

# THE TITAN

---

Industry View

MCDONALD'S:  
10 PENGAJARAN  
DARI FILEM  
'THE FOUNDER'

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya  
Usahawan Jutawan

28 OGOS 2022 | BIL: 22  
[www.richworks.com](http://www.richworks.com)

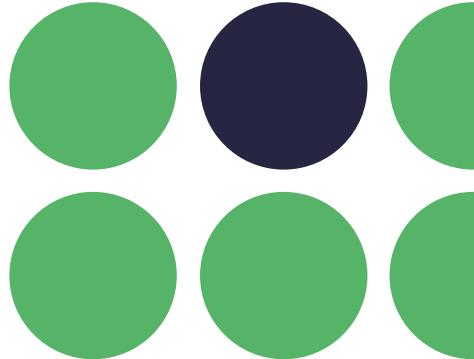
SHAHNAZ  
HEALTHCARE

PELOPOR INDUSTRI REKAAN DALAMAN HOSPITAL

THE  
TITAN



# SEBATI DENGAN DUNIA BISNES SEJAK KECIL



## ANTARA DUA PILIHAN

Sememangnya sukar untuk melakukan keputusan apatah lagi bila tersepit di antara dua pilihan dalam hidup.

Pernah berada dalam dilema untuk memilih bagi meneruskan sama ada perniagaan keluarga ataupun syarikat sendiri, Nazrin Shahnaz Peer Mohamed tidak menyesal dengan keputusan yang diambil selepas melihat kejayaan yang dikecapi Shahnaz Healthcare hari ini.

Ditubuhkan pada 2010, Shahnaz Healthcare merupakan syarikat yang memfokuskan pada rekaan dalaman hospital dan klinik.

## JATUH CINTA DENGAN KERJAYA

Menurut Nazrin Shahnaz selaku pengasas, pada awalnya syarikatnya membuat rekaan untuk semua jenis sektor termasuklah rumah kediaman, pejabat korporat dan pengilangan.

"Pada 2019, syarikat kami telah berjaya memenangi tender untuk projek hospital KPJ di Manjong, Perak. Itulah introduction pertama kami pada rekaan hospital.

"Saya terus jatuh cinta dengannya. Di situdah saya jumpa passion dan purpose saya dalam kerjaya. Mulai saat itu saya bertekad untuk mendalaminya dengan lebih lagi. Di situdah bermula segala-galanya," jelasnya lagi.



Ujar graduan lulusan Kent State University ini, beliau sudah terbiasa dengan dunia perniagaan kerana sebelum ini keluarganya mengusahakan perniagaan pengiklanan, percetakan dan pengurusan majlis.

"Dari kecil lagi saya sudah dididik bahawa business is the way to go. In fact, saya juga melakukan latihan industri di syarikat keluarga sendiri dahulu.

"Pada awalnya saya memang mengendalikan perniagaan sendiri dan keluarga. Namun, setelah perniagaan pengiklanan dan pengurusan majlis jatuh disebabkan kemerosotan ekonomi, saya telah mengambil langkah untuk menghadiri kelas Millionaire Marketing Mastery (MMM).

"Salah satu perkara yang saya belajar di situ adalah penyelesaian kepada dilema saya. Kalau kita ada beberapa syarikat dan terpaksa memilih salah satunya, lihatlah kepada keadaan syarikat tersebut dalam masa lima tahun akan datang.



## IBU VS RAKAN KERJA

"Jadi saya mengambil keputusan untuk meneruskan dengan syarikat rekaan dalaman. Saya nak buat 'Shahnaz Interior' sahaja. Oleh itu seluruh ahli keluarga kami harus beralih arah terus kepada syarikat saya in overnight.





**KALAU ORANG LAIN MUNGKIN TIDAK AKAN AJAR SEBEGITU. HATI SAYA JUGA TERDETIK UNTUK MELIHAT BAGAIMANA TEAM TITANIUM BERJAYA MENCAPAI RM1 JUTA JUALAN WALAUPUN PADA AWALNYA HANYA BERMULA DI PASAR TANI SAHAJA.”**

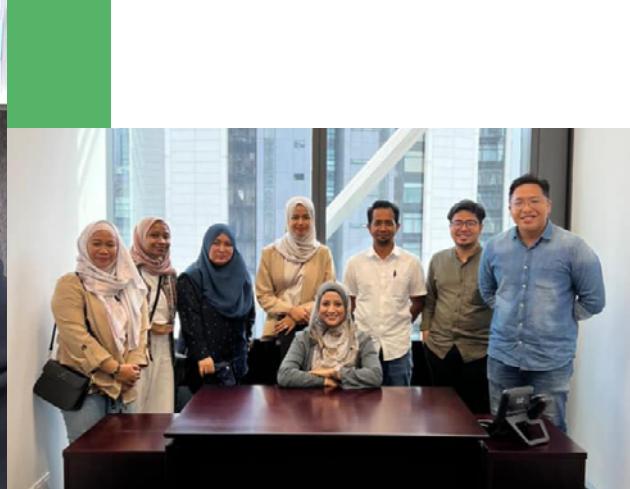


“Percanggahan pendapat itu memang wujud dan kita semua memikirkan adakah syarikat ini dapat bertahan lama. Ia juga mempunyai cabaran yang berbeza terutama sekali apabila kita mengusahakan perniagaan dengan ibu kita sendiri.

“Kadangkala hubungan itu sebagai emak dan anak, kadang-kadang sebagai rakan kongsi pula. Apa-apapun yang penting kita haruslah sentiasa sabar dan bertindak profesional dalam setiap situasi yang dihadapi bersama,” jelasnya lagi.

Mengenai penglibatannya dalam program anjuran Richworks, beliau pada awalnya menghadirkan diri kerana diajak oleh rakan terdekat.

“Langkah saya bermula apabila diajak oleh rakan untuk turut serta bersama pada 2019. Waktu itu saya fikir saya mesti kena join. Di situ saya belajar banyak aspek yang saya tidak perasan dalam diri ini.



"Lepas itu saya terus daftar untuk kelas seterusnya iaitu Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK). Memang rasa tak mahu tinggallah. Saya ambil kelas step by step kerana belum bersedia dan mahu belajar satu per satu.

## MENTOR BANTU CAPAI SASARAN

"Dari situ dapat lihat saya tidak boleh nak pergi jauh jika tiada mentor yang membimbing. Sebelum ini, saya selalu tertanya bagaimana orang lain boleh berjaya. Kemudian saya ada terbaca artikel yang kita perlu ada mentor untuk mencapainya.

"Bila saya menghadiri program atau seminar yang dianjurkan, saya dapat lihat role itu memang wujud dan insan tersebut merupakan daripada kalangan bangsa kita sendiri. Rugi jika saya melepaskan peluang begitu sahaja.

"Di IMKK, saya dapat belajar untuk membaiki diri sendiri dahulu. Apa yang Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman ajar adalah perkara general tapi boleh diaplikasikan oleh semua. Beliau seperti compressed segala ilmu dan seolah-olah kita membaca 12 buah buku ketika menuntut ilmu daripadanya.

"Bukan sekadar majikan, saya juga belajar untuk mengembangkan lagi potensi staf-staf dan bawa mereka ke atas untuk mengecap pelbagai kejayaan dalam hidup.

"Kalau orang lain mungkin tidak akan ajar sebegitu. Hati saya juga terdetik untuk melihat bagaimana team Titanium berjaya mencapai RM1 juta jualan walaupun pada awalnya hanya bermula di pasar tani sahaja.

"Mereka memang inovatif dan kreatif. Jika mereka boleh melakukannya mengapa tidak saya, bukan?" tambahnya.



## PENCAPAIAN

Selain itu, wanita besi ini juga bersyukur dengan pencapaian syarikatnya apabila berjaya mendapatkan jualan mencecah RM10.3 juta pada tahun lepas.

"Alhamdulillah untuk kejayaan ini dan insyaAllah, pada tahun ini kami mensasarkan jualan kepada RM20 juta pula. Moga segalanya dipermudahkan olehNya.

"Sekarang juga kami sudah ada bangunan sendiri di Alor Setar, Kedah dan berkembang di ibu kota di Menara Ilham, Jalan Binjai," ujarnya menutup bicara.

Bagi anda yang mahu mengetahui lebih lanjut mengenai Shahnaz Healthcare, bolehlah melayari <https://shahnazhealthcare.com>



## NASIHAT NAZRIN SHAHNAZ



### PERTAMA, REFLEKSI DIRI

Sentiasalah mencari ruang untuk melakukan refleksi diri agar kita selalu berpijak di bumi yang nyata. Lihat di mana diri anda dalam lima tahun akan datang.

### KEDUA, LAWAN RASA TAKUT

Ketakutan itu normal. Oleh itu, beranikanlah diri untuk melakukan perkara yang anda gentar selama ini. Keluarlah dari zon selesa dan cuba terokai perkara baru.

### KETIGA, BIJAK ATASI CABARAN

Sebagai usahawan, cabaran memang selalu akan ada dan kita tidak akan dapat lari daripadanya. Jadi, kita haruslah sentiasa pantas dan bijak untuk mengambil langkah yang tepat bagi mengatasi segala dugaan yang mendarat.

### KEEMPAT, MENTAL KENA KUAT

Adakalanya masalah yang datang boleh membuatkan kita jatuh terduduk hingga rasa muahu mengalah. Bagi mengatasinya, ubahlah cara pemikiran, kuatkanlah mental anda dan sentiasalah bersedia untuk menghadapi sebarang masalah. 

# McDONALD'S: 10 PENGAJARAN DARI FILEM 'THE FOUNDER'



**S**iapa peminat McDonald's? Mungkin anda terus terbayang menu-menu lazat seperti Spicy Chicken McDeluxe, Apple Pie, bubur ayam dan Prosperity Burger.

Rakyat Malaysia gemarkan McDonald's kerana kepentasan dan kelazatan makanan yang disajikan.

Ia juga memudahkan pelanggan yang baru pulang dari kerja dan ingin menikmati makanan yang simple dan mengenyangkan.

Jadi, tidak hairanlah jika setiap hari restoran ini dikunjungi ramai pelanggan tidak kira usia.

Mungkin ada bangsa usahawan mengimpikan memiliki perniagaan seperti McDonald's dan ia sememangnya tidak mustahil.

## THE FOUNDER

Pernah menonton filem 'The Founder' yang memaparkan kisah Ray Kroc, seorang jurujual yang bergelut dengan kehidupan dan akhirnya menjadi pengasas McDonald's?

Pada tahun 1950-an, Ray Kroc bertemu Mac dan Dick McDonald, yang menjalankan operasi burger di California Selatan.

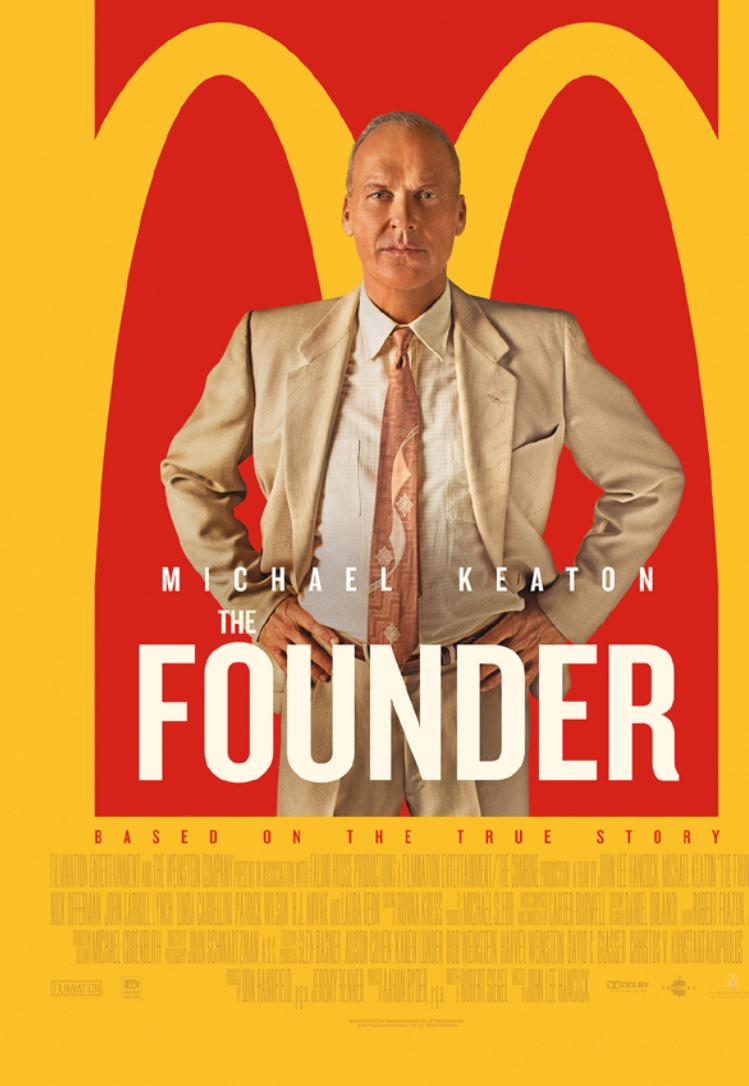
Ray kagum dengan sistem cepat adik-beradik membuat makanan dan melihat potensi francais. Ray mengembangkan restoran McDonald's melalui pemegang francais dan mewujudkan empayar berbilion dolar.

Filem ini mengajar banyak pelajaran perniagaan yang penting buat bangsa usahawan.

## RASA INGIN TAHU

Rasa ingin tahu ialah ciri penting untuk

RISK TAKER. RULE BREAKER. GAME CHANGER.



mendapatkan idea segar.

Ray Kroc tidak dapat menjual mesin milkshakenya di banyak restoran, tetapi apabila dia mendapat tempahan 6 mesin dari restoran yang jauh, dia mula ingin tahu mengapa begitu banyak mesin milkshake telah ditempah oleh sebuah restoran.

Rasa ingin tahu yang tinggi, Ray Kroc memutuskan untuk melawat sendiri restoran itu.

## TEROKAI CARA BARU

Hanya kerana sesuatu tidak dilakukan pada masa lalu, tidak bermakna ia tidak boleh dilakukan pada masa hadapan.

Untuk meningkatkan kecekapan perniagaan, McDonald bersaudara Mac dan Dick mengambil konsep barisan pemasangan yang disempurnakan oleh Henry Ford untuk kereta dan menggunakan untuk perniagaan hamburger.

Mereka meneroka cara baharu dengan mengambil inspirasi dan idea daripada pelbagai bidang.

Mereka menyesuaikan model bisnes sendiri dengan memastikan bahawa kelajuan tidak akan menjaskan kualiti produk yang disediakan.

## SELESAIKAN MASALAH PELANGGAN

Apabila perniagaan menyediakan apa yang pelanggan perlukan, pasti perniagaan anda menjadi pilihan pelanggan berbanding pesaing lain.

Restoran pandu lalu sudah lama popular di Amerika tetapi mengambil masa lama menunggu dan selalunya makanan tersalah bukan seperti yang dipesan. Tetapi situasi ini tidak berlaku di McDonald's.

Berbanding dengan banyak restoran lain yang Ray Kroc lawati, McDonald's dapat menyajikan makanan berkualiti tinggi pada kelajuan sepanas kilat dan kos rendah tanpa mengorbankan kualiti.

Walaupun McDonald's mempunyai rangkaian yang besar, pelanggan berpuas hati dengan kualiti dan perkhidmatan mereka.

## BERFIKIRAN BESAR

Berfikiran besar memerlukan regangan sempadan kemungkinan. Ia membolehkan penerimaan cabaran baharu dan penciptaan keupayaan untuk

**DARIPADA JATUH CINTA DENGAN SATU INOVASI, UNTUK KEKAL BERDAYA SAING ADALAH PENTING BAGI PERNIAGAAN MELUANGKAN MASA DAN USAHA DALAM MENCipta INOVASI SETERUSNYA.**

mengatasi cabaran tersebut.

McDonald's berinovasi dan menguasai model perniagaan restoran yang cekap.

Mereka memutuskan untuk mempunyai restoran terbaik dalam kelas dan bukannya seperti restoran biasa-biasa sahaja.

Ray Kroc berfikiran besar dan dengan kegigihannya, dia berinovasi dan menguasai seni pengembangan perniagaan melalui model francais.

## JUAL VISI

Ray Kroc melihat potensi perniagaan francais.

Dia bersungguh-sungguh menerangkan kelebihan model perniagaan itu kepada Richard dan Maurice McDonald.

## RAKAN KONGSI YANG TEPAT

Rakan kongsi harus dipilih untuk menambah nilai.

Bagi menaikkan nama McDonald's, Ray Kroc mahu mempunyai pemilik francais yang mengikut garis panduan penyeragaman, automasi dan disiplin ditetapkan.

Pertama, dia memilih beberapa pemilik francais yang kaya, tetapi dia mendapat mereka tidak menepati ciri-ciri ditetapkan.

Kemudian, beliau dengan teliti memilih individu kelas pertengahan yang bekerja keras untuk etika kerja dan cita-cita mereka.

Idea ini terbukti sangat berjaya kerana pemilik francais baharu ini memberi tumpuan dan bersedia mengikut garis panduan Ray Kroc.

## CARI INOVASI PERINGKAT SETERUSNYA

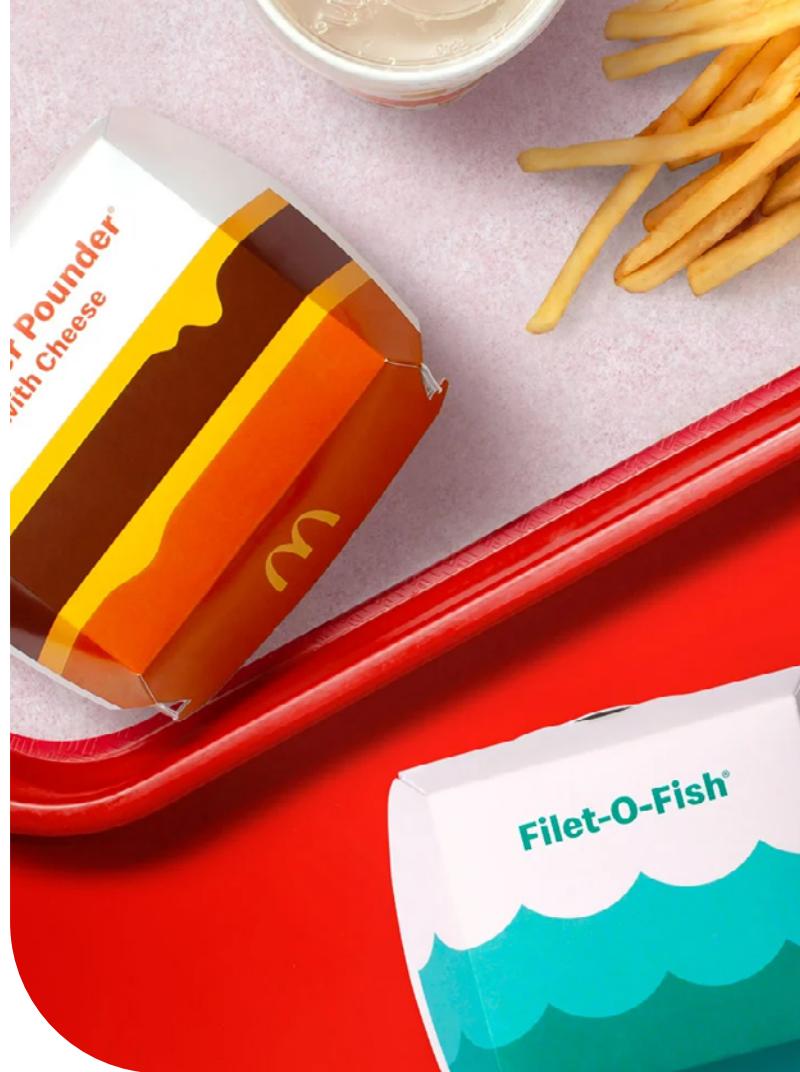
Daripada jatuh cinta dengan satu inovasi, untuk kekal berdaya saing adalah penting bagi perniagaan meluangkan masa dan usaha dalam mencipta inovasi seterusnya.

McDonald's membawa kecekapan dengan menginovasikan operasi barisan pemasangan untuk restoran mereka.

Mereka hanya menumpukan pada beberapa barang jualan tinggi seperti burger, kentang goreng dan minuman serta memikirkan cara penghantaran pesanan yang cekap.

Untuk meningkatkan perniagaan, Ray Kroc memperkenalkan penyeragaman, automasi dan disiplin.

Kemudian, untuk mengurangkan kos, Ray Kroc menolak susu tepung yang jauh lebih murah untuk



shake berbanding membeli dan membekukan ais krim.

## BERTOLAK ANSUR DENGAN KEKECEWAAN

Berputus asa dalam situasi sukar adalah pilihan yang mudah, tetapi dengan keupayaan untuk bertolak ansur dengan kekecewaan, seseorang boleh mencipta laluannya untuk berjaya.

Saudara-saudara McDonald enggan mengikut atau menangguhkan banyak idea Ray Kroc seperti menggunakan susu tepung, terikat dengan Coca-Cola, rundingan semula mengenai syarat kontrak dan penggunaan ruang bawah tanah.

Daripada berputus asa, Ray Kroc bertolak ansur dengan kekecewaan tersebut dan ketika itu dia



mempunyai kuasa yang lebih rendah, mencari cara dan peraturan baharu untuk menjadikan dirinya lebih berkuasa daripada saudara McDonald dan kemudian mengawal terma dan syarat perniagaan.

## GUNA PERSPEKTIF SEGAR

Beberapa model perniagaan terhebat dicipta dengan melihat cabaran dan situasi daripada perspektif baharu.

Apabila Ray Kroc melalui cabaran kewangan, dia bertemu dengan Harry Sonneborn, seorang pakar kewangan yang memberinya perspektif baharu.

Harry menunjukkan kepadanya cara lain untuk mendapatkan wang daripada perjanjian dengan saudara McDonald mengenai penjualan hamburger dan pemegang francais.

Cara baharu ini melibatkan syarikat harta tanah yang akan membeli atau memajak tanah di mana semua McDonald's akan ditempatkan.

## BERUNDING KONTRAK DENGAN BERHATI-HATI

Kontrak undang-undang yang dirundingkan dengan baik mewujudkan pertahanan dan menambah kelebihan daya saing.

Dalam pada itu, perkara ini juga perlu dilakukan dengan berhati-hati dan berilmu.

Banyak yang kita pelajari daripada kisah ini. Kesilapan yang dilakukan oleh bangsa usahawan lain perlu dijadikan pengajaran sebaliknya sisi-sisi positif yang mereka lakukan perlu dijadikan contoh dan rujukan. ●

**Business  
Evaluation  
Success  
Transformation**

**best**



**SETIAP SABTU | 10 pagi – 12 tengahari**



**KITA SEDANG BERDEPAN EKONOMI KRISIS GLOBAL!  
Adakah ANDA sebagai Usahawan  
TAHU NAK BUAT APA dengan  
Bisnes anda sekarang?**

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

**Lokasi: Pejabat RichWorks, RichQ, Shah Alam**



**RICHWORKS™**  
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

# 10X BINA BISNES BERJAYA 2022

28 - 30 OKTOBER 2022  
SETIA CITY CONVENTION CENTRE (SCCC)

## TEMPAT TERHAD!

Perkuatkan bisnes ANDA  
mendepani cabaran masa ini.

Jadi bangsa usahawan yang lebih  
bersedia dengan ilmu & strategi  
proven success melalui program  
keusahawanan RichWorks.



DAFTAR dengan  
imbas kod QR tertera atau  
[www.binabisnesberjaya.com](http://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.