

inSPIRED

richworks.com/inspired

**BUSINESS
TALK**

3 CARA
TUNJUK
KASIH
SAYANG
PADA
PELANGGAN

**NURKHALILAH
RAMLI**

CAPAI IMPIAN MELALUI BAHASA JEPUN

RICHWORKS
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

9 OGOS 2024 | BIL: 25
WWW.RICHWORKS.COM

INSPIRASI DI SEBALIK DREAMS LANGUAGE ACADEMY

Di Malaysia, ramai yang tak tahu kelebihan bila mampu untuk berbahasa selain dari bahasa Melayu dan bahasa Inggeris. Bahasa ketiga dianggap bahasa untuk mereka yang bekerja atau belajar di luar negara sahaja.

Lain pula dengan Nurkhalilah Ramli atau lebih mesra dengan panggilan Puan Kayla, pengasas kepada Dreams Language Academy (DLA) yang membuka peluang kepada ramai orang di luar sana untuk belajar dan pandai berbahasa Jepun.

Pernah bekerja sebagai jurutera di Jepun setelah tamat belajar, Puan Kayla pulang ke Malaysia atas permintaan suaminya.

“Saya dulu kerja di Jepun sebagai jurutera. *And then, husband* saya ajak balik Malaysia. Saya risau, ada ke kerja di Malaysia ni? Bila balik Malaysia tu, banyak sangat *opportunity* yang datang.

“Dapat *offer* jadi jurutera, saya dapat juga dalam *accounting* dan juga *customer service*. Saya macam wow, banyaknya kerja masa tu. Saya buat *part time* mengajar bahasa Jepun, so saya dapatlah idea untuk *share this opportunity* dengan lebih ramai orang,” Puan Kayla memulakan cerita.

KESIHATAN ANAK PALING PENTING

Setelah pulang ke Malaysia, anak Puan Kayla mengalami sakit kulit dan menyebabkan beliau tak boleh nak bekerja seperti biasa.

“Saya buat *part time* mengajar bahasa Jepun dekat orang lain punya pusat tuisyen bahasa. So *start* dari situ saya dapat keberanian untuk buat sendiri. Saya buat

secara main langgar je dengan sewa pusat tuisyen orang lain,” ceritanya lagi.

Bermula dari sebuah bilik kecil dengan kelas seminggu sekali, DLA kini menjadi sebuah pusat belajar bahasa Jepun yang dikenali di Malaysia.

FOKUS DALAM NEGARA MALAYSIA DAN JEPUN

DLA membantu mereka yang sedang atau ingin bekerja dalam syarikat Jepun dengan menguasai bahasa Jepun dan bantu mereka untuk lulus ujian Japanese-Language Proficiency Test (JLPT).

“Kami di Dreams Language Academy menjalankan *training* bahasa Jepun. So *our target audience* ialah *adults* atau mereka yang sedang bekerja dengan *company* yang melibatkan negara Jepun.

“Kami nak bantu mereka menguasai bahasa Jepun dengan lulus *exam* Japanese-Language Proficiency Test. Certification ini yang akan menentukan karier mereka dan bakal membuka peluang yang lebih banyak dalam karier di Malaysia dan juga di Jepun” jelas Puan Kayla.

Visi DLA pula adalah untuk menambah nilai kepada pelanggan dan semua **circle** DLA termasuk pekerja dan orang di sekeliling Puan Kayla.



Mereka bukan sahaja memberikan *skill* bahasa Jepun, malah memperkenalkan budaya-budaya Jepun, yang boleh kita di Malaysia tiruvasi untuk menjadikan kita juga masyarakat yang lebih berdaya saing.

Untuk misi DLA pula, mereka nak bantu beri *awareness* tentang kelebihan bahasa Jepun sendiri.

"Ada ramai sebenarnya dekat Malaysia ni yang tak tahu tentang kelebihannya, *of course* ramai yang lebih memilih bahasa Cina kan. Tapi sebenarnya bahasa Jepun, bahasa Korea sendiri pun memang ada banyak peluang pekerjaan.

"Tak payah pergi Jepun pun, kat Malaysia ada banyak kerja yang kita boleh lakukan dengan menggunakan bahasa Jepun," ujarnya.

Menurutnya, gaji mereka yang bekerja dan mempunyai kelebihan berbahasa Jepun juga agak lumayan jika nak dibandingkan dengan pekerjaan-pekerjaan lain.

PERKEMBANGAN DAN PERUBAHAN TERKINI

Selama lima tahun berada dalam pementoran SPIRE, banyak perubahan yang berlaku terutama sekali dari segi menjalankan perniagaan.

"Sebelum saya *join* kelas bersama dengan RichWorks dan SPIRE, saya ni tak pandai langsung nak buat *business*. Pandai pun pandai bahasa Jepun je.

"Bila dah *join* RichWorks, *first* sekali saya dapat tahu potensi kelas bahasa Jepun tu sendiri. Dulu kita *assume sales* RM10,000 sebulan ni dah cukup *power*. Tapi bila saya *join* RichWorks, dan bila Datuk Wira ajar pasal *magic numbers*, tahu kita punya *market*, so bila kita buat *research* baru kita tahu, okey sebenarnya ada potensi bahasa Jepun ni.

"And saya sendiri pun tak sangka boleh sehingga ke tahap ni walaupun masih lagi kecil-kecil, *tapi* saya dah cukup bersyukur lah dengan *knowledge* yang saya dapat. "Kita sebenarnya bukan saja belajar nak





buat *business*, tapi kita sebenarnya dapat mengubah *mindset* yang dulu mungkin sangat tak matang. Tapi alhamdulillah dengan RichWorks punya model, kita dapat belajar nak jadi seorang *leader* yang lebih baik. *Skill leadership* itu yang paling saya rasa bersyukur sangat," tambahnya.

Di RichWorks, Puan Kayla bukan sahaja belajar tentang pemasaran dan akaun sahaja, tapi bermacam-macam ilmu yang lain. Beliau juga belajar tentang bagaimana nak menguruskan dan kembangkan perniagaan serta tambah baik diri sendiri.

Perubahan Puan Kayla sendiri bukan hanya dapat dilihat dari bagaimana perubahan kepemimpinannya di pejabat, malah cara beliau menguruskan anak juga semakin bertambah baik.

CEPAT HANYUT TANPA CIRCLE YANG BETUL

Dulu rasa jualan RM10,000 dah banyak, tapi sekarang Puan Kayla mampu mencapai jualan lebih RM400,000 dalam masa 6 bulan sahaja.

"Jujur, saya kalau tak ada dalam *circle*, memang cepat hanyut dan mudah selesa. So, saya pilih untuk terus berada di dalam *circle* supaya saya dapat sentiasa mengingatkan diri bahawa sebenarnya banyak lagi kerja ataupun *mission* yang saya kena *achieve* untuk *team* dan *students* saya," luahnya.

Bila berada di dalam *circle* yang betul, idea senang keluar berbanding bila fikirkan seorang diri. Kadang-kadang kita rasa macam dah banyak belajar dan rasa dah pandai. Tapi sebenarnya tak. Pandai macam mana pun seseorang, dia akan mudah leka jika tak fokus.

Datuk Wira Dr. Azizan Osman selalu berpesan, manusia ni kena selalu diingatkan. Walaupun sudah berada di dalam *circle* sekalipun, Puan Kayla tetap rasa diri hanyut jika tak aktif, inikan pula jika langsung tak berada di dalam *circle*. Itulah perkara yang dirasakan paling mahal sepanjang berada di dalam bimbingan SPIRE.



RASA DAH CUKUP PANDAI

Puan Kayla tak pernah terlintas untuk dibimbing dalam perniagaannya. Walau bagaimanapun, ajakan suami yang menjadi titik tolak dia menyertai program buat pertama kali bersama RichWorks.

“Saya cerita jujur, dulu saya rasa dah cukup pandai. Buat RM10,000 sebulan macam hebat dan tak rasa nak *join any class* atau *mentorship*. Tapi *my husband* terlebih dulu *join* program Nak Ubah Hidup.

“*The next class* tu dia ajak saya pula. Saya duduk di belakang dengan rasa skeptikal, ye je lah dia orang ni kan. So, permulaannya *husband* saya yang ajak,” kongsi Puan Kayla.

Dalam banyak-banyak ilmu dari Datuk Wira Dr. Azizan Osman, Puan Kayla sangat terkesan bila Datuk Wira selalu menyebut tentang fokus. Beliau perlu fokus dan jelas dengan apa sahaja yang ingin dilakukan.

“Mula-mula perkataan sangat jelas dengan *anything* tu, saya memang jelas dan dah tahu. Kalau kita dengar sekali mungkin kita rasa macam okey fokus, memang tengah fokus buat *business* lah sekarang ni. Tapi bila kita sangat fokus, ia memang sangat memberi impak kepada saya.

“Yang kedua, saya rasa *of course* kuasai numbers. Walaupun kita tahu tahun ni nak *achieve* satu juta, tapi kalau kita tak sentiasa sebut pasal numbers tu, *team* dan kita tidak akan ke arah itu. Itu yang saya rasa paling penting,” katanya meneruskan bicara.

Bercakap tentang *team*, DLA bermula dengan mempunyai 3 orang *team* iaitu Puan Kayla sendiri, suaminya dan seorang *team* jualan. Kemudian jumlah *team* bertambah seramai 10 orang sehingga ke hari ini walaupun tidak kekal dengan orang yang sama.

PENCAPAIAN SETIAP ORANG TAK SAMA

Setakat ke hari ini, Dreams Language Academy sudah berjaya bantu lebih dari 3,000 orang pelajar bermula dari 2016 dan mempunyai 450 orang pelajar yang sedang aktif.

“Setiap orang ada berbeza-beza *journey*. Ada orang dia memang nak sampai level *basic* je, *then* dia dah keluar. *Last year* sahaja kita dah ada dalam lima orang yang berjaya pergi Jepun, ada yang berjaya dapat kerja kat sana, ada yang dapat sambung belajar dekat sana *and mainly* itulah *reason* dia.





"Yang memang dah ada kat sana belajar dengan kita pun ramai juga, sebab dia orang teman *husband* ataupun *wife* bekerja atau belajar kat sana. Tu boleh kata *success story* juga," ceritanya.

Di Malaysia, ujian JLPT diadakan sebanyak dua kali setahun iaitu pada bulan Julai dan bulan Disember. Alhamdulillah, tahun lepas DLA telah berjaya meluluskan lima orang pelajar yang belajar daripada kosong.

DREAMS LANGUAGE ACADEMY

Di Dreams Language Academy, harga untuk belajar bahasa Jepun bermula daripada RM225 sebulan. Harga berubah mengikut kursus yang dipilih dan berapa lama sesi pembelajaran yang diambil.

Jika berminat untuk mendapatkan perkhidmatan pembelajaran bahasa Jepun di Dreams Language Academy, hubungi terus di talian WhatsApp +60179786100 atau layari dreamslanguageacademy.com.



3

PESANAN NURKHALILAH RAMLI

1

KENA TAHU POTENSI DIRI

"Saya boleh *relate* dengan cerita saya tadi, kadang-kadang kita tak tahu apa yang kita tak tahu. Jadi kena berada di dalam *circle* yang memang dah buat lebih baik supaya kita dapat keyakinan untuk buat macam tu.

"Macam saya dulu kalau tak masuk dalam *circle* RichWorks, saya pun tak sangka berapa ramainya jutawan, ahli bisnes yang sebenarnya berjaya dengan *numbers* yang saya rasa mustahil saya boleh *achieve* masa tu," jelas Puan Kayla.

KENA ADA PANDUAN DAN KONSISTEN

2

"Macam saya dalam bidang *education* kan, bukan hanya bidang *education* tersebut tapi *more on business* punya ilmu termasuklah *leadership*, *marketing*, *accounting* dan semua. Kalau nak dapatkan semua *knowledge* ataupun ilmu tu tadi, macam saya cakap juga kadang kita tak tahu pun sebenarnya kita perlukan ilmu tu," katanya lagi.

3

SENTIASA KEEP RELEVAN

"Dulu sebelum PKP, saya buat kelas secara fizikal. Kalau saya tak *join* kelas RichWorks *time* tu, mungkin saya dah tutuplah sebab tak ada langsung *mindset* nak pergi *shift to online* and tak ada langsung *knowledge online*.

"Even sampai sekarang Datuk Wira akan *share latest trend*, apa isu yang kita kena hati-hati, dan kalau kita tak *keep to the trend* atau kita tak dapatkan *that knowledge*, mungkin susah untuk kita *plan a strategy* untuk keluar daripada *isu* tersebut atau nak elak *isu* tersebut *and* buat lebih baik," nasihat Puan Kayla menutup bicara.





BUSINESS TALK

3 CARA TUNJUK KASIH SAYANG PADA PELANGGAN

Dalam dunia perniagaan, ramai orang boleh mendakwa dia adalah pakar dan tahu formula kejayaan sebuah perniagaan.

Selalu juga kita dengar dan menumpukan untuk menjadikan produk kita sebagai produk yang terhebat dan dapat mengalahkan pesaing, tapi kita selalu lupa pelanggan adalah teras yang paling penting dalam perniagaan.

Satu perkara yang sentiasa penting adalah, fokus pada pelanggan dan anda pasti akan menang. Apa gunanya produk atau perkhidmatan yang hebat jika tiada sesiapa nak membeli?

Jika perniagaan anda belum mencapai tahap kejayaan yang anda inginkan, sudah tiba masanya untuk anda bertanya pada diri sendiri, adakah anda sayang pada pelanggan dan melayani mereka dengan baik?

Adakah anda cukup mengenali mereka? Jika belum, kenali mereka dengan segera agar mereka nampak usaha anda dan mereka akan setia kepada syarikat anda.

1 BERHENTI FOKUS PADA PRODUK DAN PERKHIDMATAN

Berhenti fokus bukan bermaksud perlu lupakan tentang produk dan perkhidmatan anda, tapi berikan tumpuan yang lebih



kepada pelanggan agar mereka nampak kasih sayang yang ingin ditunjukkan.

Kejayaan bisnes adalah berdasarkan jualan yang diraih dan jualan datangnya dari pelanggan anda. Kena tahu dan keluarkan produk yang pelanggan anda suka dan bukannya apa yang anda suka. Ini kerana keperluan pelanggan akan berubah dari semasa ke semasa.

Jika terlalu fokus pada apa yang anda suka, anda tidak akan cukup fleksibel untuk mengubah apa yang ditawarkan sesuai dengan permintaan pasaran.

Apabila kekal fleksibel, anda boleh menukar masalah menjadi peluang dan sentiasa memastikan anda tahu bagaimana caranya nak lebih menyayangi pelanggan anda.

2 KETAHUI APA YANG PELANGGAN MAHU ATAU PERLUKAN

Apakah isu yang sedang dihadapi oleh pelanggan sehingga mengakibatkan kehidupan mereka menjadi lebih sukar dan kurang memuaskan? Ada sahaja yang tidak kena di mata mereka.

Apa produk atau perkhidmatan yang mereka perlukan untuk menangani masalah mereka, namun masih tidak ada dalam pasaran?

Jika anda ada jawapan serta penyelesaian kepada masalah-masalah ini menunjukkan bahawa anda sangat memahami keperluan pelanggan dan menjadikan perniagaan anda berbeza daripada perniagaan-perniagaan lain yang ada dalam pasaran.

Zaman sekarang kan serba canggih, tak perlulah sampai nak pergi ke rumah mereka kerana akan mengganggu privasi. Guna sahaja segala medium yang ada dari media sosial, email, WhatsApp, Telegram dan sebagainya.

Pastikan ada komunikasi bersama pelanggan. Dari situ anda akan dapat

menaik taraf produk sesuai dengan permintaan pelanggan.

3 FOKUS APA YANG PELANGGAN PERLU

Bagaimana nak tahu produk atau perkhidmatan yang anda keluarkan mampu menangani masalah pelanggan anda? Adakah anda dan team sentiasa berinovasi supaya produk dan perkhidmatan anda mampu berkembang seiring dengan keperluan pelanggan?

Sentiasa dapatkan maklum balas yang berterusan daripada pelanggan supaya anda sentiasa dapat membaca dan menjangka keperluan mereka di masa akan datang serta menangani keperluan semasa.

Apabila anda merancang masa depan untuk kebaikan pelanggan, anda mengikuti perubahan sosial dan --menunjukkan kasih sayang dengan memenuhi keperluan mereka tanpa mereka sedari.

Anda dah tahu bagaimana nak menunjukkan kasih sayang pada pelanggan anda? Ingat satu perkara, ini bukan tentang anda tapi tentang mereka!





Usahawan Fesyen

Khamis | 8 Ogos 2024



**Usahawan Kesihatan
& Kecantikan**

Khamis | 15 Ogos 2024

ANDA USAHAWAN SERIUS NAK LONJAKKAN BISNES SAAT INI?



**Usahawan
Perkhidmatan**

Selasa | 20 Ogos 2024



Usahawan F & B

Khamis | 22 Ogos 2024



Buku Untuk Usahawan
Bakal jutawan &
Blueprint 10X SME BBB



Sesi Penilaian
Perniagaan Anda
Berharga **RM497**

**Tajaan
Richworks Bagi
Yang Layak**

**Daftar Sekarang Bagi Sesi Khas
di RichQ! Tempat Terhad**

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.