

inSPIRED

richworks.com/inspired

BUSINESS TALK

5 LANGKAH JADI LEBIH
KREATIF DALAM
PERNIAGAAN

**SARALADEWI
SUBRAMANIAM**
PAKAR RESUME UNTUK KERJAYA
IMPIAN

RICHWORKS
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

29 NOVEMBER 2024 | BIL: 27
WWW.RICHWORKS.COM

INSPIRASI DI SEBALIK KEJAYAAN PAKARESUME

Berjaya bukan soal di mana anda bermula, tetapi sejauh mana anda sanggup berusaha. Inilah yang dibuktikan oleh Puan Saraladewi Subramaniam, Founder dan Managing Director Pakaresume.

Bukan sahaja nak berjaya dalam perniagaan, malah beliau turut nak orang lain berjaya dalam mendapatkan kerjaya impian.

Anak sulung kepada empat beradik ini telah memulakan perniagaan sejak tahun 2018. Beliau tidak dilahirkan dalam keluarga yang senang, ayahnya adalah seorang pemandu lori dan ibunya pula hanya seorang suri rumah.

Walau bagaimanapun, kedua ibu bapanya sangat mementingkan pembelajaran anak-anak. Lebih-lebih lagi ibunya yang tak mahu beliau hanya duduk dalam satu golongan di kampung sahaja.

Bukan sahaja dari segi kewangan, malah mereka sanggup korbakan masa untuk hantar anak sulung mereka pergi tuisyen dengan perjalanan selama 2 jam pergi dan balik.

Usaha Saraladewi tidak sia-sia kerana berjaya mendapat keputusan yang cemerlang semasa di sekolah.

"My parents always encourage me untuk belajar tinggi-tinggi, so that I can go to a better place," katanya memulakan cerita.

GAGAL SAMBUNG PELAJARAN KE MATRIKULASI

Selepas mendapat keputusan yang



cemerlang dalam SPM, Saraladewi tidak dapat melanjutkan pelajaran ke matrikulasi. Jika dapat pun, kos pembelajaran terlalu tinggi untuk keluarganya. Beliau mengambil keputusan untuk berehat dari belajar dan bekerja di kilang.

"I don't have a very big dream. I don't know what I am going to do. I don't have a role model, I don't have a brother or sister to show me the direction and to show me the world. Internet pun very limited. We don't



have a lot of opportunities,” luahnya.

Anak kelahiran Pulau Pinang ini memilih untuk bekerja di kilang **Intel** yang popular pada masa itu. Di sana, beliau selalu berjumpa dengan pekerja dari operator, *engineer* sehinggalah bahagian pengurusan kilang.

Paling menarik perhatiannya adalah *engineer*. Saraladewi mula suka melihat pekerjaan mereka. Hasil belajar dan kerja keras, mereka berada di tahap yang sekarang. Semua orang bawahan hormat dan dengar cakap mereka.

“Maybe that is something I wanted, I want to grow for that position. I need to study,” beliau berkata penuh minat.



MULAKAN LANGKAH PERTAMA

Impian tanpa tindakan hanya angan - angan kosong! Saraladewi mulakan dengan bertanyakan rahsia kejayaan mereka dan apa yang boleh dilakukan untuk berjaya. Mereka menasihatkan untuk beliau menyambung pelajaran dengan mencadangkan beberapa universiti yang bagus.

Akhirnya beliau mendapat tempat di salah sebuah universiti swasta dengan 70% biasiswa. Selebihnya ditanggung oleh ibu dan bapanya. Sambil belajar, beliau tak lepas untuk membuat kerja sampingan.

“The journey is a little bit hard. I need to balance my education and my work. I cannot depend so much on my parents, sebab mereka needs to take care of the family,” tambahnya lagi.

Selepas tamat belajar dengan keputusan yang cemerlang, beliau bercadang meneruskan dalam bidang doktor atau farmasi. Namun kos pembelajaran sangat tinggi.

Saraladewi tidak mahu lagi membebankan ibu bapanya. Beliau memilih untuk belajar dalam bidang IT dan hasil usaha ibu bapanya, beliau dapat *sponsor* sebuah laptop untuk tujuan pembelajaran.

MULA TERCETUS IDEA BERNIAGA

Perjalanan pembelajaran Saraladewi sangat baik. Tapi, beliau masih perlu mencari duit lebih untuk perbelanjaan. Di sinilah tercetusnya idea untuk berniaga.

Pada mulanya, beliau mendapat peluang pekerjaan sebagai juruwang di sebuah kedai buku berhampiran universiti. Kedai tersebut diuruskan oleh pelajar universiti yang sama dari bahagian pengurusan hingga ke bawah.

Dari situ, beliau mendapat peluang untuk belajar tentang rekaan grafik oleh pelajar *senior*. Beliau mula mengambil kerja-kerja *freelance* rekaan grafik.

"They teach me how to use AI tools and how to design templates, banners and all. So, I learn and I find it interesting and I can do it," ceritanya dengan teruja.

Semasa di tahun akhir, Saraladewi perlu fokus untuk belajar dan tak boleh lagi bekerja sambil di kedai buku. Namun beliau masih perlu mencari duit lebih tanpa perlu tunjuk muka dan bercakap dengan orang.

Nasib menyebelahi beliau kerana terjumpa satu aplikasi di mana orang membuat duit dengan menjual resume di situ tanpa perlu tunjukkan muka.

"I did some research, I am good at writing, AI and designing, maybe I can try this one," jelasnya lagi.

Dari situlah bermulanya Resume Murah di Facebook Page dengan permulaan satu resume yang berharga RM5 sahaja. Dan dalam sehari beliau mampu menghasilkan sebanyak 3 resume.

"So I learn in a proper way. I baca buku, I tanya lecturer, I tengok banyak YouTube channel, I pergi classes of resume writing and I learn," ujarinya.





BEKERJA DALAM BIDANG HR

Perniagaan menjual resume menjadi titik tolak buat Saraladewi beralih kepada bidang *Human Resources* (HR) dalam kariernya kerana HR adalah orang yang sangat berkait rapat dengan resume.

Dari bidang IT ke HR sangat mencabar. Namun di mana ada usaha, di situ ada jalannya. Beliau mendapat tawaran untuk sertai sebuah agensi pekerjaan secara sambilan.

“Kerja saya perlu baca resume orang and then match resume itu untuk kerja apa. That’s where I went to learn a lot from them,” maklumnya.

“My business is part time masa tu. That time, I had some business people as my role models. Some of them are from RichWorks as well. So there was this one woman whom I inspired and nak jadi macam dia,” tambahnya.

Saraladewi mengikuti media sosial usahawan wanita tersebut dan menjadikannya sebagai inspirasi dalam perniagaan. Dan dari situlah beliau tahu bahawa usahawan tersebut belajar tentang perniagaan dari RichWorks.

Pada mulanya beliau hanya tonton video Datuk Wira Dr. Azizan Osman di media sosial dan kemudian sertai *EliteX* pada 2021. Perjalanannya sangat bagus.

JADIKAN USAHAWAN LAIN SEBAGAI INSPIRASI

Kerja tetap pertama Saraladewi adalah sebagai *Android Developer* untuk syarikat **Touch n Go E-wallet**. Walau bagaimanapun beliau tidak berminat dengan kerjayanya. Beliau lebih berminat untuk buat resume dan kerja-kerja HR. Kemudian beliau tukar ke jabatan HR di dalam syarikat yang sama dan membuat perniagaan secara sambilan.



JUALAN MELONJAK KEPADA RM600,000 SETAHUN

"Masa tu I buat semua sendiri. *I do not trust* orang, so I tak ambil orang. *When I joined Elite X, I started to trust and delegate tasks* untuk orang bawahan saya. *I also try to recruit people to help me to handle everything,*" kongsiya.

Hasil mengikuti program Elite X, jualan nya meningkat dari RM200,000 kepada RM600,000 setahun. Beliau mula rasa dah banyak ilmu dan tak nak teruskan pembelajaran.

Langit tak selalu cerah. Tiba-tiba seorang pekerja berhenti kerja dan beliau terpaksa menggantikan tempatnya. Saraladewi membuat keputusan untuk ke Klinik Usahawan di pejabat RichWorks di Shah Alam.

Encik Nasrul menerangkan apa kekurangan perniagaannya dan apa tindakan yang perlu diambil. Salah satu darinya adalah dengan menyertai program pementoran Spire.

"*I took two months* untuk fikir benda tu sebab komitmen dia tinggi. *For me at that time it was very hard,*" luah nya.

CAPAI RM1 JUTA PERTAMA DALAM SPIRE

Tanpa disangka-sangka, syarikat tempat beliau bekerja melakukan pemberhentian pekerja dan diberikan pampasan. Beliau turut terkesan dengan perkara tersebut.

Saraladewi membuat keputusan untuk fokus kepada perniagaannya. Pada Disember 2023, beliau buat keputusan untuk sertai Spire sehingga sekarang dan capai RM1 juta yang pertama pada bulan Oktober yang lalu.

Selain itu, beliau juga mempunyai 21 orang staf yang bekerja di pejabat dan dari rumah.

"Perkara positif *I learned from this Spire*



journey that I can self-reflect a lot of things, apa sepatutnya I kena ada and where I am now. And Spire also prepared my foundation for my business," tegas nya.

Banyak perkara yang dipelajarinya dari Spire dan digunapakai dalam perniagaan serta kehidupan seharian beliau.

IMPIAN MASA DEPAN PAKARESUME

Nama Pakaresume bukan idea asal jenama yang dipasarkan. Atas nasihat daripada Encik Nasrul di Klinik Usahawan, Saraladewi mula mencari nama lain yang lebih sesuai untuk perniagaannya.

"*The idea was suggested by me, and my husband supported it. I realized that the name perfectly reflects what we do. So, we go for that one,*" jelasnya.

Dalam masa 5 tahun akan datang, Saraladewi mengimpikan Pakaresume bukan sahaja menjadi pakar di dalam membuat resume, malah membantu mereka yang sedang mencari kerja di luar sana.

Daripada resume, cari kerja, dapat *interview*, macam mana nak pergi *interview*, macam mana jawab soalan, sehinggalah dapat *offer letter* dan apa yang perlu dilakukan dalam tempoh 30 hari selepas bekerja, Pakaresume akan bantu mereka mempersiapkan diri.

"Pakaresume will be the very important stakeholder untuk semua pekerja profesional in the future. That's where we are imaging and putting the Pakaresume," beliau berkongsi impiannya.

TAK PERNAH GIVE UP DENGAN PERNIAGAAN

Saraladewi beranggapan, mereka yang *give up* adalah mereka yang tidak nampak masa hadapan.

"I rasa mereka don't have a plan for the future. So when they see what is happening today, they find there is no way to escape, no way to resolve it, they want to give up. They want to change the plan," jelasnya.

Beliau menjelaskan lagi, Pakaresume sudah mempunyai *plan* untuk satu hingga lima tahun dari sekarang.

"So there is no way to give up. Kalau I give up, I give up my ten years punya plan. So I have to go for the new plan pula, which will take another ten to twenty years to develop. So there's no way of giving it up, just working out. We have to make it work out," jelasnya lagi.

Tahun ini Pakaresume telah mencapai jualan RM1 juta yang pertama. Tahun hadapan, beliau menyasarkan *target* jualan RM3 juta pula.

PAKARESUME

Di Pakaresume, mereka memahami betapa kecewanya apabila memohon pekerjaan tetapi tidak mendapat

PAKARESUME

RESUME GAJI BESAR

sebarang maklum balas. Kepakaran mereka adalah untuk memastikan resume dan profil anda menonjol supaya dapat menarik perhatian dan diterima bekerja dengan cepat.

Jika berminat untuk mendapatkan perkhidmatan membuat resume di Pakaresume, hubungi terus di talian +60146412204. Untuk Info lanjut, layari pakaresume.com atau pergi ke media sosial Pakaresume.





3 PESANAN

SARALADEWI SUBRAMANIAM

FOUNDER DAN MANAGING DIRECTOR
PAKARESUME.

1

UNDERSTAND YOUR BIG WHY

"Apa objektif you do the business? Yes you are going to earn money, but it's not about only earning money. Apa you nak bagi balik? Something that is a very valuable thing that you are ready to give to people," katanya.

2

WHAT ARE YOUR PERSONAL VALUE?

"What are your personal values that you are going for, that you are working for? So what do you want and your desire is about? That one also you need to understand as a business person," jelasnya..

3

KENA ADA KNOWLEDGE DAN CIRCLE YANG BETUL

"If you have the right knowledge and the right circle untuk dapatkan that knowledge, so that you can grow. Recently I learned that one of the quickest way untuk success ialah tengok apa yang orang success buat, copy apa yang mereka buat. Kalau mereka capai 100%, you copy and you boleh dapat 50% ke 60% macam tu.

"So one of the things that every successful person does is keep on learning, they keep on upgrading. Jangan gives up on knowledge. Every day, there must be something that you learn about your business and how to improve it and all this thing," katanya lagi menutup bicara.



BUSINESS TALK

JADI LEBIH KREATIF DALAM PERNIAGAAN

Pernah dengar tak tentang fungsi otak kanan dan otak kiri? Otak kiri dianggap lebih baik untuk tugas-tugas yang melibatkan perkara yang logik serta fakta, manakala otak kanan pula lebih kepada kreativiti.

Walau bagaimanapun tak kira otak kanan atau otak kiri, sebagai usahawan anda perlu menggunakan kedua-dua fungsi otak untuk perniagaan yang lebih berjaya.

Sebenarnya ada ramai je orang yang berpendapat, jika perniagaan tak melibatkan produk atau perkhidmatan yang kreatif, buat apa nak jadi kreatif? Ambil je pekerja-pekerja untuk mengisi jawatan di jabatan kreatif.

Jika anda berpendapat seperti ini, anda salah! Ya, tak semua orang hebat dalam membuat design. Tapi sebagai usahawan, anda perlu kreatif dalam perniagaan supaya mampu mengeluarkan idea-idea yang bernas untuk perniagaan kekal relevan.



orang dialu-alukan untuk bercakap. Dengar dan bagi pendapat bersama. Jangan biarkan suasana menjadi tegang, buat sesuatu agar tak bosan. Suasana yang seronok akan membantu idea berjalan lancar. Dengan strategi yang betul, idea yang mustahil atau tak menarik pun boleh jadi satu sebab kejayaan perniagaan anda.

1 BRAINSTORMING POWER!

Idea kreatif bukan datang secara tiba-tiba. Mungkin ada yang dilahirkan dengan kelebihan itu, namun bukan semua orang. Hasil gabungan idea dan pendapat bersama team, insya-Allah proses akan menjadi lebih mudah. Idea yang biasa-biasa boleh diubah menjadi lebih kreatif.

Kumpulkan team di satu tempat yang selesa, mulakan sesi *brainstorming*. Tak kira idea hebat atau biasa-biasa, semua

2 IKUT TREND TERKINI DENGAN NAFAS BARU

Mengikuti trend terkini sangat penting untuk tahu apa minat orang masa kini. Nak berniaga, kena mengikut citarasa dan kehendak pembeli dan bukannya syok sendiri. Kita bukan nak menjual kepada diri sendiri.

Tapi, kalau hanya ikut apa yang orang lain dah buat, apa bezanya perniagaan anda dan pesaing? Tambahkan sentuhan unik yang membezakan perniagaan anda dari yang lain. Jangan takut nak



jadi berbeza, sebab itulah yang akan buat perniagaan anda menonjol.

Tak tahu nak cari trend terkini? Mudah je! Zaman sekarang adalah zaman teknologi, segalanya ada di hujung jari. Ada internet semua jadi mudah.

3 LIHAT DARI PERSPEKTIF PELANGGAN

Pelanggan adalah kunci utama dalam jualan perniagaan. Kalau tak ada pelanggan, siapa pula yang nak membeli. Apa masalah mereka? Apa yang mereka nak? Buatlah produk atau perkhidmatan yang dapat selesaikan masalah mereka.

Jangan taksab dengan produk sendiri sampai abaikan keperluan pelanggan. Dengar suara mereka!

Tak salah jika anda nak berkomunikasi dengan pelanggan. Tak dapat jumpa berdepan, media sosial kan ada. Anda juga boleh *call*, *WhatsApp* atau *email* mereka. Dengar sendiri apa yang mereka inginkan dan anda boleh dapat idea untuk *improve* produk atau perkhidmatan.

4 BUAT PERKARA YANG DI LUAR KEBIASAAN

Selama ni kalau buat *marketing*, hanya guna apa yang ada di sekeliling sahaja. Takut nak buat benda baru sebab tak nak ambil risiko dan rugi, sedangkan kreativiti itu juga datang dengan ambil risiko.

Mulakan kerjasama dengan orang luar seperti berkolaborasi dengan artis, influencer atau mungkin dengan pesaing anda. Kadang-kadang, idea mereka jauh lagi bagus dari apa yang kita dah buat selama berniaga.

Jangan takut untuk mencuba sebab kita tak tahu lagi hasilnya berjaya atau tidak. Kalau tak berjaya, jadikan sebagai pelajaran dan peluang untuk betulkan apa yang silap. Namun, jangan berhenti mencuba.

5 CARI INSPIRASI DI LUAR PEJABAT

Setiap hari, masuk pejabat dan buat perkara sama pun tak boleh juga. Kita ni manusia biasa yang sentiasa perlukan perubahan untuk otak lebih cerdas.

Lupakan sebentar kerja-kerja di pejabat. Jauh perjalanan luas pemandangan, buat *trip* syarikat atau *team building*. Tak boleh pergi jauh, pergi lah tempat yang dekat. Pergi ke *exhibition*, festival atau jalan-jalan tengok seni jalanan pun boleh.

Atau pergi ke seminar-seminar perniagaan untuk belajar lebih dalam lagi tentang ilmu perniagaan. Nak jualan yang menggembirakan, usahawan kena bermula dengan menggembirakan *team* dan diri sendiri terlebih dulu.

BUSINESS MODEL & **BRANDING** WORKSHOP

29 November - 1 December 2024

Dewan Banquet, Level 2, Wisma Ehsan,
BSN CUN Selangor, Seksyen 14, Shah Alam

BERSAMA
**DATUK WIRA DR.
AZIZAN OSMAN**

*Pengasas dan Pengerusi
Richworks International Sdn. Bhd*



Jangan Lepaskan Peluang Ini! Daftar sekarang di:

richworks.com/bmbw

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.