

inSPIRED

richworks.com/inspired

**BUSINESS
TALK**

5 IDEA TINGKATKAN
SALES MELALUI
MEDIA SOSIAL

**NURFATHIAH
HASSAN**

KALAU GAGAL MESTI ADA TAK KENA!

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

27 MEI 2023 | BIL: 08
WWW.RICHWORKS.COM

SIAPA NAK KERJA SEAWAL 6.30 PAGI?

KH Shaid Enterprise ditubuhkan pada 2016, bermula daripada perniagaan kecil dengan melakukan jualan langsung kepada pengguna akhir di pasar basah di Kompleks Pasar Balik Pulau, Pulau Pinang.

Apabila perniagaan berkembang pesat, perniagaan ini diperbadankan sebagai Igloo Holding Sdn Bhd. pada 2019.

Syarikat ini membekalkan daging lembu dan kambing tempatan.

Turut menawarkan produk sejuk beku seperti lembu, kambing, ayam, puyuh dan makanan laut yang dijual secara runcit serta borong kepada semua peniaga di sekitar Pulau Pinang.

Pengarah urusan, Igloo Holding Sdn. Bhd., Nurfathiah Hassan berkongsi cabaran menjalankan perniagaan ini.

Siapa sanggup untuk bekerja seawal jam 6.30 pagi?

Itu antara cabaran yang dihadapi Nurfathiah untuk mencari pekerja yang komited.

"Di pasar itu kita kena cari pekerja yang boleh potong daging dan boleh datang seawal 6.30 pagi. Perkara itu memang mencabar.

"Pekerja keluar masuk. Mula-mula ingat sebab isu gaji, bila tawarkan gaji tinggi pun sama juga," katanya.

IKLAN RADIO

Ketika sedang menanti kelahiran anak kedua, Nurfathiah terdengar iklan RichWorks di radio.

"Masa dalam pantang saya sertai program Nak Urus Bisnes (NUB). Saya masuk RichWorks, benda pertama saya cari adalah bagaimana nak urus pekerja.

"Masa kelas NUB bagi saya sangat teknikal. Benda itu nampak mudah tapi bila buat ada hasil," ujarnya.

Seterusnya, Nurfathiah mengambil keputusan menyertai program mentoring Spire pada 2019.

"Semenjak itu, saya tahu menilai kualiti pekerja dan melihat kepada pekerja yang ada nilai sama seperti kita," jelasnya.

Selain masalah pekerja semakin dapat diatasi, aliran tunai syarikat juga turut diperbaiki.

"Sebelum ini aliran tunai berterabur. Buat jualan dah sampai juta, tapi aliran duit tak tahu.

"Sekarang dah ada sistem kewangan yang lebih baik dan tahu nak bahagikan komitmen dan pusingan modal.

"Saya juga menukar sistem yang sebelum ini dilakukan secara manual kepada sistem yang betul, jika tidak memang *old school*," jelasnya lagi.



MENCARI PERSEFAHAMAN

Walau menjalankan perniagaan bersama suami, persefahaman perlu dicari.

"Bila kita buat bisnes suami isteri, nak dapat persefahaman itu bukan mudah.

"Saya ada kelebihan bahagian pengurusan, tapi saya tak ada pengalaman menjalankan perniagaan. Suami pula ada pengalaman yang banyak.

"Dua kepakaran ini memang boleh digabungkan, tetapi persefahaman itu perlu ada. Kalau tak selesaikan masalah akar umbi, kita tak boleh pergi ke depan lagi," ujarnya.

Seterusnya, persefahaman ini perlu dicari antara majikan dan pekerja.

"Macam mana nak cari persefahaman dengan pekerja, supaya apa yang kita nak capai mereka juga tahu dan sama-sama berusaha," katanya.

Sementara itu, suami Nurfathiah juga gembira dengan perkembangan selepas

isterinya menyertai program RichWorks.

"Mula-mula suami agak keberatan untuk saya sertai program RichWorks, tapi suami nampak kesungguhan saya dan dibuktikan dengan *results*," kongsiya

TEORI VS REALITI

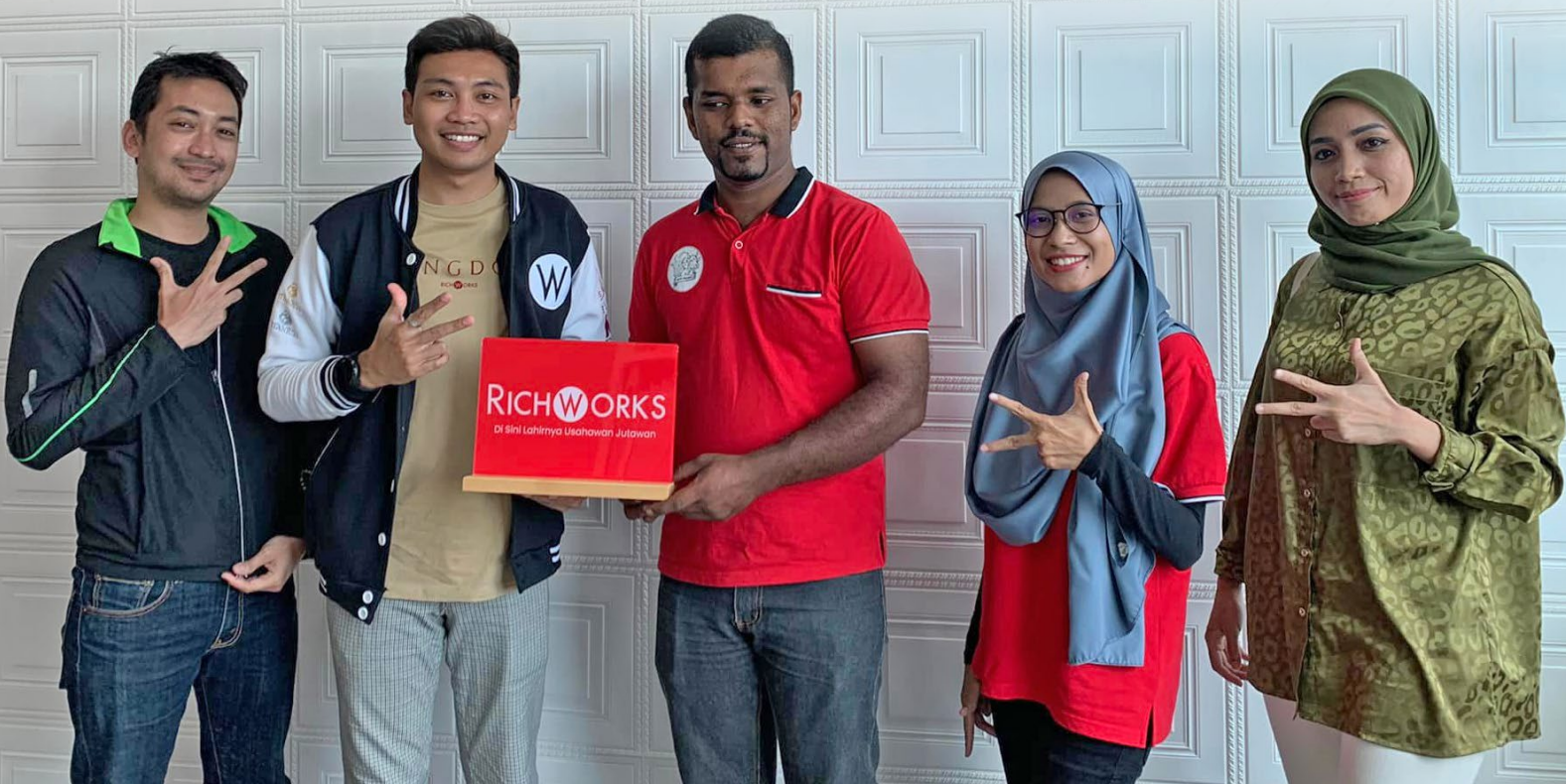
Memiliki sarjana dalam bidang pengurusan perniagaan bukan jaminan dapat menguruskan perniagaan dengan baik.

"Apa yang belajar di universiti belum tentu boleh digunakan, sebab apa kita belajar teori dengan keadaan sebenar tak sama.

"Bila dah langgar dinding baru tahu, yang ini salah kena guna cara lain. Dulu fikiran kita fokus pada buku sahaja.

"Pengetahuan itu kita ada, tapi tak tahu nak guna macam mana," kata graduan dari Univeristi Teknologi Mara (UiTM) ini.

Apabila menyertai program anjuran RichWorks membuatkan beliau lebih jelas



dengan ilmu perniagaan.

“Bila Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks bimbing, kita tahu waktu tepat bila nak guna.

“RichWorks dah ajar, saya cuma *copy and paste* sahaja dalam perniagaan. Pengetahuan kita dah ada, jadi lebih cepat faham,” katanya.

RMI JUTA PERTAMA

Menurut Nurfathiah, walaupun telah mencapai RMI juta pertama pada tahun 2018, tetapi masalah pekerja yang masih belum selesai membuatkan jualan tersekat.

“Tak boleh naik lagi, kita dapati punca utama di bahagian pekerja,” jelasnya yang mula perbaiki aspek pasukan dalam Spire.

Hasilnya, pada 2022 hasil jualan mencapai RM2.78 juta.

Bermula dengan Nurfathiah dan suami menjalankan bisnes, kini mereka telah mempunyai 15 pekerja.

Nurfathiah turut gembira apabila ilmu kepimpinan pada dirinya semakin baik. “Saya semakin bijak mengawal emosi ketika berdepan dengan sebarang masalah,” katanya.

Dalam pada itu, Nurfathiah nekad untuk memperbaiki sistem pengurusan dan pekerja di dalam syarikatnya.

“Bagi saya bisnes makanan tak boleh gagal, selagi ada manusia atas muka bumi ini perniagaan yang dijalankan mesti berjaya. Kalau gagal mesti ada yang tak kena,” tegasnya.



PENBEKAL DAGING IMPORT DAN TEMPATAN
IGLOO HOLDING SDN.BHD.
Daging KH NO. TEL: 017 884 4984
P.A.0428032020(1342485-V)



3

PESANAN

1

PERTAMA, BISNES BUKAN SESUATU YANG SENANG.

"Bisnes adalah 'game' yang dah masuk tapi tak boleh patah ke belakang semula.

"Ada dua pilihan sahaja, sama ada buat bisnes dengan betul atau 'mati'," katanya. Baginya, bila kita dah pilih untuk buat bisnes maka lakukan yang terbaik, cari jalan jika tak tahu dan belajar seperti apa yang dilakukan Nurfathiah.

Tidak mustahil untuk seseorang itu dapat berjaya dalam sesebuah bisnes.

2

KEDUA, JANGAN PUTUS ASA.

"Banyak benda yang bergantung pada kita. Dulu ada keluarga sahaja, sekarang dah ada tanggungjawab lebih besar, dah ada pekerja di bawah kita.

"Ada satu komuniti yang perlu dijaga. Jika kita patah semangat dan putus asa, mereka yang dibawah turut terkesan," ujarinya.

3

KETIGA, SENTIASA TAMBAH ILMU PENGETAHUAN.

Pengetahuan adalah sesuatu yang orang lain tak boleh curi daripada diri kita. Lebih banyak pengetahuan yang kita dapat, kita akan tambah nilai pada diri.

"Pengetahuan pada diri akan menentukan sejauh mana kita boleh pergi. Lebih banyak pengetahuan yang kita dapat, lebih jauh kita boleh pergi.

"Tidak ada istilah pengetahuan dah cukup," jelas Nurfathiah kepada individu yang mempunyai impian maju dalam bidang perniagaan.



BUSINESS TALK

5 IDEA TINGKATKAN SALES MELALUI MEDIA SOSIAL

Kenapa berkerut sangat muka tu? Anda kan usahawan, perlulah sentiasa senyum dan ceria.

Oh! Risau sebab **sales** tak masuk? Orang PM tunjukkan minat tapi lepas tu krik-krik, tak buat bayaran dan tetap tak dapat buat **sales**. Macam mana tu?

Kami faham, usahawan yang bagus akan risau bila tiada jualan masuk kerana mereka telah meletakkan jumlah target jualan sasaran yang perlu mereka capai setiap bulan, setiap suku tahunan dan setiap tahun.

Jangan susah hati! Kami senaraikan 5 idea yang boleh anda guna untuk tingkatkan **sales** anda menggunakan platform media sosial.

1 PROMOSI 'PENGHANTARAN PERCUMA'

Apa yang anda perlu buat ialah tingkatkan perasaan ingin membeli dengan membuat promosi penghantaran percuma.

Promosi penghantaran percuma bermakna anda tidak mengenakan kos penghantaran kepada pelanggan. Ini boleh membantu meningkatkan jualan tapi anda perlu bijak untuk kira kembali kos dan macam mana anda perlu menanggungnya.

2 LIVE DI MEDIA SOSIAL

Kadang-kadang, bukan orang tak



mahu membeli daripada anda di tengah bulan, tapi mereka tak 'nampak' anda langsung, mereka tak tahu anda berniaga apa, mereka tak tahu bagaimana bisnes anda boleh bantu mereka.

Live di media sosial adalah satu cara yang anda boleh buat pelanggan nampak anda.

Anda boleh buat live dan pilih topik menarik seperti kongsi tips, buat demo menggunakan produk anda, buat pertandingan, dan macam-macam lagi. Lagi pun live ini percuma, tanpa kos, jadi kenapa tak nak gunakannya?

3 TAWARAN HADIAH PERCUMA

Hadiah percuma yang menarik kadang-kadang dapat bantu manusia membuat keputusan drastik dan cepat.

Mereka akan rasa takut bahawa hadiah tersebut akan jatuh ke tangan orang lain.

Mereka juga akan rasa bimbang sekiranya orang lain yang terlebih dahulu memilikinya daripada dia yang akan ketinggalan.

Satu masa dahulu, McDonalds seluruh Malaysia pernah diserbu oleh orang ramai kerana mereka mahu mendapatkan patung Hello Kitty yang boleh secara percuma dengan pembelian hidangan *Meals*.

Patung Hello Kitty yang bertukar tema pakaianya setiap minggu, menyebabkan ramai orang beratur panjang semenjak awal pagi semata-mata nak mendapatkan patung berkenaan dan bukannya set hidangan *Meals*.

Jika anda menggunakan media sosial, pastinya lebih mudah untuk viralkan atau sebarkan tawaran hadiah percuma seperti ini kepada pelanggan.

4 BUAT PERTANDINGAN

Sekitar awal tahun 2000, Petronas pernah mengadakan pertandingan yang menawarkan hadiah kereta Proton Waja.

Penuh stesen minyak Petronas diserbu oleh pelanggan yang nak menyertai pertandingan. Untuk menyertainya, mereka perlulah mengisi sejumlah petrol di dalam kenderaan masing-masing.

Anda rasa? Takkan tak meningkat jualan mereka?

Dengan adanya media sosial, lagi mudah untuk anda adakan pertandingan menggunakan saluran media sosial, yang penting hadiahnya mesti menarik.

5

KUMPULKAN KUPON

Dumex, susu tepung untuk kanak-kanak sangat 'lejen' dalam menggunakan aktiviti pemasaran sistem kupon.

Ibu-ibu era 80-an dan 90-an sangat komited membeli susu Dumex dan mengumpul kupon.

Dengan media sosial, kami yakin cara ini akan lebih mudah. Anda boleh meminta mereka yang membeli secara *online* untuk kumpulkan kupon yang diberikan secara *online* juga.

Bila tengah bulan, dan *sales* agak jatuh, pastikan mood dan idea bisnes anda tidak turut tenggelam ye. Bangkit, cari idea promosi baru dan '*make it happen.*'

Dengan adanya semua *list* ini, ia dapat membantu anda dalam meningkatkan *sales* produk anda. Dengan ini, jenama anda akan sentiasa diingati. Selamat mencuba!



TM



NAK GROW BISNES?

richworks.com/businessgrowth



MAYB

MASTER YOUR BUSINESS

B O O T C A M P

THURSDAY-SUNDAY | 8-11 JUNE 2023
SETIA CITY CONVENTION CENTRE,
SETIA ALAM

<https://richworks.com/masteryourbusiness>

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.