

inSPIRED

richworks.com/inspired

**BUSINESS
TALK**

7 CARA
LEBARKAN
SAYAP BISNES

**KURANG
BERMINAT**

MASUK KERJA 8 PAGI
BALIK 5 PETANG

SPIRE
REALISASI
**RM1 JUTA
PERTAMA**

**AISHAH KASSIM
ACADEMY**

Pakar Pertuturan Kanak-Kanak

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

22 JANUARI 2023 | BIL: 01
WWW.RICHWORKS.COM

PATOLOGIS TIDAK MINAT TUGAS RUTIN



Saya kurang berminat dengan tugas yang rutin, masuk kerja 8 pagi balik 5 petang. Hari-hari lakukan tugas yang sama. Jadi saya ambil keputusan untuk buat kerja secara freelance.



AISHAH KASSIM
AUTHORISED ACADEMY
Kembalikan suara Si Kecil
AK001

Anak dah masuk satu tahun tapi masih belum boleh bertutur, tiada perkataan yang keluar daripada mulut si comel. Situasi itu

membuatkan ibu bapa gusar dengan perkembangan anak mereka.

Namun, masalah itu boleh diatasi dengan rawatan dan kaedah yang betul. Perniagaan adalah untuk menyelesaikan masalah, di mana ada masalah di situ ada peluang.

Pengasas Talk Empire Sdn. Bhd., Aishah Kassim mempunyai kelulusan dalam bidang patologis pertuturan bahasa dari Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) mengambil peluang itu.

“Saya tamat pengajian pada 2006, bidang kesihatan patologi. Kita buat rawatan anak-anak yang lambat bercakap,” katanya memulakan perbualan.

PATOLOGIS KEPADA USAHAWAN

Tamat pengajian, menjadi impian ramai graduan bidang itu mahu memulakan kerjaya di hospital tetapi berbeza dengan Aishah. “Saya kurang berminat dengan tugas yang rutin, masuk kerja 8 pagi balik 5 petang. Hari-hari lakukan tugas yang sama. Jadi saya ambil keputusan untuk buat kerja secara freelance.

“Saya ada cita-cita nak buat bisnes, tapi tak ada ilmu bisnes. Masa itu rasa seronok bila nampak orang buat bisnes boleh kaya. “Saya pun pasang impian nak buat bisnes jugalah, tapi tak tahu nak mula dari mana,” katanya.



TAK TENTU ARAH

Langit tak selalu cerah,
hidup Aishah dibebani hutang
& kereta miliknya ditarik

“Saya mengalami kejatuhan hidup yang sangat teruk. Saya kerja masa itu hanya untuk cari duit. Ada duit guna dan cari lagi.

“Pada satu tahap, hutang semua banyak, hidup itu tunggang-langgang. Nak bagi duit kepada orang tua semua dah tak ada,” kongsinya.

Dalam kebuntuan ini, membuatkan Aishah mengambil keputusan untuk menyertai program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) pada 2016.

“Saya pergi IMKK sebab teringat kelas Dr. Azizan yang pernah dihadiri sebelum ini. Balik dari IMKK langkah pertama saya buat page.

“Saya buat page dan bercerita mengenai saya punya bidang. Macam mana nak bantu anak bercakap.

“Asalnya saya buat page hanya untuk suka-suka.

Tak sangka akan jadi platform bisnes,” jelasnya.



360

UBAH DIRI SENDIRI, UBAH APA YANG
KITA FIKIR & APA YANG KITA BUAT



PERUBAHAN 360 DARJAH

LePAS program IMKK, merupakan titik perubahan terbesar dalam hidup Aishah.

"Hidup saya berubah 360 darjah. Apa yang Dr. Azizan ajar nampak macam mudah sahaja, ubah diri sendiri, ubah apa yang kita fikir dan apa yang kita buat.

"Saya ubah niat, kenapa lakukan sesuatu perkara. Selepas itu saya bangkit semula," ujarnya.

“Masa saya pergi kelas, saya nampak Dr. Azizan atas pentas, saya nak jadi macam itu. Ajar orang ramai macam itu

Aishah mula bersemangat untuk membantu anak-anak bercakap dan memulakan kelas untuk penjaga.

"Saya buat kelas, walau kelas pertama saya yang daftar tiga orang, datang dua orang sahaja. Saya teruskan dan cuba buat lagi.

"Bila buat lagi alhamdulillah, penuh 30 orang satu bilik. Saya sewa satu bilik untuk kelas itu. Ada 30 tempat duduk, maksimum penuh 30," ujarnya lagi.

Tambah Aishah, ilham untuk mengadakan kelas seperti itu hadir ketika menghadiri program RichWorks.

"Rasa macam sangat besar dan sangat memberi manfaat. Daripada situ saya dapat idea untuk buat kelas dengan ibu bapa," jelasnya.

Aishah membawa pembaharuan, secara tradisional rawatan terapi pertuturan biasanya dibuat secara one to one.





“

Saya pergi IMKK sebab teringat kelas Dr. Azizan yang pernah dihadiri sebelum ini. Balik dari IMKK langkah pertama saya buat page



RM1 JUTA PERTAMA

Walaupun keadaan kritikal, RichWorks terus komited menghulurkan tangan kepada bangsa usahawan.

“RichWorks buat kelas sangat banyak secara dalam talian. Saya ambil peluang sertai, lagi pun kelas itu percuma.

“Saya mula buat live setiap hari dan jumlah pengikut meningkat,” tegasnya.

Situasi yang dihadapi itu juga membuatkan Aishah kembali teringat dengan program mentoring Spire yang diperkenalkan oleh RichWorks ketika menghadiri IMKK.

“Bulan November 2020 saya sertai Spire. Masa itu jualan setahun sekitar RM400,000 naik kepada RM800,000.



RichWorks buat kelas sangat banyak secara dalam talian.

Saya ambil peluang sertai, lagi pun kelas itu percuma.

“Masa Covid-19 memang mencabar tapi ada hikmah sangat besar dan antara penyumbang membawa kepada RM1 juta.

“Pada 2022, alhamdulillah raih RM1 juta pertama, betul kata Dr. Azizan dah dapat RM1 juta pertama nampak jalan lebih mudah.

“Tapi nak capai RM1 juta yang pertama memang mencabar,” tegas Aishah lagi.

ALIRAN TUNAI

Aishah turut dibimbing oleh Akauntan Kanan Richworks, Nasrul Hadi dalam urusan aliran tunai syarikat.

“Bila belajar dengan Nasrul, walau ketika itu status syarikat masih enterprise saya berjaya beli rumah yang harga lebih RM1 juta.

“Apa yang penting aliran tunai itu dan cantikkan kita punya akaun, duit keluar

masuk dan cukai sangat membantu dalam bisnes dan kehidupan ini,” jelasnya.

Tambah Aishah, tindakan sesetengah pihak untuk cuba lari daripada membayar cukai adalah salah.

“Kita nak beli rumah, penyata bayaran cukai adalah dokumen yang kukuh. Bagi bukti bayaran cukai, insyaAllah, pinjaman mudah lepas,” ujarnya.



PENCAPAIAN

Banyak impian Aishah jadi kenyataan hasil daripada ilmu ketika kelas IMKK.

“Masa masuk IMKK tulis 1,001 impian. Buat vision board. Kini saya dah ada bisnes dan premis sendiri. Dulu berangan sahaja nak ada pejabat dan macam-macam lagi, alhamdulillah sekarang dah ada.

“Sekarang saya dah ada bangunan tiga tingkat dan akan kembangkan lagi bisnes ini,” katanya.

Sehubungan itu, Aishah merancang untuk menambah bilangan pekerja daripada 17 ke 20 orang.

Malah, ada pekerja setia hingga kini telah menjadi rakan kongsi bisnesnya.

Selain itu, Aishah juga berjaya membeli rumah idaman pertama dan menukar kereta.

Lebih mengembirakan Aishah, beliau dapat memberi sekitar RM2,000 hingga RM2,500 kepada ibunya setiap bulan.

“Dulu nak bagi RM50 ke RM100 rasa macam tak ada. Banyak benda yang saya capai dan berubah, saya rasa macam tak percaya,” luahnya.

Kini daripada program mentoring Spire, Aishah berusaha untuk berada dalam circle Titan dan mensasarkan jualan RM3 juta.

“

Masa masuk IMKK tulis 1,001 impian. Buat vision board.

Kini saya dah ada bisnes dan premis sendiri.

Pada tahun ini, syarikatnya juga akan melancarkan aplikasi baharu bagi membantu anak-anak bertutur dan panduan kepada ibu bapa mereka.



3

PESANAN

1

Bisnes platform untuk tolong lebih ramai orang.

“Orang labelkan buat bisnes untuk cari duit saja, tapi sebenarnya tujuan utama untuk memberi manfaat nak tolong lebih ramai orang.

“Kalau kita jadikan itu goal kita, berapa ramai orang yang kita nak tolong diukur melalui bisnes itu,” katana.

2

Kedua, ilmu di universiti sebagai asas, ilmu perniagaan mesti dicari.

“Ilmu tak kan habis sampai bila-bila. Ilmu belajar di universiti dan bisnes lain. Ilmu bisnes sebelum ini saya tak ada langsung, saya memang banyak belajar dengan RichWorks.

“Walaupun kita kata, aku ada ilmu dan nak bantu lebih ramai orang. Caranya itu macam mana, tak tahu. Platform untuk sampaikan ilmu itu tak diajar.

“Ilmu pemasaran, sebenarnya ia adalah ilmu untuk kita boleh beri dan capai kepada lebih ramai orang. Macam mana cara, itu yang Richworks ajar”, jelasnya.

3

Betulkan niat.

“Niat jangan berubah, kita manusia kadang-kadang bila dah berjaya sikit, wujud rasa tamak, lupa tentang niat asal kita masa mula-mula buat bisnes dan itu semua memberi kesan pada bisnes kita”





BUSINESS TALK

7 CARA LEBARKAN SAYAP BISNES KETIKA FASA MENCABAR

Ramai penganalisis menjangkakan 2023 ini adalah tahun getir daripada segi ekonomi. Ini termasuklah ada ura-ura mendakwa akan berlaku kemelesetan ekonomi dunia, terutama kepada negara besar di Eropah, China, Amerika Syarikat dan Rusia.

Memetik laporan Berita Harian, kemelesetan ekonomi di negara besar tersebut jangan dianggap tidak memberi kesan kepada Malaysia juga. Kesan besar mungkin dihadapi seperti permintaan barang dan perkhidmatan dari negara ini akan merudum.

Ketidaktentuan makro juga dijangka meningkat pada suku terakhir apabila Eropah menghadapi krisis tenaga menjelang musim sejuk yang teruk. Di China, dasar sifar kes COVID-19 menyebabkan pasaran hartanah jatuh agak teruk dan membawa ketidaktentuan gara-gara dasar sangat ketat dalam hal pengawalan pergerakan rakyatnya.

Situasi ini membawa kebimbangan kepada bangsa usahawan di seluruh dunia termasuklah negara ini. Jadi, bagaimana nak kembangkan perniagaan dalam masa yang tidak menentu ini?

1 FAKTOR BOLEH DIKAWAL BERBANDING TAK BOLEH DIKAWAL

Pemilik perniagaan cenderung bimbang tentang apa yang berlaku di parlimen atau sistem politik.

Namun, ada segelintir bangsa usahawan sering melupakan faktor dalam perniagaan yang boleh mereka ubah. Ini termasuk:

- Persepsi pelanggan terhadap jenama dan produk
- Produk dan nilai tambah
- Strategi pemasaran
- Strategi harga
- Kos struktur
- Pertumbuhan dalam pasaran yang belum diterokai atau memberikan 'kepastian' yang lebih besar
- Pihak berkepentingan dalaman dan luaran

Jika anda ingin mengembangkan perniagaan tumpukan pada faktor-faktor ini; semuanya adalah elemen kritikal kepada kejayaan perniagaan.

2 KOMUNIKASI

Salah satu tanggungjawab utama pemilik perniagaan adalah untuk memastikan komunikasi yang betul berlaku secara dalaman (kepada kakitangan) dan luaran (kepada pelanggan dan pembekal).

Komunikasi dalaman, pastikan pasukan anda mengetahui rancangan perniagaan untuk suku seterusnya dan paling baik, satu atau dua tahun akan datang.

Pada masa sama, sentiasa pastikan setiap ahli pasukan mempunyai keupayaan untuk bertindak sebagai jurujual produk atau perkhidmatan yang ditawarkan oleh syarikat.

Secara luaran pula, pastikan pembekal memahami ke mana anda bercadang untuk membawa perniagaan, untuk menyelaraskan perniagaan mereka dengan matlamat anda.

Pastikan anda meningkatkan komunikasi kepada pelanggan supaya mereka mengetahui dengan baik mengenai jenama dan produk anda.

3 SEMAK STRUKTUR KOS

Semak sama ada struktur kos anda cukup fleksibel untuk menangani sebarang perubahan dalam ekonomi. Kenal pasti kos yang tidak perlu dalam perniagaan anda, sambil membuat peruntukan yang mencukupi untuk kos pemasaran.

4 TAMBAH NILAI PRODUK

Sekarang adalah masa yang baik untuk menyemak peluang untuk menambah nilai lagi pada produk anda. Pertimbangkan promosi bermusim, seperti produk yang digabungkan, untuk meningkatkan purata saiz transaksi.

5 PROSES DAN SISTEM

Semak bahawa sistem dalaman dikemas kini secara berkala untuk memastikan anda dapat menguasai aktiviti teras perniagaan. Adalah penting untuk memastikan kualiti produk dan proses kawalan kualiti adalah mengikut standard.

Maksimalkan peluang untuk memupuk hubungan dengan pelanggan utama anda.

6 FOKUS PADA KEWANGAN UTAMA

Semak buku penghutang setiap minggu dan ambil tindakan yang perlu terhadap pembayar lewat atau bukan pembayar.

Kategorikan pelanggan ke dalam kategori 'ABCD' dan alih keluar pelanggan 'D' (Mati).

Jika boleh, rundingkan semula syarat pemiutang dan pastikan anda mempunyai sistem perisian perakaunan kewangan berkualiti yang memberikan angka terkini.

7 PENGURUSAN MASA

Adalah penting untuk menilai perkara yang anda (dan pasukan) habiskan.

Masa untuk memastikan bahawa semua orang memberi tumpuan untuk menyampaikan pertumbuhan dan pengalaman pelanggan yang unggul. Dengan mengambil iktibar daripada perkara-perkara yang dijelaskan, tidak mustahil untuk anda mengembangkan perniagaan di saat getir, tanpa mengira bentuk ketidakpastian yang mungkin berlaku.

UJIAN ADALAH
INGATAN
UNTUK KITA
KEMBALI TAAT
KEPADA-NYA

YOU NAK HIRE
BETTER PEOPLE,
YOU MUST BE
BETTER FIRST!

ORANG MUDAH
'DISTRACTED'
SEBAB DIA LUPA
APA YANG DIA
NAK CAPAI

JANGAN JADI SEPerti
MATA LALAT YANG
ASYIK NAMPAK BENDA
KOTOR, JADILAH
SEPerti MATA LEBAH
SENTIASA NAMPAK
YANG CANTIK.
CARILAH KEBAIKAN
DALAM SETIAP
PERKARA YANG
BERLAKU

BINA STRONG
LEADERSHIP
CHARACTER,
BARU BOLEH DRIVE
BISNES LEBIH JAUH

JANGAN GIVE UP
JIKA ADA CABARAN!
**IT'S PART OF THE
PROCESS**

JANGAN JADIKAN
IMPIAN SESUATU
YANG SIA-SIA

SEMUA BENDA
ADA PROSES,
**ADAKAH KITA
SANGGUP**
MELALUINYA?



RICHWORKS®
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

Kejayaan Bisnes & Wang 2023



Mentor Usahawan
**DATUK WIRA
DR. AZIZAN OSMAN**

NAK-UBAH HIDUP

4 - 6 FEBRUARI 2023
Setia City Convention Centre (SCCC)

www.NakUbahHidup.com

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.