

THE TITAN



7 OGOS 2022 | BIL: 19

www.richworks.com

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

Industry View
PERLUKAH
VIRAL
UNTUK
DIKENALI
RAMAI?

MOMMY HANA

SELESAI MASALAH ANAK KETAGIH GAJET

TITAN



PRODUK TEKNOLOGI PENDIDIKAN ANAK-ANAK PATUH SYARIAH

Melihat anak-anak kecil bersama gajet boleh dianggap sebagai satu perkara biasa masa ini.

Malah gajet sering menjadi pilihan kepada kebanyakan ibu bapa untuk menenteramkan anak-anak ketika tantrum.

Bagaimanapun, jika ia tidak dikawal penggunaan gajet akan menjadi masalah pula buat ibu bapa di luar sana.

Itu menjadi dorongan pengasas MommyHana, Hizatulhana Shahadan dan Mohd Farid Mohamed Sangido untuk mengeluarkan alat-alat pembelajaran lebih interaktif dan patuh syariah.

Ya, daripada masalah itu ia mampu mewujudkan peluang dan ruang perniagaan buat bangsa usahawan.

JUAL AIR MINERAL TEPI JALAN

Ibu kepada dua orang anak itu memberitahu, beliau sebenarnya mula berjinak-jinak dalam perniagaan sejak umurnya 18 tahun lagi sewaktu masih menuntut di Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM).

"Cakap sahaja apa yang saya tidak pernah buat semasa belajar di UIAM. Saya berniaga macam-macam daripada jual air mineral di tepi jalan sehingga jual bunga di tepi longkang," kongsi Hizatulhana.



Selain itu, pasangan suami isteri ini pernah melalui pengalaman pahit ditipu ratusan ribu ringgit ketika mahu menjual pakaian kurta.

FOKUS BUAT BISNES LUAR BIASA

Menyedari kesilapan dan belajar daripada kesilapan lalu, pasangan ini mengambil keputusan mengikuti kelas bimbingan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks.

"Pada 2010, dah mengikuti kelas, tetapi berguru sekejap sahaja dan berhenti. Selepas itu, kami kembali belajar dengan Dr. Azizan dengan menyertai Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) dan Millionaire Marketing Mastery (MMM).

"Sehingga kini, kami terus konsisten bersama RichWorks," ujarnya lagi.

Menurut Mohd Farid, antara ilmu yang paling bernilai yang disampaikan oleh Dr. Azizan adalah mengenai fokus.

Jelas bekas jurutera itu, melakukan banyak perniagaan serentak boleh mengakibatkan usahawan menjalankan perniagaan yang biasa saja sebaliknya fokus perniagaan boleh menjadi luar biasa.

Ketua Pegawai Eksekutif MommyHana itu memberitahu, jika berdepan masalah penurunan jualan maka fokus perlu diberikan kepada cara menaikkan semula jualan tanpa membabitkan aspek yang tidak berkaitan.

"Ini termasuk yang membabitkan pekerja, seorang pekerja mungkin buat banyak tugas dalam satu-satu masa. Dia yang buat pemasaran, dia juga kira duit. Apabila tak fokus, satu benda pun tak boleh buat," jelasnya.



**MENYEDARI KESILAPAN
DAN BELAJAR
DARIPADA KESILAPAN
LALU, PASANGANINI
MENGAMBIL KEPUTUSAN
MENGIKUTI KELAS
BIMBINGAN MENTOR
USAHAWAN, DATUK WIRA
DR. AZIZAN OSMAN DAN
RICHWORKS.”**

KELAHIRAN MOMMYHANA

Berbicara tentang kelahiran produk MommyHana yang bermula pada 2016.

Pada waktu itu, dia mengambil keputusan menjadi suri rumah sepenuh masa untuk membesarkan anak pertama di hadapan mata.

“Saya terinspirasi melihat anak kakak yang bijak dan proses perkembangan dia yang baik, kerana dibesarkan di luar negara dimana pendidikan di sana lebih maju ke hadapan. Dari situ kami yakin pendidikan yang interaktif serta berteknologi mampu membantu kanak-kanak diluar sana untuk tidak obses dengan gajet,” ujarnya.

Selepas itu, Hizatulhanna mengambil keputusan untuk turut mengeluarkan produk buku interaktif dengan jenama sendiri.

Beliau dan suami memulakan perniagaan

tanpa modal besar, menggunakan sumber yang ada. Mulakan dari susah dan ketika masih menumpang rumah orang.

Begitupun, syarikatnya tidak pernah memohon sebarang pinjaman kewangan. Sebaliknya, melalui keuntungan yang diperoleh mereka membesarkan MommyHana Creative Sdn Bhd sehingga hari ini.

INSPIRASI ZIKIR DAN SELAWAT

Sementara itu, Hizatulhanna turut berkongsi bagaimana mereka mendapat inspirasi menghasilkan produk teknologi pendidikan untuk anak-anak yang patuh syariah.

“Sebelum ini, kami bermula jual kain tudung dan pakaian, masa nak jual kurta kami tak pernah ada kolaborasi, kami ingat senang.

“Kena periksa kualiti jahitan, kami ambil sahaja



sesiapa yang boleh jahit, kita bayar duit. Tetapi tak boleh nak buat, tukang jahit beri banyak alasan dan lari, akhirnya rugi ditipu,” jelasnya.

“Kami mengalunkan zikir dan selawat dari telefon bimbit dan alhamdulillah, ia berkesan membantu anak saya untuk tidur nyenyak.

“Malangnya, telefon bimbit bahaya dan mengandungi radiasi. Di situlah timbul idea untuk menghasilkan audio device yang ada alunan zikir dan selawat yang selamat dan bebas radiasi,” tambahnya.

Dalam pada itu, ketika perintah kawalan dan pergerakan (PKP) MommyHana menghasilkan produk baharu iaitu makanan tambahan untuk kanak-kanak.

“Ini dapat mempelbagaikan produk yang dihasilkan oleh MommyHana dan bukan terhad kepada produk tertentu, masih lagi membantu perkembangan anak-anak” jelasnya.





PENCAPAIAN

Dalam pada itu, pada 2020 syarikatnya meraih RM13.32 juta dan meningkat kepada RM32.8 juta pada tahun lalu dan setakat suku pertama tahun ini jualan mencapai RM5.2 juta dengan sasaran jualan RM50 juta pada 2022.

Lebih membanggakan, MommyHana juga menerima anugerah Superbrands Award pada 2021 serta Anugerah Personaliti Industri dan Usahawan Malaysia anjuran Niaga Times.

Kini MommyHana beroperasi di bangunan empat tingkat di Bandar Setia Alam dengan 38 pekerja bahagian pengurusan dan 60 team sales serta 40,000 dropship.

"Kami juga mampu melantik dua orang pelakon terkenal tanah air, Amyra Rosli dan juga Nad Zainal, sebagai duta kami dan semua itu dicapai hasil bimbingan Dr. Azizan dan izin Allah SWT," katanya.

Bagi yang berminat menambah pendapatan atau mendapatkan produk MommyHana, anda boleh mendapatkan maklumat lanjut di laman web www.mommyhana.com



NASIHAT

MOMMY HANA



PERTAMA, perniagaan memerlukan ilmu.

“Pada masa itu, saya pergi ke kelas fizikal dan membuatkan saya dapat ilmu untuk capai apa yang saya mahukan.

“Jangan berhenti tuntut ilmu, itu boleh menjadikan perniagaan,” kata Hizatulhanna yang memiliki ijazah sarjana dalam bidang Pendidikan Awal Kanak-Kanak.

KEDUA, segera rebut peluang sebelum terlepas.

“Bakal usahawan perlu segera merebut apa-apa peluang yang ada di depan mata, sebelum peluang yang datang hilang begitu sahaja,” ujarnya.

KETIGA, jangan bertangguh dan bertindak pantas.

“Jangan terlalu kerap bertangguh. Kalau itu yang diamalkan, mungkin sehingga tua pun anda masih belum bersedia menjadi seorang usahawan.

“Masa berlalu pantas. Untuk menjadi seorang usahawan, anda perlu bertindak cepat untuk memulakan perniagaan,” jelasnya. ●

PERLUKAH **VIRAL** UNTUK DIKENALI RAMAI?



Bukan sesuatu yang asing lagi apabila kini kebanyakannya syarikat seolah-olah berlumba-lumba untuk membuat pemasaran viral di platform digital.

Ia dipercayai mempunyai potensi pulangan pelaburan yang menakjubkan yang mana menjadikannya strategi yang sangat menarik untuk diikuti.

Namun, mencapai viraliti bukanlah sesuatu yang mudah. Tambahan lagi kini masyarakat sudah semakin bijak untuk menilai dan menjadikannya sangat sukar untuk dirancang.

Walaupun ia mungkin menghasilkan

hasil yang menakjubkan, namun tanpa strategi pemasaran yang betul ia berkemungkinan untuk gagal.

Mengambil risiko besar mungkin bukan konsep asing bagi mana-mana pengasas yang baru hendak bermula. Namun, jika anda bercadang untuk pemasaran anda



mencuba viral, haruslah melakukannya dengan bijak. Ada



beberapa perkara yang perlu anda titikberatkan sebelum ingin menghasilkan sebuah kandungan yang tular.

Pemasaran viral pada dasarnya merupakan cara terbaik untuk kebanyakan strategi pemasaran kandungan digital. Terima kasih kepada kebangkitan media sosial yang mana telah membuatkan kandungan digital berpotensi menjadi viral.

KEBAIKAN VIRAL

Faedah terbesar pemasaran viral untuk newbie ialah kemungkinan pulangan pelaburan yang tidak disangka. Ini penting kerana sebagai permulaan peringkat awal anda tidak mempunyai akses kepada banyak sumber yang boleh anda belanjakan untuk promosi. Kesannya, strategi promosi berintensifkan modal yang lain mungkin berada di luar jangkauan anda.

Selain itu, kejayaan atau kegagalan percubaan promosi pemasaran viral anda boleh memberi anda maklumat penting tentang daya tarikan tawaran atau jenama anda.

Jika penghasilan kempen anda jauh berbeza daripada jangkaan anda (dalam kedua-dua arah), maka mungkin lebih baik untuk anda berhenti dan menganalisis sebab keputusan tersebut. Analisis ini boleh memberi anda pencerahan berharga tentang pasaran Sasaran anda yang boleh anda gunakan dalam carian anda untuk kesesuaian pasaran produk.

KEKURANGAN VIRAL

Kekurangan pemasaran tular pula adalah ia sangat tidak boleh dipercayai. Kadangkala, percubaan anda untuk viral tidak akan memberi hasil yang anda harapkan.

PEMASARAN VIRAL PADA DASARNYA MERUPAKAN CARA TERBAIK UNTUK KEBANYAKAN STRATEGI PEMASARAN KANDUNGAN DIGITAL. TERIMA KASIH KEPADA KEBANGKITAN MEDIA SOSIAL YANG MANA TELAH MEMBUATKAN KANDUNGAN DIGITAL BERPOTENSI MENJADI VIRAL.

Namun, ini tidak bermakna anda tidak perlu mencuba tetapi adalah baik untuk menggabungkan percubaan viraliti ke dalam strategi pemasaran kandungan yang lebih konsisten.

Satu lagi kelemahan pemasaran viral adalah anda harus mempunyai komuniti yang besar dan aktif untuk terlibat secara aktif dan berkongsi kandungan anda.

Penyelesaian untuk masalah ini adalah dengan melibatkan influencer dalam niche anda. Dengan cara ini, anda boleh mendapatkan tumpuan daripada pengikut mereka. Sudah tentu, ini adalah topik yang kompleks tetapi ia mungkin menjadi satu-satunya pilihan yang anda ada jika anda tidak mempunyai pengikut sosial yang aktif.

Ringkasnya, pemasaran viral adalah salah satu cara terbaik yang boleh anda gunakan untuk strategi pemasaran permulaan anda. Namun, anda perlulah menggunakan dengan bijak dan berhati-hati. kerana ia berisiko untuk gagal. Oleh itu, lakukanlah dengan cara yang betul dan konsisten. 

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?

Lokasi: Pejabat RichWorks, RichQ, Shah Alam



RICHWORKS™
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

10X BINA BISNES BERJAYA²⁰²²

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

Perkuatkan 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.