

# inSPIRED

[richworks.com/inspired](http://richworks.com/inspired)

## BUSINESS TALK

# 10

CABARAN UTAMA  
USAHAWAN DI  
LEMBAH KLANG &  
SOLUSI RINGKAS!

# SHAZLIANA SHAZMIERA

KME PEST CONTROL MAKIN DIKENALI

**RICHWORKS**  
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

Di Sini Lahirnya  
Usahawan Jutawan

1 NOVEMBER 2024 | BIL: 25  
[WWW.RICHWORKS.COM](http://WWW.RICHWORKS.COM)

# CEO MUDA

**Cik Nur Shazliana Shazmiera Alias berusia 22 tahun merupakan seorang CEO (*Chief Executive Officer*) yang muda dan dinamik. Beliau memimpin operasi perniagaan keluarga, KME Pest**

Nur Shazliana bermula membantu dalam perniagaan itu daripada bawah, mula menjaga media sosial syarikat selepas menduduki Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dan kemudian diberikan lebih tanggungjawab dengan membawa banyak perubahan dan pembaharuan kepada syarikatnya.

Selepas SPM, Nur Shazliana mengambil Diploma Keusahawanan di Universiti Pendidikan Sultan Idris (UPSI). Alhamdulillah, ketika ini dia menguruskan perniagaan sambil menyambung pengajian Bachelor of Business Administration (BBA) di Open University Malaysia (OUM)

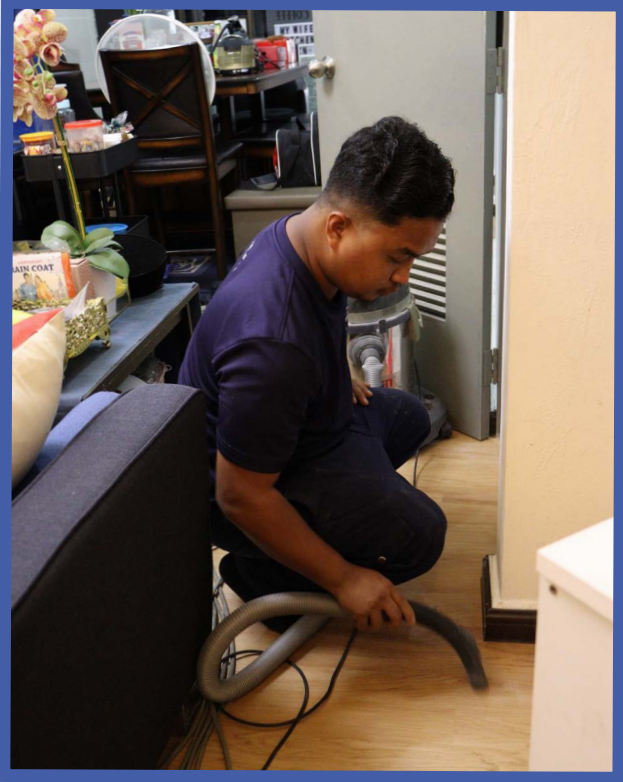
Pada mulanya, tak minat pun berniaga namun atas dorongan emaknya untuk 'terjebak' dalam perniagaan. Menurutnya, mula-mula nak elak, tapi akhirnya Nur Shazliana sendiri minat untuk menjalankan perniagaan.

Beliau secara rasminya menyertai KME Pest sejak 3 tahun lalu. Walaupun di usia muda, Nur Shazliana sudah menguruskan syarikat dengan 15 kakitangan yang pastinya tak mudah. Ketika rakan sebaya masih mencari-cari arah, relaks, belajar ataupun bekerja, Cik Nur Shazliana sudah membina kerjayanya sambil menyambung pengajian secara sambilan.



Sukar pastinya untuk menguruskan operasi syarikat apatah lagi manusia atau pekerja. Alhamdulillah pada Disember 2022, Keputusan dibuat untuk menyertai pementoran SPIRE untuk bawa bisnes ke tahap lebih tinggi. Sebelum itu, Nur Shazliana tak tahu nak buat apa walaupun ada energi. Katanya, kadang-kadang ada saja 'action plan' tapi tak jalan sebab tak ada bimbingan dan panduan.





“Benda paling mahal, bagi saya adalah proses pembelajaran yang RichWorks sediakan berkala terutama Weekly Focus bersama Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman. Saya takkan tinggal sesi sangat berharga ini, dengan masukkan reminder dalam *Google Calendar!*”

### KEPAKARAN KME PEST CONTROL

KME PEST CONTROL adalah syarikat perkhidmatan kawalan perosak yang telah lama bertapak dalam industri ini. Syarikat ini menyediakan pelbagai perkhidmatan berkaitan kawalan perosak, termasuk rawatan, pemantauan dan perlindungan. Dengan rangkaian cawangan yang luas dan tenaga kerja yang berpengalaman, KME PEST CONTROL telah menjadi pemain utama dalam industri ini di kawasan Pahang bahkan Terengganu.

Perkhidmatan yang paling ‘hot’ mendapat banyak permintaan adalah kawalan anai-anai dan perlindungan serangga perosak berkala seperti tikus dan lipas termasuk semut. Kebiasaannya, pelanggan akan

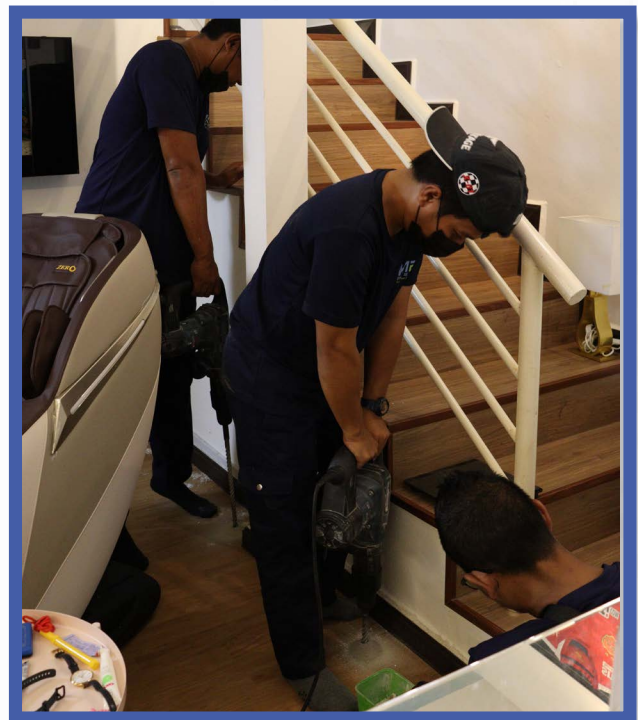
melakukan sebulan sekali atau dua bulan sekali. Harga yang ditawarkan bermula RM150 dengan bagi masalah anai-anai pula bermula RM2,000 bergantung kepada saiz.

### PERUBAHAN BILA DIBIMBING

Setelah menyertai syarikat keluarganya, Cik Nur Shazliana telah membawa banyak perubahan positif kepada KME Pest Control. Beliau telah memperkukuhkan strategi digital dan pemasaran syarikat serta memperkenalkan program bimbingan dan mentorship yang berkesan dalam syarikat. Dengan ilmu dan visi beliau, syarikat telah mencapai pertumbuhan yang memberangsangkan, termasuk mencatat jualan sebanyak RM1.1 juta pada tahun lepas.

Insyaa-Allah, kami sasarkan mengandakan jualan pada tahun ini dengan jualan konsisten sekitar RM100,000 ke atas. Paling tinggi pernah capai sekitar RM150,000.

Dari segi penjenamaan, ramai sebenarnya tak tahu dalam perniagaan pest control. Tak ramai orang buat pemasaran betul-betul dalam industri ini. Alhamdulillah,



orang lebih mengenali jenama KME Pest dalam membantu pelanggan menghapuskan serangga perosak di tempat mereka.

## CABARAN DALAM URUSKAN BISNES

Walaupun berjaya membawa perubahan, Nur Shazliana juga menghadapi cabaran dalam menguruskan perniagaan keluarganya. Beliau terpaksa menyeimbangkan tanggungjawab sebagai CEO dengan tuntutan akademik dan pembelajaran.

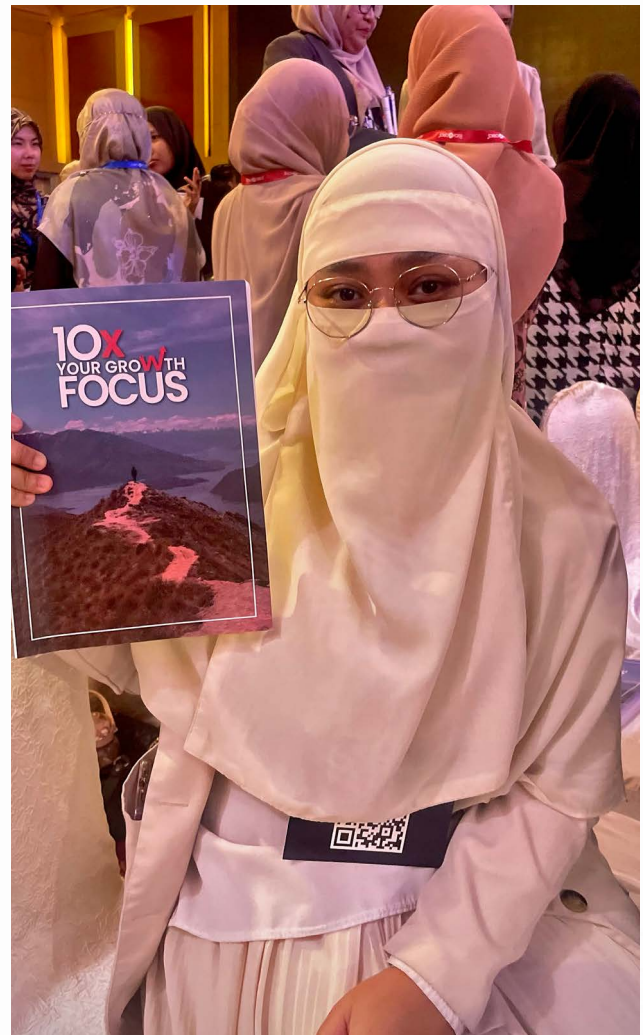
Namun dengan disiplin dan fokus yang tinggi, Nur Shazliana berjaya menangani cabaran-cabaran ini dan terus memajukan syarikat.

Nur Shazliana merupakan salah seorang contoh usahawan muda yang berjaya membawa perubahan dan kemajuan kepada perniagaan keluarganya. Siapa cakap untuk menguruskan perniagaan legasi ini mudah???

Tak mudah, tapi tak mustahil untuk membawanya ke tahap lebih tinggi bila mana ada ilmu, strategi dan bimbingan daripada mentor yang terbukti sudah lahirkan ramai usahawan jutawan di negara.

Dengan kepakaran, disiplin dan semangat yang tinggi, beliau mula mengangkat KME Pest Control ke tahap yang lebih baik dan berjaya mencapai pertumbuhan yang memberangsangkan.

Untuk maklumat lanjut mengenai KME Pest Control, layari [www.kmepest.com](http://www.kmepest.com)



# 3 PESANAN SHAZLIANA SHAZMIERA

## 1 SENTIASA BERDISIPLIN DAN FOKUS DALAM MENJALANKAN TUGAS.

Disiplin dan fokus adalah dua elemen penting yang tentukan kejayaan seseorang dalam apa jua bidang, terutamanya dalam dunia perniagaan. Apabila seorang usahawan mengamalkan disiplin dalam setiap aspek perniagaan, mereka bukan saja memastikan tugas diselesaikan mengikut perancangan, tetapi juga mengekalkan produktiviti yang konsisten. Disiplin membantu seseorang kekal berpegang kepada matlamat jangka panjang, mengelakkan diri daripada terganggu dengan hal-hal yang tidak penting.

Fokus pula untuk pastikan setiap tugas dilakukan dengan penuh tumpuan dan kesungguhan. Ini mengurangkan risiko kesilapan dan meningkatkan kualiti kerja. Dalam suasana perniagaan yang sering kali mencabar dan penuh gangguan, keupayaan untuk mengekalkan fokus membolehkan usahawan menyelesaikan kerja dengan lebih efisien, mencapai keputusan yang lebih baik dan mempercepatkan pertumbuhan perniagaan.

Dengan disiplin dan fokus yang berterusan, usahawan dapat mengekalkan momentum kerja, mencapai matlamat dengan lebih cepat dan membina asas perniagaan yang lebih kukuh untuk jangka masa panjang.

## 2 TERUS BELAJAR DAN MENAMBAH ILMU PENGETAHUAN, SAMA ADA SECARA AKADEMIK MAHUPUN SECARA PRAKTIK.

Dalam dunia yang sentiasa berubah, usahawan dan profesional perlu berpegang pada prinsip belajar sepanjang hayat. Sama ada melalui pendidikan formal atau pengalaman praktikal, usaha untuk menambah ilmu pengetahuan adalah kunci kepada kejayaan jangka panjang. Pembelajaran

secara akademik akan beri asas teori yang kukuh dan membantu membina kefahaman mendalam tentang konsep-konsep penting dalam perniagaan. Sementara itu, pembelajaran secara praktik pula melibatkan pengalaman langsung di lapangan, yang membolehkan seseorang mengaplikasikan ilmu teori kepada situasi sebenar.

## 3 JAGA DAN KEKALKAN TAHAP SEMANGAT SERTA TENAGA YANG TINGGI UNTUK MENGHADAPI CABARAN PERNIAGAAN.

Dalam perniagaan, cabaran adalah perkara yang tidak dapat dielakkan. Oleh itu, usahawan perlu sentiasa menjaga dan mengekalkan tahap semangat serta tenaga yang tinggi untuk terus bergerak maju. Semangat yang tinggi adalah pendorong utama yang membantu seseorang kekal berdaya tahan dan tidak mudah berputus asa, walaupun berhadapan dengan halangan besar. Selain itu, tenaga yang mencukupi membolehkan mereka bekerja dengan lebih produktif, membuat keputusan yang lebih bijak, dan menghadapi tekanan dengan lebih tenang.

Menjaga tahap semangat dan tenaga memerlukan pendekatan holistik, termasuk mengurus kesihatan fizikal dan mental, mendapatkan rehat yang cukup, dan memastikan keseimbangan antara kerja dan kehidupan peribadi. Dengan semangat yang kuat dan tenaga yang berterusan, usahawan akan lebih bersedia untuk menangani sebarang cabaran dalam perjalanan perniagaan mereka, serta mampu mencapai kejayaan dengan lebih konsisten dan berkesan.

**NUR SHAZLIANA SHAZMIERA ALIAS**  
CEO KME PEST CONTROL





# **BUSINESS TALK**

## 10 CABARAN UTAMA USAHAWAN DI LEMBAH KLANG & SOLUSI RINGKAS!

*Dalam dunia perniagaan yang semakin mencabar, usahawan sering berdepan dengan pelbagai cabaran yang boleh menghalang pertumbuhan dan kejayaan perniagaan mereka.*

*Berikut kami kongsikan dapatan daripada sekitar 600 usahawan yang berkongsi cabaran utama mereka baru-baru ini.*

### 1. STRATEGI AKSES PASARAN

**Cabaran:** Banyak usahawan menghadapi kesukaran dalam menembusi pasaran yang kompetitif, terutama dalam era digital yang memerlukan strategi pemasaran yang cekap dan berkesan.

**Penyelesaian:** Perluas jangkauan pasaran dengan menggunakan platform digital seperti media sosial, e-dagang dan kerjasama dengan influencer tempatan untuk meningkatkan visibility jenama.

### 2. KEKURANGAN PENGURUSAN KEWANGAN

**Cabaran:** Kestabilan aliran tunai dan kurang perancangan kewangan menyebabkan kesukaran untuk menguruskan kos operasi dan mengekalkan keuntungan.

**Penyelesaian:** Gunakan alat-alat perancangan kewangan seperti system bagi aliran tunai, anggaran perbelanjaan dan pilihan pembiayaan untuk mengekalkan kewangan yang kukuh.

### 3. PENINGKATAN KECEKAPAN OPERASI

**Cabaran:** Perniagaan perlu meningkatkan kecekapan operasi seperti pengurusan inventori dan rantai bekalan untuk mengurangkan kos dan meningkatkan kualiti perkhidmatan.

**Penyelesaian:** Pelaburan dalam sistem pengurusan hubungan pelanggan (CRM) dan teknologi yang memudahkan operasi harian dapat membantu meningkatkan kecekapan operasi.

### 4. PEMBANGUNAN MODAL INSAN

**Cabaran:** Peningkatan kemahiran kakitangan dalam teknik jualan, perkhidmatan pelanggan, dan kemahiran pengurusan adalah penting untuk pertumbuhan.

**Penyelesaian:** Anjurkan latihan dan pembangunan diri untuk meningkatkan kemahiran pekerja serta keyakinan mereka dalam mencapai matlamat perniagaan.

### 5. INOVASI STRATEGI JUALAN

**Cabaran:** Metode jualan tradisional yang usang tidak lagi berkesan. Usahawan perlu berinovasi dengan strategi pemasaran digital dan teknik berdasarkan data untuk menarik pelanggan baru.

**Penyelesaian:** Pindah kepada e-dagang dan pengiklanan digital untuk meningkatkan interaksi pelanggan dan meluaskan jangkauan pasaran.

### 6. KEYAKINAN DAN BIMBINGAN

**Cabaran:** Banyak usahawan mengalami keraguan diri dalam meluaskan perniagaan mereka. Bimbingan mentor dan program pembangunan peribadi adalah penting untuk mengatasi halangan mental ini.







**Penyelesaian:** Sertai program bimbingan seperti Bina SME yang menawarkan akses kepada mentor yang berpengalaman untuk meningkatkan keyakinan dan teknik penjualan.

## 7. PEROLEHAN MODAL DAN PERLUASAN

**Cabaran:** Kekurangan modal sering menjadi halangan untuk pertumbuhan perniagaan. Usahawan perlu mencari pinjaman mikro, geran, atau pelabur untuk mengatasi halangan ini.

**Penyelesaian:** Mencari pinjaman perniagaan kecil dan menarik pelabur adalah langkah penting untuk memastikan dana yang mencukupi bagi pengembangan perniagaan.

## 8. PENGGUNAAN TEKNOLOGI DALAM OPERASI PERNIAGAAN

**Cabaran:** Penggunaan sistem CRM, sistem tempahan automatik dan alat pengurusan inventori perlu diperkenalkan bagi menguruskan operasi yang lebih besar.

**Penyelesaian:** Terapkan teknologi moden untuk meningkatkan operasi perniagaan, mengurangkan beban kerja manual, dan meningkatkan pengalaman pelanggan.

## 9. RAKAN STRATEGIK UNTUK PERTUMBUHAN

**Cabaran:** Kerjasama strategik dengan perniagaan tempatan, influencer kesihatan, atau kedai runcit adalah penting untuk memperluas pendedaran dan akses pasaran.

**Penyelesaian:** Bentukkan perkongsian strategik untuk meningkatkan jenama perniagaan dan meluaskan jangkauan pasaran melalui kolaborasi yang berkesan.

## 10. PERALIHAN PEMIKIRAN USAHAWAN

**Cabaran:** Usahawan perlu beralih dari pengurusan yang solitari kepada pengagihan tugas dan pembinaan pasukan yang kukuh.

**Penyelesaian:** Rekrut pekerja dan fokuskan pada pertumbuhan strategik perniagaan untuk mencapai matlamat jangka panjang.

### Kesimpulan:

Menghadapi cabaran dalam perniagaan adalah lumrah, tetapi bagaimana kita mengatasinya adalah yang membezakan antara kejayaan dan kegagalan.

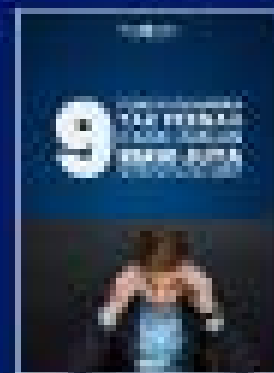
Bila mana seseorang usahawan itu ada kesedaran untuk nak kembangkan bisnes dan kemudian mengambil langkah-langkah yang tepat, termasuk melibatkan diri dalam program seperti Bina SME, mereka dapat meningkatkan kecekapan, meningkatkan pendapatan dan memastikan kelestarian perniagaan dalam jangka panjang.

RichWorks sudah 16 tahun dalam melatih dan membimbing bangsa usahawan untuk transformasi dan alami pertumbuhan ke tahap lebih tinggi dalam perniagaan masing-masing. Kami mempunyai banyak case study perniagaan daripada pelbagai industri yang dibimbing bagi perkembangan mereka.

**MISI BINA 10,000 PKS  
 USAHAWAN JUTAWAN**



Sempena Datuk Wira Dr. Azizan Osman hadiahkan ebook baharu, **9 Punca Usahawan Tak Pernah Capai Jualan RM10 Juta Setahun atau Lebih** - Kami buka single tiket **PERCUMA** Bina SME khas buat usahawan!



**Temui Kami Di 6 Negeri Terpilih Di Seluruh Semenanjung Malaysia**



**MELAKA**  
 CASA DEL SOO, MELAKA  
 Selasa, 23 Oktober 2024  
 8:00am - 8:00pm



**KELANTAN**  
 GRAND SENAI, KOTA SENARI  
 Khamis, 24 Oktober 2024  
 8:00am - 8:00pm



**PULAU PINANG**  
 PEARL VIEW HOTEL,  
 BUTTERWORTH  
 Selasa, 29 Oktober 2024  
 8:00am - 8:00pm



**SELANGOR**  
 SHAH ALAM CONVENTION  
 CENTRE (SHACC)  
 Selasa, 29 November 2024  
 8:00am - 8:00pm

Jangan Lepaskan Peluang ini! Daftar sekarang di:  
**www.BinaSME.com**

**100%**  
**PERCUMA**

**inSPIREd**<sup>TM</sup>  
E- MAGAZINE UNTUK BANGSA USAHAWAN



**RICHWORKS**<sup>®</sup>  
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.