendiri.

“Kalau dulu perniagaan saya hanya beroperasi dari rumah, tetapi kini saya sudah pun mempunyai kedai dan kilang,” katanya sambil tersenyum.

Apa yang lebih manis, wanita itu turut berkemampuan membelikan ayahnya sebuah kereta secara tunai dan memberikan wang saku kepada emak dan ibu mertuanya sebanyak RM1,000 setiap bulan.

Robiatul memberitahu, jika dulu, beliau tidak pernah terlintas memiliki kereta yang mewah, tetapi kini sudah mampu membeli dua kereta jenis Proton X70 dan Toyota Vellfire.

“Dulu dalam bank, wang hasil berniaga hanya RM5,000, tetapi kini jumlahnya meningkat menjadi ratusan ribu. Malah, dulu saya hanya sewa rumah RM350 sebulan, sekarang mampu beli rumah berharga hampir RM800,000.”

“Sejak zaman kecil sehinggalah besar kami tak pernah ada kereta keluarga, selain teksi pinjam daripada syarikat. Kekurangan kemampuan keluarga saya itu yang mendorong saya rasa hendak buat tindakan luar biasa,” jelasnya.

Tiada siapa yang menyangka kemiskinan hidup yang pernah dilalui Robiatul termasuk pengalamannya membantu ibu berniaga di kantin sekolah bagi menampung perbelanjaan mereka sekeluarga, kini hanya tinggal dalam lipatan kenangan yang menjadi sejarah dalam kehidupan wanita gigih itu.

Daripada seorang guru tadika yang memiliki pendapatan hanya RM900 sebulan, Robiatul kini sudah boleh berbangga kerana mampu menjana keuntungan menerusi hasil jualan yang mencecah RM3.5 juta pada tahun 2021.

Sehubungan itu, beliau berpesan kepada bakal-bakal usahawan di luar sana agar tidak berhenti untuk belajar bagi mendalami ilmu perniagaan, jika berhasrat untuk berjaya dalam bidang tersebut.

Menurutnya, binalah pengalaman untuk diri sendiri terlebih dahulu dan setelah itu, kongsi kanlah pengalaman itu dengan orang lain agar mereka juga dapat memanfaatkannya.

“Tanpa ilmu, sesebuah perniagaan yang diusahakan itu sudah tentu sukar untuk meningkat maju,” katanya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Afifah lepaskan karier sebagai dokter, untuk bergelar usahawan

NUR AFIFAH RASOL



Seawal usia 13 tahun lagi, Nur Afifah Rasol sudah mula belajar menjahit dan menunjukkan minat mendalamnya kepada dunia perniagaan. Bagaimanapun, minatnya itu terpaksa ditangguhkan buat sementara waktu kerana Afifah perlu memberi keutamaan kepada persekolahannya, apatah lagi beliau menjadi harapan keluarga untuk bergelar seorang doktor perubatan.

“Sejak dari dulu lagi keluarga saya mahu saya menjadi doktor kerana mereka tahu saya selalu mendapat keputusan A penuh. Keluarga dan saudara mara berharap suatu hari nanti akan ada salah seorang ahli keluarga yang berkelulusan doktor perubatan.”

“Selepas menamatkan peperiksaan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM), saya mendapat penajaan daripada MARA (Majlis Amanah Rakyat) dan berangkat ke Jordan setelah diterima menyambung pengajian dalam jurusan perubatan di Universiti Sains dan Teknologi Jordan,” katanya.

Wanita berusia 26 tahun itu bagaimanapun berkata, minatnya terhadap dunia rekaan pakaian tidak pernah padam, walaupun beliau telah bergelar penuntut perubatan.

Sewaktu berada di tahun keempat pengajiannya, Afifah telah pulang ke tanah air untuk bercuti semester selama dua minggu dan semasa percutian itulah beliau memanfaatkan kesempatan yang ada untuk membuat rekaan baju serta berjaya menjual hasil tangannya itu.

“Saya memang tak sangka sama sekali usaha saya tersebut mendapat sambutan yang menggalakkan. Sejak itu, saya mula memasang tekad untuk terus berkecimpung di dalam perniagaan ini dan menganggap ia bukan sekadar mengisi masa yang terluang hanya kerana cuti semester,” jelasnya.

Pelajaran dan impian bergelar usahawan berjalan seiring, keduanya Afifah lakukan tanpa sebarang masalah. Tanggungjawabnya sebagai penuntut perubatan di Jordan digalas Afifah dengan baik tanpa sebarang rungutan.

Sebaik menamatkan pengajiannya selama enam tahun dan bergelar graduan perubatan, Afifah pulang ke Malaysia pada pertengahan tahun 2019, tetapi nekad untuk tidak memilih kerjaya sebagai doktor.

“Saya tidak melanjutkan karier saya sebagai doktor, tetapi memilih untuk menjadi usahawan disebabkan minat saya yang mendalam. Alhamdulillah, ibu bapa saya tidak menghalang malah sangat menyokong keputusan saya itu.”

“Mereka sangat yakin perniagaan saya boleh mengorak langkah lebih jauh, walaupun latar belakang saya ialah bidang perubatan,” ujarnya.

Tidak mengambil masa lama untuk terus berkecimpung dalam perniagaan busana wanita, Afifah mengorak langkah berani dengan menubuhkan syarikatnya sendiri yang diberi nama Fifarasol Group Sdn Bhd.

Kalau dulu Afifah hanya berniaga dari rumah semasa zaman belajarnya, tetapi kini beliau membuka kedai yang juga menjadi pejabatnya sendiri di Kajang, Selangor pada usia yang masih muda iaitu 24 tahun.

Pada Januari 2020, beliau mendirikan rumah tangga bersama pasangannya Muhammad Khairul Naim bin Abdul Khalid. Kebahagiaannya melayari bahtera rumah tangga bertambah lagi apabila mereka dianugerahkan cahaya mata perempuan yang diberi nama Ayana Keisha.

Selepas bergelar isteri dan kemudiannya ibu, perjalanan karier Afifah sebagai usahawan semakin mencabar.

“Saya perlu membahagikan masa dengan bijak antara rumah tangga dan kerjaya saya sebagai usahawan. Saya dapat rasakan masa yang saya ada sangat terhad setelah memiliki cahaya mata sendiri,” jelasnya.

Affiah berasa sangat bersyukur kerana hasil sokongan dan bantuan suaminya, beliau berjaya melaksanakan tanggungjawab itu dengan baik. Hal ehwal rumah tangganya mungkin selesai kerana mendapat pertolongan daripada suami tercinta, tetapi urusannya di pejabat pula tidak selesai-selesai apabila Afifah sering kali berdepan bekalan yang tidak mencukupi.

Affiah mula berasakan dirinya kurang ilmu perniagaan dan beliau sedar yang dia perlu bertindak segera bagi mengatasi kelemahannya itu agar masa yang ada tidak dibazirkan begitu sahaja. Ekoran itu, beliau membuat keputusan untuk menggali ilmu perniagaan yang masih cetek di dadanya.

“Saya mula menyertai RichWorks dan dari situ saya mula mendapat ilmu bagaimana untuk menghasilkan bekalan yang lebih banyak. Sejak saya menyertai program Spire hasil cadangan kakak saya, perubahan ketara semakin dapat saya lihat.”

“Setelah menimba ilmu, makin lama makin banyak yang kita nampak dan kita semakin faham dengan permainan perniagaan ini. Bila kita semakin faham, kita hanya perlu fokus untuk menggandakan tindakan kita itu,” tambah beliau.

Affiah mengakui banyak perubahan yang terjadi sejak beliau menuntut ilmu bersama RichWorks antaranya ialah bilangan kakitangan yang kini bertambah kepada 15 orang.

Mengulas pula mengenai jualan yang berjaya dilakukan syarikatnya sejak mendapat bantuan RichWorks, peningkatan jualan cukup ketara apabila Fifarasol Group kini sudah mampu mencatat pulangan sebanyak RM500 ribu sebulan.

“Perubahan itu cukup ketara, cubalah bayangkan kalau jualan saya selepas tamat belajar dulu hanya RM40 ribu, tetapi ia kini mencecah RM500 ribu sebulan. Program dropship saya juga bergerak dengan amat memberangsangkan. Kalau dulu saya hanya ada 300 dropship, tetapi sekarang saya ada 5,000 dropship, 13 orang daripada mereka berjaya menghasilkan jualan RM10 ribu ke atas setiap bulan,” katanya.

Ketika ditanya siapakah individu yang paling banyak memberikannya dorongan, Affiah memberitahu, ibunya merupakan insan yang menjadi idolanya selama ini dan merupakan sumber inspirasi kepadanya untuk bergelar usahawan berjaya.

Bermula dengan produk pertama, baju kurung chiffon, ibu Affiah memberinya modal permulaan RM2,000 untuknya membeli segala kelengkapan yang perlu untuk menjahit.

“Saya memang sudah lama memasang impian untuk memiliki jenama sendiri, sebab saya suka jahit baju dan design sendiri pakaian. Ibu pula sentiasa berada di belakang menyokong saya.”

“Saya memang kagum dengan kegigihan dan kerajinan ibu berniaga sejak saya kecil lagi. Saya seronok melihat ibu saya berniaga, dia banyak

bantu dan asah bakat saya menjahit sehingga sanggup membelikan dua mesin jahit untuk saya,” jelas anak bongsu kepada empat adik beradik itu.

Afifah berkata, sejak bergelar usahawan, beliau juga memasang impian untuk membantu wanita lain berjaya sepertinya.

“Saya memberikan peluang pekerjaan kepada mereka menerusi program dropship dengan membantu menjual produk keluaran syarikat saya. Saya berasa terpanggil untuk membantu dropship saya agar mereka juga mempunyai kehidupan yang lebih selesa,” ujarnya.

Ketua Pegawai Eksekutif Fifarasol Group itu amat berharap semua wanita di luar sana berani memiliki impian sendiri kerana mereka berhak untuk berbuat demikian.

“Selagi kita bergelar wanita, selagi kita bergelar manusia, selagi kita ini masih bernafas, kita berhak mempunyai impian dan saya percaya semua orang mempunyai impian.”

“Oleh itu, sebagai wanita kita berhak untuk mengejar dan mencapai impian kita. Apa yang perlu kita lakukan adalah berusaha untuk merealisasikan impian itu,” katanya mengakhiri perbualan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Ditipu RM136 ribu akibat tiada ilmu perniagaan

ROSLIZAH MOHD YUSUP



Pengalaman ditipu oleh scammer dengan jumlah wang yang bukan sedikit iaitu sebanyak RM136 ribu, akan membuat sesiapa sahaja terduduk, melainkan anda seorang jutawan dan ada duit berkepek-pekuk di dalam bank.

Itulah pengalaman pahit pengasas bersama True Clinical-Research Services Sdn Bhd, Roslizah Mohd Yusup sewaktu beliau mula-mula terlibat dengan perniagaan berkaitan perkhidmatan kebersihan dan pembasmian kuman untuk hospital sekitar tahun 2005.

“Masa itu kami baru tiga tahun berniaga. Seorang individu menawarkan perkhidmatan berkaitan perniagaan yang kami ceburi, tetapi malangnya kami ditipu RM136 ribu. Rupa-rupanya individu itu adalah scammer yang membawa lari duit kami,” katanya.

Ketika ditanya bagaimana dia boleh terlibat dalam perniagaan True Clinical-Research Services, Roslizah berkata, beliau adalah seorang ahli biokimia dan bidang kesihatan, sains dan teknologi sememangnya merupakan kerjayanya sebelum ini.

Penyertaannya dalam syarikat itu katanya adalah hasil ajakan rakan kongsinya, namun pengalaman buruk yang dilalui membuatkan Roslizah mengambil keputusan untuk menyerahkan urusan menguruskan perniagaan tersebut kepada rakan kongsinya.

“Selepas kejadian itu, saya meneruskan minat saya dalam bidang jahitan kraf. Bagi saya menjahit tidak sakit kepala dan saya seronok dengan minat saya itu dan saya membuat pelbagai produk seperti pakaian, bakul, aksesori wanita dan sebagainya.”

“Saya juga aktif menyertai program-program anjuran Kraftangan Malaysia, sehingga saya pernah dipilih untuk ke London selama tiga tahun berturut-turut sebab keunikan produk saya,” kata wanita yang berasal dari Sabak Bernam, Selangor ini.

Roslizah juga memberitahu, beliau juga turut berkesempatan membuka gerai di kota metropolitan itu dan mengadakan pertunjukan fesyen bagi mengetengahkan produk rekaannya.

“Semasa saya aktif menjahit kraf, saya sempat buat modul jahitan yang saya ajar kepada golongan B40. Nama modul saya itu ialah kraftangan

YoYo yang boleh dibuat tanpa memerlukan mesin,” jelasnya.

Bagaimanapun, langkah Roslizah dalam bidang seni kraftangan juga tidak kekal lama apabila beliau mengakui yang kekurangan ilmu untuk mengembangkan perniagaan menjadi penyebab beliau tidak meneruskan perniagaannya menjahit kraf.

Pada 2014, beliau kembali ke perniagaan lamanya di True Clinical-Research Services dan mula fokus serta memberi tumpuan sepenuh masa dengan matlamat mahu membangunkan perniagaan itu bersama-sama rakan kongsinya.

Dalam tahun yang sama juga katanya, beliau bertemu jodoh dengan suaminya dan mendirikan rumah tangga. Namun sebelum mereka berkahwin, beliau sememangnya telah memaklumkan suaminya tentang perancangannya membangunkan syarikat.

Rosliza dari awal sebelum perkahwinan mereka telah memberitahu bahawa beliau akan menyertai program-program anjuran RichWorks untuk menuntut ilmu dan meletakkan syarat agar suaminya mengikuti program-program yang dianjurkan bersamanya.

“Saya letakkan syarat sebab dari sebelum kahwin saya sudah merancang untuk ikuti program-program RichWorks untuk menuntut ilmu perniagaan. Jadi saya mahu dia ikut supaya walaupun dia tidak berniaga, tapi dia tahu apa yang saya buat,” katanya.

Mengulas penglibatannya dengan RichWorks pula, Roslizah berkata, beliau sebenarnya pernah menyertai program syarikat itu pada tahun 2008, tetapi ketika itu beliau masih belum dapat melihat dengan jelas kepentingan mempelajari ilmu perniagaan.

Selepas itu ujarinya, beliau tidak lagi mengikuti program RichWorks sehinggalah tahun 2014 iaitu semasa beliau masih bergelar pengantin baru, sekembalinya dari Jerman selepas menyertai rombongan ke syarikat yang menghasilkan produk Oxypharm.

Oxypharm adalah produk bio disinfection iaitu produk membasmi kuman, dan ketika itu, syarikatnya ingin membawa teknologi tersebut masuk ke Malaysia. Hari ini, syarikat True Clinical adalah pengedar rasmi dan tunggal produk tersebut di negara ini.

“Kami juga berdepan cabaran semasa membawa produk Oxypharm ke negara ini kerana ia teknologi baru dan ramai yang menolak produk tersebut. Tetapi kami tidak berputus asa.”

“Satu lagi cabaran ialah disebabkan sibuk dengan urusan syarikat, saya tidak mengikuti kelas-kelas RichWorks secara konsisten. Akibat kekurangan ilmu, kami gagal mengurus tadbir syarikat dengan baik dan kami gagal membentuk pasukan,” katanya.

Pada waktu itu ujarinya, segala yang dirancang kesemuanya menemui kegagalan dan tidak menjadi seperti diharapkan. Dia dan rakan kongsinya juga terpaksa menanggung hutang dan tidak mampu membayar gaji pekerja. Aliran tunai mereka turut ‘koyak’.

Namun demikian jelasnya, perniagaannya kembali pulih ketika rata-rata perniagaan mengalami detik-detik getir iaitu semasa pandemik Covid-19 melanda dunia termasuk Malaysia.

Ibarat ‘durian runtuh’, hasil jualan mereka tiba-tiba meningkat lima kali ganda kerana syarikatnya berpeluang mempamerkan kepakaran mereka secara lebih meluas kepada seluruh warga Malaysia dengan produk membasmi kuman Oxypharm.

Belajar dari pengalaman lalu, kali ini Roslizah bersungguh-sungguh menuntut pelbagai ilmu dari RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman kerana dia tidak mahu kekurangan ilmu menjadi penyebab syarikat mereka mengalami kegagalan lagi.

Hasil bimbingan dan tunjuk ajar yang diberikan termasuk yang dikongsi oleh circle Titan, beliau membentuk pasukan yang mantap, melaksanakan kepimpinan yang berkesan dan melakukan urus tadbir sebaik mungkin, berdasarkan apa yang telah dipelajarinya.

“Kepimpinan dan pemasaran adalah antara perkara utama yang saya fokuskan dalam syarikat dan kalau dulu saya takut berbuat sesuatu yang berbeza, selepas belajar di RichWorks, saya mula melakukannya dan hasilnya amat memberangsangkan,” katanya.

Sebagai contoh ujarinya, sebelum ini syarikatnya sememangnya mempunyai laman web sendiri tetapi ia tidak pernah diurus tadbir

dengan baik, sedangkan ia boleh menaikkan imej dan menarik perhatian pelanggan untuk mendapatkan khidmat syarikat.

“Sejak itu, saya sentiasa cuba berfikir di luar kotak dan mengambil pendekatan berbeza bagi memastikan syarikat kami berupaya untuk terus maju ke hadapan. Kami bersyukur atas ilmu yang diberikan oleh RichWorks dan rezeki kurniaan Allah SWT,” ujarnya.

Di saat syarikat-syarikat lain bergelut dengan cabaran akibat Covid-19 jelasnya, True Clinical-Research Services Sdn Bhd berjaya mencatatkan keuntungan yang sangat memberangsangkan pada tahun 2020 dan 2021.

Pada 2020, syarikat itu mencatatkan hasil jualan sebanyak RM6.1 juta manakala di antara Januari hingga September 2021, jumlah hasil jualan yang diperoleh ialah sebanyak RM5.30 juta!

“Sememangnya tidak mudah untuk saya mengecapi kejayaan yang dirasai pada hari ini. Namun setiap perit getir yang dilalui itu adalah satu pengalaman yang amat berharga dan saya berdoa semoga perniagaan saya terus mencipta kejayaan,” kata Roslizah.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Ajwa Food raih jualan RM5 juta masa pandemik!

AZLAN KARIM



AJWAFOOD

Pandemik Covid-19 yang melanda telah membawa sejuta kisah kepada kehidupan masyarakat dunia dan pengasas Haikal XJ Sdn Bhd (Ajwa Food International), Azlan Karim antara yang memiliki ceritanya sendiri.

Beliau sama sekali tidak menduga perniagaannya mengalami kejatuhan yang mendadak gara-gara Covid-19 dan memaksanya berubah demi menyelamatkan perusahaan yang kian terjejas.

Azlan berkata, Ajwa Food menghadapi cabaran yang besar apabila syarikatnya itu tidak dapat beroperasi seperti biasa sewaktu Covid-19 mula melanda dunia pada tahun 2020.

“Kedai terpaksa ditutup dan kami mengalami kejatuhan yang sangat ketara dari sudut jualan. Waktu itu saya hilang punca, hendak mengadu dekat siapa pun saya tidak tahu.”

“Hendak cari maklumat dekat mana, kedai pun terpaksa tutup, kita tidak boleh nak berjumpa orang, tak boleh nak keluar,” katanya.

Beliau memberitahu, banyak tindakan yang diambilnya mendatangkan kerugian kepada perniagaannya itu.

“Sebelum masuk program RichWorks, Ajwa Food hanya buat perniagaan secara offline. Saya tidak tahu pun buat perniagaan secara dalam talian. Banyak tindakan yang saya ambil mendatangkan kerugian kepada perniagaan saya,” ujarnya.

Ajwa Food yang ditubuhkan pada 2015 di Ipoh, Perak bermula dengan satu lot kedai dengan dua orang kakitangan sahaja.

Menurut Azlan, beliau berusaha sedaya upaya untuk membesarkan perniagaannya dan selepas setahun lot kedai kedua berjaya menjadi miliknya serta diikuti dengan dua cawangan.

“Hampir enam tahun saya menjalankan perniagaan mengikut cara saya sendiri, namun tak banyak yang saya kecapai,” jelasnya.

Beliau mula sedar kepentingan ilmu dan membuat keputusan nekad untuk belajar supaya dapat mengatasi cabaran yang sedang dihadapinya.

Bagaimanapun, Azlan tidak tahu dengan siapa sepatutnya beliau menuntut ilmu, sehinggalah pada satu hari, sewaktu dalam perjalanan dari rumahnya di Shah Alam, Selangor menuju ke Ipoh, matanya tertancap ke arah papan iklan sepanjang Lebuhraya Utara-Selatan.

“Saya melihat sepanjang lebuhraya ada banyak papan iklan, saya mula tertanya-tanya siapa pemiliknya dan siapa pula yang mengajar mereka.”

“Kenapa mereka boleh sampai ke tahap itu? Tidak lama kemudian, ada yang memberitahu bahawa mereka adalah para usahawan yang dilahirkan oleh RichWorks,” katanya.

Tanpa berfikir panjang, beliau mendaftar dengan RichWorks pada Oktober 2020 dengan menyertai program SPIRE selama sebulan.

Bagaimanapun, Azlan masih berpuas hati dan ingin belajar lagi, lalu beliau memohon untuk menyertai Titan pula dan diterima masuk selang sebulan selepas itu.

Azlan ditunjukkan kesilapan yang beliau lakukan dalam perniagaannya itu dan antara kelemahan beliau ialah sikapnya yang tidak berani untuk berubah.

“Saya tak berani hendak mengubah perniagaan dari offline ke online. Saya telah lama berada dalam zon selesa, tapi perkara betul yang saya lakukan ialah saya belajar dengan RichWorks.”

“Di sana saya diajar ilmu perniagaan seperti kepimpinan efisien, akaun, pemasaran, sumber manusia, proses prosedur operasi standard (SOP), dokumentasi, latihan dan pengurusan kakitangan yang dilakukan secara digital.”

“Kesemua ilmu itu membantu meningkatkan produktiviti syarikat dari segi keuntungan dan juga membantu mengurangkan kos syarikat,” kata Azlan.

Dalam masa sama, Azlan berkata, di RichWorks beliau bukan sahaja belajar tentang ilmu perniagaan, tetapi juga diajar jika hendak berjaya amat perlu untuk mendekati diri dengan Maha Pencipta.

“Dalam circle Titan, mereka membantu saya mengembangkan perniagaan menerusi satu ikatan yang sangat kuat antara usahawan. Kami saling berkongsi pengalaman dan sentiasa membantu antara satu sama lain.”

“Saya juga menyertai circle Titan untuk mendapatkan proses pembelajaran yang lebih padu di mana kami ada sesi bersemuka dengan Datuk Wira Dr. Azizan Osman, Inner Circle Meeting dan banyak program eksklusif yang hanya boleh didapati dalam circle Titan.”

“Selain dari ilmu perniagaan, kami juga diterapkan dengan aktiviti keagamaan secara berkumpulan seperti Ratib Al Attas setiap hari selepas solat Subuh dan program-program sedekah untuk membantu lebih ramai orang. Amalan sedekah ini menjadi amalan kami setiap hari,” jelas beliau.

Azlan yang merupakan seorang kakitangan bank sebelum berkecimpung dalam dunia perniagaan, hanya memiliki pendapatan yang sederhana.

Menurutnya, selepas berniaga beliau mempunyai peluang yang lebih cerah untuk meningkatkan kadar pendapatannya.

“Tanpa mentor, perniagaan saya tentunya menghadapi cabaran yang besar semasa wabak Covid-19. Alhamdulillah, mentor saya Dr. Azizan banyak membantu dan mempengaruhi saya dalam menjalankan perniagaan dengan cara yang betul,” tambahnya.

Sejak menyertai program anjuran RichWorks, syarikat Azlan mencatat jualan yang sama sekali beliau tidak pernah bayangkan selama ini.

“Saya juga jarang berkongsi rezeki dengan ramai orang sebelum ini tetapi kini saya mampu untuk berbuat demikian dengan lebih kerap.”

“Sekarang ini kami memiliki lebih daripada 30 pekerja berbanding hanya enam kakitangan pada September 2020,” katanya.

Azlan turut mengakui jika dulu beliau tidak ada pengkhususan pekerjaan dan mengendalikan perniagaan macam rojak, tetapi kini syarikatnya itu diurus tadbir dengan lebih bersistematik.

“Sekarang ini kami mempunyai pasukan dalam setiap bahagian. Kami ada pasukan pemasaran, kewangan, operasi, proses pembungkusan dan pengurusan stok,” ujarnya.

Pengasas Ajwa Food International itu, kini boleh berbangga memiliki tiga lot kedai yang dilengkapi dengan pejabat yang lebih sempurna.

Jika dahulu, perniagaannya hanya tertumpu kepada pasaran di sekitar Ipoh, tetapi kini berjaya diperluaskan ke seluruh pelosok negara hanya dalam tempoh 10 bulan.

Kejayaan itu adalah disebabkan perniagaan yang dilakukan telah ditransformasi dari offline kepada perusahaan dalam talian.

Dalam tempoh kurang setahun, Ajwa Food mampu memecah rekod jualan yang sama sekali tidak diduga oleh Azlan.

“Setelah itu, saya mula terima pesanan secara borong daripada peniaga di seluruh negara. Itu semua adalah hasil program dropship yang saya praktikkan di syarikat saya dan ia telah membawa kepada kejayaan perniagaan saya ini,” ujar beliau.

Azlan berkata, syarikatnya mencatat jualan yang amat memberangsangkan pada tahun 2020 apabila meraih pendapatan sebanyak RM1.86 juta, manakala, pada September 2021, Ajwa Food berjaya meraih jualan sebanyak RM5 juta.

Sehubungan itu, beliau menasihatkan usahawan yang berada di luar sana, jika hendak berjaya mereka perlu ada mentor dan pastikan pembimbing mereka itu memiliki kredibiliti, selain kepentingan bergaul dalam circle yang betul.

Azlan juga berharap, perniagaan yang dibinanya itu dapat terus bertahan dan kekal relevan dalam pasaran.

“Saya juga berharap agar apa jua yang saya lakukan hari ini, ia bukan sahaja akan memberi manfaat untuk diri saya, keluarga dan kakitangan, tetapi juga memberi manfaat kepada orang lain,” katanya lagi.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Radzi kini bantu peniaga hasil pengalaman berliku yang dilalui

MOHAMAD RADZI ABDUL RASHID



Melihat orang lain kaya–raya kerana perniagaan memang seronok, tetapi berapa ramai pula yang benar–benar berjaya dan terus bertahan serta mampu mengembangkan perniagaan sehingga mencatat pulangan jutaan ringgit.

Mengejar impian itu bukanlah satu perkara mudah, apatah lagi jika anda tiada pengalaman dan ilmu di dada untuk bergelar usahawan contoh yang berjaya.

Mohamad Radzi Abdul Rashid, sebelum bergelar pengasas Moomol Sdn Bhd, adalah antara ribuan usahawan di luar sana yang sanggup meninggalkan pekerjaan makan gaji, hanya semata–mata untuk berniaga.

Beliau mempunyai impian untuk bergelar usahawan yang mampu menghasilkan pulangan pendapatan yang lumayan, namun, pada ketika beliau mengejar impian itu banyak laluan berliku yang terpaksa ditempuhinya sehingga mengorbankan semua duit simpanan akibat ditipu.

Lulusan Ijazah Multimedia, Universiti Malaya itu melangkah ke alam pekerjaan dan berkhidmat dengan sebuah syarikat kontraktor kelas A, sebaik tamat pengajian pada tahun 2003.

“Tahun 2004 saya mula bekerja di sebuah syarikat kontraktor. Masa tu, semua kerja terpaksa saya buat kerana walaupun syarikat itu adalah syarikat kontraktor kelas A, tetapi pekerjaanya hanyalah dua orang sahaja iaitu saya dan boss saya.”

“Setelah bekerja selama lima tahun, saya berasa bosan dan ingin melakukan perkara yang lain. Oleh itu, saya mengambil keputusan melepaskan jawatan dalam syarikat tersebut dan saya mulakan perniagaan dengan menyertai syarikat Multi Level Marketing (MLM),” katanya.

Bagaimanapun, nasib tidak menyebelahi Radzi kerana syarikat MLM itu ditutup selepas dua tahun dan dia tidak dapat meneruskan perniagaannya.

“Di sini apa yang saya belajar ialah apabila kita menjalankan perniagaan, biarlah ia perniagaan yang boleh kita kawal. Dalam erti kata lain, kitalah yang jadi pembuat keputusan dalam perniagaan tersebut.”

“Walaupun saya memperoleh keuntungan semasa menjalankan perniagaan

dengan syarikat tersebut, tetapi syarikat itu bukan saya punya. Jadi apabila syarikat itu ‘bungkus, saya pun ‘bungkus’ sama’,” katanya.

Menurut Radzi, sepanjang beliau terlibat dengan syarikat MLM itu, beliau berjaya membeli rumah, motosikal kuasa besar, kereta dan sebagainya.

Namun, apabila syarikat itu ditutup, maka beliau hilang segala sumber pendapatan dan memaksanya menjual rumah satu demi satu, manakala keretanya hampir ditarik.

Radzi yang pernah berniaga pelbagai produk termasuk menjual minuman ice blended di pekarangan masjid Shah Alam dan membantu ibu mertuanya berniaga makanan sejuk beku, tidak berputus asa mencari perniagaan lain yang sesuai untuknya usahakan.

Menceritakan bagaimanakah dia mendapatkan idea untuk membuat aplikasi Moomol, idea itu katanya sebenarnya tercetus akibat daripada satu idea tentang perniagaan yang lain.

Ia bermula apabila beliau pada asalnya berhasrat ingin menjalankan perniagaan menjual pakaian kanak-kanak.

“Masa tu saya terfikir nak jual pakaian kanak-kanak tapi saya kalau boleh nak dapatkan bekalan pakaian terus daripada kilang tanpa perlu pergi ke pusat jualan pakaian borong seperti Kenanga Wholesale dan juga GM Plaza.”

“Lepas tu saya terfikir pula bagaimana kalau saya menyertai rombongan perniagaan ke negara-negara luar seperti Indonesia, China, Taiwan dan Korea agar berpeluang untuk dibawa bertemu dengan pihak kilang.”

“Tetapi, bila saya fikir balik, ramai yang pernah pergi sebelum ini pun tidak dapat berjumpa dengan pihak kilang tetapi mereka hanya dibawa bertemu penjual dan pembekal di sana,” katanya.

Namun ketika itu ujarnya, beliau masih lagi mahu meneruskan hasratnya membuka kedai pakaian kanak-kanak dan cuba pula mengkaji potensi perniagaan itu.

“Jadi apa yang saya buat ialah saya duduk di depan kedai-kedai pakaian di Suria KLCC untuk melihat berapa ramai pelanggan datang berkunjung dalam sehari. Kadang kala saya duduk memerhati sesebuah kedai itu dari ia dibuka pada waktu pagi sehingga waktu malam.”

“Tapi saya dapati jumlah pelanggan yang masuk boleh dikira dengan jari. Saya terfikir, macam mana nak bayar sewa kedai yang dah dekat RM20,000? Itu belum lagi gaji pekerja dan kos-kos lain sedangkan pelanggan tak ramai,” katanya.

Tidak lama selepas itu jelasnya, beliau memutuskan untuk mencari ilmu dan belajar ilmu perniagaan dari RichWorks dan menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) daripada Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Masa belajar tu, saya sangka ilmu yang akan diajar hanyalah pasal selok-belok perniagaan semata-mata, rupanya kami diajar dari segala aspek. Antaranya ialah tentang cara set minda, mengenai hati dan juga tentang cara menentukan tindakan yang ingin dilakukan.”

“Sebab sebelum kita memulakan perniagaan, satu perkara kita kena faham ialah benda yang kita set dalam minda kita kena betul. Hati juga kena ikhlas dan kemudian, tindakan kita perlu cepat. Tidak boleh seperti siput babi, terhegeh-hegeh,” ujarnya.

Selepas program IMKK jelasnya, beliau tidak membuang masa dan terus mendaftar pula dirinya untuk menyertai kelas Super Supreme pada tahun 2013 dan isterinya pula, memasuki program Platinum.

Menerusi ilmu yang digali itu, Radzi dan isterinya akhirnya memutuskan untuk membantu para peniaga yang menghadapi kesukaran mendapatkan bekalan produk terus dari kilang menerusi aplikasi Moomol yang mereka perkenalkan.

“Kita sediakan perkhidmatan dari semua segi. Misalnya bagaimana hendak dapatkan produk dari kilang atau pembuat produk, kemudian selesaikan segala isu berkaitan termasuk dari aspek logistik, sehinggalah barang itu tiba di depan rumah,” katanya.

Dengan demikian ujarnya, para peniaga tidak perlu fikir banyak perkara selain dapat menjimatkan kos. Malah ujarnya, segala proses diuruskan dengan cepat dan selamat.

Menurut Radzi, bagi menjayakan perniagaannya, beliau juga membentuk pasukannya sendiri pada tahun 2014.

Namun jelasnya, apabila perniagaannya semakin maju, beliau berhenti belajar daripada orang yang sepatutnya tetapi mendapatkan pula

nasihat daripada orang yang tidak bertauliah.

Hal itu mengakibatkan beliau mengambil tindakan yang salah dalam menguruskan operasi syarikatnya dan akhirnya perniagaan yang diusahakannya jatuh merudum dan memaksa beliau memberhentikan semua pekerjanya.

Beliau kemudiannya kembali kepada RichWorks dan mendapatkan semula bimbingan bagi membangunkan semula syarikatnya.

Usahanya itu berbaloi apabila syarikatnya kembali menunjukkan peningkatan hasil jualan yang sangat ketara.

Syarikat Radzi, Moomol Sdn Bhd berjaya mencatat jualan sebanyak RM657,694 dalam tahun 2019 dan pada tahun berikutnya, kutipan jualan meningkat 10 kali ganda menerusi pendapatan sebanyak RM6.70 juta. Di antara Januari hingga September 2021 pula, sebanyak RM4.45 juta keuntungan berjaya dicatat.

Radzi memberitahu, syarikatnya itu kini memiliki gudang di Subang dan berdekatan Lapangan Terbang Antarabangsa Kuala Lumpur (KLIA) di Sepang.

Selain itu, beliau juga turut membuka gudang di luar negara iaitu di China, Korea Selatan dan Jepun bagi memudahkan operasi syarikatnya.

Mana-mana peniaga yang mahu mendapatkan apa-apa produk dari kilang di luar negara katanya, Moomol Sdn Bhd menyediakan platform bagi membantu mereka mendapatkan produk yang dikehendaki, bermula daripada barangan sekecil anting-anting sehinggalah sebesar rumah.

Segala proses dilakukan dengan telus, jimat dan selamat tanpa perlu untuk mereka risau ditipu, bersusah payah melakukannya, malah mereka tidak akan mengeluarkan setitik peluh pun.

Beliau juga turut menitipkan nasihat kepada para peniaga yang berhasrat ingin menjadi seorang usahawan yang berjaya.

“Ingat pesan saya, dalam berniaga ni ada jatuh bangunnya. Hati kena sabar dan cekal. Bila dah berjaya sikit, jangan lupa diri dan tak nak belajar. Carilah ilmu di tempat yang betul dan Insha-Allah apa yang diusahakan akan membuahkan hasil yang diharap-harapkan,” katanya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Anak jadi sumber inspirasi terciptanya produk MommyHana

HIZATULHANA SHAHADAN
& MOHD FARID MOHAMED SANGIDO



Mungkin ramai yang telah mengenali jenama MommyHana, tetapi mungkin juga ramai yang tidak tahu perniagaan tersebut dimulakan dengan serba kepayahan oleh pemilik MommyHana Creative Sdn Bhd, Hizatulhana Shahadan dan suami, Mohd Farid Mohamed Sangido.

Berkongsi kisah di sebalik kejayaan produk pendidikan awal Islam untuk kanak-kanak itu, Hizatulhana menyifatkan ia merupakan rezeki anak sulungnya.

“Kami buat semua benda, kami bekerja keras dan sebenarnya ini rezeki anak pertama sehingga mendorong kami menghasilkan produk-produk berasaskan pendidikan awal kanak-kanak.”

“Saya tengok anak saya di depan mata. Jadi, saya mahu melihat mereka belajar dan mendapat pendidikan yang baik. Selain itu saya selalu terfikir macam mana saya boleh memberi manfaat kepada orang lain,” katanya.

Menurutnya, sejak berada dalam pasaran, produk MommyHana berjaya membantu lebih sejuta ibu bapa di luar sana, yang menggunakan produk keluaran syarikatnya untuk membesarkan anak-anak.

“Sebenarnya produk zikir dan selawat itu ada cerita di sebaliknya. Ia bermula apabila anak kedua saya mengalami masalah tidak boleh tidur malam.”

“Kami mengalunkan zikir dan selawat dan Alhamdulillah, ia berkesan membantu anak saya untuk tidur nyenyak. Di situlah timbul idea untuk menghasilkan audio device yang ada alunan zikir dan selawat,” jelas beliau.

Bagaimanapun, untuk mencapai di mana beliau berada sekarang, Hizatulhana memberitahu, pelbagai pengalaman pahit telah beliau dan suami tempuhi.

Katanya, mereka berdua pernah ditipu ratusan ribu ringgit gara-gara menjalankan perniagaan yang tidak menjadi.

“Situasi itu menyebabkan saya mengalami tekanan perasaan kerana duit hilang begitu sahaja,” katanya membuka kisah perjalanan hidupnya sebelum bergelar usahawan berjaya.

Ibu kepada dua orang anak itu memberitahu, beliau sebenarnya telah mula berjinak-jinak dalam perniagaan sejak umurnya 18 tahun lagi sewaktu masih menuntut di Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM).

“Cakap sahaja apa yang saya tidak pernah buat semasa belajar di UIAM. Saya berniaga macam-macam daripada jual air mineral di tepi jalan sehingga jual bunga di tepi longkang.”

“Selepas itu, saya kenal suami. Kami hanya berkawan selama dua bulan dan pada 2015 kami mendirikan rumah tangga. Kalau dulu beliau seorang jurutera, kini beliau Ketua Pegawai Eksekutif MommyHana,” ujarnya.

Hizatulhana berkata, beliau dan suami bukanlah berasal daripada keluarga senang yang mampu menyediakan segala-galanya untuk mereka berdua bagi membuka perniagaan.

Jelas beliau, mereka bermula daripada kosong, tidak mampu memiliki kenderaan sendiri sehingga terpaksa meminjam kereta kakaknya untuk bergerak ke sana ke mari.

“Waktu itu, kami memang tak ada apa-apa, kami bermula dengan kosong, kami pinjam kereta keluarga, kami juga tidak ada rumah, kami hanya menumpang.”

“Sehinggakan waktu hendak melahirkan anak pun kakak bantu saya cari duit. Dia bagi peluang berniaga di tepi jalan, lepas balik kerja kami jual bunga. Lepas itu sebelah malam pula kami jual tudung.”

“Saya masih ingat sewaktu saya berada dalam bilik bersalin, saya masih sempat closed sale jual tudung dan sebenarnya untung duit hasil jual tudung itulah kami gunakan untuk bayar duit hospital,” katanya.

Suaminya Farid pula berkata, untuk memulakan perniagaan bukanlah satu perkara mudah kerana jika hari ini mereka meraih keuntungan, esok belum tentu lagi rezeki menyebelahi mereka.

“Semua orang yang berniaga pasti ada pengalaman yang sama kerana perniagaan ini begitu subjektif, hari ini kita mungkin dapat keuntungan dan esok mungkin tidak,” tambahnya.

Menurut beliau, hari ini banyak impiannya dan isteri telah berjaya dicapai dan fokusnya ketika ini pula ialah untuk merealisasikan impian orang lain, membantu kakitangan MommyHana, begitu juga dengan ejen-ejen yang mereka rasakan turut menjadi tanggungjawab mereka suami isteri untuk berkongsi rezeki.

Hizatulhana pula menyambung, perkara terbaik di dalam MommyHana ialah setiap perkara yang mereka buat akan dikongsi serta mendapat manfaat bersama.

“Saya mahu semua orang dalam MommyHana termasuk pasukan MommyHana Fighters dapat bekalan akhirat dan pada saya, kami berkongsi pahala dengan menjalankan perniagaan ini.”

“Saya pernah baca satu testimoni tentang produk kami apabila pelanggan berkongsi pengalaman gembira mereka apabila anak mereka sudah boleh hafal ayat Quran dan buat solat sendiri.”

“Itu sebenarnya yang kami hendak, matlamat utama kami adalah seperti saranan Datuk Wira Dr. Azizan Osman yang mahu kami menjadi orang yang selalu memberi manfaat,” katanya.

Ibu kepada dua orang cahaya mata itu juga memberitahu, sewaktu kecil beliau tidak pernah berpeluang ke sekolah agama sehingga wujudnya suara-suara sumbang yang mengejeknya.

Tetapi pada hari ini, kejayaannya mengeluarkan produk pendidikan awal Islam untuk kanak-kanak sekurang-sekurangnya menjadi bekalan pahala buat dirinya, suami dan semua yang terlibat.

Mengulas pula penyertaannya dalam RichWorks, Hizatulhana yang memiliki Ijazah Sarjana Pendidikan Awal Kanak-kanak dan kini sedang melanjutkan pengajian bagi mendapatkan Ijazah Doktor Falsafah (PhD) berkata, beliau mula mengikuti kelas Dr. Azizan pada tahun 2010.

“Pada masa itu saya pergi ke kelas fizikal dan itu membuatkan saya dapat ilmu untuk capai apa yang saya mahukan. Banyak ilmu daripada kelas itu yang saya praktikkan sehingga sekarang.”

“Tapi pernah satu ketika saya hanya berguru sekejap sahaja dan berhenti. Itu menyebabkan banyak kegagalan yang terjadi dalam hidup saya.

Selepas itu, kami kembali belajar dengan Dr. Azizan setelah suami saya, Farid selesai menyertai Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) dan Millionaire Marketing Mastery (MMM),” jelasnya.

Sejak 2019, Hizatulhana dan Farid terus konsisten bersama RickWorks kerana menyedari pelajaran atau ilmu yang mereka dapat berbeza dengan apa yang diperoleh di luar.

Menurut Hizatulhana, berkat bimbingan yang betul daripada RichWorks, syarikatnya masih mampu menongkah arus ketika negara ini di bawah Perintah Kawalan Pergerakan (PKP).

“Sewaktu PKP kami masih boleh bertahan, malah, kami mampu memberi bonus kepada MommyHana Fighters. Alhamdulillah, kami juga mampu berkongsi rezeki dan bersedekah pada bila-bila masa.”

“Kami juga mampu melantik dua orang pelakon terkenal tanah air, Amyra Rosli dan juga Nad Zainal, sebagai duta kami dan semua itu dicapai hasil bimbingan Dr. Azizan dan izin Allah SWT,” katanya.

Apa yang lebih membanggakan, MommyHana Creative Sdn Bhd meraih keuntungan jutaan ringgit apabila pada 2020 mereka berjaya mencatat jualan sebanyak RM13.32 juta dan dalam 9 bulan pertama tahun 2021, syarikat itu, mencatat jualan sebanyak RM23.20 juta.

Beliau turut menasihatkan kepada bakal usahawan di luar sana agar segera merebut apa-apa peluang yang ada di depan mata, sebelum peluang yang datang hilang begitu sahaja.

“Jangan terlalu kerap bertangguh. Kalau itu yang diamalkan, mungkin sehingga tua pun anda masih belum bersedia menjadi seorang usahawan. Masa berlalu pantas. Untuk menjadi seorang usahawan, anda perlu bertindak cepat untuk memulakan perniagaan,” katanya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pengalaman lalu buat Farah tekad buktikan kemampuan!

FARAH YUSOFF

babypian

Membesar di sebuah pekan kecil di Mersing, Johor. Farah Yusoff telah dididik oleh kedua orang tuanya untuk hidup berdikari dan setiap perkara yang diinginkannya tidak diperoleh dengan cara mudah.

Mengimbas kembali kehidupannya di negeri selatan Semenanjung tanah air itu sewaktu zaman kanak-kanaknya, pengasas BabyPian Legacy Sdn Bhd itu berkata, ibu dan ayahnya mendidik anak-anak dengan ketegasan.

Maka, walaupun hanya meminta untuk menikmati ayam goreng Kentucky Fried Chicken (KFC), mereka diletakkan dengan syarat-syarat tertentu sebelum ditunaikan permintaan tersebut.

“Saya dilahirkan dalam sebuah keluarga biasa, ibu ayah saya pesara kerajaan. Saya membesar di sebuah pekan kecil di Mersing dan satu-satunya restoran makanan segera yang ada ketika itu di sana ialah KFC.”

“Jadi ibu bapa saya sangat tegas dalam soal ini, mereka kata jika saya mahu makan KFC perlulah mendapat nombor satu dalam peperiksaan ataupun mendapatkan keputusan cemerlang dalam mana-mana mata pelajaran.”

“Jadi, oleh disebabkan saya teringin sangat makan KFC, saya belajar rajin-rajin sehingga berjaya menjejakkan kaki ke universiti,” katanya.

Disebabkan didikan sedemikian, Farah sudah terbiasa apabila beliau mahukan sesuatu, beliau perlu berusaha keras. Itu turut membentuk keperibadiannya menjadi wanita yang cekal serta tidak mudah berputus asa jika berhajatkan sesuatu.

Katanya, beliau berkecimpung dalam dunia perniagaan adalah secara kebetulan kerana mahu memiliki sebuah kereta untuk kemudahannya di universiti pada waktu itu.

“Saya pernah meminta ibu dan ayah saya belikan kereta sewaktu menuntut di Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM), tetapi ibu bapa saya memberikan syarat kalau hendak pakai kereta, bayaran bulanan saya kena bayar sendiri.”

“Jadi masa itu, saya kata pada diri, ‘alamak siapa nak bayar, sedangkan saya masih belajar.’ Kemudian saya berbincang dengan rakan yang kini sudah menjadi suami saya tentang syarat yang ditetapkan oleh ibu bapa saya.”

“Bincang punya bincang, kami membuat keputusan untuk berniaga. Dari situlah bermulanya perjalanan saya sebagai usahawan,” ujarnya.

Menurut Farah, pada waktu itu, beliau sanggup menggunakan wang pinjaman Perbadanan Tabung Pendidikan Tinggi Nasional (PTPTN) dicampur dengan duit biasiswa Jabatan Perkhidmatan Awam (JPA) yang dimiliki teman lelakinya untuk memulakan sebuah perniagaan.

“Jadi, masa itu orang lain gunakan duit PTPTN untuk bayar yuran universiti, saya pula guna duit berkenaan untuk berniaga,” jelasnya.

Namun begitu, tindakan beraninya membuahkan hasil apabila beliau yang menggunakan wang berkenaan untuk menjadi ejen menjual produk menguruskan badan, berjaya meraih pendapatan sebanyak RM40,000 hingga RM50,000.

Sebagai mahasiswa sepertinya, jumlah tersebut amat besar dan ternyata percubaannya itu benar-benar berbaloi.

Sejak itu, Farah tidak lagi menoleh ke belakang, namun, sebelum beliau menubuhkan BabyPian Legacy Sdn Bhd, wanita itu terlebih dahulu menjadi pengasas kepada sebuah produk kosmetik yang diusahakan bersama seorang rakan kongsi.

Lulusan Ijazah Pengajaran Bahasa Inggeris sebagai Bahasa Kedua (TESL) di UKM itu berkata, wang hasil perniagaan yang beliau simpan sejak zaman belajar dimanfaatkannya dengan membuka perniagaan itu sebaik tamat pengajian pada 2016.

Bagaimanapun, langit itu tidak selalu cerah, begitulah juga dengan perniagaan yang diusahakannya selama dua tahun berdepan ujian apabila Farah tidak lagi senada dengan rakan kongsinya.

“Hidup ini tidak selalunya indah. Pada tahun 2018, saya diuji dugaan apabila tidak lagi sependapat dengan rakan kongsi saya kerana misi dan visi kami dalam perniagaan berbeza dan tidak sama.”

“Saya rujuk masalah itu kepada guru saya dan dia kata, ‘Farah kalau awak rasa tak gembira dan penat hendak jaga hati, lepaskanlah sahaja.’ Di atas nasihat itu, saya pun menyatakan hasrat berundur dan bekas rakan kongsi saya itu tanpa ragu-ragu berkata, ‘pergilah.’ Saya pun membalas kata-kata itu dengan berkata, ‘baiklah saya pergi.’”

“Masa itu saya yang telah mendirikan rumah tangga meminta pandangan suami dan suami saya berkata, kita mungkin tinggalkan syarikat yang hasilkan jualan RM200 ribu hingga RM300 ribu sebulan.”

“Tapi kita mungkin akan membuka syarikat yang mampu buat jualan RM1 juta, RM2 juta atau berjuta-juta sebulan,” ujarnya.

Berkat nasihat suami dan memegang kata-kata tersebut, maka bermulalah langkahnya dengan syarikat BabyPian Legacy, yang diusahakannya bersama teman sekampungnya iaitu penyanyi terkenal tanah air, Sufian Suhaimi.

Semasa menunaikan umrah pada penghujung 2019, beliau dan suaminya telah berdoa di depan Kaabah agar segala urusan di syarikat barunya itu dipermudahkan, sekiranya apa yang diusahakan mereka boleh memberikan manfaat.

BabyPian Legacy merupakan sebuah syarikat yang mengeluarkan produk interaktif dan berinovatif tinggi yang berasaskan pendidikan awal kanak-kanak iaitu Zikir Pillow dan Quran Pillow, bantal yang dilengkapi dengan alunan selawat, zikir dan bacaan al-Quran.

Bantal itu katanya adalah untuk kegunaan ibu bapa bagi mendidik anak-anak mereka tentang zikir, selawat dan bacaan al-Quran seawal usia lima tahun dengan alunan suara penyanyi Sufian Suhaimi dan Haqiem Rusli.

“Alhamdulillah, sehingga ke hari ini BabyPian dah nak masuk hampir dua tahun di pasaran. Jadi, sepanjang tempoh itu kami dapat banyak pencapaian, bukan setakat diri saya, tetapi buat pasukan dan juga para pelanggan,” katanya.

Kongsi Farah, perkara yang paling menggembirakannya ialah apabila mendapat maklum balas daripada pelanggan bahawa anak-anak mereka sudah boleh membaca doa, pandai berzikir dan hanya dalam

usia lima hingga ketujuh tahun mampu membaca Ayat Kursi serta hafal Surah Al-Mulk.

Selain itu syarikat mereka juga turut dapat membantu golongan suri rumah menjana pendapatan, malah ada di antara suri rumah berkenaan yang mampu menjadi jutawan dan memiliki pendapatan lima angka sebulan.

Menyentuh penglibatannya dengan RichWorks, beliau yang turut memiliki Ijazah Sarjana dalam Pengajian Perniagaan berkata, banyak ilmu-ilmu baharu ditimbanya daripada syarikat itu, khususnya daripada Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan circle Titan.

Segala ilmu dan tunjuk ajar tersebutlah katanya yang berjaya membawa syarikatnya ke tahap hari ini dan beliau sangat berterima kasih dengan segala tunjuk ajar yang diberikan.

Walaupun baru setahun jagung, BabyPian Legacy kini sudah mampu mencecah jualan yang mencecah jutaan ringgit.

Pada 2020, syarikat itu mencatat hasil jualan produk sebanyak RM5.13 juta dan pada 2021, kadar pendapatan mereka mencecah RM9.4 juta.

“Segala-galanya adalah nikmat daripada Allah SWT. Jaga hubungan kita dengan Allah dan juga dengan manusia. Tuntut dan amalkanlah juga ilmu yang dimiliki dengan sebaiknya. Insha-Allah apa yang dirancang pasti akan berhasil,” kata Farah.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Kesungguhan
dan keberanian
membawa warisan
perniagaan
keluarga bersaing
ke peringkat
lebih tinggi!

SITI AISHA MAT



Status wanita muslimah bukan penghalang untuk Siti Aisha Mat meneruskan warisan perniagaan milik keluarganya bersaing ke peringkat yang lebih tinggi. Bapanya, Mat Jantan telah bertungkus lumus menerajui perniagaan keluarga sejak lebih 30 tahun yang lalu dan kini meletakkan harapan yang tinggi kepada anaknya untuk memikul tanggungjawab tersebut.

Aktiviti perniagaan yang diusahakan dan bakal diwarisi beliau bukannya dalam bidang kosmetik mahupun fesyen yang sering dikaitkan dengan minat kaum wanita, tetapi lubuk perniagaan yang dijalankan ialah pemprosesan baja organik iaitu Milagro. Bukan itu sahaja, beliau juga tekad mengorbankan cita-citanya dalam bidang Ijazah Kejuruteraan Mekanikal di Universiti Putra Malaysia (UPM) yang telah dipelajari sesuai tamat belajar bagi menggalas tanggungjawab mewarisi perniagaan ini.

“Kami melihat terlalu banyak sampah sarap dan lambakan sisa pepejal di tapak pelupusan di Melaka. Jika diteliti angkanya hampir mencecah 1000 ke 1100 tan sehari. Dari masalah itu, kami mula terfikir bagaimana untuk menggunakan masalah yang ada bagi mewujudkan peluang berbisnes. Mulai detik ini kami fikirkan untuk menghasilkan baja organik daripada sisa-sisa buangan tersebut.

Kemudiannya kami terus memikirkan idea tersebut secara lebih serius dan berusaha mencari jalan atau kaedah yang membolehkan sampah sarap ditukarkan menjadi baja. Kami berhasrat untuk mendidik masyarakat menggunakan baja organik berbanding baja kimia yang bukan sahaja menjejaskan kesihatan manusia, malah ia juga turut mencemarkan alam sekitar dan ekosistem lain.

Walau bagaimanapun, hasrat murni kami terbantut kerana kami gagal mendapatkan kelulusan daripada Pihak Berkuasa Tempatan (PBT) untuk mendapatkan bekalan sisa pepejal tersebut secara konsisten. Namun, impian kami ini tidak terhenti begitu sahaja, sebaliknya kami memikirkan idea baru iaitu dengan mencipta baja Milagro daripada bahan tinja ayam (telur), habuk kayu, dan juga smart enzim. Baja Milagro dihasilkan melalui proses penguraian dan pencernaan bahan-bahan tersebut dengan menggunakan smart teknologi dalam tempoh 24 jam yang mana mengambil masa lebih singkat berbanding baja organik lain yang berada di pasaran.

Tanpa diduga perniagaan ini mendapat sambutan yang amat menggalakkan. Namun, atas dasar permintaan yang sangat tinggi, pihak kami menghadapi masalah untuk menawarkan bekalan yang mencukupi kepada keperluan pasaran. Tambahan pula, hampir keseluruhan teknologi yang kami gunakan masih bersifat manual dan semi auto. Hal ini menyukarkan kami untuk memenuhi permintaan pasaran yang terlalu tinggi.”

Ekoran cabaran yang dihadapi serta impiannya untuk melihat produk baja Milagro mampu menembusi dan bersaing di pasaran antarabangsa, Siti Aisha mengambil keputusan untuk mendapatkan bimbingan daripada RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman. Sepanjang menyertai program yang dianjurkan oleh RichWorks, Dr. Azizan telah banyak mengubah cara beliau berfikir dan beliau juga semakin yakin untuk mengendalikan perniagaan milik keluarganya yang telah berusia lebih 30 tahun itu.

Antara ilmu yang diperoleh ialah Dr. Azizan menunjukkan kaedah yang boleh digunakan oleh syarikatnya untuk memasarkan baja Milagro ke pasaran yang lebih luas dan tidak hanya tertumpu di negeri asal sahaja. Memahami keperluan pemasaran semasa, Siti Aisha turut menitikberatkan untuk mengadakan sesi live setiap hari di platform sosial media tanpa henti, malah mengajak setiap ejen yang ada untuk membuat perkara sama bagi menguatkan lagi pemasaran baja Milagro secara dalam talian khususnya. Dr. Azizan juga menekankan tentang kepentingan menubuhkan pasukan yang mantap dalam organisasi syarikat kerana pasukan yang kuat merupakan senjata untuk menggerakkan perniagaan agar dapat beroperasi dengan lancar dan lebih sistematik.

Memang agak sukar juga pada mulanya kerana pasukan yang dimiliki pada peringkat awal adalah sedikit. Menyedari tentang kekurangan tersebut, Siti Aisha terus mengambil langkah drastik dengan mengambil lebih ramai tenaga kerja untuk menyertai pasukannya. Alhamdulillah dengan inisiatif ini, operasi syarikat berjalan dengan lebih lancar dan pengurusan syarikat turut teratur.

Siti Aisha mengakui bahawa banyak masalah dan cabaran yang dihadapi dalam perniagaan dapat diatasi setelah beliau mempelajari selok-belok perniagaan dan mempraktikkan ilmu-ilmu yang telah

dikongsikan dalam program-program yang telah dianjurkan oleh pihak Richworks. Aspek kepimpinan dan pengurusan organisasi berkesan adalah antara ilmu perniagaan yang diterapkannya ke dalam syarikat bagi memastikan operasi syarikat berjalan dengan lebih lancar.

“Dengan berkat hasil bimbingan yang diberikan juga, kami kini berjaya memiliki 9,000 ejen berdaftar di seluruh Malaysia, Brunei dan Singapura. Hari ini, HMJ Biz Point Sdn Bhd berjaya membeli sebuah bangunan baharu yang terdiri daripada empat lot premis kedai tiga tingkat bagi memastikan keselesaan pasukan kami untuk bekerja. Kami juga telah memiliki kilang baru yang lebih kondusif. Kini, kami mampu memproses sehingga 4.5 tan baja sehari. Sepanjang 4 tahun Milagro beroperasi, sebanyak lebih 1 juta pek Milagro telah berjaya dimiliki oleh rakyat Malaysia khususnya. Hal ini menggambarkan bahawa Milagro telah menyebarkan manfaat kepada hampir seluruh masyarakat Malaysia dalam bercucuk tanam.”

“Selain berjaya memasarkan produk baja Milagro ke seluruh negara, perkara yang turut menggembirakan ialah apabila kami dapat membantu lebih ramai orang menjana pendapatan dengan menjadi ejen syarikat kami. Hal ini adalah antara perkara penting yang dipelajari dan ditekankan dalam program yang dianjurkan oleh RichWorks iaitu untuk berjaya dalam perniagaan, kita perlu memastikan setiap apa yang dilakukan dapat memberikan manfaat kepada orang lain,” jelasnya.

Siti Aisha amat berterima kasih kepada RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman atas segala tunjuk ajar yang diberikan selama ini sehingga beliau berjaya mengendalikan syarikat dengan lebih berjaya. Beliau juga melahirkan penghargaan kepada circle Titan yang selama ini telah banyak membantunya membangun dan memajukan perniagaan yang dijalankannya.

Hasil jualan syarikatnya pada tahun 2020 amatlah memberangsangkan apabila berjaya meraih keuntungan sebanyak RM4.04 juta dan jumlah itu terus meningkat naik pada tahun 2021, dengan nilai perolehan yang mencecah angka RM12 juta.

Syarikat ini juga turut menerima beberapa anugerah dan pengiktirafan, antaranya ialah Asia Honesty Award daripada Asia Excellence Entrepreneur Federation (AEEF) pada Disember 2018, Brand Recognition

daripada RichWorks pada Februari 2019, Anugerah Emas bagi kategori Produk, dan Anugerah Cemerlang bagi kategori Produk Hijau sempena Anugerah Hijau Negeri Melaka daripada Perbadanan Teknologi Hijau Melaka pada 18 Oktober 2019.

Selain itu, pihak syarikat ini juga sering dijemput untuk memperkenalkan baja Milagro di dalam segmen-segmen tertentu seperti di TV Alhijrah pada Oktober 2019 dalam segmen Assalamualaikum, RTM TV1 pada Ogos 2020 dan November 2020 dalam segmen Selamat Pagi Malaysia, siaran radio Melaka FM pada Mac 2019, iklan (jingle lagu Milagro) di siaran radio Sinar FM pada Mac 2021, dan artikel Milagro di majalah Impiana pada April 2018 bertajuk, "Hasilkan sendiri sayuran organik dengan Milagro" serta di akhbar Harian Metro pada Jun 2018 bertajuk, "Jana Bumi Lebih Sihat".

"Alhamdulillah atas segala kejayaan yang dikecapi ini. Masih banyak lagi sebenarnya kejayaan yang perlu kami capai. Saya berdoa semoga suatu hari nanti lebih banyak produk yang bermanfaat untuk masyarakat dapat dihasilkan oleh syarikat kami.

"Saya juga berharap pada suatu masa nanti syarikat dan produk kami mampu disenaraikan dalam Bursa Saham Kuala Lumpur dan Insya-Allah, dapat menembusi pasaran antarabangsa," kata Siti Aisha.

Melihat kejayaan syarikat HMJ Biz Point Sdn Bhd, jelas terbukti bahawa dengan adanya impian, kesungguhan, keberanian, dan kecekalan untuk belajar serta pasukan yang kuat mampu untuk menjadikan seseorang usahawan itu berjaya menggapai cita-cita dalam perniagaan!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Rasa diri pandai akibatkan bisnes musnah berkecai!

MOHD FAIRUS JALI



Peristiwa pahit yang dilalui Mohd Fairus Jali, pemilik butik pakaian muslimah, Adel Adyana Elegance dalam kisah ini, wajar untuk anda jadikan iktibar dan pengalaman.

Beliau yang seorang jurutera di sebuah syarikat cari gali minyak, pernah kerugian sebanyak RM530 ribu semasa mula-mula berniaga, akibat tiada ilmu perniagaan.

Namun beliau bangkit dan mula mencari ilmu dalam perniagaan, dan akhirnya beliau berjaya membina empayarnya sendiri!

Menceritakan dari awal penglibatannya dalam perniagaan, Fairus berkata, beliau dan isterinya bercadang untuk memiliki sebuah perniagaan sendiri yang boleh dijadikan 'back up' sekiranya terjadi apa-apa pada kerjaya dan pendapatan bulanan mereka.

Ekoran itu, beliau membuat pinjaman di beberapa buah bank yang keseluruhannya bernilai kira-kira RM350 ribu bagi membuka sebuah butik menjual pakaian muslimah pada tahun 2015.

Namun demikian, wang tersebut habis digunakan dalam menguruskan perniagaannya dan beliau masih perlukan sumber kewangan untuk menampung operasi butik, yang menyebabkan beliau menjual pula rumahnya untuk mendapatkan wang.

"Hasil jualan rumah, saya gunakan lagi RM180 ribu untuk perniagaan saya. Tetapi wang itu juga habis begitu sahaja kerana saya gagal menguruskan kewangan dengan baik," katanya yang telah melabur kira-kira RM530 untuk perniagaannya itu.

Namun pada masa itu, beliau sendiri sebenarnya masih tidak begitu pasti mengapa perniagaannya tidak boleh menjana keuntungan sedangkan beliau sendiri telah melabur begitu banyak wang bagi memajukannya.

Disebabkan wang yang diperuntukkan untuk modal perniagaan sudah habis, Fairus akhirnya terpaksa menutup butiknya kerana tidak lagi mampu untuk menampung kos operasi, sewa kedai dan membayar gaji pekerja.

Lebih pilu, beliau juga terhimpit dengan hutang pelbagai bank yang perlu dibayarnya setiap bulan dengan gajinya sendiri. Ingatkan perniagaan

butik itu mampu memberi pendapatan tambahan, tetapi dia pula yang terpaksa mengorbankan wangnya sendiri!

“Akibat kegagalan itu, saya diserang panic attack yang sangat teruk. Selama setahun juga saya berhenti berniaga kerana penyakit itu,” katanya.

Pada tahun 2019, Fairus mula menyedari bahawa masalah utama dalam perniagaannya ialah kerana beliau tidak mempunyai ilmu berniaga. Apabila itu berlaku, perniagaannya tidak mempunyai hala tuju kerana beliau sendiri tidak tahu bagaimana untuk membawa perniagaannya itu ke arah yang boleh membuatnya lebih maju.

Setelah menyedari kelemahannya itu, Fairus terfikir untuk menuntut ilmu di RichWorks dan beliau menyertai program SPIRE pada Disember 2019.

“Start daripada join SPIRE tu, saya diajar tentang bisnes dengan lebih mendalam. Bukan setakat setiap bulan atau minggu, Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks memberikan saya ilmu hampir setiap hari.”

“Antara ilmu paling penting yang saya pelajari ialah tentang leadership. Lepas tu saya juga belajar tentang costing dan cash flow. Semua aspek tentang perniagaan diajar.”

“Malah saya juga dibimbing cara untuk comply dengan peraturan yang berkaitan dengan pengurusan sumber manusia, Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN), Jabatan Buruh, dan begitu juga tentang aspek kewangan dan sebagainya,” jelas beliau.

Hasil daripada program yang disertainya itu, beliau segera bertindak memperbetulkan semula kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam perniagaan baharunya, yang juga sebuah butik pakaian.

Menurutnya, ilmu lain yang bermanfaat diterimanya ialah tentang kepentingan membina pasukan dalam perniagaan iaitu setiap bahagian dalam syarikat perlu dibentuk sebagai satu pasukan, yang diketuai oleh seorang pemimpin atau key leader.

Pemimpin pasukan pula harus dibekalkan dengan ilmu pengetahuan dan kemahiran agar mereka berupaya menguruskan ahli-ahlinya bagi memastikan operasi syarikat dapat dijalankan dengan lancar dan berkesan.

Apabila perkara itu dilaksanakan katanya, syarikat akan menjadi kukuh dan stabil kerana setiap key leader berupaya memainkan peranan mereka untuk membangunkan dan memajukan syarikat.

“Akhirnya apabila saya mula perbaiki semua ini, termasuklah memperbaiki diri saya sendiri dari aspek leadership, dalam tempoh 6 bulan sahaja syarikat saya mula mendapat keuntungan.” “Saya juga sudah boleh membuat simpanan yang jumlahnya agak significant dan saya sangat bersyukur. Malah, saya juga sudah boleh menerima gaji daripada syarikat saya dan jumlahnya lebih besar berbanding gaji saya bekerja di Petronas,” kata beliau.

Selepas menyertai SPIRE ujarnya, beliau menyertai pula Mentoring Titan dan ilmu yang diperolehnya daripada Dr. Azizan dan RichWorks disifatkannya lebih ‘dahsyat’.

Pada tahun 2020, Fairus memberitahu bahawa hasil jualan syarikatnya mencapai RM3.2 juta dan dalam tempoh 9 bulan pertama 2021, syarikatnya telah meraih jualan bernilai RM5.6 juta.

Ditanya mengapa beliau sehingga kini masih mahu menuntut ilmu dengan RichWorks sedangkan beliau adalah seorang yang profesional yang berjaya di sebuah syarikat cari gali minyak yang besar dan terkenal, beliau menjawab:

“Saya adalah seorang graduan engineer. Jadi saya ingat saya ini pandailah berniaga. Rupa-rupanya bisnes adalah set knowledge yang berbeza bagi seorang engineer seperti saya. Jadi ilmu yang saya belajar sebagai engineer bila saya gunakan dalam bisnes memang tak boleh pakailah.”

“Bila saya cuba apply dulu, apa yang saya dapat ialah saya banyak bazir masa, tenaga dan wang. Banyak sangat benda yang saya buat salah sebelum ini. Jadi dalam berniaga ini, kita perlu belajar dari awal lagi dan terus belajar tanpa henti,” katanya.

Ini kerana jelasnya, ilmu perniagaan sangat luas dan berbeza. Sebagai contoh ujarnya, ilmu berniaga yang perlu dipraktikkan semasa Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang diperkenalkan kerajaan pada tahun 2020 adalah berbeza dengan sebelum PKP.

Menurutnya juga, Dr. Azizan dan RichWorks sentiasa berada di hadapan dan apabila ada ilmu baharu, ia akan segera disalurkan kepada para peserta dalam program-program yang dianjurkan.

“Sebab itu sebagai peniaga, kita perlu update ilmu kita dan bukan main hentam sahaja,” kata Fairus.

Beliau juga menyatakan, beliau sangat bersyukur kerana berada dalam circle Titan kerana usahawan-usahawan lain dalam circle itu sentiasa membantu dan berkongsi ilmu serta tips-tips perniagaan.

Jika tidak berada dalam Titan katanya, beliau percaya yang beliau masih menghadapi masalah yang sama iaitu tidak dapat memajukan perniagaan butiknya dan terpaksa menggunakan gajinya sendiri untuk menampung kos perniagaan yang dijalankan.

Adel Adyana Elegance kini mempunyai beberapa cawangan di Johor, Selangor dan Terengganu, dengan kira-kira 2000 dropshippers!

Kisah ini jelas membuktikan bahawa kegagalan lalu bukan bermaksud kegagalan selamanya, namun apa yang penting ialah usaha menuntut ilmu dalam perniagaan tidak boleh dipandang enteng jika ingin menjadi usahawan berjaya, apatah lagi bergelar seorang jutawan!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Norrizan tepis sindiran tumpang tuah perniagaan keluarga

NORRIZAN NASIR



Kejayaan Norrizan Nasir pada hari ini adalah berkat kerja kerasnya dan beliau berasa sangat puas kerana berjaya menepis kata-kata sindiran saudara-mara yang tidak yakin dengan kemampuannya membina perniagaan sendiri tanpa bantuan keluarga.

“Saya masih ingat sehingga kini kata-kata sindiran daripada beberapa saudara-mara saya, mereka berkata, kau tak akan boleh berjaya dengan titik peluh kau sendiri, kau tu hanya bergantung harap kepada perniagaan keluarga kau sahaja.”

“Sehingga ke hari ini walaupun saya telah membuktikan kata-kata sindiran itu tidak benar sama sekali, tetapi saya masih ingat apa yang mereka katakan,” kata pengasas bersama Khaizan Empire Sdn Bhd, sebuah syarikat yang menjual pakaian buat kaum muslimah.

Norrizan yang berasal daripada latar belakang keluarga berniaga, sejak kecil telah didedahkan dengan perniagaan milik ibu dan ayahnya yang membuka kedai pakaian di Kota Tinggi, Johor.

Sebaik menamatkan persekolahannya di peringkat Sijil Pelajaran Malaysia (SPM), Norrizan mula berjinak-jinak dalam dunia perniagaan apabila membantu di kedai ibu dan bapanya.

“Masa itu, saya membantu di kedai ibu bapa di sekitar Kota Tinggi untuk meraih pengalaman,” katanya.

Bagaimanapun, selepas mendirikan rumah tangga, Norrizan mula berdikari dengan membuka kedai sendiri bersama suaminya.

Pada masa itu, beliau dan suami menjalankan perniagaan mereka secara offline sahaja dengan menjual pakaian seperti kain pasang, baju kurung, baju melayu, telekung, kain batik, kain pelikat dan tudung.

“Saya dan suami menubuhkan jenama Khaizan dan berniaga secara offline kerana kami tak tahu mengendalikan perniagaan secara dalam talian.”

“Kami juga tidak tahu langsung soal pemasaran. Kami laki bini bekerja siang dan malam dengan hanya menunggu pelanggan datang berkunjung ke kedai kami.”

“Pekerja pun saya pinjam daripada mak saya sebab saya tidak percaya

dan juga tidak berani hendak ambil pekerja sendiri. Dengan bantuan pekerja mak saya inilah perniagaan kedai kami dapat dijalankan,” ujarnya. Norrizan juga mengakui, oleh kerana dia kurang pengetahuan dalam ilmu perniagaan, maka konsep perniagaan mereka juga lebih banyak dipengaruhi oleh ibu dan bapanya iaitu mengikut cara orang lama.

“Cara orang lama memang tidak ada sistem dan saya terikut-ikut dengan cara tersebut. Saya berniaga dengan kaedah yang lebih kurang sama dengan ibu bapa saya,” tambah beliau.

Norrizan juga mengakui semasa di peringkat awal beliau dan suami berniaga, keuntungan mereka adalah bergantung kepada hasil jualan yang dibuat di sepanjang bulan Ramadhan.

“Biasanya dalam bulan puasa, jualan akan mencanak naik. Masa itu kami buat jualan untuk cover setahun.”

“Jadi, setiap kali tiba bulan puasa, kami memang tidak menang tangan. Saya tidak ada langsung masa untuk keluarga sebab fokus hanyalah kepada jualan.”

“Kedai kami beroperasi dari pukul 9 pagi hingga 12 tengah malam. Cara kami berfikir mudah, tunggu bulan puasa barulah buat duit betul-betul sebab untungnya boleh cover bulan-bulan lain,” katanya.

Kesibukan berniaga dalam bulan Ramadhan juga membuatkan Norrizan dan suami tidak dapat melaksanakan ibadah dengan sempurna dan jarang sekali mereka dapat solat tarawih dan berbuka puasa bersama keluarga.

“Memang seronok bila bulan Ramadan tiba sebab di situlah kami boleh membuat untung. Tapi yang tak seronoknya pula ialah dari segi masa dan tenaga. Orang lain dapat berbuka puasa dan bertarawih dengan keluarga, tetapi kami sehingga ke lewat malam pun masih di kedai,” katanya.

Disebab cara mereka berniaga masih ditakuk lama, perniagaan mereka tidak dapat berkembang.

Bagi meningkatkan hasil jualan kedai yang sangat perlahan, Norrizan turut mengambil inisiatif menjual baju kurung, tudung dan sebagainya di gerai pasar pagi, bermula dari awal pagi sehingga ke tengah hari.

“Memang sangat memematkan cara kami berniaga. Buka kedai dan dalam masa sama berniaga pula di pasar pagi. Semuanya dilakukan dengan bantuan pekerja mak saya,” katanya.

Suatu hari, pasangan suami isteri ini menyedari yang perniagaan mereka tidak memberi pulangan yang diharapkan dan mereka cuba pula beralih angin dengan menjadi pembekal kain pasang.

“Untuk mendapatkan pendapatan yang lebih banyak, kami mula mengedarkan kain pasang. Kami menjualnya mengikut ukuran satu kayu kain. Kami jual dalam jumlah yang banyak.”

“Bayangkan, selama dua tahun selepas itu kami bekerja 24 jam sehari. Kalau ada pesanan waktu malam, kami hantar juga kepada pelanggan pada malam tu,” kata Norrizan.

Meskipun perniagaan kain pasang mereka berjalan lancar, namun mereka membuat satu kesilapan!

Mereka membenarkan pelanggan berhutang dan pelanggan yang berhutang itu pula turut melibatkan saudara-mara mereka!

Akibatnya, mereka mengalami kerugian yang bukan sedikit dan nilai hutang yang tidak dibayar pelanggan mencecah hampir RM650,000!

Disebabkan itu juga, hubungan mereka dengan saudara-mara yang berhutang turut menjadi renggang, terutamanya anak apabila mereka pergi mengutip hutang.

“Bila mereka tak nak bayar, kami suami isteri pula yang bergaduh, katanya.

Kepayahan Norrizan dan suami akhirnya berada di kemuncak apabila mereka terpaksa pergi ke Dungun, Terengganu hanya semata-mata hendak mengutip hutang.

Semasa dalam perjalanan ke negeri semenanjung Pantai Timur itu, mereka telah terlibat dalam satu kemalangan jalan raya yang menyebabkan kereta mereka mengalami kerosakan teruk.

“Kemalangan itu berlaku mungkin sebab kami yang memandu bergilir-gilir terlalu penat. Lagipun masa keluar dari rumah, kami berada dalam keadaan tertekan kerana kami terpaksa pergi ke Dungun semata-mata untuk mengutip hutang,” katanya.

Namun, jika mereka membiarkan hutang yang tertunggak tidak dibayar oleh pelanggan, perniagaan mereka akan lumpuh dan sebab itulah mereka terdesak mengejar hutang.

Kemalangan itu bagaimanapun seperti menjadi peluang kedua untuk dirinya apabila beliau mula terfikir untuk memperbaiki dirinya sendiri serta kelemahan yang ada dalam perniagaan yang mereka usahakan.

“Saya berjanji dengan diri untuk berubah dan memperbaiki cara kami menguruskan perniagaan. Saya mahu melihat perniagaan kami berjaya. Saya berharap masalah aliran tunai yang mungkin boleh menyebabkan perniagaan kami ditutup tidak lagi terjadi,” katanya.

Setelah berjanji kepada dirinya sendiri untuk berubah, Norrizan berusaha mencari ilmu untuk memajukan perniagaannya dan akhirnya bertemu RichWorks.

Setelah itu, beliau mendaftar dan menyertai program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) sebanyak tiga kali, sebelum menyertai Titan.

“Saya menyertai program RichWorks kerana syarikat itu adalah antara yang paling dikenali di Malaysia apabila melibatkan ilmu perniagaan.”

“Paling mengujakan ialah apabila ramai usahawan berjaya yang ada di Malaysia adalah dibimbing oleh RichWorks, terutamanya oleh Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman,” kata beliau.

Sejak beliau belajar selok-belok perniagaan bersama RichWorks, Norrizan berkata, terlalu banyak peningkatan yang berlaku pada syarikatnya, Empire Khaizan yang kini memberi tumpuan kepada perniagaan menjual pakaian muslimah.

Pada tahun 2020, Empire Khaizan berjaya mencatat hasil jualan sebanyak RM6.6 juta dan pada 2021, nilai itu terus meningkat kepada RM13.6 7 juta.

Norrizan dan suaminya kini sudah boleh tersenyum lebar dengan kejayaan perniagaan mereka dan hari ini, mereka telah memiliki 9 lot kedai, 2 pejabat dan 7 gudang, selain menggaji seramai 60 orang kakitangan.

Norrizan juga turut berjaya membeli dua buah rumah di Kota Tinggi dan Johor Bahru serta kenderaan pelbagai guna (MPV) jenis Toyota Alphard yang diimpikannya!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tinggalkan kerjaya jururawat demi Kaifiyyah

SITI KHADIJAH ABDUL AZIZ

KAIFIYYAH

Sebelum bergelar seorang usahawan, Siti Khadijah Abdul Aziz memiliki pekerjaan tetap sebagai jururawat di sebuah hospital kerajaan di Singapura.

Bekerja sebagai jururawat bukanlah pilihan hati, tetapi atas dasar menurut kata ayahnya yang mahu beliau menjadi seorang jururawat.

“Saya bekerja sebagai jururawat sebelum menjadi usahawan. Saya memang tak minta untuk menjadi jururawat, tapi ayah saya yang mahu saya memilih kerjaya tersebut,” kata pengasas Kaifiyyah Pte Ltd itu sewaktu membuka bicara tentang latar belakang pekerjaannya sebelum bergelar usahawan.

Mengimbas kembali sewaktu di awal pembabitan dalam bidang perniagaan, Siti berkata, beliau memulakan perniagaan pada 2013, tetapi hanya menjual pakaian muslimah seperti tudung, tanpa ilmu dan kefahaman yang baik terhadap bidang keusahawanan.

“Masa itu, saya ikut-ikutan orang berniaga, orang jual tudung saya pun jual tudung. Saya lakukan tanpa ilmu perniagaan, sehinggakan Datuk Wira Dr. Azizan Osman pernah berkata berniaga bukan macam itu.”

“Saya banyak bertanya pendapat, kepada orang yang tak pandai berniaga pun saya tanya. Tetapi malangnya semuanya beri jawapan yang tidak menyokong. Macam ayah saya, terang-terangan mengatakan kita bukan orang berniaga, jadi jangan berangan,” ujarnya.

Wanita kelahiran Temasek itu mengakui beliau tidak langsung memiliki latar belakang dalam bidang keusahawanan dan perniagaan bukanlah jurusan yang dipelajarinya semasa di kolej. Beliau ke sekolah kejururawatan kerana menurut kehendak ayahnya yang mahu melihat anaknya itu bergelar jururawat.

“Saya terpaksa turutkan sebab saya tiada pilihan kerana ayah saya yang suruh saya ambil jurusan kejururawatan. Niat hati hendak gembirakan ayah, maka saya turutkan sahaja. Kemudian, saya mula bergelut dengan keadaan sebab saya tak minat dengan dengan kerjaya itu. Bukan karier jururawat ni tak bagus cuma saya memang tak minat,” jelas Siti.

Selepas mendirikan rumah tangga dan memiliki anak, Siti semakin tidak betah dengan pekerjaannya itu, lebih-lebih lagi fokusnya kini tertumpu kepada zuriatnya.

Beliau merasakan segala urusannya perlu diselesaikan di rumah, jadi Siti mula mencari peluang bagaimana untuk menambah pendapatan hanya dengan bekerja dari rumah.

“Sambil saya membesarkan anak, saya bergelut dengan masalah kewangan kerana saya tak tahu menguruskannya. Pada masa itu, dalam fikiran saya berniaga adalah satu-satunya jalan saya boleh menambah pendapatan,” katanya.

Memikirkan tentang minatnya itu, Siti mula menimbangkan keputusan untuk berhenti kerja ditambah pula dengan masalah rakan sekerja yang tidak sehaluan, akhirnya Siti nekad untuk berhenti kerja.

Siti mula mengorak langkahnya berniaga dan berusaha mencipta jenama sendiri dengan menjual pakaian muslimah.

“Apabila saya dah berhenti kerja, saya mula berniaga dengan memperkenalkan jenama sendiri. Masa itu saya memang sukakan benda-benda glamour ni, jadi bila orang tahu jenama saya, dalam hati saya sangat teruja tapi malangnya keluarga terdekat sering memerli dan tidak memberi sokongan,” jelasnya.

Namun, Siti tidak mudah berputus asa, beliau terus berkayuh tanpa mengenal erti penat lelah dari 2013 hingga 2019.

Katanya, pada waktu itu, beliau tidak peduli dengan dinding yang dilanggar, walaupun kepalanya sendiri berdarah, tetap dihantuk juga kepalanya ke dinding.

Siti juga tidak kisah berhutang, janji dapat meneruskan perniagaannya, walaupun beliau sendiri tidak tahu ke mana arah tujuannya.

“Saya memang banyak berhutang, entah macam mana saya pandai sangat meminjam wang, I pun saya tak tahu. Saya cakap saya nak buat berniaga sedangkan saya tak tahu pun macam mana arah tujuan saya, ilmu pemasaran lagilah saya tak tahu.”

“Cubalah anda bayangkan, usaha saya selama ini berakhir dengan perasaan keluarga yang kecewa terhadap tindak-tanduk saya sekali gus, buat mereka hilang kepercayaan terhadap saya. Ayah kata, bila dia sudah tiada lagi di dunia ini, mungkin saya masih terumbang-ambing

mencari arah tuju. Sungguh, saya tidak sanggup melihat kekecewaan ayah saya,” katanya dalam nada sebak.

Sehinggalah masuk tahun 2020, seorang rakan yang merupakan anggota Titan mengajak Siti menyertai RichWorks.

“Saya lihat rakan saya itu perniagaannya sangat bagus, malah, dia seorang yang merendah diri dan bila dia ajak saya belajar dengan doc (Dr. Azizan), masa itu saya memang tak faham apa yang dia katakan.”

“Sebenarnya pada waktu itu dalam tahun 2019, saya dah kembali bekerja sebagai jururawat. Masa itu saya dah berputus asa,” ujarinya.

Dengan emosi yang kurang stabil dan keadaan kehidupan yang mendesaknya untuk bekerja semula, Siti telah berputus asa untuk mengejar impiannya sebagai peniaga kerana baginya kebahagiaan dan restu keluarga lebih utama.

“Saya rasa saya selalu betul. Saya jadi ibu yang mementingkan diri sendiri, saya dibebani hutang yang banyak, jadi saya terpaksa masuk kerja semula. Saya betul-betul pokai ketika itu,” katanya.

Walaupun begitu, dengan sisa-sisa harapan yang masih tinggal, Siti gagahkan hati untuk pergi ke Shah Alam bagi menyertai program Nak Ubah Hidup (NUH) anjuran RichWorks pada Januari 2020.

“Masa itu, saya dah tak ada duit untuk naik kapal terbang. Saya ambil bas dari Singapura ke Kuala Lumpur dan menaiki grab ke Shah Alam. Saya bagi tahu diri saya sendiri, saya perlu belajar! Masa itu saya dah buang masa lampau saya,” tegasnya.

Memikirkan tentang hutangnya yang bertimbun iaitu sebanyak SGD100,000 (RM307,953), Siti sedar hala tuju dirinya perlu diperbetulkan.

Bagaimanapun, tidak lama selepas itu, Covid-19 melanda dunia dan Malaysia menutup pintu sempadan, begitu juga dengan Singapura.

Namun, ada hikmah di sebalik musibah yang menimpa, Siti masih boleh meneruskan pembelajarannya bersama RichWorks menerusi kelas dalam talian.

“Walaupun semua orang susah ketika Covid-19, tetapi saya bersyukur kerana saya tak perlu lagi ke Shah Alam. Semuanya secara dalam talian sahaja,” ujar Siti.

Sejak mempelajari selok-belok perniagaan bersama RichWorks dan bimbingan daripada Dr. Azizan, Siti berjaya bangkit daripada kekecewaannya berniaga.

Beliau mula menyertai program SPIRE yang mana telah membantunya mengubah hala tuju perniagaan yang diusahakan sehingga berjaya melangsaikan hutang hanya dalam tempoh enam bulan.

“Saya tak pernah nampak angka juta dalam akaun saya. Alhamdulillah saya berjaya capai RM1 juta pertama. Malah keluarga secara perlahan-lahan mula menerima hakikat saya kembali berniaga,” jelas beliau yang kini berjaya menyertai program Titan.

Kini, Siti sudah boleh berbangga dan tampil yakin di depan keluarga dengan hasil jualan syarikatnya. Pada 2020, syarikatnya berjaya mencapai keuntungan RM1.1 juta, manakala pada 2021 Kaifiyyah Pte Ltd mencatat peningkatan perolehan sebanyak RM4.04 juta.

Beliau juga sudah mampu memiliki pejabatnya sendiri dan mampu mengupah tujuh orang kakitangan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tekad ubah kehidupan selepas pemergian ayah

NUR HIDAYATI AHMAD BARUDIN

SAHABAT
eNUUR

Kehilangan ayahanda tercinta yang pergi menyahut seruan Ilahi pada 2019, benar-benar telah membuat Nur Hidayati Ahmad Barudin tersentak dan diselubungi dengan perasaan bersalah kerana dia tidak sempat memberi kesenangan hidup kepada lelaki itu yang selama ini menjadi tulang belakang buat keluarganya.

“Pada Jun 2019, saya benar-benar diuji oleh Allah SWT. Allah ambil keramat hidup saya, Allah pinjamkan abah sekejap sahaja.”

“Fikiran saya ligat memikirkan, kasih sayang abah telah tiada namun hati kena cekal. Saya tak boleh lemah semangat Saya mesti bantu mak, saya mesti bantu adik beradik,” katanya mengimbas kembali sewaktu beliau bangkit memperbaiki taraf hidup keluarganya menerusi perniagaan Sahabat Enuur iaitu perusahaan al-Quran tagging.

Pengasas Enuur Sdn Bhd itu berkata, disebabkan rasa bersalah kerana gagal memberikan yang terbaik kepada abahnya sewaktu hayatnya masih ada, beliau memasang tekad untuk memajukan perniagaannya agar usaha itu dapat membantu ibunya yang hanyalah seorang suri rumah, serta adik-beradiknya yang masih belajar.

Menurut Hidayati, keluarganya agak susah kerana sebelum itu hanya abahnya seorang yang bekerja dan menanggung mereka.

“Saya masih ingat lagi, selepas balik kerja, arwah abah saya akan turun ke bendang untuk usahakan tanaman padi. Lepas itu dia akan pergi menoreh getah dan dia juga pelihara itik agar telurnya dapat dijual.”

“Jarang sekali saya nampak arwah abah saya berehat. Sehingga ke akhir hayatnya pun beliau masih lagi bersusah payah mencari nafkah untuk kami sekeluarga.”

“Sekarang bila arwah abah dah tiada, saya berazam untuk bantu keluarga kerana saya tak nak mak saya jadi petani seperti abah dahulu. Saya tak nak mak bersusah payah lagi,” ujarnya.

Berkenaan penglibatannya dalam perniagaan, Nur Hidayati berkata, beliau sebenarnya pernah menjual bermacam-macam produk seperti makanan sunnah, telekung, kopi, pekasam dan pakaian muslimah.

Tapi semuanya tidak menjadi dan ibarat membuang masa kerana

beliau gagal meraih pendapatan yang secukupnya bagi menyenangkan keluarganya.

“Saya bermula dengan dropship, saya pernah berniaga dalam talian dan juga offline. Saya juga pernah buka gerai di depan masjid, di universiti, di dalam dan juga di luar Kelantan, malah saya juga pernah buka gerai menjual kopi di Maeps, Serdang, Selangor. Tapi semua usaha itu tidak menjadi,” ujarnya.

Pada tahun 2017 iaitu dua tahun sebelum arwah abahnya meninggal dunia, Nur Hidayati mendapat idea untuk membantu umat Islam membaca dan khatam al-Quran dengan lebih cepat dan mudah.

Ekoran itu, pada tahun yang sama, beliau mendaftarkan sebuah syarikat sendirian berhad dengan tujuan untuk memasarkan produk yang dikenali sebagai al-Quran tagging.

Melalui produk yang dikeluarkan oleh syarikatnya iaitu Enuur, aktiviti membaca al-Quran akan menjadi lebih seronok, sekaligus dapat membantu umat Islam untuk khatam dalam tempoh hanya sebulan.

Malangnya, Hidayati pada awalnya gagal menguruskan perniagaannya itu dengan baik sehingga beliau banyak berhutang dengan suami, ibu mertua dan juga adik beradiknya.

Hidayati juga tidak mampu menikmati gajinya sendiri kerana terpaksa menggunakan wang tersebut untuk dijadikan sebagai pusingan modal.

“Masa tu, saya juga tak dapat nak beri duit bulanan kepada mak dan arwah abah. Saya rasa saya seorang anak yang teruk. Saya juga jarang bagi hadiah kepada arwah abah dan apabila abah telah tiada, saya belajar untuk menghargai keluarga dan insan di sekeliling saya,” katanya.

Lantaran hal itu juga, Nur Hidayati ingin bangkit bagi membantu mak dan ahli keluarganya selain menyelesaikan hutangnya yang bertimbulan yang sebelum ini dipinjamnya sebagai modal bagi mengusahakan perniagaan.

“Saya berhutang dengan suami, adik beradik dan mertua sehingga lima angka untuk buat pusingan modal. Tapi apa yang berlaku, perniagaan

saya tidak ada untung, walaupun saya sendiri tak pernah mengambil gaji dari perniagaan saya. Saya betul-betul malu dengan keluarga saya dan mertua kerana saya banyak menyusahkan mereka,” katanya.

Menceritakan kisahnya dengan lebih terperinci, Nur Hidayati memberitahu bahawa pada 2018, beliau menumpukan fokusnya kepada produk syarikatnya iaitu al-Quran tagging dan bukan lagi sibuk dengan produk-produk lain.

Hasil kerja kerasnya, sambutan pelanggan dan ejen ke atas produknya adalah sangat baik sehinggakan beliau meraih hasil jualan bernilai RM1.8 juta

“Walaupun banyak produk terjual, tetapi syarikat sebenarnya tidak untung. Saya sendiri sampai takde duit nak isi minyak kereta dan terpaksa pinjam daripada mertua,” katanya sedih.

Setelah pemergian abahnya pada 2019, di situlah baru Nur Hidayati sedar bahawa dirinya perlu berubah serta mencari jalan untuk memperbetulkan caranya mengurus syarikat.

Beliau kemudiannya menyertai RichWorks dengan harapan untuk membangunkan semula perniagaannya dengan cara yang betul dan berkesan.

Semasa menyertai beberapa program RichWorks dan mendapat bimbingan daripada Datuk Wira Dr. Azizan Osman, beliau sedar akan kelemahan dan kesilapan yang dilakukannya dalam perniagaan.

Paling ketara katanya ialah beliau tidak mempunyai ilmu kepimpinan dalam mentadbir syarikat mahupun mengurus kakitangannya

“Cara saya memimpin dalam syarikat agak lemah. Sebab saya tak pandai cakap dan saya juga tak pandai mempengaruhi pasukan.”

“Kesannya, pasukan keluar masuk sesuka hati. Jualan juga tersekat dalam tempoh yang lama. Nampak sahaja jualan macam tinggi, tetapi hakikatnya syarikat tiada simpanan,” ujarnya.

Selain itu, beliau juga mengakui yang sebelum ini beliau tidak tahu tentang penetapan harga, cara membimbing ejen, malah syarikatnya juga tidak memiliki visi dan misi yang jelas.

Namun semua itu katanya telah beliau atasi hasil daripada tunjuk ajar dan bimbingan yang diterimanya di RichWorks.

“Pada tahun 2020, syarikat saya berjaya menghasilkan jualan yang bernilai RM5.75 juta, manakala pada suku ketiga tahun 2021, jualan syarikat mencecah RM8.72 juta,” ujarnya.

Nur Hidayati berkata, di saat beliau gigih membangunkan lagi perniagaannya, beliau juga mahu membalas budi kakitangan yang selama ini setia dengan syarikatnya.

Walaupun mereka tidak sedarah dengannya, namun beliau juga ingin melihat kehidupan mereka bertambah baik.

“Insya-Allah saya nak bantu mereka memiliki kenderaan dan rumah sendiri suatu hari nanti.”

“Kalau boleh, saya juga nak taja mak dan ayah kakitangan saya pergi menunaikan umrah,” katanya lagi.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pernah dihina dan hidup melarat, kini miliki kolej sendiri!

SHAHAWATI UMAR



KOLEJ ANTARABANGSA INOVATIF
INNOVATIVE
INTERNATIONAL COLLEGE

Tidak sahaja gagal dalam perkahwinan dan terpaksa membesarkan dua orang anaknya secara bersendirian, Shahawati Umar turut pernah dibuang dari sebuah universiti awam selepas belajar selama enam tahun sedari Asasi Sains dan Fakulti Sains.

Keadaan itu menyebabkannya mengalami kemurungan, ekoran berasa tertekan, sedih dan malu dengan apa yang dilaluinya. Lebih memeritkan, situasinya itu turut memberi kesan kepada ibu dan anak-anaknya.

Itulah antara peristiwa pahit yang dihadapi oleh Shahawati, yang kini bergelar Presiden Kolej Antarabangsa Inovatif. Menurutnya, pengalaman itu meskipun perit untuk dilalui, tetapi ia sangat berharga kerana mengajar beliau tentang erti kehidupan yang sebenar.

“Amat perit kalau saya kenang kembali. Ketika saya melalui semua itu, saya, ibu saya dan anak-anak saya hidup sangat susah. Saya sedih sangat bila melihat ibu dan anak-anak saya tak tahu apa-apa turut merasa susah dan menjadi mangsa keadaan akibat daripada apa yang saya tempuhi,” katanya.

Namun begitu, wanita cecal ini berkata, meskipun dirinya ibarat sudah jatuh ditimpa tangga, beliau bangkit dengan penuh keazaman untuk terus berjuang dalam kehidupan, demi membuktikan bahawa dirinya bukanlah wanita yang kalah.

Hasil daripada pengalaman luasnya dalam bidang pendidikan, Shahawati akhirnya berjaya menubuhkan sebuah kolej swasta di negara ini iaitu Kolej Antarabangsa Inovatif pada tahun 2012, yang menawarkan program Diploma dan Ijazah.

Beliau katanya menarik nafas lega setelah usahanya untuk memiliki sebuah kolej sendiri dapat dijadikan kenyataan yang sekaligus membawa perubahan kepada kehidupan dirinya dan keluarga.

Namun begitu, dalam apa juga jenis perniagaan, pasti ada cabaran dan dugaan yang terpaksa dilalui oleh pemiliknya. Itulah juga yang dihadapi oleh Shahawati dan cabaran-cabaran itu ditempuhinya dengan gagah, tanpa rasa ingin mengalah.

“Kerja berniaga ini tidak semudah yang disangkakan. Kalau hati tak kuat dan tak cecal, mungkin kita akan rasa nak mengalah. Apatah lagi jika cabaran yang dihadapi itu agak berat dan benar-benar menguji kesabaran serta ketahanan mental dan fizikal,” ujarnya.

Menceritakan lebih lanjut, beliau memberitahu bahawa antara ujian berat yang terpaksa dilaluinya ialah apabila terpaksa berhutang sehingga RM6 juta. Tidak cukup dengan itu, beliau juga terpaksa keluar masuk mahkamah kerana tidak mampu membayar caruman Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) dan gaji pekerja.

“Premis saya juga pernah hampir setiap bulan dipotong bekalan elektrik dan air kerana tak mampu nak bayar bil. Malah saya juga pernah dimaki hampir setiap hari kerana tak mampu nak bayar hutang seperti sewa premis dan keperluan-keperluan lain,” katanya.

Namun begitu katanya, beliau memaksa dirinya untuk menempuh segala cabaran itu kerana untuk mengalah dalam apa yang dilakukan baginya adalah satu perkara yang sangat memalukan dan pastinya lebih menyedihkan.

Dengan kehadiran dua rakan kongsinya iaitu Muhammad Anas Mohd Bukhori dan Ravendran Krishnasamy, Shahawati yakin mereka boleh bekerjasama untuk mengubah keadaan perniagaan mereka menjadi lebih baik.

“Seringkali juga saya ingatkan diri saya. Jika saya tidak bersama Kolej Antarabangsa Inovatif, tentunya saya terpaksa memulakan sesuatu yang baharu dan ia mungkin lebih sukar. Maka, walaupun agak tertekan, saya anggap apa yang saya lakukan adalah perjuangan yang perlu diteruskan,” jelasnya.

Menyentuh penglibatan beliau di dalam program-program RichWorks pula, Shahawati memberitahu bahawa sebagai individu yang mempunyai kelulusan dalam bidang perniagaan dan telah lama berada dalam industri, beliau pada mulanya tidak begitu yakin dengan program bimbingan yang ditawarkan oleh syarikat itu.

“Sebagai orang lama dalam industri, kita selalu merasakan bahawa cara kita adalah yang terbaik dan betul sehinggakan kita sukar mahu

berubah. Begitulah juga dengan diri saya di peringkat awal. Saya rasa saya sudah cukup ilmu di dalam bidang pendidikan dan perniagaan jadi pendapat orang lain tidak begitu penting,” katanya.

Namun begitu jelasnya, rakan kongsinya iaitu Muhammad Anas telah menyedarkan dan membuka matanya untuk tidak terus ego tetapi mencari apakah kesilapannya dalam menguruskan perniagaan dan apakah yang perlu diperbetulkan.

“Walaupun pada awalnya susah untuk saya terima, saya paksakan diri untuk menghadiri program RichWorks. Saya masih ingat tarikh tersebut iaitu pada 25 Disember 2019. Sebaik menyertai program RichWorks buat pertama kalinya, saya kagum melihat ramainya orang yang hadir pada hari berkenaan. Mereka berjaya membuat jutaan ringgit dan begitu komited untuk bersama Dr. Azizan serta RichWorks,” jelasnya.

Menurut Shahawati, perkara pertama yang dipelajarinya semasa berjumpa dengan Dr. Azizan dan RichWorks ialah tentang cara yang betul untuk memimpin dalam organisasi. Shahawati telah dibimbing dan diajar untuk memimpin dengan kaedah ‘Head, Hand and Heart’.

Selain itu katanya, beberapa strategi lain yang dipelajarinya juga turut beliau praktikkan di Kolej Antarabangsa Inovatif dan kesemua strategi tersebut ternyata berkesan.

Antaranya ialah dengan mengamalkan penggunaan media sosial di kolej tersebut. Dengan hanya membuat ‘live’ dalam tempoh 44 hari jelasnya, pasukan media sosial kolej tersebut berjaya ditambah daripada hanya seorang kakitangan menjadi 15 orang kakitangan.

Selain itu, beliau juga berjaya mengukuhkan pasukan kerja dengan mengadakan perjumpaan setiap hari, menganjurkan sesi town hall, melaksanakan proses pementapan kerja, decentralization serta memperkenalkan ‘Innovative Di Hatiku’ yang membuatkan perniagaannya semakin dikenali.

Demi menggali lebih banyak ilmu, Shahawati mendaftar sebagai Titan pada Februari 2020 iaitu kira-kira sebulan sebelum pandemik Covid-19 melanda dunia. Penyertaannya ke dalam program itu berjaya membuatkan kolejnya mampu untuk bertahan semasa pandemik.

“Budaya Zoom, media sosial dan digitalisation yang diperkenalkan RichWorks berjaya membantu kolej kami untuk bertahan malah mendahului rakan-rakan pesaing dalam industri.”

“Tanpa bimbingan Dr. Azizan dan RichWorks, mungkin kolej kami sudah ditutup. Tetapi jika sebelum ini kolej kami hanya berada di sebuah lot kedai, kini kami mula merancang untuk menjadi sebuah institusi berkampus dan akan memohon untuk kolej kami dinaik taraf menjadi sebuah universiti,” katanya.

Ditanya apakah pencapaian paling membanggakan yang diraih beliau selepas mengikuti program RichWorks, beliau berkata, jika sebelum tahun 2020 adalah mustahil untuk perniagaannya mempunyai aliran tunai yang kukuh, tetapi hasil program itu beliau bersyukur kerana hutang RM6 juta yang selama ini ditanggung perniagaannya telah pun berjaya dilangsaikan.

“Pesan saya untuk para usahawan atau bakal-bakal usahawan di luar sana, janganlah kita merasa ego atau pandai dengan ilmu yang dimiliki. Sentiasalah tambah ilmu di dalam diri dengan mencari guru atau mentor yang benar-benar boleh membantu kita. Insya-Allah, dengan keazaman yang tinggi, kesabaran dan doa, kita boleh mencapai kejayaan dan kekayaan dalam perniagaan,” kata Shahawati di akhir perbualan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Impian jadi
jutawan dipandang
sinis, hasrat
tercapai akhirnya!

SITI AISYAH

PASTELSEY

Ditertawakan hanya kerana memasang impian untuk menjadi jutawan, bukan pematah semangat bagi Ketua Pegawai Eksekutif (CEO) dan Pengasas Pastelsey Sdn Bhd Siti Aisyah Osman untuk menggapai impiannya.

Malah, pensyarah beliau juga pernah bergurau tentang cita-citanya itu namun ianya tidak menjadi penghalang beliau berusaha lebih keras.

Anak sulung daripada enam beradik ini masih mengingati dengan jelas peristiwa tersebut, tetapi tidak menyimpan perasaan dendam, sebaliknya menyifatkan ia sebagai salah satu pencetus kejayaan.

“Saya masih ingat digelakkan kawan-kawan ketika menceritakan impian mahu menjadi jutawan. Begitu juga dengan pensyarah yang selalu cakap cita-cita saya itu adalah angan-angan kosong kerana saya hanya seorang pelajar.”

“Namun, saya anggap semuanya sebagai pembakar semangat untuk terus berjaya demi membantu keluarga,” kata Siti Aisyah dengan rasa bangga selepas mengharungi pelbagai pahit getir.

Tekad beliau untuk membantu ibu bapanya yang sebelum ini menjual nasi lemak di tepi jalan juga dijadikan sebagai salah satu kepada kunci kejayaan sehingga membuahkan hasil.

“Ibu bapa saya telah banyak berkorban dan bersusah payah untuk menampung kehidupan kami yang susah.”

“Dengan keadaan itu saya terus tekad mahu mengubah kehidupan keluarga untuk menjadi yang lebih baik lagi sekaligus memberi perangsang kepada orang lain untuk berjaya,” ujarnya.

Siti Aisyah ketika bercerita mengenai penglibatannya dalam industri telekomunikasi sejak Oktober 2018 menjelaskan, empayar itu bermula hanya dengan bermodalkan RM800.

Menurutnya, perniagaannya itu pada mulanya hanya dibuat secara suka-suka sahaja dan sekadar mahu melakukan sesuatu yang baharu ketika sedang menuntut pengajian di peringkat sarjana.

“Ketika memulakan perniagaan menjual telefon, saya hanya menetapkan sasaran untuk membeli kereta sahaja. Waktu itu saya masih menuntut pengajian peringkat sarjana. Namun, rezeki dan usaha berjaya membawa saya sehingga ke peringkat ini. Inilah kerja keras tanpa mengenal penat lelah yang akhirnya membuahkan hasilnya.”

“Apa yang pasti, kehidupan saya berubah 360 darjah ke arah kebaikan selepas rakan mempelawa saya menyertai program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) yang dijalankan Mentor, Datuk Wira Dr. Azizan Osman anjuran RichWorks pada tahun 2018. Daripada tiada apa-apa, saya kini berbangga dengan hasil yang dikecapi,” jelasnya.

Bermula daripada langkah pertama itu, Siti Aisyah kemudian maju ke peringkat seterusnya dengan menyertai program Mentoring Spire bagi mempersiapkan dirinya sebagai usahawan dengan sasaran mencapai jualan RMI juta pertama dalam tempoh enam bulan hingga ke setahun.

“Dalam program ini saya tidak pernah rasa jemu kerana setiap minggu Dr. Azizan Osman akan memberikan bimbingan menerusi Weekly Zoom di samping circle yang membakar semangat satu sama lain.”

“Selepas beberapa lama, saya sekali lagi melangkah maju setapak ke hadapan dan berjaya melayakkan diri ke dalam circle Titan yang membolehkan saya mengikuti sesi bersemuka ‘1 on 1’ dengan Dr. Azizan dan mendapatkan jawapan serta kepastian untuk sebarang persoalan dengan sangat cepat,” katanya.

Pastelsey Sdn Bhd yang beroperasi di Shah Alam merupakan syarikat pakar dalam selok-belok perniagaan telefon bimbit yang berasaskan sistem ejen dan dropship. Apa yang membanggakan, Pastelsey mencapai pendapatan jualan sebanyak RM4.3 juta pada tahun 2020 dan ia meningkat sehingga RM9 juta setakat Januari hingga September 2021.

“Ketika mula-mula beroperasi pada tahun 2018, syarikat saya memperoleh pendapatan sebanyak RM36 ribu dan terus menunjukkan peningkatan sehingga mencecah RM900 ribu pada tahun berikutnya.

“Ia terus menunjukkan momentum sehingga kini dan ia semestinya memberi satu kepuasan kepada saya selepas bekerja keras,” jelasnya yang sangat berpuas hati selepas menyertai IMKK.

Siti Aisyah dengan penuh kesyukuran dengan kejayaan yang dikecapinya juga menyifatkan IMKK sangat membantu, lebih-lebih lagi bagi beliau yang sebelum ini penuntut jurusan Biologi yang langsung tidak memiliki sebarang pengetahuan dan latar belakang dalam dunia perniagaan.

Antara saat yang paling membanggakan ujanya ialah apabila kejayaannya dipaparkan oleh RichWorks semasa NUH 2019, di hadapan kedua-dua ibu bapanya.

“Masa tu saya betul-betul terharu kerana penat lelah saya akhirnya menjadi satu kejayaan yang sememangnya saya impikan,” katanya.

Dalam perkembangan lain, Siti Aisyah berkata, dia juga tidak terlepas daripada berdepan detik cabaran sepanjang menjalankan perniagaan yang kadang-kala benar-benar menguji kesabarannya.

Beliau dalam masa yang sama bagaimanapun turut menganggap semua itu sebagai asam garam dalam dunia perniagaan yang seharusnya ditempuhi bagi mereka yang mahu bergelar usahawan yang berjaya.

“Sewaktu penularan pandemik Covid-19, syarikat saya menghadapi kekurangan bekalan sehingga menjejaskan permintaan dan hasil syarikat.”

“Namun ibarat kata pepatah ‘alah bisa tegal biasa’, saya bersabar dan beranggapan ini adalah dugaan Allah SWT. Saya juga percaya banyak individu yang mengalami nasib sama, malah mungkin ada yang lebih teruk. Walau apa pun semuanya perlu ditempuhi. Saya yakin pasti ada cahaya di sebalik kegelapan,” katanya dengan penuh semangat dan berharap kisahnya dijadikan pendorong kepada orang lain.

Di sebalik cabaran, Siti Aisyah juga mahu berkongsi rahsia kejayaannya sepanjang terlibat dalam program anjuran RichWorks sehingga mencapai satu tahap yang beliau sendiri tidak pernah fikirkan, yang boleh menjadi pencetus semangat kepada sesiapa yang bercita-cita tinggi.

Katanya, terdapat tiga perkara yang menjadi asas dan pegangan yang sering kali ditekankan di sepanjang program berkenaan iaitu komited, perihal hasil keputusan dan konsisten untuk mencatatkan kejayaan terbaik dalam hidup.

“Semua orang boleh masuk kelas yang sama, namun hasil keputusan tidak serupa kerana usaha dan sikap kita sendiri adalah penentu kepada pencapaian kita.”

“Dr. Azizan selalu beri peringatan bahawa perniagaan yang kita usahakan ini bukan miliknya tetapi adalah milik kita. Sehubungan itu, tanggungjawab terletak 100 peratus sepenuhnya pada diri kita,” tambahnya lagi.

Beliau juga tidak mahu ketinggalan untuk menyampaikan pesan khusus kepada masyarakat di luar sana sama ada yang baru memasang impian atau berjinak-jinak dalam dunia perniagaan.

“Fokus pada benda yang anda semua mahu buat. Apa yang penting, jangan sesekali menoleh ke belakang sebaik langkah dibuka. Anda juga perlu tabah dan sentiasa bersemangat di samping mempunyai motivasi tinggi,” ujarnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Guna pelbagai platform kunci kejayaan doktor

DR. SITI JUARIAH KUSNI



Apabila sebut perkataan muflis, ia sudah cukup menggerunkan sesiapa sahaja terutama individu yang terbabit dalam perniagaan.

Tidak keterlaluan jika dikatakan muflis sebagai ‘pembunuh’ nombor satu dalam kalangan usahawan sehingga boleh memberi gangguan dalam pelbagai aspek termasuk kesihatan dan kehidupan sosial.

Namun tidak bagi Dr. Siti Juariah Kusni atau lebih dikenali sebagai Dr. Jue, pemilik Poliklinik Penawar yang hampir muflis dalam bidang perniagaannya yang diceburi sejak lebih 20 tahun lalu.

Beliau pantas bangkit tanpa mengenal penat lelah dan terus berusaha dengan gigih sehingga akhirnya berjaya menjana keuntungan sehingga mencecah RM3.7 juta setakat 16 September 2021.

Bagaimanapun, hakikatnya tiada siapa menyangka dugaan hebat yang dihadapi oleh anak kelahiran Sungai Besar, Selangor ini yang kemudiannya terus bekerja keras sehingga usahanya itu berjaya membuah hasil, berbanding detik-detik awal ketika dia mula menceburi bidang perniagaan perubatan pada tahun 1993.

“Saya masih ingat ketika itu, pendapatan klinik merudum sehingga saya tidak mempunyai modal untuk membeli ubat, apatah lagi menampung kos operasi dan hutang bank. Kereta saya juga sudah hampir ditarik.”

“Perkara ini berlaku kerana ketika itu persaingan begitu hebat dan saya pula tiada strategi pemasaran. Kemunculan klinik-klinik baharu bagaikan cendawan tumbuh selepas hujan.”

“Klinik saya pula beroperasi di kawasan pedalaman dan hanya mengenakan caj yang agak rendah kepada pesakit, jadi klinik saya tidaklah mendapat untung yang banyak,” katanya ketika mengimbas kembali detik ujian dihadapinya sebelum ini.

Dalam usahanya untuk terus membangunkan perniagaannya, Dr. Jue sekali lagi berdepan ujian yang begitu berat apabila beliau disahkan menghidap penyakit autoimmune di Hospital Tawakkal, Kuala Lumpur pada tahun 2011.

“Doktor menyarankan agar saya mengambil beberapa jenis ubat

termasuk cytotoxic dan steroid bagi merawat penyakit saya. Selepas setahun saya makan ubat-ubat tersebut, tubuh saya mula menunjukkan kesan sampingan.

“Antara kesan sampingan yang saya hadapi ialah masalah bengkak hati, gastrik, obesiti, penyakit diabetic type 2, allergic rhinitis, refluks gastroesofageal (GERD), migrain dan rolapse discs yang teruk,” katanya.

Berpegang kepada peribahasa ‘alang-alang menyeluk pekasam, biar sampai ke pangkal lengan, Dr Jue sekali lagi menetapkan pendirian agar tidak sesekali berputus asa walaupun sudah menceburi lebih daripada 20 jenis perniagaan.

“Saya cuba mencari di mana silap saya yang menyebabkan perniagaan yang saya ceburi selalu gagal. Setelah puas berfikir, akhirnya saya sedar bahawa saya tidak ada mentor yang boleh membimbing saya. Mungkin saya ada ilmu terutamanya dari segi perubatan, tetapi ilmu berniaga saya tidak ada,” katanya.

Beliau kemudian memberanikan diri untuk bersama-sama menyertai program di bawah bimbingan Datuk Dr. Azizan Osman kerana sedar cabaran yang dihadapi sungguh besar dan memerlukan tindakan bijak untuk mengatasinya.

“Saya pada mulanya menyertai Program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) 2018 dan Mentoring Titanium kerana saya tahu RichWorks sememangnya menyediakan platform untuk belajar tentang perniagaan. Mereka ada program latihan dan mentor yang sangat hebat dan terbukti berkesan.”

“Selepas menyertai program RichWorks, barulah saya tahu punca perniagaan saya gagal sebelum ini adalah kerana saya hanya mempunyai ilmu perubatan dan bukannya ilmu perniagaan. Ini antara faktor yang menyebabkan perniagaan saya sebelum ini hampir mufliis,” katanya.

Dr. Jue memberitahu, di dalam program yang disertainya, dia dibimbing dengan pelbagai teknik dan ilmu oleh Dr. Azizan yang bertepatan dengan keperluan perniagaannya termasuk soal pengurusan dan pematuhan dalam perniagaan.

Hasilnya, Dr. Jue kini boleh tersenyum gembira apabila berjaya merekodkan jualan sehingga mencecah RM3.4 juta pada tahun lepas berbanding tahun-tahun sebelumnya.

Beliau yang juga mengasaskan www.doktorsakitkronik.com turut berjaya membuka tiga cawangan Djue Wellness Centre, pusat rawatan integrasi untuk pesakit kronik terutama pesakit diabetes, selain menjadi pusat rawatan alternatif dan hub jualan produk kesihatan untuk pesakit yang memerlukan modifikasi diet bagi mengawal atau menyembuhkan penyakit.

Bukan setakat itu, Dr Jue juga berjaya menjana pendapatan melalui platform jualan dalam talian di laman web www.drjueketoshop.com, yang ditubuhkannya bagi memasarkan produk makanan sihat yang terbaik dan berasaskan kepada produk ketogenik dan rendah Glycemic Index, selain mengandungi bahan organik.

Dr. Jue juga sering berkongsi masalah penyakit kronik dan kaedah kawalan secara semula jadi melalui media sosial, Facebook dan Youtube sehingga beliau dikenali ramai oleh masyarakat umum negara ini.

Apa yang membanggakan, Dr. Jue pernah memperoleh tontonan tertinggi ketika mengadakan video Live di Facebook, iaitu sebanyak 230 ribu tontonan.

Siapa sangka bermula dengan pendapatan merawat pesakit sebelum ini yang tidak pernah mencecah RM1 juta setahun, beliau kini boleh tersenyum bangga melihat prestasi jualanannya dalam tempoh sembilan bulan pertama tahun 2021.

Tambah Dr. Jue, keuntungan yang memberangsangkan yang diraihnya adalah hasil dorongan circle Titan yang sentiasa positif untuk membantu antara satu sama lain.

“Kami berlumba-lumba untuk mencapai sasaran di kalangan Titan dan sering kali memainkan peranan sebagai pembakar semangat untuk rakan-rakan yang berada dalam circle Titan.”

“Semua rakan Titan juga menunjukkan personaliti yang positif iaitu ‘semakin berjaya semakin merendah diri’, yang mendorong kami berlumba-lumba untuk menjadi yang terbaik serta bersemangat membantu orang lain,” jelasnya.

Dalam perkembangan lain, Dr. Jue turut berpesan kepada usahawan di luar sana agar bersabar dan terus menuntut ilmu sebagai persiapan menuju kejayaan kerana ia adalah kunci utama dalam mengejar impian yang dicita-citakan.

“Jika anda mahu berjaya dalam perniagaan, tuntutlah ilmu perniagaan dan dapatkan mentor yang baik. Bagi saya Dr. Azizan adalah mentor yang paling banyak membantu dalam pelbagai aspek.”

“Apa yang pasti, kejayaan tidak lahir daripada kemampuan dan minat semata-mata, sebaliknya ia harus dilengkapi dengan usaha berterusan dan semangat gigih yang tidak pernah luntur,” katanya.

Tambah Dr. Jue, jika beliau hanya berpeluk tubuh tanpa sebarang tindakan, beliau juga sudah tentu tidak akan berada di kedudukannya pada hari ini.

“Jika saya tidak memilih untuk menjadi seorang usahawan, saya mungkin hanya seorang doktor di hospital kerajaan. Pendapatan yang diperoleh tentunya cukup untuk diri dan keluarga, namun saya tentunya sukar membantu orang lain,” katanya.

Dr. Jue berdoa yang beliau juga akan diberi kekuatan oleh Allah SWT untuk mampu menjadi pembimbing dan berkongsi ilmu kepada orang lain pada masa akan datang.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pemungut kotak kini jadi penasihat kewangan berjaya

NORLIZA AJIS



Kajian mendapati bahawa kira-kira 70 peratus rakyat Malaysia tidak dapat mengawal kewangan mereka dengan baik, walaupun majoriti rakyat merasakan yang mereka melakukannya dengan sempurna selama ini.

Gagal merancang perbelanjaan dan sikap boros adalah antara perkara yang akhirnya membuatkan seseorang individu itu mungkin berdepan dengan masalah kewangan kronik, yang akhirnya menyusahkan diri dan keluarga.

Situasi itu pernah dialami oleh Norliza Ajis di dalam kisah ini, apabila beliau terpaksa hidup melarat ekoran kegagalannya merancang perbelanjaan dengan baik, sehinggakan wang pampasan yang diterimanya akibat diberhentikan kerja, habis begitu sahaja.

Menceritakan semula apa yang dialaminya, Norliza memberitahu bahawa pada tahun 1998, kegawatan ekonomi yang melanda negara telah memaksa majikannya iaitu salah sebuah bank di negara ini, menawarkan Skim Pemisahan Sukarela (VSS) kepada beliau.

Bersetuju dengan tawaran VSS bermaksud beliau akan diberhentikan kerja, tetapi akan diberikan pampasan berdasarkan tempoh perkhidmatannya kepada majikannya selama ini. Norliza bersetuju dan sejumlah wang yang agak besar nilainya, diberikan kepadanya.

Rambang mata dengan jumlah wang pampasan yang diterimanya, beliau dengan gopoh membeli sebuah kereta, selain menyerahkan sejumlah wang yang besar kepada 'rakan kongsi' yang mengajaknya menjalankan perniagaan buku.

"Tindakan itu akhirnya menjadi punca berlakunya peristiwa hitam dalam hidup saya. Wang yang saya laburkan sebagai modal untuk dipusing menjadi sebuah perniagaan, akhirnya lenyap begitu sahaja," katanya kesal.

Sehingga ke hari ini 'rakan kongsi' itu senyap seperti ditidurkan, dan langsung tiada khabar berita tentang perniagaan yang ingin dijalankan, apatah lagi tentang jumlah keuntungan yang kononnya akan diperoleh, semasa di awal perbincangan mereka.

Hari demi hari berlalu. Wang simpanan Norliza semakin susut. Beliau

mula runding dan cuba mencari peluang bisnes lain. Atas usahanya itu, dia akhirnya mendapat tawaran untuk membuka gerai di Hostel Samsung.

“Saya terima tawaran berniaga itu tapi disebabkan tiada modal, saya terpaksa pinjam dengan Mak Lang saya. Tetapi tidak lama selepas itu, saya ditimpa penyakit yang memaksa saya menutup gerai makan tersebut,” ujarinya.

Setelah menutup gerai, beliau terpaksa menyara hidup dengan mengutip kotak selama 2 bulan sebelum bekerja di kilang. Ketika itu, perbelanjaan hariannya terpaksa dicatu. Isi minyak kereta pun hanya RM10 untuk digunakan selama 3 hari.

Tidak cukup itu, sewa rumahnya berbulan tertunggak. Cukai jalan kereta sudah setahun tidak dibayar. Begitu juga dengan ansuran kereta sehingga keretanya hampir ditarik oleh penarik kereta.

Setahun seterusnya, beliau mendapat peluang pekerjaan di bank semula. Dari situlah beliau menjadi penasihat kewangan secara sambilan. Selepas itu, beliau memutuskan untuk melakukannya sepenuh masa. Ketika itulah pendapatannya menjadi tidak tentu kerana bergantung pada komisen.

“Terlalu perit untuk diceritakan sebenarnya. Tapi saya berazam untuk mengubah hidup kerana saya tak nak tengok suami dan anak saya hidup susah. Saya kena berusaha dengan lebih kuat walaupun saya tahu banyak cabaran yang perlu dihadapi,” jelasnya.

Norliza berkata, setelah itu beliau cuba melakukan beberapa perniagaan seperti terlibat dalam perniagaan jualan langsung, cuci kereta, menjual baju kurung Vietnam, menjual perfume dan menjual kerongsang.

Akhir sekali jelasnya, beliau mengasaskan perniagaan berkaitan pengurusan kewangan yang dikenali sebagai Premier Wealth Advisor bagi membantu pelanggan merancang dan menguruskan kewangan mereka dengan lebih berkesan.

Beliau memperkenalkan perniagaan itu dengan tujuan untuk membantu orang ramai agar tidak melalui apa yang pernah dilaluinya. Antara produk yang ditawarkan ialah unit trust, skim persaraan swasta (PRS), takaful dan wasiat serta hibah.

Konsep syarikat itu ialah Create, Protect & Preserve dan pelanggan syarikat dibimbing bagaimana membuat simpanan di tempat yang betul, teknik menggandakan simpanan, serta cara untuk melindungi simpanan dan harta agar tidak dibekukan sekiranya sesuatu terjadi.

Menurutnya, beliau sangat berpuas hati dapat menjalankan perniagaan itu kerana selain dapat membantu orang terutamanya ketua keluarga, beliau juga yakin perniagaannya itu boleh menjadi asbab untuk beliau mendapat pahala sebagai bekalan di akhirat nanti.

Menyentuh kisahannya bersama RichWorks pula, beliau memberitahu bahawa program pertama yang disertainya ialah Seminar Klinik Usahawan yang bernilai RM30, walaupun pada mulanya beliau agak skeptikal.

Namun begitu, tindakan pertamanya menyertai program anjuran Datuk Wira Dr. Azizan Osman itu telah berjaya mengubah fikirannya.

Kemudiannya, beliau terus menyertai program-program kelolaan syarikat berkenaan dan hasilnya, bukan sahaja perniagaan yang dijalankan kian berkembang maju, malah dia dapati keperibadian dirinya juga semakin baik hasil bimbingan yang diberikan.

“Dalam program-program RichWorks yang saya sertai, mereka membimbing saya cara memperbaiki diri, mengubah cara saya berfikir agar tidak cepat melatah serta berfikiran matang dan sentiasa diajar untuk sentiasa bersangka baik sesama manusia.”

“Saya juga diajar bagaimana untuk menjadi seorang leader yang bagus terhadap ahli pasukan, bagaimana membuat keputusan yang betul dalam organisasi, cara mentadbir dan menguruskan kewangan syarikat, selain mereka sering memberikan saya motivasi untuk terus berusaha demi kesejahteraan di dunia dan akhirat,” jelasnya panjang lebar.

Dalam program Titanium yang disertainya pula, beliau katanya bersyukur kerana dapat mengenali ramai Titan yang terdiri daripada usahawan-usahawan yang berjaya dalam bidang perniagaan masing-masing.

“Dalam circle Titan tak boleh nak duduk diam saja sebab sepanjang masa mereka akan update apa sahaja yang mereka capai. Jadi kita pun rasa terinspirasi dan membuatkan kita tak boleh nak duduk diam juga sebab kita pun nak capai sebanyak mungkin kejayaan.”

“Kesemua Titan juga tak kedekut ilmu dan saling berkongsi tips, panduan dan nasihat tentang apa yang kita boleh lakukan pada perniagaan kita agar perniagaan tersebut terus berkembang maju,” ujarnya.

Jika dahulu beliau pernah mengalami kesukaran membayar sewa rumah dan kereta hampir ditarik, hari ini Norliza gembira kerana dia mampu memiliki beberapa rumah sewa sendiri dan mempunyai beberapa buah kereta.

Lebih menggembirakan lagi katanya ialah apabila beliau berjaya membantu ramai ahli pasukannya meningkatkan pendapatan, membeli rumah dan kereta sendiri serta dapat memberi kesenangan kepada keluarga mereka.

Pesan Norliza, carilah guru atau mentor yang betul jika ingin maju dalam hidup dan perniagaan, dan yang paling penting juga, jangan lupa membuat simpanan wang dan aset serta perlu bertindak bijak dalam menguruskannya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dulu sehelai sepinggang, kini pemilik syarikat pengiklanan gergasi

NUR KHAIRUNNISA ROSLI
& HAFIZ YAHYA



Bagaikan berada dalam lorong gelap. Itu perumpamaan bagi mereka yang diuji dengan detik sukar sehingga buntu mencari jalan keluar.

Situasi itu turut dialami oleh pasangan suami isteri, Pengasas NKM Media Sdn Bhd, Nur Khairunnisa Rosli dan Hafiz Yahya, yang turut berdepan pelbagai dugaan dan cabaran sebelum berjaya membina empayar perniagaan sendiri.

Menyingkap kembali peristiwa hitam suatu ketika dahulu, kedua-dua pengasas ini sama sekali tidak dapat melupakan saat mereka diberhentikan kerja, ibarat dilepaskan dalam keadaan sehelai sepinggang.

“Perkara pertama yang bermain di fikiran saya ketika itu sudah semestinya keluarga dan anak-anak yang masih kecil. Saya benar-benar buntu dan fikiran bercelaru memikirkan apakah yang perlu dibuat bagi menampung keluarga,” kata Khairunnisa.

Berbekalkan pengalaman bekerja bersama agensi media selama enam tahun, dua sahabat ini tekad mengorak langkah bersama mengasaskan syarikat NKM Media Sdn Bhd dan Media & Digital Advertising Agency, pada tahun 2017.

“Pada saya keluarga menjadi pendorong utama atau Big Why agar tidak lagi menoleh ke belakang mengenang kisah silam yang pahit. Sebaliknya, saya memasang cita-cita untuk berjaya.”

“Malah saya berjanji pada diri sendiri untuk memastikan anak-anak saya dapat diberikan keperluan asas yang diperlukan terutamanya pendidikan yang sempurna,” katanya yang mempunyai seorang anak istimewa.

Dalam perjalanannya mencari arah menuju kejayaan, beliau sedar bahawa keperluan anaknya perlu diutamakan apatah lagi apabila anaknya itu memerlukan penjagaan dan terapi yang memakan kos yang tidak sedikit.

“Anak saya adalah penguat semangat saya. Selain itu, sebaik tertubuhnya syarikat ini, saya juga menanam azam untuk berkongsi

rezeki dengan orang lain, termasuk dengan kakitangan syarikat agar mereka juga mampu mencapai matlamat mereka,” ujarnya.

Bagaimanapun, asam garam dalam dunia perniagaan, perjalanan perniagaan mereka tidaklah mudah, apatah lagi untuk memastikan syarikat mampu untuk berdiri sama tinggi dan duduk sama rendah dalam sektor pengiklanan di negara ini.

“Antara perkara yang paling tidak boleh saya lupakan ialah peristiwa ditipu rakan yang membuat pinjaman atas nama saya. Bayangkan saya ibarat ‘ditikam dari belakang’ oleh individu yang saya percaya sebelum ini.”

“Bukan itu sahaja, saya juga tidak ada ilmu dan kurang memahami proses serta selok belok asas perniagaan. Ketiadaan ilmu boleh menjadi antara faktor perniagaan yang diusahakan sukar berkembang.”

“Kemahiran dan ilmu kepimpinan untuk menguruskan kakitangan adalah antara perkara yang sangat penting. Tanpanya, tindakan atau keputusan yang dibuat mungkin hanya akan bersandarkan kepada emosi semata-mata,” katanya.

Disebabkan mereka menyedari kelemahan tersebut, kedua-dua pengasas syarikat ini tidak berlengah mencari ilmu sehinggalah mereka berpeluang menyertai program di bawah kendalian Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

Menurut mereka, NKM Media Sdn Bhd tidak mungkin mencapai tahap di mana ia berada sekarang, jika mereka tidak memilih RichWorks sebagai platform untuk mempelajari ilmu perniagaan, selain tanpa izin Allah SWT.

“Setiap kali program, saya semakin bersemangat apabila perniagaan kami menunjukkan peningkatan sedikit demi sedikit berbanding sebelum ini. Mentor banyak membimbing kami membentuk halatuju NKM Media Sdn Bhd dengan lebih jelas,” katanya.

Khairunnisa dan Hafiz juga menyatakan, keputusan mereka menyertai program-program RichWorks adalah satu tindakan yang tepat serta menjadi batu loncatan untuk terus berjaya.

“Mentor di Richworks terdiri daripada mereka yang mempunyai ilmu dan pakej yang lengkap. Kami diberikan bimbingan yang sangat kami perlukan. Kami juga diajar jalan pintas tentang cara untuk bertindak dan berjaya.”

“Kami yang mulanya teraba-raba dalam perniagaan, kini mendapat banyak ilmu berguna serta dibimbing mencari solusi terhadap permasalahan yang kami hadapi,” jelas Hafiz.

Bercerita lanjut, mereka juga dapat merasa perubahan yang ketara pada diri mereka selepas bersama dengan RichWorks berbanding sebelumnya. Sikap dan cara mereka bekerja, berfikir dan memimpin pasukan serta organisasi, kini berubah 360 darjah.

“Kerana dahagakan ilmu perniagaan, kami melangkah ke peringkat seterusnya dan menyertai program premier Mentoring Titan. Circle Titan memberi kami peluang untuk menaik taraf ilmu yang dimiliki, dengan ilmu yang lebih terkini dan mengikut trend.”

“Circle di Richworks memberi impak yang besar kepada diri dan perniagaan kerana mereka juga terdiri daripada ahli-ahli perniagaan yang berjaya. Mereka saling menyokong satu sama lain serta saling bantu membantu,” ujarinya.

Khairunnisa dan Hafiz turut menitipkan pesan kepada usahawan atau bakal usahawan yang mahu memulakan perniagaan agar berani bertindak tanpa menunggu semuanya sudah lengkap, tetapi tidak secara tergesa-gesa dan tergesa-gesa.

“Segalanya ada proses kerana hendak berjaya perlu ada proses dan fasa. Mustahil hari ini buat, esok terus berjaya. Percayalah pada diri dan tanamkan azam yang tinggi bahawa kita mampu mencapai apa jua yang kita inginkan.”

“Tapi percaya diri sahaja tidak cukup sebaliknya ia perlu diiringi dengan usaha yang bersungguh-sungguh. Kalau hari ini kita buat sesuatu tu tak jadi, buat lagi dan buat lagi sampai jadi. Tapi dalam proses itu, pelajari kesilapan lama dan perbaiki. Insya-Allah, kejayaan pasti milik kita,” katanya.

Sehingga kini, NKM Media Sdn Bhd telah berjaya membantu lebih daripada 1,000 usahawan dari pelbagai sektor termasuklah syarikat korporat, agensi kerajaan dan pertubuhan bukan kerajaan.

Di samping itu, NKM Media Sdn Bhd turut membantu mana-mana pihak terutamanya golongan usahawan untuk menyusun strategi dan content mereka, sebelum membuat kempen pemasaran dan pengiklanan.

Antara perkhidmatan ditawarkan ialah pengiklanan, termasuk dari aspek perancangan strategi dan idea, pemasaran media sosial, pemasaran E-mel, iklan paparan, penglibatan influencer serta penghasilan video dan laman web.

Manakala pendekatan platform secara offline pula meliputi pengiklanan di papan-papan tanda, televisyen, radio, kenderaan, surat khabar dan majalah.

Selepas lima tahun ditubuhkan, NKM Media Sdn Bhd kini berdiri sebagai pusat sehati untuk penyelesaian pengiklanan yang memfokuskan kepada strategi platform luar dan dalam talian.

Lebih membanggakan, syarikat ini juga diberi kepercayaan oleh syarikat-syarikat gergasi seperti Google Asia, Tiktok dan Grab Malaysia untuk menjalankan kempen pengiklanan mereka.

Dalam tempoh 9 bulan pertama tahun 2021, NKH Media Sdn Bhd berjaya meningkatkan hasil jualaninya hampir dua kali ganda iaitu RM16.7 juta setakat bulan September 2021 berbanding RM10.2 juta di sepanjang tahun 2020.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Bekas penghidap kanser berjaya tubuh syarikat bekal pakaian

SUZANA HASHIM



Adalah lebih baik gagal beribu kali selepas mencuba daripada gagal disebabkan hanya berpeluk tubuh tanpa sebarang usaha.

Dengan semangat kental dan jiwa yang cekal selepas jatuh beberapa kali, kisah pengasas syarikat pembekal pakaian, Sueffi Holdings Sdn Bhd, Suzana Hashim wajar dijadikan contoh kepada sesiapa sahaja yang mahu mengejar impian.

Bagi wanita berjiwa besar ini, langkah pertama beliau memulakan perniagaan pada tahun 2013 selepas membuat keputusan untuk berhenti kerja bukanlah detik kejayaan atau permulaan ke arah yang lebih baik.

Apakan daya, keputusan yang dibuat Suzana dengan jangkaan mampu membawa pulangan yang baik, ternyata meleset sama sekali ekoran tiada ilmu yang cukup di dada.

Namun, bagi bekas penghidap kanser limfoma tahap satu ini, ia sebenarnya menjadi satu titik perubahan pada dirinya untuk melangkah ke arah yang lebih cemerlang.

Mengimbas kembali detik pengalaman yang dilaluinya pada tahun 2013, Suzana berkata, sebaik mengambil keputusan berhenti kerja dan baru memulakan perniagaan, beliau terpaksa mengambil cuti tambahan selepas kerap berulang-alik ke hospital bagi urusan pemeriksaannya.

Menurut Suzana, rutin tersebut berlaku selama tiga tahun sehingga menyebabkan beliau tidak mampu memberikan komitmen terhadap perniagaannya.

“Saya akhirnya terpaksa mengambil keputusan menjual semua barangan menjahit di kedai untuk melunaskan hutang selepas langsung tidak memberi apa-apa keuntungan dalam tempoh tiga tahun.”

“Saya juga tidak mampu untuk membayar sewa kedai serta gaji kakitangan seramai tiga orang dalam tempoh berkenaan,” jelasnya.

Sejurus selepas mengalami detik yang mengecewakan itu, Suzana berkata, beliau mulai sedar antara kesilapan yang dilakukan adalah tidak memasarkan produk dengan betul dan tidak pernah merekodkan hasil jualan sepanjang tempoh tiga tahun beliau berniaga.

Malah katanya, saat paling merugikan ketika itu ialah apabila beliau langsung tidak mempunyai gaji untuk menampung kehidupan sendiri sehinggalah terpaksa membuat keputusan menutup kedainya yang terletak di Sungai Besi.

Beliau yang menyangka tindakan tersebut sebagai satu keputusan tepat bagi menyelesaikan segala masalah, bagaimanapun sedar ia tidak memberi sebarang makna, malah hidupnya bertambah melarat.

“Tahun 2015 adalah tahun kesusahan dan paling gelap dalam hidup saya. Langsung tiada duit dan tidak mampu beli makanan untuk anak sehingga saya terpaksa mengharapkan kedua ibu bapa menyara kehidupan dan membayar sewa rumah saya. Merekalah yang beri duit pada saya setiap bulan,” jelasnya.

Suzana yang enggan mengalah sekali lagi cuba untuk menceburi bidang perniagaan pada tahun 2016 dengan menumpang di kedai rakannya mengambil tempahan menjahit.

“Namun, ayah saya tidak memberi restu kerana bimbang saya sekali lagi berdepan dengan kegagalan. Apatah lagi saya anak bongsu dan paling rapat dengannya,” katanya.

Tanpa mempedulikan nasihat ayahnya, Suzana tetap meneruskan perniagaannya pada tahun 2016 secara senyap-senyap dengan menumpang di kedai orang lain selama setahun.

“Dalam tempoh tersebut juga, saya sering terfikir sampai bila saya mahu menumpang di kedai orang dan berapa banyak pakaian yang boleh saya buat dalam sehari jika keadaan terus begini? Berapa job pula yang saya boleh ambil apabila terus menumpang?” ujarnya.

Nekad mahu berubah, Suzana akhirnya tergerak hati untuk bertindak dan mula merancang untuk mencari ilmu serta mentor bagi memperbaiki hidupnya yang selama ini berdepan ujian dan kegagalan.

“Apabila Allah nak kita berubah, Dia akan dorong kita ke jalan yang betul. Ketika sibuk mahu mencari ilmu dan mentor, suatu hari saya ternampak iklan RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman. Maka bermulalah perjalanan perubahan hidup saya,” ujarnya.

Susulan daripada itu, Suzana kemudiannya mula berguru bersama RichWorks dan Dr. Azizan pada tahun 2017 menerusi seminar Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) untuk mengubah kehidupannya yang selama ini diselubungi kegelapan.

“Dr. Azizan mengajar saya bagaimana mahu tetapkan sasaran dengan apa yang nak kita capai. Namun saya pada ketika itu langsung tiada sasaran dan tidak tahu apa yang mahu dicapai dalam hidup.”

“Apabila saya pulang dari kelas, saya cuba betulkan semula segala kesilapan dan tetapkan semula impian serta cita-cita agar mempunyai hala tuju yang jelas demi masa depan yang cemerlang,” katanya.

Selepas sedar dan bangkit daripada kesilapan masa lalu, Suzana berkata, beliau kemudiannya mendaftar untuk menyertai seminar Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan seterusnya SPIRE.

Tanpa mahu menunggu lama untuk memperoleh ilmu, Suzana kemudiannya melangkah setapak lagi apabila mula mendaftar program Titan dan dapat dibimbing secara 1 on 1 bersama Dr. Azizan untuk memperoleh lebih banyak ilmu sebagai bekalan pada masa akan datang.

“Banyak perubahan dapat saya rasakan selepas menyertai ketiga-tiga seminar anjuran RichWorks dan Dr. Azizan. Selain perubahan pada sikap, saya dalam masa yang sama dapat merasakan perubahan daripada segi jumlah pendapatan serta peningkatan aspek perniagaan,” katanya.

Buktinya, beliau kini berjaya meraih pendapatan sebanyak RM2.4 juta pada tahun 2020 dan meningkat kepada RM2.58 juta setakat September tahun ini.

Suzana dalam masa yang sama mampu menyewa dua lot kedai untuk kerja-kerja production dengan dibantu 30 kakitangan.

Di samping itu, beliau dalam masa yang sama turut mempelajari cara menjadi pemimpin yang baik dalam sesebuah organisasi.

“Saya juga amat gembira selepas berjaya membeli rumah pertama di Cyberjaya. Sehingga kini, saya masih ingat kata-kata Dr. Azizan antaranya, manusia sebenarnya ada banyak pilihan untuk menentukan arah hala tuju, sama ada mahu jadi yang biasa-biasa atau luar biasa.”

“Apa yang lebih membanggakan saya dapat menggembirakan ayah dan dia mula percaya dengan kemampuan saya selepas berjaya dengan apa yang saya ada,” katanya.

Menurut Suzana, syarikatnya juga kini mempunyai kira-kira 25 buah mesin jahit bagi memenuhi tempahan pelanggannya.

Di samping itu, dengan hasil titik peluhnya, beliau mampu memberi kesenangan kepada keluarga dan kedua ibu bapanya. Beliau dalam masa yang sama berjaya membeli kereta idaman yang sebelum ini hanya mampu dilihat sahaja.

Suzana yang mahu orang lain berjaya sebagaimana dirinya turut berpesan agar teruskan berusaha dan jangan pernah mengalah walaupun pernah jatuh berkali-kali.

“Jadikan ia sebagai pengalaman. Namun, apa yang penting, cari ilmu dan guru yang betul serta penuhkan ilmu di dada agar tidak mengulangi kesilapan yang sama,” katanya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Sifatkan dugaan asam garam, pasangan kekal momentum ketika PKP

SHAHARIL SHAFIE &
NOR IZHA MOHAMAD SHAH

dmimiTM
MODERN • ISLAMIC • STYLISH

Jika dilihat sekali imbas, siapa sangka dua insan bertubuh kecil ini sangat berjiwa besar untuk terus maju dalam perniagaan, walaupun pernah berdepan pelbagai cabaran getir.

Pasangan suami isteri, Shaharil Shafie dan Nor Izha Mohamad Shah, adalah individu penting syarikat Dmimi Sdn Bhd yang menyimpan 1,001 kisah tersendiri, yang wajib dikongsikan bersama sebagai panduan untuk mereka yang mahu berjaya.

Bagi Shaharil selaku Pengarah Urusan syarikat berkenaan, dunia usahawan sebenarnya bukanlah sesuatu yang asing baginya kerana beliau telah mula berjinak-jinak dengan perniagaan sejak berumur 10 tahun lagi.

“Saya memilih untuk teruskan berniaga disebabkan jiwa yang ada dalam diri saya sejak saya masih kanak-kanak. Anda cuba bayangkan, saya mula berniaga ketika berusia 10 tahun dengan menjual minyak petrol untuk kegunaan motosikal.”

“Ketika kawan lain sibuk bermain dan melakukan aktiviti yang menyeronokkan, saya pula ‘bermandi’ petrol membantu keluarga menambah pendapatan kerana kami bukanlah golongan senang.”

“Walaupun badan berbau minyak, semua itu saya ketepikan disebabkan jiwa saya yang sangat berminat dengan aktiviti ini. Malah saya sendiri tidak kisah apa yang akan diperkatakan kawan-kawan lain,” katanya ketika diminta menceritakan kisah silamnya.

Dengan berbekalkan pengalaman masa kecilnya, Shahril pada 2008 memberanikan diri menceburi bidang perniagaan berasaskan produk kain pasang, iaitu kain yang masih belum dijadikan pakaian.

Beberapa tahun kemudian, perniagaan Dmimi mula berkembang dan mereka menjual baju kurung.

Sama seperti usahawan-usahawan lain yang mengalami jatuh bangun, Shaharil dan Nor Izha turut tidak lari daripada dugaan dan cabaran yang menuntut tahap kesabaran yang tinggi.

“Saat yang paling sukar ialah pada tahun 2012. Kami terjerut dengan hutang sebanyak RM450 ribu dan hampir diisytiharkan muflis. Ketika itu

hidup terasa bagai telur di hujung tanduk. Setiap hari kami dikejar oleh pihak bank dan agensi kewangan.”

“Dugaan getir seterusnya ialah pada tahun 2020 iaitu semasa kerajaan melaksanakan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) 1.0. Kita tidak pernah berdepan situasi sebegini dan bagi kami, dunia terasa gelap seketika kerana perniagaan kami amat terkesan.”

“Disebabkan tidak ada dana kecemasan juga kami pernah menggunakan semua wang untuk membeli stok pakaian untuk jualan hari raya di butik. Tindakan itu adalah sangat tidak bijak,” kata Shaharil.

Bagaimanapun jelasnya, segala cabaran itu walaupun agak berat untuk dilalui, tetapi mereka menerima dengan redha dan menganggapnya sebagai ujian daripada Allah SWT dan pencetus kepada diri pasangan suami isteri itu untuk menuntut ilmu perniagaan.

“Walaupun sudah berniaga selama 13 tahun, saya dan isteri boleh dikatakan tidak mempunyai ilmu perniagaan. Bagi sesetengah orang, tempoh itu mungkin agak lama untuk kami mematangkan diri dalam mempelajari selok-belok perniagaan.”

“Hakikatnya, perniagaan yang dibuat tanpa guru dan mentor tidaklah semudah yang dibayangkan. Ini kerana banyak perkara yang perlu dilakukan dan ia memerlukan ilmu kepimpinan, pengurusan, keusahawanan dan sebagainya,” katanya.

Sesuai dengan hasrat untuk maju dalam perniagaan yang dijalankan, kedua-dua mereka kemudiannya mula mencari guru dan bertemu dengan program-program RichWorks di bawah kendalian Datuk Wira Dr. Azizan Osman pada tahun 2013.

“Saya sebenarnya telah mengetahui berkenaan RichWorks pada tahun 2011 menerusi iklan yang dipaparkan di surat khabar. Pada masa itu saya agak sinis dan skeptikal dengan apa yang diiklankan. Tambahan pula iklan di surat khabar tersebut berwarna hitam putih. Ruang iklan juga agak kecil membuatkan saya tidak begitu yakin dengan apa yang disampaikan, sehinggalah banyak dipaparkan kejayaan setiap orang yang mengikuti kelas Dr. Azizan.”

“Saya turut melihat banyak perubahan terhadap ramai usahawan

yang dibantu oleh Dr. Azizan melalui showcase yang diadakan. Selepas itu barulah datangnya inspirasi untuk mencuba dan memilih program anjuran RichWorks pada tahun 2013 iaitu Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK)," katanya.

Mengulas lanjut, Shaharil dan Nor Izha berkata, mereka dapat merasakan perubahan dan perbezaan yang lebih besar lagi selepas mengikuti program Mentoring Titan yang dikendalikan oleh Dr. Azizan.

"Circle Titan banyak membantu saya melalui perkongsian maklumat terutama berkaitan teknik dan cara untuk mengembangkan perniagaan. Mereka tidak kedekut ilmu malam sering berkongsi tips-tips berguna dan tidak putus memberikan semangat."

"Itu semua dikongsi dalam kelas-kelas dan latihan-latihan yang diadakan oleh Titan. Setiap program itu memberi nilai tambah ke dalam diri kami kerana kami dibimbing dari aspek perniagaan, kepimpinan, pengurusan kewangan dan banyak lagi," jelasnya.

Perubahan yang berlaku sejurus mengikuti program Mentoring Titan bukan sahaja dapat dilihat dalam diri, tetapi turut berlaku kepada kepada produktiviti keseluruhan Syarikat Dmimi Sdn. Bhd.

Menurut Nor Izha, jika dahulu sebelum mengenali RichWorks mereka tidak mempunyai pekerja dan hanya menunggu pelanggan untuk datang ke butik mereka, tetapi itu semua berubah apabila bisnes mereka kian maju.

Pada 2019 katanya mereka sudah mempunyai 5 orang kakitangan, meningkat kepada 29 orang pada 2020 dan seterusnya menjadi 50 orang pada 2021. Pada 2021 juga mereka sudah memiliki 5 lot kedai dan merancang membuka lebih banyak kedai lagi.

Dari segi hasil jualan, Dmimi memperoleh RM1.3 juta pada tahun 2019, meningkat kepada RM4.7 pada tahun 2020 dan bagi tempoh 8 bulan pertama tahun 2021, hasil jualan mereka sudah mencecah RM4.3 juta.

Mereka juga kini tidak lagi hanya bersikap menunggu pelanggan datang berkunjung ke kedai mereka, tetapi giat melakukan aktiviti pemasaran dan penjualan secara atas talian hasil daripada ilmu yang diperoleh semasa mengikuti program-program RichWorks.

“Antara pencapaian kami juga ialah kami suami isteri dapat membeli kereta Vellfire dan kereta Volkswagen, selain menghadiahkan sebuah rumah untuk ayah saya dan sebuah lagi rumah untuk ayah mertua saya. Sebuah lagi kereta turut dibeli untuk ayah mertua saya,” kata Shaharil.

Shaharil dan Nor Izha turut sempat memberikan nasihat kepada mereka yang bergelar usahawan atau bakal usahawan, berdasarkan pengalaman yang telah mereka lalui dalam bidang perniagaan.

“Apa yang amat kita perlukan untuk memulakan sesebuah perniagaan ialah ilmu. Untuk memperoleh ilmu, kita haruslah mencari di tempat yang betul. Perlu juga ada mentor yang boleh membimbing kita dalam mengembangkan perniagaan.”

“Selain itu, jangan lupa berdoa meminta kepada Allah SWT agar segala urusan kita dipermudahkan dan diberikan kejayaan,” kata mereka.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Hidup ketakutan kerana hutang, kini simpanan RM 2 juta!

SHAHIDAH AYOOB ANGULLIA &
SHAIK MOHAMED SHAIK JAFFAR



Kisah ini menceritakan tentang keputusan berani pasangan dari Singapura, Shahidah Ayoob Angullia dan Shaik Mohamed Shaik Jaffar untuk bangkit semula daripada kegagalan yang pernah mereka hadapi.

Bertujuan untuk memberi inspirasi selain berkongsi pengajaran dan iktibar, mereka menceritakan detik-detik kejatuhan syarikat penjagaan kanak-kanak, Ilham Child Care Pte. Ltd yang mereka tubuhkan semasa masih tidak mempunyai ilmu perniagaan, sehinggalah syarikat mereka itu kini mencipta pelbagai kejayaan.

Menceritakan detik kesukaran yang berlaku pada tahun 2018 itu, Shahidah berkata, mereka berdua pernah cuba mengambil jalan pintas untuk menjual semua pusat Taman Jagaan Kanak-Kanak (TAJAKA) yang diusahakan.

“Saya masih ingat pada masa itu, kami langsung tidak mempunyai keuntungan, malah yang ada hanyalah kerugian sepanjang beroperasi,”

“Keadaan bertambah parah dengan hutang keliling pinggang. Bayangkan bagaimana perasaan kami ketika itu, sehinggakan mahu jawab telefon pun tidak berani, bimbang jika yang membuat panggilan adalah mereka yang mahu menagih hutang,” katanya.

Suaminya, Shaik Mohamed berkata, ketika memikirkan saat untuk membuat keputusan bagi menjual semua pusat tajaka milik mereka bagaikan memikul batu besar di atas kepala.

“Kami tidak ada pilihan lain. Apa yang boleh dilakukan hanyalah menjual sahaja pusat tajaka yang kami usahakan. Malah, saya turut mempertimbangkan keputusan untuk bekerja semula, begitu juga Syahidah yang mencatur untuk menjadi guru. Hanya itulah pilihan yang terbaik pada masa itu,”

“Dalam fikiran kami, adalah lebih baik menjual sahaja pusat tajaka kami dan mendapat keuntungan sedikit daripada terus menerus menanggung kerugian. Kami risau dengan hutang yang banyak,” ujarnya.

Bagaimanapun, kata Shaik Mohamed, situasi berubah apabila Shahida secara tiba-tiba bersemangat untuk mencari mentor dan guru

yang dapat membimbing mereka agar terus bertahan dalam dunia perniagaan.

“Kami telah diperkenalkan kepada Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks. Namun saya tidak mudah percayakan orang dan sangat skeptikal pada awalnya. Saya telah merujuk dan minta pandangan daripada rakan-rakan kerja dan saudara mara. Malangnya, jawapan mereka negatif belaka dan mereka kata, Dr. Azizan adalah scammer,” jelasnya.

Pasangan ini sedar tiada pilihan yang ada pada masa itu. Mereka akhirnya nekad untuk terus mengikuti seminar yang diadakan oleh RichWorks dan Dr. Azizan. Program pertama disertai mereka ialah Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) dan program Titan pada November 2018.

Satu perkara yang melucukan terjadi ketika Shahida ingin mendaftar menyertai program Titan dan ia akan menjadi peristiwa yang tidak akan dilupakan sampai bila-bila.

Ceritanya, “Sebaik habis sahaja program IMKK, penganjur RichWorks mengumumkan promosi untuk 100 peserta terawal yang mendaftar akan menerima harga promosi. Akibat teruja saya secara tiba-tiba terus berlari ke meja pendaftaran.”

“Apa yang lucu saya terus berlari ke pentas tanpa memakai kasut kerana apa yang ada dalam fikiran ketika itu mahu mendapatkan harga promosi yang ditawarkan. Di samping itu, saya juga mahu tambahkan ilmu sebagai bekalan,” ujarnya.

Sebaik selesai menyertai seminar dan program anjuran RichWorks, kedua-dua pasangan ini mengambil keputusan untuk membatalkan rancangan menjual pusat taja, tidak sebagaimana yang dirancangan mereka sebelum itu.

“Semua program dan seminar yang dihadiri betul-betul memberi impak. Alhamdulillah tahun pertama terus nampak keuntungan. Bayangkan bermula daripada kosong dan tiada keuntungan selepas berniaga lima tahun, kami berjaya memperoleh SGD148 ribu.”

“Apa yang membanggakan, ketika penularan wabak Covid-19 sekalipun,

kami mampu buat sale hampir RM5 juta pada tahun 2021. Selain itu, saya juga sudah mampu menyimpan sehingga RM2 juta atau bersamaan dengan SGD600 ribu. Saya juga dapat selesaikan semua hutang-hutang peribadi atau hutang syarikat yang tak pernah kami jangka dapat selesaikan,” katanya.

Dengan berpegang kepada prinsip berkongsi rezeki, pasangan ini juga mula memberikan insentif dan bonus tambahan kepada pekerja mereka yang sebelum ini amat sukar untuk dilaksanakan.

“Dulu sebelum menyertai program Titan, pembayaran gaji yang lewat adalah masalah yang sering berlaku berikutan cash flow yang tidak diurus dengan betul. Tapi kini segalanya berubah dan ini antara perkara yang dapat kami lakukan sebaik selesai menyertai program Titan.”

“Apabila masalah cash flow dapat diperbetulkan, maka tiada lagi masalah untuk membayar gaji pekerja pada masa yang tepat, bahkan dapat memberikan mereka insentif setiap tiga bulan dan bonus dua kali setahun walaupun ketika wabak Covid-19 melanda,” katanya.

Beliau berkata, dengan penyertaan ke dalam program Titan, mereka berdua juga dapat membina kemahiran kepimpinan dan membentuk karakter pemimpin dalam team mereka.

“Semua ini hasil dorongan dan tunjuk ajar Dr. Azizan dan RichWorks yang mengadakan kelas eksekutif coaching secara terus untuk team kami sendiri.”

“Alhamdulillah, kami juga dapat membeli sebuah rumah di Singapura dan di Australia, malah saya dan suami dapat beli kereta impian secara tunai di sini,” ujarnya yang ketika ditemubual sedang menetap di Australia.

Dalam pada itu, pasangan ini berkata, dengan dorongan dan nasihat Dr. Azizan, mereka berjaya memulakan perniagaan dalam skala kecil sebagai permulaan di Australia.

“Alhamdulillah, kami dapat mengendalikan perniagaan kami dengan baik. Syarikat juga sedang berjalan dan berkembang maju walaupun banyak cabaran telah ditempuh. Apa yang ingin saya terapkan dan kongsi adalah program Titan ini bukan sahaja memberi keyakinan

dan menambah ilmu tentang perniagaan, tetapi kami menjadi manusia yang sangat memikirkan bagaimana ingin memanfaatkan diri kepada orang lain terutama keluarga dan sahabat yang ingin turut sama menjalankan perniagaan.”

“Jika dahulu sewaktu saya hanya seorang pegawai polis, saya tidak akan menggalakkan seseorang itu untuk berniaga, tetapi setelah berjumpa dengan Dr. Azizan, saya lebih yakin untuk beritahu orang ramai agar menceburkan diri dalam perniagaan,” katanya.

Tambah pasangan ini, ilmu yang diterima mereka dalam program Titan memberi satu jaminan safety network yang memudahkan kami berinteraksi dengan Dr. Azizan untuk mendapatkan pandangan berterusan.

Pasangan ini turut bersyukur atas rezeki kurniaan Allah SWT kerana hidup mereka kini jauh berubah berbanding semasa mula-mula menjalankan perniagaan dahulu.

Untuk rekod, Ilham Child Care Pte. Ltd berjaya memperoleh dua anugerah bertaraf antarabangsa yang dianjurkan oleh Global Forum Education and Learning (GFEL) pada 2019 iaitu anugerah Top 50 Education dan anugerah Top 100 Leaders in Education.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Kerani sekolah capai jualan lebih RM1 juta dengan pekasam daging

BALKIS MOHD SUIB



Jika disebut pasal pekasam, pasti ramai terbayang makanan peram tradisi yang agak terkenal di Malaysia, terutama di negeri utara Semenanjung tanah air itu.

Namun, siapa sangka makanan ini yang suatu ketika dahulu jarang dikomersialkan, kini mampu memberi pulangan lumayan kepada Balkis Mohd Suib, pengasas Putra Afiq Global Sdn Bhd, menerusi produk pekasam daging, Hakak Maneh.

Apa yang menarik, Balkis yang juga kerani di sebuah sekolah berkata, beliau memulakan perniagaan itu secara kecil-kecilan empat tahun lalu dengan niat untuk membantu suaminya yang bekerja sebagai pemandu lori, menambah pendapatan.

“Setiap kali suami keluar bekerja mencari rezeki, hati saya tidak tenang dan tidur pun tak lena kerana bimbang dengan keselamatannya. Di situlah saya mula menjual pekasam sebab tak nak suami saya menanggung risiko setiap hari di atas jalan raya,” katanya.

Suatu hari jelasnya, perkara yang selalu dibimbangi akhirnya benar-benar terjadi apabila suaminya terlibat dalam kemalangan jalan raya dan mengalami kecederaan parah.

“Sejak peristiwa itu, saya nekad mahu memajukan lagi perniagaan pekasam daging agar menjadi sumber pendapatan keluarga. Saya mahu suami berhenti kerja dan tidak perlu memandu lori lagi,” katanya mengimbau saat awal dia memulakan perniagaan.

Bermula dengan 50 pek pekasam setiap hari, kini Balkis sudah mampu memiliki kilang sendiri di Perak dan mengeluarkan kira-kira 5,000 hingga 6,000 pek pekasam setiap hari. Jika dahulu hanya dia dan suaminya yang mengusahakan bisnes itu, kini beliau mempunyai 20 orang pekerja untuk membantunya.

“Produk kami semakin mendapat tempat dalam pasaran dan menerima permintaan yang menggalakkan daripada masyarakat, khususnya golongan suri rumah. Saya juga dapat membantu ramai orang apabila melantik kira-kira 2,500 ejen,” katanya.

Ditanya mengapa beliau memilih pekasam daging sebagai produk beliau, menurutnya beliau pada mulanya menjual produk-produk

kecantikan sehinggalah suatu hari beliau menonton video Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

Dalam video itu, Dr. Azizan menasihatkan bahawa jika seseorang itu mahu berniaga, sebaiknya lakukanlah 'apa yang ada di tangan' mereka.

"Masa itu saya terfikir yang saya tahu membuat pekasam. Tapi bolehkah saya jual pekasam ni? Ada ke orang yang nak makan pekasam hari-hari?," katanya.

Bagaimanapun, beliau menyahut juga saranan Dr. Azizan itu dan mula mempromosikan makanan tradisi tersebut di laman Facebook. Ketika itu, beliau hanya menawarkan 50 paket pekasam sahaja untuk dijual kepada sesiapa yang berminat mahu mencubanya.

"Masa tu saya post kat Facebook, 'okay siapa nak rasa pekasam awak, boleh komen kat bawah'. Eh tiba-tiba masuk order 30 paket. Lepas tu order naik ke 70 paket. Sampai esok pagi naik ke 130 paket."

"Saya terkejut dan mula terfikir, mana saya nak cari daging ni? Dari situ saya mula follow video-video Dr. Azizan dan terus menjual pekasam daging saya. Jualan juga semakin menguntungkan," katanya.

Tidak lama selepas itu ujanya, beliau memutuskan menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) dan selepas program itu, hasil jualan meningkat daripada kira-kira RM20 ribu sebulan ke RM70 ribu sebulan.

Balkis kemudiannya menyertai lagi satu program RichWorks iaitu Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan jaluannya meningkat lagi sehingga kira-kira RM200 ribu sebulan.

"Masa tu rumah saya macam nak ranap. Peti ais saya dah tak muat. Waktu tu cuma saya dan suami yang buat bisnes ni. Saya sendiri macam tak percaya dapat jualan macam tu. Padahal saya jual pekasam je pun. Harga pun cuma RM10 sepaket," katanya.

Balkis kemudiannya mencadangkan kepada suaminya agar mereka membuka sebuah kilang dan menggaji pekerja agar permintaan pelanggan dapat dipenuhi. Ketika itu rumah mereka juga sudah tidak muat untuk menampung stok daging dan pekasam.

Di peringkat awal jelasnya, suaminya tidak bersetuju dengan cadangan tersebut kerana takut tidak mampu menanggung komitmen, tetapi beliau meyakinkan suaminya dan akhirnya sebuah kilang berjaya dibuka. Mereka juga turut menggaji pekerja di kilang itu.

“Saya kemudiannya ditawarkan oleh RichWorks untuk menyertai program Mentoring Titanium. Mula-mula saya tak rasa saya ada masa nak join sebab masa tu saya masih lagi bekerja di sekolah. Tapi Allah SWT aturkan semuanya dan saya dapat menyertai program berkenaan,” katanya.

Menurut Balkis, di dalam program itu beliau mendapat lebih banyak ilmu tentang cara menguruskan perniagaan serta bagaimana untuk memperbetulkan kesilapan, selain teknik-teknik marketing yang berkesan.

Paling bermanfaat katanya ialah apabila di program itu adanya circle Titan yang saling bantu-membantu dalam memajukan perniagaan dan tidak lokek berkongsi nasihat, tips dan kata-kata semangat.

Daripada program itu jelasnya, capaian jualanannya terus meningkat dan pada tahun 2020, capaian jualanannya mencecah RM4 juta manakala dalam tempoh 9 bulan pertama tahun 2021, hasil jualanannya juga sudah pun mencecah RM2.5 juta.

“Saya amat bersyukur atas rezeki yang Allah SWT kurniakan kepada kami sekeluarga. Semua ini juga adalah berkat tunjuk ajar dan bimbingan daripada Dr. Azizan, circle Titan, RichWorks dan kerja keras kakitangan serta pasukan jualan produk saya,” ujarnya.

Menurut Balkis, beliau juga gembira kerana suaminya kini tidak lagi perlu bekerja sebagai pemandu lori, tetapi dapat bersama-sama dengannya menguruskan perniagaan yang mereka dijalankan.

“Kalau dulu suami saya selalu takde kat rumah kerana bekerja memandu lori. Waktu malam saya kat rumah, dia takde kat rumah. Bila siang time saya pergi kerja, dia pula baru balik dari bekerja. Jadi kami jarang ada masa bersama-sama,” katanya.

Namun hari ini ujarnya, mereka mempunyai lebih banyak masa bersama-sama dan yang lebih beliau syukuri, beliau juga mempunyai pendapatan untuk membantu keluarga, terutamanya ibu bapanya dan ibu bapa mertuanya di kampung.

Kini matlamatnya jelasnya ialah ingin membantu kakitangan, stokis dan ejen-ejennya agar mereka juga dapat mempertingkatkan pendapatan, selain mencapai apa jua yang mereka impikan.

Balkis berpesan, jika ingin berjaya dalam perniagaan, seseorang itu harus tahu hala tuju dan matlamatnya dengan jelas dan yang paling penting sekali, sentiasa melengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan agar perniagaan yang dijalankan terus berkembang maju.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Restu, nasihat bapa jadi kunci kejayaan jutawan kilang minuman

MUHAMAD HIRMAN MUKHTAR & SHAZEERA



“**J**ika nak duit banyak, nak menunaikan umrah dan rasa nak berjalan seluruh dunia, awak perlu berniaga.” Itulah nasihat yang diterima oleh Muhamad Hirman Mukhtar daripada ayahnya, yang sehingga kini masih terngiang-ngiang di fikiran dan akan dipegang erat sampai bila-bila.

Menurutnya, beliau melihat nasihat itu sebagai restu, berkat dan redha bapanya, seorang pesara kerajaan yang mahukan anaknya menerokai bidang keusahawanan sehingga berjaya.

Mengimbas detik awal dalam perniagaan, Hirman selaku pengasas syarikat Sawanah Sdn Bhd berkata, beliau tidak mengambil masa yang lama untuk menceburi bidang yang tidak pernah dilakukan olehnya sebelum ini.

“Sebaik saja habis belajar, saya bekerja sementara sebagai guru sekolah dan selepas itu berkhidmat sebagai pegawai perpustakaan di Universiti Islam Antarabangsa (UIA). Akan tetapi saya tidak mendapat kepuasan dan wang hanya cukup-cukup untuk perbelanjaan sendiri sahaja.”

“Apa yang memalukan, ibu saya pernah mahu membelikan motosikal untuk kegunaan saya bekerja, walhal saya yang sepatutnya membantu mereka. Bermula saat itulah saya memasang niat untuk menjadi seorang usahawan sebagaimana yang disarankan oleh bapa saya sebelum ini.”

“Tambahan pula saya melihat ayah saya hanya menerima pingat sahaja sewaktu beliau bersara, walaupun selama perkhidmatannya beliau bertungkus lumus bekerja siang dan malam,” kata Hirman sambil memberitahu bahawa syarikatnya adalah pengeluar minuman coklat premium yang berkhasiat untuk anak-anak.

Namun, langkah awal beliau untuk bergelar usahawan pada tahun 2010 dipenuhi ranjau dan onak berduri ketika melakukan pelbagai jenis perniagaan seperti percetakan dan kedai peralatan menulis, baju muslimah dan pakaian bundle.

Tambah Hirman, kesilapan dilakukan beliau adalah disebabkan sikap ambil mudah yang ada dalam dirinya, yang tidak mahu belajar selok-belok perniagaan. Akibatnya, beliau berdepan banyak masalah dalam perniagaannya.

“Ketika itu saya tiada mentor yang boleh memberi saya bimbingan. Jatuh bangun dunia perniagaan ini menjadi rencah dan sebatil dalam kehidupan saya. Malah ada satu kejadian yang betul-betul menduga diri saya. Pekerja saya pesan barang untuk syarikat dan syarikat takde duit nak bayar.”

“Lepas itu ada orang datang mengetuk rumah saya meminta hutang. Masa tu, isteri dan anak-anak ada di rumah. Memang teruk sangat sebab masa itu saya tengah lingkup dan duit pun takde,” katanya.

Episod malang yang menyimpannya tidak terhenti setakat di situ. Kerana kelemahannya menguruskan kewangan, beliau sering kehilangan duit di dalam kedainya.

Pernah juga satu ketika, beliau sendiri tiada gaji, selepas keuntungan yang ada ditolak untuk gaji pekerja. Semua itu adalah akibat dirinya tidak memiliki ilmu perniagaan dan kewangan.

Menceritakan satu lagi cabaran lain yang dihadapinya, Hirman berkata, beliau pernah berhadapan dengan kegagalan menguruskan perniagaan yang dijalankan olehnya.

“Saya masih ingat peristiwa pahit itu. Waktu itu Tenaga Nasional Berhad (TNB) beri saya projek untuk menyiapkan baju dan saya pula memberi amanah kepada kakitangan untuk menguruskannya.”

“Apa yang berlaku, kakitangan saya tersilap mengambil ukuran dan akhirnya, kesemua baju tersebut tidak dapat disiapkan. Perkara itu menyebabkan saya mengalami kerugian yang sangat besar,” cerita beliau.

Selain berkaitan perniagaan, dugaan dan cabaran juga turut dirasai dalam kehidupan peribadinya.

“Kereta saya hampir ditarik kerana tidak membayar ansuran selama beberapa bulan. Saya juga hampir disaman kerana mempamerkan cukai jalan tamat tempoh. Masa itu, hutang saya keliling pinggang, gara-gara mencari modal pusingan.”

“Itu belum lagi termasuk kesukaran saya membayar gaji pekerja, walhal mereka sudah menjalankan kerja dan tanggungjawab seperti mana yang diarahkan,” katanya.

Kemudian katanya, beliau secara perlahan-lahan mula sedar akan kesilapan yang telah dilakukannya sejak beliau mula menceburi bidang perniagaan, yang mengakibatkan perniagaannya tidak mendatangkan apa-apa keuntungan.

“Timbul persoalan ketika itu mengapa saya ada perniagaan tapi tiada duit? Setelah diamati dan bermuhasabah, barulah saya sedar bahawa semua itu adalah kerana saya tiada bimbingan dan tiada siapa yang menegur saya bila saya mengulangi kesilapan yang sama.”

“Susulan daripada itu, saya selalu menunaikan solat hajat setiap kali ditimpa kesusahan dan memohon pertolongan dari Allah SWT. Alhamdulillah Allah permudahkan sedikit demi sedikit sehinggalah saya dipertemukan dengan RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman yang sudi berkongsi ilmu dengan saya,” ujar anak kelahiran Kelantan ini.

Setelah menyertai program yang dikendalikan oleh Dr. Azizan, beliau mula nampak hala tuju perniagaan dan syarikatnya.

“Alhamdulillah, Dr. Azizan membimbing saya dalam semua aspek seperti dari segi pengurusan syarikat, kepimpinan, pemasaran dan juga dari aspek dalaman diri. Beliau dan RichWorks benar-benar banyak membantu.”

“Dalam Richworks, circle yang kita duduk bersama juga sangat positif dan mereka terus membakar semangat kita untuk berjaya dan menyebabkan kita bermotivasi sepanjang masa.”

“Tapi cuba bayangkan kalau kita bersama circle yang negatif. Adakah kita akan dibantu dan maju? Adakah semangat kita akan semakin meningkat atau sebaliknya? Apa pun saya sangat bersyukur apabila ada orang kita yang mahu membantu bangsa sendiri.”

“Beliau bersusah payah memikirkan cara terbaik untuk memajukan anak bangsa. Mana mungkin kita dapat berjumpa dengan individu sebegini,” katanya.

Menurut Hirman, selain bertujuan untuk meraih keuntungan, kepuasan sebenar seorang pemilik perniagaan ialah apabila dia boleh memberi manfaat kepada orang lain seperti memberi bonus ataupun insentif kepada kakitangan.

“Sebagai contoh, bila kita beri bonus atau insentif kepada kakitangan syarikat yang selama ini berkorban dan bersungguh-sungguh berkhidmat untuk kita, bantuan itu juga akan turut dirasakan oleh ahli keluarga mereka.”

“Ini ibarat satu rantaian. Dan apabila kakitangan dan keluarga mereka membeli barang dengan wang yang kita berikan, ia juga secara tidak langsung memberi manfaat kepada para peniaga lain,” katanya.

Dalam kenyataannya, Hirman turut melahirkan penghargaan setingginya kepada rakan kongsinya, Shazeera Shaiful Rizal yang banyak membantu beliau memajukan syarikat, sejak dari awal penubuhan syarikat tersebut.

Di sepanjang tahun 2020 ujarnya, meskipun pandemik Covid-19 melanda negara dan kerajaan melaksanakan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP), syarikatnya berjaya mencapai jualan kira-kira RM7.6 juta. Manakala di antara Januari hingga September 2021 pula, hasil jualan syarikatnya sudah mencecah nilai RM7.4 juta.

“Kepada para peniaga di luar sana, carilah mentor jika mahu perniagaan anda terus maju. Walaupun bermula daripada bawah sekalipun, tidak mengapa. Asalkan ada kemajuan daripada satu peringkat ke satu peringkat.”

“Ingat pesanan saya, semakin besar laut yang kita nak belayar, semakin besar kapal yang perlu kita sediakan. Kita tidak mampu menggunakan kapal yang kecil untuk belayar di laut dalam. Kita juga perlu tabah di sepanjang pelayaran,” katanya berkias.

RICHWORKS

100

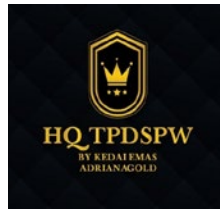
**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Sayur bertukar emas, status bukan halangan ibu tunggal berjaya

ADRIANA MOHD. MAZRI



Kisah kejayaan ‘wanita emas’ yang berasal dari Kelantan ini perlu dirungkai menjadi panduan buat golongan hawa terutamanya bagi mereka yang betul-betul minat berniaga dan mahu berjaya.

Malah, kisahnya juga boleh dijadikan iktibar kepada mereka yang kini berdepan dugaan atau cabaran agar terus cecak demi meneruskan kelangsungan hidup.

Bagi pemilik Kedai Emas Adriana Gold, Adriana Mohd. Mazri, kehilangan suami sebagai tempat bergantung bukan sesuatu yang mudah untuk diterima, lebih-lebih lagi peranan yang harus dipikulnya bagi menggantikan tempat arwah.

Tersentak dengan peristiwa yang berlaku pada tahun 2018, beliau nekad untuk bertindak dan menggalas tanggungjawab sebagai ketua yang perlu menyara keluarga.

Adriana dalam masa yang sama turut berdepan pelbagai ujian termasuk masalah kewangan sehingga dipandang hina masyarakat dan perlu berdepan stigma negatif yang banyak dilemparkan kepadanya sebelum ini.

Statusnya sebagai ibu tunggal sedikit sebanyak turut membuatkan segelintir masyarakat memandang sinis dan tidak yakin dengan kemampuannya untuk berdikari.

Beliau akhirnya berjaya membuktikan bahawa pandangan tersebut adalah silap sama sekali selepas berjaya membina empayar perniagaan sendiri.

Menurut wanita ini, realitinya bukan mudah untuk beliau sampai ke tahap sekarang selepas menempuhi pelbagai ranjau dan onak berduri.

“Cacian orang tidak sama sekali mempengaruhi semangat saya, apatah lagi selepas mendapat dorongan keluarga yang banyak memberi dorongan dan membantu terutama daripada aspek moral.”

“Apa yang saya buat ini adalah atas usaha sendiri dan semuanya bermula disebabkan minat berniaga dan mahu berjaya,” katanya dengan penuh semangat.

Kini, dengan memiliki kedai emas, wanita ini bukan sahaja berjaya merubah nasib dirinya, tetapi kedua ibu-bapanya, dan beliau lebih

selesa berniaga serta menguruskan perniagaan barangan kemas yang dimiliki, berbanding bekerja dengan orang lain.

“Alhamdulillah, dengan hasil kerja keras, saya dapat keluarkan keluarga daripada kepompong kemiskinan dan berikan mereka kemewahan walaupun pada awalnya saya sendiri tidak pernah terbayang untuk berada di tahap sekarang.

“Malah, saya juga kini dalam perancangan untuk membina rumah untuk keluarga dan belikan mereka kereta idaman iaitu sebuah Toyota Alphard.”

Beroperasi di Kota Bharu, Kelantan, koleksi emas Adriana Gold mengutamakan trend semasa dan up to date serta membantu wanita agar tampak lebih terserlah keayuan dengan memakai emas ukiran viral.

Dalam pada itu, Adriana berkata, produk Kedai Emas Adriana Gold bukanlah satu-satunya bidang perniagaan yang diceburinya sebelum ini dan beliau tidak bermula dengan begitu senang atau menjalankan perniagaannya dalam skala yang besar.

Sebaliknya beliau pada mulanya hanya menjadi dropship kepada perniagaan orang lain.

Malah perjalanan perniagaannya juga bukan mudah dan pernah berdepan pelbagai cabaran dan dugaan termasuk ditipu pembekal emas sebanyak RM10 ribu selain pernah berniaga sayur dengan pendapatan RM20.

“Selain ditipu, saya juga pernah mengikut mak cik menjual sayur-sayuran di pasar. Itu antara barangan pertama yang saya jual. Kemudian saya menjual sosej di depan sekolah semata-mata untuk mencari duit perkahwinan. Saya tidak pernah kisah dengan apa yang orang kata.”

“Walaupun pada masa itu apa yang saya lakukan bukanlah satu perniagaan besar, tapi pada saya ia pengalaman yang cukup berharga untuk saya terus mengorak langkah maju ke hadapan sebagaimana saya hari ini. Alhamdulillah pengalaman tersebut begitu banyak mengajar saya,” jelasnya.

Mengulas lanjut, Adriana berkata, sejak memulakan perniagaan emas, beliau mampu mencapai keinginan dan impian yang mahu dikecapi sejak dulu serta membuatkan keluarganya bangga.

“Kini saya hampir bebas daripada dibelenggu masalah kewangan dan mampu membeli kereta idaman serta bercuti bersama keluarga hampir setiap bulan.”

“Saya juga dapat mengimbangi kehidupan antara tuntutan kerja dan juga aktiviti sosial. Apa yang menggembirakan, saya juga mampu memberi kehidupan selesa kepada kedua ibu bapa saya. Itu sebenarnya yang lebih penting,” ujarnya.

Namun Adriana berkata, tanpa ilmu pengetahuan, seseorang itu sukar untuk berjaya dan menguasai bidang yang mahu diceburi sehingga berkemungkinan mendatangkan risiko besar termasuk kerugian apabila terlibat dalam dunia keusahawanan.

“Ilmu dan guru atau mentor perlu dicari. Ia tidak datang bergolek kepada kita. Saya sendiri pergi mencari ilmu dan tidak kisah dengan segala usaha yang dicurahkan demi memastikan bekalan ilmu saya cukup.”

“Perlu diingat, semua orang boleh berniaga tetapi tidak semua orang boleh konsisten melakukannya, lebih-lebih lagi di saat penularan Covid-19 yang masih berlaku. Kita sendiri tidak tahu apa yang akan terjadi pada masa akan datang,” katanya memberi nasihat.

Mengimbas kembali bagaimana beliau ‘terjebak’ dengan program di bawah kendalian RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman, Adriana berkata, segalanya bermula pada tahun 2018.

Pada tahun tersebut beliau menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) dan nilai jualannya selepas itu meningkat daripada RM30 ribu kepada RM150 ribu.

“Program ini banyak merubah diri saya terhadap orang tua dan hubungan saya dengan Allah SWT. Saya masih ingat antara kata-kata Dr. Azizan, meskipun sibuk dengan perniagaan yang dijalankan, jangan sesekali mengabaikan hubungan dengan Allah SWT, dengan orang tua dan sesama manusia. Bermula dari situ, saya terus jatuh cinta dengan RichWorks.”

“Selepas itu, pada tahun 2019, saya mula mendaftarkan diri pula ke dalam program Mentorship SPIRE dan di situ banyak perubahan positif berlaku dalam hidup dan keluarga saya.”

“Dalam SPIRE, banyak perkara yang saya pelajari dan saya sendiri melihat ada perubahan daripada segi jualan. Kalau dulu ia sekitar RM150 ribu sebulan, selepas itu hasil jualan saya mampu mencecah sehingga RM700 ribu sebulan. Program ini juga banyak mengubah hidup saya dan keluarga. Saya juga dapat membeli sebuah kenderaan jenis Vellfire serta memenuhi impian mak saya.”

“Apabila perubahan berlaku secara konsisten, saya tanpa berfikir panjang mendaftar masuk program circle Titanium kerana saya mahu terus maju dan berada di tahap yang lebih selesa. Saya juga inginkan lebih banyak perubahan pada diri saya dan perniagaan saya.”

“Saya percaya, jika hidup saya bertambah baik hasil daripada ilmu yang dimiliki dan diamalkan, saya juga akan dapat memberi manfaat kepada orang lain. Alhamdulillah, dengan menyertai RichWorks ini saya dapat rasakan kehidupan saya semakin luar biasa dan sentiasa bersemangat. Terima kasih Dr. Azizan kerana sudi menerima anak murid seperti saya.”

Tambah Adriana, RichWorks juga banyak membantu ketika saat diperlukan atau berdepan masalah yang dihadapi kerana para peserta lain turut tanpa rasa jemu sudi berkongsi pengalaman serta turut memberi bimbingan secara berterusan.

Dalam perkembangan lain, Adriana turut menasihati kepada sesiapa sahaja yang mahu berjaya agar tidak sesekali berputus asa atau mengenal erti kalah.

“Kejayaan boleh dimiliki oleh sesiapa sahaja tanpa mengira latar belakang. Pilihan terletak di tangan kita sendiri. Semua orang ada pilihan sama ada mahu berjaya atau sebaliknya. Saya sendiri daripada keluarga susah dan pernah dikutuk macam-macam hanya kerana berpendidikan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) sahaja.”

“Yang paling penting, jangan sesekali tinggalkan ilmu kerana ia amat mustahak dan asas kepada kejayaan. Di samping itu, berfikir dan bertindaklah dengan bijak dalam apa jua yang kita lakukan,” ujarnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dengan modal RM42.50, bekas pensyarah kini bergelar jutawan!

SUHAILA YACOB



Status sebagai pensyarah yang pastinya menawarkan kerjaya yang lebih terjamin sanggup ditinggalkannya demi memastikan impiannya menjadi usahawan tercapai.

Pengasas Mango Float Krabi (MFK), Suhaila Yacob turut mengetepikan egonya dan sanggup berniaga di tepi jalan dengan hanya bermodalkan RM42.50 sen.

Beliau juga rela berhujan panas bagi memastikan perniagaan yang diusahakan olehnya dapat dijadikan sebagai satu pengalaman hidup selain menjadi sumber pendapatan.

Bekas tenaga pengajar di sebuah institusi pengajian tinggi ini menjalankan perniagaan menjual makanan berasaskan hidangan Thai di pasar malam.

“Saya mula berjinak-jinak menjadi usahawan sambil bekerja pada tahun 2009 di pasar malam. Saya nekad dan beranikan diri berniaga makanan berasaskan Thai selepas mempelajari daripada ibu saya yang sememangnya berasal dari sana.”

“Pada saat itu, cuba anda bayangkan keadaan saya yang perlu membahagikan masa antara tanggungjawab terhadap anak-anak, suami dan perniagaan. Tapi seringkali saya ingatkan pada diri bahawa ini ialah perjuangan dan saya perlu bersedia berkorban masa dan tenaga.”

“Bukan sahaja saya dan suami, biasa tidur dalam kereta semasa berniaga, malah anak kami pun dari kecil lagi sudah terdidik dan biasa tidur dalam kereta atau troli. Apa yang saya fikirkan pada masa itu hanyalah matlamat dan objektif untuk memberikan wang kepada ibu saya sebanyak RM1,000 sebulan dan akhirnya ia tercapai.”

“Selain itu, saya juga mahu membuktikan produk Mango Float Krabi saya boleh maju dan saya mahu buktikan bahawa anak orang kampung ini juga boleh berjaya,” katanya dengan penuh semangat.

Dalam pada itu Suhaila berkata, salah satu faktor yang menyebabkan beliau sanggup dan tekad berhenti sebagai pensyarah ialah apabila gaji bulanan yang diterimanya tidak pernah cukup, sekaligus membuatnya sering rasa tertekan.

“Saat paling sukar dalam hidup ialah apabila gaji bulanan saya sebagai pensyarah banyak digunakan untuk membayar pinjaman peribadi dan komitmen bulanan lain. Bayangkan, saya terima gaji pada setiap 25 hari bulan, tapi pada keesokan harinya iaitu 26 hari bulan, baki dalam tangan hanya tinggal RMI000.”

“Saya benar-benar tertekan kerana kos hidup agak tinggi dan saya membuat keputusan untuk cuba berniaga semasa masih bekerja, sebelum mengambil tindakan berani untuk berhenti kerja,” katanya.

Sebaik meletak jawatan, beliau terus fokus memasarkan makanan Thai yang dikeluarkannya iaitu Mangga Float Krabi, Kerabu Mangga Krabi dan Roti Krabi.

“Alhamdulillah permintaan semakin lama semakin meningkat dan tahun 2021 ini sahaja, sebanyak 16 juta cup Mangga Float Krabi sudah terjual. Ia pencapaian yang amat membanggakan dan ramai yang bertanya apakah rahsia perniagaan saya.”

“Pada saya mudah. Perkara paling asas semasa kita membuat keputusan untuk berniaga sepenuh masa ialah kita perlu membuang rasa ego yang ada dalam diri kita.”

“Jangan kita merasa kita sudah tahu segala-galanya sehingga kita enggan untuk belajar ilmu baru dan tidak mahu menerima teguran atau nasihat daripada orang lain,” katanya.

Menurutnya, sama seperti para peniaga lain yang berdepan dengan pelbagai cabaran dalam perniagaan, beliau juga mengalami situasi yang sama, terutamanya semasa mula berniaga pada tahun 2009.

“Antara masalah yang saya hadapi ialah untuk mencari pekerja. Ini kerana perniagaan saya perlukan ramai kakitangan agar tugas dapat dibahagi-bahagikan supaya operasi perniagaan berjalan dengan lancar,”

“Tapi disebabkan susah sangat nak cari pekerja, saya sendiri terpaksa meluangkan masa yang agak panjang di kedai iaitu dari pukul 10 pagi sehingga perniagaan ditutup pada pukul 10 malam. Bayangkan macam mana penatnya saya pada masa itu,” ujarnya.

Selain itu jelasnya, beliau juga tidak ada rakan-rakan yang boleh dibawa berbincang tentang perniagaan yang dijalankan, atau sekurang-kurangnya boleh dipercayai untuk menjadi tempat meluahkan perasaan ketika berdepan dugaan yang berat.

“Hal itu menyebabkan mental saya cepat down. Kita ni ada masanya perlukan kawan untuk bercerita tentang cabaran yang kita rasai sebagai peniaga. Tapi kita tak boleh cerita dengan sembarangan orang kerana silap-silap, hanya kata-kata negatif yang kita dapat dan akhirnya kita juga yang akan patah semangat,” katanya.

Suhaila juga memberitahu, satu lagi kelemahan yang ada dengannya ialah beliau kurang keyakinan diri dan sering memandang rendah terhadap keupayaannya sendiri.

Suhaila bagaimanapun bersyukur ke hadirat Allah SWT kerana mempertemukannya dengan RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman kerana beliau akhirnya berpeluang untuk meningkatkan keyakinan dirinya, selain mempelajari banyak ilmu perniagaan.

“Saya lihat di media sosial, ramai peniaga berjaya selepas menyertai program-program RichWorks dan di situlah timbul keinginan saya untuk mengikuti program-program yang dikendalikan oleh Dr. Azizan.”

“Program Titanium adalah program yang paling banyak membawa perubahan ke dalam hidup dan perniagaan saya. Kata-kata semangat tidak putus-putus diberikan oleh Dr. Azizan mahupun ahli-ahli Titanium.”

“Teknik-teknik berniaga, pemasaran dan bagaimana menjadi seorang usahawan yang berilmu serta bermanfaat untuk orang lain turut didedahkan dalam program tersebut.”

“Berdasarkan ilmu yang diperoleh, saya memantapkan lagi organisasi perniagaan saya dengan membentuk pasukan jualan dan hasilnya, pendapatan jualan saya meningkat lebih 200 peratus,” jelasnya.

Hasil jualannya katanya meningkat sehingga RM25 ribu kemudian menjadi RM200 ribu dan dalam masa setahun menyertai program itu, keuntungan jualanannya melonjak sehingga melebihi RMI juta setahun.

Kini ujarnya, beliau juga mempunyai kira-kira 1,200 ejen yang bersama-sama beliau membantu membangunkan perniagaan, selain menjadikan produknya sebagai penjana pendapatan bulanan.

Menurut Suhaila, kehidupan peribadinya juga berubah selepas menyertai program itu apabila beliau turut mampu menghantar ibunya yang sakit mendapatkan rawatan di hospital swasta, selain memberi wang saku setiap bulan.

Kalau dulu katanya, untuk membayar ambulan ketika ibunya sakit pun beliau tidak mampu, malah jumlah wang bulanan yang diberikannya kepada ibunya juga tidak pernah lebih daripada RM300.

“Saya sangat bersyukur atas segala nikmat Allah ini. Dengan rezeki yang Allah berikan, saya bertekad untuk membantu golongan yang kurang berkemampuan agar mereka juga dapat merasai sedikit kegembiraan, sama seperti orang lain,” ujarnya.

Memetik kata-kata mentornya Dr. Azizan, Suhaila berkata antara penghalang untuk seseorang itu maju dan mencapai kejayaan selalunya adalah disebabkan oleh sikap diri sendiri. Kalau sendiri bersikap malas dan suka memberi alasan, ia tidak akan membawa ke mana-mana.

“Untuk mulakan perniagaan juga kita perlu ada perasaan suka dengan apa yang kita buat. Jangan lakukan hanya kerana terpaksa atau dipaksa. Percayalah jika itu yang terjadi, maka perniagaan tersebut tidak akan mampu bertahan.”

“Dalam perniagaan, kita adalah kapten yang menentukan hala tuju sama ada ia akan ‘tenggelam’ atau berjaya sampai ke destinasi. Terpulang kepada kita sejauh mana kita mahu bersungguh-sungguh mengusahakan perniagaan kita,” nasihat beliau.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Bermodalkan RM500, dua beradik meraih RM10 juta!

YUSMANIZA ZULKIFLI &
NURRUSSILA ZULKIFLI



Bagi yang mengenali dua beradik ini, Yusmaniza dan Nurrussila Zulkifli, pasti akan terbit rasa kagum di dalam diri kerana kisah hidup mereka mampu memberi inspirasi kepada sesiapa sahaja yang mahu berjaya dalam dunia perniagaan.

Yusmaniza dahulunya adalah pegawai di salah sebuah bank yang terkemuka di negara ini manakala Nurrussila pula adalah seorang konsultan untuk sebuah syarikat swasta yang terlibat dalam bidang kejuruteraan.

Kedua-dua mereka mengambil langkah berani apabila nekad berhenti kerja, sebelum kedua-duanya bergabung mengasaskan Sugarsista Enterprise, sebuah syarikat menjual kain sulam pada pada tahun 2012.

Merungkai kisah salah seorang pengasas Sugarsista Sdn Bhd, Yusmaniza berkata, beliau masih ingat bagaimana terpaksa membuat keputusan untuk berhenti kerja sebagai pegawai bank ketika prestasi kerjayanya sedang memuncak.

Menurutnya wanita yang berasal dari Taiping, Perak ini, tindakan nekad tersebut terpaksa diambil selepas permohonan cuti tiga bulan tanpa gaji untuk menjaga anaknya yang sakit ditolak.

“Saya hanya diberi cuti tanpa gaji sebulan sahaja oleh majikan, sedangkan pihak hospital mencadangkan sekurang-kurangnya tempoh tiga bulan diperlukan untuk menjaga anak saya.”

“Disebabkan itu, saya mengambil keputusan dengan perasaan berat hati, melepaskan jawatan yang disandang, lebih-lebih lagi apabila memikirkan tanggungjawab seorang ibu terhadap anak ,” katanya ketika menceritakan permulaannya dalam perniagaan.

Ketika sepanjang tempoh dibenarkan bercuti sebulan tanpa gaji, Yusmaniza berkata, selain bimbang kesihatan anaknya, beliau turut resah memikirkan kedudukan kewangannya, lebih-lebih lagi untuk membeli keperluan harian anaknya terutama susu.

Risau dengan sebarang kemungkinan termasuk ketiadaan wang pada masa akan datang, Yusmaniza mula berfikir cara terbaik untuk mencari pendapatan tambahan, bagi menampung perbelanjaan untuk menguruskan anaknya.

“Ada satu ketika apabila anak saya dibenarkan keluar daripada hospital, doktor mencadangkan agar saya membeli mesin oksigen berharga kira-kira RM6,500. Tapi saya tiada duit pada waktu itu dan terpaksa meminjam pada adik saya.

“Daripada situ saya tersentak kerana walaupun bekerjaya, saya tidak mampu membeli mesin oksigen. Dengan semangat kental, saya mula mengatur langkah perlahan-lahan sehingga saya mencapai kejayaan dan di tahap saya berada sekarang,” jelasnya.

Beliau menjelaskan, minatnya terhadap dunia perniagaan dan keinginan untuk menjadi usahawan sebenarnya telah mula tercetus ketika beliau masih berkhidmat sebagai seorang pegawai bank.

“Semasa saya bekerja di bank, saya banyak kali berhadapan dengan pelanggan yang datang dari pelbagai latar belakang. Semasa menguruskan mereka, saya kagum melihat ada yang mempunyai jumlah simpanan wang yang sangat banyak hasil dari berniaga.”

“Saya juga dapat melihat perkembangan perniagaan mereka secara lebih dekat dan mereka kadang-kala bercerita dengan saya apa yang mereka lakukan sehingga perniagaan mereka bertambah maju dan memberikan pulangan yang lumayan,” kata Yusmaniza.

Dari situlah jelasnya cita-citanya untuk menjadi seorang ahli perniagaan yang berjaya tercetus kerana beliau mahu mengubah nasib keluarganya, apatah lagi bila beliau terkenangkan betapa susahnyanya ayah dan ibunya membesarkan mereka lima beradik.

Bagi Nurrussila pula, pekerjaannya sebelum ini sebagai konsultan hanya mampu bertahan selama enam bulan sebelum memutuskan untuk pulang ke kampung bagi membantu ibunya berniaga.

“Sewaktu di kampung, saya sering kali melihat abang saya berulang alik ke Guangzhou, China untuk mengambil stok barang-barang untuk dijual. Hal itu menimbulkan minat saya dan saya juga akhirnya mahu menceburi dunia perniagaan,” katanya.

Menceritakan bagaimanakah mereka semasa mula berniaga, Yusmaniza memberitahu bahawa pada masa itu mereka berdua hanya mempunyai

RM500 dan wang itulah yang dijadikan sebagai modal pertama untuk membuka perniagaan.

“Dengan duit RM500 itu, kami gunakan untuk membeli 20 pasang kain dan kemudian kami jual kepada kawan-kawan melalui platform media sosial Facebook. Permintaan agak menggalakkan.”

“Kemudian, beberapa tahun selepas itu, kami menukar pula produk kami iaitu dengan menjual pakaian siap jahit atau ready made dengan jenama tunik.my. Alhamdulillah, sambutan sangat baik dan bisnes kami mula berkembang dan dikenali ramai” katanya.

Ketika itu juga kata beliau, mereka telahpun membuka sebuah syarikat Sendirian Berhad yang dinamakan Sugarsista Sdn Bhd pada tahun 2016.

Namun begitu, kejayaan tidak akan datang bergolek tanpa usaha dan kerja keras. Jatuh bangun dan cabaran yang getir pastinya tidak lepas untuk dilalui oleh peniaga yang telah berjaya! Itulah juga yang dilalui oleh Yusmaniza dan Nurrussila dalam perjalanan mereka menjadi antara usahawan yang berjaya di negara ini.

Menceritakah kisah getir mereka dalam perniagaan, mereka memberitahu bahawa pernah satu ketika, perniagaan mereka jatuh teruk dan keuntungan jualan merosot sama sekali. Perkara itu tidak pernah dialami mereka sebelum itu dan peristiwa tersebut benar-benar memberi kesan yang mendalam kepada diri mereka.

“Cuba bayangkan, pada masa itu di dalam poket kami hanya ada duit syiling sahaja sebab bisnes jatuh merudum dan syarikat kami mengalami kerugian yang besar. Kami betul-betul down kerana kami sendiri terpaksa mengikat perut kerana tidak ada duit selepas selesai membayar gaji pekerja,” kata Yusmaniza.

Setelah itu, mereka berdua berbincang dan cuba mencari dan mengkaji di manakah silapnya mereka sehingga perniagaan yang pernah maju seketika, tiba-tiba menjadi sebuah perniagaan yang tidak menguntungkan.

“Setelah puas berfikir, akhirnya kami berdua menyedari bahawa terdapat satu perkara yang menjadi kelemahan utama kami. Kami tidak ada ilmu. Dan kami selama ini tidak berusaha melengkapkan diri kami dengan ilmu pengetahuan yang diperlukan,” ujarnya.

Bagi mengatasi kelemahan yang dimiliki, kedua-dua mereka kemudiannya menyertai program RichWorks iaitu program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) pada tahun 2018.

“Sejak menyertai program itu, barulah kami benar-benar tahu apakah masalah yang menjadi punca perniagaan kami tidak meningkat seperti perniagaan orang-orang lain. Di program itu jugalah akhirnya kami ‘mendapat rentak’ dalam melaksanakan perniagaan,” kata beliau. Mereka kemudiannya menyertai pula program Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan hasil mempraktikkan ilmu dan kemahiran yang diperoleh, hasil jualan mereka meningkat ke nilai RM800 ribu.

“Tidak cukup dengan MMM, kami join pula program Mentoring Titan di RichWorks dan setelah itu jualan kami mencecah RM4.1 juta pada tahun 2019 dan pada tahun 2020, ia bernilai RM10 juta walaupun pada tahun tersebut kerajaan melaksanakan PKP (Perintah Kawalan Pergerakan),” katanya.

“Kunci utama kejayaan seseorang usahawan ialah rasa sabar dan tabah. Selain itu, dapatkan ilmu yang lengkap sebagai bekalan sebelum ‘terjun’ ke dunia perniagaan. Dengan ilmu, kita akan lebih bersedia mendepani cabaran dan apa jua kemungkinan, serta perlu kreatif mencari penyelesaian kepada apa jua masalah yang timbul,” nasihat beliau di akhir perbualan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Hidup susah buat Hamidah nekad nak jadi kaya!

HAMIDAH HAMID



Hanya bergantung hidup dengan pendapatan suami yang tidak menentu sebagai penggali kubur, di samping mengharapkan bantuan zakat, seorang suri rumah tekad mencari jalan untuk bebas daripada kepompong kemiskinan.

Menceritakan kembali detik sukar yang dilaluinya, Hamidah Hamid dari Singapura berkata, beliau sekeluarga juga terpaksa mengharungi kepayahan hidup bersama enam orang anaknya termasuk apabila bekalan elektrik dan air dipotong kerana tidak memiliki wang untuk membayar bil.

Malah, situasi kepayahan dan cabaran yang dihadapi beliau bertambah getir apabila salah seorang anaknya menghidap penyakit kegagalan fungsi hati. Anaknya itu kini telah pun meninggal dunia.

“Gaji suami sebagai penggali kubur tidak menentu dan ia bergantung kepada jumlah kubur yang digalinya. Jika banyak kubur digali, banyaklah gaji pada hari tersebut. Jika tidak, saya terpaksa mengikat perut. Purata pendapatan yang kami perolehi sebulan ialah kira-kira SGD2,000.”

“Dengan wang sebanyak itu dan menetap di Singapura, agak sukar kami menampung kehidupan berikutan kos hidup yang sangat tinggi. Wang yang kami peroleh hanya sekadar cukup makan sahaja. Bekalan elektrik dan air rumah saya juga seringkali dipotong kerana kami tiada wang untuk membayar bil,” jelas pemilik Camelita Enterprise yang merupakan salah seorang Master Stokist Nurraysa Singapura.

Selain kesempitan hidup dan jumlah pendapatan suami yang tidak menentu, Hamidah turut dihimpit dengan banyak masalah hutang sehingga menyebabkan hidup mereka semakin terbeban.

Namun, dengan semangat juang untuk berjaya dan berpegang teguh kepada prinsip jangan sesekali menyerah, beliau memulakan langkah berniaga dengan niat asalnya mahu membantu suaminya.

Tanpa ilmu dan hanya berbekalkan semangat, Hamidah memulakan perniagaan sebagai dropship produk mesra wuduk.

“Saya masih ingat pada masa itu saya bertawakal dengan handphone di tangan kerana langsung tidak ada duit untuk dijadikan sebagai modal. Saya juga cuba mendapatkan jumlah jualan sebanyak mungkin

walaupun hanya menggunakan gambar sahaja sebagai tarikan untuk ‘memancing’ minat pelanggan.”

“Segalanya saya dan suami harungi. Apa yang saya fikirkan ketika itu hanyalah cara bagaimana kami boleh menambah pendapatan dan paling penting tanpa perlu keluar rumah kerana saya mahu menjalankan tanggungjawab sebagai ibu serta mahu anak-anak sentiasa di depan mata,” ujarnya.

Daripada hanya bermula kosong dan tidak mempunyai team, beliau perlahan-lahan mula menuntut ilmu perniagaan sambil berniaga, demi memastikan dirinya mempunyai ilmu yang diperlukan. Antara yang dilakukannya termasuklah menyertai program anjuran RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Pada tahun 2015, saya join RichWorks, tapi sampai sekarang saya pun tidak tahu bagaimana boleh tergerak menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK). Apa yang lebih manis, pada ketika itu jugalah saya mula kenal dan menyertai dropship produk Nurraysa,” ujarnya.

Walaupun mendapat ilmu menerusi program yang disertainya ketika itu, beliau dalam masa yang sama turut mendaftar program lain termasuk ‘Mentoring Titanium’

“Apabila ada keuntungan dengan hasil jualan, perkara pertama yang saya invest adalah ilmu. Adakalanya, setahun tiga kali saya menyertai program anjuran RichWorks. Tapi saya sedikit pun tidak kisah kerana saya dapat merasai peningkatan prestasi.”

“Sampai sekarang pun, Alhamdulillah sales terus naik setiap kali pergi ke kelas. Saya sertai program Titan kerana saya tahu jika proses pembelajaran berhenti, ia akan menyebabkan kita tersangkut, stuck tanpa arah,” katanya yang menekankan keperluan menuntut ilmu sebelum berniaga.

Tambah Hamidah, keputusan untuk menyertai program RichWorks sebelum ini terutama Mentoring Titanium disifatkannya sebagai satu tindakan tepat, lebih-lebih lagi dengan keadaan dirinya yang berdepan pelbagai cabaran.

“Saya yang pergi ke program lain pada masa itu dapat merasakan setiap perubahan selepas pulang dari kelas, namun itu belum cukup dan mampu memuaskan hati saya kerana apa yang saya masih tidak sharp.”

“Tapi apabila saya menyertai program Titanium, saya dapat rasakan perubahan yang agak ketara. Paling dapat dirasakan daripada segi jumlah pendapatan yang semakin meningkat,” jelasnya.

Selepas berjaya menyertai Titanium pada akhir tahun 2018 dan kekal sehingga kini, Hamidah dalam masa yang sama berjaya mempunyai simpanan tunai dan emas, sesuatu yang tidak pernah beliau impikan di sepanjang beliau bergelar suri rumah.

Selain itu, pertambahan bilangan team daripada 120 pada tahun 2019 kepada 350 team pada tahun ini turut membuatkan beliau bersyukur dan berharap perniagaan kekal dengan momentum sedia ada.

Beliau dalam masa yang juga telah memiliki pejabat sendiri bagi memudahkan segala urusan perniagaannya.

Hamidah turut terpilih menjadi Titan Summit pada tahun 2020 dan 2021 dan kini mempunyai seramai 1,800 pengedar.

Selain itu, beliau berjaya membimbing dan membantu empat orang suri rumah dengan nilai jualan mencecah SGD100 ribu.

Tambah Hamidah, untuk mencapai tahap jualan sebagaimana empat wanita terbabit, seseorang perlu memperbetulkan minda dan juga mempunyai ketahanan mental di samping sentiasa fokus dengan apa yang diidamkannya termasuk financial freedom.

Buktinya, selepas beberapa tahun bergelumang dengan dunia perniagaan, syarikatnya terus menunjukkan peningkatan dan membuahkan hasil.

“Pada tahun 2019, syarikat saya berjaya memperoleh pendapatan sebanyak SGD\$332 ribu dan terus menunjukkan peningkatan sehingga mencecah SGD668 ribu pada tahun 2020 manakala SGD740 ribu pada tahun 2021,” ujarnya.

Walaupun berlaku peningkatan pendapatan dalam tempoh tiga tahun berturut-turut, Hamidah bagaimanapun tidak terlepas dari menghadapi cabaran ketika mengusahakan perniagaannya.

“Langit tidak selalunya cerah dan ujian serta cabaran pasti datang. Antara ujian yang saya hadapi ialah berkaitan dengan diri saya sendiri. Adakalanya, saya tidak yakin dengan apa yang saya lakukan dan selalu merasakan diri tidak ada arah tujuan.”

“Selain itu, saya juga tidak begitu mahir dalam pengurusan hal ehwal peribadi dan urusan di pejabat.”

“Oleh itu bagi menangani masalah ini, saya perlu memastikan diri sentiasa bersikap positif dan bukannya biar perkara tersebut menguasai diri sendiri sehingga memberikan implikasi kepada perniagaan, orang sekeliling serta diri saya sendiri,” katanya.

Pesan Hamidah kepada mereka yang mahu berjaya dan mencapai impian yang bukan sahaja melibatkan perniagaan tetapi kehidupan, sabar adalah kunci utama yang perlu ditanam dalam diri semua orang.

“Kejayaan tidak datang sekaligus. Ia melalui proses yang penuh berlaku dan memerlukan kesabaran. Sama ada kita bertahan dan berjaya, atau kita akan berputus asa. Selain itu, ilmu juga sangat penting dan sepanjang proses perjalanan itu, jangan lupa tambahkan ilmu.”

“Perlu diingat, ilmu perlu dicari dan ia tidak datang bergolek. Akhir sekali, jangan tunggu masa yang sempurna baru mahu bertindak memulakan perniagaan. Carilah juga circle yang positif kerana ia mempengaruhi cara kita berfikir,” kata beliau.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Bergelar jutawan kerana modal RM400!

NURUL ELIANA AB RASHID



Pernah mencatu makanan bersama suami adalah antara pengalaman sedih yang pernah dialami oleh Pengasas Hermosa Wear, Nurul Eliana Ab Rashid sebelum beliau memulakan perniagaan, kira-kira tujuh tahun lalu.

Hanya disebabkan pendapatannya hanya 'cukup-cukup makan' setiap bulan dan beliau juga terpaksa menanggung kos sara hidup yang tinggi di bandar besar, Eliana dan suami juga pernah berkongsi lauk yang sedikit, demi untuk mengisi perut.

Lama sudah terdetik di hatinya untuk mencari sumber rezeki lain dengan cara berniaga, namun pekerjaannya sebagai support engineer yang sibuk membantutkan hasratnya itu, apatah lagi apabila gajinya setiap bulan juga sukar dikumpul untuk dijadikan modal.

Namun suatu hari pada tahun 2013, beliau dapat juga mengumpul sedikit sebanyak RM400 dan wang itulah dijadikannya sebagai modal pertama untuknya berniaga produk baju muslimah.

Agak sukar juga sebenarnya kerana terpaksa bergelut antara pekerjaan dan perniagaan. Bagaimanapun usahanya itu berhasil dan mula menunjukkan peningkatan. Nurul Eliana tidak menoleh ke belakang lagi tapi terus melangkah setapak demi setapak ke hadapan diiringi suaminya. Perniagaannya semakin meningkat maju.

Suatu hari, peristiwa hitam terjadi ketika perniagaannya sedang meningkat sedikit demi sedikit. Suaminya terlibat dalam kemalangan sehingga menyebabkan mereka akhirnya kehilangan punca pendapatan.

"Masa itu saya masih bekerja dan tengah sarat mengandung. Saya terpaksa berhenti kerja demi menjaga suami yang mengalami kecederaan parah. Bayangkanlah keadaan kami masa tu bagaimana," katanya.

Walaupun berdepan dengan dugaan berat, pada Nurul Eliana hidup perlu diteruskan dan dugaan perlu ditempuh dengan penuh kesabaran dan kecekalan. Apabila suaminya semakin pulih, pasangan ini bangkit dan mengorak semula langkah dengan harapan agar perniagaan berjaya.

“Perniagaan yang kami bina sebelum ini diteruskan untuk menampung kehidupan. Alhamdulillah, apa yang diusahakan mula membuah hasil selepas itu. Pendapatan dan jualan turut,” katanya.

Bagaimanapun, Eliana dan suaminya tidak cepat berpuas hati dan bersandarkan cita-citanya sebelum ini untuk memastikan Hermosa Wear berkembang maju, beliau mula mendaftarkan diri di bawah program RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Saya menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) pada tahun 2018. Pada masa saya kenal RichWorks, pendapatan syarikat yang saya usahakan hanya RM60 ribu setahun.”

“Daripada situ, ilmu dan segala maklumat yang disampaikan Dr. Azizan saya praktikan satu persatu demi memastikan segala usaha yang dilakukan tidak terhenti di tengah jalan dan menjadi sia-sia,” ujarnya.

Selepas menyertai IMKK, pendapatan beliau meningkat secara mendadak sehingga mencecah RM400 ribu pada tahun tersebut dan ia menjadi satu turning point padanya untuk terus maju ke hadapan.

“Selepas menyertai IMKK, saya mengambil pula keputusan untuk bertindak luar biasa iaitu dengan menyertai program Titan. Saya sangat berminat dan rasa teruja. Saya juga mahu kejayaan yang membanggakan dapat dicapai dan berharap segala roadblock dapat dipecahkan serta memenuhkan ilmu sebagai bekalan pada masa akan datang.”

“Apa yang membuatkan saya terharu, Dr. Azizan banyak begitu membantu untuk merubah roadblock yang ada dalam diri saya. Antara roadblock terbesar yang ada pada saya adalah kurangnya kepercayaan pada orang lain dan semua benda saya mahu buat sendiri. Negative thought sudah sebatu dalam diri,” ujarnya.

Beliau yang sedar dengan kelemahan dirinya sendiri mula nekad untuk berubah sikap dan mentaliti bagi memastikan tiada lagi yang menjadi penghalang kepada kejayaan perniagaannya.

Selain ilmu dan selok belok dalam perniagaan, Eliana berkata, dalam program-program RichWorks, beliau turut mempelajari ilmu kepimpinan untuk membentuk dan mengurus pasukan dengan lebih baik. Ilmu itu

mengubah konsep perniagaan secara individu kepada konsep secara berkumpulan dan maju secara bersama-sama.

“Kalau dulu nak sebut angka ‘juta’ pun takut dan tak terlintas di fikiran, tapi sekarang Alhamdulillah kami dapat memajukan perniagaan Hermosa Wear dengan lebih baik dan memecahkan banyak angka jualan yang sebelum ini tidak pernah terlintas di fikiran kami.”

“Sebab itulah pentingnya ilmu yang betul dan ada mentor yang dapat membimbing kita supaya kita sentiasa berada pada landasan yang betul. Dengan ilmu perniagaan yang sentiasa up-to-date, ini menjadi satu cara terbaik untuk memastikan perniagaan dapat berkembang.”

“Selama lebih tiga tahun berada di bawah bimbingan Dr. Azizan, kini saya mula dapat melihat perniagaan daripada perspektif berbeza,” katanya.

Sebagai contoh katanya, beliau kini mempunyai sasaran dalam satu tempoh tertentu untuk membantu lebih ramai individu menjana pendapatan melalui sistem agen jualan, demi membangunkan ekonomi ummah dan juga ekonomi negara.

“Saya ingin menjadi individu yang mampu membantu sesiapa sahaja membuat pilihan. Pilihan daripada segi masa, bila dan bagaimana mereka mahu lalui hidup dengan sebaiknya,” jelasnya.

Jumlah pendapatan Hermosa Wear yang sebelum ini mencecah ratusan ribu terus meningkat sehingga mencecah RM1.02 juta dan Nurul Eliana menyifatkan ia sebagai satu pencapaian luar biasa yang tidak pernah beliau perolehi sebelum ini.

Di samping itu, Eliana dan suaminya juga mampu membeli rumah impian yang tidak mungkin akan tercapai sekiranya masih bekerja dan hanya bergantung dengan pendapatan bulanan.

“Kita juga sudah mempunyai pejabat sendiri dan dalam proses untuk menaik taraf pejabat yang lebih besar dan selesa berbanding hanya beroperasi di rumah sahaja seperti sebelum ini,” ujarinya.

Mengenali susuk tubuh bernama Dr. Azizan, Eliana berkata, ia benar-benar mengubah persepsinya terhadap perniagaan yang sebelum ini beliau langsung tidak pernah terfikir.

“Antara pesanan beliau yang saya ingati, jika kita ada mentor dan sentiasa belajar ilmu perniagaan, kita mampu membuang segala batu penghalang untuk mencapai kejayaan. Selain itu, ia dalam masa yang sama memberi peluang ilmu baharu untuk masuk ke dalam diri kita,” ujarnya.

Sementara itu, Nurul Eliana dalam masa yang sama turut berpesan kepada mereka yang mahu mencapai kejayaan agar teruskan berusaha dan perlu bertindak dengan segera.

“Angan-angan sahaja tidak cukup. Saya dulu pun jika hanya memasang impian tapi masih melakukan perkara sama dengan mengharapkan keputusan berbeza, cita-cita tidak mungkin akan tercapai. Perlu diingat setiap minit dalam hidup kita sangat berharga,” nasihatnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dua tahun
jualan tidak
mendapat
sambutan, kini
sasar tembusi
pasaran
Timur Tengah

NORHASLINDA ROSLI



Hanya satu parcel sahaja yang dihantar kepada pembeli setiap hari ketika mula-mula Norhaslinda Rosli menceburi perniagaan pada tahun 2015.

Situasi tersebut terus berlarutan buat beberapa bulan sehingga menimbulkan kebimbangan terhadap Pengasas Addar Global Sdn Bhd itu.

Beliau akhirnya terpaksa mencongak baki wang yang tinggal dalam akaun banknya dengan anggaran untuk meneruskan kehidupan dan bertahan dalam satu tempoh sekiranya barang yang dijual masih tiada sambutan.

Namun pada Norhaslinda, jumlah parcel yang terjual sedikit pada ketika itu bukanlah peluntur semangat baginya untuk mencapai kejayaan pada saat ini, ibarat kata pepatah 'alah bisa tegal biasa'.

Buktinya, Norhaslinda telah berjaya memperoleh pendapatan sebanyak RM1 juta walaupun ia dilihat sebagai sesuatu yang mustahil untuk dicapai ketika masih bekerja dalam industri perhotelan.

Bagi Norhaslinda, apa yang beliau perolehi hari ini juga bukan sesuatu yang mudah dan memerlukan kerja keras di samping sifat kesabaran tinggi untuk berdepan risiko serta sebarang kemungkinan.

"Saya pernah mengalami masalah kewangan dan bebanan hutang yang teruk. Ia membuatkan diri dipandang hina. Pada ketika itulah saya mula terfikir yang saya perlu lakukan sesuatu untuk memastikan saya bangkit semula."

"Perniagaan pertama yang saya lakukan adalah membuat kek dan menjualnya secara part time untuk mencari pendapatan tambahan. Kemudian, daripada perniagaan kek barulah saya memulakan perniagaan produk kecantikan jenama kecantikan Addar Beauty," katanya.

Dalam tempoh tersebut, Norhaslinda tidak terlepas daripada berdepan cabaran dalam dunia perniagaan apabila stoknya tidak terjual walaupun hanya 1,000 unit sahaja.

"Puncanya mudah. Saya tiada ilmu berkaitan perniagaan dalam

talian, ilmu pemasaran dan ilmu pengurusan menyebabkan stok saya mengambil masa dua tahun untuk dijual.”

“Selain itu, saya juga ditipu dengan individu yang kononnya hendak membantu perniagaan dengan menawarkan perkhidmatan pemasaran, tetapi langsung tidak mendatangkan hasil. Duit pula semakin habis dan tiada pulangan diperolehi, apatah lagi keuntungan. Keadaan semakin lama semakin mencabar,” ujarnya.

Resah memikirkan keadaannya pada waktu itu, beliau tetap meneruskan perniagaan walaupun dengan dugaan dan cabaran yang datang bertimpa.

Pada Norhaslinda, dia tidak ada banyak pilihan, perniagaan perlu diteruskan dan tahap kecekalan harus ditingkatkan, lebih-lebih lagi apabila melihat anak dan ibunya.

Beliau yang kecewa dengan hasil pulangan kurang memberangsangkan, lantas cuba mendaftarkan diri program anjuran RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Sewaktu saya berniaga pada tahun 2015, saya sudah mula mengenali serba sedikit mengenai RichWorks dan Dr. Azizan di Facebook serta mula tertarik kerana banyak program yang dianjurkan adalah berasaskan keusahawanan”

“Selepas berfikir, pada Oktober tahun 2015, saya mengambil keputusan menyertai program RichWorks iaitu Intensif Menjana Kekayaan dan Kewangan (IMKK) dan seterusnya menyertai program teknik pemasaran Millionaire Marketing Mastery (MMM) sehinggalah program Titan,”

“Saya membuat keputusan menyertai circle Titan kerana hasil jualan agak statik dan saya hendak pecahkan rekod dengan mencapai jualan RMI juta sebulan. Namun saat yang lebih manis, di sinilah bermulanya detik kejayaan saya sehingga tertubuhnya Addar Global Sdn Bhd walaupun pada awalnya saya sendiri tidak berapa yakin dengan kemampuan sendiri,” jelasnya.

Beberapa bulan selepas menyertai program ini, pendapatan Norhaslinda mula menunjukkan peningkatan yang beliau sendiri tidak pernah jangkakan sebelum menceburi bidang perniagaan.

“Pada tahun 2020 pendapatan saya sudah mencecah RM4.7 juta. Jumlah itu terus menunjukkan peningkatan sehingga adakalanya nilai jualan sehari pernah mencapai RM80 ribu dan RM1.6 juta dalam tempoh sebulan. Pada tahun 2021 pula, hasil jualan mencecah lebih daripada RM13.8 juta. Ia satu pencapaian yang membanggakan saya.”

“Setelah menerima pendapatan yang amat memuaskan, saya membeli tiga lot pejabat dengan harga RM5.6 juta untuk kegunaan urusan perniagaan. Selain itu, saya sangat bersyukur kerana mampu membeli kereta idaman yang sebelum ini hanya mampu dilihat sahaja. Kini saya sedang berusaha untuk memperoleh pendapatan RM2 juta sebulan pula dan saya sasarkan perniagaan saya mampu bertahan sekurang-kurangnya 100 tahun akan datang,” ujarnya.

Ketika ditanya apakah faktor yang mendorong beliau menyertai program anjuran RichWorks, Haslinda melihat banyak hasil yang terbukti berdasarkan pengalaman peserta terdahulu sehingga ramai yang berjaya.

Perubahan yang berlaku kata Norhaslinda bukan hanya boleh dilihat pada peserta program Titan yang lain, tetapi turut berlaku kepada dirinya terutama daripada segi masa, simpanan, jumlah pendapatan dan keinginannya untuk berbelanja dengan membeli barangan idaman.

“RichWorks lebih banyak pengalaman dan tahu apa masalah serta tahu strategi sesuai mengikut perniagaan masing-masing serta bagaimana untuk melonjak hasil jualan yang tinggi untuk semua peserta,”

“Apa yang membuatkan saya teruja, RichWorks juga sentiasa memberi sokongan berterusan untuk pastikan kita sentiasa berada di landasan yang betul dan tidak tergelincir.”

“Malahan, ilmu yang diajar RichWorks juga menyeluruh dan bukan hanya terhad kepada pemasaran semata-mata, tetapi pengurusan, akaun, teknikal dan segala yang berkaitan dengan perniagaan,” katanya.

Beliau turut menyifatkan individu dalam circle Titan adalah mereka yang sentiasa hendak mempertingkatkan diri dan perniagaan serta sentiasa bersikap positif.

“Selain bersaing dengan diri sendiri, kami turut bersaing dengan usahawan lain dan membuatkan saya sentiasa hendak mencapai apa yang mereka telah capai,” jelasnya.

Dengan pengalaman dan ilmu sepanjang menceburi bidang perniagaan ini, Norhaslinda turut memasang impian dan cita-cita yang lebih tinggi untuk menembusi pasaran di 56 buah negara Pertubuhan Kerjasama Islam (OIC) dengan menyasarkan jualan RM5 bilion pada tahun 2035.

Beliau turut bercita-cita dan menanamkan azam untuk menyumbang semula kepada masyarakat sebanyak yang boleh sebelum meninggal dunia.

“Saya juga berazam untuk membina masjid, menjadi pembayar zakat terbanyak dan mewakafkan tanah kubur. Di samping itu saya juga mahu membantu keluarga dan kakitangan saya berjaya di dunia dan akhirat,” jelasnya.

Akhir kata, Norhaslinda turut berpesan kepada usahawan yang baru hendak berniaga atau memang sudah berniaga agar memberi fokus dan menguruskan perniagaan dengan serius.

“Kita perlu tahu ke mana hala tuju perniagaan kita. Adakah semata-mata mahu mengisi masa lapang atau kita ada visi serta misi yang lebih besar untuk perniagaan kita.

“Selain itu, bagi yang baru berjinak-jinak dalam perniagaan ketika penularan Covid-19, adalah lebih baik menjalankan aktiviti perniagaan tanpa modal dahulu seperti dropship. Tidak kira perniagaan apa sekalipun, buatlah sesuatu yang kita suka dengan penuh keazaman sehingga memberi hasil terbaik,” ujarnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Berniaga
sejak di IPT,
Zulaikha buktikan
kemampuan
meraih RM4.5 juta

SITI NUR ZULAIKHA MOHD. ROSLI

ZarZou

Tidak kira apa sahaja latar belakang seseorang individu itu, asalkan dia ada usaha, kesungguhan dan niat yang betul, segala impian dan cita-cita pastinya boleh dicapai.

Ini kerana kejayaan tidak pernah mengenal status atau latar belakang seseorang individu, yang penting segalanya datang daripada kemahuan diri sendiri.

Bagi Siti Nur Zulaikha Mohd. Rosli, beliau memulakan langkah pertamanya menceburi bidang perniagaan ketika sedang menuntut di Institusi Pengajian Tinggi (IPT) dalam bidang Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) di Shah Alam, Selangor.

Bagaimanapun, tindakannya itu mengundang rasa bimbang kedua ibu bapanya yang tidak mahu jika perniagaan yang dijalankan tidak berjaya, pelajaran pula tidak dapat dihabiskan. Mereka tidak mahu 'yang dikejar tak dapat, yang dikendong berciciran'.

Walaupun kebimbangan yang dizahirkan keluarganya itu ada asasnya, Zulaikha tekad dan perlahan-lahan cuba menyakinkan mereka.

"Masa awal-awal dulu, mereka tidak kisah apabila saya menyatakan hasrat untuk memulakan perniagaan sambil belajar. Akan tetapi, selepas saya mengambil keputusan untuk tangguhkan pengajian, ibu bapa saya mula bimbang."

"Mereka kerap kali menasihatkan saya supaya fokus kepada pelajaran terlebih dahulu dan bukannya berniaga. Mereka bimbang sekiranya perniagaan yang saya jalankan tidak menjadi dan pelajaran pula 'tersangkut' di tengah jalan."

"Jadi saya berusaha yakinkan bahawa saya mampu menyeimbangkan kedua-duanya. Secara kebetulan, ketika itu pam air di rumah kami rosak. Tanpa berfikir panjang, saya terus tukar mesin yang berharga RM1,000 dengan wang hasil daripada keuntungan saya menjalankan perniagaan."

"Mereka nampak terkejut, tetapi terharu kerana tidak menyangka yang saya berupaya membantu mereka walaupun ketika itu saya masih belum tamat pengajian," katanya.

Menurut Zulaikha, selepas daripada peristiwa tersebut, kedua ibu bapanya mula percaya dengan kemampuan anak perempuan mereka, lantas memberi restu dan yakin tindakan beliau menceburi bidang perniagaan adalah satu langkah yang tepat.

“Kedua ibu bapa saya juga langsung tidak bertanya apa-apa selepas itu. Mereka yakin selepas melihat perniagaan yang saya usahakan mampu membantu menampung keperluan keluarga,” ujarnya.

Mengimbas kembali detik awalnya berniaga dan bergelar usahawan, Zulaikha berkata, beliau memulakan perniagaannya ketika berada di semester kedua untuk mencari pendapatan tambahan bersama-sama temannya yang kini sudah bergelar suaminya.

“Saya perlu mencari pendapatan tambahan. Walaupun saya menerima biasiswa untuk menyara kos hidup, tetapi ia tidak mencukupi lebih-lebih lagi tinggal di Shah Alam ini. Selain menambah pendapatan, saya juga mahu membantu pelajar dan graduan lain mencari duit poket sendiri dengan menjadi dropshipper,” jelasnya.

Dengan berbekalkan tawakal dan doa, Zulaikha terus membuat pendaftaran syarikat Zarzou Holdings (M) Sdn Bhd, yang sehingga kini masih teguh berdiri dan berkembang sehingga berjaya mencatatkan pendapatan dan hasil jualan yang agak tinggi.

Namun Zulaikha berkata, walaupun dia memberitahu orang tuanya bahawa beliau boleh menyeimbangkan di antara pelajaran dan perniagaan, tetapi jauh di sudut hatinya dia sendiri sebenarnya rungsing dan risau jika beliau tidak dapat melakukannya.

“Jauh di dalam hati, saya sendiri sebenarnya takut juga jika saya tak dapat fokus kepada kedua-duanya. Saya ini datang dari keluarga susah dan anak sulung pula tu, kalau saya gagal kedua-duanya, macam mana saya nak bantu keluarga?”.

“Tapi saya berdoa dan berserah sepenuhnya kepada Allah SWT agar membantu saya mencapai kejayaan. Saya juga berusaha membahagi masa sebaiknya,” jelasnya.

Rasa bimbangunya jika perniagaannya tidak berjalan dengan lancar sebenarnya adalah kerana beliau tahu yang dirinya tidak memiliki ilmu perniagaan yang cukup.

Sedar dengan kekurangan yang ada pada dirinya, Zulaikha kemudiannya mendaftar untuk menyertai program SPIRE anjuran RichWorks yang diasaskan oleh Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Sebelum itu saya terjumpa salah seorang daripada peserta SPIRE dan saya meminta pandangannya kerana saya nampak beliau mempunyai aura yang begitu positif selepas menyertai program SPIRE.”

“Dia kemudiannya berkongsi info dengan saya tentang cara program itu dijalankan dan bagaimana ia memberi manfaat kepada golongan usahawan. Saya menjadi tertarik dan saya terfikir bahawa ada keperluan untuk saya bertindak dan menyertainya,” katanya.

Di peringkat awal katanya, beliau hanya ingin menyertai program SPIRE, tetapi selepas program itu, pihak RichWorks mempelawanya pula untuk menyertai program Mentoring Titanium kerana dia mempunyai kelayakan untuk menyertainya.

“Selepas mendapat penjelasan tentang apakah sebenarnya program terbabit, saya tanpa berlengah masa atau berfikir panjang terus bersetuju untuk menyertainya.”

“Ini kerana saya percaya dan yakin yang saya akan diberikan bimbingan yang lengkap dan hal itu sudah tentu memberi faedah kepada diri dan keluarga saya,” katanya lagi.

Untuk rekod, syarikat yang diusahakan oleh Zulaikha menjalankan perniagaan menjual produk kosmetik, penjagaan kulit wajah serta kecantikan.

Menceritakan pengalamannya menyertai program-program RichWorks, beliau berkata bahawa dia dapat merasakan yang program itu membimbingnya dengan penuh komited dan seringkali mengingatkan tentang apa yang perlu dibuat agar perniagaan terus berganjak dari satu bahagian ke bahagian yang lain.

“Apabila saya menyertai program Titan, saya sentiasa diingatkan tentang apa yang perlu dirancang dan perlu dibuat dalam perniagaan saya, baik untuk jangka masa pendek mahupun jangka masa panjang.”

“Saya turut diajar bagaimana mengurus pejabat, contohnya dari aspek sumber manusia, stokis dan juga jualan. Kalau dulu saya rasa segan untuk memimpin atau menegur kakitangan yang lebih berusia, sekarang saya sudah tahu teknik atau caranya.”

Selepas menyertai program Titan, beliau sedar bahawa terdapat perubahan yang dialaminya termasuk dari segi sikap, percakapan dan caranya berfikir. Kini beliau juga semakin positif dan bersemangat.

“Perubahan yang saya alami dalam masa yang sama memberi kesan kepada jumlah peningkatan jualan produk saya iaitu daripada RM3.2 juta pada tahun 2020 kepada RM4.5 juta pada tahun 2021.”

Dengan perolehan tersebut, ia secara tidak langsung membawa kesan positif ke dalam diri Zulaikha dan kini beliau bersemangat untuk turut membantu orang lain.

Zulaikha juga berpesan supaya seseorang individu itu tidak bersikap sombong terutama dalam mencari ilmu, sebaliknya perlu berfikiran terbuka dan bersedia untuk menerima apa jua ilmu yang ingin dibekalkan kepada mereka.

“Kita masih zero. Apa yang dipelajari dalam kelas mungkin sedikit sebanyak membantu kita dalam urusan perniagaan seharian. Tetapi ingat, pengalaman dan nasihat daripada orang ‘lama’ adalah sangat penting kerana ia boleh membimbing kita untuk lebih berjaya,” katanya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pasangan suami isteri bekas pekerja kilang kini jutawan perabot di Perlis!

SALIMIN SALLEH & HUSNORLEYDA HUSSIN

HUSMAT[®]
FURNITURE

Husmat Furniture adalah sebuah nama pusat perabot yang tidak asing lagi terutamanya di negeri Perlis kerana ia menawarkan pelbagai pilihan perabot rumah dan pejabat untuk pelanggan dengan pelbagai tawaran harga yang menarik.

Kedai perabot dengan tagline 'Menyempurnakan Kediaman Anda' ini juga turut menjadi pembekal perabot pilihan bagi agensi-agensi kerajaan dan swasta di negeri itu lantaran layanan mesra dan terbaik yang diberikan kepada pelanggan.

Tapi tahukah anda bahawa pemilik pusat perabot pada asalnya hanyalah bekas pekerja kilang iaitu, Salimin Salleh dan isterinya, Husnorleyda Hussin. Salimin adalah bekas juruteknik kilang manakala isterinya adalah bekas kerani kilang.

Meskipun di awal perancangan mereka membuka perniagaan impian mereka itu sering direndah-rendahkan oleh orang sekeliling, namun mereka tidak pernah memperdulikan pandangan negatif yang dilemparkan kepada mereka.

Mereka tetap bertekad untuk meneruskan hasrat tersebut dengan harapan mereka dapat mengubah nasib dan ekonomi keluarga.

Menurut Pengarah Operasi Husmat Furniture Sdn Bhd, Salimin Salleh, kewujudan kedai perabot mereka sebenarnya adalah hasil cetusan idea isterinya dan di peringkat awal, kedai itu juga diusahakan sendiri oleh isterinya dengan bantuan bapa mertuanya memandangkan ketika itu beliau masih lagi bekerja.

"Idea kedai ini timbul semasa isteri tengah sarat mengandung anak kedua kami. Ketika itu beliau bimbang jika selepas dia melahirkan kami akan akan berdepan dengan masalah kewangan kerana keperluan kewangan akan bertambah," katanya.

Ketika itu juga jelasnya, mereka tidak tinggal bersama dan terpaksa berpisah ekoran tuntutan kerja dan hal itu juga turut menjadi alasan mengapa isterinya mencadangkan agar mereka menceburi bidang perniagaan.

“Tapi isteri saya ini tidak mahu menyusahkan saya, jadi dia cuma bagitahu saya tentang hasratnya untuk membuka perniagaan demi menambah pendapatan dan meminta restu saya,” katanya.

“Pada awalnya kami sebenarnya membuka kedai barangan elektrik. Selepas itu barulah kami menjual barangan perabot. Apabila perniagaan semakin berkembang maju barulah saya mengambil keputusan untuk berhenti kerja dan membantu isteri menguruskan perniagaan yang semakin besar,” katanya.

Selepas beberapa tahun, perniagaan mereka semakin hari semakin baik dan mereka mampu menggajikan seorang pekerja wanita untuk menguruskan kedai mereka.

“Sewaktu menjalankan perniagaan perabot, kami memerlukan tenaga kerja yang lebih ramai terutama pekerja lelaki untuk mengangkat serta memasang perabot. Jadi kami membuat keputusan menambah pekerja walaupun jika dikira pada nilai jualan pada masa itu yang tidak seberapa, ia akan menyebabkan pertambahan kos,” jelasnya.

Malah, disebabkan tiada bekalan ilmu perniagaan, Salimin berkata, adakalanya mereka terpaksa ‘merompak’ duit syarikat sendiri untuk menampung kos operasi termasuk membayar gaji.

Apa yang membuatkan Salimin terharu, isterinya yang bertindak sebagai pengurus syarikat ketika itu tetap memberikan beliau gaji walaupun hasil jualan kadang-kala tidaklah begitu menguntungkan.

Tersentak dengan keadaan syarikat yang masih kurang stabil ketika itu, Salimin dan isterinya cuba menjual ayam goreng di hadapan kedai mereka bagi menampung semua kos operasi dan memastikan adanya aliran tunai setiap hari.

“Masa itu kami redah saja menjual ayam goreng depan kedai sebab pembeli perabot bukannya datang setiap hari. Dalam masa yang sama kami juga perlu pastikan adanya aliran tunai untuk menampung kos hidup dan juga kos operasi,” katanya.

Kedadaan tersebut berlarutan sehinggalah beliau menyertai program RichWorks pada tahun 2001 iaitu Seminar Berani Berniaga yang mengadakan road tour di Alor Setar, Kedah pada masa itu.

“Daripada situ, bermulalah titik perubahan dalam diri saya dan ketika menyertai program berkenaan, saya diperkenalkan pula dengan Dr. Azizan walhal sebelum ini langsung tidak pernah dengar apa-apa pun perkara berkaitan ilmu perniagaan.”

“Selepas menyertai kelas tersebut, saya menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) pula dan hasilnya perniagaan kami berjaya mendapat RMI juta pertama pada masa itu,” katanya.

Beliau yang merasakan jumlah tersebut sudah cukup memuaskan hatinya, mengambil keputusan tidak menghadiri kelas seterusnya. Tindakan tersebut bagaimanapun satu kesilapan dan memberi kesan kepada prestasi syarikat.

“Apabila saya tidak menghadiri kelas, saya seperti di roundabout, terpusing-pusing mencari jalan keluar,” katanya yang kemudian membuat keputusan untuk menyertai program Titan pada tahun 2017.

Selain kelas, Salimin dan isterinya juga kerap menonton video Dr. Azizan bagi memastikan bekalan ilmu mereka sentiasa mencukupi.

“Proses perkembangan dan pertumbuhan syarikat kami sebenarnya bermula agak lambat. Bayangkan antara tahun 2012 sehinggalah 2018, saya baru buat satu tindakan. Saya rasa sedikit rugi daripada segi masa,” ujarnya.

Walaupun bermula lambat, Salimin dan isterinya sedikit pun tidak menoleh ke belakang dan ia terbukti apabila perniagaan Husmat Furniture Sdn Bhd semakin berkembang dengan dibantu seramai 30 kakitangan.

Di samping itu, syarikat ini juga mempunyai 4 cawangan di dua negeri iaitu 2 cawangan di Kedah dan 2 cawangan di Perlis.

Selari dengan perkembangan syarikat yang bertapak lebih 10 tahun di negeri utara tanah air ini, aset dan pendapatan turut bertambah.

“Kami sudah ada 6 buah lori selepas hanya bermula dengan sebuah sahaja ketika awal-awal pembabitan dahulu dalam dunia perniagaan.”
“Malah, kami juga telah berjaya membeli gudang yang pada awalnya

kami menyewa RM5 ribu sebulan. Ketika nak sewa kedai tersebut, saya sendiri rasa takut tidak mampu untuk bayar sewa bulanan dan meminta restu ibu dan ayah agar dipermudahkan segala urusan supaya sewa tidak sampai tertunggak,” katanya.

Dalam pada itu Salimin berkata, mereka sangat bersyukur dengan kejayaan yang tidak disangka mampu dicapai oleh perniagaan mereka hari ini.

“Alhamdulillah, kejayaan ini sekaligus memberi saya peluang agar dapat menyemai bakti kepada kedua orang tua sementara mereka masih ada di dunia ini. Saya sangat gembira apabila dapat menghadiahkan mereka sebuah kereta Hyundai Starex. Jasa mereka terlalu besar mereka juga adalah tulang belakang saya selain isteri.”

“Bila difikirkan semula rasa macam tak percaya pula. Bayangkan bagaimana susahnya kami dahulu. Awal-awal pagi dah basuh ayam untuk dijual di depan kedai,” jelasnya.

Syarikat mereka berjaya mencapai nilai jualan sebanyak RM5.4 juta pada tahun 2020 dan pada setakat suku kedua tahun 2021, syarikatnya berjaya memperoleh nilai jualan sebanyak RM4.7 juta.

Berdasarkan angka tersebut, Salimin yakin, beliau mampu mencapai sasaran sebanyak RM10 juta walaupun hanya berbaki beberapa bulan saja sebelum masuk ke tahun 2022.

Dalam pada itu, Salimin berharap sesiapa sahaja yang mahu berjaya agar sentiasa berfikiran lebih terbuka terutama untuk menyahut cabaran dan menuntut ilmu.”

“Jangan kecilkan mindset dan letak di bawah tempurung. Jangan selalu sebut perkataan ‘tak boleh’. Kalau sebut ‘tak boleh’, maka memang tidak boleh jadinya. Begitu juga apabila kita tanamkan sifat keyakinan dalam diri untuk berjaya, In-sya-Allah ia mampu direalisasikan,” jelasnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Raih pendapatan lebih RM7 juta lepas tukar produk jualan

MOHD. FAZRIN A.ZUHARI

BYO[®]
COSMETICS

Walaupun tidak puas menikmati kasih sayang ayahnya yang meninggal dunia ketika berumur lapan tahun, pengasas BYO Kosmetik Mohd. Fazrin A.Zuhari tidak pernah menjadikan ia sebagai pematah semangat.

Sebaliknya, peristiwa tersebut berjaya menjadikan beliau lebih berdikari untuk mengejar impiannya.

Buktinya, Fazrin telah berdepan pelbagai pengalaman dan cabaran sepanjang penglibatan dalam dunia perniagaan sehingga berjaya mendewasakannya.

Apa yang mengagumkan, Fazrin juga tidak mudah mengalah dan bingkas bangun setiap kali berdepan dengan pahit getir dalam dunia perniagaan yang merupakan asam garam.

Kesungguhan dan minat untuk maju dalam perniagaan juga jelas kelihatan sebaik mendengar cerita dan pengalamannya.

Dengan hanya berniaga secara kecil-kecilan pada peringkat permulaan, Fazrin kini antara pengedar barangan kosmetik yang berjaya mencatatkan pendapatan jutaan ringgit.

Mengimbas kembali detik awal pembabitannya dalam dunia perniagaan, Fazrin berkata, beliau telah membuka sebuah kedai minuman ice blended di pekan Rantau Panjang, Kelantan sebaik tamat pengajian.

“Dalam tempoh setahun sahaja, saya telah berjaya membuka empat cawangan ketika itu. Segalanya bermula dengan baik dan dalam tempoh tersebut, perniagaan saya semakin berkembang.

“Selepas dua tahun dalam perniagaan, saya mahu mencuba benda baharu dan beralih bidang dengan menceburi perniagaan kosmetik yang menjanjikan keuntungan lumayan. Bermula daripada bawah, saya berjaya naik sehingga menjadi leader dan top leader dalam Malaysia dengan menjual produk berkenaan,” ujarnya.

Produk yang beliau niagakan itu bagaimanapun berdepan masalah sehingga membuatkan ia tidak mampu untuk bertahan lama dalam pasaran.

“Saya ketika itu terus terfikir apakah produk kosmetik yang boleh saya jual sebagai ganti kepada produk berkenaan,” jelasnya.

Sebaik mendapat idea, Fazrin lantas memilih untuk meneruskan perniagaan barangan kosmetik yang menjadi viral dalam kalangan masyarakat.

“Tercetusnya idea untuk memulakan produk tersebut bermula sebaik habis menonton video YouTube dan Facebook bagi mencari ilham bagi memulakan langkah seterusnya dalam perniagaan,” katanya.

Tanpa mahu menunggu lama, beliau seterusnya membuka sebuah kedai kosmetik di sebuah pasar di Kelantan dengan bermodalkan sebanyak RM10 ribu sebagai permulaan untuk menjalankan perniagaannya.

Bagaimanapun, ibarat pepatah ‘disangka panas sampai ke petang, rupanya hujan di tengah hari,’ perniagaan yang dijangka mampu membuahkan hasil lumayan itu tidak menjadi seperti yang diharapkan.

“Masa itu saya berdepan detik sukar apabila nilai jualan hanyalah mencapai angka antara RM100 ke RM500 sahaja setiap bulan dan itu membuatkan saya terpaksa merubah strategi dan membuat keputusan drastik pada waktu itu.”

“Selepas membuat beberapa pertimbangan, saya nekad mengambil keputusan untuk menjual semua produk terbabit di pasar malam dan buka booth di kaki lima bangunan. Namun, cara seperti itu tidak berbaloi kerana produk saya banyak yang rosak akibat hujan,” ujarnya.

Kecewa dengan apa yang berlaku, beliau kemudian mengambil keputusan untuk menyertai program di bawah kendalian RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Program pertama yang saya sertai adalah Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) 2015 dan daripada sinilah saya mengenali keduanya dengan lebih dekat,”

“Banyak perubahan berlaku pada diri saya apabila menyertai program Dr. Azizan dan saya dalam masa yang sama dapat mengenal pasti punca utama kegagalan iaitu tiadanya ilmu dan tempat rujukan,” ujarnya.

Dengan didorong perasaan cintakan ilmu, Fazrin kemudiannya menyertai program Titan selepas mendapati dirinya mengalami perubahan ketara sebaik tamat program IMKK 2015.

“Bilangan team saya semakin bertambah. Daripada 14 team, bilangan tersebut semakin bertambah kepada 40 team dan setiap bahagian mempunyai key leader yang mempunyai tugas masing-masing. Semuanya saya belajar daripada program dan seminar anjuran RichWorks,”

“Sebenarnya terlalu banyak transformasi yang berlaku pada diri saya. Malah, jika sebelum ini saya tidak didedahkan dengan perniagaan dalam talian, kini apa yang berlaku adalah sebaliknya dan saya hampir berjaya menguasainya,” ujarnya.

Fazrin berkata, selain perubahan yang berlaku pada dirinya selepas menyertai program anjuran RichWorks, keyakinannya turut bertambah selepas dapat berkongsi pengalaman dengan mereka yang lebih berjaya dan telah mencapai keinginan yang sama dengannya.

Di samping itu, beliau mahu dibimbing dengan lebih dekat lagi oleh Dr. Azizan supaya lebih mudah untuk memahami setiap ilmu yang disampaikan olehnya.

Selain perubahan sikap pada dirinya, nilai jualan syarikatnya turut meningkat sehingga mencecah RM8.9 juta pada tahun 2020, manakala setakat September tahun 2021, nilai jualan telah mencapai RM7.1 juta.

Fazrin berkata, banyak faktor yang menyebabkan beliau memilih RichWorks sebagai tempat untuk mendapatkan ilmu.

“RichWorks bukan sekadar tempat menyediakan ilmu semata-mata, tetapi merupakan tempat untuk berkongsi idea dan pengalaman.”

“Maka, tidak hairanlah banyak jutawan luar biasa yang bermula daripada ‘zero’ kepada ‘hero’ dilahirkan. Banyak yang kami pelajari di sini terutama daripada segi kepimpinan, pengurusan, kewangan dan semua yang berkaitan dengan perniagaan,” ujarnya.

Di sebalik kejayaan Fazrin, faktor utama yang menjadi pendorongnya agar terus cekat dan sabar dalam dunia perniagaan adalah keazaman

untuk membantu lebih ramai masyarakat di sekeliling agar mereka juga dapat mencapai matlamat untuk hidup dengan lebih selesa.

“Banyak perkara yang saya telah capai berbanding dahulu. Antaranya berjaya membuka lebih banyak peluang pekerjaan kepada ramai orang. Saya juga dalam masa yang sama dapat memberi duit belanja kepada ibu secara konsisten setiap bulan.”

“Malah, kami juga dapat berkongsi rezeki dengan memberikan sumbangan sedekah dan zakat setiap bulan kepada mereka yang memerlukan,” katanya.

Menurutnya, kepada mereka yang mahu atau baru menjadi usahawan, kebergantungan terhadap ilmu dan guru serta mentor amatlah penting. “Dalam perniagaan, kita perlukan mentor. Mentor adalah pandu arah untuk kita sampai ke destinasi yang mahu dicapai. Jadi, sangat penting adanya guru dalam perniagaan untuk mengelakan kesilapan dan dalam masa yang sama dapat mempercepatkan proses kejayaan,” tegasnya.

Dalam masa sama, beliau juga memberi ingatan agar tidak sesekali bersikap sombong atau meninggi diri apabila telah mencapai kejayaan. Sebaliknya katanya, dalam apa juga yang dilakukan, sentiasalah berusaha untuk memastikan setiap tindakan akan turut dapat memberi manfaat kepada orang lain.

“Satu lagi perkara, dalam kesibukan mengejar kejayaan, jangan sesekali melupakan tanggungjawab kita kepada Allah SWT. Insya-Allah, apabila niat dan tindakan kita betul, Allah akan memberikan kita kejayaan di dunia dan akhirat,” pesannya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Banyak blindspot dalam hidup apabila kita di kemuncak, sehinggalah dibimbing oleh Mentor

BRYANT GAN

NIAGAWAN

Mudahnya Uruskan Akaun

Beliau hanya mampu menyewa meja dengan lima orang kakitangan sahaja ketika memulakan perniagaan pada tahun 2017, selepas tiga kali berdepan detik kejatuhan.

Namun, bagi Pengasas Niagawan Plus Sdn Bhd, tidak ada sedikitpun perasaan malu baginya memulakan langkah meneruskan usaha untuk terus maju dalam bidang perniagaan.

Apa yang pasti, Bryant belajar daripada pengalamannya selepas berdepan detik pahit manis ketika menguruskan beberapa perniagaan yang diceburinya sejak tahun 2000 sehingga menjadikan beliau individu bersifat kental dan berfikiran positif.

Malah, cabaran dan dugaan paling getir yang berlaku pada tahun 2015 akan terus diingati sampai bila-bila agar dijadikan pengajaran dan panduan bukan sahaja pada dirinya, tetapi kepada mereka yang mahu berjaya dalam perniagaan.

“Saya masih ingat saat paling sukar ialah pada tahun 2015 apabila perniagaan menjual tudung dan minyak wangi mengalami masalah. Saya tidak pasti apakah puncanya. Adakah disebabkan pelaksanaan Cukai Jualan dan Perkhidmatan (GST), kekurangan ilmu atau ego yang tertanam dalam diri?”

“Cuba anda bayangkan dalam tempoh tiga bulan sebaik saya memulakan perniagaan dengan disertai lebih 50 stokis, jumlah itu jatuh kepada hanya 25 stokis dan kemudian semuanya langsung hilang.”

“Malah duit juga habis sehingga tinggal beberapa ratus sahaja dalam akaun bank ketika itu. Mereka yang melabur sehingga RM300 ribu dalam perniagaan saya juga habis lari,” katanya.

Walaupun kecewa dengan apa yang berlaku pada dirinya, Bryant tekad memohon kepada Tuhan agar diberikan jalan dan kekuatan untuknya bangkit kembali daripada kegagalan sehinggalah dipertemukan dengan seorang rakannya.

Dalam doanya, beliau juga berharap agar bakat dan kemahirannya dalam mengurus dan membangunkan sistem software dapat digunakan dan memberi manfaat kepada orang lain sehingga berjaya.

“Sehinggalah pada satu hari, saya berjumpa dengan kawan saya dan dia terus beri cadangan agar saya bangunkan satu sistem untuk kegunaan syarikat miliknya bagi menguruskan perniagaan dan juga pemasaran,”

“Maka, bermula dari situlah Niagawan Sdn Bhd mula ditubuhkan secara perlahan-lahan dan kemudian berkembang sehinggalah pada saat ini,” jelasnya.

Dengan dibantu 23 orang kakitangan, Niagawan Sdn Bhd menyediakan platform untuk peniaga menguruskan akaun dan kewangan dengan menggunakan teknologi terkini agar perniagaan mereka lebih memberikan keuntungan.

Sehingga kini syarikat tersebut telah berjaya membantu lebih 20 ribu usahawan.

Bagaimanapun ujar Bryant, sepanjang beliau menguruskan syarikat berkenaan, pelbagai cabaran telah ditempuhnya terutama semasa di peringkat awal perniagaan.

“Tidak senang sebenarnya bagi kita yang telah banyak kali berdepan detik kegagalan untuk bangkit kembali. Cabaran yang datang dari dalam diri sendiri yang selalunya menjadi halangan untuk kita berjaya.”

“Saya ada perasaan fobia dan takut untuk mencuba benda baharu. Ia ibarat ‘biawak’ dalam minda saya. Ini menyebabkan bila saya mahu membuat satu tindakan di luar kebiasaan, saya jadi agak ragu dan takut untuk melakukannya,” katanya.

Disebabkan perasaan takutnya itu, Bryant berkata, dalam tempoh dua tahun pertama perniagaannya beroperasi, beliau hanya mengambil beberapa orang kakitangan sahaja dalam satu-satu masa.

“Saya langsung tak berani termasuk menetapkan matlamat yang besar untuk syarikat. Saya hanya fikir, setakat dapat buat sedikit keuntungan dan dapat kekalkannya pun saya kira sudah cukup bagus,” ujarinya.

Namun, sudah suratan takdir, Bryant dipertemukan dengan syarikat RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman oleh rakannya yang

memberi galakan agar menyertai Seminar Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) pada tahun 2018.

Apa yang menarik, pertemuan beliau dan Dr. Azizan bukanlah kali pertama pada waktu itu dan mereka sebenarnya pernah bekerjasama pada tahun 2000 sehingga 2013 dan pertemuannya itu ibarat 'siri pulang ke gagang'.

"Saya pernah menjadi jurulatih Facebook Marketing untuk RichWorks dan saya pernah ajar paling ramai 1,500 orang peserta dalam satu-satu masa. Tapi biasalah, selepas kita sudah biasa berada di puncak dan dapat beberapa pencapaian, kita rasa hebat dan tidak nampak banyak blindspot dalam hidup," katanya.

Itulah sebabnya beliau katanya membuka pelbagai perniagaan selepas itu tanpa bantuan atau bimbingan sesiapa kerana merasakan yang dirinya tahu apa yang perlu dilakukan.

"Akibat tidak mahu belajar dari guru yang betul, saya gagal dalam perniagaan saya beberapa kali. Jadi apabila saya dan Dr. Azizan bertemu semula, hati saya berdebar kerana lima tahun saya tidak bertemu dia. Tapi jauh di sudut hati saya, saya tahu yang saya perlu turunkan ego dan belajar daripada beliau," katanya.

Bermula daripada situlah Bryant terus melangkah perjalanan bersama RichWorks dan Dr. Azizan, yang kemudiannya telah banyak membantunya dan menurunkan ilmu yang diperlukan dalam perniagaan.

Apa yang menggembirakan beliau, prestasi dan perubahan ketara dapat dilihat sebaik sahaja menyertai program RichWorks dan Dr. Azizan, apatah lagi apabila beliau turut berpeluang mengenali dan belajar bersama-sama dalam circle Titan.

"Selepas itu, hasil jualan syarikat saya naik dari tahun ke tahun."

Tambah Bryant, selepas bersama RichWorks, beliau bukan sahaja mengalami detik perubahan daripada segi perniagaan, tetapi juga dapat merasa terdapat perubahan berlaku dalam dirinya sendiri, terutamanya dari segi sikap dan kepimpinan.

“Dulu saya suka marah-marah staff. Tapi bila dah dapat ilmu, saya berubah. Saya juga membentuk leaders dalam syarikat saya. Leaders bukan dapat dicari begitu sahaja, tetapi mereka perlu dibimbing dan diberikan kemahiran yang sewajarnya,” katanya.

Antara ilmu lain yang diperolehnya ialah tentang pengurusan sumber manusia, pemasaran dan paling penting ialah bagaimana mengembalikan keyakinan diri sendiri serta menetapkan hala tuju yang jelas dan besar untuk perniagaan Niagawan Sdn Bhd.

Bryant turut memberikan nasihat kepada mereka yang ingin menjadi usahawan berjaya agar menetapkan impian mereka dan berani mengambil tindakan.

“Untuk berjaya anda perlu set impian. Tapi jangan set impian tapi takut untuk ambil tindakan. Semua itu tidak berguna jika kamu takut untuk memulakan langkah pertama,” katanya.

Selain itu tambahnya, janganlah suka memberi alasan kerana kerana sikap itu hanya akan melambatkan proses untuk mencapai kejayaan.

“Cuba anda bayangkan apa akan jadi jika saya tidak menyertai RichWorks dan memberi pelbagai alasan dahulu. Saya sendiri tidak akan sampai ke tahap ini. Kita mesti berani set semula perjalanan kita kerana kita ada timeline sendiri untuk berjaya.” ujarnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Doktor hutang keliling pinggang, raih RM1 juta dalam tempoh setahun

DR.AZLIZA AHMAD



Setiap di hujung kegelapan pasti ada cahaya yang sedang menunggu. Berpegang kepada prinsip tersebut, individu ini yang menyifatkan dirinya sebagai seorang yang panas baran dan garang, akhirnya berjaya bertemu cahaya itu.

Bagi pemilik Klinik Veterinar Chinta Qaseh, Dr.Azliza Ahmad, beliau kini mampu tersenyum bangga selepas melihat usaha yang dilakukan bukan sahaja mendatangkan hasil kepada dirinya, tetapi kepada semua masyarakat terutamanya pencinta kucing.

Kerjaya beliau hari ini juga telah berjaya membantu menyelesaikan banyak masalah berkaitan kucing seperti grooming, vaksinasi dan pemandulan kucing.

Namun, jika diungkap di sebalik kisahnya sebelum mencapai kejayaan, sudah pasti ramai yang tidak tahu bahawa wanita ini dahulunya pernah berdepan pelbagai masalah yang mungkin terus membarah dalam diri sekiranya dibiarkan tanpa tindakan.

Manakan tidak, bermula dengan pekerjaan tetap dengan pendapatan bulanan sehinggalah berniaga makanan, tiada satu pun yang mampu mengubah hidupnya ke arah lebih baik dan boleh diibaratkan hidupnya bagai dalam kegelapan.

Paling menyedihkan, beliau juga turut dikelilingi dengan hutang yang banyak dan keadaan terus berlarutan untuk satu jangka masa yang membuatkan beliau benar-benar sengsara.

“Antara paling teruk, sewaktu saya membuka kedai makan Chinta Qaseh Cafe. Walaupun saya tidak tahu memasak, saya tetap teruskan perniagaan tersebut hanya berbekalkan niat untuk membantu keluarga, terutama adik saya sehingga menyebabkan hutang terus bertambah. Apa yang menyedihkan, gaji saya pada masa itu sehari RM15 sahaja,” katanya mengimbau kembali detik kesusahan yang dialami beliau.

Dr. Azliza yang cuba bangkit kembali susulan kejatuhan teruk dalam perniagaannya kemudian membuat percaturan lain, iaitu membuka Klinik Veterinar Chinta Qaseh pada tahun 2013.

Apa yang mengecewakan beliau, walaupun dapat menyambung semula minatnya dalam bidang veterinar, beliau gagal kerana tiada

ilmu perniagaan yang mencukupi sehingga menyifatkan kehidupannya bagaikan seekor hamster, hanya berpusing di roda yang sama dan berhenti apabila penat.

“Saya juga selalu ditipu dengan staf dan ‘dicekik’ pengedar stok keperluan di klinik saya. Sampai lah ke satu tahap, akaun bank saya menjadi negatif. Malah sewaktu awal pembukaan klinik ini, saya tiada masa dengan anak-anak untuk melihat mereka membesar. Sebab itu saya boleh katakan kehidupan saya macam hamster.”

“Kaki saya juga pernah digigit kucing dan pakai tongkat sehingga tidak boleh berdiri lama. Tapi saya tetap gagahkan juga diri saya untuk bekerja walau dalam keadaan sengsara. Kalau tak kerja bagaimana saya nak cover overhead. Hanya itu saja yang saya fikirkan,” jelasnya.

Kemudian Dr. Azliza berkata, sewaktu perniagaannya dalam keadaan ‘sakit’, beliau perlahan-lahan cuba melihat kelemahan yang boleh dikenal pasti untuk membetulkan keadaan perniagaannya pada masa itu.

“Ada lima penyakit yang membuatkan perniagaan saya ‘sakit’ pada masa itu. Yang pertama, adalah cash flow ‘koyak’ dan tidak tahu membuat kira-kira kos yang betul ketika berniaga sehingga saya sebenarnya sedang buat kebajikan dan tidak boleh membuat kerja-kerja lain.”

“Selain itu, saya tiada work culture yang betul. Pergi kerja dan balik kerja tanpa mengenal team sendiri sehingga menyebabkan kakitangan datang dan pergi dalam sekelip mata. Saya juga tiada simpanan dan masalah kepimpinan antara punca mengapa perniagaan saya malap. Walaupun saya doktor veterinar dan ada ilmu berkenaan kucing, tapi saya tiada ilmu dalam hal berkaitan perniagaan,” katanya.

Selepas sedar dengan kesilapan yang dilakukan olehnya, Dr. Azliza berkata, beliau mula terfikir untuk mencari ilmu sehinggalah bertemu RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Ia satu langkah yang tepat ketika saya mendaftar bersama RichWorks. Dr. Azizan mempunyai ilmu yang terkini dan mempunyai proven result usahawan yang telah berjaya di bawah bimbingannya serta sistem sokongan yang lengkap. Ia umpama seperti hospital pakar lengkap

yang dapat membantu untuk dianalisis dan merawat secara spesifik setiap pesakit usahawan terutamanya Titan,” katanya.

Selepas menyertai program anjuran RichWorks dan Dr. Azizan, beliau mula berubah sedikit demi sedikit.

“Aspek kepimpinan semakin menampakkan perubahan. Jika dahulu saya tidak pandai nak bercakap dengan staf dan tiada keyakinan diri, alhamdulillah kini semakin baik.”

“Malah, dalam circle Titan, Dr. Azizan sentiasa memberitahu supaya membina team dan membina diri sendiri dalam aspek serta nilai positif agar kejayaan lebih senang tercapai,” jelasnya.

Selepas menyertai seminar yang dianjurkan, pendapatan Dr. Azliza juga berjaya menunjukkan peningkatan daripada RM900 ribu kepada RM 1 juta pada tahun 2021.

Tambah Dr. Azliza, Dr. Azizan dalam masa yang sama banyak menasihati beliau agar cekal dalam menempuh dugaan dan banyak membantu terutama di saat berdepan masalah simpanan yang sangat kritikal pada tahun 2020.

“Bayangkan sebagai manusia saya dapat rasakan hidup saya kelam. Ia sesuatu yang saya tidak pernah alami sebelum ini. Tapi Dr. Azizan diibaratkan sebagai seseorang yang memegang lilin dan hanya suruh kami mengikutinya sahaja sehinggalah kami berjumpa jalan keluar,” jelasnya.

Tambah beliau, Dr. Azizan dalam masa yang sama juga sering mengingatkannya agar sentiasa membandingkan diri di saat berdepan detik dan cabaran yang pernah ditempuhi, dengan apa yang telah beliau kecapai pada masa kini.

“Selalu saya rasa bersyukur dengan apa yang saya ada pada hari ini. Walaupun pernah berdepan cabaran dan ujian berat, percayalah Allah SWT tidak akan menguji hambanya dengan sesuatu yang tidak mampu ditanggung oleh mereka.”

“Allah SWT juga tidak akan buat sesuatu yang sia-sia. Banyak hikmah yang berlaku termasuk sewaktu Perintah Kawalan Pergerakan (PKP).”

“Sebagai contoh, saya dapat mengenali siapa yang betul-betul bersama dengan Chinta Qaseh dan siapa yang hanya sekadar datang atau pergi berlalu begitu sahaja. Perlu diingat, tiada yang mustahil untuk bangkit dari zero to hero,” jelasnya.

Dr. Azliza turut memberi nasihat kepada sesiapa sahaja yang pernah diduga agar terus cecal dan tidak sesekali mengalah untuk mencapai kejayaan dalam hidup.

“Ingat, jika kita jatuh sekali, bangkit tujuh kali. Bukannya terus mengalah. Paling penting kuatkan semangat untuk terus mengejar cita-cita dan impian,”

“Di samping itu perlu diingat, lebih banyak yang kita belajar, lebih banyak yang kita dapat. Itu salah satu prinsip perniagaan. Apa yang penting juga, jangan lupa untuk pilih mentor yang mempunyai pencapaian serta mempunyai hasil yang terbukti telah berjaya membantu ramai usahawan untuk berjaya dalam industri,” katanya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Bermula daripada selongkar sampah, kini berjaya cipta baja sendiri

MUHAMMAD NAZRUL NAZARUDDIN



Pernah menyelongkar tong sampah semata-mata mencari kulit pisang untuk dijadikan sebagai formula baja tidak sedikitpun melunturkan semangat Pengasas Bajanas Sdn Bhd Muhammad Nazrul Nazaruddin untuk mengembangkan perniagaannya.

Apa yang menarik, beliau sendiri tidak menyangka formula baja berasaskan kulit pisang yang pada mulanya hanya dibuat sekadar suka-suka dan memenuhi tuntutan hobinya yang minat berkebun, kini berjaya menjana pendapatan lumayan.

Namun, ramai yang tidak tahu bahawa sebelum ini Nazrul adalah seorang wedding planner yang berpengalaman selama 20 tahun, tetapi pada satu ketika perniagaannya itu tidak mendatangkan keuntungan.

Kata Nazrul, perniagaan baja yang dilakukannya sebenarnya adalah bermula secara kebetulan, tidak dirancang dan berlaku secara sekelip mata.

“Oleh kerana bisnes wedding planner saya tidak begitu menjadi, saya mencari pendapatan dengan menjual goreng pisang dari rumah ke rumah. Suatu hari, isteri saya meminta saya wang untuk membeli pampers anak, tetapi saya tiada wang,” ujarinya.

Beliau kemudiannya segera menyediakan bahan-bahan untuk menjual pisang goreng dengan niat untuk mendapat sedikit wang, memandangkan ketika itu pampers anaknya cuma tinggal tiga helai sahaja.

Disebabkan dalam proses menyediakan pisang goreng beliau perlu mengupas pisang dalam jumlah yang bukan sedikit, Nazrul tiba-tiba terfikir jika ada sesuatu yang boleh dilakukannya dengan kulit pisang tersebut.

Beliau kemudiannya cuba merebus kulit-kulit pisang itu dan setelah itu menyiramnya ke atas pokok-pokok buah dan pokok-pokok bunganya yang selama ini tidak pernah mengeluarkan hasil, walaupun beliau telah menggunakan bermacam-macam jenis baja.

“Sejak itu, tiba-tiba pokok buah saya berbuah. Pokok-pokok orkid saya yang selama 5 hingga 6 tahun tidak pernah berbunga pun mula mengeluarkan bunga yang cantik.”

“Itu membuatkan jiran-jiran saya hairan sampaikan ada yang bertanya, ‘ini bunga betul ke bunga plastik’, sebab mereka tahu saya seorang wedding planner dan banyak menggunakan bunga-bunga plastik,” katanya tertawa.

Disebabkan ramai yang bertanya, Nazrul terpaksa meletakkan pokok-pokok bunga orkidnya di hadapan rumah supaya sesiapa yang ingin tahu jika bunga-bunga itu betul atau palsu, mereka dapat memegangnya sendiri.

“Apa yang berlaku selepas itu pula ialah orang-orang sudah start minta. Takkan masa tu saya nak bagi air rebusan kulit pisang? Dari situlah saya formulakan dan buat baja dari kulit pisang. Saya siap hantar sample baja yang dibuat dengan formula saya untuk diuji.”

“Akhirnya saya berjaya mengeluarkan baja Bajanas yang merupakan soil treater atau perawat tanah yang diperbuat daripada ekstrak kulit pisang. Dengan sekali pembajaan, ia boleh bertahan selama 6 hingga 12 belas bulan tanpa perlukan baja lain,” katanya.

Dengan Bajanas katanya, ia akan memudahkan para pekebun kerana mereka tidak perlu lagi menggunakan baja lain, setiap selang beberapa minggu atau bulan.

Nazrul teringat, semasa mengikuti sesi bersemuka dengan Datuk Wira Dr. Azizan, Dr. Azizan pernah memberitahu bahawa produknya itu adalah produk dari kayangan. Tapi beliau tidak faham apa yang dimaksudkan oleh Dr. Azizan pada waktu itu.

“Suatu hari seseorang memberitahu saya bahawa buah pisang adalah buah dari syurga dan itu terkandung dalam Al-Quran. Buah pisang diturunkan dari syurga untuk manusia sebelum manusia kembali kepada Penciptanya di syurga,” cerita Nazrul.

Dari situlah beliau memahami bahawa pisang sememangnya diturunkan oleh Allah SWT untuk manusia dan sebab itulah buah tersebut mempunyai banyak kelebihan dan manfaat.

Meskipun perniagaannya itu baru berusia setahun jagung, Nazrul bersyukur kerana prestasi jualan syarikatnya sudahpun menunjukkan hasil yang baik sekali, hasil daripada tunjuk ajar yang diberikan oleh RichWorks, Dr. Azizan dan circle Titan.

“Tiada siapa sangka Bajanas yang baru setahun jagung sudah berjaya membantu ramai orang untuk membina kehidupan, selari dengan paksi Bajanas yang dikenali BJN iaitu Bina Insan, Bina Impian, Jimat Belanja, Jana Income, Nature dan Nurture,” jelasnya.

Setakat tahun 2021, Bajanas Sdn Bhd telah berjaya mencapai nilai pendapatan RM13.4 juta berbanding hanya RM1.4 juta pada tahun 2020.

Menyentuh pengalamannya menuntut dengan Dr. Azizan pula, Nazrul melahirkan rasa kagumnya dengan Mentor Usahawan itu kerana Dr. Azizan pernah memberinya satu nasihat yang benar-benar berguna, walaupun pada masa itu beliau tidak begitu faham.

Menurut Nazrul, perkara itu berlaku pada tahun 2019 semasa beliau masih menjalankan perniagaan pengurusan majlis perkahwinan. Ketika itu, Dr. Azizan menyuruhnya buang tempahan perkahwinan yang diterimanya.

“Mula-mula dia suruh saya buang 70 peratus, lepas tu suruh buang lagi 80 peratus dan kemudian suruh lagi saya buang 90 peratus. Saya masa tu tak faham tapi saya ikut sahaja. Saya dimarahi oleh ramai pelanggan bila saya pulangkan duit mereka.”

“Tapi tanpa saya sedari, pandemik Covid-19 melanda dan saya amat bersyukur kerana saya sudah buang banyak job berbulan-bulan sebelum itu dan hanya memfokuskan job-job yang berkualiti iaitu yang paling mahal,” katanya.

Jika beliau tidak mengikuti nasihat yang diberikan, beliau tentunya berdepan dengan masalah besar untuk melaksanakan tempahan-tempahan yang dibuat.

Hasil segala pengalaman yang dilalui oleh Nazrul dalam bidang perniagaan, beliau kemudiannya berkongsi nasihat-nasihat berikut khas untuk pembaca buku ini.

Katanya, untuk berjaya dalam perniagaan, carilah guru yang terbukti berjaya membantu usahawan dan gunakan ilmu yang diberi sebaiknya, tanpa wujud rasa ego dalam diri.

“Hari ini saya tengok ramai orang lebih utamakan membeli barang berbanding mencari guru untuk belajar, sedangkan guru memberi kita ‘cahaya’ iaitu ilmu untuk kita maju dan seterusnya boleh pula membantu orang lain.” ujarnya.

Selain itu, beliau menggalakkan bakal-bakal usahawan agar mengikuti sosial media usahawan-usahawan di dalam Titan dan lihat dari segi karakter, sikap dan cara mereka menguruskan perniagaan sehingga mereka boleh berjaya.

Menurutnya, beliau sendiri sebagai ahli dalam circle Titan sebenarnya diajar bukan untuk saling bersaing sesama sendiri, tetapi saling bantu-membantu dan yang paling utama ialah untuk belajar mengenali diri sendiri.

“Dalam circle Titan, kami bukan berlumba sesama sendiri, tapi kami belajar mengenal diri sendiri. Lebih lama kita kenal diri kita, lebih banyak potensi diri yang kita akan temui,” katanya.

Mengakhiri ceritanya, Nazrul turut menyatakan bahawa pembinaan modal insan di dalam syarikat juga perlu dititik-beratkan kerana untuk mencapai sesuatu kejayaan, ia tidak boleh dilakukan bersendirian tetapi perlu secara berkumpulan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pengusaha kacang
bangkit semula
untuk pasarkan
produk di 8,000
outlet

MAWARNI NAMLI



WANYS FOOD SDN. BHD.

Pepatah 'sikit-sikit lama-lama jadi bukit' seringkali dirujuk dan digunakan untuk mereka yang mahu menyimpan duit. Namun, peribahasa ini sebenarnya boleh digunakan untuk sesiapa sahaja yang bersabar dan gigih melakukan sesuatu serta terus berusaha sehingga membuahkan hasil termasuk dalam dunia keusahawanan.

Tidak ketinggalan, Pengasas Wanys Food Sdn Bhd, Mawarni Namli yang menjalankan perniagaan menjual kacang bermula dengan hanya 10 kilogram sahaja sebagai permulaan awal.

Menurut anak kelahiran Kuala Lipis, Pahang ini, idea untuk mengetengahkan produk berasaskan kacang yang menjadi makanan kegemarannya tercetus apabila melihat potensi yang ada dalam pasaran.

Tanpa berelengah, Mawarni kemudiannya terus bertindak dan mengorak langkah.

Daripada jumlah yang kecil, permintaan terhadap kacang yang dijual olehnya semakin hari semakin bertambah. Sehingga kini beliau mempunyai sebuah kilang sendiri yang terletak di Semenyih dan produknya berjaya dipasarkan di 8,000 outlet seluruh negara sebelum pandemik Covid-19.

Bagaimanapun, perjalanan awal perniagaan jenama Kacang Sedap sebenarnya penuh dengan liku dan onak duri yang perlu ditempuhi, sehingga menjadikan beliau sebagai insan yang tabah untuk berhadapan dengan dugaan dan cabaran.

Mawarni ketika bercerita mengenai pengalaman awal produk yang diasaskan pada tahun 2014 berkata, beliau dan suami pada mulanya hanya menjadikan flat tempat tinggal mereka sebagai pusat operasi perniagaan bagi membina jenama Kacang Sedap.

Sungguh mengagumkan apabila segala operasi perniagaan mereka dilakukan sepenuhnya tanpa bantuan sesiapa, bermula daripada proses mengangkat kacang, membungkus sehinggalah melekat sticker.

"Saya masih ingat lagi pada masa itu kalau angkat kacang naik ke rumah flat di tingkat 2 terpaksa naik tangga sebab tiada lif. Jika stok kacang banyak, maka bertambahlah kerja kami. Sudah menjadi lumrah jika keesokannya demam atau sakit pinggang. Kami anggap itu perkara biasa. Ibarat kata pepatah, alah bisa tegal biasa."

“Apabila perniagaan semakin berkembang dan bilangan stokis semakin bertambah, kami gunakan perkhidmatan bas untuk menghantar stok di pelbagai tempat di seluruh negara. Kami juga menghantarnya sendiri kepada stokis dan ejen. Kadang kala, kami keluar pagi balik malam untuk memastikan stok sampai kepada mereka” katanya yang kini mempunyai 20 orang kakitangan dan ejen di seluruh Malaysia dan Singapura.

Selepas beberapa tahun, perniagaan yang tercetus dek kerana perasaan cintanya pada kacang, semakin berkembang. Paling ketara, hasil jualan kacangnya terus meningkat selepas beliau menyertai Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) dan Program Platinum anjuran RichWorks serta Datuk Wira Dr. Azizan Osman, sehinggalah beliau mampu memperoleh jualan sebanyak RM2 juta.

Namun, beliau juga manusia biasa yang tidak terlepas daripada melakukan sebarang kesilapan apabila mengambil keputusan berhenti belajar selepas pendapatannya mencecah jutaan ringgit.

“Saya membuat keputusan untuk berhenti belajar ketika pendapatan sedang meningkat naik disebabkan perasaan ego yang ada dalam diri. Pada masa itu, saya rasa diri sudah pandai sangat. Hasil daripada tindakan tersebut, perniagaan saya drop dengan ketara.”

“Sehinggalah pada tahun 2017, akibat sikap negatif diri sendiri, perniagaan saya terpaksa ditutup dan ia menjadi satu tamparan hebat. Saya sebenarnya lupa betapa pentingnya ilmu yang perlu sentiasa dicari dan bukannya berbangga dengan ilmu yang sama sahaja. Benar, realitinya sangat berbeza. Sebagai contoh, untuk menjual 100 kacang, ianya berbeza dengan menjual 10 juta kacang,” jelasnya.

Mawarni yang mula sedar kesilapannya terus bertindak dan mula mengambil keputusan untuk menyertai semula kelas dan seminar untuk mendapatkan ilmu dalam bidang perniagaan.

“Pada tahun 2018, saya masuk kelas percuma kerana masalah kewangan. Akhirnya pada tahun 2019 saya daftarkan diri dalam program Titan untuk mendapatkan bimbingan Dr. Azizan.”

“Saya tahu bagaimana perbezaan menuntut ilmu di RichWorks bersama Dr. Azizan atau pun tidak. Di RichWorks saya tidak pernah kurang ilmu, ada pelbagai kelas yang diajar yang melibatkan keseluruhan aspek. Bermula daripada marketing untuk tingkatkan jualan, pengurusan kewangan, operasi sehinggalah sumber manusia. Apabila menyertai Titan, perjalanan perniagaan saya menjadi lebih mudah dan jelas,” ujarnya.

Mawarni yang kini telah bangkit semula daripada kegagalan dan kesilapannya nekad tidak mahu menoleh ke belakang lagi. Perniagaan yang dahulunya lingkup kini semakin berkembang baik sehingga berjaya memasarkan produk baharu ready to eat berbanding hanya menjadi pengeluaran kacang semata-mata sebelum ini.

Nilai jualan produk Kacang Sedap juga berjaya mencatatkan jumlah yang amat memberangsangkan iaitu sebanyak RM6.1 juta pada tahun 2019, RM8.3 juta pada tahun 2020, manakala, sebanyak RM4.2 juta direkodkan pada tahun 2021.

Kini beliau berbangga dengan pencapaian yang diperoleh selepas berusaha keras dan menempuh pelbagai pengalaman pahit getir untuk mencapai kejayaan dan impian, sejak memulakan perniagaan sehinggalah jatuh dan bangkit semula daripada kegagalan.

“Saya manusia biasa yang mempunyai impian dan keinginan luar biasa demi orang yang paling saya sayangi, iaitu emak saya. Saya mahu berikan kesenangan padanya dan buat rumah baharu untuknya. Inilah salah satu big why saya memulakan perniagaan dan mampu bertahan sehingga ke hari ini, selain ingin membantu team Kacang Warrior merealisasikan impian mereka.”

“Saat paling menggembirakan, saya berjaya membawa keluarga menunaikan umrah dan belikan kereta untuk ayah saya,” katanya.

Mawarni berharap proses yang dilaluinya ketika awal perniagaan sehingga kini mampu dikongsikan bersama mereka yang mahu berjinak-jinak memulakan perniagaan dan mencapai cita-cita yang ditanam sebelum ini.

“Pesan saya, apabila kita cakap kita mahu bertindak, buatlah sehabis baik apa sahaja yang anda mahu lakukan. Contohnya, kalau kita cakap dan janji kita nak beri ibu kita sebanyak RM500, buatlah macam mana pun kita perlu pastikan jumlah tersebut sampai kepadanya, bukan hanya omong kosong.”

“Sanggupkah kita cakap tak dapat berikan kepada ibu sedangkan kita sudah berjanji? Jika kita sanggup buat apa sahaja untuk capai impian walau dalam keadaan terdesak, begitu jugalah dengan cita-cita untuk menjadi usahawan.”

“Kita perlu buat sampai macam tiada pilihan langsung. Jangan disebabkan sedikit ujian yang melanda, kita terus surrender. Tanya semula pada diri kita adakah kita hendak buat bersungguh-sungguh atau sebaliknya,” katanya.

Mawarni turut berpesan agar teruskan mencari ilmu dan guru untuk mendapatkan bimbingan terutama kepada usahawan yang baru berjinak-jinak dan masih kekurangan ilmu.

“Kita perlu bersedia untuk diajar dan belajar. Peningkatkan diri dengan pelbagai ilmu dan bukannya hanya berada di takuk yang lama. Ingat, jika kita mahu berjaya, ilmu perlu sentiasa penuh di dada,” pesannya dengan penuh harapan untuk melihat lebih ramai usahawan berjaya sepertinya, suatu hari nanti.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Kerana bisnes, gagal universiti tapi muncul sebagai jutawan!

NURUL AIDA ROSLI

HAYDA®

“Kegagalan adalah sesuatu yang boleh diterima kerana setiap orang akan menempuh detik tersebut. Namun, jika tidak berusaha dan tidak melakukan apa-apa, itu adalah sesuatu yang tidak boleh diterima.”

Demikian antara kata-kata keramat bekas pemain bola keranjang terkenal dunia, Michael Jordan tentang pentingnya berusaha dan bekerja keras tanpa mengenal erti penat lelah untuk mencapai kejayaan.

Kata-kata keramat Michael Jordan itu selari dengan kisah di sebalik kejayaan Pengasas Hayda Scarf, Nurul Aida Rosli yang telah lali dengan perkataan gagal, bermula dari zaman pengajian di universiti sehingga dalam perniagaan.

Malah, kegagalan yang ditempuhi Aida juga dijadikan sandaran untuk beliau pergi lebih jauh dan mencipta kejayaan tersendiri walaupun pernah gagal di universiti. Kegagalan beliau bagaimanapun bukanlah disebabkan oleh sikap malas atau suka berfoya-foya, sebagaimana mereka yang sebaya dan seusia dengannya.

Sebaliknya, beliau gagal kerana minatnya yang sangat kuat dalam bidang perniagaan dan fesyen mengatasi segala perkara yang menjadi teras pembelajaran serta pengajaran di universiti.

Menurut anak kelahiran Kelantan ini, minat beliau dalam bidang perniagaan telah lama bercambah dalam diri sejak di bangku sekolah lagi.

“Saya memang minat menjahit sejak dulu lagi. Sewaktu zaman sekolah ketika berada di tingkatan lima, saya suka menjahit tudung dan menjualnya pada guru sekolah. Apabila semakin ramai guru membeli, saya gunakan pula duit belanja sekolah hasil pemberian ibu bapa untuk dijadikan sebagai modal perniagaan.”

“Apa yang saya lakukan tidak terhenti setakat di situ sahaja. Apabila saya berpeluang melanjutkan pelajaran ke universiti dalam bidang perakaunan, minat saya terhadap perniagaan semakin bertambah, saya menjadi dropship beg tangan pula.”

“Namun, saya masih tidak puas sehingga saya menggunakan duit Perbadanan Tabung Pendidikan Tinggi Nasional (PTPTN) sebagai modal untuk berniaga tudung dan menjual pada rakan-rakan di universiti,” katanya.

Disebabkan rasa ghairah untuk berniaga sudah tidak dapat dibendung dan beliau sudah tidak dapat mengimbangi antara pelajaran serta perniagaan, pelajaran beliau akhirnya terkandas di tengah jalan.

“Setiap semester pasti ada mata pelajaran yang saya akan gagal dan perlu repeat. Boleh dikatakan kegagalan dan diri saya pada masa itu sudah sebatu sehinggalah akhirnya saya dibuang daripada pengajian,” jelasnya.

Sebaik gagal menamatkan pengajian, Aida yang berada di Kelantan pada masa itu mula mengorak langkah lain untuk memastikan hidupnya tidak diselubungi dengan kegelapan. Dalam masa yang sama Aida mahu membuktikan bahawa dibuang daripada universiti bukanlah penamat kepada kejayaan.

Sudah tertulis takdir dan ketentuan, ketika Aida masih teraba-raba untuk menentukan hala tujunya, rakan beliau tiba-tiba menawarkan tiket percuma anjuran RichWorks yang mengadakan tour di seluruh negara termasuk di negeri Cik Siti Wan Kembang.

Bagai pucuk dicita ulam mendatang, Aida yang meminati bidang perniagaan hadir ke seminar tersebut dengan tiket yang bernilai RM70, tetapi percuma untuknya

“Anda bayangkan kesan yang dapat dilihat sebaik saya menyertai seminar berkenaan. Dalam tempoh lima bulan pertama saya berjaya memperoleh RMI juta dan ia adalah satu pencapaian yang sangat menggembirakan,” ujarnya.

Pada tahun 2017, Aida yang mahukan perubahan lebih besar berlaku dalam hidupnya terus mendaftarkan diri dalam seminar Millionaire Marketing Mastery (MMM) untuk mempelajari teknik pemasaran.

Beliau kemudiannya mempraktikkan segala yang dipelajarinya di dalam perniagaannya.

“Saya berniaga menggunakan teknik live di media sosial saya dan berjaya mencapai RM300 ribu sebulan. Kemudian daripada RM300 ribu sebulan meningkat kepada RM700 ribu sebulan. Lepas MMM, saya terus join Titan sebab masa MMM, kami yakin Dr. Azizan Osman adalah mentor yang kami perlu jadikan guru,” ujarnya.

Apabila hasilnya semakin jelas, saya terus menghantar permohonan untuk menyertai Titanium pula pada tahun 2018. Bermula dari tahun tersebut sehinggalah kini saya sudah bersama-sama Titan selama empat tahun.

“Perubahan dapat dilihat pada diri dan syarikat yang saya usahakan sejak tahun 2014. Bermula dengan lima kakitangan sahaja, saya kini dapat berkongsi rezeki bersama kakitangan dan ejen di seluruh Malaysia, Singapura dan Thailand,” katanya.

Selain itu, nilai pendapatan syarikatnya juga agak memberansangkan. Pada tahun 2020, syarikatnya mencatatkan jualan sebanyak RM6 juta manakala pada tahun 2021, ia dijangka akan mencecah RM9.1 juta.

Apa yang membanggakan Aida, ada ahli pasukannya yang berjaya memperoleh pendapatan sehingga RM1.2 juta dan mampu membeli kereta idaman dan rumah kediaman yang lebih selesa.

Bagaimanapun, sudah menjadi adat dalam perniagaan, Aida dan syarikatnya tidak terlepas daripada dilambung ombak dan badai yang mungkin membuatkan sesiapa sahaja hilang semangat jika berada di tempatnya.

“Saya masih ingat pada tahun 2019, saya ada 1500 ejen atau usahawan yang bernaung di bawah syarikat saya. Tapi apabila saya mahu mengubah sistem, 500 orang daripada mereka tinggalkan saya. Lantas saya bersabar dan berkata pada diri saya bahawa saya ada mentor iaitu Dr. Azizan. Apabila ada mentor sudah tentu ada bimbingan.”

“Justeru, saya bertanya pandangan Dr. Azizan, beliau nasihatkan untuk saya ubah sistem. Jadi saya buat apa yang beliau katakan dengan mengubah haluan kapal dan arah tuju dengan menggunakan sistem dropship,”

“Rupa-rupanya apa yang berlaku ada hikmah di sebaliknya. Meskipun hilang 500 ejen, tapi bilangan ejen-ejen baharu di bawah Hayda Scarf meningkat kepada 32 ribu orang. Susulan daripada peristiwa tersebut, saya bersyukur kerana berani membuat perubahan, walaupun tidak semua orang suka meskipun ia bagus untuk mereka,” jelasnya.

Beliau berkata, sejourus menyertai seminar di bawah RichWorks dan Dr. Azizan, beliau juga semakin mengenali dirinya sendiri.

“Saya tahu saya bukanlah budak pandai, sejak di universiti saya susah nak terima pelajaran. Tapi saya bangga dengan diri saya yang sentiasa konsisten dan tidak pernah berhenti belajar perkara-perkara yang saya minat.”

“Saya juga tidak akan sesekali melepaskan mentor dan tinggalkan team saya kerana saya percaya ilmu dalam perniagaan itu penting dan begitu juga proses mendapatkannya,” katanya.

Aida turut berpesan kepada yang mahu menceburi bidang perniagaan agar tidak risau tentang kegagalan dan dalam masa yang sama menekankan betapa pentingnya mencari mentor yang betul supaya dapat dibimbing ketika berdepan cabaran.

“Nasihat saya jangan pernah risau untuk buat tindakan. Dalam hidup ini ada dua sahaja, sama ada kita nak atau tidak. Jangan berhenti untuk bantu orang ketika menjadi usahawan. Jika kita hendak berjaya, ia bukannya mudah dan bukannya susah. Apa yang penting ialah mesti ada fokus dan terus kekal istiqomah,” jelasnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dulu bantu
ayah jual jagung,
kini capai impian
raih pendapatan
RM6 juta

NUR IZZATY SALIMUN

NOUFA SKIN™
SOLUTION BY NURFA

Kisah seorang anak yang membantu bapanya menjual jagung di pasar malam sebaik habis sekolah pasti menimbulkan perasaan sedih. Manakan tidak, dengan keuntungan bersih hanya RM15 diperoleh setiap malam, tidak banyak yang boleh dilakukan dengan nilai tersebut.

Lebih malang, adakalanya gerai jagung milik mereka gelap gelita kerana lampu gerak gagal berfungsi.

Itu antara kisah yang pernah dilalui Pengasas Produk Noufa Beauty Skincare, Nur Izzaty Salimun sewaktu menempuhi zaman kesusahannya, sebelum mampu membina rangkaian perniagaan sendiri.

Beliau berkata, kisah kehidupannya yang susah tidak pernah dikongsikan sebelum ini. Namun, dengan perkongsian ini beliau berharap ia mampu memberi inspirasi kepada orang lain untuk berjaya.

“Saya berasal dari kampung dan keluarga saya bukannya orang senang. Ayah saya merupakan bapa tunggal dan menyara hidup kami dengan menjual jagung sahaja.”

“Sering kali saya menemani ayah di pasar malam. Pernah saya lihat ayah saya berniaga dalam keadaan gelap gelita. Tapi pada masa itu saya tak mampu nak bantu kerana saya tidak pandai. Susahnya hati saya ketika itu, sedih rasanya apabila tidak mampu berbuat apa-apa untuk meringankan beban ayah,” katanya.

Mungkin disebabkan sering mengikut ayahnya berniaga, minat dalam bidang tersebut tertanam dalam diri Izzaty sehingga berjaya membuah hasil yang mampu dilihat pada masa ini.

“Saya minat berniaga sejak dahulu lagi terutamanya ketika menuntut di universiti. Pantang ada masa terluang saya akan lakukan kerja berkaitan sale kerana minat mendalam dalam perniagaan.”

“Lagipun saya tahu saya bukanlah daripada keluarga yang senang dan perlu berdikari untuk mengumpul duit sendiri. Apa yang penting, saya tidak akan biarkan cuti saya berlalu begitu sahaja.”

“Daripada situ juga saya bermula dengan melakukan dropship dengan keuntungan diperoleh antara RM1 sehingga RM2 bagi setiap barang.

Pendapatan yang saya perolehi pula antara RM1,000 sehingga RM2,000 sebulan hasil menjadi dropshipper,” jelasnya.

Beliau yang mula sedar potensinya dalam bidang perniagaan, membuat keputusan yang agak sukar dengan memilih jalan untuk berhenti belajar ketika sedang menuntut di universiti.

“Saya memulakan perniagaan Noufa Beauty Skincare sebab saya sendiri menggunakannya dan merasakan banyak perubahan berlaku pada kulit saya yang bermasalah. Pelanggan juga mengakui keberkesanan produk tersebut.”

“Jadi apa yang saya lakukan, saya adunkan minat saya dalam perniagaan, dan niat untuk membantu pelanggan menyelesaikan masalah kulit yang mereka hadapi. Saya tahu betapa tertekannya mereka apabila mempunyai masalah kulit yang teruk kerana saya pernah merasakan pengalaman yang sama. Itulah sebab kenapa saya nak sangat bantu mereka,” jelasnya.

Perniagaan beliau semakin hari semakin berkembang sehinggalah berjaya menggajikan pekerja dan membina syarikat sendiri.

Bagaimanapun, beliau yang masih mentah pada masa itu merasakan ilmunya belum lengkap dan memerlukan bimbingan daripada guru yang berpengalaman untuk memastikan segala cabaran dapat ditempuhi.

“Saya mula dapat merasakan cabaran sebenar dalam dunia perniagaan apabila berniaga dan buat sales sendiri. Kita perlu fikir kebajikan kakitangan, urus keperluan syarikat dan pelbagai perkara lain lagi. Masa inilah saya stuck dalam perniagaan,” katanya.”

Justeru, langkah pertama yang Izzaty lakukan adalah dengan menyertai Program Nak Ubah Hidup (NUH) pada tahun 2019 anjuran RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman, iaitu pada tahun yang sama beliau memulakan perniagaan.

“Ketika pertama kali sertai seminar ini, saya bawa team 10 orang kerana saya tahu bukan mudah untuk duplicate staff. Nak guide team itu banyak cabarannya. Dan di sini lah banyak saya belajar,” katanya.

Selepas menyertai NUH, Izzaty berjaya meraih RM100 ribu dan beliau berjaya menambah ahli team dan kakitangan daripada 15 orang kepada 20 orang sehinggalah menjadi 40 orang.

“Selain itu, sejeurus menyertai seminar ini, saya mula tahu bagaimana untuk buat sale sendiri dan belajar banyak lagi ilmu lain yang tidak pernah saya ketahui sebelum ini. Jika dahulu saya anggap karakter kepimpinan tidak penting, setelah menyertai NUH saya bawa satu budaya kerja yang benar-benar berlainan ke dalam syarikat untuk mencapai kejayaan,” katanya.

Selepas beberapa tahun di bawah program itu, Izzaty merasakan adalah satu keperluan utama untuk setiap usahawan sentiasa menambah ilmu mereka dalam bidang perniagaan.

Ekoran itu, beliau mula memohon untuk MMM dan seterusnya, sehinggalah menyertai Titan.

“Sangat stres dan struggle untuk membangun dan mempertahankan perniagaan. Saya juga sering stuck apabila ada yang tidak yakin dan bertanya apa jaminan daripada seseorang yang berusia muda dan belajar pun tak habis nak bayar gaji orang. Apabila tiada ilmu, sangat susah untuk deliver apa yang kita nak sampaikan,” jelasnya.

Tambah Izzaty, segala ilmu dan nasihat serta bimbingan Dr. Azizan dalam Titanium adalah apa yang beliau perlukan dalam perniagaannya dan itu menyebabkan beliau terasa lebih dekat bersama RichWorks dan Dr. Azizan.

“Cukuplah saya berniaga tanpa mentor sebelum ini. Boleh depress rasanya kerana saya gagal berkali-kali dan tidak nampak peluang untuk berjaya. Namun sekarang saya mampu pecahkan rekod yang saya sendiri tidak sangka saya mampu lakukan,” ujarnya.

“Pada saya tanpa pembimbing, kita tidak akan faham sebab apa berlaku sesuatu kegagalan,” jelasnya.

Menurutnya lagi, menerusi Titan, beliau boleh melihat kejayaan circle yang lain dan berkongsi proses untuk berjaya. Malah kata Izzaty, beliau boleh belajar, berubah ke arah positif dan menyelesaikan segala teknik dengan kaedah yang terbukti berkesan.

Hasil dan perubahan selepas menyertai Titan dapat dirasakan apabila nilai jualannya pada tahun 2020 mencecah RM6 juta, manakala setakat Ogos 2021, pendapatan yang diperolehnya mencecah RM4.1 juta.

Dengan kejayaan yang beliau capai pada usia yang muda, Izzaty berharap beliau mampu membantu individu lain terutama mereka yang mahu menceburi bidang perniagaan untuk terus berjaya.

Beliau menasihatkan agar mereka yang bermula dengan kosong dalam perniagaan supaya mendapatkan ilmu dan pengalaman terlebih dahulu, selain menanamkan sifat tabah serta cekal untuk berdepan dengan pelbagai kemungkinan dalam dunia perniagaan.

“Ya betul kita akan banyak belajar dari segala macam pengalaman yang dilalui, tapi ia mengambil masa dan kita mungkin akan lebih banyak menanggung rugi. Perlu diingat, kita tidak akan pandai sendiri tanpa belajar.”

“Tuntut ilmu daripada mereka yang telah terbukti mencapai kejayaan. Ini adalah langkah pertama yang perlu dilakukan dalam dunia perniagaan. Apa yang penting, jangan lupa cari mentor dan pembimbing supaya kita bersedia untuk jatuh dan bangkit dengan lebih kuat.”

“Semua bidang dalam dunia ini ada masalahnya, ada yang gunakan istilah cabaran. Walau apa pun, jangan terlalu fokus pada masalah sebaiknya fokus kepada penyelesaian masalah. Ingatlah, setiap kegelapan akan ada cahaya yang menerangi,” katanya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Raih RM10 juta, OKU tunjuk erti perjuangan sebenar

MOHD KHAIRUL NIZAM WAHIDDIN & SITI SURIANI WAHIDDIN



Luluh hatinya apabila kudrat yang selama ini digunakannya untuk berbakti kepada keluarga dan adiknya, kini tidak dapat digunakan lagi untuk mencurahkan bakti.

Lebih parah, kehidupan Mohd Khairul Nizam Wahiddin direntap kuat apabila terpaksa menempuh kehidupan sebagai pemegang status Orang Kurang Upaya (OKU).

Namun, pengasas bersama Jamumall.com ini sedar, walau apa pun dugaan melanda, beliau mesti kuat untuk meneruskan kehidupan bersama adiknya, Siti Suriani dan keluarga, meskipun jalan yang harus dilalui penuh onak ranjau berduri dan perlu dilalui dengan penuh sabar.

Mengimbas kembali dugaan yang ditanggung Nizam, beliau yang pada azalnya dilahirkan normal, mula berhadapan dengan masalah kesihatan termasuk mengalami keadaan tubuh yang kian lemah, di saat usia meningkat naik.

Apa yang memilukan, di kala rakan seusianya seronok menikmati kehidupan yang aktif dan bebas melakukan pelbagai aktiviti yang diinginkan, Nizam hanya mampu mengenangkan nasib diri dan memandang mereka dari jauh lantaran keadaan tubuhnya yang semakin lemah dan tidak bermaya.

Jika dahulu Nizam boleh berjalan seperti biasa, namun akibat penyakitnya itu dia hanya mampu duduk dan merangkak sahaja. Malah, hanya tiga jarinya sahaja yang boleh berfungsi.

Semuanya bermula, selepas beliau terjatuh yang menyebabkan pahanya patah. Kejadian ini menyebabkan beliau terlantar dan terkurung di rumah selama 10 tahun.

“Ketika kejadian, umur saya baru 15 tahun. Waktu itu mak dan ayah saya terpaksa balik kampung kerana ada hal kecemasan.”

“Ceritanya bermula apabila kedua adik-beradik saya cuba mengangkat saya ke atas kerusi roda untuk membawa saya keluar menemani mereka bermain bola. Malang tidak berbau, saya tiba-tiba terjatuh dan tidak boleh bangun. Lama saya terbiar dihurung semut sehinggalah malam, baru saya dibawa ke hospital.”

“Doktor beritahu, kaki saya tidak boleh dirawat dengan cara memasukkan besi tetapi perlu disimen. Kalau dimasukkan besi, kaki saya boleh hancur. Justeru, saya meneruskan rawatan menggunakan kaedah simen seperti yang disarankan oleh doktor, meskipun proses pemulihannya memakan masa yang sangat lama. Disebabkan itu, saya hanya mampu duduk di rumah saja selama 10 tahun, iaitu bermula tahun 2005 sehingga tahun 2015,” katanya.

Dalam tempoh tersebut, perasaannya bercampur baur, asyik menyalahkan diri sendiri serta orang lain sehingga satu tahap beliau hampir berputus asa dengan ujian hidup yang dilaluinya.

“Cuba bayangkan, jika sebelum ini saya masih boleh bergerak, kini hanya mampu menggerakkan tiga jari sahaja. Keadaan kesihatan saya yang semakin merosot membuatkan saya merasa tertekan dan merasa diri saya hanya menyusahkan,” ujarinya dengan nada sebak.

Keadaan tersebut berlarutan, sehinggalah suatu hari beliau terfikir bahawa segala kejadian yang Tuhan ciptakan, pasti ada hikmahnya. Beliau cuba untuk memahami maksud ujian yang diberikan kepadanya.

Bermula saat itu, Nizam mula bangkit dari kesedihan. Beliau nekad untuk membuat perubahan dalam hidupnya.

“Kebetulan pada masa itu ada orang sedekah duit dan saya gunakan duit itu untuk berniaga top-up secara kecil-kecilan. Untung tidaklah banyak mana, sekitar RM100 setiap bulan. Hasil daripada duit itu saya beri mak dan ayah serta belanja adik-beradik. Seronok sangat apabila melihat keluarga gembira,” katanya.

Daripada situ, perniagaan Nizam semakin hari semakin maju sehingga beliau berjaya memperoleh pendapatan di antara RM10 ribu sehingga RM30 ribu sebulan.

Tidak lama selepas itu, beliau menyertai program RichWorks kendalian Datuk Wira Dr. Azizan bagi mendapatkan ilmu dan bimbingan yang berkaitan dengan perniagaan.

“Selepas menyertai program Dr. Azizan, saya ditawarkan untuk menyertai seminar berkaitan perniagaan di Jepun. Namun, sedar akan kekangan

kesihatan yang saya hadapi membuatkan saya berfikir berulang kali untuk membuat keputusan,” ujarnya.

Mujur adiknya, Siti sanggup berkorban dalam membantu menguruskan kehidupan seharian abangnya dan membina empayar perniagaan bersama-sama sehinggakan mereka berdua kini berjaya mencapai cita-cita dan impian.

Menurut Siti, keputusan tersebut diambil dengan rela hati bagi membalas jasa abangnya yang telah banyak berkorban menjaganya dan adik-beradik yang lain sewaktu kecil.

Siti sanggup mengorbankan masa depannya dengan mengetepikan Sijil Peperiksaan Malaysia (SPM) yang hampir tiba, semata-mata untuk menemani abangnya ke Jepun.

“Sewaktu saya tingkatan lima, saya dapat tahu abang saya perlu melanjutkan pelajaran ke Jepun. Jadi, saya buat keputusan ikut abang saya ke Jepun beberapa bulan sebelum tibanya SPM kerana saya tahu abang saya tidak boleh menulis.”

“Apa yang membuatkan saya nekad membuat keputusan itu ialah kerana abang saya sudah diibaratkan seperti mak dan ayah saya. Selama ini, dia bertanggung jawab mencari duit untuk keluarga. Saya tidak sanggup melihat dia terkontang-kanting di sendirian,” ujarnya

Ketika itu ujarnya, yang bermain di mindanya hanyalah untuk membantu abangnya menguruskan kehidupan seharian di negara orang.

Selepas pulang dari Jepun, Siti berkata, Dr. Azizan menasihati mereka agar menukar ‘corak permainan’ mereka dalam perniagaan dan perlu membuat perkara baharu yang boleh memberi impak yang lebih baik.

Siti yang mengikut nasihat Dr. Azizan, dengan pantas bertindak dan menggunakan kaedah live di laman media sosial bagi mempromosi produk Jamumall.

“Selepas tiga bulan, produk kami terus jadi viral dengan cepat seperti apa yang Dr. Azizan katakan.”

“Bagaimanapun, banyak juga cabaran yang terpaksa saya hadapi

antaranya ialah kecaman yang datang bertubi-tubi. Pelbagai cacian turut dilemparkan pada saya walaupun saya sedang mengandung pada masa itu.”

“Tetapi saya berpegang kuat pada big why untuk tidak berputus asa. Saya percaya tiada halangan yang tidak mampu diatasi jika kita ada alasan yang kuat untuk terus berjaya. Perlu diingat, kehidupan bukan mudah. Oleh itu, setiap usahawan yang ingin berjaya dan kekal dalam perusahaan perlu kuat dan berani,” ujarnya.

Syarikat yang ditubuhkan oleh adik-beradik ini berjaya meraih pendapatan sebanyak RM1.7 juta pada tahun 2019 dan terus menunjukkan peningkatan apabila mencapai RM3.3 juta pada tahun 2020. Dalam tempoh 8 bulan pertama tahun 2021, syarikat mereka mencatatkan perolehan sebanyak RM10 juta.

Kedua-dua adik-beradik ini menyeru golongan usahawan yang ingin melakar kejayaan agar teruskan berdisiplin dan tidak hanya duduk berpeluk tubuh.

Dengan penuh harapan, Nizam berharap mereka yang mahu menjadi usahawan agar sentiasa tabah kerana beliau yakin, mereka boleh meraih lebih banyak kejayaan berbanding apa yang dicapai olehnya sebagai seorang OKU.

“Kekurangan ini menjadi ujian buat saya. Saya perlu selalu bertindak lebih awal daripada orang lain. Misalnya, kalau saya masuk kelas pukul 8.30 pagi, saya akan bersiap pada pukul 4.00 pagi, dan bergerak dari rumah sebelum pukul 7.00 pagi.”

“Walaupun begitu, saya tidak pernah tinggal kelas atau menghadiri kelas separuh jalan. Jadi, jika saya boleh, anda juga sepatutnya boleh bertindak dan mencapai kejayaan yang lebih baik berbanding apa yang saya kecapai,” katanya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dari sektor awam menjadi usahawan, pemuda raih RM3 juta

AHMAD NIZAMUDDIN MALEK REEDZWAN



Mempunyai pendapatan tetap dan jawatan yang baik, lebih-lebih lagi dalam sektor awam bukan jaminan seseorang untuk terus kekal bersama organisasi tersebut.

Ditambah dengan tekanan dan tiada minat terhadap pekerjaan, ianya pasti akan membuatkan individu terbabit sedaya upaya untuk berhenti daripada terus melakukan sesuatu yang tiada memberi apa-apa makna padanya.

Situasi berkenaan seakan mengiakan kata-kata banyak pihak bahawa jika seseorang itu mempunyai minat mendalam terhadap sesuatu perkara, bebanan sebesar batu di bahu pun rasa mudah dipikul dan begitu juga sebaliknya jika tidak menjiwai sesuatu perkara.

Bagi Pengasas Wealth Academy Sdn Bhd, Ahmad Nizamuddin Malek Reedzwan berkata, keputusan nekad yang diambil pada tahun 2014 merupakan satu keputusan tepat bagi dirinya untuk melangkah lebih jauh dan menggapai impian dalam hidupnya.

Malah, keputusan yang beliau ambil untuk melepaskan jawatan sebagai Pegawai Farmasi Gred UF44 di Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM) pada ketika itu, disifatkan bagai melepaskan bebanan pada dirinya yang dipikul selama dua tahun.

“Sebenarnya, sejak kecil lagi ibu bapa saya impikan anaknya untuk menjadi doktor atau pegawai farmasi. Justeru saya menceburi bidang tersebut untuk merealisasikan impian mereka.”

“Akan tetapi, apabila ‘terjun’ sahaja dalam alam pekerjaan, barulah saya tahu bagaimana rasanya tekanan dan dari situlah saya sedar, saya memang tiada passion dalam bidang perubatan,” katanya.

Nizam kemudian menyatakan hasratnya untuk meletak jawatan kepada kedua ibu bapanya, namun keputusan tersebut mendapat tentangan, lebih-lebih lagi itu merupakan impian mereka terhadap anak-anak .

“Ibu bapa tanya mengapa saya mahu berhenti, sedangkan saya sudah ada pendapatan tetap. Mereka tanya kalau tiada kerja siapa mahu sara keluarga?”

“Memikirkan perkara tersebut, saya bertahan untuk beberapa tahun sehinggalah pada tahun 2017, saya nekad untuk meletak jawatan secara rasmi sebagai Pegawai Farmasi KKM,” katanya.

Bagaimanapun kata Nizam, keputusan yang beliau buat bukanlah secara membuta tuli tanpa mengambil kira situasi dan beberapa pertimbangan lain.

Sudah pasti paling dibimbangi beliau ialah risiko yang mungkin boleh menyebabkannya ‘tersungkur’, lebih-lebih lagi dengan keputusan meninggalkan kerjayanya sebelum ini.

Sedar dengan pelbagai kemungkinan tersebut, beliau kemudiannya melengkapkan dirinya dengan ilmu pengetahuan apabila menyertai pelbagai seminar dan program serta membaca banyak buku termasuk berkaitan pelaburan.

“Dalam tempoh dua tahun saya bekerja dengan penuh tekanan, saya membuat persediaan untuk berhenti kerja dengan membaca pelbagai bahan bacaan, menyertai seminar dan program termasuklah program ‘Bangkit 2014’ anjuran RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.”

“Nak dijadikan cerita, ketika seminar tersebut jugalah saya mula berkenalan dengan dunia pelaburan dengan lebih dekat sekaligus membuat saya merasa seronok. Saya tidak lagi merasa tertekan sebagaimana sewaktu saya bekerja dahulu,” jelasnya.

Selepas jatuh cinta pandang pertama dalam bidang pelaburan saham, Nizam mula menggunakan pelbagai medium untuk berkongsi pelbagai cerita, maklumat dan ilmu di media sosial secara bertulis mahupun rakaman video.

Pada mulanya, beliau hanya membuat perkongsian biasa tanpa tujuan untuk mengaut keuntungan atau memasarkan dirinya yang sememangnya mempunyai ilmu berkaitan pelaburan pada masa itu.

“Apabila beberapa bulan saya menggunakan kaedah tersebut secara konsisten, saya dapat rasakan ramai orang memberi maklum balas positif. Apabila saya dapat feedback macam itu, saya rasakan ilmu yang saya ada bermanfaat untuk bantu orang lain menjana pendapatan.”

“Dari situlah saya terfikir untuk membuat seminar dan program secara kecil-kecilan. Tambahan pula, Dr. Azizan sentiasa membantu saya untuk penambahbaikan program yang saya adakan. Apabila saya dapat merasakan peluang saya adalah lebih cerah dalam bidang ini dan yakin dengan kemampuan saya, barulah saya mengambil keputusan sepenuhnya untuk berhenti pada tahun 2017, seterusnya memberi fokus kepada perniagaan yang diceburi,” jelasnya.

Tambah Nizam, satu perkara penting yang beliau pelajari pada masa itu adalah tanggapan salah ramai orang yang baharu mahu menceburi bidang perniagaan dan ia seharusnya diketepikan sama sekali.

“Ramai yang berfikir nak meniaga perlu ada produk yang terbaik untuk ‘memancing’ hati pelanggan. Sebenarnya, produk itu ada dalam diri kita iaitu apa yang kita boleh berikan kepada mereka,” ujarnya.

Nizam yang telah menyertai pelbagai program di bawah anjuran RichWorks dan Dr. Azizan kemudian mengambil keputusan untuk menyertai program dan seminar lain termasuk SPIRE dan Titan pada tahun 2019 untuk menambah ilmu yang ada pada dirinya.

“Saya memilih menyertai RichWorks sebagai medan bagi saya mendapatkan ilmu kerana ia terbukti berkesan. Saya dapat melihat peningkatan dalam hidup dan perniagaan saya selepas menyertai program-program yang dianjurkan dan saya belajar banyak perkara daripada Dr Azizan,”

“Selain itu, apa yang saya boleh kongsi, realiti bisnes adalah amat mencabar. Jika kita tidak mempunyai mentor atau bimbingan, kita akan lebih mudah gagal dalam perniagaan. Ini antara faktor utama mengapa pada saya ilmu sangat penting dan saya teruskan seminar bersama Dr. Azizan sehinggalah ke peringkat Titan,” katanya.

Selepas beberapa tahun Nizam bersama RichWorks, beliau juga dapat merasakan perubahan pada sikapnya sendiri dan begitu juga dengan pendapatan yang beliau peroleh sehingga berjaya mencapai RM3 juta setakat September 2021 berbanding RM2.5 juta pada tahun lepas.

Tambahnya, circle Titan turut membawa aura positif dalam hidupnya dan ramai di antara mereka adalah jauh lebih berjaya berbanding dirinya. Dalam masa yang sama, beliau beranggapan, di kelilingi ramai

individu berjaya merupakan satu peluang terbesar untuk mempelajari ilmu dan pengalaman daripada mereka yang 'lebih dulu makan garam' berbanding dirinya.

Nizam yang mahukan orang lain juga berjaya, berharap agar sesiapa sahaja yang ingin menceburi bidang perniagaan agar terus fokus terhadap apa jua bidang yang diceburi.

"Selain itu, semua usahawan perlu ada sikap bantu membantu menerusi perniagaan yang dilakukan. Apabila kita fokus kepada kedua-dua aspek yang saya katakan tadi, sudah pasti kita dapat melakukan yang terbaik."

"Pelajari juga ilmu terutama yang berkaitan dengan pemasaran dan pengurusan perniagaan. Belajarlah daripada mentor yang telah terbukti berjaya membantu meningkatkan perniagaan seseorang usahawan."

"Nasihat saya yang terakhir, berikan komitmen terbaik untuk membina perniagaan anda. Jangan mudah berputus asa apabila ditimpa musibah. Apa yang datang hanyalah ujian dan hadapi dengan tenang," jelasnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tiada produk
sendiri bukan
halangan berjaya,
bekas guru raih
pendapatan
RM10 juta!

MTS QAIRY



Kekecewaan yang terpalit dalam diri tidak wajar dibiarkan lama sehingga ia menjadi barah dan mengganggu kehidupan, terutama jika memasang angan-angan untuk mencapai kejayaan.

Malah, langkah untuk berubah perlu diambil secepat mungkin dengan meninggalkan segala perkara negatif yang mampu mengganggu gugat kelancaran proses menuju kejayaan.

Demikian kisah perjuangan Pengasas ButikKosmetik.com, MTS Qairy yang pernah berdepan detik kekecewaan ketika beliau menceburi bidang perniagaan dan sewaktu menjawat jawatan sebagai guru.

Kedua-dua pengalaman pahit tersebut cukup untuk beliau membuat pilihan sama ada terus diselubungi kekecewaan dan meratap kesedihan atau tinggalkan apa yang telah berlaku serta jadikan ia sebagai pengajaran untuk masa depan.

Mengimbas kembali peristiwa hitam dalam dirinya, beliau mengingati dengan jelas bagaimana usaha kuatnya untuk menempatkan diri dalam kalangan yang terbaik ketika menjadi guru selama 18 tahun, dinafikan pihak tertentu ekoran masalah birokrasi, sekaligus membuatnya gagal menyinar dalam kerjaya tersebut.

Tersentak diperlakukan sedemikian, MTS Qairy nekad untuk memulakan perniagaan dalam talian pada tahun 2013 bersama isterinya yang juga seorang peguam.

“Saya masih ingat lagi pada masa itu, saya mengambil keputusan berhenti kerja dan menjadi stokis kepada satu produk sahaja. Dari sinilah detik perjalanan perniagaan saya bermula dan kami berdepan pelbagai cabaran.”

“Antara yang masih saya ingat ialah bagaimana saya sentiasa sibuk melayan kiriman balas pesanan pelanggan, tersilap menghantar barang dan juga menghadapi masalah packaging,” katanya.

Masalah beliau tidak terhenti setakat itu sahaja, malah beliau pernah berdepan masalah dengan seorang founder untuk satu jenama yang agak terkenal.

“Kami pernah bernaung di bawah satu founder yang tidak ada misi

dan visi yang jelas dalam perniagaan. Kami sebagai stokis dan agen di bawahnya dibiarkan terkotang-kanting walaupun ketika produk baharu dilancarkan.”

“Sehinggalah satu tahap, kesabaran kami teruji apabila founder tersebut melanggar perjanjian kontrak menyebabkan kami rugi sehingga RM300 ribu. Itu belum lagi termasuk ganjaran lain yang pernah dijanjikan seperti tiket untuk mengerjakan umrah VVIP, bercuti ke Australia dan tujuh tiket penerbangan lain untuk team, tidak ditunaikan. Saya masih simpan lagi bukti replika cek anugerah itu sebagai bukti,” katanya.

Selain masalah founder, beliau pernah diburu Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN) yang dapat ‘menghidu’ perniagaan yang dijalankan olehnya menerusi platform seperti media sosial dan laman web.

Beliau telah dikenakan cukai RM100 ribu oleh Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN) setelah mendapati beliau dan isterinya menjalankan perniagaan.

Susulan ujian yang menimpa dirinya, MTS Qairy dan isterinya hilang fokus memikirkan apakah tindakan yang harus dilakukan untuk memastikan perniagaan yang mereka jalankan mampu bertahan.

“Dalam keadaan teraba-raba, kami terfikir untuk menghasilkan produk di bawah jenama sendiri, kononnya untuk mendapat hasil keuntungan yang lebih banyak. Kami berdua pergi dari satu kilang ke satu kilang untuk melihat dan belajar proses penghasilan produk sendiri.”

“Bagaimanapun, barulah kami tahu untuk mengeluarkan produk bukanlah sesuatu yang mudah. Banyak perkara perlu diteliti terutama dari aspek pengeluaran dan kualiti perlu sentiasa berada pada tahap terbaik,” ujarnya.

Menyedari bahawa beliau dan isterinya semakin memahami tentang produk yang sesuai untuk dipasarkan, mereka membuat keputusan untuk fokus kepada penjualan produk selebriti.

Idea diiringi dengan usaha dan kerja keras mereka itu akhirnya berjaya merubah kehidupan mereka berdua sehinggalah ke hari ini.

“Kami masih ingat lagi, pada Februari tahun 2019, ketika masih tiada

hala tuju dan kehilangan fokus, kami mendaftarkan diri dalam seminar pertama anjuran RichWorks iaitu Millionaire Marketing Mastery (MMM),” ujarnya.

MTS Qairy agak terkejut apabila melihat betapa ramai golongan muda turut bersama-sama dengannya ketika menghadiri kelas tersebut sehingga merasakan dirinya agak terlambat untuk menyertai seminar atau sebarang program ilmu seumpama itu.

Namun, perasaan tersebut segera diketepikan dan beliau berusaha menimba ilmu sebanyak mungkin sehingga berjaya mendaftarkan diri untuk bersama-sama menyertai program Titan.

“Saya perhatikan, circle RichWorks sangat positif dan saling memberi sokongan antara satu sama lain. Mereka juga sering membakar semangat rakan-rakan yang lain dengan berkongsi jumlah nilai jualan yang sentiasa meningkat walaupun semasa penularan wabak Covid-19.”

“Sebab itulah saya boleh katakan tempat terbaik untuk menuntut ilmu adalah bersama RichWorks dan Dr. Azizan.”

“Beliau mendedahkan pelbagai ilmu serta boleh tackle pelbagai masalah. Tidak keterlaluan jika saya katakan, RichWorks merupakan tempat terbaik untuk para usahawan menimba ilmu,” katanya.

Selepas tiga tahun menyertai Titan, beliau berjaya meningkatkan taraf hidupnya berbanding ketika sebelum mengenali RichWorks dan Dr. Azizan.

Ternyata, keputusannya meninggalkan kerjaya lama dan bertekad untuk melakukan perubahan dalam hidupnya, telah membuahkan hasil. Kini, beliau menyewa tiga unit kedai yang dibantu oleh 21 orang kakitangan dan mampu memiliki kereta idamannya.

Di samping itu, nilai jualan syarikatnya turut melonjak naik daripada RM4.1 juta pada tahun 2020, mencecah kepada RM10.2 juta pada tahun 2021.

Dengan kejayaan yang dikecapi MTS Qairy dan isterinya, beliau dapat membuktikan kepada founder sebelum ini bahawa kejayaan boleh dicapai di mana sahaja dengan bermentorkan Dr. Azizan dan RichWorks.

Malah apa yang membanggakan, beliau yang bermula dengan satu produk sahaja, kini semakin berkembang sehingga mampu menjadi ejen kepada 21 produk yang dimiliki orang lain termasuk selebriti.

MTS Qairy bersyukur apabila ilmu yang diperolehnya sebelum ini, diterjemahkan ke dalam bentuk perniagaan yang diusahakannya dan beliau sedia berkongsi kepada sesiapa sahaja untuk sama-sama berjaya.

“Isteri saya sudah ada rancangan untuk mendigitalkan perniagaan walaupun kami hanyalah stokis. Beliaulah yang bertanggung jawab menghasilkan laman web syarikat kami. Apa yang menarik, segalanya boleh dilihat dalam laman tersebut antaranya, rekod jualan, ranking dalam kalangan ejen dan nombor badan mereka. Dari sinilah, kami boleh tahu keperluan atau kehendak pelanggan.”

“Selain itu, isteri saya juga telah mewujudkan pangkalan data untuk merekodkan jualan mingguan, bulanan dan tahunan. Apabila ada rekod sebegini, secara tidak langsung ia memberi semangat kepada team untuk bekerja keras. Selain itu, saya dan isteri juga turut berbagi tugas. Contohnya, saya lebih kepada networking manakala beliau lebih kepada pemasaran,” ujarnya.

Apa yang paling penting kata MTS Qairy, usahawan yang mahu berjaya berusaha memperbetulkan kesilapan mereka.

“Tiada istilah tidak boleh dalam memulakan perniagaan. Walaupun lambat, apa yang penting bertindak dan cari RichWorks untuk meningkatkan ilmu kerana Dr. Azizan telah melahirkan ramai usahawan yang berjaya,” jelasnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Makan nasi berulam gula jadi semangat Husni untuk ubah nasib keluarga!

MOHD HUSNI MOHD RUSAD

DUNIA JATI
MUTIARA JATI

Berasal dari keluarga petani dan hidup dalam keadaan yang sangat miskin, azamnya yang kuat untuk mengubah nasib dan kehidupan keluarga akhirnya berjaya membuatkan Mohd Husni Mohd Rusad menjadi seorang usahawan berjaya pada hari ini.

Semasa masih kecil, Husni dan ahli keluarganya pernah makan nasi dengan berulamkan gula sahaja lantaran ayahnya tidak mampu untuk membeli lauk-pauk yang sedap seperti yang dinikmati oleh keluarga-keluarga yang lain.

Di siang hari, Husni juga sering bekerja di kebun kelapa sehinggakan beliau sering kali tidak dapat hadir ke sekolah kerana kesibukannya membantu ayahnya mencari rezeki untuk keluarga.

Namun siapa sangka, hari ini Husni yang merupakan pengasas Syarikat Mutiara Jati Sdn Bhd, sebuah syarikat pembekal perabot kayu jati yang berkualiti tinggi dengan harga yang berpatutan, sudah mampu memiliki banglo, beberapa buah kereta idaman dan membawa ibu bapanya pergi ke umrah hampir setiap tahun.

Beliau juga pernah membawa orang tuanya menunaikan haji dan beliau sendiri telahpun menunaikan Rukun Islam yang kelima itu beberapa kali. Paling menggembirakan ialah apabila beliau dapat menghadiahkan ayahnya sebuah kereta Mercedes dan membina semula rumah ayahnya di kampung.

Apa yang jelas, kehidupan Husni kini jauh berbeza, hasil perniagaan yang dijalankan, ilmu yang diamalkan serta rezeki dari Allah SWT.

Husni yang berkongsikan ceritanya memberitahu, beliau mula menjalankan perniagaan selepas menamatkan pengajian di Universiti Malaya pada tahun 1997. Selepas tamat pengajian, beliau tidak pernah bekerja tetapi menceburi bidang perniagaan.

Katanya, perniagaan pertama yang dibuatnya ialah berniaga di pasar malam dan beliau masih teringat bagaimana pada satu ketika, isterinya terpaksa memecahkan tabung anak akibat ketiadaan duit untuk membeli pampers dan susu anak.

Peristiwa itu katanya tidak akan pernah luput dari ingatannya dan walaupun hari ini kehidupan mereka telah berubah, kejadian sedih itu dijadikannya sebagai iktibar untuk terus bekerja keras demi keluarga.

Selain berniaga di pasar malam, beliau juga pernah menjadi kontraktor dan itulah titik tolak awal yang menyebabkannya terlibat dalam perniagaan perabot.

Di peringkat awal katanya, perniagaan yang dijalankannya berjalan dengan begitu lancar dan memberikan pulangan yang lumayan. Namun hari demi hari, hasil jualan tidak lagi serancak sebelumnya dan ekonomi syarikatnya semakin merudum.

Paling teruk katanya, beliau pernah hampir tidak dapat membayar gaji pekerja dan kos-kos syarikat sehingga menyebabkannya hampir menutup syarikat. Semua itu berlaku kerana zaman telah berubah ke arah digital dan dalam talian.

Tetapi pada ketika itu ujarnya, sikap ego di dalam diri membuatnya enggan untuk mempelajari ilmu baru kerana merasakan dirinya sudah pandai kerana berpengalaman menjalankan perniagaan selama 15 tahun.

Namun suatu hari katanya, anak saudaranya mengajaknya menyertai satu kelas yang dianjurkan oleh Pakar Online Marketing, Najib Assadok dan kelas itu membuka matanya tentang kaedah menjalankan perniagaan secara dalam talian.

“Mulanya saya tak nak pergi sangat kelas tu tapi sebab anak saudara saya tu mengajak saya dengan bersungguh-sungguh, maka saya pergilah juga. Di situ barulah saya tahu bahawa senario bisnes telah bertukar daripada offline kepada online,” katanya.

Menurutnya, beliau mengikuti kelas Najib Assadok selama lebih kurang setahun dan selepas itu, beliau jadi bersemangat untuk terus belajar dan beliau menyertai pula program Nak Ubah Hidup 2019 anjuran RichWorks.

“Bertitik tolak dari situlah perubahan berlaku dari segala sudut. Saya dapat banyak ilmu mengenai leadership (kepimpinan), sales (jualan) dan sebagainya.”

"Itulah turning point saya sehingga saya dapat membina semula bisnis Mutiara Jati ini sehingga ia berada dalam keadaan yang lebih selesa sekarang," katanya yang kini bercita-cita memastikan setiap ahli pasukannya memiliki rumah dan kereta sendiri.

Menurut Husni, jika beliau tidak menyertai program-program RichWorks, sudah tentu dia tidak akan dapat memajukan perniagaannya, akibat daripada kekurangan ilmu dan ego yang tinggi yang ada dalam dirinya sebelum ini.

Sebaik menyertai program RichWorks katanya, beliau gembira kerana dibimbing oleh Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman selain berkongsi ideologi yang sama iaitu ingin maju dalam perniagaan dengan rakan-rakan lain di dalam circle.

Jika terdapat sebarang masalah dalam perniagaan katanya, rakan-rakan usahawan dalam circle sentiasa bersedia untuk berkongsi nasihat tentang cara menyelesaikannya dan sentiasa memberi kata-kata semangat serta tips yang berguna.

"Saya ingin menyeru kepada rakan-rakan usahawan yang telah lama berniaga tetapi stuck, perkara pertama yang perlu kita buat ialah bersihkan keegoan diri. Bila itu sudah bersih, Insya-Allah keinginan untuk belajar dan mengubah diri itu akan 'hadir'."

"Perkara itu saya alami sendiri dan apabila saya menanam sikap mahu belajar, banyak perubahan yang baik saya rasai dan memberi kesan kepada perniagaan saya," katanya.

Beliau turut berpesan lagi, selain masuk ke dalam kelas dan mencari mentor yang betul, satu lagi perkara yang perlu dilakukan ialah membuat tindakan.

Menurutnya, hari ini ramai orang yang masuk kelas dan belajar tetapi tidak mengambil tindakan, akhirnya perniagaan yang dijalankan tidak berubah dan mereka gagal memajukan syarikat yang diusahakan.

Husni juga mengingatkan agar hubungan yang baik dengan ahli keluarga juga perlu dititikberatkan, bukan sahaja dengan ibu bapa tetapi juga dengan saudara-mara, terutamanya adik-beradik kerana hal itu juga boleh menjadi punca rezeki.

“Kita juga hendaklah selalu menjaga hubungan kita dengan Allah dan hubungan kita sesama manusia lain seperti yang terkandung dalam ajaran Islam iaitu *Hablum Min Allah Wa Hablum Minannas*,” kata Husni.

Untuk rekod, pada tahun 2020, Mutiara Jati Sdn Bhd berjaya mencatatkan keuntungan jualan bernilai lebih RM11 juta dan setakat September 2021, syarikat tersebut telah berjaya membuat jualan mencecah nilai lebih RM8 juta.

Kalau di peringkat awal syarikat ini bermula di Johor, kini cawangan-cawangan syarikat Mutiara Jati Sdn Bhd turut berada di negeri-negeri lain seperti Melaka dan Kelantan.

Diharapkan perkongsian kisah Husni ini dapat menjadi inspirasi kepada mereka yang ingin memulakan perniagaan atau telahpun mempunyai perniagaan sendiri tetapi masih belum maju, untuk terus berusaha dan cekat dalam memajukan perniagaan mereka.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



15 tahun gagal bisnes, Doddy sanggup terbang ke Malaysia!

DODDY EKA PUTRA



Selama 15 tahun menjalankan perniagaan termasuk menjadi kontraktor, terlibat dalam perniagaan Multi Level Marketing (MLM) dan juga menyertai aktiviti pelaburan saham, namun semua perniagaan yang diusahakan oleh Doddy Eka Putra, anak kelahiran Indonesia ini, tidak membuahkan hasil seperti yang diharapkan.

Beliau sendiri tidak tahu di mana silapnya sehinggakan penat lelahnya menjadi tidak berbaloi, sedangkan segala usahanya yang dilakukannya adalah bertujuan untuk mengubah nasib kehidupan keluarganya yang hidup dalam kemiskinan.

Menceritakan kisah hidupnya, Doddy berkata, sebaik sahaja menamatkan pengajian di Universiti Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) di Surabaya, Indonesia, beliau segera mencari kerja bagi menampung keperluan keluarganya.

Setelah puas mencari, beliau akhirnya mendapat pekerjaan di sebuah perusahaan di tempat asalnya iaitu di Kota Surabaya, namun gaji yang ditawarkan terlalu rendah, hanya sebanyak Rp500 ribu atau kira-kira RM148.00 sebulan sahaja!

Dengan gaji sebanyak itu, Doddy terpaksa bergelut dengan kewangannya setiap bulan, demi memastikan wang itu cukup digunakan bagi menampung keperluannya sehari-hari, sebelum gaji seterusnya diterima pada bulan akan datang.

Mana tidaknya, menjalani kehidupan di Kota Surabaya tidaklah semudah yang difikirkan lantaran kos hidup di kota itu agak tinggi, sesuai dengan gelarannya sebagai kota atau bandar kedua terbesar di Indonesia!

Mengenangkan nasibnya, Doddy sering menangis dan berasa sedih kerana beliau masih tidak mempunyai kemampuan untuk mengirim wang kepada ibu dan ayahnya setiap bulan, meskipun beliau sudah bekerja dan ada pendapatan sendiri.

Bermula dari situ, Doddy mula menyimpan niat untuk menceburi bidang perniagaan agar beliau dapat menambah pendapatannya, sekaligus membantu ibu dan ayahnya terutamanya dari sudut ekonomi keluarga.

Setiap kali menerima gaji, beliau mula belajar mengasingkan sedikit daripada wang tersebut untuk disimpan sebagai modal dan setelah

beberapa lama, dia berjaya mencapai impiannya menceburi bidang perniagaan.

“Macam-macam perniagaan saya buat. Saya pernah jadi kontraktor, saya pernah buat MLM malah saya juga pernah buat investasi (pelaburan). Saya bisnes selama 15 tahun tapi perniagaan saya ibarat gelombang, turun naik, turun naik, turun naik. Akhirnya bisnes saya gagal,” katanya.

Paling tidak boleh dilupakannya ialah apabila dia menjadi mangsa scammer untuk satu pelaburan saham palsu yang menyebabkannya kerugian kira-kira Rp1.5 miliar atau lebih kurang RM450 ribu.

Keadaan itu membuatkan Dody jatuh terduduk kerana beliau tidak menyangka pelaburan yang diharapkannya memberi keuntungan lumayan, akhirnya berakhir dengan kerugian yang sangat besar.

Suatu hari di tahun 2016 ujarnya, seorang rakannya telah memberikan link kepada video-video Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks, berkaitan penganjuran program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) di Kuala Lumpur.

“Saya menonton dua video Dr. Azizan melalui link itu dan selepas menontonnya, saya dapati ada dua kelemahan ketara dalam diri saya yang menyebabkan saya selalu gagal dalam perniagaan.”

“Dua kelemahan itu ialah pertama, sikap ego dalam diri saya dan kedua, saya tidak ada ilmu bisnes. Kedua-dua inilah yang menjadi punca kegagalan saya kerana saya bisnes seperti menabrak (melanggar) dinding,” kata beliau.

Doddy kemudiannya memutuskan untuk mencari guru yang boleh membimbingnya dalam perniagaan dan beliau terbang ke Kuala Lumpur untuk bertemu RichWorks, sebelum menyertai program IMKK kendalian Dr. Azizan selama tiga hari.

“Sepanjang tiga hari itu, menurut bahasa orang Surabaya, saya rasa seperti ‘diketuk’ dan ‘ditampar’ apabila Dr. Azizan cuba menyedarkan saya bahawa bisnes tidak boleh dibuat sendiri tapi perlu ada pasukan dan orang yang membimbing,” katanya.

Di sepanjang mengikut program IMKK, beliau merasakan apa yang dicari-carinya selama 15 tahun sudah ditemui iaitu seorang proven mentor untuk membantu beliau maju dalam dunia perniagaan.

Doddy sanggup menjual kenderaan jenis Pajero miliknya, hanya semata-mata untuk mengikuti semua kelas anjuran RichWorks pada setiap tahun di Malaysia, bermula dari tahun 2016.

“Hasil masuk kelas, bisnes saya semakin baik dan pada tahun 2018, saya peroleh Rp400 juta (RM117 ribu), meningkat kepada Rp600 juta (RM176 ribu) pada 2018 dan pada 2019, naik lagi kepada Rp1.48 miliar (RM435 ribu),” katanya.

Tapi kata Doddy, jumlah itu masih belum mencukupi baginya kerana Dr. Azizan pernah berkata, “jika dalam tempoh tiga tahun jalankan bisnes masih tidak tembus (capai) RMI juta, (maksudnya) ada masalah dengan otak you”.

Berikutan cabaran itu, beliau dan pasukannya terus bekerja keras dan keuntungan syarikat terus meningkat berlipat kali ganda pada tahun-tahun berikutnya.

Meski perniagaannya semakin maju dan pendapatan syarikat meningkat, Doddy masih merasakan yang dirinya kekurangan ilmu dan oleh itu, Doddy menetapkan hatinya untuk terus belajar daripada mentornya, Dr. Azizan.

Pada awal 2021, beliau terbang ke Malaysia untuk menyertai program Spire selama beberapa bulan dan pada Julai 2021, beliau menyertai pula Mentoring Titan.

Menurut Doddy, beliau amat gembira kerana dalam program Titan, beliau turut berpeluang mengenali usahawan-usahawan lain yang berada dalam circle Titan.

Kewujudan circle itu disifatkannya sebagai amat bermakna dan menjadi pemangkin untuknya terus maju dalam perniagaan kerana ahli-ahli circle saling menyokong dan menggalakkan kemajuan di antara satu sama yang lain.

“Circle Titan ini pada saya sangat luar biasa. Supportnya juga luar biasa terutama semasa sharing daripada rakan-rakan Titan. Mereka kongsi bagaimana mereka grow bisnes dan itu sangat memberi inspirasi,” katanya.

Hasil ilmu yang ditimba dalam program-program RichWorks, syarikat Doddy iaitu PT Ulive Education Center dan ULIVE Academy berjaya meraih keuntungan bernilai Rp12 miliar atau lebih kurang RM3.5 juta, antara Januari hingga September 2021.

Untuk rekod, syarikatnya menawarkan khidmat membantu dan membimbing rakyat Indonesia tentang pasaran modal saham syariah yang selamat, mudah, legal dan barokah, demi mengelakkan mereka daripada tertipu seperti yang pernah dirasainya.

Setakat September 2021, syarikatnya berjaya membimbing lebih 30 ribu orang yang bermula dari kosong, sehinggalah ramai di antara mereka telah pun berjaya memperoleh pendapatan setiap minggu atau bulan, hasil pelaburan mereka.

“Saya sangat-sangat bersyukur. Kalau dulu perniagaan saya bermula dari garaj rumah, tetapi kini saya sudah mampu memiliki sebuah pejabat di Pakuwon Tower It18 - 07 TP6 iaitu sebuah kawasan office elit di Central Kota Surabaya,” katanya sambil menekankan kepentingan mencari ilmu dan mendapatkan bimbingan dari guru yang betul.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Gagal menjual coklat, balsam jadikan Haridah jutawan!

HARIDAH SAHRI



Benar kata firman Allah dalam Surah Al-Baqarah, setiap manusia yang bergelar hamba Allah tidak akan terlepas daripada ujian kehidupan. Memetik firman Allah dalam Surah al-Baqarah, ayat 153: “Sesungguhnya Allah bersama orang-orang yang sabar.”

Begitulah sayangnya yang Maha Kuasa sehinggakan orang yang sabar dijamin tidak akan rugi. Dan hal inilah yang dilalui oleh Haridah Sahri, yang kini merasai kemanisan janji Tuhan, hasil dari sikap sabar yang ada dalam dirinya.

Ber cerita momen dirinya ketika tersungkur dalam perniagaan, Haridah berkata, sebelum menceburi bidang pembuatan balsam, beliau pernah menjadi seorang pengusaha coklat homemade iaitu pada tahun 2007.

Usahanya itu katanya mendapat sokongan Skim Usahawan Lembaga Koko Malaysia dan coklat buatannya yang dimasak di rumah, dijual di sebuah kios di negeri Perak.

Pada mulanya, coklat homemade keluarannya mendapat sambutan yang sangat baik sehingga beliau mampu menghasilkan sehingga 10,000 unit coklat setiap bulan. Namun disangka panas hingga ke petang, keadaan keluarga kecil ini mula berubah 360 darjah.

Situasi itu katanya berlaku kerana pelanggan mula beralih kepada pembelian barangan dalam talian. Mereka lebih gemar membeli-belah melalui telefon mudah alih dari rumah atau pejabat, berbanding ke pasar raya untuk membeli produk yang mereka inginkan.

Jualan produknya merosot teruk, gaji pekerja tidak terbayar, sewa kios tidak dapat dilunaskan dan akhirnya kios tempatnya mencari rezeki turut disita. Bisnes coklatnya bukan sahaja lingkup malah bebanan hutangnya mencecah sehingga RM150 ribu.

Lebih malang lagi nasib Haridah ialah apabila suaminya terlibat dalam kemalangan dan mereka sekeluarga mengalami situasi kewangan yang sangat kritikal! Sangat sangat kritikal!

“Dunia ibarat terhenti seketika. Terasa seperti semua rezeki kami ditarik sekelip mata. Bayangkan, kereta kami juga ditarik dan kami suami isteri juga sudah tidak mampu membayar yuran bulanan tadika swasta kedua-dua anak kami,” katanya.

Enggan mahu terus hidup dengan hutang yang menimbun, beliau membuat keputusan untuk memberhentikan anaknya dari sekolah berkenaan. Namun, syukur ada yang mahu menaja yuran persekolahan anak-anaknya sehinggalah mereka berjaya menamatkan pembelajaran.

“Masa tu amat getir sekali ujian yang kami lalui. Kami anak-beranak terpaksa mengikat perut selama beberapa bulan dan pada waktu malam, kami hanya mampu makan roti canai sahaja.”

“Masa tu kalau kami nak makan nasi pun, kami beli dua ketul ayam. Satu ketul RM3.00. Lepas tu kami masak nasi dan kami letaklah dua ketul ayam tu dengan nasi dalam talam dan makanlah kami anak beranak,” katanya.

Menurutnya, berderai air matanya dan suami melihat keadaan anak-anaknya pada masa itu. Mereka tidak menyangka hidup mereka akan jatuh dalam sekelip mata,” katanya.

Memikirkan masa depan anaknya dan kehidupan mereka akan datang, graduan lulusan Sains Komputer dari Universiti Kebangsaan Malaysia ini nekad untuk bangkit semula untuk mengubah nasib keluarganya.

Sasarannya cuma supaya kehidupan mereka sekeluarga kembali seperti sedia kala. Beliau dan suaminya yang tiada punca pendapatan tidak mempunyai pilihan lain kecuali berniaga semula.

Biarpun sudah berputus asa, hilang fokus dan tawar hati untuk berniaga, pasangan suami isteri ini terpaksa menguatkan hati masing-masing dalam menempuh onak kehidupan semata-mata untuk menyara keluarga.

Mereka berdua kemudian mencari ilmu semula dengan menyertai program percuma Bina Bisnes Berjaya – Edisi Khas Nak Ubah Hidup (NUH) anjuran RichWorks.

Selain NUH, mereka juga tidak melepaskan peluang menyertai Titan Circle RichWorks.

Dari situ mereka berdua mula belajar strategi pemasaran yang betul selain berkesempatan berguru dengan usahawan dan jutawan sebenar dari pelbagai industri.

Jika sebelum ini, mereka tidak tahu menguruskan kewangan dengan betul, namun dengan menyertai seminar yang dianjurkan RichWorks sebenarnya banyak membantu pasangan suami isteri ini.

Setelah ilmu penuh di dada, pasangan ini mengakui mereka terpaksa memerah otak selama beberapa minggu bagi memilih perniagaan baharu untuk diusahakan.

Wanita yang tidak lekang dengan senyuman ini kemudian membuat keputusan untuk berkecimpung dalam bidang pembuatan balsam homemade.

Tetapi kenapa balsam?

Semuanya bermula ketika anak bongsunya asyik jatuh sakit, kuat meragam dan tidak boleh tidur malam. Terdesak dengan keadaan itu, beliau dan suaminya, mengambil inisiatif sendiri untuk belajar menghasilkan sendiri balsam di rumah.

Dengan hanya menggunakan bahan asas semula jadi, pasangan suami isteri ini berjaya menghasilkan balsam homemade.

Sejak menggunakan balsam yang dihasilkan tanpa penggunaan bahan kimia itu, keadaan anak mereka kelihatan beransur pulih.

Baki balsam yang dibuat kemudiannya diberi secara percuma kepada rakan-rakan terdekat untuk mencubanya dan ramai yang memberi maklum balas positif.

“Syukur Alhamdulillah, ramai yang mula beri respons positif menyebabkan permintaan semakin meningkat sekitar Februari 2017.”

Pada satu ketika, mereka terkejut besar kerana terpaksa menghasilkan kira-kira 700 botol balas sehari hasil permintaan pelanggan dan sejujurnya mereka tidak menang tangan!

Oleh itu, mereka mula menghasilkan balsam secara kontrak di kilang pihak ketiga tetapi dengan menggunakan formula sendiri.

Dengan menggunakan sepenuh pengalaman dan jatuh bangun, pada tahun 2017 balsam buatan sendiri itu berjaya meraih jualan RM2.5 juta, manakala pada 2018 pula, jualan mencecah RM4.9 juta.

Ketika ditanya mengenai jualan terkini walaupun negara berhadapan dengan pandemik Covid-19, beliau mengakui wabak itu tidak menjadi penghalang buat bisnesnya terus berkembang, bahkan rezekinya kini semakin melimpah ruah.

Berdasarkan data akaun yang dikeluarkan syarikat, pihaknya mencatatkan jualan RM4.7 juta pada tahun 2020 dan di antara Januari hingga Ogos 2021, syarikatnya memperoleh RM5.3 juta.

Siapa sangka dengan menjalankan perniagaan krim balsam secara kecil-kecilan, jenama Tasnem Naturel yang diasaskan mereka kini menembusi pasaran antarabangsa.

Untuk makluman anda, Tasnem Naturel bukan sahaja memasarkan balsam tetapi juga losyen, pensanitasi tangan, produk susu kambing, baby wipes dan mandian bayi.

Di sebalik kejayaan ini, Haridah turut menitipkan pesanan kepada usahawan atau bakal usahawan yang berhasrat untuk membuka perniagaan.

“Paling utama sekali dalam melakukan sesuatu perkara adalah niat. Mulakan segala perkara dengan niat yang betul. Sebelum buat keputusan nak jual produk apa, tetapkan dulu supaya niat itu betul agar segala dipermudahkan oleh Allah SWT,” nasihatnya.

Meskipun Haridah juga tidak terlepas daripada kisah jatuh dan bangun dalam usahanya membangunkan perniagaan, namun beliau menganggap menanggung kerugian dan hutang itu adalah perkara yang mesti dilalui.

Apapun, beliau menasihatkan kepada bakal usahawan atau usahawan di luar sana agar jangan sesekali berputus asa sebaliknya sentiasa mencari ikhtiar untuk menjayakan perniagaan mereka!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Jual Otak-Otak Kini Setaraf Jack Ma?

MOHAMMAD QASRI MD NOH



Otak-otak adalah sejenis makanan ringan yang lazimnya dijual di tepi jalan, namun kini ia mula dihidangkan di restoran. Diperbuat daripada campuran berempah termasuk lada, bawang putih, bawang merah, kunyit, serai dan santan, campuran tersebut akan dibungkus dengan daun kelapa dan kemudian dipanggang atau dikukus.

Selain Malaysia, otak-otak juga popular di Indonesia, Singapura, Brunei dan beberapa negara lain.

Namun percaya atau tidak, dengan hanya menjual hidangan ringan ini, anda juga mungkin mampu untuk menuruti jejak jutawan paling berjaya di dunia seperti mana Jack Ma.

Perkara ini dibuktikan oleh anak muda yang berasal dari Johor, Mohammad Qasri Md Noh.

Hakikatnya, di sebalik nama Qasri, ramai yang tidak tahu kecemerlangan yang diraihinya kini adalah hasil tuaian selepas bergelumbang dengan segala perit jerih, kepayahan dan kesusahan bertahan dalam bidang perniagaan otak-otak.

Nak tahu bagaimana lelaki yang bersosok tegap ini mampu berjaya dalam hidupnya dengan hanya menjual isi ikan yang dijadikan otak-otak?

Menurut Qasri, perniagaan otak-otak yang diusahakannya sebenarnya adalah bisnes keluarga yang dimulakan oleh ayahnya, Encik Noh pada tahun 1997.

Ketika itu, ayahnya menjual otak-otak hasil buatan orang lain di kawasan tumpuan orang ramai seperti gerai dan restoran dengan cara bergerak dari satu meja ke satu meja yang lain.

Namun suatu hari, berlaku salah faham antara ayahnya dan pihak pembekal dan ekoran kejadian itu, mereka sekeluarga mencapai keputusan untuk membuat sendiri otak-otak mereka untuk dijual.

Di peringkat awal, otak-otak mereka hanya dijual di hadapan rumah dan sambutan yang diterima amat menggalakkan. Hari demi hari berlalu. Produk otak-otak hasil air tangan keluarga ini semakin laris.

Namun, mereka tersilap langkah sehingga berani berhutang hampir RM200 ribu tanpa melalui pinjaman bank. Akibatnya, mereka bergelut dengan kesukaran untuk membayar semula hutang yang dipinjam dan perniagaan mereka hampir bankrap!

Dalam penuh kepayahan, Qasri dan keluarganya meneruskan perniagaan dengan impian untuk hidup lebih selesa hasil dari kerja keras yang dilakukan. Hasil kerja keras tersebut, mereka akhirnya berjaya membuka sebuah kilang.

Dengan adanya kilang sendiri, perniagaan mereka mula menunjukkan perkembangan yang baik. Kehidupan mereka sekeluarga juga semakin bertambah selesa. Namun tanpa diduga, satu lagi dugaan berat menimpa mereka. Kilang mereka terbakar!

“Remuk hati apabila mendapat tahu kilang terbakar. Setelah itu, kami mula menghadapi masalah kewangan kerana terpaksa menanggung kerugian yang besar,” ujarinya.

Tambahnya, produk otak-otak yang masih boleh mereka hasilkan juga bermasalah dari segi kualiti dan akhirnya, ramai pelanggan yang lari! Kehidupan yang dahulunya mewah, kini menjadi sengsara! Semuanya kerana masalah kewangan yang mereka hadapi!

Tidak mengalah, Qasri meneruskan perjuangannya bagi mempertahankan perniagaan keluarganya. Beliau berhempas pulas demi memastikan perniagaan keluarganya itu terus dapat bertahan dan meningkat maju.

“Saya benar-benar struggle untuk membina dan memperkukuhkan kembali jenama Mr. Noh Otak-otak JB (Johor Bahru),” jelas Qasri.

Enggan berada di takuk lama serta berniat ingin menimba ilmu perniagaan, Qasri tanpa berfikir panjang menyertai program ‘Mudahnya Berniaga’ anjuran RichWorks yang dikendalikan oleh Pakar Pemasaran No. 1 Asia dan Mentor Keusahawanan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

Selepas menyertai program itu kata Qasri, beliau berusaha memperbetulkan beberapa kesilapannya dalam menguruskan perniagaan serta memperbetulkan semula niat, caranya berfikir dan caranya menguruskan syarikat.

“Dahulu operasi syarikat tidak begitu teratur. Tetapi selepas program itu, saya berjaya menstruktur semula syarikat dan operasinya menjadi lebih teratur. Jika dahulu niat saya berniaga adalah untuk manfaat peribadi, tetapi program itu juga telah membuatkan saya berazam untuk turut memberi manfaat ke dalam kehidupan orang lain,” jelas Qasri.

Teruja untuk terus menimba ilmu dari RichWorks, beliau kemudiannya menyertai pula program Millionaire Marketing Mastery (MMM). Dalam program itu, beliau diajar teknik pemasaran yang berkesan.

Hasilnya, beliau mula menggunakan sticker bagi mempromosikan produk keluaran syarikatnya kepada pengunjung luar dan berjaya meraih jualan bulanan bernilai kira-kira RM500 ribu.

Bertitik tolak dari situ, beliau tidak melepaskan segala program yang dianjurkan oleh Dr Azizan Osman sehingga beliau begitu berani untuk menyertai team Titanium.

Untuk makluman, bukan mudah untuk menjadi Titan Richworks memandangkan setiap peserta perlu melalui proses temuduga sebelum dilihat layak menyertai program tersebut.

Beliau bernasib baik kerana rezeki ternyata berpihak kepadanya apabila beliau dipilih sebagai salah seorang peserta team Titanium.

Dari situ, akuinya, beliau tidak sedikit pun mengabaikan tips walau sekecil zarah pun yang dikongsikan Dr.Azizan dan segala ilmu yang dipelajari dalam Titanium digunakan dengan sebaiknya sehinggalah perniagaannya semakin maju!

Jenama Otak-otak Mr Noh JB yang diusahakannya juga turut merangkul beberapa anugerah termasuk Anugerah Makanan Popular dari Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA). Jenamanya semakin dikenali dan permintaan dari beberapa buah negeri pula mencatatkan peningkatan ketara.

“Alhamdulillah, berkat kesabaran saya atas segala cabaran dan dugaan yang dilalui selama ini, akhirnya syarikat saya mampu mengeluarkan sebanyak 3 juta unit otak-otak dalam setahun,” ujarnya.

Di antara Januari hingga Ogos 2021 sahaja ujarnya, syarikat miliknya yang turut terlibat dalam pembuatan makanan sejuk beku berasaskan ikan segar seperti satar ikan, pepes ayam dan popiah yang mempunyai pelbagai jenis inti, berjaya memperoleh RM9.72 juta.

Pencapaian itu jelas menunjukkan peningkatan berbanding perolehan pada tahun sebelumnya iaitu tahun 2020, yang bernilai RM6.5 juta.

Meskipun, negara berdepan dengan cabaran getir pandemik Covid-19 selama dua tahun bermula tahun 2020, namun keuntungan syarikatnya tetap mencecah tujuh angka!

“Pesanan saya untuk usahawan-usahawan lain, apabila anda sudah memulakan bisnes ataupun hendak memulakan bisnes, jangan ada rasa takut untuk melakukan sesuatu yang baru untuk perniagaan tersebut.”

“Sentiasalah juga berusaha untuk memantapkan syarikat anda dengan berjinak-jinak menggunakan platform digital kerana ia sangat membantu perniagaan untuk beroperasi dengan lebih teratur,” ujarnya.

Sambil menceritakan mengenai jatuh bangun perniagaannya, beliau memberitahu yang beliau bertekad untuk turut membantu ahli-ahli pasukannya mencapai kejayaan dan dapat hidup dengan lebih selesa.

Menurutnya beliau mahu melihat mereka juga berjaya mengecapi impian masing-masing, terutamanya dalam mengubah status kehidupan dan ekonomi diri serta keluarga mereka ke arah yang lebih baik.

“Saya percaya dalam rezeki saya ada rezeki orang lain,” tuturnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Batang buruk punca kekayaan!

NOR HEDAYAH KAULAN & MOHD SYALLIHIN SAEED



Hanya dengan menjual batang buruk, seorang wanita bernama Nor Hedayah Kaulan kini mampu meraih pulangan bernilai jutaan ringgit! Pendapatan lumayannya itu diperoleh hasil daripada kerja kerasnya menghasilkan kuih tradisional berkenaan yang hanyalah diperbuat daripada tepung gandum, kacang hijau, gula dan garam.

Nor Hedayah Kaulan akan menceritakan kisah kejayaannya dalam kisah ini.

“Alhamdulillah berkat pengorbanan dan kesabaran selama ini, saya berjaya meraih pulangan RM3.6 juta pada September 2021. Ini bukannya omong-omong kosong tetapi realiti,” ujarnya.

Ketika diminta berkongsi rahsia kejayaannya itu, pengasas Syarikat Hedy's International Sdn Bhd ini memberitahu bahawa sebelum berniaga, dia hanya bergantung kepada gaji sebagai penjawat awam dan sering menghadapi masalah kewangan.

Bukan tidak mensyukuri rezeki yang diperoleh setiap bulan katanya, namun gaji yang hanya cukup-cukup makan membuatkan beliau sering berkira-kira setiap bulan bagi memastikan wang gaji yang diterima cukup untuk dipakai sehingga ke akhir bulan.

“Masa tu kalau nak balik kampung suami di Sarawak pun saya terpaksa kira bajet dengan berhati-hati sebab duit gaji saya sebenarnya hanya cukup untuk komitmen bulanan. Untuk mencari duit lebih, suami saya juga pernah membawa Grab,” katanya.

Dalam keadaan keluarganya yang tersepit dengan masalah ekonomi dan kewangan, terdetik di hatinya untuk berusaha mencari pendapatan sampingan dengan menjual barang-barang seperti pomade, tudung dan pelbagai produk lain.

Katanya, jika beliau tidak mengambil inisiatif untuk berniaga, mereka suami isteri tentunya tidak mampu mempunyai lebihan wang, terutamanya untuk menyediakan kelengkapan semasa tibanya Hari Raya.

Ketika itu ujarnya, perasaan malu dibuang jauh semata-mata ingin mencari rezeki yang halal. Tetapi ketika itu, beliau hanya menjual produk keluaran usahawan-usahawan lain.

“Saat paling sukar yang tak boleh saya lupakan ialah apabila saya pernah difitnah macam-macam semasa saya menjalankan perniagaan. Paling teruk apabila rakan seperjuangan juga hilang kepercayaan pada saya dan ramai ejen lari,” katanya.

Kehidupan Nor Hedayah kemudiannya berubah selepas beliau menyertai satu program motivasi perniagaan dan beliau mula fokus mengeluarkan produknya sendiri iaitu kuih batang buruk.

Jelasnya, kuih batang buruk yang dihasilkannya adalah berasaskan resepi asli dari negeri Johor.

“Bukan mahu mendabik dada tetapi batang buruk buatan saya agak ranggup, rapuh, cair di mulut sampai tersemat ke hati. Itulah sebabnya saya menerima permintaan luar biasa daripada pelanggan,” selorohnya.

Bagaimanapun begitu katanya, cabaran dan dugaan sememangnya tidak akan lari dari dirasai oleh setiap peniaga dan itu juga apa yang dilalui mereka suami isteri sebelum mengecapi kejayaan.

Jelasnya, di saat perniagaan mereka mula menunjukkan hasil yang merkea harapkan, tiba-tiba semuanya berubah sekelip mata. Pandemi Covid-19 yang melanda dunia membawa kesan yang buruk kepada perniagaan mereka.

Keputusan kerajaan untuk melaksanakan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) pada tahun 2020 bagi membendung virus itu dari terus menular dan membunuh ramai orang membuatkan perniagaan yang dijalkannya mengalami kerugian yang amat besar.

Katanya, akibat pelaksanaan perintah itu, hasil jualan yang sebelum itu bernilai kira-kira RM60,000 sebulan jatuh merudum dan hanya mencatatkan angka kira-kira RM18,000 sebulan, jauh dari jumlah asal yang sering diperolehi oleh syarikat mereka.

“Saya buntu memikirkan nasib perniagaan kami dan saya juga sudah mula hilang arah. Hasil jualan kedai sudah tidak dapat menampung sepenuhnya komitmen bulanan yang harus ditanggung termasuklah kos gaji pekerja dan sewa kedai,” katanya.

Bagaimanapun, tindakannya menyertai program-program RichWorks dan masuk ke kelas-kelas yang dikendalikan oleh Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman, akhirnya menjadi penyelamat kepada perniagaannya.

Nor Hedayah memberitahu, pernah satu ketika dia sehingga terpaksa menggadai gelang emasnya untuk menyertai program-program yang dianjurkan, namun pengorbanan itu membuahkan hasil kerana masalah perniagaannya dapat diatasi.

“Sistem sokongan yang disediakan oleh Dr. Azizan dan Richworks International semangannya luar biasa. Selain berkongsi tips-tips perniagaan dan bagaimana untuk berjaya, circle Titan juga memainkan peranan yang sangat penting.”

“Saya diberikan bimbingan dari pelbagai aspek seperti cara menjadi pemimpin dalam organisasi, cara menguruskan perniagaan, selain dipupuk dengan sikap berpandangan jauh dan merancang perniagaan sekarang untuk 100 tahun akan datang,” katanya.

Antara nasihat paling penting daripada Dr. Azizan yang dipegangnya ialah just trust the process dan kata-kata itu terbukti benar apabila segala proses pengalaman yang dilalui mereka akhirnya membolehkan syarikat meraih jualan jutaan ringgit semasa PKP.

Pada tahun 2020 ujanya, Hedy's International Sdn Bhd mencatatkan perolehan sebanyak RM2.6 juta dan jumlah itu terus meningkat pada tahun 2021 apabila di antara Januari sehingga September sahaja, nilai jualan mereka sudah mencecah RM3.6 juta!

“Saya sendiri tidak menyangka, dengan hanya menjual batang buruk sahaja, kami kini berjaya berpindah ke bangunan pejabat dua tingkat dan mampu memberikan wang kepada orang tua pada setiap bulan.”

“Kami juga dapat membeli kereta idaman dan berjaya membeli rumah sendiri,” ujanya.

Menurut Nor Hedayah, mereka juga kini sudah mampu untuk bersedekah dan bertekad untuk membantu lebih ramai orang mencari pendapatan melalui Hedy's International!

Kepada usahawan atau bakal usahawan, Nor Hedayah memberitahu bahawa jika mereka ingin berjaya dalam perniagaan, perkara paling penting ialah mereka tidak harus mengalah dengan setiap ujian yang melanda.

Selain itu ujarnya, pertingkatkan kemahiran diri dengan menuntut lebih banyak ilmu dan jangan lupa mencari 'guru' yang betul yang boleh membimbing ke arah kejayaan!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Berkali-kali gagal
tak patahkan
semangat
Nor Azam untuk
gapai kejayaan

NOR AZAM KAMISAN



Lumrah manusia, kita sering melihat pada kejayaan hari ini yang seseorang itu capai. Jarang sekali kita tahu apa kesukaran yang dilalui sebelumnya. Begitulah perumpamaan kisah kejayaan usahawan yang bakal dikongsikan ini. Bukan sahaja kerana beliau mempunyai sejarah kesukarannya tersendiri tetapi juga bidang yang dipilih amat jarang diceburi oleh usahawan khususnya Bumiputera.

Amat mudah untuk mendekati pengasas dan juga Pengarah pada Pumar Solar Power Sdn. Bhd. iaitu Nor Azam Kamisan. Ini kerana beliau mempunyai perwatakan yang mesra dan merendah diri.

Ternyata seperti yang dijangka, beliau tidak melalui jalan yang mudah untuk berjaya. Namun beliau mempunyai kunci utama saat mulanya terbina Pumar Solar Power Sdn. Bhd. yang menawarkan servis dan perkhidmatan kejuruteraan untuk kediaman dan komersial ini.

“Sebenarnya, saya tak pernah terfikir akan terjun dalam bidang ni. Dulu saya belajar di Jepun dalam jurusan kejuruteraan mekanikal. Bidang solar ni adalah kejuruteraan elektrik. Sangat berbeza. Malah saya melalui jalan yang penuh liku sebelum menceburi bidang ini,” ujar beliau memulakan bicara di sesi tersebut.

Sudah pasti dengan kelulusan yang tinggi, beliau meletakkan harapan untuk menikmati pendapatan selesa. Namun ternyata situasi itu sukar dikecapi apabila beliau pulang ke Malaysia.

“Dulu di Jepun, buat part time pun saya dapat RM10,000. Tapi bila balik, tangga gaji di Malaysia bagi jurutera agak kecil. Masa tu saya dah start buat part-time. Macam-macam saya buat.”

“Saya pernah jadi ejen jual minyak kereta, jual ubat tapi semua tak menjadi. Kerja pun asyik berhenti dan bekerja tempat lain semula. Semua berselang seli dengan berniaga. Akhirnya, tak ada apa saya dapat. Semua kelabu asap,” ujar beliau sedikit berseloroh.

Kesusahan mula dirasakan apabila Nor Azam ingin mendirikan rumahtangga. Demi tidak mahu menyusahkan orang tuanya, beliau cuba pula menjual insurans. Atas sedikit keuntungan tersebut, beliau dapat mendirikan rumah tangga dengan isteri tercinta yang kini turut menjadi Pengurus di syarikat Pumar Solar Power Sdn. Bhd. miliknya.

“Saya pernah berhenti kerja, berniaga, gagal berniaga dan bekerja semula. Semua silih berganti. Yang sangat terkesan pada saya adalah ibu saya. Dia sudah membesarkan saya sampai dewasa, dah bagi ilmu belajar jauh-jauh tapi tak ada apa yang saya mampu beri pada ibu saya. Umur saya masa tu dah hujung 30-an, nanti masuk 40-an takkan saya nak terus macam ni? Dengan fikirkan anak-anak lagi. Masa tu nak belanja McDonald’s pun fikir dua kali!” sambung Nor Azam Kamisan lagi.

Percaya beliau pasti boleh berjaya, beliau menceburi pula bidang perniagaan dalam pengurusan seminar melibatkan pameran automotif. Kali ini, beliau mengalami kerugian lebih besar. Kira-kira RM500 ribu kerugian hanya dalam masa 5 hari, Nor Azam terus bertekad untuk berhenti berniaga dan memilih untuk makan gaji di tempat baru.

“Apa yang saya tak lalui dalam usaha nak berjaya? Tidur dalam kereta, tidur di stesen minyak. Semua pernah! Akhirnya saya berhenti berniaga dan kembali bekerja sebagai event manager di Naza. Saya naik bas untuk ke tempat kerja dari Seremban ke KL. Lepas tu saya cuma ada sebuah kereta kecil iaitu Kancil. Kereta itulah yang banyak berjasa sampai sekarang. Dengan kereta itulah saya turun naik panjang kementerian untuk dapatkan tender.”

Langkah mula bekerja di tahun 2015 itu telah menemukan beliau dengan seorang pembekal sistem pengecas solar untuk kenderaan elektrik. Sebagai pengurus projek, beliau mendapat inspirasi dari idea tersebut. Bezanya, beliau mengimpikan teknologi itu untuk ditawarkan pada kediaman dan komersial. Menyedari beliau harus bermula dari bawah, Nor Azam terus memohon dari pembekal tersebut untuk menjadi ejen mereka.

“Mungkin saya ni memang minat berniaga jadi saya tak kisah jadi ejen. Pantang nampak peluang, saya nak buat semua perkara. Tapi itulah! Saya tak ada ilmu. Bukan saya tak pernah tengok video Datuk Wira Dr Azizan Osman. Saya selalu follow je semua perkongsian Datuk Wira dari zaman sebelum RichWorks wujud lagi tapi mungkin kerana saya rasa diri pandai sebab berpelajaran tinggi, saya tak peduli.”

“Tapi semua berubah bila saya tonton video beliau yang menyentuh tentang fokus. So saya terinspirasi dan saya tekad kali ini saya nak fokus dan tidak mahu buat perkara yang buang masa lagi. Dari keuntungan

dan pengalaman menjadi ejen, saya cuba usahakan syarikat sendiri yang menawarkan khidmat solar pada bangunan dan kediaman,” ucap Nor Azam ketika menceritakan bagaimana beliau boleh terinspirasi untuk bangkit.

Semenjak kembali bangkit, beliau semakin gigih menimba ilmu dari RichWorks. Bermula dengan menghadiri kelas percuma, beliau mula dapat menikmati hasil jualan selesa. Ketika Nor Azam merasakan perniagaannya semakin stabil setelah setahun, beliau menyertai pula kelas berbayar seperti Millionaire Marketing Mastery (MMM).

Namun, apabila perniagaan terus berkembang, beliau melalui cabaran yang berbeza apabila mula berhenti kelas. Tanpa bimbingan berterusan, sedikit demi sedikit, beliau dapat merasakan perniagaan mula merosot.

“Bila dari RM1 juta keuntungan jatuh menjadi RM800 ribu, saya tak nak tangguh lagi dah. Saya tak nak ulang balik apa yang saya lalui dulu. Saya mesti cari sesuatu untuk push diri saya lebih jauh. Masa tu yang saya terlintas, nak jadi Titan. Ternyata bila saya diterima, saya dapat rasa perbezaan dia. Bukan saja soal marketing tetapi semua berubah termasuk dari segi leadership dan pengurusan,” kongsi Nor Azam.

Ternyata langkahnya untuk terus mencari bimbingan melalui program RichWorks mempermudah lagi jalan kejayaannya.

Hari ini Pumar Solar Power Sdn. Bhd. semakin mendapat kepercayaan daripada pembida dan pembeli. Nor Azam turut berbangga apabila syarikatnya menjadi syarikat anak Melayu yang pertama menyertai International Green Eco Product Exhibition.

Syarikatnya juga mendapat jemputan ke Dubai Expo 2021 di samping menerima tajaan dari Majlis Amanah Rakyat (MARA). Apa yang lebih membanggakan, syarikat milik beliau mampu berkolaborasi di bawah Malakoff Corporation Berhad untuk menjayakan projek solar terbesar di Kota Tinggi, Johor.

Pada tahun 2020, Pumar Solar Power Sdn. Bhd. telah memperoleh keuntungan bersih sebanyak RM1.9 juta manakala setakat September tahun 2021 pula mendapat keuntungan yang meningkat kepada RM2.9 juta. Semua keuntungan itu diperolehi semasa pandemik Covid-19 hasil menggunakan pemasaran online untuk servis dan perkhidmatan solar syarikat.

Bagi Nor Azam, jika tidak dibimbing dan didorong RichWorks, pasti beliau tidak tahu bagaimana menggunakan platform online untuk menarik pelanggan dan sekaligus bertahan ketika Perintah Kawalan Pergerakan (PKP).

“Bila kita nak berjaya, musuh paling utama adalah diri sendiri. Jangan cari kekurangan orang lain tapi cari kekurangan diri sendiri dan berusaha untuk perbaiki. Begitu juga bila kita lihat orang lain berjaya. Jangan compare kejayaan orang lain dengan kejayaan diri sendiri, sebaliknya berusahalah untuk sentiasa tambah kejayaan kita.”

“Bagi saya juga, jangan takut invest untuk ilmu dengan mentor yang betul. Saya dah pergi macam-macam kelas sebelum ni tapi hanya Datuk Wira Dr. Azizan saja yang menekankan kejayaan dunia dan akhirat. Beliau juga belajar dengan tokoh hebat dunia. Jadi kenapa kita tidak ambil peluang ni dan belajar dengan beliau?,” kata Nor Azam.

Beliau berharap di masa akan datang, lebih ramai usahawan berjaya dapat dilahirkan di negara sebagai satu usaha untuk membantu membangunkan ekonomi negara.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dari segulung
kain dan sebuah
mesin jahit,
akhirnya jadi
pengeluar cadar
utama!

HAJI ROSLI ISMAIL



Golongan suri rumah dan penggemar hiasan rumah pasti mengenali jenama yang bakal kami kongsi di sini. Apa tidaknya, produk yang ditawarkan terdiri dari cadar yang berkualiti tinggi bertaraf antarabangsa serta beberapa perkakas dapur dan rumah yang tidak kurang hebatnya.

Namun, untuk berjaya sampai ke tahap ini, sudah pasti ada cabarannya tersendiri. Kisah ini menceritakan perjalanan suka duka perusahaan Haji Rosli Ismail, pengasas Oli Collection bersama rakan kongsi beliau dalam mempertahankan empayar perniagaan yang mereka bina.

“Oli Collection adalah sebuah jenama yang ditubuhkan untuk membantu suri rumah daripada pintu masuk ke ruang dapur hingga ke bilik tidur. Di waktu yang sama, kami mempunyai visi dan misi untuk merubah kehidupan wanita daripada suri rumah yang biasa kepada suri rumah yang luar biasa,” ujar Haji Rosli memulakan perbualan dalam sesi bersama RichWorks.

Sebenarnya, sebelum menyertai RichWorks, Oli Collection sudah berada di pasaran selama lebih dari 20 tahun. Pada awalnya, beliau dan rakan kongsi menjual cadar pada awal tahun 1990. Walaupun tanpa kemahiran dan pengetahuan dalam bidang jahitan, Haji Rosli Ismail bersama rakannya membeli segulung kain dan sebuah mesin jahit dan menghasilkan jahitan sendiri walaupun hasil jahitannya ketika itu kurang kemas.

Tiada siapa menyangka jahitan yang tidak seberapa kemas itu mendapat sambutan menggalakkan daripada pelanggan mereka sehinggakan pembekal tidak mampu membekalkan stok seperti yang diminta.

Demi memenuhi permintaan tersebut, mereka mula menggaji seorang demi seorang pekerja. Pada ketika itu, kerja-kerja menjahit masih dilakukan di sebuah rumah teres di Tanjung Agas, Muar. Apabila permintaan semakin banyak, mereka mula menyewa sebuah rumah kedai, menambah mesin dan mengupah lebih ramai pekerja untuk memenuhi keperluan permintaan.

Idea memasarkan cadar melalui katalog pula timbul bersesuaian dengan perkembangan semasa pada masa itu. Disebabkan sibuk

dengan pekerjaan dan kurang masa untuk ke tempat membeli-belah, penjualan menggunakan katalog adalah alternatif terbaik pada ketika itu.

Dugaan mula melanda pada tahun 2012.

Mereka mengalami masalah apabila tidak mampu untuk membayar pembekal akibat kegawatan ekonomi. Tetapi, berkat usaha yang tidak mengenal putus asa, Allah S.W.T bukakan jalan untuk mereka selesaikan hutang pembekal dan membina kembali perniagaan mereka.

Alhamdulillah, dari menyewa rumah kedai, mereka mampu mempunyai ibu pejabat sendiri yang dibina di atas tanah sendiri yang turut menempatkan ibu pejabat serta kilang di Tanjung Agas, Muar. Walaupun dalam kegawatan ekonomi, mereka masih mampu menyediakan produk-produk baru dan berkongsi rezeki dengan ramai usahawan, stokis dan pengedar yang bernaung di bawah Oli Collection.

Seiring berkembangnya perniagaan, Oli Collection juga tidak lepas berdepan dengan cabaran demi cabaran. Lebih-lebih lagi, apabila dunia perniagaan terdedah dengan kepantasan digital dan jualan melalui katalog tidak lagi relevan.

“Saya bermula dengan jualan katalog bertahun-tahun. Pada 20 tahun lepas, itulah perniagaan yang sangat diminati oleh suri rumah. Ketika itu saya bersaing dengan lebih 30 syarikat bukan bumiputera tetapi Alhamdulillah, asbab ketekunan, Oli Collection mampu bertahan.”

“Namun, pada tahun 2017, semuanya telah berubah apabila saya ditipu oleh sebuah syarikat yang kononnya menjanjikan pulangan lumayan,” kongsi Haji Rosli Ismail lagi.

Musibah itu adalah satu titik tolak bagi beliau untuk mencari RichWorks dan membina kembali perniagaan. Menurut Haji Rosli, mengenali Datuk Wira Dr. Azizan Osman melalui program Titanium, merupakan tindakan paling bermakna yang pernah beliau lakukan yang menyebabkan beliau berjaya menjadi jutawan hingga ke hari ini.

“Melalui pengalaman jatuh bangun saya berniaga, saya mula faham yang kehendak dan keperluan dalam perniagaan ini adalah berbeza-beza. Ini termasuk dari segi pengurusan team, produk dan macam-macam lagi.”

“Apabila dibimbing oleh mentor dan berada di dalam circle yang betul, saya bertambah yakin dengan perancangan saya,” ujar Haji Rosli Ismail atau lebih mesra dengan gelaran Haji Oli.

Perjalanan kejayaan mereka berdua bertambah maju, apabila pada tahun 2019, mereka mampu mencapai jualan sebanyak RM13.3 juta, walaupun mempunyai cawangan di dalam Malaysia sahaja. Ketika itu, mereka masih mempraktikkan jualan langsung tanpa online.

Pada tahun 2020, bahang pandemik mula terasa, namun siapa sangka mereka mampu mencapai jualan lebih besar iaitu sebanyak RM19.7 juta dan mampu mengembangkan sayap ke Thailand. Rahsianya adalah dengan beralih kepada pemasaran online.

“Kita jangan takut untuk berubah. Tiada sesiapa yang mampu merubah nasib suatu kaum, melainkan kaum itu sendiri. Ini adalah janji Allah dan tanpa tindakan, kita akan tetap berada di tempat yang sama! Saya mengalami sendiri perubahan ketika belajar di RichWorks.”

“Bayangkan saja 20 tahun berniaga, saya tak tahu langsung tentang online. Kalaulah saya tak dibimbing, pasti sekarang saya masih merab-raba dan tak tahu arah tuju. Silap haribulan boleh gulung tikar kerana perubahan masa yang sangat berbeza terutama dari segi kehendak pasaran,” sambung beliau.

Hari ini banyak syarikat yang berniaga melalui katalog telah pupus namun ianya berbeza dengan Oli Collection. Setakat September 2021, Haji Rosli dan rakan kongsinya mampu tersenyum lega dengan pendapatan luar biasa sebanyak RM23.7 juta!

Malah, mereka mampu pula membantu ramai ejen dan suri rumah yang bernaung di bawah mereka untuk menjana pendapatan.

Bukan itu sahaja, beliau dan rakan kongsinya turut menubuhkan Maahad Tahfiz Sains Oli di Jasin, Melaka hasil urus niaga bersama usahawan bagi mencari saham untuk akhirat.

“Saya tinggal di Parit Bilal, Muar, Johor. Kalaulah saya tak pergi belajar dan tidak dibimbing, pasti syarikat kami takkan ke mana-mana.”

“Saya dapat rasakan, ilmu yang saya pelajari di RichWorks sangat luar biasa. Kalau anda nak tahu bagaimana luar biasanya kuasa ilmu, belajarlah! Yang penting belajarlah betulkan minda kita. Betulkan cara kita berfikir, InsyaAllah, kita akan lebih yakin dalam segala tindakan kita!” nasihat Haji Rosli Ismail.

Siapa sangka, dari sebuah mesin jahit dan segulung kain, kini Haji Rosli dan rakan kongsi berjaya membina sebuah empayar perniagaan yang cemerlang!

Diharapkan kisah ini menjadi inspirasi kepada mereka yang hari ini mungkin masih bertatih dalam perniagaan, tetapi memiliki cita-cita untuk memiliki sebuah perniagaan yang maju dan kukuh seperti Oli Collection!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dari ofis di kedai kopi ke empayar hiasan dalaman

IDr. LOKMAN HAKIM AHMAD SUBKI &
IDr. RABIATUL ADAWIYAH RASOL

IDW
Manifest Life

Ramai yang merasakan sukar untuk meneraju syarikat jika berniaga bersama pasangan. Namun, lain pula halnya dengan pasangan bernama Lokman Hakim Ahmad Subki dan Rabiatul Adawiyah Rasol ini.

Di usia muda, mereka berdua sepakat berusaha untuk mengubah nasib mereka, sejak mereka masih di zaman belajar, kemudian mendirikan rumahtangga sehinggalah mempunyai zuriat bersama.

Apa yang lebih menarik, mereka bermula dengan tiada pengalaman, tetapi yang mendorong mereka berjaya ialah keberanian dan keinginan yang kuat untuk memiliki perniagaan dalam bidang hiasan dalaman, yang akhirnya membuatkan mereka berjaya mencipta empayar sendiri!

Hari ini, IDW Design And Build semakin mendapat kepercayaan di kalangan mereka yang mementingkan hiasan dalaman.

Jika melihat kejayaan mereka di usia muda, pasti ramai menyangka mereka lahir dari dulang emas. Namun sangkaan ini salah sama sekali.

Pendidikan akademik yang tinggi mungkin menjadi bonus yang memangkin kejayaan mereka sedangkan mereka sebenarnya hanyalah datang dari keluarga yang biasa-biasa sahaja.

Hal itu mendorong Lokman Hakim menjadi seorang yang cekal sejak kecil bagi membantu keluarga.

“Saya anak bongsu dan jarak usia yang jauh di antara saya dan mak ayah menyebabkan saya risau jika saya tak berpeluang nak membahagiakan mereka.”

“Ayah saya hanya seorang security guard, mak saya pula menjual nasi lemak. Saya sering terfikir, sempatkah saya membahagiakan mereka?”

“Pernah suatu ketika, saya bekerja dengan gaji sekitar RM1000. Saya berikan RM400 kepada mak dan ayah saya dan bakinya saya gunakan dengan penuh berjimat untuk menampung keperluan saya sehingga ke akhir bulan.”

“Pada saya, setiap rezeki yang saya ada, saya akan kongsi dengan mak ayah saya sebagai satu cara yang saya harap dapat membahagiakan mereka,” kongsi Lokman Hakim.

Mengenai latar belakang penubuhan syarikat mereka, Lokman dan Rabiatul yang merupakan pemegang Diploma dan Ijazah Sarjana Muda Reka Bentuk Dalaman di Universiti Teknologi Mara (UITM) Shah Alam, Selangor telah sepakat menubuhkan IDW Design and Build semasa masih dalam pengajian di universiti.

“Kalau ikutkan, IDW sudah berusia 14 tahun. Ia bermula daripada tahun 2007 seawal usia kami 21 tahun. Ketika itu, kami masih belajar di Universiti Teknologi Mara (UITM) Shah Alam dan belum mempunyai degree.”

“Kami menyimpan cita-cita untuk mempunyai perniagaan sendiri kerana kami terinspirasi daripada pensyarah kami. Suami anak bongsu, saya pula merupakan anda sulung dan saya perlu letak benchmark untuk adik-adik saya. Walaupun keluarga saya bukan berdarah peniaga, tapi minat pada rekaan dalaman membuatkan saya terus berada dalam bidang ini,” tambah Rabiatul Adawiyah.

Katanya, selepas tertubuhnya IDW Design and Build, mereka pada mulanya hanya menerima dan membuat projek-projek yang berskala kecil.

Namun suatu hari, seorang kenalan dari fakulti lain telah menawarkan mereka projek hiasan dalaman bernilai RM1.2 juta yang melibatkan dua buah rumah Semi D, yang turut dilengkapi dengan kolam renang.

Ketika itu mereka merasakan tawaran projek itu adalah ibarat bulan jatuh ke riba. Apakan tidak, walaupun masih lagi baharu dalam bidang hiasan dalaman, tetapi nampaknya rezeki dari Allah SWT sudah bertandang kepada mereka.

Dengan berani dan keyakinan yang tinggi, mereka bersetuju mengambil projek itu, walaupun sedar ketika itu pengalaman mereka masih tidak seluas syarikat-syarikat lain yang telah lama bertapak dalam bidang berkenaan.

“Sebelum tu kami hanya buat projek kecil-kecilan, tapi tak sangka kami dapat projek untuk rumah besar yang bernilai RM1.2 juta. Waktu itu, kami rasa bersyukur sangat walaupun kami masih tak ada knowledge yang banyak. Berbekalkan keberanian dan keyakinan, kami setuju untuk melaksanakan projek tersebut.”

Lokman Hakim pula berkata, sejak menubuhkan perniagaan, pelbagai suka-duka dan pahit manis pengalaman mereka lalui.

“Bayangkan saja, masa kami di awal perniagaan, kami tiada modal yang besar dan tiada pejabat. Kami berdua juga belum berkahwin dan terpaksa duduk di kedai mamak untuk berbincang mengenai projek yang ingin dijalankan.”

“Pernah pemilik kedai menyuruh kami untuk membawa bantal dan selimut dengan nada memerli kerana duduk di kedai terlalu lama,” ujarnya.

Selain itu, akibat kurang pengalaman, mereka juga menghadapi pelbagai masalah dengan kontraktor yang dilantik.

Antaranya mereka pernah ditipu dari segi bahan binaan seperti simen dan pasir dan lebih teruk, pengurus projek yang diupah juga sanggup bersekongkol dengan kontraktor yang menipu mereka.

Namun bagi Lokman Hakim dan Rabiatul Adawiyah, sebagai konsultan rekaan hiasan dalaman, itu adalah satu pengalaman yang berharga untuk mereka terus maju dalam perniagaan.

Apa jua masalah yang datang, mereka akan hadapinya dengan sabar dan tenang, dan setiap projek yang diamanahkan oleh pelanggan, akan tetap mereka laksanakan dengan sebaiknya.

“Saya pernah jual nasi lemak dengan cara ketuk pintu rumah orang. Jadi bila saya rasa susah macam mana sekali pun dalam bisnes kami, saya akan ingat bahawa ia takkan sesusah menjual nasi lemak dari rumah ke rumah.”

“Kalau masa jual nasi lemak tu, beratus buah rumah saya ketuk, tapi hasilnya tak seberapa,” katanya.

Dalam pada itu, beliau juga berkongsi saat-saat getir dalam perniagaan hiasan dalaman mereka.

“Mula dapat projek memang seronok macam anak kecil dapat permainan. Tetapi, bila tiada projek kami tiada duit nak bayar sewa kedai. Kami pernah diugut kontraktor yang meminta bayaran sehingga pintu rumah orang tua kami di ketuk dan kami pernah juga di tahan di traffic light,” katanya lagi.

Ketika tidak ada projek diterima, beliau dan isterinya turut pernah melakukan bermacam kerja sampingan semata-mata untuk mencari pendapatan.

Mengenai penglibatan mereka dengan RichWorks pula, Lokman Hakim berkata, titik awalnya bermula pada tahun 2014.

“Masa tu, kami tak ada projek langsung. Duit simpanan pula sudah habis buat kenduri kahwin. Paling mencabar ketika itu, kami terpaksa berulang-alik dari hospital ke rumah kerana anak kami sakit.”

“Satu pagi tu, saya menonton rancangan Nasi Lemak Kopi O dan dalam rancangan tu, tetamunya ialah Datuk Wira Dr. Azizan Osman. Beliau berkata dalam rancangan tu, jaga hubungan dengan Allah, ibu bapa dan orang sekeliling.”

“Walaupun dah banyak kali hadir seminar niaga, tapi pesanan itu selalu bermain di fikiran saya dan membuatkan saya mula mencari maklumat tentang Dr. Azizan. Tapi masa tu saya tak terfikir untuk sertai program-programnya lagi,” katanya.

Akhirnya pada 2016, mereka mula memutuskan untuk mengikuti bengkel-bengkel perniagaan dan keusahawanan yang dianjurkan oleh RichWorks.

Bermula dari situ, mereka mendapat gambaran jelas tentang hala tuju dan bagaimana hendak membina semula perniagaan yang diceburi selama ini.

“Saya suka membaca buku tetapi hasil bacaan tidak sama jika dibandingkan dengan hasil berguru. Kita perlu sentiasa ada keinginan untuk berubah, kerana bila kita sudah stuck dengan suatu masalah, kita akan terus stuck di tempat yang sama.”

“Dulu, setiap kali kami buntu kami akan mencari buku. Namun sekarang semasa belajar dengan RichWorks, semua bimbingan yang selama ini saya cari menerusi bahan bacaan, boleh diperolehi dengan lebih mudah dan berkesan,” kata beliau lagi.

Pada Oktober 2021, IDW Design and Build berjaya mencapai hasil jualan sebanyak RM12.3 juta.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Gagal dalam perkahwinan, Diyana bangkit bantu wanita lain

DIYANA TAHIR & ABDUL RAHIM ABDUL SHUKOR



Bagi seorang wanita yang sudah berumah tangga, hidup bahagia bersama suami tercinta adalah perkara yang amat diharapkan. Tentunya juga menjadi impian setiap wanita yang bergelar isteri untuk melihat perkahwinan yang dibina, kekal ke akhir hayat!

Begitu juga yang diinginkan oleh Diyana Tahir. Dia mahu rumah tangga yang dibina bersama suami tercinta kekal bahagia. Namun, takdirnya tidak seperti yang beliau harapkan dan akhirnya terpaksa bercerai.

Peristiwa itu mengubah kehidupan Diyana menjadi kelam. Tidak sahaja perit kerana bercerai, masalah kesihatannya juga menyebabkan dia diberhentikan kerja. Hidupnya jadi tidak keruan memikirkan masa depannya yang tidak pasti.

Demi mencari rezeki untuk meneruskan kehidupan, beliau pernah cuba mengusahakan ternakan cacing kompos dan menjual air di Bazar Ramadan dengan bermodalkan RM40. Tapi semuanya serba tak kena, semuanya tak menjadi!

Masalah kewangan yang dihadapinya menyebabkan kereta kesayangannya ditarik bank, malah rumahnya juga turut dilelong! Sungguh getir kehidupan Diyana untuk dilalui.

Namun seperti yang dinyatakan dalam Islam, Allah SWT tidak akan menguji hamba-Nya di luar kemampuan hamba-Nya itu. Dan Islam juga menyatakan bahawa jodoh, rezeki dan ajal itu adalah ketentuan Allah SWT.

Begitulah juga dengan nasib Diyana. Selepas mengharungi dugaan yang berat, kisah sedih dan dugaan dalam hidupnya mula bertukar sinar apabila Allah SWT menemukan beliau dengan jodoh keduanya, Abdul Rahim Abdul Shukor.

Meski tidak terlepas dari dugaan dalam perkahwinan keduanya, namun kali ini dia lebih bahagia. Beliau mula sedar bahawa perkahwinan pertamanya gagal adalah disebabkan oleh masalah komunikasi dan kegagalan mengurus emosi, kewangan dan sebagainya.

Menyedari hal itu, beliau bertekad mahu membantu wanita di luar sana kerana beliau telahpun berjaya melalui kehidupan yang sangat mencabar dalam hidupnya, setelah kegagalan perkahwinannya yang pertama!

Diyana dan suami keduanya, Abdul Rahim kemudiannya bersepakat menubuhkan Ehati, sebuah online platform yang menawarkan kelas bimbingan untuk kembali bahagia dalam perkahwinan.

“Saya pernah melalui satu situasi yang sukar dalam perkahwinan dahulu dan kesukaran dalam mencari rezeki. Saya tidak mahu melihat wanita lain menerima nasib yang sama seperti saya,” kata Diyana sambil memberitahu bahawa Ehati ditubuhkan pada 2013.

Beliau menjelaskan, Ehati ditubuhkan adalah dengan matlamat untuk membantu kaum wanita untuk kembali bahagia apabila berlakunya konflik seperti kehadiran orang ketiga, hubungan intim yang terganggu, hubungan jarak jauh dan sebagainya, secara bijak.

Menurut Diyana, Ehati memperkenalkan kelas online KembaliBercinta secara percuma dan ia telah dihadiri oleh lebih 60 ribu peserta.

Apa yang menggembirakan katanya, lebih 5,000 pasangan yang hampir bercerai telah berjaya diselamatkan dan kembali bahagia setelah secara intensif dibimbing dalam kelas online Ehati Love Renewal (ELR).

“Sebenarnya, perjalanan kami membangunkan Ehati ini tidaklah begitu mudah. Kami bermula dari rumah dan kami takde ofis. Kami bermula dari zero. Saya masih ingat lagi, semasa Ehati mula ditubuhkan, kami tak dapat bantu ramai orang,” kata Abdul Rahim.

Hal itu katanya berlaku kerana ketika Ehati ditubuhkan, operasi syarikat itu hanya dijalankan oleh tiga orang iaitu beliau sendiri, Diyana dan seorang kakitangan.

Ketika itu mereka juga hanya dapat menerima 30 hingga 50 orang peserta sahaja dalam satu-satu program disebabkan mereka menghadapi masalah kekurangan tenaga kerja.

Diyana pula menambah, antara cabaran yang turut mereka lalui ketika itu ialah mereka tidak memiliki ilmu untuk menjalankan perniagaan. Walaupun beliau sangat sayangkan Ehati, namun pada satu ketika, syarikatnya itu hampir ditutup.

Menurutnya, situasi itu berlaku kerana syarikatnya itu menghadapi

masalah kewangan yang kritikal sehingga tidak mampu untuk membayar gaji kakitangan, gaji beliau dan suaminya, malah wang yang ada juga tidak cukup untuk menampung kos operasi.

“Masa tu kita buat banyak program di seluruh Malaysia. Saya berdiri berjam-jam untuk berceramah sampai sakit kaki, sakit pinggang dan sakit tulang belakang, tapi saya sendiri tak dapat bayaran,” kata beliau.

Bagaimanapun katanya, situasi itu mula berubah apabila mereka suami isteri membuka hati untuk menyertai program-program anjuran RichWorks dan diberikan bimbingan yang betul oleh Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

Jelasnya, Dr. Azizan memberikan mereka strategi tentang bagaimana mereka boleh membangunkan perniagaan Ehati. Hasil mengikuti segala nasihat dan tunjuk ajar tersebut, perniagaan mereka kian meningkat dan bertambah baik.

Paling seronok katanya, jika dahulu mereka terpaksa buat program di seluruh Malaysia dan membuat persiapan yang lengkap berhari-hari termasuk menyusun kerusi di dalam dewan atau hotel yang ditempah, kini mereka tidak perlu lagi berbuat demikian.

Dengan hanya menjalankan perniagaan secara dalam talian, hasil yang diperoleh adalah lebih berbaloi dan membawa keuntungan kepada syarikat.

Diyana dan Abdul Rahim dalam kisah ini turut berkongsi 5 perkara yang mereka berhenti lakukan, yang mungkin boleh menjadi panduan untuk usahawan atau bakal usahawan yang turut ingin menggapai impian kejayaan seperti yang pasangan ini kecapai.

Pertama, mereka berhenti meratapi kesusahan, masalah dan kesedihan yang berlaku pada masa lalu. Sebaliknya, mereka move on, melihat apa yang mereka mahu dalam hidup dan fokus untuk mengejar impian tersebut.

Kedua, mereka berhenti mendengar kata-kata negatif yang menyakitkan, tetapi mula mendengar kata hati sendiri. Walaupun kata-

kata negatif itu diberikan dengan niat yang baik, tetapi jika ia didengar, ia boleh menyebabkan mereka patah hati dan berputus asa.

Ketiga, mereka berhenti menuruti keegoan diri dan mula merendahkan hati. Disebabkan itu mereka bersedia untuk menuntut ilmu perniagaan dengan Dr. Azizan. Perkara itu juga turut mereka aplikasikan dalam kehidupan untuk menjadi insan yang lebih baik.

Keempat, mereka berhenti menjual produk atau perkhidmatan kepada semua orang. Sebaliknya, mereka menetapkan segmen pelanggan dan hanya memfokuskan produk atau perkhidmatan mereka kepada pelanggan yang benar-benar memerlukannya.

Kelima, mereka berhenti berputus asa sekiranya apa yang dirancang tidak menjadi. Sebaliknya mereka fokus kepada tujuan sesuatu perkara itu dilakukan dan pastikan ia bermanfaat untuk orang lain. Selagi ia bermanfaat, selagi itu ia akan tetap bernilai!

Jika dahulu Ehati International Sdn Bhd berdepan masalah kekurangan kakitangan, hari ini syarikat itu telah mampu menggaji lebih daripada 60 orang kakitangan. Dari segi perolehan, Ehati meraih RM6.9 juta pada 2020 dan RM6.5 juta, setakat September 2021.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tak percaya pada jutawan, tapi sendiri jadi jutawan!

MOHD NAJIB ASADDOK



Sebut sahaja Momentum Internet, pasti ramai yang boleh mengagak siapakah lelaki yang bakal diceritakan kisahnya kali ini. Beliau bukan sahaja seorang jutawan, tetapi juga telah melahirkan ramai jutawan lain di Malaysia!

Kepakarannya ialah memberi tunjuk ajar dan bimbingan tentang ilmu pemasaran digital dan perniagaan dalam talian, maka sebab itulah beliau digelar guru atau mentor oleh ramai peniaga dan usahawan di negara ini.

Lelaki berjiwa besar yang dimaksudkan ialah Najib Asaddok. Hari ini, jika anda melalui Lebuhraya Utara Selatan (PLUS), anda pasti dapat melihat banyak papan iklan yang memaparkan wajah dan perniagaan beliau.

Tentu ada yang tertanya-tanya bagaimana beliau boleh bergelar jutawan? Adakah beliau dilahirkan sebagai 'anak orang kaya' dan sebab itu beliau mampu membuka perniagaan yang menguntungkan hasil daripada bantuan ibu bapanya? Berikut adalah kisah beliau.

Najib Asaddok yang merupakan Ketua Pegawai Eksekutif Momentum Internet Sdn Bhd bukanlah datang dari keluarga yang berada. Beliau sama seperti orang lain yang menjalani hidup yang sederhana di masa kecilnya.

Malah, beliau juga tidak berlatarbelakangkan ahli keluarga yang berniaga. Sejak beliau berusia 11 tahun, ayahnya telah meninggal dunia dan hanya ibunya yang selepas itu bekerja keras menyara beliau dan lima adik-beradiknya yang lain.

Ibunya hanyalah seorang pekerja kilang dan hanya meraih pendapatan di antara RM400 hingga RM500 sebulan. Sebagai anak sulung, Najib berasa kasihan melihat ibunya berhempas-pulas mencari wang dan beliau berazam ingin mengubah nasib keluarga.

"Kalau ikutkan, masa sekolah sampai ke universiti dulu saya adalah seorang yang tak yakin dengan diri sendiri. Saya seorang yang penakut dan saya sentiasa rasa yang diri saya ini tak layak untuk berjaya."

"Mana taknya, waktu tu mak saya cuma kerja kilang. Rumah kami pula hanyalah sebuah rumah kampung yang dah hampir nak roboh. Rumah tu ditinggalkan oleh atuk saya kepada mak saya yang merupakan seorang anak angkat berketurunan Cina," katanya.

Latar belakang hidup keluarga yang serba kekurangan itulah yang membuat Najib tiada keyakinan diri, walaupun dalam masa yang sama, beliau mahu bertanggung jawab membantu meringankan kesusahan ibunya.

Sewaktu di universiti, Najib melakukan pelbagai perkara termasuk cuba berniaga, demi menambah pendapatan. Di waktu itu jugalah beliau sempat terlibat dengan Multi Level Marketing (MLM) dan mula belajar tentang sales.

“Saya belajar cara menjual produk, cara bercakap di hadapan orang ramai dan banyak lagi. Pengalaman itulah yang mengajar dan membentuk karakter saya hari ini,” katanya.

Menurut Najib, beliau semasa di universiti juga sebenarnya agak skeptikal dan benci dengan orang kaya, terutamanya mereka yang bergelar jutawan kerana tidak membantu orang susah seperti dirinya.

Pada tahun 2008 selepas mendirikan rumah tangga, Najib mula mencari apakah cara untuknya mendapatkan pendapatan yang stabil memandangkan beliau telah berumah tangga dan bakal memiliki anak sendiri.

“Masa tu saya start untuk cari benda apa yang saya boleh buat. Daripada buat trading offline saya cuba tukar kepada online. Nak dapatkan RM1000 pertama tu sangat susah dan saya struggle. Tak siapa tahu berapa kali saya menangis depan komputer,” katanya.

Selepas itu katanya, beliau tambah sukar untuk percaya dengan orang yang bergelar jutawan kerana pada beliau, untuk mendapatkan RM1,000 pun agak susah, apatah lagi untuk dapat berjuta ringgit.

“Masa tu kalau saya tengok cerita orang yang jutawan, dalam fikiran saya, ‘ye lah tu, membongak je lebih’. Macam tu la saya masa tu. Punya saya tak percaya pada mereka yang berjaya,” katanya.

Bagaimanapun, selepas perniagaannya mula menunjukkan hasil, beliau mula terfikir untuk mencari orang yang boleh memberikan dorongan yang kuat untuknya terus maju dan sebab itulah beliau mula mencari guru.

Dalam proses ingin berguru itu ujarnya, beliau menyertai pelbagai program dan belajar daripada bermacam jenis guru. Ada yang betul, ada yang salah dan ada juga guru yang ilmunya tidak memberi kesan langsung kepada dirinya dan perniagaannya.

Namun suatu hari pada 2012 katanya, takdir Allah SWT memberinya peluang untuk belajar daripada Datuk Wira Dr. Azizan Osman, yang telah menukar caranya berfikir dan membimbingnya sehingga beliau berjaya menjadi jutawan.

Beliau merasakan hidupnya mula berubah dan beliau berjaya menggapai impiannya hasil daripada kerja keras, bimbingan yang diberikan oleh mentor serta dengan izin Allah SWT.

Paling menggembirakan ialah apabila beliau dapat membawa ibunya menunaikan haji dan menghadihkannya sebuah kereta Volvo. Beliau juga turut menghadihkan sebuah kereta Honda untuk ayah mertuanya.

Najib juga hari ini mampu memiliki apa yang pernah diimpikannya suatu ketika dahulu. Jika dahulu beliau hanya memiliki sebuah kereta Kancil, hari ini beliau mampu memiliki sebuah Lamborghini, serta motosikal dan rumah idamannya.

Pada tahun 2020, syarikatnya berjaya mencecah jualan bernilai RM21.1 juta manakala dalam sembilan bulan pertama 2021, nilai jualan syarikatnya sudah mencecah RM15.4 juta dan beliau mensasarkan nilai RM30 juta di akhir 2021.

Najib turut sempat berkongsi beberapa pesanan untuk usahawan atau bakal usahawan tentang bagaimana mereka boleh mempercepatkan proses kejayaan mereka dalam perniagaan yang dijalankan.

Pertama, beliau menyeru setiap usahawan supaya sentiasa menaik taraf cara mereka berfikir dan memastikan mereka berfikir mengikut tujuan mereka yang sebenar.

“Sebagai contoh, kalau nak dapat RM1 juta pertama, tak bolehlah kita berfikir dengan cara nak dapat RM10 atau RM100. Sama juga kalau nak ambil SPM, tak bolehlah berfikir cara nak jawab soalan UPSR. Kita kena berfikir sesuai dengan matlamat kita,” katanya.

Kedua, beliau menasihatkan agar berhenti mendengar kata-kata negatif dalam diri dan jangan takut untuk melabur bagi mendapatkan guru dan ilmu. Kata-kata negatif hanya melemahkan, manakala guru dan ilmu mempercepatkan proses kejayaan.

Ketiga, beliau menggesa supaya buang sikap 'saya tak bersedia lagi'.

Sikap sedemikian hanya akan melambatkan proses menggapai impian dan mengejar kejayaan.

Yang terakhir, Najib menyeru supaya apa juga yang dilakukan oleh seseorang usahawan itu, ia perlulah dibuat secara beradab agar perniagaan yang dijalankan dihormati oleh pelanggan dan diberkati oleh Allah SWT.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Kerana hutang keliling pinggang pasangan ini bangkit berjuang

MUHAMAD ABDUL HALIM BAHADORISAM
& SITI MARIAM ABD SAMAD



Nama pasangan ini mungkin tidak sejah usahawan tersohor tanah air yang lain. Mungkin kerana mereka terhindar dari sebarang kontroversi atau populariti yang membuatkan kita semua tidak menyedari tentang mereka.

Namun, jika disebut jenama milik mereka, pasti ramai yang akan kagum dan bersetuju bahawa jenama ini begitu digemari terutama untuk mereka yang teliti tentang soal penjagaan rambut.

Jenama hebat yang dimaksudkan ialah Faith Fleur By CtyMary, diasaskan oleh pasangan suami isteri, Muhamad Abdul Halim Bahadorisam dan Siti Mariam Abd Samad.

Jenama ini telah menerima pelbagai pengiktirafan dan ia berdiri seiring dengan jenama rambut antarabangsa lain, yang melayakkan pasangan ini meraih gelaran jutawan sebelum usia mereka mencecah 30 tahun.

Namun, begitu di sebalik kejayaan ini, pasangan ini ada satu kisah perjuangan yang penuh duka di saat mereka baru sahaja berumah tangga.

“Kehidupan kami dulu bukanlah seperti yang anda nampak sekarang. Dulu kami pernah terdesak sehingga sanggup berhutang lebih daripada RM100 ribu ketika berusia 24 tahun.”

Antara hutang yang membelenggu mereka ialah hutang Perbadanan Tabung Pendidikan Tinggi Nasional (PTPTN), hutang peribadi, kedai perabot dan juga Ah Long.

Setiap malam mereka sukar untuk tidur dengan lena kerana memikirkan hutang yang bertimbun. Adakalanya juga mereka menangis mengenang nasib diri.

Dari segi latar belakang pula, Siti Mariam adalah seorang jururawat manakala suaminya, Muhamad Abdul Halim bekerja di bengkel dengan pendapatan RM20 sehari. Sebelum berkahwin, Muhamad Abdul Halim bekerja sebagai pembantu gerai di pasar malam.

Jumlah pendapatan mereka setiap bulan tidak mencukupi bagi menampung kehidupan di bandar besar, apatah lagi untuk digunakan membayar semua hutang yang ada. Akibat tertekan, Siti Mariam berhenti kerja di awal perkahwinan tanpa berfikir panjang.

Situasi itu menyebabkan mereka tidak lagi mampu membayar hutang-hutang mereka. Malah ada di antara hutang-hutang tersebut yang jumlahnya semakin meningkat kerana tidak dibayar mengikut waktu yang ditetapkan.

Kehidupan pasangan ini terus diuji apabila kereta mereka ditarik dan saban hari mereka terpaksa menjawab dan mendengar ugutan daripada para pemiutang yang tidak berhenti-henti menghubungi mereka untuk memungut hutang yang belum dilunaskan.

Siti Mariam kemudiannya kembali menjadi jururawat dan beliau juga cuba menjalankan perniagaan dengan menjadi ejen produk, semata-mata untuk mencari wang bagi membayar hutang.

Namun demikian, rasa malu yang menebal dalam dirinya menghalang beliau dari membuat jualan. Akibatnya, keadaan kewangan terus parah, jumlah hutang kian meningkat dan hidup mereka semakin hari semakin tertekan!

“Pernah satu tahap tu, kami makan pun cuma sekali sehari, itu pun dengan menu nasi goreng kosong. Saya juga pernah setiap hari berulang-alik ke tempat kerja dengan menaiki train dan menangis bila mengenangkan nasib kami,” kata Siti Mariam.

Namun dalam keadaan yang penuh keperitan itu, Siti Mariam tahu bahawa beliau perlu bangkit dan tidak harus terus-terusan meratapi nasib diri.

Berbekalkan pengalamannya sebagai ejen produk sebelum ini, Siti Mariam mengambil risiko mengeluarkan produknya sendiri iaitu Faith Fleur, secara kecil-kecilan.

Faith Fleur merupakan produk penjagaan rambut dan kulit kepada bagi mengurangkan masalah keguguran rambut, memperbaiki rambut rosak, menghilangkan kelemumur dan melembapkan rambut yang kering kusam.

Selain itu, produk keluarannya itu juga turut membantu menyelesaikan masalah uban dan menggalakkan pertumbuhan rambut dengan membekalkan nutrien yang secukupnya.

Menyedari kekurangan ilmu perniagaan dalam dirinya, Siti Mariam menyertai Seminar Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) seawal dua minggu selepas produknya dikeluarkan, dengan niat untuk berguru dengan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

Pada mulanya niatnya itu mendapat halangan daripada suaminya, Muhamad Abdul Halim yang begitu skeptikal terhadap Dr. Azizan. Suaminya tidak percaya dan yakin bahawa Mentor Usahawan itu mampu membimbing mereka untuk berjaya.

“Walaupun suami saya agak skeptikal pada masa itu, tapi saya memaksanya untuk turut serta hadir ke Seminar IMKK. Alhamdulillah, seminar itu berjaya mengubah sikap dan pemikiran beliau,” jelasnya.

Suaminya juga ujanya turut mengikuti saranan Dr. Azizan agar meminta restu daripada ibu, ayah dan keluarga jika ingin maju dalam perniagaan.

Mengulas ilmu yang diperoleh mereka dalam program anjuran RichWorks itu, beliau berkata, mereka diajar tentang cara mengubah mindset dan membuang ego kerana sikap ego dalam diri mungkin akan menyekat rezeki yang Allah SWT telah tentukan.

Selain itu, mereka juga diajar tentang pentingnya untuk selalu bersikap positif, cekal dan tidak mudah berputus asa serta menjaga hubungan dengan Allah SWT dan sesama manusia.

“Banyak sebenarnya ilmu yang kami peroleh. Kami juga diberi tunjuk ajar tentang cara membuat strategi dan hala tuju syarikat, ilmu kepimpinan dalam organisasi, kaedah pengurusan kewangan dan bermacam-macam lagi,” katanya.

Hasil daripada ilmu yang ditimba dan didikan yang berterusan, perniagaan Faith Fleur menunjukkan peningkatan yang ketara dan memberangsangkan. Pada 2020, jualan syarikat itu mencecah RM21.9 juta dan setakat September 2021, ia bernilai RM14 juta.

Hari ini, mereka menggaji 65 kakitangan, memiliki sebuah wisma dan 3 buah gudang warehouse bernilai jutaan ringgit, mempunyai lebih 52 ribu pengedar di Malaysia, Brunei dan Singapura serta menempatkan lebih daripada 50 papan iklan di jalan-jalan utama.

Lebih membanggakan, Faith Fleur juga telah berjaya melahirkan 12 orang jutawan iaitu 7 orang jutawan pada tahun 2020 dan 5 orang jutawan setakat September 2020.

Selain itu, syarikat tersebut juga telah membantu ramai kakitangan dan ejen untuk membuka syarikat sendiri dan menjadi CEO untuk syarikat mereka. Faith Fleur turut melantik seniwati Erra Fazira sebagai duta produknya.

Siti Mariam dan Abdul Halim turut menasihatkan mereka yang ingin memajukan perniagaan agar sentiasa menimba ilmu dan tidak ego dengan pengetahuan yang sedia dimiliki. Sikap ego menurut mereka tidak akan membawa ke mana sebaliknya hanya akan membuatkan mereka kekal berada di takuk yang lama.

Selain itu, mereka juga menekankan agar sentiasa menaik taraf ilmu yang dimiliki kerana zaman sentiasa berubah dan dalam proses mencari ilmu, pastikan ia diperolehi daripada guru atau mentor yang betul.

Kini Siti Mariam dan Abdul Halim bukan sahaja mampu menarik nafas lega kerana telah bebas dari segala hutang mereka, malah mereka kini telah pun bergelar jutawan dan mampu memiliki apa sahaja yang diinginkan, yang dahulunya hanya sekadar impian semata-mata!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Eskayvie - lambang kejayaan usahawan wanita Malaysia

KARTIKA WATI MOHAMED

ESKAYVIE®

Minatnya dalam bidang perniagaan mula terserlah semenjak beliau masih lagi berada di bangku sekolah rendah. Di kala kanak-kanak sekolah lain belajar dan bermain bersama, beliau pula di waktu senggang gigih menjual produk yang dihasilkannya sendiri.

Namun demikian, minatnya itu tidak sedikit pun mengganggu pelajarannya dan hal ini terbukti apabila beliau berjaya menjadi seorang peguam bela dan peguam cara, sebaik saja menamatkan pengajian undang-undang di peringkat universiti.

Apa yang lebih membanggakan, bukan sahaja mahir dalam undang-undang, beliau juga hari ini merupakan salah seorang pengasas syarikat produk kesihatan yang berjaya mencatatkan keuntungan bernilai jutaan ringgit setiap tahun.

Beliau yang dimaksudkan ialah Kartika Wati Mohamed, Pengasas dan Pengarah Urusan Eskayvie Sdn Bhd.

Kartika ketika menceritakan penglibatan awalnya dalam perniagaan berkata, beliau mula berniaga sejak beliau berusia 8 tahun lagi iaitu ketika masih berada di bangku sekolah rendah.

Selepas pulang dari sekolah sekolah, katanya dia akan membeli ubi keledak, mengupas dan memotongnya lalu membuat kuih karas, sebelum kuih karas itu dimasukkan ke dalam plastik untuk dijual di sekolah.

“Alhamdulillah, walaupun saya dari keluarga biasa-biasa, tapi kalau waktu rehat, saya tak beli makanan yang di jual untuk murid, tapi yang dijual untuk cikgu. Maklumlah, masa tu saya dah pegang duit hasil jualan kuih karas yang saya buat,” katanya sambil tertawa kecil.

Masa belajar di Maktab Rendah Sains Mara (MARA) pula, beliau turut berniaga keropok manakala ketika zaman universiti, beliau menjalankan aktiviti menjual T-shirt.

“Di universiti masa tu kalau ada sesiapa yang nak buat baju untuk persatuan, kelab sukan atau apa-apa, mereka tau siapa mereka nak cari. Siapa lagi kalau bukan saya.”

“Bila dah graduate dan jadi peguam, minat saya untuk berniaga tidak pernah berhenti. Sebab itu selepas dua tahun bekerja sebagai legal assistant, saya terus buka firma guaman sendiri pada tahun 1998,” kata wanita yang berasal dari Tumpat, Kelantan ini.

Katanya, beliau sememangnya suka menetapkan sasaran dalam hidupnya dan memiliki perniagaan sebelum usia mencecah 30 tahun adalah antara matlamatnya yang berjaya dicapai semasa beliau membuka firma guamannya.

Selain itu katanya, beliau juga meletakkan sasaran untuk menjadi jutawan pada usia sebelum 35 tahun dan mahu memiliki pelbagai bidang perniagaan sebelum usianya mencecah 40 tahun.

“Alhamdulillah, dengan adanya sasaran tersebut, saya menjadi seorang yang lebih fokus untuk mencapai impian dalam hidup saya dan saya berjaya mencapai sejuta pertama saya pada usia 32 tahun. Saya sangat bersyukur!” katanya.

Menceritakan tentang sejarah penubuhan Eskayvie Sdn Bhd, Kartika berkata, syarikat itu ditubuhkan pada tahun 2009, hasil kerjasama di antara beliau dan suaminya, Dr. Syid Ayob Mustafa Al-Qudri, seorang doktor perubatan.

Eskayvie adalah sebuah syarikat yang mempelopori produk-produk kesihatan terbaik bagi membantu masyarakat untuk lebih sihat agar kehidupan mereka akan menjadi lebih bererti.

Selain itu, Eskayvie juga menawarkan pelbagai peluang perniagaan yang boleh diceburi oleh masyarakat agar ekonomi diri dan keluarga mereka dapat diperkasakan, sekaligus menyumbang kepada kemakmuran negara.

Menurut Kartika, jika sebelum ini beliau lebih gemar untuk membuka perniagaan secara bersendirian, namun menyedari yang bidang kesihatan bukanlah kepakarannya, maka beliau mendapatkan kerjasama suaminya untuk membangunkan perniagaan berkenaan.

“Saya tidak mahir dalam bidang kesihatan. Jadi suami saya yang merupakan seorang doktor banyak membantu. Saya sangat respek dengan dia dan ada tiga hal pasal bisnes yang saya suka dengan dia iaitu dari segi integriti, komitmen dan ilmu,” ujarnya.

Tiga hal itu disifatkannya menjadi antara faktor Eskayvie mampu meningkat maju hari ini sehinggakan berjaya meraih jualan bernilai RM50.8 juta pada 2020, dan meningkat kepada RM65 juta, di antara Januari hingga September 2021.

Namun begitu ujarinya, beliau juga mengalami jatuh bangun kerana berniaga adalah umpama pusingan roda, ada masa berada di atas dan ada masa berada di bawah.

Pernah satu ketika katanya, disebabkan perubahan undang-undang dan situasi semasa negara, beliau hampir berputus asa dengan Eskayvie dan mula terfikir untuk kembali menjadi peguam sepenuh masa.

Namun begitu katanya, walaupun langit tidak selalu cerah, tetapi langit juga tidak selalu mendung. Beliau berdoa kepada Allah agar memberikannya petunjuk dan panduan agar perniagaannya kembali pulih, sekiranya ia boleh membawa kebaikan ke jalan Allah.

Beliau bersyukur, doanya dimakbulkan dan Eskayvie kembali cemerlang dalam meniti hari-harinya.

“Dalam berniaga ini kita kena ingat, kalau kita jatuh, kita kena sabar. Mungkin ada benda yang Allah SWT nak jentik hati kita supaya kita bermuhasabah sebab Dia lebih tahu keadaan kita.” katanya.

“Allah tak bagi kita (naik) kerana Dia tahu kita mungkin belum bersedia kerana kalau Allah bagi kita naik dalam keadaan kita tak bersedia, mungkin bila jatuh, kita akan jatuh dengan lebih teruk lagi.”

“Jadi sentiasalah bersangka baik dengan Allah, bersangka baik dengan situasi dihadapi, selalu berlapang dada dan hati kena sabar kerana apa juga yang Allah tentukan, pasti di sebaliknya terkandung hikmah yang akan kita syukuri,” kata Kartika mengingatkan.

Dalam mendepani masalah yang tidak dijangka pula, Kartika menyatakan bahawa dia selalu mengingatkan pasukannya agar mengamalkan 10 minutes rules iaitu perlu sentiasa bertenang dan tarik nafas kalau berlaku sesuatu yang tidak diingini.

“Kalau ada apa-apa berlaku, saya selalu ingatkan team saya ‘do not react, but respond’. Ambil masa 10 minit, relax dulu, tarik nafas, analyse the situation lepas itu baru kita respond.”

“Sebab kalau kita terus react, itu maksudnya kita bertindak dengan emosi dan mungkin akan membuat keputusan yang salah. Bila keputusan itu salah, lebih banyak masalah akan berlaku. Kena selalu tenang kerana orang yang tenang akan menang,” kata beliau.

Beliau yang menjadikan Tan Sri Syed Mokhtar Al-Bukhary sebagai idolanya turut menyeru setiap individu agar sentiasa mempunyai sasaran dalam hidup agar mereka lebih fokus dalam menjalani kehidupan seharian dan mampu mencipta kejayaan.

Kartika juga turut melahirkan rasa syukurnya kerana berpeluang menimba ilmu daripada Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks yang disifatkannya banyak membantu dalam menentukan hala tuju perniagaannya, sehinggalah Eskayvie berupaya mengorak langkah kejayaan pada hari ini!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Minat memakan diri, ilmu selamatkan pasangan ini

SITI FARHANA ABU OSMAN &
MUHD HABIBUNAJJAR SAZALI



Tiada sesiapa dapat nafikan betapa besarnya jasa seorang pendidik. Malah, mereka yang rela berkongsi ilmu dengan mendidik adalah seorang yang berjiwa besar kerana usaha tersebut adalah pemangkin kepada kemajuan anak bangsa.

Kisah kali ini ialah mengenai jatuh bangun pasangan Siti Farhana Abu Osman dan suaminya, Muhd Habibunajjar Sazali, yang kerana minat mereka sanggup membuka pusat tuisyen, tetapi kemudiannya berdepan masalah getir sebelum kembali bangkit mencipta kejayaan.

Kedua-dua mereka adalah pengasas Pusat Tuisyen Teratak Ilmu (PTTI) yang bermula di Bangi, Selangor pada tahun 2015, dengan hanya tiga kelas kecil dan dengan pelajar yang berjumlah kurang daripada 100 orang.

PTTI memfokuskan kepada usaha membantu pelajar aliran sains tulen untuk mencapai kejayaan dalam akademik mereka, terutamanya untuk cemerlang dalam peperiksaan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM).

Menceritakan titik tolak awal tertubuhnya pusat tuisyen itu, Siti Farhana menjelaskan bahawa penubuhan PTTI pada asalnya bukanlah bertujuan untuk mencari keuntungan dan beliau tidak pernah terfikir pun untuk menceburi dunia perniagaan.

Semuanya katanya berlaku secara tidak sengaja atau tanpa dirancang, lantaran minatnya yang mendalam terhadap dunia pengajaran, memandangkan beliau sebelum ini bercita-cita untuk menjadi seorang pensyarah.

“Ia bermula apabila saya berjumpa dengan rakan-rakan yang berkongsi minat yang sama. Setelah berbincang, kami pun bersepakat untuk membuka Pusat Tuisyen Teratak Ilmu ini.”

“Niat kami pada masa itu adalah kerana kami ingin menyumbang ilmu pengetahuan yang kami miliki kepada anak bangsa dan satu sebab yang paling utama ialah kerana kami memang suka dengan aktiviti mengajar,” katanya.

Ketika itu kata beliau, mereka tidak terlalu memikirkan tentang kos operasi pusat tuisyen tersebut kerana beranggapan yang perkara itu adalah perkara kedua, asalkan hajat mereka untuk mengajar dapat dilaksanakan.

Bagaimanapun, mereka ternyata tersilap percaturan apabila pendekatan yang mereka ambil itu bukan sahaja telah menyebabkan mereka terpaksa menanggung kerugian setiap bulan, malah terpaksa pula mengeluarkan duit sendiri untuk menampung kos operasi.

“Sejak pusat tuisyen kami dibuka pada tahun 2015 dan sehingga tahun 2016, kami memang tidak ada keuntungan. Ia ibarat kami menubuhkannya kerana suka-suka atas dasar minat mengajar. Siapa sangka, minat kami itu akhirnya memakan diri.”

“Masuk 2017, keadaan kewangan kami menjadi begitu kritikal. Bayangkan saja, setiap bulan selepas kami membayar gaji kakitangan, bayar sewa premis dan kos operasi, kami lihat baki akaun akan menjadi defisit. Malah kami sendiri terpaksa mengeluarkan duit poket untuk memastikan pusat tuisyen kami dapat terus bertahan,” katanya.

Menurut Siti Farhana, keadaan yang semakin menekan itu juga membuatkan mereka suami isteri sering bertengkar.

Lebih menyedihkan, mereka juga terpaksa berjimat cermat untuk perbelanjaan peribadi seharian dan sehingga satu tahap, mereka terpaksa mencatu makanan!

Habib pula memberitahu, selepas habis waktu mengajar, beliau terpaksa melakukan kerja sambilan sebagai pemandu Grab semata-mata untuk mencari wang agar boleh digunakan bagi menampung kos pusat tuisyen, selain untuk kegunaan keperluan seharian mereka.

Menyedari yang keadaan itu tidak boleh dibiarkan berterusan, Siti Farhana dan Habib kemudiannya mula mencari tempat untuk belajar bagaimana mereka dapat menangani masalah perniagaan yang dihadapi dan akhirnya, mereka memilih RichWorks sebagai sumber mereka mendapatkan ilmu.

“Bila kami dah mula belajar dengan RichWorks pada tahun 2017, di situ barulah kami nampak ‘jalan keluar’ kepada permasalahan kami. Kami juga sedar bahawa apa yang terjadi adalah disebabkan kami tiada ilmu yang betul untuk menguruskan pusat tuisyen tersebut,” jelas Siti Farhana.

Sejak 2017 hingga sekarang katanya, mereka masih lagi gigih menimba ilmu di RichWorks, di bawah bimbingan Mentor Usahawan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

Hasil daripada ilmu yang diperolehi, mereka kemudiannya membuat perancangan dan melaksanakan pelbagai transformasi dalam perniagaan yang diusahakan mereka.

“Apa yang menarik, Dr. Azizan telah meminta kami membuat persediaan untuk beralih ke arah digital sejak tahun 2017 lagi. Atas nasihat itu, kami mengambil pendekatan yang diperlukan dan mengaplikasikannya dalam perniagaan kami pada 2018.”

“Pada 2019, kami berjaya mencatat hasil jualan sebanyak RM2.9 juta dan jumlah itu adalah peningkatan sebanyak 75 peratus berbanding tahun sebelumnya.”

“Kami sebenarnya tidak menyangka nasihat Dr. Azizan supaya kami beralih ke dunia digital dan online learning akhirnya menjadi punca rezeki. Perniagaan kami juga bertambah maju sewaktu pandemik Covid-19 melanda negara,” ujar Siti Farhana.

Sehingga kini, beratus-ratus video testimoni hasil pencapaian pelajar telah berjaya dikumpulkan oleh PTTI dan ia menjadi bukti kesungguhan mereka membangunkan anak bangsa dengan menggunakan platform digital yang diperkenalkan.

“Kalau masa kami bermula dahulu kami hanya ada kurang daripada 100 pelajar, tetapi hari ini kami telah membantu lebih daripada 100 ribu pelajar melalui pengajaran dan bimbingan secara online,” katanya lagi.

Menurutnya, beliau gembira kerana kejayaan pusat tuisyen tersebut turut dinikmati oleh pasukannya apabila ramai di antara mereka yang telah berjaya meningkatkan taraf hidup mereka.

Malah apa yang lebih menggembirakan beliau dan suaminya ialah apabila melihat ada ahli pasukannya yang telah mampu menghadiahkan kereta kepada ayah mereka, dan ada juga yang mampu menanggung kos ubah suai rumah orang tua mereka.

Pada tahun 2020, PTTI berjaya mencatatkan hasil jualan sebanyak RM5.1 juta manakala setakat September tahun 2021, PTTI berjaya memperoleh RM 6.3 juta.

Hasil pengalaman yang dilalui mereka dalam menjalankan perniagaan yang diusahakan, pasangan ini turut memberikan satu nasihat berguna yang boleh dimanfaatkan oleh mereka yang ingin berjaya dalam perniagaan.

Menurut Siti Farhana, apa yang perlu disemat ke dalam hati ialah tentang kepentingan menuntut ilmu kerana sesuatu yang dilakukan itu tidak akan berhasil jika ia dilakukan tanpa adanya ilmu pengetahuan.

“Janganlah kita takut untuk melabur wang, tenaga dan masa bagi mendapatkan ilmu kerana apabila kita ada ilmu pengetahuan, ia boleh kita manfaatkan untuk memajukan diri kita dan memajukan segala apa yang kita sedang usahakan,” katanya.

Habib pula menambah, apabila melakukan sesuatu perkara tanpa ilmu, ia akan menjadi perbuatan yang sia-sia dan membuang masa kerana akhirnya nanti apa yang dilakukan itu tidak akan memberikan pulangan atau hasil seperti yang diharapkan.

“Biar kita tak makan kerana mencari ilmu kerana apabila ada ilmu, ia membolehkan kita mencari makan,” kata Habib.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tidak mampu miliki kereta dorong Zarul kejar kejayaan

ZARUL SHAFIZ ZAHARI



Setiap orang tentunya inginkan kehidupan yang selesa. Kehidupan yang membolehkan mereka membeli dan memiliki apa sahaja yang dihajati hati. Sehingga kadang kala, ada yang bercakap sendiri, 'Alangkah bestnya kalau aku lahir sebagai anak orang kaya'.

Namun begitu, satu hakikat yang, perlu disedari ialah tidak semua orang dikurniakan dengan nikmat berkenaan, tetapi ia bukanlah pula sesuatu yang mustahil untuk dicapai, asalkan ada kesungguhan di dalam diri untuk mengubah kehidupan menjadi lebih baik.

Dalam al-Quran juga telah dinyatakan bahawa 'Allah tidak akan mengubah nasib sesuatu kaum, melainkan mereka mengubah nasib mereka sendiri'. Itu bermaksud, kehidupan kita boleh berubah dengan usaha yang berterusan sambil diiringi doa.

Dalam kisah kali ini, anda akan membaca tentang bagaimana seorang anak muda bertindak mengubah kehidupannya menjadi lebih baik, sehingga beliau hari ini mampu bergelar seorang usahawan jutawan! Beliau yang dimaksudkan ialah Zarul Shafiz Zahari, Pengasas Bersama Syarikat Mjestic Resources, sebuah syarikat pengeluar baju Melayu slim fit ready-made, yang menjadikan kucing sebagai ikon atau lambang syarikat tersebut.

Zarul ketika memulakan ceritanya memberitahu bahawa beliau sebenarnya datang dari sebuah keluarga yang sederhana dan semasa kecil sehingga meningkat remaja, beliau sering tidak dapat memiliki apa yang diinginkannya.

Jika inginkan sesuatu, beliau perlu berusaha mengumpul duit dan membelinya sendiri. Semasa berada di alam persekolahan, beliau juga hanya memiliki sebuah motosikal kapcai lama yang digunakan untuk berulang alik dari rumah ke sekolah.

"Motosikal saya tu motor lama. Kawan-kawan yang lain semua guna motor yang tak selama motosikal saya. Malu juga sebenarnya dengan kawan-kawan."

"Jadi apa yang saya buat setiap hari ialah saya akan letak motosikal saya tu jauh dari sekolah. Lepas tu saya berjalan kaki la masuk ke sekolah sebab saya tak nak kawan-kawan saya nampak motosikal saya," katanya tersenyum mengingati kisah lalu.

Nasib Zarul yang merupakan anak jati Klang, Selangor tetap tidak berubah sebaik beliau melangkah kaki ke alam pengajian tinggi.

Sama ada suka atau tidak, beliau masih perlu menggunakan motosikal lamanya itu untuk ke kolej sedangkan rakan-rakan yang lain memandu kereta memandangkan rata-rata mereka berasal dari keluarga berada. “Nak kata cemburu tu, memang la cemburu. Tapi mereka anak orang senang dan ibu ayah mereka mampu belikan kereta. Saya tahu saya bukan dari keluarga berada dan saya berazam suatu hari nanti saya dapat mengubah nasib keluarga saya,” katanya.

Perkara itu kata Zarul, menjadi turning point untuk dirinya mengubah nasibnya dan bagi menjayakan impiannya itu, beliau mula berniaga secara kecil-kecilan semasa masih belajar di peringkat diploma.

Antara produk pertama yang dijualnya ketika itu katanya ialah powerbank dan gajet. Beliau sanggup berulang alik dengan motosikal kapcainya di antara Klang dan Kuala Lumpur semata-mata untuk mengambil stok barangan.

“Penat tu memanglah penat tapi saya percaya inilah rencah kehidupan. Lagipun, saya ini jenis suka menyimpan impian yang besar. Jadi bila saya nakkan sesuatu, saya sanggup berusaha sedaya upaya saya bagi mendapatkannya,” kata beliau.

Di kala sedang sibuk membahagikan masa di antara pelajaran dan perniagaan, suatu hari abangnya, Zarif Azrie Zaharie, memberinya cadangan supaya menjual t-shirt di kolej kerana abangnya memang berkecimpung dalam dunia jahitan.

“Masa itu kami jual baju t-shirt gaming dan jersi. Tak sangka pula bisnes kami mendapat sambutan yang sangat menggalakkan. Keuntungan bersih saya pada masa tu ialah kira-kira RM12 ribu,” jelasnya.

Sejak itulah katanya minatnya terhadap dunia perniagaan semakin mendalam kerana beliau percaya bidang perniagaan boleh mengubah nasib diri dan keluarganya menjadi lebih baik, walaupun beliau tahu laluan yang dilalui untuk berjaya tidaklah mudah.

Pada 2018 katanya, abangnya memberikan pula idea agar mereka menjual baju Melayu kerana pada masa itu agak sukar nak mencari

baju Melayu slim fit yang sudah siap dijahit dan sesuai digunakan oleh mereka yang berbadan kurus.

Zarul bersetuju dengan cadangan itu lalu beliau dan abangnya, bersepakat memulakan perniagaan baju Melayu dengan design sendiri. Mereka juga meletakkan logo kucing sebagai trademark kerana mereka berdua sememangnya adalah peminat kucing.

Sasaran mereka ialah menjual 1,000 pasang baju Melayu di pasar malam dan secara online dan mereka berdua beradiklah yang berhempas pulas untuk memastikan semua stok baju Melayu yang ada dapat dijual. "Alhamdulillah, kami dapat menjual semuanya. Tapi sebab kami cuma fokus jualan kami untuk musim raya, so bila lepas raya, kami berdua tak tahu nak jual kat mana lagi," kata Zarul sambil berterima kasih kepada ibu bapanya kerana menyokong usaha mereka.

Tak lama kemudian iaitu pada tahun 2018, mereka berdua terjumpa kelas anjuran RichWorks yang dinamakan The Last IMKK (Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan) di The Mines Seri Kembangan, Selangor dan mereka menyertainya.

"Waktu join kelas tu, mindset saya ialah saya nak belajar pasal marketing, pasal Google dan pasal Facebook. Tapi selepas saya hadir selama 3 hari, terus terang saya cakap, apa yang saya nak takde dalam kelas tu." "Tapi apa yang saya dapat dari kelas tu ialah ia 100 peratus mengubah diri saya. Kelas IMKK tu mengajar kita untuk buka mindset, menetapkan impian dan bersiap sedia untuk mengharungi liku-liku dunia perniagaan," katanya.

Selepas itu katanya, mereka menyertai pula Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan di dalam kelas itulah mereka menimba banyak ilmu pemasaran.

Tidak setakat itu, mereka kemudiannya menyertai Titanium dan dapat menimba lebih banyak ilmu lagi tentang perniagaan, yang akhirnya membantu mereka mencapai RM1 juta yang pertama selepas tiga tahun berniaga.

Pada tahun 2020, Mjestic berjaya meraih hasil jualan sebanyak RM1.36 juta dan dalam 9 bulan pertama tahun 2021, nilai jualan mereka mencecah RM2.21 juta.

“Alhamdulillah, saya juga dapat menghadiahkan sebuah rumah kepada ibu bapa saya dan berjaya membantu sekurang-kurangnya 600 dropshippers untuk menambah pendapatan terutamanya pada bulan puasa,” katanya.

Beliau juga turut sempat memberi nasihat kepada mereka yang ingin berniaga tetapi tidak mempunyai produk sendiri supaya memulakannya dengan menjual produk orang lain. Apa yang penting katanya ialah menuntut ilmu yang secukupnya agar perniagaan yang dijalankan dapat terus berkembang maju.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Sailajah tunai impian ayah untuk jadi usahawan jutawan!

SAILAJAH SELVEEKAM



Rezeki tidak akan datang bergolek. Sebaliknya, seseorang itu perlu bekerja keras untuk mendapat apa yang dicita-citakan dan tidak sesekali berputus asa jika berdepan dengan sebarang dugaan atau cabaran.

Kisah kali ini adalah tentang usaha gigih seorang wanita, Sailajah Salveekem, yang hari ini bergelar seorang usahawan jutawan hasil daripada kesungguhannya menjalankan perniagaan berkaitan produk penjagaan kulit kepala dan rambut.

Lebih menarik kisah ini ialah apabila beliau juga dapat membantu ramai ejennya untuk turut mencapai keuntungan sehingga RMI juta setahun, hasil daripada teknik menjalankan perniagaan yang betul, yang dipelajari dari RichWorks.

Sailajah yang datang dari keluarga yang memiliki perniagaan sendiri, bermula sebagai usahawan hasil daripada dorongan bapanya yang meletakkan impian untuk melihat anak perempuannya itu mampu bergelar jutawan sebelum mencecah usia 30 tahun

Pada awalnya, Sailajah agak tertekan dengan desakan ayahnya yang sering kail mengingatkannya tentang matlamat untuk menjadi seorang jutawan, sedangkan beliau sendiri tidak tahu bagaimana mahu menggapai impiannya itu.

“Dulu saya pernah bekerja sebagai akauntan di sebuah kilang di Masai, Johor. Masa tu, setiap hari ayah saya akan menghubungi saya melalui telefon dan mengingatkan saya agar cepat-cepat berusaha untuk menjadi jutawan.”

“Tapi saya sendiri pun tak tau macam mana saya nak realisasikan impian ayah saya itu sebab masa tu saya cuma makan gaji. Gaji saya pula cuma RM2,000 sebulan,” katanya.

Lelah memerah otak berbulan-bulan memikirkan bagaimana untuk menjadi jutawan, suatu hari terlintas idea di fikirannya untuk bermula dengan mencari pendapatan sampingan.

Ketika itu, beliau membuat keputusan untuk mengajar tuisyen di rumahnya kerana beliau tidak mahu mensia-siakan ilmu perakaunan yang dimilikinya.

Dalam masa yang sama, Sailajah juga menjual barangan dan produk kosmetik syarikat lain secara dalam talian bagi mengisi masa lapangnya. Permintaan terhadap produk yang dijualnya semakin hari semakin mendapat sambutan menggalakkan. Biarpun tidak menjadikannya kaya, namun keuntungannya dapatlah digunakan untuk menampung keperluan hariannya.

Melihat usahanya berniaga menjual produk orang lain boleh mendatangkan keuntungan, terdetik di hatinya untuk cuba mengeluarkan produk sendiri dengan harapan produk tersebut boleh menjadi batu loncatan untuk dirinya menjadi jutawan suatu hari nanti. Maka, di sinilah bermulanya jenama produk penjagaan kulit kepala dan rambut yang dinamakan sempena namanya sendiri iaitu Sailajah.

Semasa mula-mula membuka perniagaan sendiri, Sailajah merasakan berniaga adalah sesuatu yang mudah untuk dilakukan, apatah lagi apabila beliau ada darah peniaga memandangkan ayah dan ibunya juga mempunyai perniagaan sendiri.

“Tapi bila dah ada produk sendiri, barulah saya tahu yang buat bisnes ini tidak semudah yang difikirkan. Dalam sehari tu, saya nak jual satu produk pun terlalu susah. Nak dapat RM100 pun sangat payah,” katanya. Disebabkan perniagaannya di peringkat awal tidak menguntungkan, Sailajah mula terfikir untuk mencari ilmu perniagaan. Satu hari, seorang rakannya memberitahunya mengenai Datuk Wira. Dr. Azizan Osman yang telah membantu ramai usahawan lain di Malaysia.

“Lepas itu saya terus cari maklumat yang berkaitan dengan Dr. Azizan di Facebook dan internet. Saya juga tengok video-videonya yang percuma sebelum saya sertai program percuma anjuran RichWorks yang dikendalikan oleh Dr. Azizan,” katanya.

Selepas menyertai program percuma itu, beliau begitu teruja untuk terus belajar dan berhasrat menyertai Millionaire Marketing Mastery (MMM), tetapi yuran yang dikenakan agak tinggi dan ketika itu pula beliau tidak ada wang di dalam akaun banknya.

“Tapi saya tak berputus asa. Saya pinjam kad kredit tunang saya dan bagitahu dia yang saya nak masuk kelas MMM dan dia bagi. Dapatlah saya join kelas tu. Tapi disebabkan rasa segan dan takde keyakinan,

saya duduk paling belakang,” katanya.

Selepas menghadiri tiga kelas dalam program itu, beliau dapati banyak ilmu yang berjaya diperolehnya. Apa yang mengejutkan, setiap kali beliau mengaplikasi ilmu yang diajar ke dalam perniagaannya, hasil jualan syarikatnya semakin meningkat.

Perkara itu membuatkan Sailajah terus bersemangat menyertai program RichWorks dan beliau kemudiannya mendaftarkan diri untuk menyertai Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK).

“Dengan jujur saya katakan, IMKK lah yang mengubah hidup saya. Bisnes saya semakin maju hasil tunjuk ajar dan bimbingan yang diberikan oleh Dr. Azizan dalam program IMKK. Pada tahun 2016, saya diterima pula menyertai Titanium,” katanya.

Dalam Titanium, lebih banyak ilmu yang beliau pelajari dan program itu juga memberikannya peluang untuk mengenali lebih ramai usahawan berjaya dalam circle Titan, yang tidak putus-putus memberikan nasihat, tips dan sokongan kepadanya.

“Kalau masa saya sertai IMKK, program itu mengubah hidup saya. Tapi bila saya sertai Titanium, hidup saya totally changed (berubah sepenuhnya). Banyak kejayaan dicapai oleh syarikat saya selepas itu dan banyak juga anugerah yang telah diterima,” ujarnya.

Sailajah, Total Beauty For You Sdn Bhd semakin maju apabila kini memiliki tiga buah premis perniagaan yang terletak di Johor, Selangor dan Pulau Pinang.

Sailajah turut membuka peluang kepada golongan suri rumah untuk menjadi ejen agar mereka juga boleh memperoleh pendapatan di samping menguruskan rumah tangga.

Setiap ejen diberikan bimbingan dan latihan agar mereka boleh menjalankan perniagaan dengan pendekatan yang berkualiti dan berkesan. Ketika ini, Sailajah mempunyai lebih kurang 8,000 ejen di seluruh Malaysia.

Dari segi hasil jualan, di antara Januari hingga September 2021, syarikat itu telah mencatatkan perolehan bernilai RM6.7 juta, berbanding hanya

RM5.5 juta bagi tempoh yang sama di tahun sebelumnya iaitu tahun 2020.

Berkongsi pengalaman menjalankan perniagaan, wanita cekal ini memberitahu bahawa semua orang perlu mengejar ilmu pengetahuan yang relevan dengan apa yang mereka lakukan, terutama jika mereka mahu menceburi dunia perniagaan.

“Dalam bisnes ini ada banyak competitors. Kalau kita takde ilmu, kita akan ditendang ke belakang. Jangan takut untuk invest bagi mendapatkan ilmu kerana kalau kita mahu bisnes kita maju dan berkembang, kita perlu ada ilmu untuk melakukannya,” katanya.

Menerusi kisah inspirasi Sailajah, ternyata bidang perniagaan menuntut komitmen yang tinggi serta perlu berdepan cabaran yang tidak kurang hebatnya, sebelum boleh mencapai kejayaan.

Di sebalik perjuangannya itu, Sailajah kini menyimpan impian agar suatu hari nanti, syarikatnya dapat pula melebarkan sayap dengan lebih luas iaitu sehingga ke peringkat antarabangsa.

“Bidang perniagaan memang kompetitif namun dengan adanya semangat dan usaha yang berterusan, tidak mustahil perniagaan yang dijalankan mampu mencapai kejayaan seperti yang diharapkan,” kata beliau.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Artis popular Malaysia, Indonesia jual jus kesihatan dari Palembang

TYA ARIFIN & MUHAMMAD ASYRAF KHALID



Tya Arifin bukanlah satu nama yang asing dalam dunia hiburan di Indonesia dan Malaysia. Beliau adalah seorang pelakon dan penyanyi terkenal yang sangat berbakat.

Antara filem lakonan beliau di Indonesia ialah *Gending Sriwijaya* (2013), *Garuda Superhero* (2015) dan *Preman Pensiun* (2019). Di Malaysia pula, Tya pernah menjadi juri *Maharaja Lawak Mega 2018* dan menjayakan program *Naura HD, I Love with Tya*.

Selain itu, artis kelahiran Palembang, Indonesia ini turut berlakon dalam telefilem *Bidadari* (Astro Citra) dan *Perempuan Disarung* (Astro Ria), serta mempunyai dua single album bertajuk *Bagaikan Mutiara* dan *Bawalah Aku*.

Tya mendirikan rumah tangga pada 2015 dengan Muhammad Asyraf Khalid, anak usahawan terkemuka Datuk Seri Khalid Mohd Jiwa, dan itu juga menjadikannya anak menantu tiri kepada penyanyi terkenal tanah air, Dato' Sri Siti Nurhaliza.

Jika dilihat dari segi profil wanita ini, Tya boleh dikatakan sudah begitu kukuh dari segi kerjayanya dan tentunya turut dijadikan idola oleh ramai wanita di luar sana yang ingin memiliki kehidupan sepertinya.

Namun selepas berkahwin, Tya tidak lagi begitu aktif dalam kegiatan seninya, seperti sebelumnya. Kebanyakan masanya diluangkan bersama keluarga, selain membantu menguruskan syarikat pengurusan artis milik suaminya.

"Saya sebenarnya menjadi Pembantu Peribadi (PA) kepada suami dan apabila kami mencari talent atau artis untuk sesuatu program atau projek, sayalah yang akan memberikan pandangan dan nasihat."

"Tetapi, untuk mencari talent atau artis yang sesuai tidaklah mudah. Dipendekkan cerita, syarikat itu ada cabaran dan masalahnya yang tersendiri dan sebab itulah kami beralih dan membangunkan perniagaan *Jus Kesihatan Mutyara Beauty*," kata beliau.

Semasa mula-mula memberikan cadangan agar mereka membuka perniagaan jus kesihatan, Tya menyatakan bahawa beliau bersyukur kerana Asyraf tidak menghalang niatnya itu, malah memberikan sokongan penuh dan sudi pula menjadi pengasas bersama.

Tapi mengapa jus kesihatan yang dipilih untuk perniagaan ini? Mengapa bukan produk lain seperti pakaian, tudung, makanan dan lain-lain? Tya ada jawapannya yang tersendiri.

“Saya sudah lama ingin berniaga jus kesihatan kerana saya sendiri mengamalkan jus kesihatan sejak saya masih remaja. Saya mahu lebih ramai kaum wanita sedar bahawa jus kesihatan adalah bagus untuk kecantikan luaran dan kesihatan dalaman tubuh,” katanya.

Tidak setakat itu, Tya juga mahu legasi ayahnya sebagai seorang penjual jus kesihatan di Palembang, Indonesia dapat diteruskan dan resepi jus kesihatan ayahnya dapat menjadi satu warisan yang bermanfaat untuk ramai orang.

Mengenai produknya, beliau berkata, Jus kesihatan Mutyara Beauty adalah rangkaian produk cecair jus kesihatan yang diperbuat dengan resepi turun temurun yang telah ditambah baik mutu dan cita rasanya, dihasilkan untuk memenuhi keperluan wanita pada masa kini.

Antara manfaatnya ialah ia dapat menghangatkan tubuh, merawat luka dalaman selepas bersalin, menghilangkan keputihan, mengecutkan rahim dan peranakan, memulihkan tenaga dan membuang angin dalam tubuh.

Jus kesihatan Mutyara Beauty ini sesuai untuk semua golongan wanita, termasuk yang berkerjaya dan sibuk dengan urusan seharian kerana ia mudah ditelan, tidak pahit dan memiliki rasa unik tetapi lazat kerana mengandungi campuran buah kranberi.

Semasa di awal perniagaan, pasaran produk Jus kesihatan Mutyara Beauty menerima sambutan yang agak menggalakkan. Mungkin disebabkan Tya adalah seorang artis popular. Namun demikian, pada satu ketika, jualan mereka mula merosot!

Asyraf dan Tya cuba menaikkan semula jualan mereka tetapi gagal dan akhirnya mereka memutuskan untuk menyertai beberapa program RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman bagi menimba ilmu perniagaan.

“Selepas menyertai program RichWorks dan mengamalkan ilmu yang diajar, kami mula melihat peningkatan dalam bisnes kami. Kami juga

dapat merasakan aspek keperibadian dan kerohanian kami berdua turut berubah,” katanya.

Perubahan tersebut katanya adalah selepas Dr. Azizan melontarkan satu kata-kata dalam satu program, yang pada mereka benar-benar menyentuh dan menusuk ke dalam sanubari. Kata-kata tersebut berbunyi lebih kurang begini:

‘Kita selalu nak marketing perniagaan kita, tapi kita selalu lupa marketing diri kita dengan Allah. Bila kita (rasa) nak bantu orang, adakah kita sudah bantu diri kita sendiri dan buat apa yang Allah suruh?’

Kata-kata Dr. Azizan itu telah menyedarkan Tya dan suaminya bahawa mereka perlu membantu diri mereka dengan menjaga hubungan dengan Allah SWT, jika mereka ingin mencapai kejayaan di dunia dan akhirat.

“Ayat Dr. Azizan masa tu betul-betul meresap ke dalam hati saya. Saya sebenarnya memang ada niat untuk bertudung cuma saya belum melakukannya. Selepas itu, saya mula belajar memakai tudung,” katanya.

Menurut Asyraf, beliau juga turut terkesan dengan kata-kata mentornya dan selepas program itu, beliau mula sering ke masjid serta rajin menunaikan solat tahajud.

Keyakinan Tya dan Asyraf terhadap perniagaan mereka pula semakin bertambah dan selepas program, mereka lebih jelas tentang hala tuju perniagaan mereka di masa hadapan.

Jika dahulu niat mereka berniaga adalah untuk meraih keuntungan demi keselesaan diri dan keluarga, tetapi selepas itu mereka berazam mahukan perniagaan mereka semakin maju dan dalam masa sama, ia dapat memberi manfaat kepada orang lain.

Semasa bermula dahulu, perniagaan pasangan ini hanya bermula dari rumah sahaja, tetapi kini mereka sudah berjaya berpindah ke lot bangunan sendiri setinggi empat tingkat, yang dilengkapi dengan bilik latihan dan ruang kerja yang selesa.

Mutyara Beauty juga kini memiliki seramai 35 orang kakitangan dan syarikat itu juga telah menghadihkan tiga buah kereta kepada tiga orang kakitangan yang paling banyak berjasa kepada syarikat.

Tya dan Asyraf turut sempat berkongsi tips kejayaan mereka kepada anda yang membaca buku ini.

Menurut Tya, jika ingin berjaya dalam perniagaan, perkara yang perlu dilakukan ialah buang ego dalam diri, kejar ilmu dan sentiasa konsisten.

“Kita kena buang ego dan sedia untuk ditegur. Semasa belajar pula, kita mesti ‘kosongkan gelas’ dan membuka fikiran dan hati untuk ikhlas menerima ilmu yang diberikan. Selain itu, kita juga perlu konsisten dengan apa yang dilakukan,” katanya.

Asyraf pula berpesan, pastikan minda sentiasa dipenuhi dengan benda-benda yang baik dan positif, manakala perkara-perkara yang tidak baik atau negatif perlu diabaikan atau dijauhi.

“Dr. Azizan pernah berpesan, kalau kita isi belon dengan angin biasa, belon tu akan membesar tetapi macam tu sahaja. Tetapi kalau kita isi dengan gas helium, belon tu akan membesar juga tetapi boleh terbang dengan mudah.”

“Begitu juga dengan minda kita, kalau kita masukkan benda-benda baik, Insya-Allah cepat kita berjaya. Tapi kalau kita masukkan benda-benda yang negatif, ia akan merencatkan kejayaan kerana minda kita diisi dengan angin kosong,” kata Asyraf.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Bermula di bawah pokok, Aizat kini bergelar usahawan jutawan!

AIZAT ZULHAILIE ABU BAKAR



Tahukah anda bahawa di Port Dickson, Negeri Sembilan terdapat sebuah restoran yang menawarkan Char Kuey Teow dan agak popular iaitu King's Char Kuey Teow?

Hidangan Char Kuey Teow di restoran itu bukan sahaja dapat disediakan dengan pantas, malah rasanya juga begitu lazat yang membuatkan sesiapa sahaja yang berkunjung ke pantai peranginan terbabit, tidak akan melepaskan peluang untuk menikmatinya.

Lebih membanggakan, nama King's Char Kuey Teow turut tercatat di The Malaysia Book Of Records bagi Kategori Memasak Char Kuey Teow Terbanyak Dalam Satu Jam, yang menjadi salah satu bukti kejayaan dan menjadi kebanggaan warga Port Dickson, amnya.

Segala kejayaan yang dicapai King's Char Kuey Teow itu adalah hasil usaha, kerja keras dan kesungguhan pengasasnya iaitu Usahawan Jutawan, Aizat Zulhailie Abu Bakar.

Penglibatan awal Aizat dalam bidang perniagaan bermula selepas beliau menamatkan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) apabila beliau sempat membantu ibunya mengusahakan gerai burger keluarga mereka.

Ketika itu beliau dipanggil 'Ijat Burger' oleh rakan-rakannya dan pengalaman berniaga burger sedikit sebanyak telah mengajar Aizat tentang selok-belok perniagaan seperti cara menguruskan stok barang, kewangan gerai dan lain-lain lagi.

Setelah itu, Aizat bekerja sebagai penyambut tetamu di hotel manakala pasangannya yang kini bergelar isterinya, Haizatul Azra, bekerja sebagai pembantu dapur di hotel yang sama. Mereka ketika itu giat mencari wang kerana mereka ingin berkahwin!

Namun begitu, gaji mereka agak kecil dan akhirnya, mereka nekad berhenti kerja untuk berniaga di pasar malam Port Dickson dan Seremban, sebelum akhirnya membuka gerai char kuey teow di Batu 4, Jalan Pantai Port Dickson pada 2011.

"Masa tu gerai kami cuma di bawah pokok, dibuka dengan khemah pasar malam. Bermacam cabaran yang kami hadapi masa tu seperti lesen penjaja tidak diluluskan walaupun sudah 10 kali memohon, dugaan dari segi cuaca dan banyak lagi," katanya.

Lebih menyedihkan katanya ialah apabila ada segelintir rakan-rakannya yang bukannya bertindak menyokong apa yang diusahakannya, tetapi memperlekehkan dengan berkata ‘Kau takkan ke mana pun kalau sekadar buat bisnes di tepi jalan’.

“Pendek kata, perjalanan King’s Char Kuey Teow kami ini bukanlah mudah. Ia ibarat satu marathon panjang yang memerlukan banyak tenaga dan ia bukan sekadar lumba lari biasa. Lagi jauh kita pergi, lagi banyak tenaga dan sokongan diperlukan,” katanya.

Selepas berdepan pelbagai cabaran dan jatuh bangun, Aizat pada 2016 mula menyertai program-program RichWorks dan beliau banyak belajar tentang pengurusan perniagaan, strategi pemasaran, kepentingan membentuk pasukan serta latihan dan banyak lagi.

“Selama saya berniaga, banyak kesilapan yang saya lakukan. Contohnya saya pernah tidak fokus dengan satu perniagaan tetapi membuat perniagaan lain seperti jual tudung, baju dan jadi ejen kek bersama isteri.”

“Itulah antara penyebab bisnes asal yang saya usahakan susah maju. Bila menyertai program RichWorks, barulah saya tahu apa kesilapan saya dan saya diajar menyusun strategi perniagaan yang betul dan berkesan,” kata.

Paling menggembirakan ujanya ialah apabila dia terpilih menyertai program Titanium kerana program itu banyak membantunya memajukan perniagaan. Pelbagai ilmu baru, nasihat dan bimbingan diterima dari program itu, termasuk dari ahli-ahli Titan yang lain.

“Alhamdulillah, saya sebenarnya tidak menyangka saya diterima masuk ke Titan. Kerana perniagaan saya hanyalah kedai di bawah pokok yang khemah pun masih guna khemah pasar malam.”

“Lagipun, saya tahu ramai peserta dalam Titan tu adalah usahawan-usahawan berjaya yang memiliki kereta mewah. Saya pula? Hanya ada van berniaga dan motor ex-5 masa tu,” ujar beliau lagi.

Peluang menimba ilmu yang diberikan ternyata tidak disia-siakan oleh Aizat. Semua ilmu pemasaran dan bina diri digunakan sebaik mungkin termasuk mula fokus pada perniagaan restoran sahaja serta membangunkan team dan pemasaran.

Selepas itu, kejayaan demi kejayaan mula dicapai oleh King's Char Kuey Teow hasil daripada kerja keras serta usahanya yang bersungguh-sungguh untuk membangunkan perniagaan melalui ilmu-ilmu yang diperoleh di sepanjang bersama dengan RichWorks.

Jika dahulu, hanya beliau, isteri dan seorang kakitangan yang menguruskan gerai kecil King's Char Kuey Teow. Kini, beliau sudah pun memiliki empat buah restoran dengan 45 orang kakitangan, yang dianggapnya sebagai pasukan yang sangat berharga.

Pada 2019, kenangan manis tercipta buat Aizat serta pasukannya apabila King's Char Kuey Teow disenaraikan ke dalam The Malaysia Book of Records setelah restoran itu berjaya menyediakan 1,000 pinggan char kuey teow dalam tempoh 47 minit.

"Di sepanjang tahun 2019 juga, restoran kami menerima seramai 498 ribu pengunjung dan pernah satu ketika, kami boleh meraih jualan sehingga RM44 ribu hanya dalam satu malam! Kami bersyukur dengan nikmat yang Allah berikan," katanya.

Hari ini jika anda menghala ke Port Dickson atau dari kawasan yang terkenal dengan pantai peranginan itu, anda akan dapat melihat lebih 20 papan iklan milik King's Char Kuey Teow terpapar di sepanjang jalan!

Lebih membanggakan, tidak sahaja memiliki beberapa restoran char kuey teow, Aizat juga membuka pula restoran ikan bakar terbesar di Port Dickson yang dinamakannya sebagai Tapaqking.

Aizat ketika berkongsi kisah kejayaannya menyatakan bahawa beliau berpegang kepada ayat al-Quran yang menyatakan bahawa 'Allah tidak akan mengubah nasib sesuatu kaum sehingga kaum itu mengubah nasib mereka sendiri'.

"Perkara yang sama juga sering diingatkan oleh Dr. Azizan. Kalau kita selesai dengan apa yang kita miliki dan kita tidak mahu berubah menjadi lebih baik, maka kita akan tetap berada di tahap itu selama-lamanya," katanya.

Kepada bakal usahawan atau usahawan yang ingin terus berjaya, Aizat menasihatkan agar sentiasa berada dalam persekitaran yang positif dan dikelilingi orang-orang yang positif dan berjaya.

“Kalau kita berada dalam circle yang positif dan di kalangan orang-orang yang berjaya, ia secara tidak langsung akan melonjakkan kita untuk turut mahu menjadi seperti mereka. Kita akan terfikir, kenapa mereka boleh berjaya, kenapa kita tidak?” katanya.

Seperti jutawan-jutawan lain di dalam buku ini, Aizat juga mengingatkan agar sikap sukakan ilmu pengetahuan perlu ditanam ke dalam diri. Aizat berkata, tanpa ilmu sudah tentu apa yang dilakukan akan menjadi lebih payah atau lebih ditakuti, menjadi sia-sia!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Bermula di bonet kereta, DAG bina empayar bantal 7 bintang di Malaysia!

DAS ABDUL



Sebut sahaja tentang bantal, anda tentunya terbayang-bayang bantal yang empuk dan selesa untuk merehatkan tubuh dan minda, apatah lagi setelah penat bekerja seharian. Bantal yang selesa akan membuatkan tidur menjadi nyenyak dan leher tidak akan sakit.

Dan apabila sebut pasal bantal juga, anda mungkin pernah mendengar mengenai satu jenama bantal hotel 7 bintang yang cukup popular dan boleh dilihat dijual di merata-rata tempat di seluruh negara, yang dikenali sebagai DAG.

Walaupun hari ini bermacam jenama dan jenis bantal dijual di pasaran, kredibiliti bantal DAG sukar ditandingi kerana ia menjadi antara bantal pilihan utama rakyat Malaysia, sekaligus membuatkan jenama DAG semakin hari semakin kukuh.

Apa yang menarik dan tidak diketahui ramai, istilah DAG sebenarnya adalah diilhamkan dari nama pengasas bantal tersebut iaitu Das Abdul, yang merupakan Ketua Pegawai Eksekutif, Das Abdul Global Sdn Bhd.

Di sebalik kejayaan bantal ini memenangi hati masyarakat, sebenarnya terdapat suka duka yang terpaksa dilalui oleh pengasasnya, yang bakal diceritakan dalam kisah ini.

Menurut Das Abdul, beliau berasal dari keluarga yang senang tetapi dugaan yang melanda hidupnya menjadi satu keperitan yang amat sukar dilalui, sehingga beliau jatuh terduduk sebelum bangkit semula demi berjuang untuk isteri dan anak-anaknya.

Semasa di kehidupannya senangnya, beliau adalah seorang jurutera yang mempunyai perniagaan sendiri sebagai seorang kontraktor, selain turut menguruskan resort dan pusat latihan.

Ketika itu, kehidupan Das Abdul cukup mewah dan apa sahaja yang beliau atau ahli keluarganya inginkan, hampir semuanya dapat beliau penuhi tanpa sebarang masalah dari segi kewangan.

Namun katanya, selepas banjir besar berlaku di Kelantan pada 2014, syarikatnya mula berdepan masalah dan pada 2015, keadaan perniagaannya semakin tidak terkawal. Pada 2016, dugaan yang dihadapi lebih perit dan beliau hampir hilang segala-galanya!

“Masa itu saya betul-betul lost dan begitu tertekan. Saya berselisih faham dengan mak dan ayah serta bermasalah dengan ahli keluarga saya. Apa yang berlaku, akhirnya semuanya menjadi tidak teratur dan syarikat juga jadi tunggang langgang,” katanya.

Anaknya yang paling bongsu ketika itu baru berusia 41 hari manakala isterinya pula masih dalam pantang. Selepas berbincang dengan isterinya, mereka sebulat hati nekad untuk berhijrah dari Kelantan ke Parit Raja, Johor bagi memulakan hidup baru.

Bermula di situlah mereka cuba membina kehidupan baru dengan duit simpanan yang masih mereka miliki. Wang simpanan itulah yang terpaksa digunakan untuk membayar sewa rumah dan untuk menyara keperluan seharian.

“Masa tu saya betul-betul sedih. Suatu hari anak saya teringin nak makan Sushi King. Dulu masa masih mewah, beli Sushi King bukan satu masalah tapi dalam keadaan takde duit, saya terpaksa berjimat. Jadi cuma mampu belikan anak saya nasi ayam.”

“Lepas tu anak saya pula minta belikan play-doh. Harga play-doh tak mahal pun cuma RM5.00 hingga RM8.00. Tapi sebab perlu berjimat, saya cuma mampu bagi anak saya tepung yang dibancuh dengan pewarna. Saya betul-betul sedih masa tu,” katanya.

Das Abdul memberitahu, kehidupannya mula berubah apabila isterinya menyarankan agar beliau menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK). Pada masa itu beliau masih tidak tahu apakah jenis perniagaan yang perlu beliau ceburi.

“Tapi suatu hari tu saya teringat kata-kata Datuk Wira Dr. Azizan Osman. Dia kata kalau nak berniaga, buat apa yang ada di tangan. Kebetulan saya sedang pegang bantal masa tu dan saya terus mendapat ilham untuk berniaga bantal,” jelasnya.

Setelah itu beliau mula mencari pembekal bantal dan setelah mendapat pembekal, Das Abdul memulakan perniagaan dengan menjual 20 biji bantal di belakang bonet kereta (car booth), di satu tapak yang disewanya dengan kadar RM25 sehari.

“Suatu hari tu saya nampak isteri saya menyusukan anak di tapak jualan kami dan masa tu saya betul-betul rasa sedih. Saya berjanji dengan diri yang saya akan bekerja keras kerana saya tak nak isteri dan anak-anak saya susah,” katanya lagi.

Menurut Das Abdul, sambil berniaga, beliau terus menuntut ilmu dengan menyertai program-program RichWorks dan pelbagai ilmu diperoleh hasil bimbingan dan tunjuk ajar Dr. Azizan, terutamanya apabila beliau terpilih menyertai program Titanium.

“Masa saya belajar dekat RichWorks pun saya sentiasa bawa bantal. Bukan sahaja ke kelas RichWorks, tapi ke mana-mana sahaja. Sebab inilah visi saya dan saya tak nak saya mengharungi hidup susah seperti dahulu lagi,” katanya.

Dalam melaksanakan perniagaannya, beliau juga mengakui yang beliau tidak lepas dari berdepan dengan dugaan dan cabaran, tetapi beliau bersyukur kerana Allah SWT sentiasa membuka rezekinya dan beliau berjaya membina empayar bantal di Malaysia!

Jika dahulu beliau hanya menjual sejenis bantal, tetapi kini syarikatnya menawarkan 14 jenis produk meliputi bantal, comfoter dan tuala. Sejak memulakan perniagaan pada tahun 2016, syarikatnya kini telah berjaya menjual kira-kira 2 juta biji bantal!

Dari segi perolehan, pada tahun 2020, syarikat DAG berjaya mencatatkan hasil jualan bernilai RM11.7 juta, dengan 40 orang kakitangan, lebih 5,000 ejen di seluruh negara, dua buah gudang dan sebuah ibu pejabat.

DAG turut mendapat banyak pengiktirafan dari badan-badan antarabangsa seperti Superbrands Malaysia's Choice 2019 yang diiktiraf oleh 99 buah negara di seluruh dunia, sebagai The Best Pillow Solution dan pada tahun 2020, DAG dianugerahkan The World's SMEs Best Brands Award by The BrandLaureate.

Das Abdul turut mengingatkan golongan usahawan bahawa dalam perniagaan, setiap kesusahan pasti ada kesenangan dan setiap kesenangan pula pasti akan ada cabaran yang menanti.

Oleh itu ujarnya, hati perlulah kuat dan tabah dalam menghadapi apa juga rintangan yang mendatang kerana segala apa yang dilalui itu adalah satu proses untuk menimba pengalaman yang berharga, sebelum mula mengorak langkah ke arah kejayaan.

“Hidup kalau nak luar biasa, wajib berani buat tindakan luar biasa. Dr. Azizan juga berpesan, kalau kita nak berjaya kejar impian, kita juga kena pastikan impian orang lain juga berjaya dicapai dahulu,” pesan beliau.

Das Abdul juga turut melahirkan penghargaannya kepada RichWorks, khususnya Dr. Azizan dan semua ahli Titan di atas segala ilmu, didikan, bimbingan dan nasihat yang diberikan kepadanya, sehinggalah DAG berupaya berada di tahapnya hari ini.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pegawai kaunseling jadi jutawan fesyen meski ditentang keluarga!

CARMELITA MOHD ZAINOL

CARMELITA

"Saya sempat menulis mesej untuk ayah bagi membuktikan bahawa suatu hari nanti saya akan berjaya, sebelum ayah meninggal dunia."

Itulah antara cebisan pengalaman dan detik yang paling tidak boleh dilupakan oleh Pengasas Carmelitaco Sdn Bhd, Carmelita Mohd Zain, ketika beliau baru ingin membuka perniagaannya yang berkaitan dengan industri fesyen pada tahun 2016.

Mengimbas kembali detik awal hasratnya untuk memulakan perniagaan, Carmelita memberitahu bahawa perjalanannya tidaklah mudah kerana hasratnya itu ditentang oleh ayahnya.

Namun, Carmelita yang ketika itu masih berkhidmat sebagai Pegawai Kaunseling di salah sebuah universiti terkemuka di negara ini, tekad untuk merubah kehidupannya dan mencari kepuasan daripada apa yang dilakukannya.

Walaupun kerjaya sebagai Pegawai Kaunseling itu pernah menjadi minat dan impiannya suatu ketika dahulu, tapi selepas berkhidmat sekian lama, Carmelita tahu beliau perlu berubah dan melakukan sesuatu.

Beliau sudah bosan menjalani kehidupan yang statik dan menghadap perkara yang sama setiap hari. Beliau mahukan sesuatu yang berbeza dan lebih mencabar!

"Ada satu masa tu saya rasa hidup saya betul-betul macam roda. Hari-hari pergi balik kerja semata-mata untuk buat benda yang sama. Dan benda ini sudah berlaku selama 10 tahun dan saya tidak mencapai kepuasan dalam kerjaya saya," ujarnya.

Setelah berfikir masak-masak, pada 2016 Carmelita nekad mahu mengejar minat dan impiannya sejak kecil dan beliau bertindak meletakkan jawatan!

Tindakannya itu adalah kerana beliau mahu melibatkan diri dalam industri fesyen yang sememangnya diminatinya semenjak kecil lagi. Bagi Carmelita, dia terasa ada sesuatu yang kurang dalam hidupnya jika dia tidak menuruti kehendak hatinya itu.

“Sebelum meletak jawatan, saya sebenarnya pernah bagitahu ayah yang saya nak buka bisnes dan berhenti kerja. Saya mohon restu ayah, tapi masa tu ayah tak setuju dan marah saya,” katanya.

Tidak berputus asa, Carmelita terus cuba memujuk ayahnya agar beliau dapat diberikan peluang untuk mengejar impiannya dan salah satu yang dilakukan olehnya ialah menulis mesej untuk ayahnya.

Dalam mesej itu, beliau berjanji bahawa beliau akan berjaya dalam perniagaan yang diceburinya dan mesej itu adalah perjanjian dan akuan di antara beliau dan ayahnya.

“Walaupun saya berjaya menyerahkan mesej itu kepada ayah saya, tapi saya gagal membuktikan kepadanya janji saya kerana tidak lama selepas saya menyerahkan mesej itu, dia meninggal dunia,” kata Carmelita.

Paling menyedihkan, pemergian ayah kesayangannya itu berlaku pada tahun yang sama beliau membuka perniagaan. Situasi itu menjadi satu tamparan yang cukup hebat buat Carmelita pada ketika itu.

“Saya betul-betul down dan sedih. Tapi saya tahu, walaupun ayah saya dah takde, saya masih perlu untuk terus berjuang demi mencapai impian saya, dan menyempurnakan janji saya kepada ayah bahawa suatu hari nanti saya akan berjaya,” katanya.

Walaupun ada kalanya beliau berasa sedih kerana janjinya kepada ayahnya tidak dapat ditunaikan semasa ayahnya masih hidup, namun dalam kesedihan, Carmelita tetap bulatkan hati dan tujuannya untuk meneruskan apa yang telah dirancang.

Carmelita sedar bahawa halangan ayahnya untuk beliau berhenti kerja dan membuka perniagaan sendiri bukanlah kerana ayahnya bencikannya tetapi adalah kerana ayahnya khuatir jika kehidupan Carmelita terabai akibat tidak mempunyai pekerjaan tetap.

Apatah lagi jawatan Pegawai Kaunseling yang disandanginya di universiti bukanlah satu jawatan yang mudah diperoleh kerana beliau tahu ramai graduan Kaunseling yang mengimpikan jawatan yang beliau miliki.

“Saya faham ayah saya risau masa depan saya menjadi malap kerana jawatan saya di universiti itu sudah dikira kukuh. Tapi apa boleh buat, hati saya masa tu lebih kuat mendorong saya untuk membuka perniagaan sendiri,” katanya.

Namun selepas membuka perniagaan fesyennya, disangkakan panas sampai ke petang, rupanya hujan di tengah hari. Carmelita sekali lagi berdepan dengan ujian, kali ini dalam perniagaan yang diusahakannya. Manakan tidak, beliau hanya bermula kosong tanpa ada apa-apa ilmu mahu pun pengalaman dalam perniagaan sepanjang hidupnya dan hanya mengharapkan keazaman untuk berjaya semata-mata.

“Banyak kesilapan yang saya lakukan antaranya masalah aliran tunai, stok beku, pemasaran, perancangan stok yang tidak bagus serta banyak kesilapan lain yang berkait rapat dengan ilmu perniagaan,” jelasnya.

Selepas sedar dengan kelemahan dirinya dalam menguruskan perniagaan, Carmelita mula melangkah mencari ilmu dan mentor yang boleh membimbingnya agar kesalahan yang sama tidak diulangi lagi.

Dalam usahanya mencari ilmu dan mentor itulah beliau bertemu dengan RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman pada tahun 2018. Hati serta mindanya kemudiannya terus terpaut dengan cara didikan yang diterima, menyebabkan beliau menyertai Titanium.

Dalam Titanium pula, beliau gembira kerana mendapat lebih banyak bimbingan dan tunjuk ajar daripada Dr. Azizan, begitu juga dari ahli-ahli circle Titan yang lain. Itu membuatnya bertekad untuk terus belajar dengan RichWorks selama yang boleh.

“Belajar dan menimba ilmu ini perlu dilakukan sehingga kita tua. Jangan sampai satu tahap nanti, dengan hanya sedikit kejayaan yang berjaya kita kecapai, kita terus mahu berhenti menuntut ilmu. Itu sebenarnya petanda awal detik kejatuhan kita,” katanya.

Jika semasa memulakan perniagaan dahulu Carmelita hanya bersandarkan minat semata-mata, kini beliau yang mengusahakan jenama tudung dan pakaian premium sudah mula boleh berbangga dengan apa yang dicapainya.

Di sepanjang tahun 2020, syarikatnya berjaya mencatatkan hasil jualan sebanyak RM6.2 juta manakala antara Januari hingga September 2021, jumlah perolehan yang diraih ialah sebanyak RM4.6 juta. Beliau juga kini mempunyai wismanya sendiri!

Ketika ditanya berkenaan tips dan nasihat kepada bakal atau usahawan baharu dalam industri fesyen, Carmelita berkata, pelaburan terbesar bukanlah aset, sebaliknya pembelajaran ilmu secara berterusan lebih-lebih lagi yang melibatkan bidang fesyen.

“Dalam industri fesyen, ia bergerak secara pantas. Ini kerana ramai usahawan baharu muncul bagaikan cendawan tumbuh selepas hujan. Justeru untuk kekal relevan, kita perlu lengkapkan diri dengan ilmu.”

“Perkara yang paling penting perlu diingat, untuk memulakan perniagaan itu mudah, tapi untuk mengekalkannya tidaklah semudah yang difikirkan. Oleh itu, perlu sentiasa tabah dan konsisten agar perniagaan dapat terus bertahan dan semakin berkembang.”

“Selain itu, kita juga perlu ada passion ke atas apa yang kita lakukan kerana bila kita minat dengan apa yang kita buat, sudah tentu segalanya akan menjadi lebih mudah,” kata Carmelita.

Walaupun Carmelita agak sedih kerana ayahnya tidak sempat melihat kejayaannya, beliau percaya tentangan ayahnya dulu ada hikmahnya kerana ia menjadi pembakar semangat yang menjadi punca kejayaannya hari ini!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Nekad berhenti
selepas 23 tahun
makan gaji, usaha
Narul berbaloi, raih
pendapatan lebih
RM10 juta

NARUL KHAIRIL ANUAR MUKHTAR



Memenangi hati dan jiwa orang ramai agar lebih dekat dengan produk atau barangan jualan mahupun perkhidmatan bukanlah satu perkara yang mudah.

Ia ibarat seni yang tidak boleh dibuat dengan hanya sekadar 'cuba-cuba', sebaliknya perlu disertakan dengan usaha dan pengalaman serta daya pemikiran yang tinggi, berkarya umpama pencinta seni yang cuba meluahkan isi hati ke bentuk lukisan.

Begitu juga dengan konsep pengiklanan yang memerlukan pengguna berinteraksi dengan semua pihak termasuk pengiklan, pengedar dan pengeluar produk.

Apatah lagi proses komunikasi dalam aspek pengiklanan tidak semudah yang disangka dan perlu melalui pelbagai proses pembelajaran serta pengalaman secara berterusan.

Perkara tersebut dinyatakan oleh Ketua Pegawai Eksekutif (CEO) Unlimited Dreams, Narul Khairil Anuar Mukhtar atau lebih dikenali sebagai NK Anuar, yang berpengalaman bersama stesen penyiaran dan industri pengiklanan selama lebih 23 tahun.

Menyingkap kembali kisahnya semasa memulakan perniagaan, Narul menjelaskan bahawa matlamat awal beliau menceburi dunia perniagaan adalah untuk membebaskan dirinya daripada cengkaman kewangan.

Menurutnya, beliau mempunyai impian yang sama seperti orang lain iaitu untuk merasai nikmat financial freedom.

"Dulu saya bekerja di stesen penyiaran dan pengiklanan terkenal dan ramai orang melihat kehidupan saya seolah-olah sangat hebat dan bahagia, apatah lagi apabila melihat saya sering kali berjumpa dengan golongan artis."

"Tapi hakikatnya, tidak ramai sebenarnya orang yang tahu apa yang saya hadapi. Saya hari-hari susah hati kerana saya menghadapi masalah kewangan yang teruk dan saya dibelenggu hutang keliling pinggang," katanya.

Berbekalkan niat dan azam yang jitu untuk mengubah nasib dan kehidupannya, Narul nekad menjalankan perniagaannya sendiri dalam industri pengiklanan.

Ketika itu, beliau yakin pengalamannya yang luas dalam industri itu boleh menjadi pembimbing dirinya untuk melangkah jauh di dalam perniagaan yang dijalankannya.

Malangnya, akhirnya harapan tinggal harapan. Sangkaannya yang dia boleh maju dalam perniagaan tersebut ternyata tidak menjadi realiti. Beliau merasakan perniagaan yang dijalankan tidak memberi apa-apa kesan atau impak yang positif.

“Saya mulai sedar hakikat sebenar dalam dunia perniagaan yang diceburi adalah tidak semudah yang difikirkan dan langsung tidak sama seperti semasa saya bekerja dengan syarikat penyiaran dan pengiklanan satu ketika dulu.”

“Saya juga dapati cabaran yang dilalui begitu berbeza di antara dunia perniagaan dan kerja makan gaji, walaupun saya berpengalaman luas dalam bidang itu,” jelasnya.

Ekoran perniagaan yang diusahakan tidak menunjukkan hasil yang memberangsangkan, Narul tidak lepas dari masalah kewangan yang membelenggunya sejak sebelum beliau menjalankan perniagaan.

“Saya masih ingat lagi, dua tahun selepas saya membuka perniagaan, keadaan bukan bertambah baik tetapi menjadi lebih teruk. Saya masih takde wang dalam bank dan masih menghadapi masalah aliran tunai yang kritikal.”

“Keadaan itu memaksa saya menjual rumah dan kereta kesayangan saya. Saya betul-betul terdesak dan itu sahajalah cara yang saya ada untuk menangani krisis kewangan yang saya hadapi,” kata beliau.

Teringat satu lagi peristiwa pahit dalam hidupnya, Narul memberitahu, pernah terjadi satu insiden semasa bulan Ramadan, yang tidak akan beliau lupakan sampai bila-bila.

“Satu hari tu saya bergerak pulang dari pejabat dengan menunggang motosikal. Hujan masa tu sangat lebat dan saya pula sangat lapar. Di fikiran saya hanya terbayangkan makanan.”

“Tengah asyik menunggang, tiba-tiba motosikal saya terhenti. Rupa-rupanya minyak habis. Tak cukup dengan itu, tayar motor pula pancit.

Bayangkan, masa tu tengah hujan lebat,” katanya.

Meskipun insiden itu akhirnya berjaya diatasi hasil bantuan rakan, namun peristiwa itu menjadi titik tolak penting dalam hidup Narul yang mendorongnya untuk nekad bangkit mengubah kehidupannya menjadi lebih baik.

Narul bertekad, segala cabaran yang mendatang dalam hidupnya selepas insiden itu, akan dihadapinya dengan penuh ketabahan dan kecekalan, dan apa jua rintangan tidak akan dijadikannya alasan untuk menjadi lemah dan berputus asa.

Setelah melalui pelbagai peristiwa yang menguji kesabaran, beliau kemudiannya terfikir untuk belajar daripada mereka yang mahir dalam bidang perniagaan agar setiap kesilapan atau kelemahan yang ada dapat dikenal pasti dan ditangani dengan berkesan.

Hal itulah yang mendorongnya untuk bertemu pihak RichWorks dan setelah itu, beliau menyertai pelbagai seminar yang dikendalikan oleh Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman, sehinggalah beliau menyertai Titanium.

Dalam tempoh sepanjang empat tahun menyertai RichWorks, Narul mengakui dapat merasai banyak perubahan dalam dirinya serta prestasi syarikat yang dibina olehnya.

Beliau tertarik dengan cara Dr. Azizan membimbing semua peserta program kerana mentor tersebut, disifatkannya sebagai insan yang tidak pernah mengenal erti penat dan lelah untuk membantu usahawan-usahawan menggapai impian mereka.

“Alhamdulillah, selepas menyertai Titanium, nilai pendapatan syarikat saya semakin hari semakin menunjukkan peningkatan yang sangat baik. Saya bersyukur dengan ilmu yang diajar dan rezeki yang dikurniakan oleh Allah SWT,” jelasnya.

Menyentuh pencapaian syarikatnya, Narul memberitahu bahawa beliau dan pasukannya berjaya membina papan iklan besar untuk syarikat Sabella dan membina papan iklan kedua terbesar di Malaysia untuk Faith Fleur.

Dari segi perolehan pula, pada tahun 2020, syarikatnya meraih hasil jualan sebanyak RM12.7 juta manakala di antara Januari hingga September 2021, hasil jualan yang dicatatkan mencecah RM11.7 juta.

Hasil dari kejayaan itu, ekonomi diri dan keluarga Narul juga semakin bertambah baik, masalah hutang dapat ditangani, manakala syarikat pengiklanan yang diusahakannya turut menerima beberapa anugerah. “Bagi saya, selain daripada anugerah yang diterima, kejayaan yang paling berharga bagi saya ialah apabila saya kini mempunyai lebih banyak masa yang berkualiti bersama keluarga berbanding dahulu,” ujarnya.

Jika dahulu Narul sentiasa sibuk dengan kerja-kerja yang dilakukan, tetapi kini beliau dapat menyeimbangkan di antara urusan kerja dengan urusannya bersama keluarga, yang menurutnya sesuatu yang menyenangkan dan lebih bermakna.

“Saya juga juga berterima kasih kepada kedua ibu bapa serta isteri saya kerana sejak dari dahulu sehingga kini, mereka sentiasa memberikan saya sokongan padu dalam apa juga perancangan yang saya lakukan, sehinggalah syarikat ini berjaya,” katanya.

Narul berkata, kini beliau berazam untuk membantu dan memberi manfaat kepada insan-insan lain yang memerlukan dan hal itu dijadikannya sebagai salah satu teras dalam perjuangan beliau membangunkan perniagaannya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tagline ‘Apa Sa?’ lonjak kejayaan Nur Aini dan Saiful Anuar

NUR AINI ZOLKEPELI & SAIFUL ANUAR SELIMAN



Setiap kali menelusuri jalan raya di Malaysia, pasti kita akan tertarik dengan iklan Nurraysa yang popular dengan kata soal 'Apa Sa?'. Nurraysa adalah sebuah syarikat yang diusahakan oleh pasangan usahawan Nur Aini Zolkepli dan Saiful Anuar Seliman.

Syarikat mereka banyak membantu usahawan-usahawan lain menjana pendapatan, bersama jenama Nurraysa, sehingga ada di antara usahawan tersebut yang turut menjadi jutawan seperti mereka.

Menurut Nur Aini, produk Nurraysa sudah lebih 10 tahun berada di pasaran. Tidak hanya di Malaysia, produk ini juga mendapat sambutan malah membantu ramai usahawan menjana pendapatan, termasuk di Brunei dan Singapura.

Mendengar pencapaian tersebut, pasti ramai tertanya-tanya bagaimana Nur Aini dan Saiful Anuar boleh berjaya di usia muda sehingga bergelar usahawan berjaya? Lebih menarik, mereka bergelar jutawan sebelum usia mereka mencecah 30 tahun!

Bagaimanakah mereka bermula, apakah rahsia kejayaan mereka dan seteruk manakah cabaran yang mereka hadapi dalam perniagaan mereka? Mereka tidak menggunakan pengiklanan bersifat kontroversi, tetapi apakah cara untuk menjadi seperti mereka?

"Nurraysa sebenarnya bermula ketika saya berusia 19 tahun. Masa tu, saya baru sahaja berkahwin dengan suami dan masih belajar. Niat saya nak berniaga masa tu sebab saya nak bantu suami dan keluarga. Saya cuba meringankan bebanan mereka," katanya.

Suami Nur Aini ketika itu hanyalah seorang pemandu pengorek kaut (backhoe) dan gaji beliau tidaklah sebesar mana. Sebelum sampai akhir bulan, gaji yang ada biasanya akan habis kerana tidak mencukupi untuk menampung keperluan sehari-hari.

Tercetusnya idea di fikiran Nur Aini untuk berniaga adalah kerana beliau melihat ramai orang yang menjalankan perniagaan online dari rumah, berjaya mencapai hasil jualan yang mengagumkan.

"Saya kagum melihat ramai orang yang berniaga online dan berjaya. Saya teringin nak jadi seperti mereka. Tapi masa tu, saya pula masih tercari-cari apakah produk yang sesuai untuk diniagakan," katanya.

Setelah membuat kajian, beliau memilih untuk menjalankan perniagaan menjual rumpai laut dari rumah, berbekalkan wang modal sebanyak RM500 yang dipinjam olehnya daripada suaminya.

“Alhamdulillah, rumpai laut saya mendapat sambutan dan saya juga dapat membayar balik wang yang saya pinjam daripada suami. Jualan saya masa tu meningkat sehingga berbelas ribu sebulan walaupun saya masih takde ilmu,” ujarnya.

Ketika itu beliau hanya meniru apa yang dilakukan oleh usahawan-usahawan lain dan merasakan yang beliau juga boleh melakukan perkara yang sama. Namun beliau silap, selepas setahun, perniagaannya jatuh ekoran masalah harga dan tiada ilmu perniagaan.

Tidak berputus asa, Nur Aini mencuba pula nasib dengan menghasilkan sabun rumpai laut dari rumahnya dan menjualnya. Siapa menyangka, jualanannya mendapat sambutan yang begitu baik sekali sehingga beliau berjaya meraih pendapatan 5 angka sebulan.

Dari situ, Nur Aini berazam untuk memajukan lagi perniagaan sabun yang dijalkannya. Bagaimanapun, mengambil iktibar dari perniagaannya yang gagal di masa lalu, kini beliau dan suaminya bersedia untuk belajar ilmu-ilmu baharu.

Tanpa mengambil masa yang lama, pasangan tersebut kemudiannya membuka langkah kanan dengan hadir ke Program Klinik Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman yang dianjurkan oleh RichWorks pada tahun 2012.

Program tersebut berjaya membuka mata mereka! Antara yang dipelajari dalam program itu ialah jika ingin berjaya dalam hidup dan perniagaan, mereka hendaklah bersedia untuk turut membantu dan memberi manfaat kepada orang lain.

“Dari situlah timbul idea untuk membantu suri rumah seperti saya menjana pendapatan. Kami memberi mereka peluang untuk bersama-sama Nurraysa membangunkan jenama dan memasarkan produk syarikat,” kata Nur Aini.

Demi mencari lebih banyak ilmu untuk membangunkan perniagaan, mereka berdua kemudiannya menyertai pula Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan mendapat bimbingan yang lebih mendalam daripada Dr. Azizan.

Menerusi ilmu marketing yang diperoleh dan digunakan secara konsisten, jualan produk Nurraysa telah melonjak naik sehingga mencecah lebih RM100 ribu sebulan! Namun demikian, semakin besar cita-cita, maka semakin besar cabaran dalam perniagaan.

Dengan jumlah ejen dan stokis yang ramai, mereka tidak terlepas dari berdepan dengan dugaan. Ekoran kelemahan menguruskan ejen, stokis dan dropshippers, timbul masalah dengan pengeluaran produk.

Ketika itu Nur Aini dan suaminya sedar bahawa mereka mesti terus belajar dengan RichWorks jika tidak, perniagaan yang semakin besar tentunya akan memberikan mereka lebih banyak cabaran yang mungkin tidak mampu mereka hadapi.

Pada 2016, Nur Aini dan Saiful Anuar menyertai Titanium dan melalui kelas-kelas yang dihadiri, mereka berjaya mendapatkan bimbingan dan coaching lebih dekat dengan Dr. Azizan. Mereka juga turut ditegur dan diberikan nasihat atas kesilapan yang dilakukan.

“Banyak ilmu yang kami pelajari seperti pengurusan operasi syarikat, teknik kepimpinan berkesan, cara membentuk dan melatih pasukan, strategi hala tuju syarikat dan banyak lagi. Ahli-ahli circle Titan juga banyak memberi nasihat dan tips,” kata Nur Aini.

Hasil daripada program Titan, Nur Aini akhirnya berjaya mencapai RM1 juta pertamanya, hanya dalam tempoh tiga bulan selepas menyertai program tersebut. Ketika itu beliau baru berusia 23 tahun dan telah bergelar seorang jutawan!

“Kejayaan itu adalah usaha bersama di antara saya dan suami. Walaupun perniagaan ini saya yang mulakan, tetapi suami saya sanggup berhenti kerja untuk bersama-sama membangunkan Nurraysa sehingga hari ini ia semakin maju dan berkembang,” jelasnya.

Di sepanjang tahun 2020, Nurraysa meraih pendapatan RM30 juta setahun dan dalam 9 bulan pertama 2021, jumlah jualan yang dicatat juga ialah RM30 juta.

Hari ini, produk yang terkenal dengan barangan kecantikan mesra wuduk yang bermula dari rumah ini, telah pun menjadi jenama terkenal dengan jumlah stokis, ejen dan dropshippers mencecah 6,000 di seluruh Malaysia, Singapura dan Brunei.

“Setiap bimbingan yang diberikan oleh RichWorks dan Dr. Azizan adalah sesuatu yang sangat bermakna buat kami. Ia benar-benar mengubah diri serta perniagaan yang kami jalankan.”

“Kalau ikutkan, sasaran impian kami semasa dalam kelas hanya RM5 juta setahun. Tapi, kami tak sangka bahawa kami berjaya mencapai lebih daripada itu. Kami benar-benar bersyukur dengan kejayaan hari ini,” ujar Saiful Anuar pula.

Setakat ini, Nurraysa telah menerima Anugerah SEBA - Excellence in Halal Beauty Product (2017) dan Emerging Woman Entrepreneur of The Year (2017) serta The Brand Laurette Halal World Best Brand 2018 dan Asia Pacific Top Excellence Brand.

“Kalau anda juga nak berjaya, cuma satu pesan kami. Jangan berhenti belajar,” kata Nur Aini dan Saiful Anuar.



RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation

Bermula di pasar malam, kini membina empayar baju kurung!

HASBULLAH AWANG & NURIAH ZAKARIA

HASNURI®

Bagi penggemar baju kurung, pasti mereka akan ingat satu iklan Hasnuri 'Hari hari pakai baju kurung dengan Hasnuri' yang sering berkumandang di corong radio.

Pengasas Hasnuri iaitu Hasbullah Awang dan isterinya, Nuriah Zakaria berkata, Hasnuri sememangnya memfokuskan pemasaran baju kurung yang selesa dan mampu milik khas untuk kaum muslimah.

Demi untuk berkongsi suka duka dan rahsia untuk berjaya pada usahawan di luar sana, Hasbullah Awang dan isterinya, Nuriah Zakaria hadir ke sesi Titan Summit 2021 walaupun ketika itu beliau baru pulih dari sakit yang dialami.

"Hampir dua bulan saya diuji dengan kesakitan dan Alhamdulillah saya diberi kesempatan untuk berkongsi di sesi ini. Hidup ini penuh dengan ujian. Kerja pun diuji, tak kerja pun diuji. Miskin atau kaya, kita tetap diuji."

"Tahap ujian ini hanya kita yang boleh tentukan sama ada kita nak hadapi atau tidak. Hanya orang bijak saja boleh jadikan ujian ini satu nikmat. Jadi apa pilihan kita ada? Tanya diri nak terus jadi biasa atau luar biasa," ujar Hasbullah penuh bermakna.

Kata-kata tersebut bukanlah lahir kerana mereka sudah berada di puncak kejayaan. Sebaliknya, ia untuk menggambarkan bagaimana peritnya mereka bermula.

Ini kerana, beberapa tahun dahulu Hasbullah dan isteri bekerja makan gaji dan beliau sendiri hanyalah seorang guru agama. Namun kesungguhan untuk menjana pendapatan selesa membuatkan mereka berdua menceburi bidang perniagaan.

"Kami mula berniaga pada 2014. Masa tu kami buka butik dan suami minta saya berhenti kerja, jaga butik pakaian dan jaga anak. Jadi sambil jaga anak, saya melayan customer."

"Masa tu, dalam mindset saya, kalau ada rezeki atau keuntungan, Alhamdulillah. Kalau tak ada pun tak apa asalkan dapat jaga suami dan anak," kongsi Nuriah sambil disokong oleh suaminya.

Pada 2015, Hasbullah dan Nuriah berniaga pula di tapak pasar malam dan tapak niaga kecil. Pelbagai barangan mereka jual termasuk pakaian dan satay ikan. Itu adalah salah satu cara untuk mereka memperoleh lebih banyak pendapatan.

Setelah ada peningkatan, mereka mencuba pula menyertai tapak jualan acara besar pada 2017 dengan menjual baju kurung. Ini termasuk menyertai acara di Singapura dan Brunei.

“Masa buat event besar seperti di Singapura dan Brunei, kami rasa seronok sebab dapat buat sales antara RM10 ribu hingga RM20 ribu. Disebabkan itu, suami buat keputusan berhenti kerja untuk fokus pada bisnes.”

“Sebab kalau terlibat dalam event besar, ia memerlukan masa dan pengurusan yang betul. Tetapi, selepas suami berhenti kerja itulah kami diuji dengan pelbagai ujian,” kata Nuriah.

Apa yang berlaku, perjalanan perniagaan mereka tidak menjadi seperti yang dirancang. Perniagaan mereka hampir gulung tikar dan simpanan ratusan ribu mereka hanya tinggal RM10 ribu sahaja!

Ketika itu mereka merasa tidak berbaloi untuk menyertai acara besar kerana ia tidak sahaja memenatkan, malah keuntungan yang diperoleh tidak dapat menampung kos perbelanjaan yang digunakan.

Situasi itu kemudiannya memaksa pasangan ini mencari ilmu untuk memajukan perniagaan mereka dan untuk itu, mereka sanggup terbang ke Sabah semata-mata untuk menyertai program Millionaire Marketing Mastery (MMM) RichWorks.

“Kami mulanya tidak tahu nak belajar dengan siapa. Tapi ada orang cadangkan untuk masuk program MMM anjuran RichWorks sebab dalamnya ada 200 teknik marketing yang akan diajar. Kami tertarik tapi waktu tu program MMM hanya ada di Sabah.”

“Jadi lepas fikir, kami rasa kami perlu masuk juga sebab kalau nak tunggu seminar di Semenanjung, mungkin masa tu simpanan kami pun dah habis. Kami minta bantuan mak untuk jaga anak dan terbang ke Sabah untuk mengikuti MMM,” ujar Nuriah.

Bermula dari Program MMM, mereka terus belajar ke Program Business Growth Workshop (BGW), kemudiannya hadir lagi ke program RichWorks yang lain dan pada Disember 2017, mereka memohon untuk menjadi ahli Titanium.

Ketika ditanya apa perubahan yang mereka lakukan selepas dibimbing oleh RichWorks, Nuriah menjelaskan mereka merubah misi mereka terlebih dahulu.

“Selepas belajar, kami sedar bahawa berniaga perlu ada misi untuk bantu orang. Pada mulanya, saya buntu memikirkan bagaimana nak bantu orang dengan baju kurung? Jadi, kami ubah misi iaitu mengeluarkan baju kurung yang bukan saja boleh dipakai harian tetapi tetap menutup aurat dengan sempurna.”

“Dari misi inilah orang boleh mendapat manfaat akhirat dan dengan misi ini jugalah kami boleh bimbing team untuk lebih jelas dan tahu apa yang perlu mereka lakukan. Kami nak team tahu yang misi ini bukan setakat berniaga tetapi juga berdakwah,” sambung Nuriah lagi.

Ternyata dengan merubah misi mereka untuk membantu ramai orang, Hasbullah Awang dan isterinya, dapat menggalakkan kakitangan mereka bekerja dengan lebih bersungguh-sungguh bermula dari pembungkusan, pemasaran dan juga jualan kepada pelanggan. Mereka lebih jelas dengan sasaran mereka.

“Dari segi kepimpinan pula, kami menitik beratkan agar setiap kakitangan tak tinggal solat. Kami juga galakkan mereka membaca al-Quran pada waktu pagi. Niat kami adalah untuk turut menjadikan platform niaga kami ini untuk membina ummah,” katanya.

Terbukti, apabila pasukan dan kakitangan dipimpin dengan cara yang betul, mereka akan mempunyai sikap dan emosi yang betul, yang akhirnya turut boleh memberi impak positif kepada syarikat.

Pada 2018, Hasnuri mencatatkan jualan bernilai RM4 juta dan setahun selepas itu iaitu pada 2019, ia melonjak dengan sangat mendadak sehingga mencecah RM21 juta!

Mereka juga kini mempunyai kira-kira 150 kakitangan dan 30 ribu dropshippers, dan kira-kira 3,000 daripada mereka telah pun berjaya meraih pendapatan kira-kira RM1,000 sebulan.

Apa yang lebih membanggakan, pasangan ini juga kini sudah mempunyai kilang sendiri yang bertempat di Pasir Gudang, Johor.

Hasbullah dan Nuriah yang kini bergelar Usahawan Jutaan juga menasihatkan kepada usahawan di luar sana agar sentiasa menekankan aspek kepimpinan dalam organisasi dan perniagaan mereka.

“Perkara yang perlu dibina untuk berjaya dalam perniagaan adalah leadership. Inilah yang diajar oleh RichWorks. Kalau kita nak berjaya, kita perlu ada semangat pemimpin.”

“Pemimpin yang bagus akan menghasilkan team yang bagus. Tak mengapa jika kita mula sebagai pelajar atau pengikut dahulu. Jika kita percaya pada proses pembelajaran, kita mampu jadi pemimpin yang berjaya satu hari nanti,” nasihat Hasbullah sambil disokong oleh isterinya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Petah berkata bawa tuah pada Eriyca!

ERIYCA BAIDURI & MUHAMMAD AZRI CHE NOH

Noir
WHERE BEAUTY BLOSSOM

Wajah wanita ini sering dapat dilihat menghiasi papan-papan iklan dan tentunya banyak mata pasti terpucau melihat kejelitaanya. Tidak hanya jelita, wanita ini juga petah berkata-kata sehingga ramai yang tidak jemu mendengar topik yang dikongsikan beliau di media sosial.

Usahawan wanita jelita yang dimaksudkan dalam kisah inspirasi ini diberi nama Eryca Baiduri Abd Rashid atau lebih dikenali sebagai Madammu, pemilik Noir Beauty and Health.

Namun, tahukah anda bahawa jenama Noir yang diasaskan oleh beliau dan suaminya, Muhammad Azri Che Noh ini juga sebenarnya bermula dari rumah dan jualan dilakukan hanya melalui sesi Live?

Malah pada peringkat awal, mereka memulakan perniagaan hanya dengan 500 botol krim pelindung wajah sahaja dan tiada siapa menyangka, hasil kerja keras pemiliknya, jenama Noir semakin meningkat naik dan dikenali ramai!

Antara jens produk yang ditawarkan oleh Noir ketika ini ialah produk pelindung tabir suria, serum, suplemen, kosmetik dan produk kecantikan.

“Saya berasal dari Besut, Terengganu, tapi dibesarkan di Ampang, Selangor. Sebelum berniaga, saya hanya suri rumah sepenuh masa. Saya mula berniaga pada tahun 2017 ketika kami nak berpindah rumah.”

“Bila nak pindah, ada banyak baju yang saya nak jual. Jadi saya tanya suami saya, nak jual macam mana baju yang banyak ni? Suami saya suruh saya jual secara online seperti yang Datuk Wira Dr. Azizan sarankan.”

“Suami saya memang bekas pelajar beliau. Sebenarnya, saya jenis tak berkawan, kurang bercakap dan pemalu. Bayangkan selama ini saya tak pernah ada Facebook. Tahun 2017, barulah saya buka akaun Facebook,” kongsi Eryca Baiduri.

Dari situ, beliau yang berkelulusan Ijazah Komunikasi Massa mula memberanikan diri berjinak-jinak dengan perniagaan online secara kecil-kecilan. Pada awalnya, Eryca Baiduri merasa seronok melihat hasil pendapatan mencecah dua atau tiga ribu sebulan.

“Setiap hari saya membiasakan diri membuat Live di mana-mana hanya dengan menggunakan telefon. Saya sandarkan telefon dekat pasu aje.”

“Topik yang saya share pula semua tentang kecantikan. Sedikit demi sedikit, saya melihat pengikut saya bertambah,” kata beliau.

Namun demikian, akibat kelemahan terutamanya dari aspek perancangan dan bimbingan yang betul, perniagaan kecil dari rumah itu terus terkubur.

Beliau bernasib baik kerana mempunyai aura yang kuat dalam menarik pengikut media sosial terutama melalui Live.

Sampailah pada tahun 2018, beliau mula risau dan duduk berdiam diri sahaja mengharapkan suami semata-mata. Lalu Muhammad Azri menyarankan beliau untuk menyertai RichWorks.

Kelas pertama yang dihadiri mereka ialah 10xGrowth. Mengakui ingin memahami dunia bisnes dengan lebih dalam lagi, Eryca Baiduri merasakan beliau perlu mendapat bimbingan lebih dekat melalui program Titanium.

“Bila dah duduk di bawah Titanium, baru saya nampak dengan jelas hala tuju perniagaan. Ini kerana, cara Datuk Wira Dr. Azizan memberi bimbingan sangat detail. Satu persatu beliau akan kupas dan kalau pelajar tanya soalan, Dr. Azizan mampu memberi jawapan yang bernas.”

“Ternyata, perniagaan ini sebenarnya perlu ada matlamat untuk membantu orang lain bukan untuk diri sendiri sahaja. Tambahan pula, memang niat saya nak tolong wanita-wanita lain untuk tampil cantik. Kalau ada masalah kulit, lagi saya nak bantu.”

Pada tahun 2018, beliau telah mencapai angka juta pertama iaitu sebanyak RM3.3 juta. Ianya adalah jumlah yang jauh berbeza jika dibandingkan RM300 yang diraihnya di tahun 2017.

Menurut Eryca Baiduri, perkara betul yang beliau lakukan untuk terus berjaya ialah melakukan Live dan pemasaran secara konsisten.

“Dari awal kami tubuhkan lagi, saya sangat konsisten dengan live saya. Walaupun sekarang saya dah ada 100 billboard, dah ada iklan tv dan radio tapi saya tetap teruskan Live yang saya buat malah adakalanya saya tambah lagi sesi tersebut,” ujarnya.

Dari segi pengurusan team pula, Eriya mengatasi cabaran itu dengan melakukan 3 kelas setiap minggu. Hasilnya, rekod jualan Noir terus meningkat. Bagi Eriya, usaha ini bukanlah demi wang semata-mata, tetapi memberi peluang kepada para wanita untuk menjana pendapatan sendiri.

Ini kerana Eriya turut mahu membantu ejen dan stokisnya untuk merebut peluang menambah pendapatan terutama suri rumah yang ingin menambah ekonomi diri dan keluarga.

Tahun 2019 melakar sejarah, apabila jenama Noir mencatat jualan sehingga RM18.3 juta berbanding tahun sebelumnya. Mereka juga telah berpindah ke lot kedai tingkat 1 dan mempunyai 9 orang staf. 20 unit billboard dibangunkan untuk tujuan kempen.

Akui Eriya Baiduri, kejayaan ini mungkin tak dapat dikecapi jika tidak dibimbing oleh mentor yang betul. Tambah menarik, perniagaannya lahir tanpa sengaja dengan hanya bermula dengan strategi zero kos marketing!

Kesan mengikuti program RichWorks, melalui ilmu dan pengisiannya telah membantu Eriya membina kepimpinan, demi memastikan organisasi Noir berkembang dengan maju.

Selain itu, iklan Noir kian rancak bersiaran di kaca televisyen. Semasa pandemik, jualan Noir terus meningkat seiring dengan penambahan ejen seramai 10 ribu orang dan 100 lagi unit billboard dipasang.

Kakitangan juga meningkat seramai 21 orang dan mereka juga kini berpindah dan beroperasi di sebuah wisma bangunan 4 tingkat. Hari ini, pendapatan di tahun-tahun pandemik melebihi RM30 juta.

Ketika diajukan soalan apakah perkara yang paling membanggakan selepas perniagaannya berjaya, jawab beliau, ketika lahirnya stokis jutawan jenama Noir dengan pendapatan RM1.8 juta sebulan.

Kejayaan itu dianggap sangat berharga kerana produk keluaran syarikatnya mampu mengubah hidup seseorang. Namun semua itu tidak akan mampu tercapai tanpa ilmu.

“Bagi saya, kalau nak berjaya, kita perlu selalu menambah ilmu. Tanpa ilmu bagaimana kita nak bantu orang? Ilmu yang betul, menjadikan siapa saya hari ini.”

“Oleh itu, carilah mentor yang betul, kerana daripada mentor, baru kita dapat ilmu yang betul dan boleh bantu kita untuk berjaya,” nasihatnya lagi.

Eriyca Baiduri juga turut menekankan tentang kepentingan konsisten dalam melakukan apa jua yang dilakukan, jika benar-benar ingin berjaya.

Jika seseorang itu tidak konsisten, sudah tentu apa yang dilakukan tidak akan berakhir dengan jayanya dan mungkin menjadi sia-sia!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Masalah 'plus size' majukan butik Norajihah

NORAJIHAH AHMAD SHAHLAN

BY *Naj Mar*

Umum tentu tahu bahawa mereka yang bertubuh besar sering kali berdepan kesukaran untuk mencari pakaian yang bersesuaian dengan mereka. Sedangkan, golongan ini juga pastinya turut ingin kelihatan cantik dan bergaya, sama seperti orang lain.

Disebabkan itu, Butik Najmar Collection menawarkan pelbagai pakaian plus size yang selesa dan cantik, yang direka dengan gaya dan cita rasa terkini, demi memenuhi keperluan golongan bertubuh besar agar mereka juga tampil bergaya dan lebih yakin.

Mungkin disebabkan niat penubuhan butik ini adalah untuk membantu menyelesaikan masalah mereka yang bertubuh besar, ia menjadi semakin dikenali dan mempunyai ramai pelanggan setia.

Pengasas butik yang kini menjana pendapatan jutaan ringgit ini ialah Norajihah Ahmad Shahan dan sejarah penubuhan butik beliau sebenarnya bertitik tolak daripada masalah peribadi yang dihadapinya sendiri untuk mencari pakaian yang sesuai.

Di situlah tercetus idea untuk melancarkan House of Blouse by Najmar pada 2015 yang bermatlamat membantu wanita plus size untuk mencari blaus dengan rekaan yang ringkas, cantik dan selesa, walaupun ketika itu beliau tiada ilmu pengetahuan.

“Bila kita nak capai perkara yang kita nak sangat capai, kita perlu sanggup buat sesuatu yang tak pernah dilakukan sebelum ini. Ini sebenarnya adalah nasihat untuk diri saya sendiri pada lima tahun lepas sebelum bersama RichWorks,” ujar beliau.

Sebelum berniaga, beliau bekerja sebaik tamat menduduki peperiksaan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM). Namun, beliau diuji apabila ibu beliau meninggal dunia. Situasi ini membuatkan beliau terpaksa membuat pilihan besar.

Disebabkan enggan berjauhan dengan ayah, beliau menolak tawaran menyambung pelajaran dan sebaliknya bekerja dengan seorang tauke Cina yang bertanggungjawab mendedahkan beliau kepada bisnes dan mengajar apa yang perlu dilakukan.

Ternyata pendedahan awal ini membuatkan beliau menjadi seorang yang tidak suka membazir masa tetapi berani mengambil langkah

permulaan untuk mencapai kejayaan di usia muda dengan berniaga pakaian tersebut.

“Bagi saya, bukti bermaksud nombor. Nombor pula hanya diperoleh hasil daripada kerja keras. Kalau kita bercakap dengan seseorang dan hanya bergantung dengan kata-kata, kita mungkin boleh tertipu.”

“Bila saya nak buat tindakan, saya suka melihat bukti dan kira-kira. Kalau tindakan itu saya lihat cuma membazir masa, saya tak akan buat. Begitu juga dalam belajar. Saya suka tengok bukti pencapaian baru saya yakin untuk pilih,” ujar beliau lagi.

Kerana itu, apabila beliau melihat sendiri penganugerahan yang diraih oleh pengasas RichWorks, Datuk Dr. Azizan Osman, Norajihah bertanya pada diri, siapa lagi yang boleh mengajar tentang ilmu bisnes kalau bukan orang seperti ini.

Pada pandangannya, Dr. Azizan telah membuktikan keupayaannya membantu ramai usahawan untuk berjaya dan disebabkan itu, beliau berminat untuk belajar dari mentor usahawan tersebut dan beliau menyertai Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK).

Ketika itu, Butik Najmar yang ditubuhkannya beroperasi dalam satu lot setingkat yang dikongsi separuh dengan penyewa lain.

“Kalaulah masa boleh diulang kembali, saya rasa seperti saya nak undur masa 5 tahun ke belakang supaya saya boleh belajar dengan RichWorks lebih awal iaitu semasa saya mula-mula membuka perniagaan,” katanya.

Norajihah memberitahu, semasa melihat perkongsian di hot seat dalam program IMKK tersebut, beliau sudah nampak hala tuju dan impiannya dan beliau berazam untuk terus belajar dan fokus agar sukses dalam apa yang sedang diusahakannya.

Ternyata, itulah yang beliau lakukan iaitu belajar, fokus dan bertindak. Hasil daripada usaha itu, pada 2017, perniagaan butiknya semakin berkembang dan berjaya mencapai hasil jualan bernilai RM1.9 juta!

Tidak berhenti mengejar ilmu, pada 2018 beliau mendaftar pula program Titanium dan berjaya terpilih untuk meneruskan pembelajaran bersama Dr. Azizan dan ahli-ahli Titan yang lain. Di tahun sama, keuntungan syarikatnya melonjak naik menjadi RM4.7 juta!

Menurutnya, permintaan yang tinggi dari pelanggan membuatkan beliau turut berdepan dengan masalah penyimpanan stok sehingga ruang persalinan dalam butiknya turut terpaksa dijadikan tempat menyimpan stok barang.

Bagi Norajihah, apa yang dilaluinya itu juga adalah satu cabaran dalam perniagaannya dan cabaran tidak hanya bermaksud apabila kedai tidak dikunjungi pelanggan, tetapi apabila pelanggan terlalu ramai dan permintaan terlalu tinggi, itu juga satu cabaran.

Sejak menyertai Titan, Norajihah bersyukur kerana pelbagai ilmu dalam menguruskan perniagaan dan cara mendepani cabaran dapat dipelajarinya, bukan sahaja dari RichWorks dan Dr. Azizan, tetapi juga dari rakan-rakan usahawan lain dalam circle Titan.

“Walaupun kami belajar dan dibimbing, itu tidak bermaksud kami tidak ada cabaran dalam perniagaan kami. Cabaran itu datang dalam pelbagai bentuk tapi apa yang penting ialah bagaimana kita menerimanya dan apakah cara menanganinya.”

“Saya mengakui kadang kala bila kita lihat cabaran di luar sana, tidak semuanya mudah untuk kita hadapi. Ini kerana perniagaan itu sendiri sebenarnya adalah satu perjuangan dan dalam perjuangan ada cabaran.”

“Maka sebab itulah penting untuk kita belajar, tidak takut melabur untuk mendapatkan ilmu dan kita perlu pandai memilih kawan dan circle yang betul kerana itu semua akan membantu dan menyokong kita menangani cabaran yang kita hadapi,” kata beliau.

Dengan memanfaatkan setiap ilmu pengetahuan, nasihat dan teguran yang diterimanya semasa belajar di RichWorks, hari ini butiknya mampu berdiri megah dalam sebuah bangunan wisma 5 tingkat, yang melambangkan perjuangan dan kejayaan butiknya.

Hasil perolehan perniagaannya juga terus melonjak naik dan ia terbukti apabila jualan pada tahun 2020 mencecah nilai RM7.5 juta, manakala di antara Januari hingga September 2021, jualan butiknya sudah mencatat nilai RM6 juta!

“Nasihat saya, semakin kita pergi jauh dan lebih tinggi, kita perlu semakin merendahkan diri. Tetapi dalam masa sama, kita perlu untuk terus menambah keyakinan dan rasa percaya pada diri. Tanpa keyakinan dan percaya diri, kita tentu sukar membuat keputusan besar.”

“Dan bila kita tak yakin dengan diri kita dan apa yang kita buat, sudah tentu orang lain juga tidak akan yang dengan kita dan itu akan menjadi antara penghalang untuk perniagaan kita mencapai kejayaan,” katanya.

Bagi Norajihah, kemajuan demi kemajuan yang dicapai olehnya bukan setakat satu kebanggaan pada dirinya, tapi lebih penting ialah satu cabaran dan pembakar semangat untuknya terus mendaki lebih banyak kejayaan pada tahun-tahun mendatang!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Mula berniaga
di bilik kecil, kini
beralih ke tujuh lot
bangunan dalam
masa hanya
2 tahun!

RUHIL AMAL RAZALI

ByReefa

Tiada sesiapa yang dapat menyangkal kelebihan mempunyai pelajaran yang tinggi. Lebih-lebih lagi pelajaran adalah platform kerja untuk menjana pendapatan yang selesa.

Namun bagi sesetengah orang, platform yang diharapkan adakalanya tidak memberikan hasil yang mereka impikan. Ditambah dengan beban dan kos sara hidup, sudah pasti ianya tidak mencukupi untuk kelangsungan mereka.

Inilah yang berlaku kepada pemilik baju kurung dan fesyen wanita ByReefa, Ruhil Amal Razali dan isteri, Noor Faeizah Tumari.

Kalau dulu orang kata, semakin tinggi kita belajar, semakin besar pangkat yang kita terima, maka semakin besarlah juga pendapatan kita. Tapi situasi itu tidak terjadi pada mereka.

Terlalu banyak halangan yang terpaksa mereka tempuhi untuk mencapai hidup selesa. Hal itu membuatkan beliau dan isteri memilih untuk berniaga.

“Namun, untuk memulakan perniagaan sebenarnya kita perlu mulakannya dengan gambaran yang jelas. Kita perlu tahu apa yang nak dicapai. Contohnya kalau main puzzle, sebelum bermula, kita mesti dah ada gambar tentang puzzle tu.”

“Tapi kebanyakan orang nak berniaga, dia tak dapat gambaran tu. Jadi mereka sukar nak cantumkan puzzle tu untuk berjaya,” ujar Ruhil Amal penuh bermakna.

Sebenarnya, Ruhil dan Noor Faeizah adalah pensyarah tetapi selepas berpindah ke Perlis, isteri beliau terpaksa melepaskan jawatan tersebut. Ini bermakna hanya Ruhil Amal yang terpaksa menanggung mereka sekeluarga.

Di Perlis, Noor Faeizah mula menjalankan perniagaan kecil-kecilan dengan modal sebanyak RM2000 yang diberikan oleh suaminya dan dalam masa sama, sebagai orang yang cintakan ilmu, beliau melanjutkan pelajaran ke peringkat PhD.

Kebahagiaan rumah tangga mereka kemudiannya tambah berseri apabila tidak lama selepas itu, mereka dikurniakan dengan sepasang

kembar yang cukup comel. Namun di sebalik kebahagiaan itu terdapat sedikit kesukaran yang mereka hadapi.

Apabila bertambah ahli keluarga, maka itu bermaksud perbelanjaan bulanan juga akan meningkat dan ia menjadi lebih sukar apabila Noor Faeizah tidak lagi mempunyai pendapatan tetap setiap bulan.

Walaupun Ruhil Amal masih bergelar pensyarah, namun pendapatan beliau agak kecil dan tidak mencukupi untuk menampung kehidupan mereka sehari-hari. Boleh dikatakan mereka cukup-cukup makan sahaja.

Antara perkara yang tidak boleh mereka lupakan ialah satu peristiwa sehari sebelum menjelang Hari Raya Aidilfitri. Ketika itu, mereka perlu menghantar kereta untuk diservis tetapi malangnya mereka tidak mempunyai wang.

Itu memaksa mereka untuk meminjam wang daripada ahli keluarga yang lain, jika tidak mereka sudah tentu tidak dapat pergi menziarahi sanak saudara. Kisah silam inilah yang membuatkan pasangan ini menyusun keinginan kuat untuk berniaga.

Pada 2015, mereka mula fokus berniaga pakaian wanita dari dalam sebuah bilik kecil yang mereka sewa. Di awal perniagaan, hasil jualan mereka tidaklah begitu banyak. Ada masanya mereka untung, dan ada masanya mereka rugi.

Masa itu, untuk menjual sehelai kain pasang pun agak susah. Mereka terpaksa menunggu pelanggan datang dan jika mereka tidak berniaga dalam satu-satu hari, itu bermaksud mereka tidak akan ada pendapatan dari hasil jualan.

Hari demi hari perniagaan mereka hanya berada di tahap yang sama dan tidak ada sebarang kemajuan. Keadaan itu berlarutan agak lama kerana mereka tidak tahu bagaimana mengembangkan perniagaan, selain berasa selesa dengan keadaan itu.

“Mungkin masa itu kami selesa dengan keadaan itu. Selesa yang saya maksudkan bukanlah hidup mewah kerana ada orang pendapatan RM1000 pun dia dah selesa dan ada pula orang, ada pendapatan RM2000 pun dia masih belum rasa selesa.”

“Selesa maksud saya tu lebih kepada perasaan tidak mahu mengubah keadaan yang sedia ada menjadi lebih baik kerana enggan membuat perubahan sebaliknya hanya menerima keadaan yang berlaku seadanya,” katanya.

Namun setelah sekian lama, mereka akhirnya sedar bahawa mereka tidak boleh membiarkan situasi mereka itu berlarutan lebih lama dan mereka perlu melakukan sesuatu jika mahu kehidupan mereka berubah dan pendapatan mereka bertambah.

Pada 2018, pasangan ini mendaftar menyertai program RichWorks untuk belajar dan menimba ilmu daripada Mentor Usahawan, Datuk Dr. Azizan Osman.

Dalam program-program RichWorks yang disertai, mereka belajar cara menetapkan minda dan hala tuju perniagaan sekiranya ingin berjaya, serta strategi dan tindakan yang perlu diambil bagi memastikan perniagaan dapat beroperasi dengan berkesan.

Turut dibimbing ialah kemahiran-kemahiran keusahawanan seperti tentang kira-kira, kepimpinan dalam organisasi, pengurusan stok dan banyak lagi, yang akhirnya turut membuatkan mereka berminat untuk menyertai program Titanium.

“Kami berasa amat bertuah dan bersyukur kerana dapat belajar dari RichWorks dan daripada Dr. Azizan sendiri. Ini kerana kami berada di tempat yang betul dan tepat untuk menimba ilmu. Di sinilah kami dapat mengenal pasti kelemahan kami.”

“Insyallah kami akan terus belajar kerana kami perlukan bimbingan bukan sahaja untuk perniagaan, tetapi juga untuk diri kami. Kami juga berterima kasih kepada circle Titan kerana turut menyokong kami sehingga ke tahap ini,” kata Ruhil.

Dalam masa singkat, perniagaan Ruhil Amal dan Noor Faeizah terus berkembang maju dan jika dahulu mereka hanya menyewa bilik sebagai tempat berlindung, kini mereka sudah memiliki rumah sendiri.

Perniagaan mereka juga tidak lagi berada di dalam sebuah bilik kecil seperti dahulu tetapi telah beralih ke sebuah bangunan tujuh lot, dengan jumlah kakitangan seramai 80 orang.

Pada 2021, keuntungan yang mereka catatkan juga seperti terlalu jauh berbeza berbanding semasa mula berniaga, iaitu nilai kira-kira RM20 juta, manakala pada tahun sebelumnya, perniagaan mereka meraih RM14 juta.

Ruhil Amal dan isterinya amat mensyukuri nikmat yang Allah SWT kurniakan untuk mereka kehidupan mereka kini jauh berubah berbanding dahulu.

Pada mereka, pelaburan mereka untuk mempelajari ilmu perniagaan dari RichWorks dan Dr. Azizan adalah benar-benar berbaloi kerana ia berjaya mengubah perniagaan mereka ke satu tahap yang tidak pernah mereka bayangkan sebelum ini.

Lebih daripada itu, ia juga mengubah diri mereka untuk sentiasa menjadi manusia dan usahawan yang mahu memberi manfaat kepada orang lain, selain turut mendorong mereka mengeratkan hubungan Allah dan sesama manusia.

“Ingat, pelajari ilmu dan cari circle yang positif dan bermanfaat jika ingin berjaya,” pesan mereka.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Kemampuannya diragui, wanita ini bangkit buktikan diri!

SITI KHAWA JANNAH NASUHA
& MOHD HAFIZAN YUSOFF



Wanita ini diperlekehkan ketika beliau mewarisi syarikat perniagaan rempah daripada ayahnya pada tahun 2005 dan kemampuannya untuk mengambil alih syarikat tersebut turut dipandang sinis dan diperkecil-kecilkan.

Meskipun sedih kerana kemampuannya diragui, beliau menjadikan semua itu sebagai pembakar semangat dan bertekad akan membuktikan bahawa semua tanggapan yang dilontarkan kepadanya itu adalah salah sama sekali.

Begitulah kisah suram yang pernah dilalui oleh Ketua Pegawai Eksekutif Rempah Mak Siti, Siti Khawa Jannah Nasuha, yang membangunkan syarikat itu bersama suaminya, Ketua Pegawai Operasi Mak Siti, Mohd Hafizan Yusoff.

Hari ini, Siti Khawa bukan sahaja berjaya membangun serta mengembangkan syarikat yang diwarisinya sehingga ke serata Malaysia, malah mampu pula bergelar seorang usahawan jutawan yang berjaya!

“Siapa tak sedih bila diperkecil-kecilkan sehingga ke tahap menghina? Tapi itulah yang saya lalui dahulu. Belum pun mereka memberi saya peluang menunjukkan kemampuan saya, tapi macam-macam yang mereka sudah kata pada saya,” katanya.

Siti Khawa memberitahu, antara langkah pertama yang dilakukannya selepas mewarisi perniagaan ayahnya itu ialah beliau nekad mengambil Lesen Kenderaan Barang (GDL) bagi membolehkannya memandu lori syarikat.

“Saya ambil lesen GDL sebab saya mahu buktikan wanita juga boleh berdiri sama tinggi dan duduk sama rendah dengan lelaki. Saya nak mereka tahu, walaupun saya wanita, saya boleh buat lebih daripada apa yang mereka fikirkan,” katanya.

Setelah berjaya mengambil lesen GDL dan mengendalikan operasi syarikatnya termasuk memandu lori syarikat, sedikit demi sedikit pandangan sinis terhadap beliau yang menguruskan perniagaan keluarga semakin pudar.

“Daripada pengalaman itu, apabila kita diperlekeh oleh orang lain, jangan kita merasa patah hati, apatah lagi mengalah lalu berundur.

Tetapi kita harus cekal, bersabar, tapi dalam masa sama, bangkit dan buktikan kemampuan diri kita,” katanya.

Hari demi hari, Siti Khawa semakin dapat membiasakan diriya dengan perniagaan Mak Siti itu dan beliau semakin faham selok-belok untuk menguruskan perniagaan rempah keluarganya itu.

Beliau juga mencuba pelbagai strategi dan pendekatan untuk memastikan produk Mak Siti terus mendapat tempat dalam pasaran kerana beliau mahu jenama syarikat itu dekat di hati pengguna dan produk rempahnya menjadi pilihan utama rakyat.

“Saya masih ingat lagi, memanjat tangga umpama permainan kami. Kami pergi dari satu pasar raya ke satu pasar raya yang lain untuk memasarkan produk Mak Siti. Kami perlu yakinkan peruncit bahawa produk Mak Siti adalah berkualiti tinggi,” katanya.

Antara pasar raya besar yang diterjah mereka ialah Tesco, Mydin, Carrefour dan Aeon Big. Menurutnya, usaha itu bukanlah sesuatu yang mudah dilakukan, tetapi benar-benar memerlukan kesabaran yang tinggi serta sikap tidak berputus asa.

“Ada di antara pasar raya yang kami kunjungi itu, kami terpaksa berbincang sehingga berpuluh malah beratus kali sebelum mereka bersetuju untuk membantu memasarkan produk-produk keluaran syarikat kami.”

“Ada juga yang bersetuju hanya selepas dua tahun kami berbincang,” ujarnya sambil menyifatkan apa yang dilalui itu sebagai satu cabaran dan pengalaman berharga dalam dunia perniagaan.

Selain melaksanakan pelbagai program pemasaran dalam negara, suaminya Hafizan yang berpengalaman dalam bidang pemasaran turut berusaha mencari peluang yang boleh membawa produk Mak Siti bersaing di peringkat antarabangsa.

Ketika itu, Siti Khawa dan Hafizan turut berpeluang mengikuti sesi-sesi lawatan ke luar negara anjuran kementerian yang bertanggungjawab untuk perdagangan antarabangsa.

“Saya masih ingat lagi di antara tahun 2015 dan 2016, kami turut menyertai

rombongan lawatan ke luar negara dan antara yang dikunjungi ialah United Kingdom dan Perancis. Malangnya, usaha itu tidak memberi banyak kesan kepada perniagaan kami,” katanya.

Suatu hari, Siti Khawa bermuhasabah dan cuba mencari di manakah salah dan silapnya yang membuatkan perniagaan rempah yang dijalankan oleh syarikatnya masih lagi tidak mencapai tahap yang membanggakan.

Setelah puas berfikir, beliau akhirnya sedar bahawa kelemahan utama beliau yang membuatkan syarikatnya tidak berupaya untuk pergi jauh dalam industri ialah disebabkan mereka berdua tidak mempunyai ilmu yang mencukupi.

“Alhamdulillah, Allah SWT membukakan jalannya dan di kala saya mencari tempat untuk menimba ilmu yang berkaitan, saya bertemu dengan RichWorks dan berpeluang untuk menyertai program Intensif Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) 2017,” katanya.

Sebelum mendaftar untuk menyertai IMKK, pasangan suami isteri tersebut sebenarnya tidak pun tahu apakah pengisian yang ada dalam program berkenaan, tetapi atas niat dan kemahuan yang tinggi untuk belajar, mereka menyertainya juga.

“Selepas menyertai IMKK, kami dapati banyak ilmu yang kami pelajari. Antaranya ialah kami mula dapat melihat segala kelemahan dan kekurangan kami dalam menguruskan perniagaan yang dijalankan.”

“Kami juga diminta mengubah cara kami berfikir malah diberikan bimbingan tentang kaedah menguruskan perniagaan dengan berkesan termasuk dari aspek leadership, pemasaran, pengurusan akaun dan stok serta banyak lagi,” jelas beliau.

Rentetan dari program IMKK, Siti Khawa dan Hafizan terus mengikuti program-program anjuran RichWorks dan semakin hari semakin banyak ilmu yang diperolehi mereka. Mereka berdua juga turut menyertai Titanium dan prestasi mereka terus meningkat.

Hasil daripada ilmu diperolehi, ditambah dengan bimbingan daripada Dr. Azizan selaku mentor, serta sokongan padu dari rakan-rakan dalam

circle Titan, jenama Mak Siti semakin terkenal dan jualan yang diperoleh juga naik mendadak!

Pada 2020, syarikat itu mencatatkan jualan sebanyak RM13 juta. Dalam sembilan bulan pertama tahun 2021, jenama rempah Mak Siti mencatatkan hasil jualan sebanyak RM11.5 juta.

Menurut Siti Khawa, beliau percaya kejayaan yang dicapai syarikatnya itu banyak berkait dengan nasihat Dr. Azizan terutamanya apabila mentor usahawan itu menasihatkan mereka supaya mengurangkan jumlah produk daripada 100 kepada 37 sahaja.

Nasihat itu ujarinya amat berkesan kerana saranan itu bukan sahaja memberi kesan kepada mereka dari segi fokus, tetapi juga membawa faedah lain seperti dari aspek kos, storan dan sebagainya.

“Apapun kami amat bersyukur dengan segala nikmat yang Allah kurniakan dan kami juga berterima kasih kepada RichWorks dan Dr. Azizan di atas bimbingan serta nasihat berguna yang akhirnya berjaya membuatkan kami bergelar jutawan,” katanya.

Jika Siti Khawa dan Hafizan boleh mendepani rintangan dan mencapai kejayaan hasil kesungguhan mereka, anda bagaimana? Kami yakin anda juga boleh berjaya!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Jutawan ini dulu hanya penoreh getah, menumpang di rumah orang!

CATHERINE DUMAS



Di sebalik gayanya yang peramah dan petah berkata-kata, tiada siapa menyangka yang Ketua Pegawai Operasi Twin Plastics Industries Sdn Bhd, Catherine Dumas ini pernah melalui keperitan hidup semasa zaman persekolahannya.

Paling menyedihkan ketika pelajar sebayanya hanya sibuk memikirkan tentang pelajaran, tidak bagi Catherine yang terpaksa membanting tulang, mencari wang bagi menampung yuran persekolahan dan membantu keluarga.

Anak jati Tamparuli, Sabah ini pernah menjual empat keping getah sekerap semata-mata untuk membayar yuran Sijil Pelajaran Malaysia (SPM).

Selain itu, Catherine juga pernah terpaksa menumpang di rumah saudara mara atau kenalannya untuk memudahkan segala urusan persekolahannya.

“Rumah saya jauh dalam hutan belantara dan saya sekeluarga tinggal dalam kawasan pedalaman. Sebab itu ketika saya belajar dari sekolah rendah sehingga ke sekolah menengah, masa saya banyak dihabiskan dengan menumpang di rumah orang lain.

“Tambahan pula jarak rumah saya ke sekolah adalah sejauh 30 kilometer. Jadi selalunya untuk jimatkan masa dan tenaga saya hanya menumpang rumah orang sahaja,” katanya.

Cebisan pengalaman yang beliau lalui itulah yang berjaya membentuk karakternya untuk menjadi seorang wanita yang berhati kental dan tabah, termasuk ketika menyambung pelajarannya ke universiti terkemuka di Sarawak.

Ketika belajar di negeri tersebut, Catherine pernah gagal dalam satu subjek berkaitan costing dan itu memaksa beliau menyambung pelajaran di Shah Alam, Selangor dan melupakan seketika niatnya untuk balik ke Sabah, selepas tamat pengajian.

“Perkara itu telah mengubah rancangan asal saya sebelum ini untuk pulang semula ke Sabah. Saya terpaksa mengulang satu subjek yang gagal di kampus Shah Alam. Ketika melanjutkan pengajian di sana, saya juga bekerja secara sambilan di Klang.”

“Semasa berada di Semenanjung, saya bertemu pula jodoh dengan seseorang dan kami pun berkahwin. Tapi perkahwinan kami simple sahaja. Kami hanya mendaftarkannya di pejabat kerajaan dan tidak ada majlis resepsi dibuat,” jelasnya.

Bagaimanapun, beliau berazam untuk mengadakan majlis perkahwinannya suatu masa nanti, dengan lebih meriah. Selepas berkahwin, Catherine pun meneruskan kehidupan di Semenanjung Malaysia bersama suaminya, sambil bekerja di sebuah syarikat audit.

“Namun, satu peristiwa sedih menimpa saya semasa saya masih mengandungkan anak kami. Saya dipecat oleh majikan dan masa itu pula saya sedang menghadapi masalah kewangan. Insurans kereta saya juga sudah tertunggak selama 3 bulan,” ujarnya.

Dalam keadaan yang buntu itu, Catherine nekad membuat keputusan untuk pulang ke kampung halamannya di Tamparuli, Sabah kerana beliau mahu kembali memotong getah. Beliau mahu mencari wang untuk membayar semua hutang-hutangnya.

“Sampai di Sabah, saya mula kembali memotong getah di kebun. Tapi kerana suami saya berada di Kuala Lumpur, hasrat saya itu jadi terbantut. Akhirnya saya terbang semula ke sana untuk kembali menetap bersama suami saya,” katanya.

Sebaik sahaja pulang ke ibu negara, Catherine dan suaminya berbincang tentang masa depan mereka dan hasil perbincangan itu, mereka memutuskan untuk cuba mencari rezeki melalui perniagaan, dengan menawarkan khidmat cetakan bungkus plastik.

Kedua-dua mereka sebenarnya tidak ada pengalaman dalam bidang tersebut, tetapi berbekalkan keazaman dan keyakinan yang mereka boleh berjaya, mereka nekad membuka dan menjalankan perniagaan berkenaan.

Catherine mengakui, perjalanan perniagaan mereka di peringkat awal sangat berliku dan tidak mudah, selain memerlukan ketahanan mental yang tinggi dan kudrat yang banyak, terutama untuk menarik pelanggan menggunakan perkhidmatan mereka.

“Bayangkan, pada masa itu saya ketuk semua pintu kedai untuk bertanya jika mereka mahu mencetak bungkus plastik. Tapi ramai

yang tidak mahu. Malah ada pula yang bertanya jika saya warga asing kerana dialek Sabah saya terlalu pekat.”

“Saya akui memang susah juga mahu mencari pelanggan dan saya terpaksa pergi dari satu kedai ke kedai yang lain selama kira-kira 3 bulan,” katanya.

Tanpa mengenal penat dan lelah, usaha Catherine akhirnya berhasil apabila sebuah farmasi yang memiliki 41 buah cawangan telah bersetuju untuk menggunakan perkhidmatan yang ditawarkan oleh syarikatnya.

Dari situ, perniagaannya semakin berkembang sehingga beliau mampu membuka dua buah kilang di Puchong. Keadaannya pada masa itu juga sudah boleh dikatakan selesa.

Demi untuk mengembangkan lagi syarikatnya, Catherine kemudian mengambil langkah seterusnya dengan membuka pula kilang ketiganya di Sungai Petani, Kedah.

Sangkaan beliau, kilang baharunya akan memberikan pulangan yang lebih banyak dan lumayan, tetapi ia ternyata silap apabila ramai pelanggan dan kakitangan berhenti serta menghilangkan diri, sekaligus menyebabkan perniagaannya mengalami kerugian.

Nasib Catherine bagaimanapun agak baik apabila suatu hari beliau terjumpa rakannya yang memberikan cadangan agar beliau cuba mengikuti program anjuran RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman pada tahun 2018.

Hasil kajian ringkas yang dibuat olehnya, beliau dapati program RichWorks telah banyak membantu golongan usahawan untuk terus mengorak langkah menuju kejayaan dan ekoran itu, beliau segera mendaftarkan diri untuk Millionaire Marketing Mastery (MMM).

Selepas MMM, keinginannya belajar menjadi agak kuat dan beliau memohon pula untuk menyertai program Titanium, yang menghimpunkan usahawan-usahawan dari pelbagai sektor dan membentuk mereka menjadi satu circle.

“Saya sangat seronok belajar di RichWorks kerana circle Titan sentiasa menyalurkan aura-aura positif dengan berkongsi pencapaian atau kisah kejayaan mereka. Itu membuatkan saya lebih bersemangat untuk terus berjaya dalam perniagaan,” katanya.

Sebelum belajar di RichWorks, beliau berniaga hanya dengan cara menunggu pelanggan datang ke premisnya. Namun selepas itu, beliau menjadi lebih kreatif dalam menyusun dan melaksanakan strategi pemasaran perniagaannya, hasil tunjuk ajar yang diberi.

Selain itu, jika dahulu Catherine adalah seorang yang pemalu, tetapi selepas menghadiri kelas, wanita ini sudah berani untuk berdiri di atas pentas dan boleh berucap di hadapan ramai orang. Lebih hebat lagi, beliau juga turut berkebolehan membuat sesi coaching.

Hasil daripada usaha dan kerja keras Catherine, perniagaan yang dijalankannya semakin hari semakin bertambah maju. Hal itu terbukti apabila pada tahun 2019, syarikatnya mencatatkan hasil jualan sebanyak RM2.19 juta dan seterusnya RM3.5 juta pada 2020.

Beliau turut berkongsi antara nasihat yang diterimanya di sepanjang beliau berada di bawah program RichWorks dan Dr. Azizan.

“Antara perkara yang mentor saya ajar ialah kita kena berpegang kepada dua prinsip iaitu sebaik-baik manusia adalah mereka yang bermanfaat kepada manusia lain. Kedua, kita mesti selalu berkongsi rezeki atau bersedekah kerana ia adalah magnet rezeki.”

“Saya sangat percaya perkara ini kerana saya sendiri melaluinya. Dahulu saya tidak mampu beri wang kepada ibu saya, tetapi selepas saya memberikan wang bulanan dan rajin bersedekah, rezeki saya semakin bertambah dan bisnes saya pula semakin maju.”

“Tapi harus diingat, sebelum kita mahu menyumbang kepada orang lain, pastikan diri kita betul-betul mampu terlebih dahulu sebelum berbuat demikian,” pesannya.

Catherine yang hari ini juga merupakan seorang pembimbing usahawan memberitahu bahawa ramai individu yang mengadu kepadanya yang mereka tidak memiliki semangat yang kuat untuk bertindak mengejar kejayaan.

Nasihat beliau, semua itu sebenarnya adalah datang dari diri sendiri dan setiap orang perlu mencari ‘tenaga’ yang boleh menjadi api yang akan membakar semangat mereka untuk lebih berjaya!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tiada pendidikan bukan halangan jadi jutawan!

NURUL ARIJA Z Aidil MAHERAN



Tidak semua insan di dunia ini ditakdirkan hidup dalam kemewahan. Namun jika ada kesungguhan dalam diri, apa juga yang diimpikan pasti boleh dijadikan kenyataan. Apa yang penting ialah jangan takut mencuba dan terus kekal berusaha!

Kisah ini ialah tentang pengasas Nurfella Beauty iaitu Nurul Arija Zaidil Maheran, yang pada mulanya hidup dalam keadaan serba kekurangan, malah menumpang di rumah orang!

Namun tekadnya untuk mengubah nasib keluarga berjaya membuatkan Nurul Arija dan keluarganya berganjak dari kehidupan yang susah kepada yang mewah, asalkan ingin berusaha, dan lebih penting lagi, mahu menuntut ilmu!

Dalam cerita kali ini, beliau akan berkongsi kisahnya yang mungkin boleh memberi inspirasi kepada pembaca buku ini.

Menurut Nurul Arija, sebelum menceburi dunia perniagaan, beliau asalnya hanyalah seorang suri rumah yang tidak memiliki pendidikan yang tinggi. Ketika itu segala perbelanjaan dan keperluan keluarganya hanya ditanggung oleh suaminya seorang.

Kehidupan mereka ketika itu sangat susah dan beliau suami isteri serta seorang anak mereka hanya hidup menumpang di sebuah bilik kecil di rumah keluarga. Kesusahan itu semakin terasa apabila anak kedua mereka lahir.

“Saya ini cuma suri rumah dan SPM pun saya tak ada. Apa lagi ijazah untuk saya banggakan? Nak tampung perbelanjaan anak pun saya tak mampu malah kalau nak beli susu anak, terpaksa nak kena pecah tabung.”

“Kesusahan ini buat saya bertanya apa perlu saya lakukan sebab saya memang tak nampak masa depan saya. Saya pula seorang yang tak yakin dengan diri sendiri. Saya cakap dengan suami, kami perlu buat sesuatu. Masa tu suami saya bekerja sebagai buruh dengan gaji hanya antara RM40 hingga RM50 sehari,” ujar beliau lagi.

Pernah satu ketika, beliau sampai merasakan yang dirinya seolah-olah tak guna kerana tak dapat berbuat apa-apa untuk mengubah nasib keluarga. Situasi itu juga kadang kala memberi kesan kepada rumah tangga mereka suami isteri.

Tetapi suatu hari Nurul Arija merasakan yang dia perlu berbuat sesuatu. Beliau ingin berniaga walaupun ketika itu beliau tidak ada modal dan tidak tahu apakah perniagaan yang boleh dibuat olehnya. Setelah puas berfikir, akhirnya beliau memilih untuk membuat dropship dengan menjual produk orang lain.

“Masa saya buat keputusan untuk jual produk orang, saya tak fikir untung. Bagi saya dapat tambah-tambah sikit duit pun cukuplah. Macam-macam saya jual. Jual skin care, tudung dan produk kesihatan.”

“Bila ada untung sikit, saya akan kumpul untuk dijadikan modal. Bermula sebagai dropshipper, saya kemudiannya menjadi ejen dan seterusnya stokis. Di situ saya sedar, kalau buat bisnes, ia mungkin boleh mengubah hidup kami,” katanya.

Setelah memiliki sedikit duit simpanan yang boleh dijadikan modal, Nurul Arija kemudiannya cuba mengeluarkan produk kecantikan sendiri dan nilai wang yang digunakannya sebagai modal pada masa itu tidak pun sampai RM1000.

Ketika itu juga beliau hanya bermula dari rumah dan semuanya dilakukannya sendiri. Baik mengambil pesanan daripada pelanggan, membuat penghantaran sehingga mengumpul testimoni, semuanya beliau gagahi.

“Masa mula berniaga tu saya langsung takde ilmu perniagaan dan saya bermula dengan mengeluarkan 100 botol produk kecantikan. Tapi Alhamdulillah, walaupun tak banyak mana, tapi masa tu saya dah boleh nampak dan rasa keuntungannya.”

“Hidup kami sekeluarga juga sudah mula selesa. Tapi saya sedar yang saya masih ada banyak kelemahan kerana saya tak tahu cara nak tingkatkan sales, cara urus pelanggan apatah lagi ilmu untuk bina team dan stokis.”

Pada tahun 2020, beliau dengan niat ‘cuba-cuba’ kemudiannya menyertai program Nak Ubah Hidup (NUH) anjuran RichWorks. Ketika itu beliau langsung tidak terfikir yang beliau akan terus bersama dengan syarikat itu sehingga sekarang.

“Di peringkat awal tu saya tak berminat pun nak join RichWorks. Tapi bila

tengok pencapaian mereka yang belajar di situ, saya jadi kagum. Masa tu ada seorang usahawan yang tak boleh menulis dan membaca, tetapi mampu meraih jutaan ringgit," kata beliau.

Meskipun pada waktu itu beliau agak teruja dan terinspirasi melihat kejayaan usahawan lain, tetapi beliau masih belum terfikir untuk terus belajar dengan RichWorks.

Namun pada masa yang sama, Nurul Arija juga sudah mula mempraktikkan ilmu yang diperoleh dengan membentuk pasukannya dan menjalankan sistem ejen dan stokis, seperti yang diajar dalam program yang disertainya sebelum itu.

Sehinggalah suatu hari apabila pandemik melanda dunia dan negara. Hampir semua perniagaan ketika itu terjejas, tidak terkecuali perniagaan beliau. Hasil jualan tidak lagi memberangsangkan dan keuntungan perniagaan mula merosot.

"Pada bulan Ogos 2020 selepas PKP (Perintah Kawalan Pergerakan) dilaksanakan oleh kerajaan di awal tahun dan banyak perniagaan terjejas, seorang ejen saya yang setia dan rapat datang berjumpa saya."

"Beliau kata saya perlu lakukan sesuatu dan tidak hanya bergantung dengan situasi semasa kerana jika itu yang saya lakukan, perniagaan yang saya usahakan tidak akan mampu untuk berkembang."

"Setelah memikirkan saranan daripadanya, di situlah saya bertekad yang saya perlu belajar bagaimana untuk terus bertahan dan maju walaupun di musim pandemik. Saya tidak boleh biarkan pasukan dan ejen saya bersendirian," katanya.

Nurul Arija kemudiannya memohon menyertai program Titanium dan beliau diterima. Melalui program itu beliau banyak menerima ilmu-ilmu baharu, nasihat, teguran serta tips, yang boleh membantunya memajukan perniagaan yang dijalankan.

"Lepas saya diterima masuk ke dalam program Titanium, banyak yang saya belajar. Dan saya terkejut kerana banyak juga ilmu perniagaan yang saya masih belum terokai dan saya tidak tahu."

"Dalam program itu, kami dibimbing cara mendepani pandemik dan

strategi yang untuk memastikan perniagaan terus berkembang. Kami diajar tentang leadership. Begitu juga bagaimana untuk melakukan pemasaran dengan berkesan,” katanya.

Paling bermakna katanya ialah kewujudan circle Titan yang terdiri daripada golongan usahawan berpengalaman turut saling berkongsi ilmu dan pengalaman mereka. Hal itu membuatnya lebih bersemangat dan kreatif dalam menguruskan perniagaannya.

Hasil daripada ilmu yang dipelajari dan diamalkan, dalam tempoh 10 bulan sahaja, jualan syarikatnya mencecah sehingga RM7 juta! Paling menggembirakan, beliau juga berjaya membina sebuah rumah banglo di kampung halamannya di Kelantan.

Hari ini, Nurul Arija dan team Nurfella menikmati pendapatan selesa hasil dari peningkatan luar biasa jualan mereka. Bagi Nurfella, antara impian yang tercapai ialah terbinanya rumah banglo yang selesa di Kelantan untuk keluarga tersayang.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Hutang keliling pinggang, isteri dikunci, leher baju ayah dijerut Ah Long!

MOHD RIZAL MD SALLEH



Perniagaan adalah satu perjalanan yang panjang. Setiap peniaga perlu bersedia menghadapi cabaran dan halangan yang berbeza. Mungkin ada sesetengah orang cabarannya begitu kecil dan mudah.

Namun ada juga yang cabarannya begitu hebat dan sangat memberi kesan yang menjadi pencetus kepada kebangkitan mereka. Inilah yang terjadi pada pengasas If Kitchen iaitu Mohd Rizal B. Md Salleh.

Menurut beliau, terlalu banyak dugaan dan cabaran yang dilalui oleh beliau sebelum berjaya membangunkan If Kitchen Concept, sebuah perniagaan yang kini memberi pendapatan jutaan ringgit padanya.

"If Kitchen adalah sebuah syarikat pembuatan kabinet dapur dan wardrobes. If Kitchen mempunyai pasukan dalam merancang, memasarkan dan memberi servis untuk kepuasan pelanggan kami."

"Misi kami adalah untuk menyelesaikan masalah pelanggan yang ingin memiliki dapur idaman mereka. Kami juga berhasrat menjadi pengeluar kabinet dapur pilihan pertama yang paling disukai di Malaysia, yang menawarkan pelbagai pilihan kabinet yang berkualiti," jelas Mohd Rizal.

Menceritakan sejarah yang menjadi punca tertubuhnya If Kitchen, beliau memberitahu bahawa sebelum ini beliau mengalami kegagalan hidup yang teruk sehingga menjejaskan kehidupan ahli keluarganya.

Hal itu berpunca apabila beliau gagal dalam perniagaannya sebelum ini yang menyebabkan dirinya dibelenggu hutang dalam jumlah yang agak besar, bukan sahaja hutang bank, tetapi juga hutang Ah Long!

Paling tidak boleh dilupakan ialah apabila Ah Long datang ke rumah mereka dan mengunci pagar rumahnya menyebabkan isterinya terkurung. Ketika itu beliau baru sahaja berkahwin dengan isterinya. Tidak setakat itu, Ah Long juga turut mengganggu kehidupan ibu dan ayahnya, semata-mata untuk membuatnya membayar hutang mereka.

Kesukaran hidupnya tidak terhenti setakat di situ. Selepas mereka suami isteri dikurniakan anak yang pertama, beliau juga mengalami masalah kewangan yang sangat kritikal.

“Masa tu nak beli susu dan pampers anak pun saya takde duit. Saya betul-betul sedih dan masa tu saya rasa hidup saya tak berguna,” katanya.

Akibat dari dibelenggu masalah kewangan yang tidak berpenghujung, Mohd Rizal sering bersendiri dan kadang kala terasa tidak sanggup lagi meneruskan hidup. Beliau kecewa kerana rakan-rakannya mula menghilangkan diri dan tidak kurang juga yang memandang serong pada dirinya dan keluarga.

Namun di kala menghadapi kehidupan yang sangat sukar itu, beliau bersyukur kerana masih dikurniakan ibu dan ayah yang sentiasa menyokong dan memberikannya kata-kata semangat untuk beliau bangkit mengubah nasib hidupnya.

Begitu juga dengan isterinya. Walaupun turut terkena tempias kesusahan yang dilaluinya, namun isterinya tetap setia mengharungi segalanya dengan penuh tabah.

Memikirkan hidupnya tidak boleh terus berserah kepada takdir sedangkan insan yang beliau sayangi semuanya teguh berdiri menyokong beliau, Mohd Rizal tekad mahu berubah dan membuktikan pada rakan-rakan dan semua orang bahawa beliau juga boleh berjaya!

Di situlah beliau bangkit dan memulakan perniagaan If Kitchen, meskipun segalanya perlu dilakukannya sendiri. Dari aspek pemasaran, sehinggalah membuat rekaan, mengukur di rumah pelanggan dan menyusun jadual pemasangan, beliau lakukan sepenuh kudratnya!

Setelah itu, perniagaannya mula maju namun beliau masih terkapai-kapai menguruskannya lantaran kekurangan ilmu pengetahuan.

Suatu hari di tahun 2010, isterinya menyarakannya untuk menyertai kelas percuma RichWorks dan ketika itu, beliau agak skeptikal terhadap Datuk Wira Dr. Azizan Osman kerana merasakan perniagaannya sudah maju dan beliau tahu apa yang harus dilakukan.

“Saya masih ingat, masa tu apabila page Dr. Azizan lalu di wall FB, saya terus block! Sebab saya rasa saya tak perlu belajar daripada dia kerana saya tahu apa yang saya buat.”

“Tapi pada 2018, saya terlihat kembali laman Dr. Azizan Osman. Terus saya buka dan saya tiba-tiba tertarik melihat kandungannya. Terus saya follow balik!” ujar Mohd Rizal sambil ketawa mengenang tindakan beliau dahulu.

Pada tahun yang sama, beliau mengambil peluang untuk menyertai program Nak Ubah Hidup (NUH) yang dianjurkan oleh RichWorks.

Dalam program itu, beliau melihat ramai usahawan yang berjaya duduk di barisan Hot Seat sedangkan dahulu mereka juga mempunyai masalah yang lebih kurang sama dengan apa yang pernah dihadapinya. Itu membuatkan beliau rasa terinspirasi.

Selepas NUH, beliau menyertai pula program Spire dan beliau dapati, banyak perubahan berlaku pada perniagaannya, selepas beliau mempraktikkan ilmu dan strategi perniagaan yang diajar. Hasil jualan juga terus meningkat.

Apabila pihak RichWorks mengumumkan tentang program Mentoring Titanium, Mohd Rizal tidak berlengah dan terus memohon menyertainya. Beliau mahu mendapatkan lebih banyak ilmu, terutama dari Dr. Azizan dan ahli-ahli Titan.

“Semasa menyertai program Titanium, saya banyak menerima bimbingan langsung daripada Dr. Azizan. Banyak juga ilmu yang beliau kongsi terutama tentang pentingnya kita menjaga hubungan dengan Allah dan hubungan sesama manusia.”

“Beliau juga selalu mengingatkan agar dalam hidup ini, kita sentiasa cuba untuk memberi manfaat kepada orang lain kerana itu akan membuatkan kita terus bertahan, selain ia juga menjadi salah satu punca rezeki.”

“Satu lagi yang best dalam Titan, semua positif dan supportive. Kalau kita ada persoalan, kita ada tempat bertanya. Dari segi bimbingan, kalau tanya tengah malam pun, mereka akan jawab,” ujar beliau mengulas pengalamannya menyertai program Titanium.

Hasil dari tindakan beliau yang sanggup merendahkan diri untuk belajar, hari ini If Kitchen memiliki 5 cawangan dan sebuah kilang di Kulim, berkeluasan 23 ribu kaki persegi.

Selepas ini, beliau merancang untuk menambah 5 lagi cawangan iaitu masing-masing di Manjung, Taiping, Nibong Tebal, Alor Setar dan juga Penang.

Menyentuh pencapaian dari segi jualan pula, pada 2020 syarikatnya mencatatkan nilai jualan sebanyak RM7.5 juta, manakala sehingga September 2021, ia melonjak naik hingga mencecah RM10 juta!

“Saya bersyukur dengan segala apa yang saya dan keluarga saya nikmati hari ini. Kehidupan saya kini jauh berbeza berbanding dahulu. Kalau diingatkan balik masa Ah Long tolak dan jerut leher baju ayah saya, saya betul-betul geram tapi itu yang membakar semangat saya!”

“Saya berharap kisah saya ini dijadikan pengajaran. Ingat, walau sedalam mana pun kita jatuh, bangkitlah dan perjuangkan kehidupan kita. Selain itu, tanamkan dalam diri untuk selalu mencari ilmu. Amalkan juga sedekah dan bantulah mereka yang susah,” pesan beliau.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Bermula dengan 100 helai kain batik, kini menjana jutaan ringgit

SITI FITRYAH HARUN
& MOHAMAD ROSLI ZAINI

raifili™

Kain batik sudah menjadi sebahagian daripada budaya masyarakat di Nusantara, termasuklah di Malaysia. Tidak hanya dipakai oleh kaum wanita, kain batik juga turut digayakan oleh kaum lelaki, terutamanya semasa majlis-majlis rasmi dan keramaian.

Kain batik juga mempunyai peminatnya yang tersendiri dan permintaan terhadap kain bercorak itu sentiasa ada, sekaligus menjadikannya sumber rezeki, bukan sahaja untuk si pembuat batik, tetapi juga bagi mereka yang memasarkannya.

Kisah kali ini adalah berkisar tentang bagaimana sepasang suami isteri, Siti Fitryah Harun dan suaminya, Mohamad Rosli Zaini mampu menjadi usahawan jutawan setelah mengharungi liku-liku mencabar sebagai pengeluar dan pengedar batik.

Siti Fitryah selaku pengasas syarikat Raifili World Sdn Bhd berkata, nama Raifili itu sebenarnya terhasil daripada nama mereka anak-beranak iaitu Raisa, Raika, Siti Fitryah dan Mohamad Rosli.

Mengenang semula tentang kisah kesukaran hidup yang pernah dilalui, Siti Fitryah pernah membuat tiga kerja dalam satu masa. Siang hari bekerja sebagai pembantu akauntan, manakala malam membuat kuih untuk dijual dan menjahit tempahan baju.

Hidupnya ketika itu betul-betul kelam kabut kerana beliau tidak mahir menguruskan masa. Pernah satu ketika, selepas pulang kerja, beliau terus bergegas membuat kuih sambil menjahit kain dan baju dalam keadaan terkejar-kejar.

Tidak setakat itu, pada hujung minggu pula Siti Fitryah akan menghantar tempahan kepada pelanggan, sambil dibantu suaminya. Pendek kata, beliau seolah-olah tidak ada rehat walaupun di hujung minggu.

Apa yang menyedihkan, walaupun membuat pelbagai perniagaan sampingan, beliau masih sering terputus wang sebelum akhir bulan, lantaran tidak cekap mengurus perbelanjaan. Lebih teruk, bebanan hutangnya pula terus bertambah.

“Pernah satu masa tu, saya dan suami tidak nampak masa depan kami. Hidup kami langsung tidak berubah walaupun kami buat macam-

macam. Kami tetap takde duit dan untuk beli lampin anak pun kami terpaksa guna duit raya anak.”

“Apa yang betul-betul buat saya sedih ialah saya tak dapat bantu ibu saya dan bagi dia kesenangan walaupun dia sudah hantar saya belajar tinggi-tinggi,” kata beliau.

Disebabkan keadaan yang memaksa itu, Siti Fitryah akhirnya memutuskan untuk berhenti membuat kerja-kerja sampingan di malam hari kerana beliau terlalu penat dan hasilnya pula dirasakan tidak berbaloi.

“Tak lama lepas tu suami saya Che Li dapat tawaran kerja di Putrajaya sebagai akauntan. Kami pun berpindah ke Kuala Lumpur dan setelah itulah kami mengendali RichWorks,” katanya sambil memberitahu yang sebelum itu mereka tinggal di Kedah.

Program pertama RichWorks yang disertai oleh Siti Fitryah ialah Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) pada 2018. Pada mulanya, beliau berharap selepas menyertai IMKK, beliau boleh menjana pendapatan sehingga RM10,000 sebulan.

“Semasa IMKK, saya telah diminta menulis impian saya. Mulanya saya kuaratir kerana saya tahu saya ni jenis takut untuk mempunyai impian. Tapi saya tulis juga. Bermula dari saat itulah saya benar-benar berjaya mengubah hidup saya,” katanya.

Selepas program itu, beliau menjana pendapatan melalui dropship dan menjadikan ruang tamu rumahnya sebagai tempatnya beroperasi. Suaminya yang sudah bekerja ketika itu turut membantu beliau apabila lapang.

“Dulu siapa yang kenal nama Raifili, mereka mesti tahu yang kami ini semua benda kami jual. Cakap je nak apa? Barang elektrik, periuk, cadar, basikal, stroller? Semuanya ada.”

“Tapi bila bersama RichWorks, kami diajar untuk fokus satu produk sahaja. Jadi masa tu kami pilih kain batik. Kami fokus untuk jual 100 helai dan kami dibantu 3 kakitangan.”

“Bila kami sudah mula ada perubahan dan peningkatan, RichWorks ajar pula untuk fokus pada tindakan, proses dan impian kami. Alhamdulillah, bila kita fokus, semua yang kita anggap susah, mudah kita capai” ujar Mohamad Rosli pula.

Pasangan suami isteri itu tidak menoleh ke belakang lagi selepas itu. Apa sahaja program anjuran RichWorks, pasti mereka akan sertai. Antaranya ialah Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan Zero Kos Marketing (ZKM).

Hasil kesungguhan tersebut, Raifili berjaya meraih pendapatan kira-kira RM40 ribu sebulan. Siti Fitryah dan Mohamad Rosli seterusnya menyertai program Spire!

“Pada Oktober 2019, saya menyertai program SPIRE. Hasil program itu, nilai jualan meningkat lebih tinggi. Jika sebelum ini saya membuat jualan RM40 ribu sebulan, tapi selepas SPIRE, ia meningkat menjadi RM100 ribu sebulan!” katanya.

Siti Fitryah juga turut memanjatkan rasa syukur ke hadrat Allah SWT kerana sebaik memasuki tahun baru 2020 dan ketika seluruh dunia menghadapi pandemik yang dahsyat, Raifili tidak terjejas malah keuntungannya semakin meningkat.

Semua itu katanya dicapai hasil nasihat yang mereka peroleh dari program-program RichWorks dan selepas mereka memberikan fokus penuh terhadap perniagaan mereka.

Pada 2020, syarikat ini berjaya mencatatkan hasil jualan bernilai RM7.4 juta dan berjaya menggaji 10 pekerja tetap. Selain itu, Raifili turut memiliki lebih daripada 17 ribu dropshippers dan ejen.

Menyentuh pencapaian peribadi, mereka kini telah pun memiliki rumah sendiri serta lot kedai seluas 10,000 kaki persegi. Mereka juga membeli sebuah kereta yang telah lama mereka idam-idamkan iaitu Mercedes E300 Coupes.

Kejayaan paling manis bagi mereka ialah apabila dapat menghadihkan rumah dan kereta buat orang tua mereka.

“Sebenarnya, dalam berniaga ini kita perlu ada mentor untuk kita belajar ilmu-ilmu yang diperlukan. Mentor yang kita nak pilih itu pula mestilah

seorang usahawan yang telah terbukti kemampuannya seperti Datuk Wira Dr Azizan Osman.”

“Kadang-kadang, saya sendiri pun tak tahu apa yang perlu dibuat, tapi Dr. Azizan yang akan memberikan idea dan pandangan. Bila fikir semula, kalau saya tak berguru dahulu, saya tidak akan berada di tahap ini sekarang,” katanya.

Jika anda masih ingat, Siti Fitryah dan suaminya hanya bermula dengan 100 helai kain batik dan hari ini empayar perniagaan mereka semakin berkembang pesat dan memberi manfaat kepada para pencinta kain batik.

“Apa yang paling penting selain dari bermentor dan fokus ialah keberkatan. Cari keberkatan dari ibu bapa, guru-guru dan juga orang sekeliling kita. Bila kita ada semua itu, Insya-Allah, kita akan lebih pantas dan mudah mencapai impian kita,” nasihat Siti Fitryah sambil dipersetujui oleh suaminya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tidak percaya pasukan punca Najeedah hampir terjunam!

ROSLIZA YAZIZ



Salah satu kaedah rawatan alternatif yang kian popular di negara ini dan semakin mendapat tempat di hati pengguna ialah rawatan aromaterapi. Bau yang segar dan boleh digunakan untuk pelbagai manfaat menjadikan produk ini digemari ramai.

Disebabkan itu, hari ini ramai pengusaha yang memilih produk aromaterapi sebagai produk perniagaan mereka kerana hampir semua orang sukakan persekitaran yang harum dan nyaman, tidak kira sama ada di rumah, di pejabat atau dalam kenderaan.

Meski begitu, perlu diingat bahawa perniagaan ini memerlukan strategi yang betul kerana tanpa strategi yang berkesan dikhuatiri perniagaan yang baru dibina tidak dapat bertahan lama dan mungkin akan terkubur lantaran persaingan yang tinggi.

Bagi Rosliza Yaziz, beliau memilih untuk memasarkan produk aromaterapi adalah kerana ia perniagaan yang digemari ramai, terutama oleh kaum wanita. Namun, itu tidak bermaksud kaum lelaki tidak menyukai produk aromaterapi kerana ramai juga kaum lelaki hari ini yang mementingkan suasana persekitaran yang harum dan segar.

Memulakan kisahnya, Rosliza memberitahu bahawa kejayaan yang dikecapinya hari ini bukanlah diraih dengan sekelip mata, tetapi beliau terpaksa melalui pelbagai kesusahan dan keperitan yang menjadi proses kepada kejayaannya hari ini.

Jelasnya, apa juga yang dilalui dalam kehidupan ini pasti ada cabarannya yang tersendiri, begitulah juga dengan perniagaan yang dijalankannya, yang tidak pernah berhenti berdepan dengan rintangan dan dugaan.

Di peringkat awal memulakan perniagaan berkenaan katanya, beliau banyak kerugian wang, masa dan juga tenaga. Antara puncanya adalah sikapnya yang suka membuat keputusan melulu dalam perniagaan, tanpa membuat kajian terlebih dahulu.

“Dulu kalau saya nak buat sesuatu keputusan itu, saya biasanya ikut gerak hati. Kalau ada buat kajian pun, cuma sikit-sikit. Tapi selalunya saya tak buat pun kajian pasaran. Yang mana saya fikir baik, itu yang saya akan buat.”

“Tindakan saya itu secara tidak langsung memberi kesan negatif kepada perniagaan saya. Saya bukan sahaja mengalami kerugian wang apabila apa yang dilaksanakan tidak berhasil, malah saya juga banyak membuang masa dan tenaga,” katanya.

Antara kelemahan ketika itu ujarnya ialah beliau tidak memiliki ciri-ciri kepimpinan dalam mentadbir perniagaannya. Ilmunya terhadap dunia perniagaan juga agak cetek dan beliau hanya bergantung kepada pengalaman yang pernah dilaluinya.

Pada satu ketika jelasnya, beliau mempunyai ramai ejen yang bernaung di bawah perniagaannya. Tetapi disebabkan sikapnya yang suka membuat keputusan secara semberono menyebabkan timbul masalah seperti dari segi rekod dan sebagainya.

Selain itu, sikapnya yang sukar mempercayai orang lain termasuk pasukannya juga telah menyebabkan hampir semua kerja dilakukannya sendiri dan membuatkan ahli pasukannya silih berganti berhenti kerja kerana tidak berpuas hati dengan caranya.

Tidak itu sahaja, beliau juga tidak fokus terhadap produk jenama sendiri dan mula menjual produk orang lain dalam satu masa hingga menyebabkan produk aromaterapi beliau tenggelam dalam pasaran.

“Terlalu banyak kesilapan yang saya lakukan dalam menguruskan perniagaan saya sehingga banyak masalah timbul. Pada satu saat, saya sedar akan perkara itu dan sebab itulah saya akhirnya bersama dengan RichWorks,” katanya.

Pada 2019 katanya, beliau segera menghubungi RichWorks dan mendaftar untuk program Nak Ubah Hidup (NUH). Tujuannya adalah untuk belajar ilmu perniagaan setelah melihat begitu ramai usahawan yang dibimbing syarikat itu berjaya.

Selain itu, beliau juga ketika itu sudah tidak mampu menguruskan ribuan ejen dan stokis, tetapi beliau tidak sampai hati melihat masa depan mereka menjadi gelap jika sesuatu terjadi akibat kegagalannya menguruskan syarikat.

“Ketika menghadiri program NUH, saya duduk di seat Diamond dan

saya bawa sekali 20 orang stokis Najeehah. Alhamdulillah, masa tu saya dapat kesedaran dan saya juga dapat banyak ilmu perniagaan yang saya tidak tahu selama ini.”

“Lepas program tu, saya terus pula daftar untuk Titanium. Sebelum ini, suami saya kurang support tapi bila dia lihat ramai jutawan yang RichWorks lahirkan, akhirnya dia sendiri pun jadi pelajar Titanium,” kata Rosliza sambil tersenyum.

Dalam Titanium katanya, Datuk Wira Dr. Azizan Osman menyarankan agar beliau memfokuskan kepada produk aromaterapi dan menguatkan aspek pengurusan dan pemasaran berbanding produk-produk sampingan yang lain.

Selain itu, beliau juga dinasihatkan supaya memperbetulkan sistem yang ada dalam organisasinya dan memastikan semua rekod diuruskan dengan teratur dan tersusun. Dr. Azizan juga menyarankan agar beliau memfokuskan kepada satu produk dahulu.

Hasil mengikuti nasihat yang diberikan oleh mentor usahawan tersebut, tidak sampai beberapa bulan sahaja hasil jualan syarikatnya terus melonjak naik. Perkara itu menguatkan lagi keinginan Rosliza untuk terus menuntut ilmu bersama RichWorks.

Mengenai pencapaian dan kejayaan yang diraih Najeehah, pada 2019 syarikat itu mencatatkan keuntungan bernilai RM4 juta dan nilai itu meningkat sehingga RM8 juta, dalam tempoh sembilan bulan pertama tahun 2020.

Paling menggembirakan, dengan usaha berniaga, Rosliza berjaya membina sebuah rumah bernilai RMI juta secara tunai, selain membeli sebuah bangunan tiga tingkat, sebuah kereta mewah Alphard untuk kegunaan keluarganya dan mengubah suai kediaman ibu bapanya.

Pada tahun 2021, syarikat itu turut memiliki sebuah gudang besar yang berkeluasan kira-kira 23 ribu kaki persegi.

Hari ini juga, jika anda melalui lebuhraya, anda pasti dapat melihat produk Najeehah terpampang besar di billboard-billboard yang terdapat di kiri dan kanan jalan.

Malah jika anda membuka siaran radio, anda mungkin akan terdengar tagline ini, 'Najeehah, Najeehah, Najeehah - Minyak Aromaterapi Untuk Keluarga'.

Rosliza turut sempat memberikan sedikit panduan kepada bakal usahawan atau usahawan yang sudah memiliki perniagaan sendiri.

"Nasihat saya, kalau kita ada mentor, kita ikut saja. Trust the process. Insya-Allah semuanya akan menjadi mudah. Kalau kita nak orang hormat kita, kita kena hormat mentor kita kerana dia adalah guru yang akan membimbing kejayaan kita," ujarnya.

Beliau juga berpesan agar sentiasa menghormati ibu bapa, dan bagi wanita yang sudah berkahwin, menghormati suami mereka.

"Selain itu, jangan juga lupa untuk sering mengamalkan zakat dan sedekah. Kita tidak akan miskin dengan mengeluarkan zakat dan bersedekah," nasihat Rosliza kepada pembaca buku ini.

RICHWORKS

100
Usahawan
Jutawan
Satu Misi
Bantu The Nation

su...una

LE...RO...
C...EE...
M...G



Tabah mengharungi dugaan, ikhtiar pasangan ini tidak sia-sia

NORRIZAH HAZIRAH MAULANA
& MOHD HELMI IZANI SHAMSUDDIN



Dalam perniagaan, kelainan dan keunikan sesuatu produk atau perkhidmatan dilihat mampu menarik perhatian pelanggan, apatah lagi jika produk atau perkhidmatan itu mampu menyelesaikan masalah mereka.

Walau bagaimanapun, untuk menghasilkan produk atau perkhidmatan yang unik dan berbeza, kajian yang teliti perlu dilakukan, sebelum ia dilengkapi pula dengan strategi pemasaran, demi memastikan perniagaan yang dijalankan mampu meningkat maju.

Inilah yang dilakukan oleh pengasas iaitu Norrizah Hazirah Maulana dan suami beliau, Mohd Helmi Izani Shamsuddin, yang menawarkan produk unik berupa sauna (mandian wap herba) mudah alih untuk wanita yang ingin langsing.

Meskipun Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang dilaksanakan oleh kerajaan pada tahun 2020 dan 2021 banyak memberi kesan kepada sektor perniagaan, namun ia tidak pula menjadi penghalang untuk mencapai jualan jutaan ringgit!

Menurut Norrizah yang merupakan graduan Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM), sebelum terlibat dalam dunia perniagaan, beliau dan suaminya cuma bekerja makan gaji. Kehidupan mereka ketika itu biasa-biasa sahaja.

Suatu hari, beliau dan suaminya terfikir untuk menceburi dunia perniagaan kerana mereka mahu menambah pendapatan agar kehidupan menjadi lebih selesa. Mereka bermula dengan membuat dropship untuk produk-produk lain.

Menyedari kepentingan ilmu dalam perniagaan, mereka berdua menyertai program Intensif Magnet Kejayaan dan Kekayaan (IMKK) 2014 dan belajar banyak perkara termasuk cara menetapkan minda dan mempersiapkan diri sebagai usahawan.

Setelah mengikuti program itu, mereka menjadi lebih bersemangat dan membina impian yang lebih besar untuk berjaya dalam perniagaan. Ilmu yang diperoleh juga dipraktikkan dan hasilnya, perniagaan dropship mereka semakin berkembang.

“Lepas balik dari IMKK, saya dan suami jadi lebih bersemangat. Dr. Azizan kata kalau nak berjaya, kena buat sesuatu yang memberi manfaat kepada orang lain. Kata-kata itu menjadi satu azam dalam diri saya untuk memiliki perniagaan sendiri yang boleh memberi manfaat kepada orang lain, suatu hari nanti,” katanya.

Tahun seterusnya iaitu 2015, Norrizah mengambil langkah berani apabila membuka perniagaan menjual pakaian kanak-kanak dengan jenamanya sendiri, setelah beliau dapati agak sukar mencari pakaian yang cantik untuk anaknya.

Beliau menamakan jenama pakaiannya sebagai Firas Prestige. Beliau juga menyertai program Millionaire Marketing Mastery (MMM) untuk mempelajari lebih banyak ilmu pemasaran dari RichWorks, sebelum mempraktikkannya ke dalam perniagaannya.

Hasil kesungguhan beliau, jenama pakaiannya mula terkenal dan beliau juga berjaya meraih keuntungan ratusan ribu ringgit. Norrizah turut berpeluang menghantar ibu dan ayahnya pergi ke umrah dan beliau sangat gembira dengan kejayaannya itu.

Bagaimanapun begitu, pada 2017 perniagaannya dilanda dugaan besar. Disebabkan tidak mahir menguruskan aliran tunai syarikat dengan baik, syarikatnya berdepan dengan masalah kewangan yang kritikal. Akhirnya, syarikat itu ditutup!

Kehidupan selesa dan mewah mereka berubah 360 darjah sehinggakan pada satu tahap, mereka kehabisan duit dan pelbagai masalah yang berpunca dari ketiadaan wang mula menghantui mereka!

“Saya tak boleh lupa, suatu hari tu saya ke dapur untuk masak nasi, tapi beras tinggal semangkuk sahaja. Masa tu saya tanya diri saya, apa yang kami boleh makan dengan beras semangkuk? Saya sedih sangat masa tu,” kata Norrizah.

Ujian mereka juga bukan setakat itu sahaja. Mereka pernah tidak mampu membayar bil air dan elektrik sehingga bekalan dipotong. Kereta mereka juga ditarik bank. Paling malang, mereka dihalau dari rumah dalam keadaan sehelai sepinggang.

“Bila tak ada tempat tinggal, kami terpaksa balik ke rumah mertua. Syukur mereka terima kami dengan hati terbuka,” kongsi Norrizah lagi.

Walaupun hampir berputus asa dengan nasib dialami, pasangan ini bagaimanapun enggan mengalah dan menyerah diri kepada takdir. Mereka kembali menyertai program-program RichWorks seperti 10X Grow Your Business, Spire dan Titanium.

Setelah itu, Norrizah dan Helmi mula bersemangat untuk kembali berniaga dengan azam menjadikan kegagalan di masa lalu sebagai pengajaran dan kali ini, mereka memilih Sumosauna sebagai produk untuk perniagaan mereka.

Dengan bimbingan dan latihan berterusan daripada Dr. Azizan, serta sokongan dan dorongan daripada rakan-rakan usahawan lain dalam circle Titan, perniagaan mereka mula memberi pulangan yang lumayan.

Pada 2020, dengan dibantu 22 orang kakitangan, Sumosauna berjaya memiliki 4,000 ejen dan stokis, dengan hasil jualan sebanyak RM7 juta! Dalam tahun sama, syarikat mereka juga dikurniakan Anugerah Brandlaureate. Jualan terkini 2021, Sumosauna telah melihat peningkatan sebanyak RM15 juta.

Mereka juga turut mampu memiliki 4 lot kedai dan sebuah gudang besar untuk kemudahan operasi perniagaan. Selain itu, sebuah kereta Alphard juga telah dibeli untuk kegunaan dan keselesaan mereka sekeluarga.

Menurut Norrizah, mereka berdua amat bersyukur kerana dapat bangkit semula dan kembali meraih kejayaan dalam perniagaan, sungguhpun pengalaman yang dilalui mereka sebelum ini amat perit bila dikenang.

Kini beliau berazam untuk membantu lebih ramai masyarakat, terutamanya golongan suri rumah untuk membina perniagaan sendiri dengan menjana pendapatan bersama Sumosauna.

“Alhamdulillah, kami juga berjaya membantu ramai orang untuk menjana pendapatan melalui perniagaan kami dan yang paling kami banggakan ialah apabila 7 orang ejen kami turut menjadi jutawan,” katanya.

Norrizah dan Helmi turut berkesempatan memberikan nasihat berdasarkan apa yang mereka telah lalui dalam perniagaan dan kehidupan mereka.

“Masalah dan dugaan tidak akan pernah berhenti dari datang dalam hidup kita. Walau seberat manapun dugaan itu, kita harus tabah menghadapinya, tapi dalam masa yang sama kita harus mencari jalan untuk menyelesaikannya.”

“Ia ibarat batu yang dibaling ke dasar sungai. Jika kita adalah batu itu, adakah kita mahu untuk terus berada di dasar sungai sampai bila-bila atau kita cuba bounce balik dan naik ke atas setinggi yang boleh dari sebelum itu?,” kata Helmi.

Selain itu, beliau juga mengingatkan bahawa untuk berjaya, hubungan dengan tiga pihak ini harus dijaga iaitu hubungan dengan Allah SWT, hubungan dengan pasangan dan ibu bapa, serta hubungan dengan guru yang telah mencurahkan ilmunya.

Norrizah pula dalam pesannya menekankan agar mereka yang ingin berjaya dalam perniagaan supaya mencari guru atau mentor yang betul bagi membimbing mereka. Dengan adanya guru dan mentor, ia akan menjadikan proses mencapai kejayaan lebih singkat.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pilih salah mentor, bisnes KalaiG lingkup!

KALAI VANI VEERAYAH



Ramai peniaga hari ini cenderung untuk memilih produk kecantikan sebagai produk jualan mereka. Mereka beranggapan produk kecantikan mudah laku dan mempunyai sasaran pelanggan yang lebih luas terutama wanita.

Mungkin ada kebenaran dari sudut itu, tapi kalau direnung kembali, persaingan di kalangan pengeluar dan penjual produk kecantikan adalah agak sengit dan itu membuatkan ada yang mampu bertahan, tidak kurang juga yang terus tenggelam.

Namun demikian, apa yang paling penting sebenarnya ialah strategi pemasaran kena betul, apatah lagi jika ribuan ringgit telah dihabiskan sebagai modal bagi memulakan perniagaan.

Kisah kali ini ialah tentang seorang wanita bernama Kalai Vani Veerayah atau lebih dikenali sebagai KalaiG. Beliau adalah pengasas merangkap Ketua Pegawai Eksekutif, LoveMe International Sdn Bhd.

Kepakarannya ialah membantu suri rumah untuk kembali cantik dari hujung rambut sampai hujung kaki, di samping membuka peluang kepada orang ramai yang ingin menjana pendapatan dengan Produk LoveMe-LoveMe Beyond Beauty.

Walaupun hari ini KalaiG bergelar seorang usahawan jutawan, tetapi beliau tidak meraih gelaran itu dengan mudah. Beliau juga melalui liku-liku dan cabaran yang agak sukar sebelum mampu bergelar ahli perniagaan berjaya hari ini.

Dalam kisah kali ini, beliau akan berkongsi tentang jatuh bangun yang dilaluinya, untuk dijadikan iktibar dan inspirasi kepada mereka yang ingin menuruti jejaknya menongkah badai demi menggapai kejayaan.

KalaiG pernah dilanda peristiwa getir dalam hidupnya sehingga beliau menjadi buntu, semuanya gara-gara kegagalannya dalam perniagaan yang diusahakan akibat tersalah pilih mentor untuk menasihatinya.

Situasi perit berkenaan menyebabkan beliau terpaksa menanggung bebanan hutang yang sangat banyak iaitu kira-kira RM100 ribu. Tidak setakat itu, semua barang kemasnya juga habis tergedai.

Sebelum menceburi bidang perniagaan, KalaiG sebenarnya adalah

seorang eksekutif akaun di sebuah syarikat dengan gaji bulanan sebanyak RM2,500 sebulan. Gajinya itu sudah cukup untuk menampung dirinya dan untuk keperluan keluarga.

Ketika itu, beliau mempunyai dua orang anak yang masih kecil dan disebabkan tiada sesiapa yang boleh diharap untuk menjaga mereka, KalaiG dengan berat hati sanggup melepaskan jawatan yang disandangnya.

Situasi itu secara tidak langsung memaksanya untuk bergantung kepada suaminya dan apabila beliau ingin membeli sesuatu walaupun harganya hanya RMI, beliau terpaksa meminta daripada suaminya.

“Sebelum ini saya sudah biasa bekerja dan ada duit sendiri setiap bulan. Tapi bila saya berhenti kerja, saya terpaksa bergantung kepada suami apabila saya ingin membeli sesuatu, contohnya barangan keperluan diri.”

“Hal itu sebenarnya membuatkan saya berasa malu kerana saya tahu bukan mudah untuk suami saya mencari nafkah bagi menyara saya dan anak-anak. Saya tak suka sebenarnya menyusahkan suami saya,” katanya.

Ekoran itu, beliau sentiasa cuba mencari jalan untuk mencari pendapatan sampingan agar beban yang ditanggung suaminya setiap bulan dapat diringankan. Selain itu, jauh di sudut hatinya, beliau mahu seperti dahulu, boleh memiliki wang sendiri.

Setelah puas memikirkan apakah yang perlu atau boleh dilakukannya, KalaiG akhirnya membuat keputusan untuk berniaga barangan kosmetik kerana beliau tahu, ramai kaum wanita sukakannya.

Malangnya, beliau terjumpa orang yang ‘salah’ dan nasihat untuk beliau semakin maju, ternyata satu omongan kosong yang bukan sahaja tidak menguntungkan, malah menyebabkan syarikatnya tidak dapat bertahan dan terpaksa ditutup!

“Kegagalan bisnes yang lepas buat hidup saya sangat susah. Saya pernah tak ada duit langsung untuk belanja sehingga terpaksa makan telur dan sup selama sebulan. Simpanan pun langsung tak ada! Yang saya ada hanyalah hutang!” ujar beliau lagi.

Namun begitu, memikirkan yang beliau perlu melakukan sesuatu

demi kebahagiaan keluarganya, beliau memutuskan untuk sekali lagi berniaga, tetapi kali ini dengan bimbingan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman di RichWorks.

Beberapa tahun sebelum itu, KalaiG sememangnya sering mengikuti laman Facebook Azizan Osman dan timbul rasa kagum melihat ramai peniaga telah berjaya dibantu untuk mencapai kejayaan, sekaligus menjadi jutawan!

Program pertama RichWorks yang disertai beliau ialah Millionaire Marketing Mastery (MMM). Di situ beliau belajar tentang cara yang betul menguruskan perniagaan, serta aspek-aspek lain seperti pemasaran, pengurusan team dan sebagainya.

Sekembalinya dari MMM, beliau menggunakan ilmu yang diajar dan perniagaannya mula menunjukkan peningkatan yang positif! KalaiG tambah bersemangat dan itu mendorongnya untuk menyertai pula program-program RichWorks yang lain.

Program-program tersebut ialah Nak Ubah Hidup (NUH), SPIRE dan juga Titanium. Kesemua program itu memberi impak positif, bukan sahaja kepada perniagaannya, tetapi juga kepada dirinya, termasuklah semasa pandemik Covid-19.

“Dalam program Titanium, saya mendapat bimbingan daripada Dr. Azizan dan beliau banyak memberikan saya nasihat berkaitan perniagaan saya.”

“Circle Titan juga memainkan peranan mereka yang tidak kurang hebatnya apabila mereka saling memberi sokongan kepada rakan-rakan dalam circle,” jelas beliau.

Hari demi hari perniagaan beliau semakin meningkat maju dan pada tahun 2020, produk LoveMe beliau berjaya meraih RM4.4 juta, dan kira-kira RM6 juta dalam tempoh sembilan bulan pertama tahun 2021.

“Jika melihat pada pencapaian peribadi, melalui perniagaan ini saya dapat memiliki sebuah rumah dan membeli 2 buah kereta MPV, Vellfire dan sebuah Mercedes. Saya juga sudah ada wang simpanan hampir RM2 juta.” katanya.

Lebih membanggakan, master stokis beliau turut menikmati pendapatan lima angka dan KalaiG telah menghadihkannya sebuah kereta Toyota bernilai RM80 ribu, sebagai tanda penghargaan di atas kejayaan tersebut.

Ketika ditanya apakah nasihat yang ingin beliau berikan kepada pembaca buku ini, KalaiG menjawab,

“Kalau nak pilih mentor, pilih mentor yang powerful dan telah terbukti berjaya bantu ramai orang untuk berjaya. Dulu saya pilih mentor yang salah dan itu menyebabkan saya gagal dalam bisnes. Bila kita pilih mentor yang betul, kita sendiri akan nampak kemajuan kita dari segi sistem dan strategi.”

“Lagi satu, jangan berhenti belajar. Teruskan konsisten dan upgrade ilmu. Perniagaan sebenarnya mempunyai peringkat cabaran dan semua itu dapat ditempuh dengan ilmu yang betul.”

“Pilihlah juga circle atau orang-orang sekeliling yang sentiasa positif dan memberi kata-kata semangat. Itu semua adalah satu proses yang akan membuatkan kita berjaya dengan apa yang kita lakukan suatu hari nanti,” katanya lagi.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Tiada wang rawat ibu, wanita ini bangkit raih kekayaan

NURUL ATIQAH KAMARUZAMAN



"Saya betul-betul rasa hidup saya ini tak guna. Saya jadi anak tak guna. Saya jadi ibu pun tak guna. Saya tak mampu pun nak bahagiakan keluarga saya."

Itulah kekecewaan yang dirasakan oleh wanita ini bila beliau tidak berupaya membeli ubat untuk ibunya yang sedang sakit tenat kerana masalah buah pinggang, dan tidak mampu pula untuk memenuhi keperluan sekolah anaknya.

Rasa kesal yang terbit dalam dirinya itu mungkin akan kekal tersemat di dalam hatinya selama-lamanya, apatah lagi apabila beliau tidak sempat menunaikan beberapa hajat ibunya yang akhirnya meninggalkan dunia pada 2018.

Namun demikian, sememangnya 'jalan' yang dilalui oleh Nurul Atiqah Kamaruzzaman, yang ketika itu merupakan seorang ibu tunggal, bukanlah satu jalan yang mudah untuk dilalui oleh sesiapa pun.

Peristiwa perit yang dilaluinya itulah yang membuatnya menanam tekad dan azam untuk mengubah nasib diri dan keluarganya suatu hari nanti, dan hari ini hasil daripada kerja keras beliau, Nurul Atiqah sudah pun berjaya bergelar seorang jutawan!

Nama beliau hari ini tidaklah asing bagi peminat tudung Fareha kerana beliau adalah pengasas syarikat Nurul Atiqah Holding Sdn Bhd dan NWH Marketing, yang merupakan master stokis bagi jenama tudung berkenaan.

Syarikat yang dibina oleh Nurul Atiqah turut menawarkan peluang perniagaan untuk kaum wanita, terutama golongan suri rumah yang berminat untuk menjana pendapatan dari rumah dan secara online.

Mengimbas latar belakang wanita tabah ini, Nurul Atiqah dulunya adalah seorang kerani di sebuah syarikat swasta dan apabila anaknya sering jatuh sakit, beliau membuat keputusan untuk berhenti kerja dan pulang ke kampung halamannya.

Ketika itu pula ibunya turut sakit tenat kerana penyakit buah pinggang dan beliau bertanggungjawab membahagi masa di antara menjaga kebajikan ibunya, memelihara anaknya dan dalam masa sama mencari rezeki untuk keluarga.

“Oleh sebab saya duduk di kampung untuk jaga mak saya, saya pun buka butik sebab masa tu saya pun nak juga cari duit. Tapi sebab saya takde ilmu, akhirnya butik tu pun tutup,” katanya.

Ketika itu, kewangan Nurul Atiqah agak kritikal. Beliau begitu risau bagaimana untuk dia memenuhi keperluan rawatan ibunya.

“Arwah mak saya sakit. Dia perlukan ubat. Saya terpaksa korek akaun sana keluarkan RM20, korek akaun sini keluarkan RM20. Korek akaun satu lagi keluarkan RM10. Cantumkan tiga akaun sebab nak dapatkan RM50 je. Dapat duit tu terus beli ubat mak.”

“Masa tu cakap dengan diri sendiri, ‘Ya Allah susahnye aku’. Jadi ibu tunggal memang susah. Pasal anak pula, kalau anak orang lain semua dah sekolah bulan 1, anak saya terpaksa saya hantar bulan 2 sebab saya kena cari duit dulu,” katanya.

Tak lama kemudian, emak yang sangat disayanginya pergi menemui Illahi. Keadaan itu membuatkan Nurul Atiqah sangat sedih, apatah lagi apabila beliau merasakan yang dirinya telah gagal memberi kesenangan kepada arwah ibunya semasa dia masih hidup.

Namun, meskipun beliau bersedih apabila ibunya meninggalkannya pada tahun 2018, Nurul Atiqah tahu dan sedar bahawa beliau masih ada satu lagi tanggungjawab iaitu membesarkan anaknya. Beliau perlu tabah dan gigih mencari rezeki.

“Bila mak saya dah meninggal, di situlah saya buat keputusan untuk kembali berniaga. Dulu bila butik saya tutup, saya macam rasa fed up nak berniaga. Tapi bila saya tengok diri saya, saya terfikir ada ke orang yang nak ambik saya bekerja?” kata beliau.

Dengan menggunakan wang pencen emaknya, Nurul Atiqah pun mula berniaga dengan jenama Fareha secara dropship. Selepas dropshipper, beliau kemudiannya menjadi ejen dan tidak lama selepas itu, beliau menaik taraf dirinya menjadi stokis.

Memandangkan beliau pernah berniaga sebelum ini tetapi perniagaan yang dijalankan tidak berjaya, beliau sedar dirinya kekurangan ilmu perniagaan. Hal itu mendorongnya untuk menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK).

Setelah itu beliau menyertai pula Millionaire Marketing Mastery (MMM) dan belajar pelbagai teknik pemasaran. Nurul Atiqah kemudiannya membuka sebuah kedai kecil dan beliau mempraktikkan ilmu yang dipelajarinya.

Semasa tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) pula, beliau menyertai kelas online anjuran RichWorks iaitu Spire dan selepas mengikuti program itu, beliau berjaya meraih RMI juta yang pertama.

“Lepas tu saya mula rasa selesa sebab dah dapat RMI juta sebulan. Tapi ada orang dari RichWorks call saya dan suruh saya upgrade ke Titan. Saya kata saya tak bersedia dan kenapa saya nak upgrade sebab pendapatan saya dah okay,” katanya.

Bagaimanapun, akibat ‘paksaan’ diterimanya, beliau menyertai juga Titan dan baru beliau tahu bahawa lebih banyak ilmu yang dikongsi dalam program itu seperti teknik untuk mengembangkan lagi perniagaan yang dijalankan.

Beliau juga amat bersyukur kerana rakan-rakan usahawan yang sama-sama berada dalam circle Titan sangat membantu dan tidak pernah putus memberikan kata-kata semangat serta berkongsi tips-tips untuk menjadikan perniagaan lebih berjaya.

Selepas menyertai Titan, perniagaannya tambah berkembang dan kini perniagaannya dijalankan di lima lot kedai. Beliau juga dapat membeli rumah dan kereta idamannya.

“Alhamdulillah hari ini saya juga dah ada 170 ejen dan leaders dan ramai di antara mereka telah berjaya mencapai pendapatan sehingga 5 angka sebulan. Kita juga hari ini adalah lebih kurang 1,000 dropshippers,” katanya.

Pada tahun 2020, syarikatnya berjaya mencapai hasil jualan sebanyak RM11.1 juta, manakala antara Januari hingga September 2021, hasil jualan yang dicatatkan sudah mencecah nilai RM13.8 juta daripada sasaran RM20 juta sehingga akhir tahun ini.

Nurul Atiqah berpesan, sekiranya benar-benar ingin berjaya, ilmu dan bimbingan adalah faktor yang perlu dititik-beratkan. Tanpa adanya

kedua-dua perkara itu, dikhuatiri hanya penat yang akan didapat tetapi wang tidak dapat dilihat.

Dalam masa sama, beliau menasihatkan kepada mereka yang ingin berniaga tetapi tidak mempunyai modal yang banyak supaya bermula dengan membuat dropship.

“Siapa cakap kita tak boleh berjaya kalau berniaga produk orang. Alhamdulillah saya berjaya membuktikannya. Kita tak perlu pun ada produk sendiri, yang penting dalam bisnes kita kena ada mentor dan kita mesti rajin menuntut ilmu,” kata beliau lagi.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Pakar IT mampu jadi jutawan dalam bidang F&B

AMRAN ABD HAMID



Tahukah anda bahawa pemilik restoran ayam penyet terkemuka di negara ini, Dapur Penyet atau kini dikenali sebagai PenyetPenyet.com bukanlah dimiliki oleh seseorang yang mahir dalam bidang makanan dan minuman (F&B) tetapi oleh seorang pakar teknologi maklumat (IT)?

Semuanya berlaku secara kebetulan apabila beliau berkunjung ke negara jiran Indonesia untuk satu tugas IT, tertarik dengan hidangan nasi ayam penyet yang dinikmatinya di negara jiran tersebut.

Berikutan itu, tercetus idea di fikirannya untuk mengusahakan perniagaan ayam penyet di Malaysia memandangkan hidangan yang popular di Indonesia itu masih tidak begitu dikenali di negara ini.

“Masa saya makan ayam penyet di Singapura tu, rasanya sangat lazat. Terlintas di fikiran saya, alangkah bagusnye sekiranya makanan ini boleh didapati di Malaysia. Itu membuatkan saya teringin untuk membuka perniagaan tersebut,” katanya.

Meskipun pada ketika itu beliau tidak tahu apa-apa tentang perniagaan restoran, tetapi ia tidak menghalang beliau untuk meneruskan minatnya dengan memulakan langkah pertama iaitu mencari ruang kedai yang sesuai untuk beliau menjalankan perniagaan itu.

“Saya kemudiannya pergi ke beberapa pusat membeli belah yang besar di Kuala Lumpur untuk mencari jalan bagaimana saya boleh menyewa ruang kedai dalam premis mereka. Saya beritahu yang saya nak jual hidangan ayam penyet,” katanya.

Bagaimanapun, kunjungan itu agak sia-sia apabila ada yang memandang sinis niatnya itu. Namun beliau bernasib baik kerana tiba-tiba ada yang datang dan menasihatkannya supaya mencari ruang kedai di kawasan tumpuan masyarakat Melayu.

Beliau disaran agar mencari ruang kedai di sekitar kawasan Jalan Tunku Abdul Rahman. Tanpa menunggu lama, beliau segera bergegas ke kawasan terbabit dan bertanya dengan pemilik-pemilik ruang kedai yang berada di sekitar jalan berkenaan.

“Masa tu hati saya memang kuat sangat nak buka restoran ayam penyet di negara kita. Bukan takde restoran yang jual ayam penyet masa tu,

tapi hidangan tu belum begitu terkenal di kalangan masyarakat kita,” katanya.

Setelah puas mencari, akhirnya beliau berjaya mendapat satu ruang kedai yang sesuai iaitu di Maju Junction Mall. Setelah semua persiapan dan kerja-kerja ubah suai kedai dibuat, terlancarlah restoran sulung beliau yang dinamakan Dapur Penyet pada 2010.

Sebaik sahaja Restoran Dapur Penyet beliau dibuka, sambutan yang diterima begitu menggalakkan. Setiap hari, ramai pelanggan berkunjung ke restorannya, sama ada bersendirian atau bersama keluarga, hanya untuk menikmati hidangan ayam penyet.

Ada masanya juga, para pelanggan sanggup berbaris untuk menunggu giliran mereka masuk ke dalam restoran kerana jumlah pelanggan yang terlalu ramai. Beliau gembira melihat keadaan itu dan percaya Restoran Dapur Penyet beliau begitu menguntungkan.

Bagaimanapun jelasnya, apabila audit dijalankan, restoran itu didapati tidak memberikan keuntungan. Beliau terkejut dan mencari apakah yang menjadi penyebab perkara itu boleh berlaku sedangkan jumlah pelanggan yang datang bukan sedikit.

Setelah membuat kajian, beliau dapati harga hidangan yang terlalu rendah menjadi penyebab perkara itu berlaku.

“Oleh kerana harga yang kami letakkan terlalu rendah iaitu hanya RM6.90 bagi setiap hidangan, ia menyebabkan hasil jualan tidak dapat menampung kos operasi yang meliputi sewa premis dan gaji pekerja,” kata beliau.

Setelah itu jelasnya, beliau segera menambah baik strategi restorannya dan akhirnya Dapur Penyet terus maju ke hadapan. Beberapa tahun kemudian, beliau mula membuka beberapa cawangan dan pernah satu masa, beliau memiliki 19 cawangan Dapur Penyet.

Namun, sudah menjadi adat resam dalam dunia perniagaan, restoran milik Amran turut tidak lari daripada berdepan dengan masalah dan ia menjadi titik permulaan kepada kejatuhan restorannya.

Jika sebelum ini restorannya sentiasa dipenuhi pelanggan, tiba-tiba

semuanya berubah. Keadaan dalam restorannya tidak lagi serancak dulu. Jumlah jualan merosot. Aliran tunai juga mula menjejaskan operasinya.

Paling malang, jumlah hutangnya dengan bank meningkat sehingga RM2 juta dan beliau terpaksa menutup beberapa cawangan restorannya.

“Bila kita sering berada di atas, adakalanya kita akan jatuh. Lebih-lebih lagi, apabila kita sering berasa diri kita hebat sehingga kita menjadi lupa diri. Paling sakit ialah apabila kita jatuh dalam keadaan kita tidak bersedia dan itu berlaku kepada saya,” katanya.

Setelah itu beliau merenung kembali kesilapan dirinya. Jika dahulu beliau sentiasa belajar ilmu baru, namun apabila perniagaannya semakin maju, beliau tidak lagi mengemas kini pengetahuan yang ada padanya. Beliau sedar, itulah kesilapannya.

Amran kemudiannya kembali kepada RichWorks dan mula belajar secara dekat dengan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman. Beliau juga berpeluang menyertai Titanium. Sebagai Titan, beliau dapat berkongsi ilmu dengan circle Titan yang lain.

Selepas menyertai Titan, beliau mula merasakan perubahan berlaku dalam dirinya dan beliau bersyukur kerana dapat berguru dengan Dr. Azizan yang disifatkannya sebagai seorang insan yang mampu memberi satu pandangan berbeza dalam dunia perniagaan.

“Dua benda penting yang saya belajar daripada Dr. Azizan ialah bersyukur dan bersabar. Ini kerana semasa saya menyertai program RichWorks, saya dapat lihat ada orang yang perlu berdepan dengan ujian yang lebih teruk daripada saya tetapi mampu berjaya.”

“Contohnya, Pengasas JamuMall yang hanya boleh gerakkan tiga jari sahaja. Beliau sentiasa sabar walau diuji dalam apa juga keadaan sekalipun. Kita juga harus begitu,” ujarnya.

Selepas menyertai program RichWorks, jumlah hasil jualan tertinggi yang pernah dicatatkan oleh perniagaannya ialah sebanyak RM16 juta pada tahun 2018.

Kini ia telah memiliki sebanyak 18 cawangan di beberapa negeri di seluruh Malaysia.

Dalam pada itu, Amran turut menitipkan kata-kata semangat yang menjadi pegangan beliau selepas menyertai program anjuran RichWorks dan Dr. Azizan, khas buat semua individu yang mahukan kejayaan terutama dalam bidang perniagaan.

“Kita terlalu banyak sikap buruk sangka, malas pada diri sendiri serta mudah berasa selesa. Jadi ia perlu diubah dan paling penting buang ego dan jangan sombong.”

“Malah, ada dua nasihat Dr. Azizan yang saya pegang sehingga kini. Pertama, ingat Allah SWT dan kedua, cari ilmu. Kedua ini adalah sangat berkait rapat. Kalau salah satu tertinggal ia tidak akan lengkap dan tidak akan jumpa titik kejayaan,” jelasnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Rumah dirompak,
kereta dijual,
klinik ditutup,
Dr. Raihana cekal
dengan takdirnya

DR. RAIHANA ISMAIL



Sebut sahaja pasal bidang kedokteran dan kesihatan, ramai yang terbayang betapa kerjaya dalam bidang itu mampu menjanjikan masa depan yang cerah serta pendapatan yang lumayan.

Tidak setakat itu, mereka yang bekerja sebagai doktor atau petugas kesihatan juga akan dipandang tinggi, lantaran khidmat murni mereka dalam membantu menyelesaikan masalah kesihatan masyarakat.

Namun demikian, mereka yang terlibat dalam bidang kedokteran dan kesihatan juga sebenarnya berdepan dengan cabarannya yang tersendiri, terutama bagi mereka yang menjalankan perniagaan berkaitan dan tidak berkhidmat dengan kerajaan.

Apa yang pasti, mereka bukan sahaja perlu mempunyai ilmu dalam bidang perubatan, tetapi juga perlu memiliki pengetahuan dalam bidang pengurusan perniagaan agar apa yang mereka usahakan mampu mendatangkan keuntungan.

Dalam kisah ini kita akan membaca tentang bagaimana seorang doktor yang berhasrat untuk membantu pasangan yang sukar hamil, mencipta produknya sendiri dan berjaya menjadi usahawan jutawan, meskipun terpaksa melalui kegagalan di peringkat awal.

Doktor yang dimaksudkan dalam kisah ini ialah Dr. Raihana Ismail, pengasas Efferty, sebuah syarikat pengeluar susu formula khas bagi membantu pasangan yang sukar mendapatkan zuriat. Setakat ini, beliau telah berjaya membantu lebih 1200 pasangan .

Mengenai perjalanan hidup Dr. Raihana menuju kejayaan sebagai seorang jutawan, ia tidaklah semudah yang difikirkan. Bukanlah hanya kerana beliau seorang doktor maka beliau boleh membuat wang dengan begitu cepat.

Beliau juga menghadapi cabaran yang sangat getir serta melalui proses yang tidak mudah untuk beliau berjaya berada di tahapnya pada hari ini, sama seperti yang dilalui oleh usahawan jutawan lain.

Bayangkan, rumahnya pernah dirompak sehingga beliau kerugian RM100 ribu, kliniknya terpaksa ditutup, keretanya terpaksa dijual malah dia pernah disenarai hitam oleh Bank Negara kerana tidak membayar hutang!

Dr. Raihana sebenarnya adalah seorang wanita cekal yang sentiasa bercita-cita ingin menjadi seorang usahawan dan maju dalam bidang perniagaan.

Wanita ini pernah berniaga menjual beg tangan di tapak-tapak ekspo semasa bulan puasa, semata-mata untuk mengumpul wang demi merealisasikan impiannya untuk memiliki sebuah klinik swasta sendiri.

Selepas berjaya mengumpul wang yang diperlukan, beliau akhirnya berjaya membuka sebuah klinik swasta di Dungun, Terengganu. Kliniknya itu menumpukan kepada perkhidmatan membantu pasangan yang sukar mendapatkan zuriat.

Namun, sejak membuka klinik tersebut, beliau sentiasa berdepan dengan cabaran untuk menguruskannya. Ini kerana beliau tidak mempunyai pengetahuan atau pengalaman yang jitu untuk menguruskan klinik tersebut, yang sudah menjadi entiti perniagaannya.

Kekurangan pengalaman dalam menguruskan aliran tunai dan sistem gaji menyebabkan klinik beliau sentiasa dalam keadaan rugi. Beliau juga terpaksa bekerja lebih gigih termasuk dengan bertugas dari pagi hingga ke malam.

Demi untuk menarik lebih ramai pelanggan berkunjung ke kliniknya, beliau membuka pula medispas di atas kliniknya serta menaik taraf peralatan, termasuk membeli mesin pengimbas 4D dan laser yang canggih.

Tanpa beliau sedari, semua yang dilakukannya itu telah menelan kos yang sangat tinggi dan di luar kemampuan kliniknya. Tindakannya itu juga menyebabkan beliau terpaksa menanggung hutang yang sangat banyak.

Tidak setakat itu cabaran yang dihadapinya. Suatu hari rumahnya dimasuki perompak dan beliau kerugian sehingga RM100 ribu. Klinik miliknya pula disabotaj. Jumlah keseluruhan kerugian Dr. Raihana ketika itu mencecah sehingga RM500 ribu.

Impak dari apa yang berlaku, beliau terpaksa menjual keretanya untuk membayar gaji pekerja, klinik beliau terpaksa ditutup selepas beroperasi hanya selama 5 tahun dan paling menyedihkan, beliau disenarai hitam bank kerana gagal membayar hutang!

Selain itu, suaminya terpaksa menjual alat ganti kereta untuk mencari wang tambahan dan mereka berdua juga sering terpaksa meminjam wang daripada rakan-rakan! Siapa sangka seorang doktor akan mengalami nasib sedemikian rupa.

Di kala beliau mengalami ujian yang berat itu, suaminya secara senyap-senyap telah mendaftarkan nama beliau untuk menyertai program Zero Kos Marketing (ZKM) anjuran RichWorks pada 2019.

Selepas itu, beliau mendaftar untuk Titan Circle dan semasa berada dalam program tersebut, beliau telah belajar banyak perkara, bukan sahaja daripada Dr. Azizan tetapi juga daripada rakan-rakan dalam circle Titan.

Antara yang dipelajarinya dalam program itu ialah tentang bagaimana mendalami pelbagai ilmu perniagaan dan beliau juga memahami konsep memberi manfaat kepada masyarakat seperti yang selalu ditekankan oleh Dr. Azizan.

Menurut Dr. Raihana, produk syarikatnya iaitu susu formula khas Efferty juga boleh dikatakan adalah 'Baby RichWorks' kerana beliau mendapat ilham menghasilkan susu tersebut semasa menyertai program syarikat terbabit.

"Saya cuba memberi manfaat kepada masyarakat, terutama kepada mereka yang belum mendapat cahaya mata melalui produk susu formula khas Efferty, yang menawarkan kaedah pemakanan yang sihat dan nutrisi seimbang."

"Kini tidak perlu lagi berkunjung ke klinik tetapi boleh mendapatkan susu ini dengan mudah sebagai satu ikhtiar bagi mendapatkan cahaya mata," kata beliau.

Hasil kesungguhan beliau menuntut ilmu perniagaan dan mempraktikkannya demi memajukan diri, syarikatnya mencatatkan jualan sebanyak RM1.3 juta pada 2019 dan pada 2020, jumlah itu meningkat kira-kira 5 kali ganda kepada RM5.6 juta.

"Dulu saya jual kereta Honda kesayangan saya tapi sekarang Allah ganti dengan Vellfire dan Mercedes. Bukan itu sahaja, dulu nak bayar gaji staf pun susah tapi sekarang ramai ejen kami telah berjaya dibantu dan

menjana pendapatan selesa sehingga mampu beli rumah dan kereta. Mereka juga dapat menyelesaikan hutang mereka,” ujar Dr. Raihana.

Hasil kejayaannya dalam perniagaan, beliau juga telah menghadiahkan ibu dan ayahnya sebuah kereta Mercedes dan telah mengubah suai rumah mertuanya.

Dr. Raihana sempat memberi pesanan berikut berdasarkan pengalamannya mencapai kejayaan.

“Untuk berjaya, anda perlu lihat logistik dan level yang anda mahu dalam hidup anda. Jika anda hanya melihat pada rumah teres dan mahukan hidup biasa-biasa, maka hanya yang biasa-biasa itu sahaja yang anda akan dapat. Jadi, ubah pandangan anda.”

“Begitu juga dengan siapa anda berkawan. Bagi saya, jika anda mahu berbau harum, berkawanlah dengan mereka yang berbau harum. Begitu juga jika anda ingin berjaya. Berkawanlah dengan mereka yang positif dan berjaya,” nasihat beliau.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



‘Budak Flat’ juga boleh berjaya!

NUR AISYAH BINTI KAMSANI
& HALMEY ABD KADIR

QALISH+[®]
BEAUTY & WELLNESS

Usahawan dalam kisah kali ini dahulunya hanyalah seorang 'budak flat' namun minatnya yang sangat mendalam dalam bidang perniagaan akhirnya mampu mengubah nasibnya dan membuatnya hari ini bergelar seorang jutawan!

Perjalanannya menempuhi ranjau berduri dunia perniagaan sememangnya tidak mudah kerana dahulu beliau hanya bermula dengan membuka payung atau meja di tepi longkang, di pasar tani, di pasar malam atau hanya menjual di belakang bonet kereta (car boot).

Mujur suaminya, seorang pekerja bank setia menemaninya sekiranya beliau tidak bekerja atau pada malam hari, sekaligus menjadi penguat semangat untuknya meneruskan usaha mencari rezeki yang halal bagi menambah pendapatan keluarga.

Antara kenangan yang sukar dilupakan ialah apabila beliau hampir keguguran anak kedua yang dikandungnya, lantaran terlalu penat berniaga. Insiden itu membuatnya murung seketika, sebelum beliau kembali bangkit berjuang mencari rezeki.

Insan yang cekal dan tabah ini dikenali sebagai Nur Aisyah Kamsani, pengasas produk kecantikan Qalish Beauty. Dalam sesi temubual yang diadakan, Nur Aisyah ditemani suaminya, Halmey Abd Kadir.

Menurut Nur Aisyah, meskipun memiliki ijazah dalam bidang perniagaan dan boleh mencari kerja yang menawarkan pendapatan yang tetap setiap bulan, namun beliau mempunyai minat yang sangat mendalam untuk berjaya sebagai seorang peniaga.

Beliau yang mula berniaga sejak tahun 2009, tidak kisah untuk berhujan atau berpanas, asalkan minatnya dalam bidang itu dapat diteruskan, dengan niat membantu keluarga.

"Lepas saya belajar, saya pernah bekerja dalam industri perbankan. Tapi disebabkan saya sangat suka berniaga, saya bekerja hanya 3 bulan sahaja dan kemudiannya terus berniaga. Selepas itu, saya terus fokus dan tidak pernah menoleh ke belakang." katanya.

"Antara jenis perniagaan yang pernah dilakukannya termasuk yang berkaitan dengan barangan hiasan dalaman rumah serta produk

kesihatan dan kecantikan. Beliau juga menjadi stokis kepada produk-produk berjenama terkenal,” katanya.

“Alhamdulillah semuanya berjalan lancar dan kami memang sukakan cabaran. Walaupun berdepan situasi sukar seperti berebut tapak di pasar malam atau pasar tani, tapi bagi kami itu adalah sesuatu yang lumrah,” katanya.

Nur Aisyah dan suaminya terus mengharungi apa sahaja dugaan dan ketidakselesaan dengan penuh kesabaran dan kecekalan di hati.

“Sejujurnya, selain faktor minat, kami berniaga asalnya adalah untuk meningkatkan pendapatan keluarga dan menampung perbelanjaan seharian. Tapi dari hari ke hari, perjuangan kami menjadi lebih besar. Kami mahu membantu ramai orang,” jelasnya.

Disebabkan niat tersebut, pasangan ini cuba melangkah lebih jauh dalam perniagaan iaitu dengan menghasilkan produk mereka sendiri.

Menurut Aisyah, produk pertama syarikatnya sebelum ini adalah minuman kesihatan yang berfungsi untuk membuang sisa toksin dalam badan dan dapat membantu mereka yang ingin mengurangkan berat badan.

“Bagaimanapun, dalam masa yang sama saya berdepan masalah kulit wajah yang agak teruk dan itu membuatkan saya terfikir untuk mengkaji produk penjagaan kulit wajah, tidak kira dari dalam atau luar negara.”

“Saya telah menggunakan pelbagai produk bagi merawat kulit wajah saya, namun ia tidak berhasil. Saya tekad untuk menjalani satu uji kaji bagi menghasilkan produk yang dapat merawat masalah kulit wajah saya sendiri.”

“Alhamdulillah setelah pelbagai ujian dijalankan, maka produk terlaris kami iaitu Profix Vitamin For Face dikeluarkan dan mendapat permintaan yang sangat tinggi,” katanya menceritakan sejarah pengeluaran produknya itu.

Selepas tujuh tahun berniaga bermacam jenis barangan kecantikan, barulah Nur Aisyah mengambil langkah berani untuk menjadi pengasas kepada produk kecantikannya sendiri, yang dinamakannya sempena nama anak keduanya, Nur Izzara Qalisha.

Jelasnya, beliau menerima banyak maklum balas positif daripada pelanggan dan produk berkenaan juga semakin mendapat tempat dalam pasaran.

“Tidak keterlaluan jika saya katakan bahawa keberkesanan produk Qalish tidak boleh dinafikan lagi. Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT kerana memberikan kami rezeki untuk menghasilkan produk yang sangat berkualiti. Kami berharap Qalish bukan sahaja berjaya di dalam negara tapi juga boleh menembusi pasaran luar negara suatu hari nanti,” katanya dengan penuh bersemangat.

Menurutnya, untuk beliau mencapai kejayaan seperti yang dilihat hari ini, ia bukanlah sesuatu yang mudah. Beliau dan suaminya perlu sentiasa bersabar dan cecal dalam menempuhi segala dugaan dan keperitan yang melanda.

“Banyak sebenarnya cabaran dalam menguruskan perniagaan yang kami bina ini. Antara yang boleh saya kongsi ialah bagaimana syarikat ini tiada hala tuju sewaktu kali pertama ditubuhkan.”

“Paling tak boleh dilupakan ialah apabila diperlecehkan keluarga dan rakan-rakan ketika awal berniaga dahulu. Tapi saya sedikitpun tidak mengambil peduli tentang apa yang diperkatakan orang. Saya tabahkan hati,” tegasnya.

Namun demikian, Aisyah sedar sifat kecekan semata-mata adalah tidak mencukupi untuk beliau membawa perniagaannya ke peringkat lebih tinggi, melainkan dengan ilmu.

Ekoran itu, beliau menyertai program RichWorks bagi mendapatkan bimbingan daripada Datuk Wira Dr. Azizan Osman pada tahun 2017.

“Saya masih ingat lagi pada tahun 2017, saya menyertai Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK). Terlalu banyak ilmu saya pelajari dan paling best ialah apabila pertama kali dalam seumur hidup saya diminta menulis 101 impian yang ingin dicapai.”

“Selepas menyertai program IMKK itu, saya mula nampak matlamat hidup saya. Saya kemudiannya tetapkan sasaran serta gandakan usaha untuk merealisasikan impian kami seperti memiliki kereta idaman

dan mampu memberikan sumbangan kepada rumah kebajikan secara konsisten,” katanya.

Aisyah juga dapat merasakan perubahan dalam dirinya apabila beliau kini semakin berkeyakinan dan mampu mengendalikan seminar untuk pasukannya hasil daripada tunjuk ajar Dr. Azizan.

“Alhamdulillah, semua ilmu yang saya dapat, saya kongsi bersama pasukan saya dan setakat ini, empat orang jutawan dalam kalangan pasukan dan lebih 3,000 usahawan berdaftar telah dilahirkan.”

“Paling menggembirakan, sudah tentu apabila saya dapat membantu keluarga daripada segi kewangan dan membuat pelbagai perkara, termasuk membantu dan memberi lebih sumbangan kepada golongan yang memerlukan berbanding sebelum ini,” jelasnya.

Pada 2020, syarikatnya meraih jualan RM2.2 juta, manakala antara Januari hingga September 2021, hasil jualan yang dicatatkan ialah sebanyak RM2.4 juta. Sasaran yang mereka tetapkan sehingga Disember 2021 ialah RM5 juta.

Aisyah sempat berpesan, kepada sesiapa sahaja yang mahu menceburi bidang perniagaan atau mula memasang impian untuk menjadi usahawan, mereka tidak perlu ragu untuk menetapkan matlamat dan hendaklah terus berusaha.

RICHWORKS

100

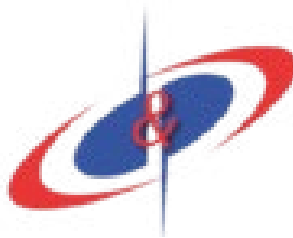
**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dulu berhutang, sekarang menjadi pemungut hutang!

MUHADHIR AB RAHMAN
& SURAIZAN ABU SAMAH



Siapa sangka, pasangan suami isteri ini yang dahulunya berani dan sanggup mengambil risiko membuat pinjaman wang daripada Ah Long, hanya kerana ingin wang yang dipinjam itu dijadikan sebagai modal bagi memulakan perniagaan, kini mereka berdua pula yang menjalankan perniagaan sebagai pemungut hutang!

Tapi anda jangan salah sangka kerana pasangan ini bukanlah pengutip hutang yang bertindak mewakili Ah Long, apatah lagi tanggapan liar minda yang mungkin menuduh mereka pula yang menjadi Ah Long!

Sebenarnya, perniagaan yang mereka berdua jalankan adalah satu perniagaan yang sah di sisi undang-undang kerana mereka hanya bertindak sebagai pengutip hutang berlesen bagi membantu syarikat-syarikat swasta untuk memungut hutang yang sudah lama tertunggak daripada pelanggan mereka.

Pasangan suami isteri yang dimaksudkan dalam kisah ini ialah Muhadhir Ab Rahman dan Suraizan Abu Samah, dan mereka bukan hanya sekadar suami isteri, mereka juga adalah pengasas dan pengasas bersama Dhir & Partners, agensi kutipan hutang yang berpangkalan di Muar, Johor dan mempunyai cawangan di Ampang, Kuala Lumpur, juga di Pulau Pinang.

Berkongsi kisah bagaimana mereka boleh terjebak membuat pinjaman wang daripada Ah Long, menurut Muhadhir, ketika itu mereka tiba-tiba mendapat peluang untuk menjalankan perniagaan yang mereka lakukan hari ini. Malangnya ketika itu mereka tidak mempunyai modal yang mencukupi.

Kedua-dua itu secara tidak langsung memaksa dan mendesak mereka untuk mencari sumber luar, yang boleh membantu mereka untuk mendapatkan jumlah wang yang diperlukan agar wang itu boleh dijadikan sebagai modal untuk membuka syarikat terbabit.

Sebenarnya, sebelum mereka berani membuat pinjaman dengan Ah Long, mereka ada terfikir untuk membuat pinjaman daripada bank ataupun institusi kewangan yang sah dan berlesen kerana ia lebih selamat dan tidak berisiko.

Namun, setelah difikirkan masak-masak, mereka tidak dapat menggunakan pilihan itu disebabkan oleh beberapa faktor yang sukar untuk dielakkan seperti berikut:

Faktor pertama, jika mereka ingin membuat pinjaman wang daripada bank atau mana-mana institusi kewangan yang sah dan berlesen, proses untuk menyediakan dokumen yang diperlukan pastinya agak rumit dan memakan masa.

Faktor kedua pula, jika permohonan berjaya dihantar kepada pihak bank, ia juga tentunya akan mengambil masa yang agak lama untuk diproses sedangkan peluang perniagaan dan syarikat yang ingin mereka usahakan perlu ditubuhkan secepat mungkin.

Setelah berbincang dengan teliti dan mengambil kira semua sudut termasuk dari segi risiko, mereka akhirnya bersetuju untuk membuat pinjaman daripada Ah Long, asalkan wang yang diperlukan dapat disediakan segera.

“Selepas pinjaman kami diluluskan dan kami berada dalam tempoh membayar balik wang pinjaman itu, kami suami isteri sering susah hati khawatir jika berlaku sesuatu yang tidak dingini.”

“Disebabkan itu, kami sentiasa mencari wang untuk membayar balik wang yang telah dipinjam agar tidak timbul isu bayaran lewat yang mungkin akan menyebabkan timbul sebarang masalah di belakang hari.”

“Tapi syukur Alhamdulillah, kami akhirnya dapat juga membayar balik semua hutang kami dengan Ah Long tersebut dalam tempoh yang ditetapkan. Mujur juga tidak ada apa-apa yang berlaku semasa kami masih ada kaitan dengan Ah Long tersebut,” kata Muhadhir.

Menyentuh mengenai syarikat pengutip hutang mereka pula, Muhadhir memberitahu bahawa sebelum syarikat itu ditubuhkan pada 1999, mereka sememangnya bekerja dengan sebuah syarikat yang menjalankan perniagaan serupa.

Muhadhir berkata, walaupun masih muda dan baru berusia 24 tahun, tapi mereka telah diberi kepercayaan dan tanggungjawab oleh syarikat gergasi Telekom Malaysia untuk membuat kutipan dan pemulihan bagi cawangan Muar dan Batu Pahat, Johor.

“Alhamdulillah, syarikat kami berjaya melaksanakan tanggungjawab yang diamanahkan dengan baik dan kami telah dianugerahkan sebagai

Agensi Terbaik Kedua Peringkat Kebangsaan oleh Telekom Malaysia pada tahun 2006.

Pada tahun 2007, Muhadhir menembusi pasaran Lembah Klang apabila syarikatnya telah ditawarkan sebagai agensi kutipan untuk Wilayah Selangor oleh Telekom Malaysia. Disebabkan prestasi yang baik di Wilayah Selangor, Telekom Malaysia telah menawarkan sebagai agensi pengumpulan untuk seluruh Wilayah Malaysia.

Tahun 2008 merupakan tahun yang baik untuk Muhadhir kerana beliau berjaya membina perkongsian dengan AEON Credit Services (M) Bhd dan seterusnya dengan Universiti Multimedia.

Pada tahun 2009 dan seterusnya, Muhadhir berjaya pula membina perkongsian dengan Bank Muamalat Malaysia Berhad dan Universiti Utara Malaysia. Senarai pelanggan masih berkembang.

Hari ini, mereka mempunyai seramai 170 kakitangan yang bertanggungjawab untuk melakukan kerja-kerja memungut hutang daripada para pelanggan syarikat-syarikat atau agensi-agensi yang melantik mereka.

Mengenai cabaran dalam syarikat dan operasi perniagaannya, beliau memberitahu bahawa masalah kakitangan yang sering berhenti menjadi salah satu isu utama kerana setiap kali mereka mengambil pekerja baru, proses latihan akan terpaksa dimulakan semula.

Selain itu katanya, kakitangannya juga berdepan masalah dengan penghutang-penghutang yang memberikan pelbagai alasan untuk mengelak dari membayar hutang selain ada juga penghutang yang tidak dapat dihubungi kerana sudah bertukar nombor telefon dan alamat.

Mengenai penglibatan dengan RichWorks pula, Muhadhir memberitahu bahawa sejak mereka menyertai Titan, mereka dapat belajar banyak perkara terutamanya dari aspek kepimpinan dan pengurusan organisasi.

Hal itu secara tidak langsung dapat menambah baik sistem dan kualiti operasi syarikat mereka sekaligus membolehkan kerja-kerja memungut hutang daripada pelanggan dilakukan dalam keadaan yang lebih teratur dan sistematik.

Mereka juga gembira kerana dengan menyertai program-program di bawah RichWorks, mereka berpeluang untuk mendapatkan nasihat dan bimbingan daripada mentor usahawan Datuk Wira Dr. Azizan Osman tentang bagaimana mereka boleh memajukan lagi syarikat mereka.

Walaupun syarikat mereka telah lama ditubuhkan, tetapi mereka merasakan adalah perlu untuk mendapatkan mentor yang boleh membimbing mereka agar operasi syarikat tidak berada di takuk lama dan ilmu pengetahuan dalam pengurusan bisnes juga dapat sentiasa dikemas kini, seiring dengan peredaran zaman.

“Kami gembira kerana dalam program ini, kami juga dapat bergaul dengan ramai usahawan lain yang berada dalam circle Titan dan ini secara tidak langsung memberi peluang kepada kami untuk bertukar-tukar fikiran dan mendapatkan pandangan mereka tentang sesuatu perkara atau permasalahan. Inilah kebaikan Titan Circle dan saya menggalakkan semua usahawan agar menyertai program ini.” kata Muhadhir.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Jangan ghairah buka cawangan tanpa pelajari ilmu pengurusan

KAMARUL HADI RANI



Salah satu pelaburan yang memberi keuntungan dan rendah risikonya ialah pelaburan emas. Emas boleh dijadikan simpanan atau dijadikan perhiasan bagi mereka yang suka bergaya. Tidak hairanlah hari ini ramai di kalangan masyarakat suka membeli emas.

Bagi pengusaha emas, aktiviti jual beli emas boleh memberikan pulangan yang lumayan namun mereka yang melakukan aktiviti itu perlulah mahir dalam bidang jual beli emas kerana jika silap percaturan, ia boleh mendatangkan kerugian yang tinggi.

Antara pengetahuan yang perlu dimiliki oleh mereka yang menjalankan aktiviti jual beli emas ialah tentang hal ehwal pasaran emas, termasuk dari segi jenis-jenis emas, cara memeriksa ketulenan atau kualiti emas serta yang melibatkan harga emas itu sendiri.

Kisah kali ini berkaitan dengan seorang saudagar emas, Kamarulhadi Rani yang merupakan pemilik Kamarulhadi Sdn Bhd (Kaharo). Kamarulhadi mempunyai pengalaman yang luas dalam perniagaan emas kerana keluarga beliau sememangnya mengusahakan kedai emas di Terengganu.

“Kepakaran Kaharo adalah menyediakan pelbagai rekaan emas yang boleh menjadikan setiap wanita mempunyai keinginan untuk terus kelihatan cantik. Sebenarnya, saya mula berada dalam bidang ini dari tahun 2003 di mana saya bekerja dengan ayah saya sehingga tahun 2014,” kata Kamarulhadi.

Bagi sesetengah pihak, bekerja dalam perniagaan keluarga pastinya ia sesuatu yang menyeronokkan tetapi apabila sudah terlalu lama, ia juga menjadi satu perkara yang mungkin tidak lagi menyeronokkan.

Menurut beliau lagi, tempoh masa dari 2003 hingga 2014 tersebut sebenarnya banyak memberi cabaran pada beliau. Ini kerana beliau adalah seorang yang suka memikirkan lebih keuntungan daripada apa yang beliau ada ketika itu. Sehingga keinginan beliau ini akhirnya memberi kesan pada perniagaan beliau.

“Mungkin saya merasakan gaji yang ditawarkan kepada saya ketika itu tidak mencukupi. Jadi apa yang saya buat ketika itu adalah menambah stok emas yang ada. Saya labur dan menampal poster dari Pahang

hinggalah ke Terengganu. Saya lakukan semua ini untuk dapat keuntungan lebih," kongsi Kamarulhadi lagi.

Pada 2006, beliau mengambil keputusan untuk berhijrah dengan membuka cawangan kedai emas keluarga mereka di Dungun, Terengganu. Pada masa yang sama, beliau membuka perniagaan lain iaitu berniaga telefon bimbit hingga tahun 2010. Ketika itu, semua tindakan beliau menjadi dan kedai telefon yang diusahakan turut memberi hasil lumayan. Ini ditambah dengan kehadiran saudaranya yang meminta beliau membantunya pasal selok belok emas.

"Pada tahun 2010, saudara saya datang meminta tolong untuk saya membantu beliau dari segi pelaburan emas dan cara menjana pendapatan. Saya ketika itu masih bekerja dengan ayah saya dan saya memang mempunyai pengalaman dalam bidang ini. Jadi saya bantu beliau melalui bisnes dan pengalaman yang saya ada tentang macam mana nak labur emas. Kami buka tender di Ar-Rahnu dan dalam masa 2 tahun, kami dapat menjana keuntungan," ujarinya.

Dari situ Kamarulhadi mula mempunyai simpanan memandangkan apa yang dirancang dan dilakukannya membuah hasil. Beliau kemudiannya membuka kedai emas kecil-kecilan. Malah beliau juga membuat pinjaman PUNB. Ketika itu beliau masih lagi bekerja dengan ayahnya, tetapi dalam masa sama turut menjalankan perniagaannya sendiri.

"Di sepanjang tempoh saya berniaga emas, saya juga banyak melakukan bisnes lain. Saya pernah buka carwash, kedai kosmetik dan macam-macam lagi. Kerana bagi saya, saya mahukan keuntungan yang pantas dan banyak. Tapi kesan buruknya ialah, saya mula kurang fokus. Saya terpaksa berhenti bekerja dengan ayah saya dan menumpukan pada perniagaan saya sendirian," katanya.

Akibat dari tindakan beliau yang mula kurang fokus dan cuba melakukan segalanya sendirian, cawangan kedai emas kedua beliau di Terengganu mengalami masalah. Kedai tersebut mengalami masalah pengurusan dan sistem aliran tunai yang bercelaru. Kamarulhadi mula bertindak membuka satu pejabat di sana namun akibat tidak mempunyai ilmu perniagaan yang sebenar, tindakannya itu tidak memberikan apa-apa kebaikan dan hanya sia-sia.

“Akibatnya, saya gagal mengendalikan pejabat pengurusan tersebut dan saya terpaksa menutup cawangan di Terengganu kerana ketirisan modal. Namun, saya tak mengalah apabila saya buka satu cawangan di Paka. Cawangan kali ini mula menampakkan hasil tetapi saya tahu, PKP akan beri cabaran pada saya,” kata Kamarulhadi.

Menurut beliau lagi, beliau terdetik mencari mentor kerana beliau tahu kekurangan beliau dari segi menguruskan kewangan. Tidak mahu terus mencari risiko, Kamarulhadi terus mencari RichWorks untuk berguru dengan Datuk Wira Dr Azizan Osman.

“Masa tahun 2020, kami tak boleh membuat jualan dan membuka kedai. Saya mula takut jika gagal terutama dalam menguruskan team yang ramai. Jadi pada bulan Ogos di tahun yang sama, saya menyertai IMKK yang disarankan oleh adik saya sendiri. Ketika itu saya tahu, inilah masa untuk saya betulkan mindset balik dan bagaimana saya boleh belajar pengurusan bisnes yang betul,” katanya lagi.

Melihat pada kelayakan dan pengalaman beliau, pada bulan Oktober seterusnya, beliau memohon dan seterusnya diterima menyertai Titanium Circle.

“Selepas masuk Titan, saya seperti mendapat peluang kedua untuk membuka satu pejabat pengurusan. Alhamdulillah, pejabat kali ini lebih terurus dan membantu team-team untuk mendapat keuntungan lebih besar. Perubahan pertama ialah saya dapat membantu team buat bisnes dalam bidang emas, yang kedua, saya mula faham tentang sistem ejen dan dropshippers. Dari tidak ada ejen dan dropshippers, saya mula ada 300 dropshippers,” kata beliau.

Melalui kisah Kamarulhadi ini kita dapat jadikan iktibar bahawa sebanyak mana pun pengalaman kita, itu tidak bermaksud kita tidak akan membuat kesilapan, terutamanya dalam membuat keputusan.

Selain itu, meskipun kita mahir dalam sesuatu bidang, namun tanpa ilmu pengurusan dan perniagaan yang betul, semua yang dirancang atau dilakukan akan tetap berisiko untuk gagal.

Malah bagi yang memiliki beberapa perniagaan, ilmu pengurusan yang berkesan adalah penting, jika tidak dikhuatiri perniagaan tersebut akan menjadi beban.

Itulah yang berlaku pada Kamarulhadi, dari 3 cawangan kedainya, beliau terpaksa menutup sebuah cawangan dan hasilnya, walaupun semakin kurang lokasi, beliau tetap mengaut nilai jualan yang menguntungkan.

Pada tahun 2020, jualan beliau adalah RM 32 juta dan tahun 2021, dengan 2 cawangan sahaja, beliau mendapat keuntungan yang sama!

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Sabella dari sebuah mesin jahit ke sebuah empayar gergasi yang berjaya

SITI FATIMAH BINTI ABD SAMAD
& MOHD SUFIAN BIN SULAIMAN



Jenama Sabella adalah satu jenama baju kurung tanpa gosok yang gah di persada tanah air. Tiada siapa yang meragukan betapa jenama ini begitu tersohor jika melihat pada barisan iklan yang menghiasi jajaran jalan raya. Namun bagi pemilik Sabella Holding Sdn Bhd, Mohd Sufian Sulaiman dan isteri, Siti Fatimah Abd Samad, membangunkan Sabella mempunyai suka dukanya tersendiri.

Sebenarnya, Sabella adalah satu bukti bahawa perniagaan yang bermula dari rumah juga mampu berjaya. Bukan itu sahaja, ianya bermula dengan hanya sebuah mesin jahit. Suatu ketika dulu, Mohd Sufian adalah seorang pelukis pelan sebelum menceburkan diri dalam bidang perniagaan. Siti Fatimah pula adalah seorang suri rumah.

“Kami berniaga dan membina Sabella kerana kami adalah keluarga yang terdiri dalam kategori miskin bandar. Situasi itu buat kami nak keluar dari kekangan dan kesusahan hidup. Isteri saya memulakan Sabella demi untuk keluarga kami,” ujar Mohd Sufian untuk memulakan sesi perbualan.

Walaupun hidup mereka mempunyai cabaran tetapi Siti Fatimah mengambil inisiatif dengan menjual sabun. Namun, ianya tidak mampu menampung kehidupan mereka sepenuhnya. Pernah satu ketika, mereka terpaksa memberi anak mereka minum susu pekat.

Namun kesusahan yang dialami bukanlah alasan untuk mereka berputus asa. Siti Fatimah yang mempunyai kemahiran menjahit mula menawarkan servis tersebut secara tempahan. Dari situlah bermulanya mereka menabung untuk membeli sebuah mesin jahit. Rezeki mereka dipermudahkan apabila permintaan semakin meningkat dan akhirnya mereka menerima tempahan secara pukal. Pada tahun 2016, bermulalah mereka mengeluarkan baju kurung jenama Sabella sempena nama anak kedua mereka, Faiqa Salsabila.

Walau bagaimanapun, dari situlah juga bermulanya cabaran baru buat Mohd Sufian dan Siti Fatimah. Dengan tiada team dan tiada pengurusan kewangan, mereka tidak mampu menampung tempahan yang banyak. Mengambil kira risiko ini, akhirnya mereka mencari mentor bisnes dan di sinilah bermulanya mereka menyertai Program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) dan Millionaire Marketing Mastery (MMM) bersama Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Kami nak kembangkan Sabella jadi kami rasa perlu untuk belajar bersama RichWorks. Dari situlah, kami melihat RichWorks banyak membantu Sabella. Dari mempunyai beberapa staf kini kami mempunyai lebih dari 100 orang staf.”

Malah, dengan ilmu yang diperoleh dan hasil usaha tanpa penat lelah, mereka berjaya mencapai jumlah jualan sebanyak RM90,000 pada tahun 2016. Pada tahun 2017, mereka sekali lagi menghadapi cabaran dalam bisnes. Memandangkan permintaan semakin bertambah ia telah menyukarkan pengurusan team. Mereka juga tidak dapat menampung operasi kerana keadaan kedai yang sempit dan lokasi yang tidak bersesuaian. Akhirnya mereka berpindah ke lokasi baru yang lebih luas.

“Bagi saya, orang yang berjaya ni sentiasa buat tindakan. Dia tak kan tunggu dan lihat semata-mata terutama untuk belajar. Saya melihat peluang untuk belajar adalah sangat berharga. Bukan kerana terpaksa korbakan masa tetapi juga wang ringgit. Tetapi manfaat ilmu akan berpanjangan. Duit mungkin akan habis tapi ilmu akan tetap ada dengan kita.”

Kesungguhan mereka berdua dalam belajar diteruskan lagi bagi memantapkan dan mengembangkan lagi jenama Sabella dengan menyertai ahli Titanium Circle RichWorks.

Berkat kesabaran, ilmu yang diperoleh ketika di dalam Titanium akhirnya mereka berjaya membina team yang kuat untuk sama-sama menaikkan jenama Sabella. Paling membanggakan dan rasa bersyukur mereka kerana berjaya mencapai jualan pada tahun 2017 sebanyak RM1.6 juta. Jumlah yang cukup besar bagi mereka.

Pada 2018 pula, mereka berjaya mewujudkan program dropship dan juga agent. Dengan program dropship dan agent ini, mereka telah berjaya memberi peluang kepada orang ramai untuk memulakan bisnes dan menjana pendapatan sendiri. Bagaimanapun, apabila ahli dropship dan agent bertambah, mereka juga berdepan dengan cabaran team.

Disebabkan itu, mereka telah menubuhkan sistem agent yang lebih tersusun dan sistematik sekaligus menambah pengurusan team. Jualan mereka juga telah mencecah sebanyak 7 angka. Pada tahun 2019, Siti

Fatimah dan Mohd Sufian telah menerima Anugerah Most Consistent Achievements semasa ICM Langkawi atas pencapaian mereka.

Setelah berhempas pulas berusaha bersungguh-sungguh untuk mengubah nasib, pada awal Januari 2020, Siti Fatimah dan Mohd Sufian telah berjaya membuka kilang sendiri yang berkeluasan 30,000 persegi. Siapa sangka seorang suri rumah yang hanya menjahit baju di rumah kini telah mampu membuka kilang sendiri. Jenama Sabella kini mampu berdiri gah setanding dengan jenama-jenama pakaian popular yang lain. Sehingga kini, mereka telah mempunyai lebih 100 kakitangan dan jumlah dropship serta agent yang semakin ramai.

Selain itu, mereka turut memiliki 3 warehouse dan jualan pada tahun 2020 memecah rekod sebanyak 9 angka iaitu mencecah RM120 juta ringgit. Paling membanggakan, mereka juga mampu untuk menghadihkan kereta Mercedes Benz buat ibu bapa mereka.

“Kalau ikutkan, memang tak pernah terfikir mampu berada di tahap ini. Satu ketika dulu, dapat seribu atau dua ribu tu dah sangat bersyukur sangat. Tapi sekarang, berkat ilmu, jaga orang sekeliling dan ibu bapa, Sabella dapat capai tahap sekarang. Untuk capai RM100 juta sebenarnya tidak mustahil. Bayangkan saya terpaksa menjahit seorang diri untuk sedikit modal. Dan jualan itu naik dari RM10, jadi RM100, kemudian RM1,000 dan sekarang menjadi ratus juta. Semuanya itu perlukan peringkat demi peringkat dan fasa ilmu yang sesuai. Semakin kita belajar, semakin kita meningkat naik,” sambung Siti Fatimah pula.

Siaapa sangka Sabella yang bermula dengan hanya sebuah mesin jahit telah mengorak langkah menjadi Penaja Bersama bagi Anugerah Juara Lagu ke-35 (AJL35) pada 14 Mac 2021. Meskipun sebagai PKS, mereka mampu meletakkan diri sebaris dengan syarikat multinasional atau Multinational Corporation (MNC) seperti Celcom Xpax dan Shell yang ketika itu turut menjadi rakan penaja. Kejayaan ini cukup menandakan tidak mustahil untuk bangsa usahawan untuk berjaya seperti yang dicapai oleh Sabella dengan adanya ilmu yang betul, sistem dan pentingnya Mentor yang ada proven results.

“Ada lima amalan orang berjaya yang anda perlu pegang. Pertama, bersyukur dengan kejayaan mereka dan sanggup berkongsi kejayaan tersebut. Yang ke-2 adalah sentiasa bersedekah. Yang ke-3 adalah jaga keramat hidup kita. Yang ke-4 adalah selalu membantu ramai orang untuk turut berjaya. Yang terakhir sudah pasti sentiasa berzikir dan bersalawat pada baginda Nabi Muhammad S.A.W,” pesan Mohd Sufian sebagai pedoman peniaga.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Wanita berjaya selamatkan syarikat diwarisi keluarga daripada bankrap, raih pendapatan RM8.1 juta

NAZRIN SHAHNAZ PEER MOHAMED



Mengenali wanita ini yang merupakan salah seorang ikon dalam bidang hiasan dalaman pasti membuatkan ramai kagum dengan kemampuannya.

Apatah lagi, bidang yang diceburinya bukan sahaja memerlukan ketahanan mental dan fizikal yang tinggi, tetapi menuntut daya kreativiti lebih-lebih lagi melibatkan hiasan dalam di pusat rawatan seperti hospital mahupun klinik.

Menceritakan detik awal menceburi bidang perniagaan ini, Ketua Pegawai Operasi Shahnaz Interior Sdn Bhd, Nazrin Shahnaz Peer Mohamed berkata, beliau sebenarnya mewarisi syarikat daripada keluarga yang telah dibina sejak beberapa tahun dahulu.

“Daripada kecil saya telah diajar dan diberitahu oleh ibu apabila besar nanti saya perlu mengambil alih perniagaan yang telah diusahakannya dan ini juga bukan satu-satunya perniagaan dijalankan oleh ibu saya. Dia berubah daripada satu jenis perniagaan ke perniagaan yang lain.”

“Saya rasa paling lama ibu mampu bertahan dalam perniagaan pada tahun 1990 sebelum beliau mengubah haluan dan menceburi bidang perniagaan lain,” jelasnya.

Perkara tersebut terus berlaku sehingga selepas Nazrin tamat belajar di institusi pengajian tinggi dan terus mengambil alih syarikat milik ibunya. Bagaimanapun, beliau mula rasakan ada beberapa kekurangan dan masalah yang dihadapi dalam perniagaan yang dijalankan oleh ibunya sebelum ini.

“Ketika saya ambil alih barulah saya sedar terlalu banyak beban yang dipikul dan ada beberapa masalah perlu diselesaikan. Lebih parah saya sendiri tak tahu apakah langkah penyelesaian dan bagaimana cara terbaik untuk pastikan syarikat yang diuruskan kembali pulih,”

“Dan dalam masa yang sama barulah saya sedar salah satu sebab syarikat ibu masih ditakuk yang sama kerana tidak mempunyai nilai tambah dan lebih kepada networking atau hanya ikut pegawai berkaitan ke mana-mana sahaja. Jadi lama-kelamaan kami hilang pelanggan dan pesaing terus menguasai pasaran,” ujarinya.

Keadaan tersebut berterusan untuk satu tempoh yang agak lama dan paling teruk dirasakan oleh Nazrin antara tahun 2017 dan 2018 apabila beliau sendiri tiada aliran tunai mencukupi selama enam bulan.

“Saya sangat takut pada masa itu. Keadaan terus jatuh. Bayangkan cash flow dan wang simpanan tiada. Apa saja kemungkinan boleh terjadi termasuk diisytiharkan muflis atau perlu menanggung bebanan hutang yang bertambah.”

“Selain itu, kakitangan juga mula berhenti dan tinggalkan syarikat satu persatu. Paling terkesan dan sedih apabila mereka katakan bahawa tiada masa depan untuk terus kekal bersama-sama kami,” ujarnya yang sedih apabila mengenang peristiwa yang pernah dialaminya.

Beliau yang terkejut dengan apa yang berlaku dengan syarikatnya mula buntu untuk mencari jalan penyelesaiannya.

Dalam keadaan yang diselubungi kecelaruan pada masa itu, Nazrin bagaimanapun bagai menemui satu cahaya di hujung lorong apabila salah seorang rakannya mempelawa beliau menyertai seminar anjuran RichWorks dan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Kawan saya nasihat supaya saya pergi ke kelas Dr. Azizan kerana kadang kala masalah bukan disebabkan daripada luaran tetapi mungkin disebabkan masalah dalaman termasuk berpunca dengan karakter sendiri.”

“Jadi, saya mengikuti seminar Insentif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) pada tahun 2019. Daripada situlah banyak benda yang perlu saya perbaiki. Saya dalam masa yang sama turut terfikir jika diri sendiri tak boleh nak diperbaiki bagaimana mahu jadi pemimpin dan ketua kepada satu-satu kumpulan,” ujarnya.

Selepas daripada menyertai IMKK dan banyak perkara dipelajari, Nazrin terus menyertai SPIRE tanpa berfikir panjang bagi memastikan proses pembelajaran dijalankan secara berterusan dan bekalan yang ada pada dirinya bertambah.

“Saya duduk setahun dalam SPIRE dan teruskan belajar banyak ilmu bermanfaat terutama dalam aspek pengurusan pemasaran. Tapi tak terfikir pula nak masuk Titan sebab perniagaan pada masa itu masih

lagi tidak terurus. Selepas setahun menyertai SPIRE, barulah saya berani dan beralih kepada Titan pula,” jelasnya.

Dalam tempoh ini, syarikat Nazrin sebenarnya masih memberi fokus kepada aspek hiasan dalaman sehinggalah pada satu hari, mereka berjaya memenangi kontrak daripada Hospital Pakar KPJ Manjung.

“Di sinilah pengenalan saya kepada tender bangunan membabitkan hospital pula dan mula rasakan bidang ini sebenarnya berpotensi untuk pergi lebih jauh pada masa depan. Cuma saya rasa tiada keyakinan dan saya yang berada dalam circle Titans bertanya kepada Datuk Wira Dr. Azizan untuk kepastian dan tindakan seterusnya.”

“Datuk Wira terus memberi kata-kata semangat dan membimbing saya apa yang perlu dilakukan. Bayangkan banyak yang diajar oleh Dr. Azizan. Saya fikir kalau saya tidak sertai seminar ini, sudah pasti akan saya terus bekerja makan gaji atau sebagai pensyarah kerana saya pemegang ijazah,” jelasnya.

Selepas menyertai circle Titans, Nazrin mula merasakan banyak perubahan pada dirinya jika dibandingkan sewaktu mula-mula beliau menceburi bidang perniagaan.

Beliau kini gembira dan berbangga dengan pencapaiannya apabila telah mempunyai rekod peribadi dengan 11 projek hospital di seluruh negara dalam tempoh setahun setengah.

Selain itu, beliau juga turut berjaya memenangi anugerah dalam bidang yang diceburi dan berjaya membuat simpanan untuk masa depannya. “Alhamdulillah saya juga berkemampuan untuk membeli barangan keinginan saya. Paling penting saya dapat juga memenuhi impian dan pastikan ibu dapat gembira kerana dia insan paling banyak berkorban sewaktu menguruskan syarikat ini. Insyallah saya kini dalam perancangan untuk membeli kereta idaman ibu,” jelasnya.

Selain pencapaian peribadi, syarikat yang kini diusahakan oleh Nazrin berjaya mencatatkan peningkatan nilai jualan hampir daripada 50 peratus daripada RM4.7 juta kepada RM8.1 juta.

Bagi Nazrin, terlalu banyak perkara yang dipelajari olehnya sepanjang berada bersama Titan dan ia menjadi faktor kepada beliau untuk terus kekal bersama Datuk Wira Dr. Azizan.

“Apabila kita ada mentor, walau benda susah sekalipun kita tahu kita mampu melakukannya. Malah kita juga tidak was-was dan tahu apa yang perlu dibuat untuk pergi ke langkah seterusnya.”

“Paling penting, walau ia susah macam mana pun, kita mampu melakukannya atas sebab dorongan dan kata-kata semangat yang positif. Paling terharu, seminar yang saya sertai ini membentuk pemikiran saya terutama apabila berdepan dengan cabaran getir,” jelasnya yang menyifatkan pengalaman bersama Dr. Azizan merupakan paling mahal dan berharga.

Beliau dalam masa sama mengakui tidak lagi membuat kesilapan bodoh dan sering merujuk kepada mentor walaupun melibatkan sekecil-kecil perkara.

Dalam pada itu, Nazrin berkata, setiap impian untuk mencapai kejayaan perlu disertakan dengan tindakan dan perlu ada ilmu yang mencukupi sebagai bekalan.

“Penting untuk dapatkan mentor yang mempunyai track record dan ada bukti proven results kerana mereka yang akan membimbing kita untuk ke puncak kejayaan. Kita juga dalam masa yang sama mahu elakkan daripada tersasar tanpa arah tuju,” ujarnya.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Kepayahan hidup
di bumi asing
akhirnya membuka
peluang untuk
pasangan suami
isteri berjaya
tingkatkan
pendapatan

ABDUL HADI WISMAN
& NOR RAFIDAH KHAIRUDDIN

sellection[™]
ONLINE PREMIUM OUTLET

Pasti terbit rasa kagum dan mampu memberi inspirasi kepada sesiapa sahaja yang mahu mencapai kejayaan jika mengenali pasangan ini, Abdul Hadi Wisman dan Nor Rafidah Khairuddin.

Manakan tidak, kedua-dua pasangan ini pernah mengharungi kepayahan hidup di bumi asing sekitar tiga tahun dulu yang akhirnya membuka peluang yang sangat luas kepada pengasas bersama Selection.com itu untuk menuju kejayaan.

Mengimbau kembali pengalaman mereka sebelum ini, Hadi dan Rafidah berkata, hidup di bumi asing tidak semudah yang disangka apabila hanya meraih dan bergantung kepada pendapatan 'cukup makan' suaminya untuk menampung kehidupan mereka sekeluarga di sana.

Ketika berada di Montreal, Kanada sekitar tiga tahun yang lalu, kedua-dua pasangan itu tidak seperti orang lain yang menggunakan kesempatan pada masa lapang untuk bersiar-siar walaupun berada di luar negara kerana menghadapi masalah kekangan kewangan.

Bagi Rafidah, antara pengalaman yang tidak akan dilupakan apabila pernah membuat pelbagai jenis pekerjaan selepas tidak mendapat peluang pekerjaan setaraf kelulusannya.

Pelbagai kerja dilakukan Rafidah bermula dari tukang cuci hinggalah mengambil upah sebagai pembantu dapur dan ada kalanya melakukan dua kerja dalam satu-satu masa.

"Ramai orang fikir tinggal di luar negara ini seronok, namun setiap orang alami cabaran masing-masing. Semasa di sana, saya sukar untuk mendapatkan kerja kerana mempunyai latar belakang pendidikan dari Malaysia,"

"Bila cerita mengenai luar negara banyak yang ingat yang indah-indah sahaja. Tetapi di sebaliknya hanya kami yang tahu dan turut berdepan kesukaran mendapatkan kerja. Apa yang saya buat teruskan nekad tak mahu duduk diam kerana mahu bantu suami, maka saya buat beberapa kerja. Malah saya juga turut menjual muffin pisang untuk meringankan bebanan suami,"ujarnya.

Namun niatnya untuk membantu suami sebenarnya tidak dipersetujui suami pada asalnya untuk memberi kebenaran menjalankan perniagaan homebaking di bumi asing itu.

"Masa itu, suami tidak bersetuju sebab perkara itu bukanlah sesuatu

yang menjadi kebiasaan untuk wanita muslim dan berhijab menjual beli di Kanada, tetapi saya tetap mahu cuba terlebih dahulu dan lihat bagaimana proses perjalanannya.”

Bagaimanapun, perjalanan pasangan ini berdepan dengan liku kehidupan dan cabaran tersendiri apabila rancangan untuk menambah pendapatan terencas selepas perniagaan yang mereka jalankan kurang mendapat sambutan.

“Saya masih ingat lagi di saat saya bawa contoh muffin dari satu kafe ke satu kafe dengan harapan dapat tempahan dan sambutan untuk membantu suami. Namun ia menjadi sia-sia pada peringkat permulaan,” jelasnya.

Berkat kesabaran dan tanpa mengenal erti penat lelah, perniagaan yang dilakukan oleh ahli perniagaan itu akhirnya mendapat sambutan daripada penduduk sekitar. Malah perniagaan yang dijalankan semakin berkembang daripada satu masa ke satu masa.

Selepas mencatatkan kejayaan perniagaan muffin pisang itu, mereka berjaya menubuhkan satu lagi cabang perniagaan yang baharu bagi mereka berdua, sekaligus dapat menambah pendapatan keluarga mereka.

Dengan semangat, kedua-dua pasangan suami isteri ini kemudiannya menjalankan perniagaan dengan menjadi personal shopper (pembeli peribadi) dalam talian bagi barangan berjenama luar negara melalui laman Facebook “Branded Handbags by Rafidah”.

“Saya sebenarnya beli barangan dari satu kedai ke kedai berjenama lain untuk reward diri sendiri dan bukannya terus mencari pelanggan,”

“Maka dari situ, tercetus idea untuk bersama-sama dengan mereka yang mahu reward diri mereka sendiri. Alhamdulillah daripada perniagaan yang hanya dapat 20 pesanan kini semakin berkembang sehingga ke beribu pesanan.

“Selepas beberapa lama membaut perniagaan tersebut, saya dan suami seterusnya merancang untuk pindah semula ke Malaysia agar dapat memberi manfaat kepada orang lain terutamanya rakyat negara sendiri,” ujar Nor Rafidah.

Sebaik keputusan dibuat, pada tahun 2018, mereka berdua kembali ke Malaysia dan mula membina semula perniagaan dengan melakukan

penjenamaan semula daripada Branded Handbags by Rafidah kepada Selection.com. Mereka dalam masa yang sama nekad untuk membuka satu butik fizikal pertama di Kuala Lumpur.

Namun, keputusan untuk kembali ke tanah air sendiri dan membuka perniagaan bukanlah satu perkara yang mudah bagi pasangan ini apabila menceburi bidang keusahawanan tanpa mempunyai ilmu perniagaan yang secukupnya.

Malah paling mengharukan apabila Abdul Hadi sendiri tidak begitu mempercayai kelas dan seminar perniagaan seperti yang dianjurkan oleh RichWorks kerana risaukan sebarang perkara tidak dingini yang mungkin terpaksa dihadapi mereka sekeluarga.

Beliau pada masa itu berpandangan bahawa ilmu perniagaan itu boleh didapati dan dipelajari melalui buku sahaja tanpa memerlukan sebarang guru atau mentor perniagaan yang betul dan mempunyai track record yang baik.

Pasangan itu meneruskan perniagaan selama lebih setahun. Malangnya, mereka langsung tidak merasakan sebarang perubahan yang berlaku dalam perniagaan itu dan pendapatan tidak bertambah seperti mana yang diharapkan dan tidak mendatangkan keuntungan.

Ekoran detik hitam itu, Abdul Hadi secara perlahan-lahan mula berlapang dada dan menerima kenyataan bahawa pentingnya ilmu dalam perniagaan.

Pasangan ini seterusnya terus mengikuti Program Nak Ubah Hidup (NUH) 2018 anjuran RichWorks bagi menambahkan lagi ilmu pengetahuan mereka berdua dalam dunia perniagaan.

Selepas daripada program tersebut, dia merasakan segala yang disampaikan oleh Dr. Azizan berkenaan selok-belok dunia perniagaan banyak memberi kesan yang sangat mendalam dalam diri pasangan berkenaan untuk terus mencapai kejayaan.

Dalam pada itu, Nor Rafidah yang berkongsikan detik permulaan mengikuti program anjuran RichWorks berkata, banyak ilmu yang dapat dipelajari selepas dia dan suami hadir ke kelas.

Perubahan ketara juga dapat dirasakan dalam diri mereka berdua terutamanya ilmu berkaitan pembentukan dalam diri sendiri,

kepimpinan dan personaliti yang sememangnya diperlukan dalam bidang perniagaan.

“Saya sangat bersyukur apabila berada dalam program anjuran RichWorks, malah saya juga dikelilingi oleh mereka yang sangat positif, membantu dan memberi inspirasi antara satu sama lain,”

“Jika dahulu, saya hanya memberi fokus berkaitan isu-isu teknikal, tetapi selepas menyertai RichWorks, saya dan suami kini membuka mata pentingnya misi dan visi yang perlu disasarkan lebih tinggi berbanding dahulu.

“Malah, saya juga mempelajari betapa pentingnya untuk seseorang yang menjalankan perniagaan mampu memberi manfaat dengan membantu orang lain dan bukan hanya untuk diri sendiri,” katanya.

Bagi Abdul Hadi pula, melalui pelbagai peringkat seminar dan program bermula dengan SPIRE, Titan Circle dan Titan Premier bukan satu perkara yang mudah.

Namun baginya, circle yang ada di RichWorks ini membantu mereka berdua menempuhnya dengan lancar.

“Secara ringkasnya, tahap SPIRE adalah yang paling dahsyat kerana kami dapat peluang mempelajari dan menambah ilmu perniagaan tanpa had,”

“Malah, kami lebih tercabar dan komited untuk mencapai kejayaan semasa di peringkat Titans apabila melihat rakan-rakan sekeliling yang lebih berjaya di peringkat itu. Namun, tiada apa yang lebih baik apabila seseorang itu mulai rapat dengan Dr. Azizan sekaligus dapat membantu dan lebih menjanjikan jaminan oleh beliau,” katanya.

Sehingga kini, Sellection.com telah diiktiraf sebagai online outlet premium yang pertama di Malaysia dengan jualan RM8.4 juta pada tahun 2020 dan RM7.7 juta setakat September 2021.

Bagi kedua-dua pasangan ini, ilmu sangat diperlukan oleh semua orang tanpa mengira latar belakang lebih-lebih lagi kepada mereka yang mahu menceburi dalam bidang keusahawanan.

Mereka dalam masa yang sama berharap agar perasaan ego dibuang dalam diri jika ada perasaan mahu mencapai kejayaan.

RICHWORKS

100

**Usahawan
Jutawan**

Satu Misi
Bantu The Nation



Dari usia remaja
sudah mula
berkecimpung
dalam dunia
perniagaan, kini
bergelar usahawan
jutawan!

SITI HAJAR ELYANA MUDA



“**D**ulu saya agak sangsi dengan kredibiliti Datuk Wira Dr. Azizan Osman tapi selepas menyertai program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK), banyak ilmu yang saya pelajari daripada beliau dan saya sangat bersyukur.”

“Ketika itulah baru saya tahu maksud dan kepentingan circle dalam perniagaan, apa itu marketing dan apa itu online dan offline marketing. Padahal masa itu saya sendiri sudah 3 tahun ada bisnes sendiri.”

Demikian kata pemilik salun dandanan rambut Jajja Chinta, Siti Hajar Elyana Muda semasa memulakan perkongsian beliau tentang jatuh banggunya dalam perniagaan, sebagai iktibar dan panduan pembaca buku ini.

Semasa remaja, Siti Hajar tidak sempat menamatkan zaman persekolahannya di peringkat menengah kerana beliau membuat keputusan untuk menamatkan zaman bujangnya lebih awal iaitu semasa berusia 17 tahun.

Ketika berusia 18 tahun, beliau mula berkecimpung dalam dunia perniagaan apabila membuka salun rambutnya sendiri di Kuala Terengganu, hasil daripada wang RM600 yang dipinjamkan suaminya kepadanya.

Namun begitu, menjalankan perniagaan tanpa ilmu yang mencukupi bukanlah satu perkara yang mudah dan hal itu menyebabkan Siti Hajar sering mengalami pelbagai masalah termasuk dari aspek kewangan dan aliran tunai.

Pendek kata, perniagaannya dibuka hanya kerana beliau tahu menggunting rambut, tetapi tidak memiliki kemahiran lain yang diperlukan oleh seorang usahawan seperti tentang operasi perniagaan, pengurusan kewangan dan sebagainya.

Beliau juga tidak ada hala tuju yang jelas tentang masa depan perniagaannya, malah tiada strategi pemasaran, melainkan menunggu pelanggan datang berkunjung ke kedainya. Purata pendapatan salunnya ketika itu ialah kira-kira RM3,000 sebulan.

Pada 2015, Siti Hajar mula mengenali RichWorks setelah diperkenalkan oleh seorang rakan yang mengajak beliau mendaftar dan menyertai

program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK).

Semasa menyertai IMKK, banyak ilmu baru dipelajarinya dan beliau menjadi tertarik untuk terus mengikuti program-program RichWorks. Tidak lama selepas itu, beliau mendaftarkan dirinya untuk program Millionaire Marketing Mastery (MMM). Dalam MMM, beliau banyak mempelajari teknik-teknik baru pemasaran dan apabila ilmu tersebut digunakannya dalam perniagaannya, salunnya berjaya mencapai jualan sehingga RM30 ribu sebulan!

Bagaimanapun, ketika ini beliau juga berdepan cabaran apabila hasratnya untuk mengeluarkan produk kosmetik sendiri tidak kesampaian kerana beliau ditipu sehingga mengalami kerugian yang bukan sedikit.

Setelah itu beliau kembali fokus kepada salon rambutnya dan Siti Hajar membuat keputusan untuk terus dibimbing oleh RichWorks dan beliau kemudiannya menyertai program Platinum dari 2015 hingga 2016.

Keputusannya untuk terus belajar bagi menimba ilmu itu membuahkan hasil apabila perniagaan salunnya terus berkembang maju dan pelbagai penambahbaikan telah dilaksanakannya dalam perniagaannya, hasil tunjuk ajar yang diberi.

“Saya sangat bersyukur kerana sejak saya mengikuti program-program RichWorks, pelbagai ilmu telah saya peroleh sama ada tentang pembentukan diri dan hala tuju perniagaan, kaedah kepimpinan, dan banyak lagi,” katanya.

Pada 2018, Salon Rambut Jajja Chinta telah mencatatkan hasil jualan lebih daripada RM3 juta. Pencapaian tersebut adalah satu pencapaian yang tidak disangka-sangka!

Pada 2019, Siti Hajar menyertai Titanium Circle dan beliau diberikan bimbingan langsung oleh Datuk Wira Dr. Azizan tentang bagaimana beliau boleh mengembangkan lagi perniagaannya.

Selain itu, circle Titan banyak memberikan kata-kata semangat untuk terus berusaha memajukan perniagaan. Dalam circle Titan, apabila ada ahli yang meraih pencapaian, ia akan diwar-warkan dan hal tersebut membuatkan beliau berasa terinspirasi.

Jika sebelum menyertai Titanium Circle beliau tidak mempunyai pasukan, setelah menyertai program itu, beliau diajar cara membentuk pasukan yang berkesan dan bagaimana untuk melatih mereka agar berupaya menjadi pasukan yang berkesan.

Setiap leader dalam team juga diajar cara mentadbir pasukan masing-masing. Hasil daripada bimbingan dalam Titan, beliau akhirnya berjaya membentuk 60 orang dalam pasukan. Jumlah ejen beliau juga meningkat.

Meskipun begitu, beliau menghadapi masalah lain pula apabila ramai ejennya yang tidak komited. Setelah mengikuti nasihat Datuk Wira, beliau telah berjaya memperbaiki leadership dan membuat peningkatan jualan yang membanggakan.

Pada 2020, seluruh dunia dilanda masalah pandemik Covid-19, termasuk Malaysia. Situasi itu telah menyebabkan banyak perniagaan terpaksa gulung tikar kerana tidak boleh beroperasi ekoran pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP).

Ketika itu, mentor beliau Datuk Wira telah berpesan agar beliau mencari produk yang boleh dijual secara online kerana industri salon adalah yang paling terjejas. Siti Hajar mengikuti nasihat mentornya itu dan mengeluarkan produk penjagaan rambut.

Antara produk penjagaan rambut yang dikeluarkannya ialah syampu dan serum rambut. Setelah itu perniagaan beliau semakin berkembang dan beliau telah pun memiliki empat cawangan Jajja Chinta.

Bagaimanapun, sama seperti perniagaan lain yang berdepan dengan cabaran, Siti Hajar turut mengalaminya apabila kedainya masih tidak dapat beroperasi dengan teratur, konsisten dan mengikut piawaian. Namun semua itu akhirnya dapat diatasi hasil tunjuk ajar dan bimbingan berterusan dari RichWorks.

Perniagaannya juga terus menunjukkan peningkatan keuntungan sehinggakan beliau mampu memiliki rumah kedai dan kereta. Keadaan hidupnya juga sudah semakin selesa berbanding dahulu.

Dalam tempoh sembilan bulan pertama tahun 2021, syarikatnya berjaya mencatatkan hasil jualan bernilai RM5.4 juta. Bagi Siti Hajar, kejayaan

itu bukan kejayaannya seorang tetapi adalah kejayaan bersama pasukannya.

Sebagai penghargaan kepada yang telah bekerja keras, Siti Hajar turut memberikan ganjaran berupa sebuah motosikal kepada pasukan jualan yang berjaya mencapai sasaran di antara RM500 ribu sehingga RM1 juta.

Demi keselesaan pasukannya, pada tahun 2021 juga beliau berjaya mendapatkan kunci pejabat baru bagi membolehkan lebih ramai ahli pasukan baru menyertai Jajja Chinta.

Dalam pada itu, Siti Hajar sempat memberikan nasihat kepada mereka yang mahu memanfaatkannya.

Menurut beliau, kejayaan tidak akan datang bergolek dan tiada jalan pintas untuk berjaya. Jika ingin berjaya, usaha dan kesungguhan perlu berjalan seiring. Tidak setakat itu, konsisten juga adalah perlu. Jika sekali gagal, jangan berputus asa sebaliknya teruskan berusaha sehingga apa yang diimpikan itu dapat dicapai.

“Jangan juga lupa untuk sentiasa menjaga hubungan dengan Allah dan hubungan sesama manusia. Minta restu dan doa daripada ibu bapa, guru dan pasangan. Jaga juga hubungan dengan adik-beradik dan banyakkkan bersedekah. Insya-Allah apa yang kita usahakan dan doakan, pasti akan dimakbulkan,” kata beliau.

Untuk maklumat lanjut tentang bagaimana kami boleh membantu anda melalui program yang dianjurkan oleh Richworks, sila layari:

www.richworks.com

100

Usahawan Jutawan

Satu Misi
Bantu The Nation

“ Saya boleh berkongsi 1001 formula orang berjaya dan saya boleh beri 1001 jawapan untuk mereka tetapi pelajaran yang terbaik adalah belajar dari kesilapan dan pengalaman sebenar insan lain.”

Datuk Wira Dr. Azizan Osman
Business, Marketing & Transformation
Leadership Mentor

RICHWORKS™

ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

www.richworks.com