

# inSPIRED

[richworks.com/inspired](http://richworks.com/inspired)

## BUSINESS TALK

**8** PERKARA BINA  
PERNIAGAAN  
PERKONGSIAN  
MENGUNTUNGKAN



**HASNİ  
AHMAD**

IMPI GELARAN JUTAWAN  
SEBELUM 30 TAHUN

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya  
Usahawan Jutawan

5 MAC 2023 | BIL: 04  
[WWW.RICHWORKS.COM](http://WWW.RICHWORKS.COM)

# DARIPADA AKAUNTAN KE PENTERNAK ITIK



Mempunyai matlamat dan cita-cita besar dalam hidup membuatkan Hasni Ahmad, 27, tekad mengubah laluan hidup dengan mengejar

impiannya untuk menjadi seorang jutawan berjaya.

Mengusahakan syarikat pembinaan rumah di Kuala Terengganu, Ketua Pegawai Eksekutif (CEO) dan Pengarah kepada Anjung Impian Development Sdn. Bhd. ini pernah berkhidmat sebagai seorang akauntan di Kuantan, Pahang selama tiga tahun sebelum mengambil keputusan untuk meletakkan jawatan dan mulakan perniagaan.

Pada mulanya, beliau memulakan perusahaan dalam industri penternakan itik dan ladangnya dengan purata pengeluaran 1,500 ke 2,000 biji telur sehari.

"Memang banyak, muka pun dah macam telur dah. Namun, segalanya mulai berubah setelah kemunculan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP). Saya hanya merasai kemanisannya selama enam bulan sahaja.

"Stok telur terlalu banyak dan kita tak boleh menyimpannya. Kutipan telur lebih kurang 30,000 ke 60,000 biji tak boleh dipasarkan. Waktu itu memang sangat stres sebab pelaburan besar telah dikeluarkan untuk projek ini.

"Waktu itu memang stres. Masa itu saya muda lagi, rasa hampir gila dibuatnya bila dikenangkan kembali. Itulah kerugian paling besar yang pernah terjadi dalam hidup," kongsinya.

## BELAJAR MENJADI KONTRAKTOR

Biarpun kecewa dengan situasi yang terjadi, Hasni tidak mengalah malah terus bangkit dalam dunia perniagaan biarpun pendapatannya tidak seberapa pada waktu itu.

"Selepas itu, saya jadi peniaga ayam dan daging di pasar. Memang saya dan isteri sangat struggle pada waktu itu. Dulu kerja akauntan bergaji RM5,000 – RM8,000 sebulan.

"Namun, sewaktu bermula di pasar pendapatan kami kadang-kadang hanyalah RM15 sahaja.

"Akhirnya, saya rasa saya hanya ada satu pilihan saja iaitu belajar. Saya nampak bidang pembinaan ini boleh membantu saya mencapai impian untuk menjadi kaya.

"Jadi, saya gigihkan diri untuk belajar dalam bidang pembinaan biarpun saya datang dari bidang akauntan.

"Waktu itu saya tak tahu jalan macam mana nak jadi kontraktor.

Jadi, saya pun Google 'macam mana nak jadi kontraktor?'

Memang itu yang saya taip disebabkan waktu itu saya dan keluarga rasa sangat tertekan sebab tiada wang.

"Saya terus daftar ke kelas untuk menjadi kontraktor dan maka dengan itu terjadilah Anjung Impian seperti sekarang," katanya.

Berkat semangatnya yang tidak pernah putus asa, beliau berjaya mendapatkan projek dalam pembinaan dan mengendalikan dengan cemerlang.



# PERJALANAN RM 1 JUTA PERTAMA

Namun, masalah mulai timbul apabila beliau rasa terlalu penat untuk mengendalikan pelbagai projek yang ada hingga waktunya bersama keluarga juga tiada.

“Saya rasa tak boleh kalau terus begini. Saya perlu ada syarikat dan organisasi. Waktu itu memang terkial-kial jugalah hendak memikirkannya.

“Saya pun pergi sertai program Bina Bisnes Berjaya (BBB) selepas mendapat emel daripada Richworks. Percuma saja, jadi tidak salah bukan?

“Di situdah bermulanya perjalanan saya bersama SPIRE walaupun waktu itu duit saya cukup-cukup makan saja selepas bayar wang pendahuluan. Memang tinggal ‘ngam-ngam’ tapi saya pasrah sahajalah.

“Tiada cara lain, memang saya harap RichWorks ubah pemikiran dan masa depan saya pada waktu itu,” ceritanya. Tekad dengan tindakan yang diambil, beliau ternyata seronok melihat perkembangan bisnesnya kini berbanding dahulu dan tidak menyangka dapat mencapai jualan tujuh angka dalam masa enam bulan sahaja.

“Memang sangat jauh perbezaannya. Sebelum ini, saya tak pernah berjaya buat jualan sebanyak itu.

“Pulang sahaja daripada BBB, saya terus tukar pejabat sebab saya suka kata-kata Datuk Wira Dr. Azizan Osman bahawa matlamat kita perlulah jauh supaya kita tahu apa yang boleh diatur dalam hidup.

“Bila pejabat saya sempit, tak tahu bagaimana nak ambil pekerja. Namun, bila ada pejabat baru dengan ruang yang besar, otak saya terus bergerak.

“Daripada 200 kaki persegi ke 2,500 kaki persegi, besar betul perbezaannya. Waktu itu saya fikir aku kena cari duit untuk beli perabot baru, tambah pekerja dan sebagainya.

“Sekarang ini memang bersyukur sebab sudah ada lima orang staf di bahagian operasi, jualan dan pengurusan berbanding dahulunya yang ada hanya seorang staf sahaja.

“Inilah situasi yang saya suka. Walaupun saya tak buat sales, namun duit tetap masuk,” jelasnya.

Terus ingin mendaki ke puncak, Hasni sangat bersyukur dengan pencapaian yang diraih syarikatnya selepas berjaya meraih jualan sebanyak RM2.6 juta pada tahun lepas.

“Sebelum ini, jumlah jualan hanya sekitar RM150,000 ke RM200,000 sahaja. Namun, kini situasi itu berbeza.



Memang saya dan RichWorks buat gila-gila.

"Jika klien ajak lihat tempat, memang saya terus start enjin kereta dan bergerak. Saya memang betul-betul agresif."

"InsyaAllah tahun ini saya berazam untuk ke pementoran Titanium dan Tuan Nasrul Hadi Shukran telah menunjukkan pelan yang perlu diatur agar saya dapat mencapai impian tersebut," kata jejaka kelahiran Terengganu ini.

Berbicara soal impian, beliau sememangnya mempunyai impian untuk bergelar jutawan sebelum menginjak usia 30 tahun.

"Ketika saya berusia 20 tahun lagi saya sudah berkata pada diri bahawa 'umur 30 aku kena jadi jutawan. Umur 30 ini memang tahun akhir aku kena jadi jutawan. Kalau lagi awal lagi bagus'.

"Saya juga mahu meninggalkan nama apabila sudah tiada nanti. Selain itu, saya mahu melihat Anjung Impian ini mampu jadi sebuah syarikat pembinaan yang bertanding di pentas global."

"Saya sangat teringin untuk melihat syarikat ini masuk ke dalam senarai tender projek mega di Malaysia."

"Saya juga nak sangat rasa dapat kontrak bersihkan Masjidil Haram. Itu antara target saya."

Tapi sebelum ini, saya harap Anjung Impian akan ada cawangan di setiap daerah di Terengganu.

Saya mahu orang terus fikirkan Anjung Impian setiap kali mereka mahu membina rumah. InsyaAllah selesai masalah," luahnya menutup bicara.



# 3 PESANAN

1

## PERTAMA, MINDSET PERLU JELAS.

“Sebagai usahawan dan anak muda, kita kena ada mindset yang sangat jelas tentang hidup. Memang kena clear kita nak jadi apa dan nak buat apa yang memberi manfaat dalam hidup ini,” jelasnya.

2

## KEDUA, JANGAN BANYAK FIKIR, TERUS BUAT.

“Bunyi macam tak baik tapi saya rasa ia bagus. Jangan banyak fikir tapi tak buat saja. Ramai kawan-kawan saya yang begitu. Pada saya, baik jalan dulu,” katanya.

3

## KETIGA, HIDUP PERLU LAH MEMBERI MANFAAT.

“Apa guna bernafas jika tidak memberi manfaat kepada orang sekeliling? Baik tak payah. Buatlah kebaikan kepada orang sekeliling termasuk ahli keluarga sendiri,” kongsinya.

# BUSINESS TALK



# 8 PERKARA BINA PERNIAGAAN PERKONGSIAN MENGUNTUNGKAN

Mencebur bidang perniagaan memang banyak cabarannya.

Antara liku-liku dugaan dalam bermiaga yang kita sering dengar adalah dikhianati atau ditipu.

Ini adalah risiko biasa yang sering terjadi tidak kira jika bisnes anda kecil atau besar.

Inikan pula jika anda menubuhkan atau melebarkan sayap perniagaan bersama rakan kongsi.

Namun, melantik rakan kongsi tidak dapat dielakkan jika kita mahukan sokongan dalam memperkasakan perniagaan.

Yang sedihnya, ramai berdepan masalah apabila rakan kongsi yang diharap memberi sokongan rupanya hanya menjadi beban dan masalah dalam syarikat. Ini sangat merugikan masa dan wang ringgit malah silap haribulan ianya melibatkan kredibiliti jika ia membabitkan campur tangan mahkamah.

Sebab itu ramai yang mempersoalkan tentang keboleh percayaan membina perniagaan perkongsian.

Percaya atau tidak pada rakan kongsi

bukan bergantung pada nasib anda semata-mata tetapi persediaan anda sendiri.

Jadi, fahami dahulu apakah keperluan perkongsian sebelum kita mengupas risiko yang perlu anda hadapi.

Antaranya keperluan rakan kongsi ialah:

- a) Membantu mengurangkan kos permulaan perniagaan (*start-up cost*).
- b) Mudah untuk menguruskan perniagaan kerana adanya pembahagian tanggungjawab dan juga kerja pengurusan.
- c) Risiko yang akan dihadapi boleh dibahagi sama rata dengan rakan kongsi.
- d) Rakan kongsi anda akan menjadi pembekal semangat dan motivasi untuk perniagaan.
- e) Membantu mengembangkan idea baru dalam syarikat.
- f) Berkongsi dan saling menyumbang kebolehan dan kepakaran yang berbeza dalam syarikat.

Sudah pasti apabila melihat pada keperluan perkongsian, semua terasa indah belaka. Namun rakan kongsi juga mempunyai risiko tersendiri.

Kami senaraikan risiko yang selalu terjadi

di kalangan perniagaan perkongsian. Antaranya:

- a) Anda tidak mempunyai hak mutlak dalam syarikat. Semuanya dibahagi mengikut persetujuan bersama.
- b) Keuntungan yang diperolehi juga perlu dibahagi ikut persetujuan.
- c) Apa saja tindakan rakan kongsi anda, anda juga boleh terbabit sama ada baik atau buruk.
- d) Merugikan masa dan wang ringgit jika rakan kongsi berpecah atau bermasalah.
- e) Perselisihan faham mudah berlaku jika tiada komunikasi yang baik antara anda dan rakan kongsi.

Melihat pada risiko yang ada ini, ramai peniaga dan usahawan tertanya-tanya bagaimana membina perkongsian yang boleh dipercayai?

Kami senaraikan buat anda perkara yang perlu diambil kira untuk membina perkongsian yang kukuh dan saksama untuk anda dan rakan kongsi anda.

8 Perkara Perlu Diambil Kira Untuk Membina Perniagaan Perkongsian Yang Menguntungkan.

## 1 Buat rujukan sendiri kelebihan rakan kongsi tersebut

Fikir masak-masak dan senaraikan kelebihan usahasama bersama rakan kongsi tersebut. Jangan sekali buat persetujuan hanya kerana anda percaya suara hati anda. Dalam perniagaan perkongsian, suara hati bukanlah jaminan.

Sebaliknya, senaraikan adakah

rakan tersebut mempunyai kekuatan networking, pengalaman, kepakaran, pengetahuan luas, mempunyai masa untuk syarikat dan tidak pasif. Kelebihan-kelebihan ini akan membantu membina syarikat yang berdaya saing.

## 2 Kenali lebih dalam rakan kongsi anda

Setelah melihat kelebihan beliau, jangan tutup mata pada kekurangan yang mungkin tidak anda sedari.

Jangan ambil mudah siapa rakan kongsi anda. Hanya kerana rakan kongsi tersebut mempunyai akademik yang tinggi atau pengalaman luas, tidak semestinya semua kepercayaan perlu diletak di bahu mereka.

## 3 Kenalan lama atau ada pertalian darah juga bukan jaminan

Ini adalah hakikat yang ramai peniaga terlepas pandang. Pada sesetengah peniaga, hanya kerana kenalan lama dan saudara-mara atau adik beradik, semua urusan diserahkan membuta tuli.

## 4 Tidak semestinya anda dan rakan kongsi perlu sama dari segala segi

Memang betul sebagai rakan kongsi, sudah pasti kita mengharapkan setiap pendapat saling seiring namun anda perlu tahu, persamaan yang berlebihan akan mengurangkan kreativiti antara anda dan rakan kongsi.

Seelok-eloknya, anda dan mereka harus meraikan perbezaan terutama dari segi pendapat, kepakaran dan juga pendidikan.

## 5 Berbincang secara terbuka

Perkara utama dalam sesbuah perkongsian adalah saling satu tujuan dan sefahaman.

Jadi, setelah masing-masing bersetuju untuk perkongsian, adalah sangat penting untuk kedua belah pihak selalu bersemuka dan berbincang semua perkara berkenaan peranan dan tanggungjawab masing-masing.

Berbincang dan berterus-terang dalam semua perkara. Sekiranya tidak dibincangkan dan disimpan di dalam hati takut nanti perkara kecil itu akan menjadi punca masalah di masa depan.

## 6 Tanda Tangan surat perjanjian

Setelah semua langkah di atas dilaksanakan, tibalah masa untuk tanda tangan perjanjian.

Senaraikan semua kepentingan untuk diri kita dan syarikat dalam pelbagai aspek seperti tujuan sebenar usaha sama ini, pembahagian keuntungan, tanggungan kerugian, pembahagian kos, jumlah share, skop-skop kerja dan tanggungjawab.

Bersikap teliti dan senaraikan juga tentang syarat-syarat tertentu yang perlu dipatuhi kedua belah pihak, perkara-perkara yang dipersetujui dan tidak dipersetujui kerana semua ketelitian ini akan melindungi anda dan rakan kongsi di masa hadapan.

## 7 Buat rekod yang lengkap

Rekod yang lengkap ini termasuk *agreement*, semua minit mesyuarat dan

semua rekod yang ada.

Kena jelas siapa yang akan memegang rekod-rekod ini, di mana mereka simpan, siapa boleh access pada semua rekod ini.

Beginu juga bagaimana rekod ini dijaga dan siapa bertanggung jawab menjaganya.

Semua peniaga tahu kepentingan menjaga rekod tapi dalam hal usaha sama rekod akan jadi sangat berguna bila berlaku perkara tidak diingini di masa depan.

## 8 Be professional!

Setelah anda dan rakan kongsi merancang, membina, membuat persetujuan bertulis, dan mempunyai sistem rekod yang bagus, inilah masa untuk menjayakan usahasama anda dengan penuh dedikasi.

Jangan mudah tersentap atau terasa atas teguran dan juga arahan. Jadilah rakan kongsi yang *professional*! Apa sahaja untuk kebaikan syarikat diterima dengan hati terbuka tanpa perlu emosi berlebihan.

Dengan itu, segala masalah dapat diselesaikan dengan mudah dan perancangan syarikat dapat dilaksanakan tanpa perlu berhenti separuh jalan.



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.