

inSPIRED

richworks.com/inspired



**BUSINESS
TALK**

3 CARA
BERBISNES TANPA
'TERLALU
MENJUAL'

MOHAMAMAD RUSYDI YUSOFF

DULU PEKERJA, KINI JADI BOS

RICHWORKS™
Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

29 SEPTEMBER 2023 | BIL: 16
WWW.RICHWORKS.COM

MASALAH KEWANGGAN JADI PUNCA KEJAYAAN

“Dulu ada sikit pengalaman berniaga kedai makan namun tak ke mana. Kemudian, saya mula kerja dengan majikan lama di Uptown dekat Sungai Petani pada 2018.

“Tapi ketika itu saya sudah berkahwin namun kewangan agak mencabar untuk menyara keluarga dan bermula daripada tekanan itu saya mula menjual pakaian trek (*tracksuit*) secara *online*,” kongsi pengasas syarikat, Mr Boss Future.

Mohamad Rusydi Yusoff memberitahu, stok diambil sendiri daripada majikannya dengan menerima komisen RM5 untuk setiap helai yang terjual.

Melihat kesungguhan beliau, bekas majikannya menyarankan untuk tidak membeli secara *retail* sebaliknya mengambil secara borong agar dapat menjana keuntungan yang lebih besar.

“Bagaimanapun, ketika itu saya tidak ada modal. Maka, terpaksa saya meminjam dengan rakan sebanyak RM500.

“Namun bila nak ambil stok itu, rupa-rupanya ia bernilai RM650. Nasib baik

bos benarkan saya ambil stok dengan hutang RM150 pada masa itu,” jelasnya.

Tanpa berfikir panjang, beliau terus mula menjual di laman media sosial seperti Facebook, marketplace dan sebagainya.

“Saya serius menjual dengan pusingkan modal yang ada hinggakan semakin banyak stok yang diperoleh daripada hasil jualan.

“Semakin besar, maka saya pun cari tapak untuk buka operasi dekat Uptown yang lain. Saya fokus kepada *online* dan *offline* juga,” katanya.

Bila majikannya pada ketika itu melihat kemajuan dan kesungguhannya untuk mencari duit, beliau pun menawarkan tiket ke program Nak Ubah Hidup (NUH) pada Ogos 2019 buat Rusydi.

“Dulu ada juga dengar-dengar pasal Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman, tapi masa itu tak terfikir nak buat bisnes pun,” katanya.

RICHWORKS

PELANCARAN
GERAN BIMBINGAN
PERNIAGAAN
BERNILAI RM3 JUTA


SEMPENA

Klinik Usahawan
SIRI **BINA BISNES
BERJAYA**

Sesi Transformasi Perniagaan
untuk Usahawan SME

7.7.2023 | RICHWORKS (RichQ)

Dilancarkan oleh:


DATUK WIRA DR. AZIZAN OSMAN
Mentor Usahawan Autowent

PERJALANAN
**SATU
JUTA**
PERTAMA

SATU
JUTA

SATU
JUTA

SATU
JUTA

SATU
JUTA

SATU
JUTA

SATU
JUTA

SATU
JUTA

BERI PELUANG KEPADA DIRI

"Tapi bukan semua saya pandai, bila dapat tiket saya cuba beranikan diri untuk pergi ke NUH. Mulanya terkejut juga dengan program anjuran RichWorks itu kerana tak pernah menghidirinya sebelum ini.

"Semasa NUH, Dr. Azizan buatkan saya mula berani berimpian dan mendapat tenaga yang lebih tinggi dengan matlamat yang jelas," katanya.

Bukan itu saja, antara kejayaan besar Rusydi selepas hadir NUH adalah beliau berjaya berhenti merokok hingga ke hari ini. Bayangkan betapa mantapnya energi dan perkongsian Dr. Azizan dalam memberikan manfaat kepada orang lain.

"Saya masih ingat ketika itu Dr. Azizan cakap kalau nak hidup berubah dan nak benda yang baik-baik datang, kita kena buang benda yang buruk dan tinggalkannya.

"Apa yang menakjubkan dan mungkin kebetulan adalah bila saya tinggalkan rokok, banyak kebaikan yang datang dalam hidup," ujarnya yang sudah berhenti merokok dari 2019.

UPGRADE ILMU & DIRI

Tidak berhenti di situ, ujar Rusydi, beliau terus mahukan ilmu keusahawanan dengan mengikuti program Millionaire Marketing Mastery (MMM) yang menumpukan strategi pemasaran, Entrepreneur Foundation Program (EFP) dan program Elite X selama lima ke enam bulan sebelum menyertai pementoran SPIRE bermula dari Januari 2021

Dalam *circle* ini, beliau dapat belajar daripada pengalaman dan cerita rakan-rakan usahawan lain dengan banyak *learning points* diperoleh.

"Bagi saya, Weekly Focus paling *power*, di mana setiap minggu Dr. Azizan akan kongsi topik khas bagi usahawan di mana penting untuk kita fokus kepada perkara itu.

"Jika usahawan tidak fokus, maka kita akan mudah untuk terbabas. Sebenarnya, dulu pada awalnya tak berapa faham namun

"Semasa NUH, Dr. Azizan buatkan saya mula berani berimpian dan mendapat tenaga yang lebih tinggi dengan matlamat yang jelas," katanya.

bila mentor sentiasa tekankan buatkan usahawan kena buat kerana Dr. Azizan sudah nampak lebih jauh lagi, itu paling *power*," jelasnya.

Tambahnya, beliau faham bahawa SPIRE juga merupakan platform untuk usahawan seperti beliau dapat persiapkan diri untuk lebih maju hingga akan mampu capai RM1 juta pertama.

"Banyak perubahan yang saya dapat bahkan jualan setiap tahun juga meningkat, alhamdulillah," ujarnya.



RMI JUTA PERTAMA

"Tak sangka pun, saya berjaya capai jualan bukan hanya RMI juta malah hampir RMI.2 juta pada 2022.

"Siapa jangka, bila saya tengok ada usahawan dalam SPIRE berjaya capai RMI juta pertama hanya dalam enam bulan. Tapi saya tak kisah, itu orang lain, saya kena berasa yakin dengan diri dan buat saja apa yang dibimbing. Setiap orang ada proses masing-masing.

"Perkara betul dilakukan bila mana saya tekankan soal *branding* dan *marketing*. Saya tekankan untuk bagi orang nampak jenama Future," jelasnya.

Beliau juga menggunakan *influencer* marketing agar dapat mencapai lebih ramai orang di luar sana terutama dalam platform digital.

Tambah Rusydi, beliau juga fokus untuk menjaga pangkalan data yang ada seperti yang ditekankan oleh mentor sebelum ini.

"Saya pastikan ada perhubungan dengan pelanggan. Kita *blasting* informasi dan promosi yang ada kepada mereka melalui media sosial dan WhatsApp," ujarinya lagi.

Ketika ini, syarikat sudah mempunyai ibu pejabat, *warehouse* dan sebuah butik.

"Ini merupakan *game* saya pada tahun ini bagi menyambut permintaan pelanggan yang mahu lihat sendiri barangan yang ada di samping tetap fokus kepada platform *online* yang sedang hangat iaitu TikTok *live* dan *content*," kata Rusydi.



3

PESANAN

1

PERTAMA, MULA BELAJAR UNTUK DAPATKAN ILMU.

"Mula dengan belajar dulu. Seperti kata Dr. Azizan, pelaburan yang takkkkan rugi adalah ilmu kerana ia milik anda sendiri.

"Ilmu itu dapat bantu upgrade bukan saja bisnes malah diri kita sendiri.

"Dalam masa sama, jangan berhenti belajar sebab ada masa bila belajar kita tidak akan terus faham dan boleh buat. Ada yang tak mungkin dapat terus lakukan masa itu juga maka kenalah lakukan satu per satu," tegasnya.

2

KEDUA, CARILAH ILMU ITU DENGAN MENTOR YANG BETUL.

"Pentingnya untuk kita cari mentor yang dapat membimbing hingga menyaksikan perubahan dan transformasi dalam bisnes bahkan diri ini.

"Banyak mentor di luar sana namun carilah yang ada bukti," jelas Rusydi.

3

KETIGA, BILA SUDAH ADA ILMU DAN MENTOR JANGAN PULA TIADA TINDAKAN!

"Apa guna belajar tapi tak buat tindakan?"

"Jangan harap kalau masuk kelas, ingat terus macam magik membuatkan jualan naik mendadak. Kefahaman itu memang salah, kita kena belajar dan buat!" ujarinya.



BUSINESS TALK!!!

3 CARA BERBISNES TANPA 'TERLALU MENJUAL'

Kita sedang memasuki salah satu fasa pertumbuhan pesat yang paling ketara untuk usahawan hari ini dan ia dijangka akan terganggu. Anda mesti tahu cara menjual untuk kekal untung.

Menjual adalah penting untuk mana-mana saja perniagaan di dunia ini. Jual atau perniagaan anda tidak akan berkembang maju dan perlahan-lahan anda akan bankrup.

Kuasai strategi jualan dan anda akan membina perniagaan yang berjaya dan menguntungkan sekaligus mewujudkan kebebasan sepenuhnya untuk anda dan mendapat hasil yang mengagumkan buat pelanggan anda.

Apakah yang diperlukan untuk membina sistem jualan yang anda boleh rasa hebat dan benar-benar bagus? Kesimpulannya ialah tiada peluru ajaib. Tetapi, ada strategi dan yang boleh anda aplikasikan dalam perniagaan anda.

Sesetengah strategi mungkin rahsia yang kurang diketahui, sementara yang lain mungkin sudah biasa didengari. Walaupun tiada rahsia untuk menjual, berikut ialah beberapa cara yang dapat membantu menjana lebih

banyak pendapatan dan membolehkan anda menjual dengan integriti serta menikmati prosesnya.

STRATEGI 1: JUAL DENGAN INTEGRITI

Menjual dengan integriti bermula dengan kebenaran. Ini bermakna melakukan perkara yang betul pada kali pertama, walaupun tiada siapa yang melihat. Apabila anda tampil original, orang lain akan menghargainya.

Tidak perlu cari kesempurnaan. Adalah penting untuk memberi dan bukan memberi untuk mendapatkan sesuatu.

Jangan kedekut dengan ilmu yang dimiliki. Terdapat begitu banyak perkara yang berlaku setiap hari dalam perniagaan.

Tidak salah untuk berkongsi jika anda mempunyai kepakaran yang mendalam dalam ilmu jualan dan pemasaran. Memberi untuk memberi, bukan untuk mendapatkan.

STRATEGI 2: GUNAKAN SENI DAN SAINS JUALAN

Perlu diingat bahawa jualan adalah seni dan sains. Kadang-kadang orang menggunakan perkataan lain selain jualan atau jualan. Apabila anda menjual

secara berintegriti, maka tidak perlu lagi menggunakan perkataan seperti "mendaftar" atau merasa seperti terlalu menjual.

Keluarkan frasa ini daripada perbendaharaan kata anda kerana perkataan itu secara tidak langsung memberi gambaran kepada minda bahawa penjualan adalah salah sekaligus mewujudkan pertempuran dalaman yang tidak perlu.

Tidak perlu menimbulkan keraguan lain tanpa sebab. Sekali lagi ditegaskan, jual dengan integriti dan anda tidak perlu risau tentang melampirkan persepsi negatif atau palsu padanya.

Menjual dengan mudah adalah mengenai masa dan mendengar. Ia seperti seorang pelawak yang hebat daripada perspektif masa. Melakukan jualan adalah mengenai masa, mendengar dan bertanya soalan yang betul.

Apabila anda melibatkan sifat manusia, maka akan sentiasa ada perbualan dua hala seperti temu bual. Ia sangat menyeronokkan dan terdapat beberapa komponen psikologi untuk membantu anda atau pelanggan membuat keputusan.

Pelanggan bergaji tinggi semestinya sibuk dengan jadual harian mereka dan masa mereka adalah wang. Oleh itu, jangan sia-siakan peluang yang ada dan tunjukkan nilainya pada mereka.

STRATEGI 3: MENUNJUKKAN NILAI

Daripada melihat kepada perkara yang Terdapat nilai dalam setiap perbualan, jadi pastikan anda menambah nilai yang luar biasa. Ia bukan tentang melatih, mengajar, membimbing atau melatih mereka untuk menunjukkan betapa

hebatnya anda. Itu bukan nilai yang kita mahu ketengahkan.

Terdapat nilai istimewa ketika kita bertanya soalan yang mampu menimbulkan buah fikiran dan menambah sesuatu kepada dunia mereka lalu membuatkan mereka berfikir. Ini menyebabkan mereka ingin menganalisis semula kedudukan mereka dan memikirkan ke mana hala tuju selepas ini.

Mereka melihat anda boleh benar-benar membantu dan ini menjadikan anda pilihan yang tepat bagi menjalankan bisnes bersama.

Sentiasa faham kuasa dan kepakaran yang anda bawakan apabila seseorang ingin bercakap dengan anda. Prospek tahu bahawa anda mempunyai nilai dan boleh membantu mereka untuk bergerak lebih pantas.

Anda mahu meletakkan pelanggan dalam kedudukan yang sangat baik bagi memilih cara untuk bergerak ke hadapan. Ingat, ini adalah titik keputusan untuk mereka. Jadi, anda juga perlulah tampil berkuasa kerana apa yang anda bawakan kepada mereka adalah luar biasa.

salah atau kurang dalam diri anda, apa kata alihkan fokus kepada aspek yang positif.



EKSKLUSIF!

**GERAN BIMBINGAN
PERNIAGAAN
BERNILAI RM3 JUTA**

DALAM

**Klinik Usahawan
SIRI **BINA BISNES
BERJAYA****

*Sesi Transformasi Perniagaan
untuk Usahawan SME*



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



**Buku Untuk Usahawan
Bakal Jutawan!**

+

**Sesi Penilaian Perniagaan
Anda berharga RM497**

100% PERCUMA

DITAJA OLEH RICHWORKS

Mohon di: richworks.com/satujutapertama

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.