

THE TITAN



OTAK- OTAK JB

DARI KILANG TERUS KE RUMAH

Industry
View

KRISIS
MAKANAN
DUNIA BUKAN
HANYA SOAL
KELAPARAN

10 JULAI 2022 | BIL: 15
www.richworks.com

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan



TRANSFORMASI PERNIAGAAN TRADISIONAL KE PLATFORM DIGITAL

OTAK-OTAK IKAN DAUN NIPAH

Dibalut dengan daun nipah segar, mengandungi 99 rempah ratus rahsia menjadikan makanan ringan keluaran Otak-Otak Mr Noh (Johor Bahru) Sdn. Bhd. atau lebih dikenali Otak-Otak JB begitu istimewa.

Lebih menarik, produk ini akan dihantar terus dari kilang ke rumah.

Menurut Ketua Pegawai Eksekutif Otak-Otak JB, Mohamad Qashrie Md Noh, perniagaan otak-otak yang diusahakan adalah bisnes keluarga yang dimulakan oleh ayahnya, Md Noh pada 1997.

Di peringkat awal, otak-otak mereka hanya dijual di hadapan rumah dan sambutan yang diterima amat menggalakkan.

Hari demi hari berlalu, produk otak-otak hasil air tangan keluarga ini semakin laris.

KILANG TERBAKAR, PELANGGAN LARI

Keluarga ini juga pernah bergelut dengan hutang hampir RM200,000 yang membuatkan perniagaan dijalankan hampir gulung tikar.

Tak kenal erti mengalah, mereka akhirnya berjaya membuka sebuah kilang dan menunjukkan perkembangan yang semakin baik.

Namun tanpa diduga, satu lagi dugaan berat menimpa. Kilang mereka terbakar!

"Remuk hati apabila mendapat tahu kilang terbakar. Setelah itu, kami mula menghadapi masalah kewangan kerana terpaksa menanggung kerugian yang besar," kongsinya.

Keadaan lebih meruncing apabila kualiti produk otak-otak yang dihasilkan ketika itu bermasalah dan akhirnya menyebabkan ramai pelanggan lari.



"Saya benar-benar struggle untuk membina dan memperkuuhkan kembali jenama Otak-Otak JB," jelas Qashrie.

'MUDAHNYA BERNIAGA'

Enggan terus diselubung kegelapan, Qashrie mengambil keputusan menyertai program 'Mudahnya Berniaga' anjuran RichWorks di bawah bimbingan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr Azizan Osman.

Selepas menyertai program itu, beliau berusaha memperbetulkan beberapa kesilapannya dalam menguruskan perniagaan serta memperbetulkan semula niat, cara berfikir dan menguruskan syarikat.

"Dahulu operasi syarikat tidak begitu teratur. Tetapi selepas program itu, saya berjaya menstruktur semula syarikat dan operasinya menjadi lebih teratur.

"Jika dahulu niat saya bermula adalah untuk manfaat peribadi, tetapi program itu juga membuatkan saya berazam memberi manfaat ke dalam kehidupan orang lain," jelasnya.

Tidak berhenti di situ, Qashrie menambah ilmu keusahawanan menerusi program Millionaire Marketing Mastery (MMM) yang menekankan teknik pemasaran yang berkesan.

"Masa tu saya pergi kelas MMM. Saya belajar mengenai marketing, hari pertama itu lah saya baru faham apa itu pemasaran. Selama ini saya bermula dengan tak tahu pun pemasaran itu apa.

"Bukan setakat belajar macam mana nak buat pemasaran, nak juga kewangan, syarikat, team dan personal diri kita sendiri.

"Dulu saya memang kelam-kabut hidup, tak ada jadual yang proper dan tak ada waktu yang berkualiti. Kalau nak masuk kerja, rasa nak masuk pukul satu atau dua petang tu saya

“DULU SAYA MEMANG KELAM-KABUT HIDUP, TAK ADA JADUAL YANG PROPER DAN TAK ADA WAKTU YANG BERKUALITI. KALAU NAK MASUK KERJA, RASA NAK MASUK PUKUL SATU ATAU DUA PETANG TU SAYA PERGI, KALAU RASA HARI ITU TAK NAK MASUK SAYA TAK MASUK TAPI RICHWORKS AJAR UNTUK BEKERJA DENGAN TERATUR. ALHAMDULILLAH, SOAL PERSONAL PUN DIURUS DENGAN BAIK.”

pergi, kalau rasa hari itu tak nak masuk saya tak masuk tapi RichWorks ajar untuk bekerja dengan teratur. Alhamdulillah, soal personal pun diurus dengan baik,” ujarnya.

Pulang daripada program, beliau mula menggunakan sticker bagi mempromosikan produk keluaran syarikatnya dan berjaya meraih jualan bulanan kira-kira RM500,000.

Dek kerana dahagakan ilmu dan tidak mahu melakukan kesilapan dalam perniagaan beliau melangkah menyertai Titanium Circle, bagi mendapatkan bimbingan secara dekat dengan Dr Azizan.

KONVENTIONAL VS DIGITAL

Situasi pandemik memaksa Qashrie mentransformasikan bisnes warisan keluarga yang dijalankan secara konvensional kepada platform digital bagi memastikan kelangsungan perniagaan.

Menurutnya, sebelum ini beliau percaya kaedah tradisional mendatangkan lebih keuntungan, namun langkah kerajaan melaksanakan perintah kawalan pergerakan (PKP) pada 18 Mac 2020 memaksa kedai ditutup sehingga perniagaannya tiada pelanggan dan sifar hasil jualan.

Katanya, dulu tak pernah terfikir untuk tukar dan guna pakai bisnes online yang mana cuma ada Facebook dan Instagram tetapi semua sekali tak aktif langsung.

“Bagaimanapun, Dr Azizan dan RichWorks sering ingatkan kami peniaga agar segera melakukan perubahan dengan beralih kepada platform digital.

“Hari-hari Dr Azizan maklumkan, you kena digitalkan perniagaan. Saya fikir apa benda digital ini dan akhirnya faham, sebenarnya untuk digitalkan perniagaan tak susah,” jelasnya.

Tambahnya, rupanya lagi senang untuk buka kedai digital berbanding kedai fizikal yang memakan kos yang lebih tinggi.

“Bila saya buka kedai digital, kos sangat minimum dan impak daripada situ menyebabkan orang akan lagi ramai tahu perniagaan kita berbanding kedai fizikal.

“Saya pada mulanya tidak begitu pasti dengan pendigitalan ini, namun setelah melaksanakannya, saya akhirnya faham untuk mendigitalkan perniagaan sebenarnya tidaklah sesukar mana,” jelasnya.

REBUT PELUANG GERAN DAN DANA

Dalam pada itu, Qashrie menyeru agar usahawan dapat merebut peluang yang disediakan oleh kerajaan seperti geran dan dana bagi digitalisasikan bisnes termasuk membangunkan laman web secara percuma.

“Saya mohon pelan digital, semua percuma dan tak mengeluarkan sebarang kos. Rugi sangat tak rebut peluang ini. Impak perniagaan digital sangat luar biasa,” ujarnya.

Tambah Qashrie, permohonan itu jadi lebih mudah kerana RichWorks turut memberi tunjuk ajar bagaimana menyediakan portfolio syarikat yang baik sekali gus memudahkan pelbagai urusan rasmi dan perbankan.

“Itu juga kesan kita belajar dengan RichWorks, kita diajar untuk buat good portfolio. Macam mana kita nak urus kewangan dengan baik.

“Macam mana kita nak cantikkan kita punya profil syarikat. Disebabkan itu kita akan dapat banyak dana dan geran untuk dapat lebih banyak kelebihan bila kita jalankan perniagaan,” katanya.





PENCAPAIAN

Hasil pendigitalan perniagaan, Otak-Otak JB berjaya meraih jualan RM15 juta pada 2021 berbanding RM5 juta pada 2020.

Sementara itu, pengeluaran otak-otak turut ditingkatkan kepada 100,000 sehari daripada sekira 10,000 hingga 20,000 ketika menjalankan bisnes secara tradisional.

“Itu pun masih belum cukup untuk menampung permintaan dan kami kini perlu menambah lagi kakitangan untuk menaik taraf kapasiti pengeluaran kepada 300,000 sehari.

“Kalau saya tahu semua ini, 10 tahun lepas saya sudah buka kedai digital!” ujarnya yang menyasarkan jualan RM30 juta pada tahun ini.

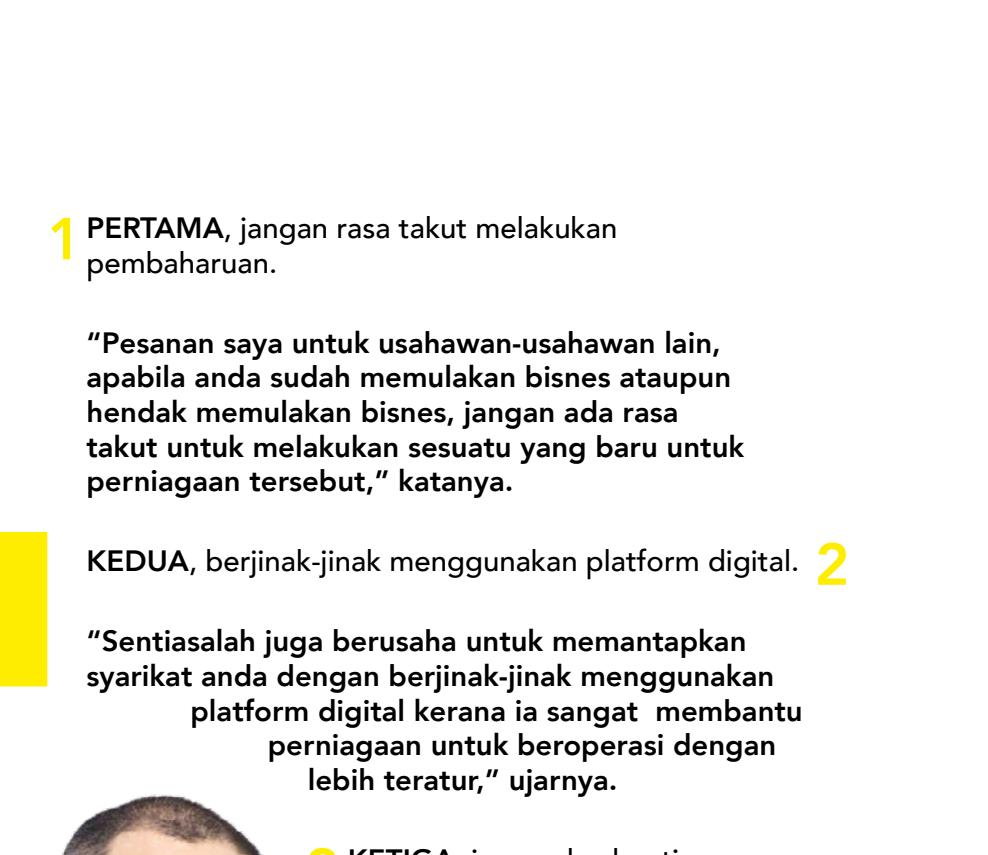
Jenama Otak-otak JB turut merangkul beberapa anugerah termasuk Anugerah Makanan Popular dari Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA).



TITAN

NASIHAT

QASHRIE



1 PERTAMA, jangan rasa takut melakukan pembaharuan.

“Pesanan saya untuk usahawan-usahawan lain, apabila anda sudah mulakan bisnes ataupun hendak mulakan bisnes, jangan ada rasa takut untuk melakukan sesuatu yang baru untuk perniagaan tersebut,” katanya.

KEDUA, berjinak-jinak menggunakan platform digital. **2**

“Sentiasalah juga berusaha untuk memantapkan syarikat anda dengan berjinak-jinak menggunakan platform digital kerana ia sangat membantu perniagaan untuk beroperasi dengan lebih teratur,” ujarnya.

3 KETIGA, jangan berhenti menuntut ilmu.

“Dalam persekitaran perniagaan yang semakin kuat dan mencabar ini, usahawan yang mempunyai pengetahuan dan kemahiran amat diperlukan dalam pasaran kerana ia adalah keperluan untuk membuat keputusan yang cepat dan tepat,” jelasnya.

KEEMPAT, berani hadapi cabaran. **4**

“Banyak cabaran kita lalui sehingga hari ini. Sebenarnya cabaran non-stop. Cabaran itu juga buat saya matang, kalau tak saya tak boleh grow,” katanya lagi.



KRISIS MAKANAN DUNIA

BUKAN HANYA
SOAL KELAPARAN

Pakar meramalkan bahawa ratusan juta penduduk dunia diancam maut dengan mereka yang kelaparan lebih terdedah kepada penyakit berjangkit akibat daripada krisis makanan global yang dicetuskan oleh perang di Ukraine.

Menurut Pengarah Eksekutif Dana Global untuk Melawan AIDS, Tuberkulosis dan Malaria, Peter Sands, situasi itu berpotensi mencetuskan malapetaka baru yang berkait dengan kesihatan dunia.

Ekoran daripada sekatan tentera laut Rusia di pelabuhan Laut Hitam di Ukraine, ia telah mengakibatkan terhentinya penghantaran bijirin daripada pengeksport gandum dan jagung keempat terbesar di dunia, sekali gus menyebabkan kekurangan bekalan dan meningkatkan kes kelaparan di negara berpendapatan rendah.

KADAR KEMATIAN MENINGKAT

Ujar Sands, ramai yang menganggap ramai yang akan mati kerana kelaparan namun sebenarnya ia lebih daripada itu. Bukan hanya kerana kelaparan, kadar kematian juga akan meningkat disebabkan pertahanan badan yang rendah terhadap penyakit berjangkit gara-gara pengambilan makanan tidak berzat.

"Saya berpandangan kita mungkin sudah mula berdepan krisis kesihatan seterusnya. Ia bukan patogen baharu tetapi ia bermakna orang yang kurang zat makanan akan lebih terdedah kepada penyakit sedia ada."

"Saya fikir kesan gabungan penyakit berjangkit dan kekurangan makanan serta krisis tenaga. Kita boleh menjangkakan berjuta-juta kematian tambahan kerana faktor ini," jelasnya.

**"SAYA
BERPANDANGAN
KITA MUNGKIN
SUDAH MULA
BERDEPAN KRISIS
KESIHATAN
SETERUSNYA. IA
BUKAN PATOGEN
BAHARU TETAPI IA
BERMAKNA ORANG
YANG KURANG ZAT
MAKANAN AKAN
LEBIH TERDEDAH
KEPADА PENYAKIT
SEDIA ADA."**

COVID DAN TIBI

Sands juga menambah bahawa usaha untuk membendung penularan COVID-19 telah merencatkan langkah menangani penyakit lain seperti tibi.

Menurut data Pertubuhan Kesihatan Sedunia (WHO), seramai 1.5 juta penduduk dunia maut pada 2020 akibat penyakit tibi.

"Ia telah menjadi suatu mimpi ngeri buat pesakit tibi. Pada 2020, 1.5 juta orang di seluruh dunia kurang mendapat rawatan untuk tibi dan ini bermakna beberapa ratus ribu pesakit akan mati, malah mungkin akan menjangkiti orang lain," katanya.

Di samping itu, Kumpulan Tindak Balas Krisis Global memberi laporan kedua mengenai



Makanan, Tenaga dan Kewangan berhubung konflik Ukraine dan mendakwa krisis kos sara hidup terbesar pada abad ke-21 berlaku disebabkan rakyat dan negara mempunyai kapasiti terhad untuk mengatasinya.

KONFLIK UKRAINE BERI ANCAMAN DUNIA

Dalam pada itu, konflik Ukraine membawa kepada kemerosotan harga yang teruk dalam pasaran makanan, tenaga dan baja ditambah pula dengan situasi dunia yang sedang menangani krisis COVID-19 dan perubahan iklim.

"Kejutan sebesar ini akan menjadi cabaran yang ketara tidak kira masa," jelas laporan itu.

Nilai mata wang negara membangun serta keupayaan untuk meminjam dalam pasaran asing terhakis disebabkan kadar faedah dan

ketidaktentuan pelabur yang semakin meningkat.

Harga bahan bakar yang lebih tinggi terutamanya diesel dan gas asli meningkatkan kos baja dan pengangkutan yang mana sekali gus memberi kesan peningkatan kos pengeluaran makanan.

Situasi ini secara tidak langsung membawa kepada pengurangan hasil ladang dan harga makanan yang lebih tinggi pada masa yang akan datang.

Kesimpulannya, banyak kesan buruk yang akan terjadi seperti peningkatan inflasi, kos import makanan dan tenaga, mengurangkan ruang fiskal dan meningkatkan kos membayar hutang.

Semestinya masyarakat di seluruh dunia akan dan sudah pun berasa terkesan dengan keadaan ini kerana kos sara hidup akan meningkat dan sekali gus boleh mencetuskan ketidakstabilan sosial dan politik.

Business Evaluation Success Transformation

fest

Setiap Sabtu & Ahad | 10 pagi - 12 tengah hari



Bagaimana tingkatkan SALES dengan pantas?

SPEAKER

Nasrul Hadi

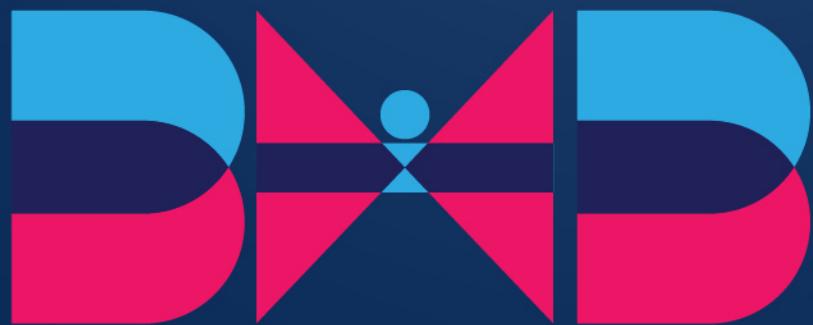
Chartered Accountant
FCMA, CGMA, C.A.(M)



Lokasi: Pejabat RichWorks,
RichQ, Shah Alam



RICHWORKS SIGNATURE PROGRAM



BUSINESS META**MORPHOSIS** BOOTCAMP

BUSINESS | MARKETING | LEADERSHIP

**Formula Proven Success Results Hasil Bimbingan
RichWorks Mentorship Telah Berjaya Lahirkan Lebih
350 Usahawan Jutawan Pada Tahun 2020-2021.**

Program ini bukan untuk semua orang. Hanya untuk mereka yang ada perniagaan dan betul-betul serius nak dibimbing bina bisnes untuk capai matlamat nak Grow bisnes dalam tempoh masa 6-24 bulan.

**5 - 7 OGOS 2022
DAFTAR SEKARANG!**

richworks.com/bmb

Selamat Menyambut
Hari Raya

Aidiladha

1443H | 2022



Daripada
Datuk Wira Dr Azizan Osman
Dan Seluruh Warga Richworks

RICHWORKS™
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS



RICHWORKS™
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

10X BINA BISNES BERJAYA 2022

**BAKAL DIBAWAKAN KHAS
BUAT BANGSA USAHAWAN
OKTOBER INI!**

Perkuuhkan bisnes ANDA
mendepani cabaran masa ini

Jadi bangsa usahawan terawal
dapatkan tempat & maklumat terkini –
program-program keusahawanan
RichWorks dalam menyokong ANDA.



Prapendaftaran
dengan imbas
kod QR tertera atau layari
www.binabisnesberjaya.com
sekarang!



E-MAGAZINE
UNTUK
BANGSA
USAHAWAN

RICHWORKS™
THE TITAN

PENAFIAN : NASIHAT YANG DIBERIKAN DALAM MAJALAH INI MERUPAKAN NASIHAT SECARA AM. IA DISEDIAKAN TANPA MENGAMBIL KIRA OBJKTIF, SITUASI KEWANGAN ATAU KEPERLUAN ANDA. SEBELUM MELAKUKAN TINDAKAN, ANDA PERLU MENILAI KESESUAIAN NASIHAT DIBERIKAN MENGIKUT SITUASI & KEPERLUAN MASING-MASING.