

insPIRED

richworks.com/inspired

BUSINESS TALK

USAHAWAN
KENA TAHU

5 SEBAB STRATEGI
PENTING DALAM
PERNIAGAAN



NUR SHERAIDA ALIMADI

TAWAN HATI
PENGGEMAR SETIA CHOCOJAR

RICHWORKS™
Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

KAJI PASARAN UNTUK BISNES BAHARU

Kehadiran pandemik benar-benar telah mengubah kebanyakan landskap perniagaan yang dimiliki usahawan pada masa kini.

Seperti Nur Sheraida Alimadi (Sheraida) yang merupakan pengasas kepada Cocodoki International Sdn. Bhd., beliau pada asalnya melibatkan diri dalam bidang pengurusan acara dan perkahwinan sebelum beralih kepada industri makanan dan minuman (F&B).

“Disebabkan terjadinya Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) beberapa tahun yang lalu, kami ubah bisnes kepada F&B dan mulai memberi fokus untuk membina jenama Panda Bites.

“Situasinya memang mencabar kerana kami beralih ke industri yang berbeza. Tapi, alhamdulillah kami yakin dengan tindakan ini disebabkan telah membuat kajian pasaran tentang bisnes apa yang boleh dijalankan sebab waktu itu memang kami tengah *stuck*.

“Oleh itu, akhirnya kami memilih untuk membuat chocobar tapi hanya memfokuskan kepada pasaran Sabah dan Sarawak memandangkan saya berasal dari Sabah,” jelasnya yang memilih nama Panda Bites yang bertemakan warna merah agar mudah diingat oleh orang

ramai terutamanya golongan kanak-kanak.

Memulakan perniagaan ini bersama suami tercinta, siapa sangka perniagaan yang diusahakan ini terus berkembang maju hingga ke tahap dapat mengupah 10 orang staf di bahagian produksi dan mampu mempunyai kilang sendiri di sana.

KINI LEBIH MATANG MEMBUAT KEPUTUSAN

Baru sahaja terlibat dalam program bimbingan Kelab Usahawan 1 Juta (KU1J) yang merupakan projek kolaborasi istimewa di antara RichWorks dan juga Kementerian Kemajuan Desa dan Wilayah (KKDW), beliau tidak menyangka terlalu banyak perkembangan positif yang telah dilaluinya sepanjang bersama program tersebut.

“Sebenarnya, saya merupakan salah seorang usahawan MARA Sabah dan dicalonkan untuk ke program tersebut. Ada proses temuduga yang perlu dijalani dan kita harus melalui proses pemilihan yang ditetapkan.



“Sejujurnya, apa yang boleh saya katakan setelah menyertai program ini adalah kita menjadi lebih matang dalam membuat keputusan. Sebagai pemilik bisnes, pastinya banyak keputusan yang perlu dibuat dan ia haruslah dilakukan dengan ilmu.

“Jadi, melalui KUIJ ini saya menjadi lebih tegas dan matang dalam membuat keputusan untuk syarikat. Contohnya, sebelum ini kita tahu ada banyak model bisnes. Kita ada ejen, peruncit, bahagian produksi, pemasaran dan logistik. Semuanya kita buat.

“Oleh itu, bila kita berada dalam KUIJ, kita akan lebih faham di mana kekuatan kita, model bisnes apa yang sesuai dan bahagian mana kita perlu fokus sebenarnya dalam perniagaan. Pemilihan bisnes model ini juga perlulah seiring dengan kekuatan yang ada pada syarikat,” ujarnya.



KETEPIKAN YANG TIDAK PERLU

Tambahnya lagi, beliau merasakan fokusnya semakin jelas apabila berada dalam bimbingan KUIJ yang merupakan bimbingan bisnes daripada model program pementoran Spire yang bertujuan membantu usahawan meraih RMI juta pertama dalam jualan perniagaan mereka.

“Sebelum ini kita tak fokus dan banyak keluarkan kos yang tidak perlu. Memang susah untuk kendalikan sistem dalam bisnes dan perkara itulah yang banyak saya perbaiki menerusi KUIJ.

“Kalau dulu saya ini sebenarnya jenis *monkey mind* tau. Kita nampak bisnes kiosk, kita pun nak buat juga. Ada sistem ejen, kita pun nak buat sama. Akhirnya, semua jadi bercelaru.

“Di samping itu, kita pun pening kepala fikir nak ubah suai kilang lagi. Jadi, di KUIJ inilah saya nampak lebih jelas tentang struktur sebenar syarikat dan kekuatannya,” luah wanita yang berasal dari Kota Kinabalu ini.

BUANG EGO DEMI BISNES

Kongsinya lagi, biarpun sudah tujuh tahun dalam dunia bisnes, namun inilah kali pertama jualan syarikatnya berjaya mencapai RMI juta. Meluahkan rasa syukur,

Sheraida merasakan ilmu yang diterima memainkan peranan penting dalam menyuluhkan jalan ke arah kejayaan yang dicari selama ini.

“Sebenarnya saya pernah menyertai kelas-kelas anjuran RichWorks sekitar tahun 2014 dan berhenti mengikutinya kerana merasakan diri sudah cukup pandai.

“Tapi, sepanjang saya berhenti belajar itulah jualan saya kekal *stagnant* dan *stuck* di tahap yang sama.

“Namun, saya kekal ego dan tak mahu belajar. Bila sudah mula belajar kembali, alhamdulillah jualan terus meningkat naik,” katanya yang pernah mengikuti program RichWorks di Sabah dan Advance Marketing Power (AMP) di Stadium Malawati, Shah Alam.

Berkongsi perancangannya buat tahun depan, beliau menetapkan sasaran untuk meraih peningkatan jualan sekitar RM2 juta ke RM3 juta buat Panda Bites bagi tahun 2024 nanti.

“Syukur kita sudah melepasi angka satu juta menerusi program ini selepas menukar model bisnes. Kita lebih fokus dan tak buat semua benda seperti dahulu.

“Aliran tunai syarikat juga lebih terkawal dan kita tidak lagi habiskannya untuk benda-benda yang tak perlu.

“Selain itu, kami juga ingin hasilkan produk *Original Equipment Manufacturer* (OEM) agar dapat memberi lebih fokus kepada pemasaran dan membuka kiosk Panda Bites sendiri.

“Di situ, kita boleh tambah lagi produk makanan lain seperti *waffle* dan sebagainya,” ujarnya yang menggemari kelas berkaitan pengurusan kos dan aliran tunai yang dikendalikan oleh Tuan Haji Nasrul Hadi.

Buat anda yang ingin mengetahui lebih lanjut mengenai Panda Bites, layari Instagram @pandabiteshq untuk mendapatkan info tentangnya.





3

NASIHAT



1

JANGAN PERNAH BERHENTI BELAJAR

“Sebagai usahawan, cabaran yang mendatang memang banyak dalam hidup dan setiap peringkat ada cabarannya yang tersendiri.

“Bagi melepasi setiap peringkat, kita perlulah ada ilmu yang selari dengannya. Jangan berhenti belajar sebab nanti kita akan *stuck* lama di situ tanpa disedari,” luahnya.

2

CARI MOTIVASI DIRI & BISNES

“Sememangnya dunia perniagaan dan motivasi tidak dapat dipisahkan. Kita kena ada motivasi, semangat yang tinggi dan tolak diri kita ke peringkat yang lebih tinggi.

Kita juga perlu berani untuk bergerak sendiri. Kalau tidak, siapa lagi yang akan buat untuk kita,” katanya.

3

TEMUI JAWAPAN YANG TEPAT

“Pada pendapat saya, program Spire ini telah membentuk saya menjadi lebih matang dan lebih yakin untuk membuat keputusan sebagai pemilik bisnes.

“Banyak jawapan yang saya telah temui di sini yang saya tidak jumpa di luar sana. Oleh itu, usahalah untuk mencari yang terbaik buat bisnes anda,” ujarinya menutup bicara.



BUSINESS TALK!!!

USAHAWAN KENA TAHU 5 SEBAB STRATEGI PENTING DALAM PERNIAGAAN

Strategi perniagaan adalah tindakan atau keputusan yang membantu organisasi atau usahawan mencapai matlamat serta objektif tertentu. Ia juga digunakan untuk membantu organisasi memenuhi jangkaan beberapa pihak seperti pelabur, pekerja dan pelanggan.

Sebagai pengurus atau usahawan, matlamat anda adalah untuk mencipta dan melaksanakan strategi perniagaan untuk mendekatkan organisasi kepada objektifnya. Strategi perniagaan yang hebat perlu memberikan jawapan yang memuaskan kepada lima soalan utama iaitu...

**Mengapa anda berniaga?
Apakah jualan utama anda?
Siapakah pelanggan ideal anda?
Tawaran yang mana memberikan hasil terbaik untuk pelanggan dan syarikat anda?
Adakah rangka kerja strategik ini membantu anda mencapai matlamat dan objektif anda?**

Strategi perniagaan yang jelas menjawab soalan ini untuk mengoptimumkan kekuatan perniagaan anda yang

menjadikannya lebih mudah untuk mencapai matlamat organisasi dan mengekalkan kelebihan daya saing.

MENGAPA STRATEGI PENTING DALAM PERNIAGAAN?

Strategi mengalakan tenaga dan sumber anda ke arah objektif perniagaan. Setiap organisasi memerlukan rangka kerja strategik yang mentakrifkan cara mencipta nilai, menarik bakat, memenangi pelanggan dan mengalahkan persaingan lain. Strategi juga membantu perniagaan anda dengan cara berikut.

1 Memperbaiki proses membuat keputusan

Strategi membimbing anda memilih mekanisme untuk memutuskan setiap aspek operasi anda. Walaupun perancangan memerlukan langkah-langkah untuk mengikuti jalan menuju kejayaan, strategi menentukan cara terbaik untuk menggunakan sumber anda untuk mencapai objektif perniagaan.

Dengan rangka kerja strategi yang jelas, organisasi anda menjadi lebih mudah untuk membuat keputusan



yang betul mengenai pelbagai aspek perniagaannya. Ini membolehkan orang yang berbeza di pelbagai peringkat untuk menyelaraskan sumber mereka ke arah matlamat bersama.

2

Cipta nilai pasaran

Strategi membimbing nilai yang anda ingin tawarkan kepada pelanggan, pemegang saham dan pemegang kepentingan syarikat yang lain. Daripada mengenal pasti produk dan perkhidmatan, menjalankan penyelidikan pasaran dan memilih model perniagaan, strategi membantu anda mewujudkan cadangan nilai dan sempadan yang jelas untuk operasi perniagaan anda.

Strategi perniagaan memberi tumpuan kepada cara terbaik untuk memenuhi keperluan pelanggan, menjana keuntungan dan mengurangkan kerugian menggunakan sumber yang ada.

3

Wujudkan reputasi

Apabila anda ingin membina reputasi jenama, strategi membolehkan anda menentukan perkara yang organisasi anda mahu dikenali dalam industri. Ia membantu anda mengenal pasti keupayaan penting yang anda perlukan untuk menyampaikan pengalaman terbaik kepada pelanggan dengan menggunakan kekuatan anda dan mengurangkan kelemahan.

4 Dapatkan pelanggan

Satu fungsi penting strategi perniagaan adalah untuk mengenal pasti pasaran baharu dan memperoleh pelanggan. Ia membantu anda menentukan kelas pelanggan terbaik untuk diteruskan dengan mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan syarikat anda.

Strategi yang berkesan akan membantu anda mengenal pasti pelanggan baharu, mengekalkan pelanggan lama dan meningkatkan jangkauan pasaran anda dengan mengambil kira sumber yang tersedia untuk masa hadapan.

5 Mendapat kelebihan daya saing

Strategi yang berkesan membolehkan anda mengenal pasti dan mengeksploitasi kelebihan daya saing di pasaran dan membantu kekal berwaspada terhadap anjakan industri yang boleh menyebabkan anda kehilangan kelebihan.

Strategi membantu anda membuat tindakan yang betul pada saat yang sesuai dan secara proaktif boleh memanfaatkan kekuatan organisasi anda serta mengurus ancaman dengan cara yang membolehkan anda mengekalkan kelebihan.

Bagaimana untuk mencipta strategi perniagaan yang berkesan?

Mewujudkan strategi yang berkesan melibatkan pemikiran tentang misi dan tujuan organisasi anda serta kedudukan semasa dan potensinya dalam industri. Berikut ialah enam langkah untuk membantu anda bermula:

1 Menjalankan penyelidikan industri

Sebelum anda merangka visi dan misi syarikat, sebaiknya anda menyelidik arah aliran, gangguan dan prospek masa depan industri. Ini akan membantu anda mengenal pasti peluang yang berpotensi boleh anda kejar dan halangan untuk disediakan. Mempunyai pengetahuan mendalam tentang industri membolehkan anda mengenal pasti kekuatan teras anda sambil mengurangkan ancaman dan cabaran.

2 Buat pernyataan visi

Pernyataan visi yang boleh diambil tindakan seharusnya memberikan ahli organisasi dengan kejelasan tentang tempat yang anda mahu berada dalam beberapa tahun tertentu. Ia menerangkan nilai teras dan tujuan anda serta memberikan hala tuju untuk pasukan anda.

Tulis beberapa ayat yang menerangkan keseluruhan matlamat jangka panjang anda yang berkaitan dengan kedudukan dan nilai industri anda.

3 Tulis pernyataan misi

Tadi tentang visi, kali ini tentang misi pula. Pernyataan misi menerangkan objektif utama organisasi anda dengan lebih khusus dan dalam istilah yang boleh diambil tindakan. Ia menggariskan rancangan anda dalam jangka pendek dan cara melaksanakan langkah tersebut akan membantu anda mencapai objektif jangka panjang.

Kenyataan misi anda harus menjawab soalan mengenai objektif utama

organisasi anda, cara mencapainya dan cadangan nilai syarikat.

4 Gariskan objektif strategik

Sebaik sahaja anda mempunyai pernyataan visi dan misi, kenal pasti objektif teras perniagaan anda. Strategi ini menggariskan bidang keutamaan syarikat dan merancang bagaimana untuk mencapai visi dan misi anda dalam masa yang ditetapkan.

Anda ingin memasukkan kekuatan dan kelemahan anda serta mengenal pasti pasaran yang berpotensi di mana anda boleh memenangi pelanggan dengan sumber yang digunakan. Analisis SWOT boleh menjadi alat yang hebat untuk menilai kekuatan anda pada peringkat ini.

5 Membangunkan rancangan taktikal

Plan taktikal ialah pemboleh jangka pendek yang membantu anda mencapai objektif masa hadapan. Pecahkan strategi anda kepada pelan jangka pendek yang lebih kecil dan lebih terurus yang boleh dilaksanakan oleh setiap unit perniagaan untuk mencapai matlamat organisasi.

Mempunyai sistem untuk mengukur prestasi dan menyediakan keseimbangan tanggungjawab dan pemerksaan kepada pasukan anda supaya mereka boleh mendedikasikan tenaga mereka ke arah masa depan kolektif organisasi.

6 Semak prestasi

Penilaian prestasi tetap membantu mengenal pasti perkara yang berkesan dan perkara yang perlu anda ubah untuk mencapai hasil yang lebih baik. Anda boleh menggunakan teknik penetapan matlamat SMART untuk meningkatkan hasil anda.

ASAS PENTING DALAM PERNIAGAAN

Dengan pemahaman yang baik tentang strategi perniagaan, usahawan dapat mengoptimumkan operasi mereka dan mencapai kejayaan yang lebih besar dalam perniagaan mereka. Oleh itu, usahawan perlu memahami bahawa strategi perniagaan adalah asas penting dalam mencapai matlamat perniagaan mereka.

Klinik Usahawan SIRI BINA BISNES BERJAYA

Sesi Transformasi Perniagaan
untuk Usahawan SME

RICHWORKS®
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS



Kenapa **USAHAWAN** Perlu Hadir?



Buku Untuk Usahawan
Bakal jutawan &
Blueprint 10X SME BBB

+

Sesi Penilaian Perniagaan
Anda Berharga **RM497**

**100%
PERCUMA**

klinikusahawan.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.