

inSPIRED

richworks.com/inspired

BUSINESS TALK

5 STRATEGI BIJAK
SEBELUM MULA
BISNES

ELRAHAH

BISNES TANGGUNGJAWAB
FARDU KIFAYAH

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

5 MAC 2023 | BIL: 04
WWW.RICHWORKS.COM

SALUN RAMBUT MENJADI PILIHAN SEJAK ZAMAN IPT



Nama penuh salun adalah Jazeerat El Rahah. Sebenarnya ia gabungan nama saya dan suami.



Daripada satu perbualan suami isteri ketika menikmati sarapan pagi di sebuah restoran di Kitajima, Jepun, ia bertukar menjadi sebuah realiti yang telah mengubah

sepenuhnya hidup mereka.

Mengasaskan salun rambut muslimah El Rahah, Siti Rahah Mohd. Norin berkata, idea untuk mengusahakannya tercetus disebabkan kesukaran untuk mencari salun rambut muslimah sewaktu di zaman belajarnya.

“Ketika sedang menuntut di sebuah institusi pengajian tinggi (IPT) di Johor, saya dan rakan-rakan gemar untuk ke salun selepas berakhirnya peperiksaan.

“Namun, situasinya agak sukar untuk saya disebabkan berhijab dan kewujudan salun rambut muslimah masih lagi kurang pada waktu itu.

“That’s the turning point macam mana saya dan suami dapat idea untuk buka salun di Johor.

First time El Rahah dibuka adalah di Johor sebenarnya. Dapat idea pun memang di Jepun *originally* dan nama *company* pun diberikan oleh orang Mesir yang merupakan kawan saya sewaktu saya di Jepun.

Nama penuh salun adalah Jazeerat El Rahah. Sebenarnya ia gabungan nama saya dan suami. Nama suami itu datang daripada perkataan Jazair yang bermaksud semenanjung dan diubah kepada Jazeerat yang bermaksud pulau. Rahah nama saya.

Maksudnya Kerehatan. Jadinya Jazeerat El Rahah, Pulau Kerehatan! *The Island of Relaxation,*“ kongsinya yang pernah berkhidmat sebagai pegawai bank dan guru tuisyen sebelum ini.



BELAJAR ILMU DANDANAN DARIPADA ZERO

Disebabkan tiada asas pengetahuan dalam bidang ini, beliau mengambil keputusan untuk menyambung pengajian diploma dalam dandanan rambut di Kimarie Academy, Bukit Bintang demi mengecap impian yang dihajati.

“Saya fikirkan ia sebagai fardhu kifayah untuk saya sebab waktu itu memang tidak ada salun rambut muslimah yang betul-betul fokus kepada rambut sahaja.

“Jadi saya punya *benchmark* adalah salun rambut *Chinese*. Saya mesti jadi macam mereka yang memang profesional. Kalau kita minta gunting stail apa saja pasti jadi, macam itu saya punya *benchmark*. Saya kata saya kena belajar dengan orang yang bijak. Jadi saya kena pergi cari otai, macam itulah maksud dia,” jelasnya.

Apalah ertinya dunia bisnes tanpa cabaran. Apabila sudah berjaya memiliki salun sendiri, beliau mula menghadapi satu per satu masalah yang timbul dalam bisnesnya.

“Sebelum buka bisnes, saya banyak baca penulisan oleh *hair stylist* dari Australia. Nasihat yang paling saya pegang sampai sekarang adalah, ‘*The most hectic in salon business is not the customer, it is the hair stylist*’.

“Waktu tu saya tak faham. Kita ilmu bisnes tak ada, kita mesti fikir mestilah

pelanggan yang selalu buat hal sebab selalu dimomokkan dengan ‘*customer is always right*’. Jadi mestilah *customer* yang banyak buat masalah.

“Tapi bila sudah masuk, Allah... satu per satu yang berlaku iaitu mengenai staf, tunggak terbalik macam tsunami dan sebagainya. Semua berkaitan dengan staf.

“Jadi selama ini saya asyik salahkan staf, semua tak betul. Saya pula memang jenis yang *outspoken*. Saya macam harimau, kalau tak betul memang saya akan tegur terus walaupun di depan pelanggan.

“Pada 2019, *turning point* untuk saya pada waktu itu ketika ramai staf ace saya berhenti. Waktu itu saya ada dua cawangan iaitu di Bangi dan Kajang. Tapi yang tinggal hanya saya dan seorang *hair stylist* lagi di Bangi.

“Waktu itu saya mulai cari di mana kesilapannya. Rasanya ini semua salah saya, jadi saya kena buat sesuatu. Tapi waktu itu saya tak jumpa lagi.

“Saya tak jelas lagi *what kind of leadership* yang saya ada. Kemudian saya masuk SPIRE, sedikit demi sedikit semakin jelas. Selama ini apa yang saya pegang, prinsip saya selama ini adalah salah 100 peratus dan banyak yang tak kena pada tempatnya,” jelasnya yang sudah 15 tahun dalam dunia bisnes.

BUKAN LAGI 'HARIMAU' SEPERTI DULU

Setelah menyertai program pementoran SPIRE pada Oktober 2020, beliau mula merasakan perbezaan dalam diri dan ternyata bukan hanya beliau sahaja yang menyedarinya, malah perubahan tersebut turut dirasakan oleh orang sekeliling termasuklah para stafnya.

Bila sertai SPIRE, proses itu berlangsung secara perlahan-lahan. Tapi effectively saya change dengan apa yang saya belajar dalam SPIRE. Nawaitu masuk sebab marketing tapi jadi benda lain.

"*Leadership* saya pun nak kata bagus tu tak adalah. Tapi kalau saya tanya feedback dengan saya punya staf lama yang telah kembali sertai kami semula, mereka pun cakap saya yang dulu dengan sekarang macam langit dengan bumi! Berbeza sangat, 360 darjah.

"Jadi mereka pun cakap dengan junior, 'korang tak jumpa Puan awal dahulu'. Kalau jumpa mesti korang dah meninggal awal. Saya sekarang ini kena bahan saja dengan staf," ujarnya sambil ketawa.



PERJALANAN RM 1 JUTA PERTAMA

Selain itu, Siti Rahah percaya bahawa *circle* di SPIRE membantunya untuk berkembang lagi dalam dunia bisnes ini. Katanya, beliau dapat mengetahui laluan atau tindakan manakah yang perlu diambil apabila rakan-rakan SPIRE berkongsi kisah *winning* masing-masing sambil mengikuti cara yang telah berjaya mereka lakukan tanpa mengulangi kesalahan tersebut.

Di samping itu, beliau turut berasa teruja apabila jualan syarikatnya telah melonjak naik setelah mengaplikasikan cara yang betul dalam perniagaannya.

"Tahun lepas sales Alhamdulillah berjaya mencapai RM860,000. Itu adalah rekod

baharu yang saya tak jangka. Bukan tak jangka, cuma rasa seronok sebab kita dah dapat pecah nombor baru.

"Alhamdulillah setiap tahun kita pecah nombor baru, *start* masuk SPIRE, berjaya pecah nombor baru yang lebih tinggi.

"Kalau sebelum masuk SPIRE, nak pecah nombor baru yang lebih tinggi itu, Ya Allah susahnyanya. *Struggle* gila!" kongsiannya.

Bercerita tentang impian, beliau berharap dalam masa 10 tahun lagi, salun El Rahah dapat berada di bandar-bandar besar di Malaysia selain memasuki pasaran luar negara.





EL RAHMAH



Alhamdulillah setiap tahun kita pecah nombor baru, start masuk SPIRE, berjaya pecah nombor baru yang lebih tinggi.

3

PESANAN

1**PERTAMA, BELAJAR, BELAJAR DAN BELAJAR!**

“Memang orang cakap klise, but it is *really important*. Bila di SPIRE, saya ingat akan belajar *marketing* saja, tapi lebih daripada itu.

“Sebab itu saya cakap tolong belajar dan belajar. Tak ada cara lain, semua orang, tak kisah usahawan atau bukan, semua wajib belajar. Ilmu kita itu menentukan kita punya pendapatan,” jelasnya.

2**KEDUA, CARI CIRCLE YANG BAIK.**

“Bila kita ada *circle* yang baik, automatik dapat belajar daripada mereka sekali gus memperbaiki dan mengelakkan kesilapan daripada terjadi,” ujarinya.

3**KETIGA, TANAM IMPIAN.**

“Tak salah untuk bermimpi, ia sememangnya percuma. Kejarlah impian anda di samping berusaha dengan semaksima mungkin ke arah itu!” katanya.



BUSINESS TALK

5 STRATEGI BIJAK SEBELUM MULA BISNES

Ramai orang berazam untuk miliki kehidupan yang selesa dan sempurna. Tidak semua orang dilahirkan di dalam keluarga yang kaya raya dan memiliki kehidupan yang baik.

Jika lahir dalam keluarga kurang berkemampuan sekali pun bukan alasan untuk selamanya berada dalam keadaan yang sama.

Ada juga yang ingin nikmati kesenangan hidup dengan hasil titik peluh sendiri.

Jadi, adakah azam anda akan tercapai? Cuma cepat atau lambat sahaja untuk anda dapat rasai semua itu. Tertakluk kepada tindakan dan keputusan yang anda lakukan.

Sebab itu, perancangan yang baik dan teratur perlu dibuat agar anda tahu macam mana nak mengorak langkah. 9/10 daripada punca rezeki datangnya daripada perniagaan. Tapi, kenapa anda tidak melakukannya?

Jawapannya hanya dua. Iaitu anda masih selesa dengan punca rezeki yang anda sedang nikmati sekarang atau anda tidak tahu macam mana nak mulakannya.

Kalau nak seribu daya, kalau tak nak seribu dalih. Biar perumpaan itu sahaja berkata-kata.

Banyak peluang di luar yang anda boleh rebut untuk ceburkan diri dalam bisnes. Daripada modal besar, kecil malah bisnes zero kos pun ada! Tunggu anda untuk bertindak sahaja lagi.

Tapi sebelum itu, jom baca perkongsian kami tentang strategi bijak yang anda perlu buat sebelum nak mulakan bisnes:

1 MATLAMAT BISNES JELAS.
Spesifikkan matlamat bisnes anda. Ada yang buat bisnes semata-mata untuk mengisi masa lapang dan ada yang serius menjadikan bisnes sebagai punca pendapatan utama.

Bukan hanya dengan berbisnes sahaja anda perlukan matlamat. Setiap pekerjaan dan perkara yang dibuat ada matlamatnya yang tersendiri.

Fungsi matlamat sangat penting kerana ia akan memacu produktiviti anda bagi mencapainya.

Ramai orang di luar sana berjaya di dalam bisnes kerana mempunyai matlamat yang jelas. Dengan adanya matlamat, anda akan lebih bersungguh-sungguh dalam melakukan tugasan.

Tetapkan matlamat yang anda ingin capai dalam jangka masa pendek dan panjang bisnes anda.

2 Buat apa yang anda sukai

Anda perlu merancang perniagaan anda untuk jangka masa yang panjang. Oleh yang demikian, bina perniagaan anda berlandaskan perkara yang anda sukai.

Melalui minat akan lahirnya kesungguhan. Kami nasihatkan anda untuk kenali diri anda. Apa yang anda gemar dan seronok untuk lakukan?

Boleh jadi anda sukai akan kecantikan, makanan, sukan, fesyen serta macam-macam lagi. Anda cuma perlu pilih satu sahaja minat anda.

Anda tidak perlu jual bermacam-macam produk, hanya fokus pada satu produk sahaja.

Bila anda ada minat terhadap apa yang anda lakukan, anda akan lebih terdorong untuk buat dan hasilkan yang terbaik.

Oleh sebab itulah kami syorkan anda untuk buat apa yang anda sukai.

Dari situ, anda akan tahu apa yang anda ingin jual. Banyak pilihannya, tinggal nak pilih sahaja.

3 Modal ingin dilaburkan

Untuk anda yang baru berjinak-jinak dalam dunia perniagaan, bisnes dengan modal yang rendah adalah pilihan yang tepat. Ini bagi memastikan anda tenang untuk mengatasi masalah jika berlakunya kerugian. Ini adalah langkah yang bijak buat mereka yang baru bermula.

Berapa bajet modal yang anda ingin laburkan? Itu anda yang tentukan.

4 Online & Offline

Bagus jika anda dapat seimbangkan kedua-duanya sekali. Bisnes secara *online* sudah semestinya dapat memudahkan anda disamping menjimatkan kos.

Tetapi anda juga perlu pertimbangkan kerana ada juga antara pelanggan yang tidak mahu tunggu lama untuk dapatkan sesuatu produk.

Lebih mudah bagi segelintir pelanggan untuk dapatkan produk di premis. Ia mampu meningkatkan kepercayaan pelanggan pada peniaga dan *brand*.

Capaian jualan secara *online* semestinya akan lebih meluas. Anda juga akan dapat tarik pelanggan dari merata tempat.

Pemasaran yang berterusan serta kreatif mampu meningkatkan hasil jualan anda.

5 Jangan cepat putus asa

Sikap ini perlu ada di dalam diri setiap peniaga. Ia sangat penting agar anda tidak mudah jatuh jika diuji dengan cabaran.

Sikap ini adalah kunci yang akan membuka pintu kejayaan! Orang yang berjaya adalah mereka yang mampu bersabar. Kejayaan tidak hadir dengan mudah, tetapi jika anda ada ilmu yang betul, anda mampu dapatkan kejayaan dengan mudah!

Trust the process.

Anda perlu ingat "*Winners never quit, and quitters never win.*"



Klinik Usahawan

BISNES RAYA BERSAMA TikTok

11 Mac 2023  zoom | 8pagi - 5petang

Daftar Sekarang!



inSPIREdTM
E- MAGAZINE UNTUK BANGSA USAHAWAN



RICHWORKS[®]
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

PENAFIAN : Nasihat yang diberikan dalam majalah ini merupakan nasihat secara am. Ia disediakan tanpa mengambil kira objektif, situasi kewangan atau keperluan anda. Sebelum melakukan tindakan, anda perlu menilai kesesuaian nasihat diberikan mengikut situasi & keperluan masing-masing.