

inSPIRED

richworks.com/inspired

**BUSINESS
TALK**

7 PERSONALITI
PEMIMPIN
PERNIAGAAN
YANG HEBAT

FARHANA ZAINUDDIN

*Dadih & Susu Segar Marissa
Kuasai Pasaran Utara*

RICHWORKS™
Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

4 JUN 2023 | BIL: 09
WWW.RICHWORKS.COM

NAK DUDUK PERLIS, GAJI TINGGI

“Saya pernah bekerja sebagai jurutera di Petaling Jaya dengan gaji RM3,000, tapi ambil keputusan bantu perniagaan kakak yang mengusahakan dadih dengan gaji RM700 pada 2015.



Tak semua orang suka dengan suasana ibu kota yang sesak dan kos hidup yang tinggi.

Situasi itu membuatkan Farhana Zainuddin dan suami mengambil

keputusan pulang ke Perlis.

“Saya pernah bekerja sebagai jurutera di Petaling Jaya dengan gaji RM3,000, tapi ambil keputusan bantu perniagaan kakak yang mengusahakan dadih dengan gaji RM700 pada 2015,” katanya mula berkongsi cerita.

Pada asalnya, Dadih Marissa diproses dari rumah. Namun, apabila permintaan meningkat mereka berpindah ke rumah kedai.

“Jualan Dadih Marissa dipermudahkan apabila dapat berjumpa dengan pengusaha kantin dan restoran yang memberikan peluang untuk meletakkan produk kami di premis mereka,” ujarnya.

Pada bulan Ramadan hasil jualan mencecah RM80,000 berbanding waktu lain sekitar RM30,000 ke RM40,000.

“Waktu Ramadan hasil meningkat, kemudian turun semula. Bagi perusahaan kecil jumlah ini agak besar juga,” ujarnya.

WAKTU KRITIKAL

Langit tak selalu cerah, Farhana turut terkesan dengan wabak pandemik Covid-19 yang melanda.

“Kami dah rancang dari kedai ke kilang, tapi dikejutkan dengan Covid-19. Pekerja pun tak nak kerja, nak berhenti. Tinggal dua orang sahaja,” katanya.

Di sebalik kesusahan ada hikmahnya, daripada menjalankan perniagaan secara tradisional mereka beralih kepada secara atas talian.

“Kalau tak beralih secara atas talian, saya mungkin tak ada sekarang jadi suri rumah. Ini saya dapat daripada Mentor Usahawan Datuk Wira Dr. Azizan Osman,” ujarnya.

ILMU MESTI TERSUSUN

Farhana yang turut mengikuti kelas bimbingan perniagaan anjuran agensi kerajaan menegaskan ilmu perniagaan yang dipelajari mesti tersusun.

“Dalam SPIRE anjuran RichWorks dah susun perjalanan apa yang kita kena belajar, tapi kena buat kalau tak buat tak jadi.

“Ilmu diberi secara umum, tapi kita sendiri perlu ‘selongkar’ berdasarkan bisnes sendiri. Setiap bines tak sama keputusan dan strategi,” tegas Farhana.

ahawan
J@KPLB



ahawan
KPLB

Usahawan
KUIJ@KPLB



RICH



AKTIVITI BIMBINGAN

**Kelab
Usahawan
1 Juta**
(KUIJ@KPLB)



FARHANA BINTI ZAINUDDIN
DHIA MILYOUN SDN BHD

KELAB USAHAWAN 1 JUTA (KUIJ)

Pada September 2022, RichWorks membuka peluang kepada usahawan desa untuk meningkatkan pendapatan melalui program kerjasama RichWorks dengan Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB).

Program tersebut adalah usaha rintis syarikat untuk melahirkan usahawan jutawan desa melalui Kelab Usahawan 1 Juta (KUIJ@KPLB).

Kerjasama ini seiring dengan misi RichWorks untuk melahirkan 25 bakal usahawan jutawan desa.

Di bawah program ini RichWorks menggunakan modul pelajaran SPIRE.

Farhana merupakan seorang daripada peserta program ini.

“Saya sangat seronok dengan program SPIRE kerana membuatkan saya tak hanyut dalam menjalankan perniagaan.

“Peserta juga dibekalkan dengan ilmu terbaharu dan perkongsian daripada bangsa usahawan yang telah berjaya.

“Contohnya, ahli TITAN seperti Jamumall.com berkongsi dengan kami bagaimana mereka melakukan pemasaran menggunakan TikTok, perkongsian itu sangat memberi manfaat,” kongsiinya.



RM1 JUTA PERTAMA

Hasilnya, siapa sangka Farhana mencapai RM1 juta pertama dalam tempoh 4 bulan sahaja?

“Saya sertai program pada bulan September, ketika itu jualan RM420,000. Alhamdulillah, Disember 2022 jualan mencapai RM1.2 juta,” kongsiyanya gembira.

Jelas Farhana, kos dan nilai produk antara perkara yang diperbaiki dalam bisnesnya. “Selain itu, kami juga aktif menjalankan perniagaan secara atas talian. Kami buat live hari-hari tanpa gagal,” katanya.

Farhana juga tidak ketinggalan mengikuti trend semasa dalam industri dan menjadi tumpuan pengguna.

“Kami kemas kini kandungan di media sosial mengikut kehendak semasa, daripada hanya membuat hantaran dalam bentuk penulisan di Facebook, kini kami beralih kepada video.

“Begitu juga dengan platform perniagaan, jika sebelum ini kami memasarkan produk

di Shopee kini kami juga berada di TikTok Shop,” jelasnya.

PENCAPAIAN

Daripada 7 orang pekerja kini, syarikatnya mempunyai 16 orang pekerja.

Menurut Farhana, beliau berharap melalui bisnes dijalankan dapat membuka lebih banyak peluang pekerjaan kepada komuniti.

“Kami duduk di kampung, kita tahu cabaran di sini, jadi kita nak wujudkan lebih banyak peluang pekerjaan. Kami jalankan perniagaan dapat bantuan daripada kerajaan, ini juga salah satu cara untuk memberi semula kepada masyarakat,” katanya.

Dari dua lot kilang, kini syarikatnya dalam proses menambah dua lagi lot kilang.

Farhana juga gembira apabila dapat tinggal berhampiran keluarga berbanding terpaksa berjauhan ketika tinggal di ibu kota.







PESANAN

1

PERTAMA, SABAR DAN BUAT SEHINGGA JADI.

“Buat bersungguh-sungguh, sampai jadi. Pada masa sama kita kena berusaha supaya perniagaan kita lebih baik dari hari ke hari,” tegasnya.

2

KEDUA, AMBIL DAN MENCIPTA PELUANG.

“Ambil dan cipta peluang, masalah membuka peluang dalam perniagaan. Jika dahulu produk kami dijual terus kepada pengguna tetapi hari ini kami ke arah menjadi pengilang bahan-bahan mentah untuk menghasilkan *dessert*. “Kerajaan turut menawarkan pelbagai bantuan kepada usahawan, jangan lepaskan peluang ini” jelasnya.

3

KETIGA, LETAK SASARAN DAN JANGAN TAKUT GAGAL.

“Kita juga kena letak sasaran, supaya kita tahu usaha yang perlu kita lakukan untuk capai sasaran tersebut,

“Jangan takut gagal dan cuba selagi boleh sebab kalau kita tak cuba, sampai bila pun kita tak tahu *level* mana kita mampu pergi. *Push yourself harder!*” kata Farhana buat panduan individu yang mahu melangkah ke alam perniagaan dan bangsa usahawan.



**BUSINESS
TALK!**

7 PERSONALITI PEMIMPIN PERNIAGAAN YANG HEBAT

SIAPA BUSINESSMAN IDOLA ANDA? APA YANG MEMBUATKAN ANDA ADMIRE DENGAN MEREKA?

SELAIN KEJAYAAN YANG DICAPAI, AURA MEREKA JUGA KELIHATAN HEBAT DAN MEMPESONA.

TERDAPAT BANYAK CIRI PERSONALITI BERBEZA YANG BOLEH MENYUMBANG KEPADA KEPIMPINAN PERNIAGAAN YANG BERKESAN.

KAMI SEDIAKAN SENARAI DI BAWAH, ADA TAK CIRI-CIRI INI PADA DIRI ANDA?

1 VISI

Seorang pemimpin yang baik mempunyai visi yang jelas untuk masa depan perniagaan mereka dan dapat menyatakan visi tersebut kepada orang lain.

2

KOMUNIKASI

Pemimpin yang baik adalah komunikator yang berkesan, secara lisan dan bertulis. Mereka dapat dengan jelas dan padat berkongsi idea mereka dengan orang lain, dan mereka juga pendengar yang baik.

3

MEMBUAT KEPUTUSAN

Seorang pemimpin yang baik mampu membuat keputusan yang baik dengan cepat dan yakin. Mereka tidak takut untuk mengambil risiko, tetapi mereka juga menimbang risiko dan ganjaran dengan teliti sebelum membuat keputusan.

4

PENYELESAIAN MASALAH

Seorang pemimpin yang baik dapat mengenal pasti dan menyelesaikan masalah dengan berkesan. Mereka mampu berfikir secara kreatif dan menghasilkan penyelesaian yang berkesan dan cekap.

5

MOTIVASI

Seorang pemimpin yang baik mampu memotivasikan dan memberi inspirasi kepada orang lain untuk mencapai matlamat mereka. Mereka mampu mewujudkan persekitaran kerja yang positif dan produktif di mana orang berasa dihargai dan dihargai.

6

INTEGRITI

Pemimpin yang baik adalah jujur dan amanah. Mereka adalah seseorang yang boleh dipandang tinggi dan dihormati oleh orang lain.

7

KECERDASAN EMOSI

Seorang pemimpin yang baik mampu memahami dan mengurus emosi mereka sendiri, serta emosi orang lain. Mereka dapat membina hubungan yang kukuh dengan ahli pasukan mereka dan mewujudkan persekitaran kerja yang positif.

Ini sebahagian ciri-ciri pemimpin yang perlu dimiliki oleh pengasas perniagaan. Pemimpin terbaik ialah mereka yang dapat menggabungkan ciri personaliti unik mereka dengan kemahiran dan pengetahuan yang diperlukan untuk memimpin pasukan mereka ke arah kejayaan.

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.