

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

14 OGOS 2022 | BIL: 20
www.richworks.com

Industry View

PENGAJARAN
MAHAL BUAT
USAHAWAN
DARIPADA
NOKIA

THE TITAN

D'JUE WELLNESS

DOKTOR SAKIT KRONIK



TITAN



RAWAT PESAKIT DARI PENGALAMAN MENGHIDAP 彭YAKIT KRONIK

Memiliki latar belakang sebagai doktor perubatan bukan jaminan seseorang itu tidak akan menghidap penyakit kronik sehingga mengganggu pula kehidupan sehari-hari termasuk urusan pekerjaan.

Situasi itu turut dilalui Dr. Siti Juariah Kusni atau mesra dengan panggilan Dr. Jue.

Beliau pernah berkhidmat di hospital kerajaan selama tujuh tahun sebelum membuka klinik sendiri pada 1993 iaitu Pusat Perubatan Keluarga yang kini dikenali sebagai Poliklinik Penawar.

Kemunculan klinik-klinik baharu bagi cendawan tumbuh selepas hujan mengakibatkan pendapatan klinik Dr. Jue merudum.

"Saya masih ingat ketika itu, pendapatan klinik merudum sehingga tidak mempunyai modal untuk membeli ubat, apatah lagi menampung kos operasi dan hutang bank."

"Kereta saya juga sudah hampir ditarik," ujarnya.

Tambah Dr. Jue, beliau juga hanya menanti pesakit datang ke klinik tanpa ada pun strategi pemasaran yang baik dan meletakan caj yang rendah kepada pesakit.

"Klinik saya pula beroperasi di kawasan pedalaman dan hanya mengenakan caj yang agak rendah kepada pesakit. Jadi klinik saya tidaklah mendapat untung yang banyak."



"Waktu itu, pesakit dapat rawatan, dapat ubat dan balik. Tak ada apa-apa follow up. Teruk sistem saya ketika itu," katanya lagi.

HUTANG HAMPIR SEJUTA

Malah, bisnes dijalankan pernah menanggung hutang hampir sejuta ringgit dan dirujuk ke Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK).

"Guna kad kredit untuk buat pusingan, kemuncaknya sehingga tak boleh nak bayar dah. Hutang lebih banyak berbanding duit yang masuk.

"Bila dah dengan AKPK, kita tak boleh buat pinjaman dan agensi itu laraskan hutang mengikut kemampuan. Hutang itu saya bayar sikit-sikit sehingga 10 tahun dan hidup dengan apa yang ada sahaja," ujarnya.

DOKTOR PUN SAKIT

Berdepan dengan masalah itu, menyebabkan Dr Siti Juariah disahkan menghidap penyakit autoimmune.

"Doktor menyarankan agar saya mengambil beberapa jenis ubat termasuk cytotoxic dan steroid bagi merawat penyakit saya. Selepas setahun saya makan ubat-ubat tersebut, tubuh saya mula menunjukkan kesan sampingan.

"Antara kesan sampingan yang saya hadapi ialah masalah bengkak hati, gastrik, obesiti, penyakit diabetic type 2, allergic rhinitis, refluks gastroesofagus (GERD), migrain dan prolapsed disc yang teruk," katanya lagi.

Akhirnya, Dr. Jue mengambil keputusan untuk berhenti daripada mengambil semua ubat-ubatan.



Tindakan itu menyebabkan penyakit dihidapi semakin teruk sehingga menyukarkan Dr. Jue untuk berjalan dan terpaksa ditolak dengan kerusi roda.

Semasa memikirkan penyelesaian tentang

“
**SELEPAS
MENYERTAI
PROGRAM
RICHWORKS,
BARULAH TAHU
PUNCA PERNIAGAAN
SAYA GAGAL
KERANA
HANYA MEMPUNYAI
ILMU PERUBATAN
DAN BUKANNYA
ILMU PERNIAGAAN.”**

penyakit yang dihidapi, Dr. Jue belajar tentang perubatan functional iaitu perubatan holistik untuk merawat setiap penyakit kronik dengan melihat semua punca dan akar umbinya.

Melalui pengalaman sendiri, Dr. Jue mahu menggunakan cara yang sama untuk merawat pesakitnya.

Justeru itu, wanita tabah ini tidak mahu membiarkan bisnes dijalankan berakhir begitu sahaja kerana mahu membantu pesakit penyakit kronik yang lain di luar sana. Maka Dr. Jue mengambil keputusan untuk beri peluang kepada diri dengan mengikuti kelas anjuran RichWorks dan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

ILMU PERUBATAN VS ILMU PERNIAGAAN

Program pertama disertai Dr. Jue adalah Intensif



Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) pada 2018 sehingga ke Mentoring Titanium.

"Selepas menyertai program RichWorks, barulah tahu punca perniagaan saya gagal kerana hanya mempunyai ilmu perubatan dan bukannya ilmu perniagaan."

"Ini antara faktor yang menyebabkan perniagaan saya sebelum ini hampir muflis," jelasnya.

Mengulas lanjut Dr. Jue berkata, RichWorks dan Dr. Azizan memberi bimbingan bertepatan dengan keperluan perniagaannya termasuk soal pengurusan dan pematuhan dalam perniagaan.

"Perkara pertama yang dibaiki terhadap perniagaan yang dijalankan hampir 20 tahun adalah aliran tunai.

"Saya betulkan aliran tunai. RichWorks ajar saya perkara ini, mengenai penyata bank, sistem fail dan sebagainya. Sebelum ini saya hanya kumpul resit dalam satu fail sahaja," jelasnya lagi.

Seterusnya, Dr. Jue melakukan perubahan dalam pengurusan dan kepimpinan.

"Dahulu semua saya buat seorang, apabila dah bina team saya ada lebih banyak masa dan tumpu kepada coaching," jelasnya.



PENCAPAIAN

Hasilnya, beliau berjaya membuka tiga cawangan D'Jue Wellness Centre, pusat rawatan integrasi untuk pesakit kronik seperti diabetes, selain menjadi pusat rawatan alternatif dan hub jualan produk kesihatan bagi pesakit memerlukan modifikasi diet.

"Kini saya mempunyai lebih 30 pekerja berbanding dahulu 3 orang sahaja.

Pada 2018, jualan sekitar RM700,000 terus meningkat tahun berikutnya dan pada 2021, alhamdulillah melonjak ke RM5.7 juta," ujarnya.

Bukan setakat itu, Dr. Jue juga berjaya menjana pendapatan melalui platform jualan dalam talian di laman web [www.drjuetoshop.com](http://drjuetoshop.com) yang ditubuhkan bagi memasarkan produk makanan sihat terbaik berdasarkan kepada produk ketogenik dan rendah Glycemic Index, selain mengandungi bahan organik.

Bagi yang mahu mendapatkan maklumat lanjut mengenai produk dan perkhidmatan yang ditawarkan, anda boleh melayari laman sesawang www.doktorsakitkronik.com.

Dr. Jue juga sering berkongsi masalah penyakit kronik dan kaedah kawalan secara semula jadi melalui media sosial, Facebook dan Youtube sehingga beliau dikenali ramai oleh masyarakat umum negara ini.

Apa yang membanggakan, Dr. Jue pernah memperoleh tontonan tertinggi ketika mengadakan video Live di Facebook, iaitu sebanyak 230,000 tontonan.





PERTAMA, bangsa usahawan perlu bersabar untuk capai impian.

“Bersabar dan terus menuntut ilmu sebagai persiapan menuju kejayaan kerana ia adalah kunci utama dalam mengejar impian yang dicita-citakan,” katanya.

KEDUA, tuntut ilmu daripada mentor yang baik.

“Jika anda mahu berjaya dalam perniagaan, tuntutlah ilmu perniagaan dan dapatkan mentor yang baik. Bagi saya Dr. Azizan adalah mentor yang paling banyak membantu dalam pelbagai aspek,” kongsinya.

KETIGA, bangsa usahawan perlu terus berusaha dengan bersemangat dan gigih.

“Apa yang pasti, kejayaan tidak lahir daripada kemampuan dan minat semata-mata, sebaliknya ia harus dilengkapi dengan usaha berterusan dan semangat gigih yang tidak pernah luntur,” ujarnya.

KEEMPAT, jangan hanya berpeluk tubuh tanpa sebarang tindakan.

“Jika saya hanya berpeluk tubuh tanpa sebarang tindakan, saya juga sudah tentu tidak akan berada di kedudukannya pada hari ini,” tegasnya.❶

PENGAJARAN MAHAL BUAT USAHAWAN DARI PADAM **NOKIA**

Apa telefon bimbit pertama yang anda gunakan? Mungkin ada yang jawab Nokia terutama generasi tahun 80an dan 90an.

Salah satu model yang menyimpan banyak kenangan adalah 3310. Pelbagai nama jolokan terhadap model itu seperti tiga-tiga sekupang, Nokia batu dan Nokia baling anjing.

Model paling tahan lasak yang pernah dimiliki, jatuh dari tingkat tiga, ditendang macam bola ragbi, tercelup dalam mangkuk mee segera dan casing walau diikat dengan getah, Nokia 3310 masih boleh berfungsi!

Jenama dari Finland itu popular di pasaran dunia sekitar awal tahun 90an.

Ada beberapa jenama yang lain seperti NEC, Ericson dan lain-lain. Namun tidak mampu bersaing dengan Nokia yang sentiasa menjadi pilihan pengguna.



TAKHTA RAJA TELEFON BIMBIT

Sekitar tahun 2000, jenama Samsung buatan Korea mula berada di pasaran. Namun ketika itu Nokia terus menjadi gergasi dan sentiasa meletakkan Samsung sebagai seterus pertama, yang mana Samsung tidak mampu untuk merampas takhta Raja Telefon Bimbit daripada Nokia.

Beberapa model Nokia seperti Nokia 'Sabun' (Nokia 6600), Nokia 'Butterfly' (Nokia 8250) dan beberapa model lain yang sering menjadi bualan hangat dan kegilaan pengguna tanpa mengira golongan tua dan muda.

Golongan berada pula cenderung kepada model kelas premium seperti Nokia N90, Nokia N95, dan sebagainya.

Jenama Nokia dan modelnya dianggap antara aksesori tambahan yang dibanggai pada masa itu.

ENGGAN BERGANJAK

Nokia enggan melihat pesaing terbaru mereka pada 2007, Apple yang melancarkan model ikonik, iPhone. Mereka enggan melihat pesaing baharu itu sebagai ancaman disebabkan jualan mereka yang tinggi.

Syarikat itu juga melihat iPhone tidak setanding mereka disebabkan masih menggunakan teknologi 2G manakala telefon mereka menggunakan 3G.

Nokia tetap berada pada takuk lama dengan sistem operasi Symbian meskipun pada 2008 itu, jualan iPhone semakin meningkat disamping itu Google memperkenalkan sistem Android. Kemudian Nokia berkolaborasi dengan Microsoft untuk membuat Windows Phone.

Kolaborasi Microsoft dan Nokia berlaku pada tahun 2011 seperti yang diumumkan oleh CEO Microsoft, Steve Ballmer dan juga CEO Nokia,

Stephen Elop namun masih gagal mendapat tempat dalam pasaran.

Teknologi berubah seiring dengan perkembangan masa. Pengeluar telefon bimbit yang lain seperti Samsung dari Korea terus berusaha untuk meningkatkan teknologi.

Begitu juga dengan jenama Apple dari Amerika. Sistem operasi Android (bagi jenama Samsung) yang merupakan produk Google dan iOS keluaran Apple dilihat lebih segar, relevan, dan berdaya saing.

Nokia pula dilihat seperti enggan berganjak daripada sistem operasi Symbian sebelum beralih ke Windows Phone.

Walhal, Android dilihat sebagai sistem operasi masa hadapan yang lebih relevan dan mempunyai daya saing yang tinggi untuk terus hidup dalam perseteruan dengan iOS. Lantaran itu jenama buatan negara Korea dan Amerika itu mula mendapat tempat di hati pengguna dan ramai di antara mereka yang telah beralih arah.

Akibat tidak mampu bersaing dengan peranti Android mahupun iOS, akhirnya Nokia dijual kepada Microsoft dengan jumlah perpindahan sebanyak \$7.2 bilion pada September 2013. Dengan pembelian ini, Microsoft diberikan hak dan lesen untuk menggunakan jenama 'Nokia Lumia' sehingga 2016.

EGO BUAT NOKIA KALAH

Semasa sidang akhbar untuk mengumumkan Nokia telah diperoleh oleh Microsoft, Ketua Pegawai Eksekutif Nokia mengakhiri ucapannya dengan mengatakan ini "kami tidak melakukan apa-apa kesalahan, tetapi entah bagaimana, kami kalah".

Apabila berkata demikian, semua pasukan

pengurusannya, termasuk dirinya, menangis sedih.

Nokia telah menjadi sebuah syarikat yang dihormati. Mereka tidak melakukan apa-apa kesalahan dalam perniagaan mereka, bagaimanapun, dunia berubah terlalu cepat dan mereka tidak mahu adaptasi dan melakukan pembaharuan atau inovasi. Pesaing mereka membawa inovasi dan teknologi baharu yang membuatkan mereka lebih kehadapan dan akhirnya merampas pasaran Nokia

Teknologi yang berada di takuk lama masih digunakan dan mungkin terlalu ego untuk meninggalkan apa yang telah mereka bangunkan selama ini.

HILANG PELUANG TERUS HIDUP

Mesej cerita ini ialah, jika anda tidak berubah, anda akan dikeluarkan daripada pertandingan.

Tidak salah jika anda tidak mahu belajar perkara baru. Walau bagaimanapun, jika pemikiran dan minda anda tidak dapat mengejar masa, anda akan tersingkir.

Mereka terlepas untuk belajar, mereka terlepas untuk berubah, dan dengan itu mereka kehilangan peluang yang ada untuk menjadikannya besar. Mereka bukan sahaja terlepas peluang untuk mendapatkan wang yang besar, mereka kehilangan peluang untuk terus hidup.

Selepas dari itu Nokia cuba bangkit semula namun ternyata mereka sukar dan tidak berdaya untuk bersaing. Ditambah lagi dengan keluarnya beberapa jenama telefon pintar yang lain dari negeri China seperti Vivo, OPPO dan lain-lain yang lebih hebat dan memenuhi citarasa pengguna masa kini, jenama Nokia terus hilang daripada pasaran dunia.

TIDAK SALAH JIKA ANDA TIDAK MAHU BELAJAR PERKARA BARU. WALAU BAGAIMANAPUN, JIKA PEMIKIRAN DAN MINDA ANDA TIDAK DAPAT MENGEJAR MASA, ANDA AKAN TERSINGKIR.

BELAJAR BACA KEADAAN

Kelebihan yang anda miliki semalam, akan digantikan dengan trend hari esok.

Anda tidak perlu melakukan apa-apa yang salah, selagi pesaing anda menangkap gelombang dan melakukannya dengan BETUL, anda boleh kalah dan gagal.

Untuk mengubah dan memperbaiki diri sendiri adalah memberi diri anda peluang kedua.

Mereka yang enggan belajar dan menambah baik, pasti suatu hari nanti tidak lagi relevan dengan industri.

Kesimpulan dan pengajaran, dalam apa juar bidang dan keadaan yang kita lalui, belajarlah untuk membaca keadaan serta berusaha untuk merendahkan diri dan menerima sebarang pandangan yang membina demi kelangsungan perniagaan kita dan apa juar bidang yang kita ceburi. ①

**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

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.