

# THE TITAN



RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya  
Usahawan Jutawan

4 SEPTEMBER 2022 | BIL: 23

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

Industry View

RATU  
PEMASARAN  
TERHEBAT,  
STRATEGI BOLEH  
DIPELAJARI  
DARIPADA  
BEYONCE

# SAWANAH KOKO

PENERAJU MINUMAN  
SIHAT BERTARAF  
GLOBAL

THE  
**TITAN**



RICHWORKS™

**TITAN**

OUR SUCCESS PARTNER

#IAmATitan



# MAHU JADI SEPERTI MILO, DIPASARKAN KE SERATA DUNIA

**H**ari ini kita dapat lihat banyak papan iklan produk minuman coklat, Sawanah Koko di lebuh raya di negara. InsyaAllah, jika diizinkan mahu melihat Sawanah Koko menjadi minuman kegemaran no 1 bukan saja rakyat Malaysia malah di serata dunia.

Namun di sebalik kejayaan Sawanah Sdn. Bhd. (Sawanah) hari ini, mungkin tak ramai yang tahu kesukaran masa lalu yang ditempuhi oleh pengasasnya, Muhamad Hirman Mukhtar.

"Jatuh bangun dunia perniagaan ini menjadi rencah dan sebatи dalam kehidupan saya. Malah ada satu kejadian yang betul-betul menduga diri saya. Pekerja saya pesan barang untuk syarikat dan tak ada duit nak bayar.

"Lepas itu ada orang datang mengetuk rumah saya meminta hutang. Masa itu, isteri dan anak-anak ada di rumah. Memang teruk sangat sebab masa itu saya tengah lingkup dan duit pun tak ada," kongsinya.

Episod malang yang menimpanya tidak terhenti setakat di situ. Kerana kelemahannya menguruskan kewangan, beliau sering kehilangan duit di dalam kedai.

Pernah juga satu ketika, beliau sendiri tiada gaji, selepas keuntungan ditolak untuk gaji pekerja.

## SILAP UKURAN

Menceritakan satu lagi cabaran lain, yang diharapkan keuntungan tetapi berlaku sebaliknya bila menjalankan bermacam bisnes.



"Saya masih ingat peristiwa pahit itu. Waktu itu Tenaga Nasional Berhad (TNB) beri saya projek untuk menyiapkan baju dan saya pula memberi amanah kepada kakitangan untuk menguruskannya.



"Apa yang berlaku, kakitangan saya tersilap mengambil ukuran dan akhirnya, kesemua baju tersebut tidak dapat disiapkan. Perkara itu menyebabkan saya mengalami kerugian yang sangat besar," cerita beliau.

Selain berkaitan perniagaan, dugaan dan cabaran turut dirasai dalam kehidupan peribadinya.

"Kereta saya hampir ditarik kerana tidak membayar ansuran selama beberapa bulan. Saya juga hampir disaman kerana mempamerkan cukai jalan tamat tempoh.

"Masa itu, hutang saya keliling pinggang, gara-gara mencari modal pusingan.

"Itu belum lagi kesukaran saya membayar gaji pekerja, walhal mereka sudah menjalankan kerja dan tanggungjawab seperti mana yang diarahkan," luahnya.



“

**ALHAMDULILLAH,  
DR. AZIZAN MEMBIMBING  
SAYA DALAM SEMUA  
ASPEK SEPERTI  
PENGURUSAN SYARIKAT,  
KEPIMPINAN, PEMASARAN  
DAN JUGA DARIPADA  
ASPEK DALAMAN DIRI.  
BELIAU DAN RICHWORKS  
BENAR-BENAR BANYAK  
MEMBANTU.”**



## BERNIAGA TIADA DUIT

Mengimbas detik awal dalam perniagaan, sebelum mengeluarkan produk Sawanah Koko pada 2016, Hirman menjalankan pelbagai perniagaan seperti percetakan, menjual alat tulis, baju muslimah dan bundle.

“Perniagaan turun naik, pemasaran pun tak tahu nak buat macam mana. Berniaga tetapi tak ada duit kerana tak ada orang yang nak beri panduan dan tegur, saya buat apa rasa boleh buat apa sahaja.

“Timbul persoalan ketika itu mengapa saya ada perniagaan tapi tiada duit? Setelah diamati dan bermuhasabah, barulah saya sedar bahawa semua itu adalah kerana saya tiada bimbining dan tiada siapa yang menegur bila mengulangi kesilapan yang sama,” ujarnya.

## NASIHAT AYAH

Begitupun, nasihat ayahnya seorang pesara kerajaan mahukan anaknya menerokai bidang keusahawanan sehingga berjaya masih terngiang-ngiang difikiran dan dipegang erat sampai bila-bila.

“Jika nak duit banyak, nak menunaikan umrah dan rasa nak berjalan seluruh dunia, awak perlu berniaga,” Hirman berkongsi nasihat ayahnya.

Sebelum ini, Hirman pernah bertugas sebagai guru sementara dan berkhidmat sebagai pegawai perpustakaan di Universiti Islam Antarabangsa (UIA).

“Tetapi saya tidak mendapat kepuasan dan wang hanya cukup-cukup untuk perbelanjaan sendiri sahaja.



"Apa yang memalukan, ibu saya pernah mahu memberikan motosikal untuk kegunaan saya bekerja, walhal saya yang sepatutnya membantu mereka. Bermula saat itulah saya memasang niat untuk menjadi seorang usahawan sebagaimana yang disarankan oleh bapa saya sebelum ini," kongsinya.

Cita-cita Hirman untuk merealisasikan impian ayahnya semakin hampir apabila mula menyertai kelas bimbingan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks.

"Alhamdulillah, Dr. Azizan membimbing saya dalam semua aspek seperti dari segi pengurusan syarikat, kepimpinan, pemasaran dan juga daripada aspek dalaman diri. Beliau dan RichWorks benar-benar banyak membantu."

"Dalam Richworks, circle yang kita duduk bersama juga sangat positif dan mereka terus membakar semangat kita untuk berjaya dan menyebabkan kita bermotivasi sepanjang masa," katanya lagi.

## BUKAN SEKADAR MARKETING

Sementara itu, pengasas bersama Sawanah, Shazeera Shaiful Rizal memberitahu, sebelum ini mereka telah mengikuti beberapa kelas perniagaan anjuran beberapa pihak namun berbeza dengan intipati yang disampaikan Dr. Azizan dan RichWorks.



"Dah banyak kelas kami masuk, tapi tidak sama seperti di RichWorks yang bukan sekadar pemasaran penting dan mesti ubah, malah diri ini dahulu."

"Bila diri dah berubah lebih mudah untuk kita membina pasukan agar bisnes dapat berkembang," jelas anak muda ini.

## PENERAJU MINUMAN SIHAT

Mengulas lanjut, Shazeera berkata, program permentoran Titanium menyebabkan banyak perubahan yang berlaku dalam pengurusan syarikat dengan matlamat Sawanah mahu menjadi peneraju minuman berkhasiat bertaraf global.

Dalam pada itu, Hirman berkongsi kelebihan produk Sawanah Koko yang diperbuat daripada koko terbaik mengelakkan sembelit, mudah larut walau tidak menggunakan air panas, memperbanyak susu ibu dan mencergaskan minda kanak-kanak.

"Kini kami mempunyai 2,000 ejen dan 44 stokis di seluruh negara serta bagi yang mahu menjana pendapatan bersama Sawanah boleh mendapatkan maklumat lanjut di laman sesawang [sawanah.my](http://sawanah.my)," jelasnya.



## PENCAPAIAN

Hasilnya, pada 2020 syarikat meraih jualan RM7.4 juta dan meningkat kepada RM11 juta pada 2021 berbanding jualan sekitar RM100,000 ke RM300,000 sebelum menyertai RichWorks.

Sawanah pada 2022 menyasarkan jualan sebanyak RM24 juta dan mahu membantu lebih ramai orang terutama pasukan kami dengan berkongsikan rezeki yang ada ini.

Pada 2021 Sawanah juga telah memiliki sebuah kilang dengan kapasiti kira-kira 40 pekerja.

Sehubungan itu, Hirman berhasrat untuk memiliki kilang yang lebih besar bagi memudahkan latihan dan meningkatkan produktiviti perniagaan.

"Sebelum ini kami beroperasi di satu kedai yang kecil di Taman Selasih, kemudian kita tambah lagi satu di Taman Greenwood, kecil juga kedai itu," katanya.

Tambah Hirman, rezeki yang diperoleh turut dikongsi bersama pekerja dengan memberi ganjaran seperti bonus.

"Kita berkongsi kejayaan kerana kejayaan kita adalah berpunca daripada mereka, mengenangkan dan menghargai jasa pekerja kami sentiasa fikir penghargaan yang perlu diberikan untuk pekerja."

"Apabila kita memberi, kita juga dapat kebaikan. Jika kita sekat-sekat, kita pun tersekat. Itu pun Dr. Azizan selalu cakap, banyak yang dia ajar selain daripada ilmu marketing," katanya lagi.



## NASIHAT SAWANAH KOKO

**PERTAMA**, tabah dan bersedia mengharungi cabaran dalam dunia perniagaan.

"Ingat pesanan saya, semakin besar laut yang kita nak belayar, semakin besar kapal yang perlu kita sediakan. Kita tidak mampu menggunakan kapal yang kecil untuk belayar di laut dalam.

"Kita juga perlu tabah di sepanjang pelayaran," kata Hirman.

**KEDUA**, bermiaga mesti ada ilmu untuk sampai ke puncak.

"Kesilapan paling besar orang bisnes tak ada guru, tak ada ilmu menyebabkan dia tak sampai ke puncak gunung yang dia nak tawar, naik turun semula kerana jalan yang dipilih salah, dan tak ada semangat circle," tegas Hirman.

**KETIGA**, perlu berada dalam circle yang sentiasa menyokong.

"Jika kita bertemu orang yang kata tak larat dah, turun sahaja itu akan melemahkan semangat kita sebaliknya jika kita berada dalam circle yang sentiasa menyokong kita, tolak kita untuk naik, kita akan berjaya akhirnya," jelas Hirman.

**KEEMPAT**, mahu perniagaan maju dan berjaya perlu ada mentor.

"Kepada para peniaga di luar sana, carilah mentor jika mahu perniagaan anda terus maju.

"Walaupun bermula daripada bawah sekalipun, tidak mengapa. Asalkan ada kemajuan daripada satu peringkat ke satu peringkat," kata Shazeera. ●



RATU  
PEMASARAN  
TERHEBAT,  
STRATEGI BOLEH  
DIPELAJARI  
DARIPADA  
BEYONCÉ

**S**ebut saja nama Beyoncé, pasti satu dunia mengenalinya. Lagu-lagunya sentiasa menjadi siulan ramai dan menduduki tangga teratas di carta muzik dunia.

Sering menjadi perhatian ramai, sebagai usahawan kita semua boleh mengambil beberapa pengajaran mengenai strategi pemasaran daripadanya yang juga dikenali sebagai 'Queen B'. Berikut ialah lima strategi untuk membina jenama anda dan memasarkannya seperti Beyoncé.

## 1. CIPTA KANDUNGAN BERKUALITI YANG KONSISTEN

Hakikatnya, pada saat ini jika Beyoncé menjual batu sekalipun pasti orang ramai akan beratur untuk membelinya.

Namun, kejayaan ini bukanlah datang bergolek namun sebaliknya dia telah menghasilkan kerja berkualiti secara konsisten sejak dari tahun 90an lagi walaupun pernah membuat beberapa perubahan dalam kerjaya dan hidupnya.

Daripada kejayaan gadis berkumpulan kepada artis solo, lakonan, perkahwinan, keibuan, krisis perkahwinan dan banyak lagi, Beyoncé secara konsisten terus berada dalam industri dan kekal menjadi perhatian selama lebih dua dekad.

Tidak kira berapa usia perniagaan anda, pengajaran tentang konsistensi merupakan elemen penting dalam proses pemasaran yang anda tidak boleh terlepas pandang.

Konsisten menghasilkan penguasaan. Ia juga menjadikan anda di hadapan mata pengguna. Dengan kandungan berkualiti yang konsisten, anda akhirnya akan membina pangkalan peminat anda sendiri.

Mungkin jumlahnya tidaklah seperti peminat Beyoncé, namun penyokong anda pastinya akan terus setia bersama. Apabila anda telah melakukannya secara konsisten, mereka akan lebih bersedia untuk membeli produk anda.

## 2. CARI JALAN ANDA SENDIRI

Pengumuman terbaru Beyoncé mengenai albumnya membuatkan orang ramai kembali membeli CD. Ya, sekarang tahun 2022 dan dia menjual CD. Anda masih ingat kali terakhir anda membelinya?

Walaupun sudah lama tidak membeli CD, ramai peminatnya yang membuat pra-tempah kerana tidak mahu terlepas milikinya.

Inilah antara contoh terbaru tentang kegeniusan yang dibawanya dalam usaha melakukan pemasaran. Dia adalah personifikasi taktik pemasaran yang 'melawan arus'. She is zigging when everyone else is zagging!

Perkara paling teruk yang boleh anda lakukan untuk perniagaan anda ialah melakukan versi ke-3,572 daripada perkara yang sama yang dilakukan oleh orang lain. Bagaimana anda boleh tampil berbeza? Bagaimana pula dengan pendekatan anda yang unik?

Apakah yang boleh difikirkan yang bertentangan secara langsung dengan norma di ruang anda? Lebih banyak anda bergerak ke arah keunikan, lebih banyak nilai anda akan dapat bagi mempersiapkan diri anda untuk kejayaan pemasaran yang mengubah permainan perniagaan.

## 3. BUAT JANGKAAN YANG HEBAT

Walaupun Beyoncé mengumumkan albumnya yang akan datang pada 16 Jun, namun tarikh keluaran sebenar ialah pada 29 Julai. Ini membenarkan pra-promosi selama enam minggu

penuh (dan pra-jualan) sebelum album itu benar-benar tersedia.

Salah satu kesilapan rookie terbesar yang usahawan sering lakukan adalah tidak memahami bahawa pemasaran memerlukan masa.

Daripada merancang keluaran buku hingga mengadakan acara langsung, pengajaran utama di sini ialah walaupun terdapat banyak perkara yang boleh anda lakukan pada saat-saat akhir dalam perniagaan anda (jika anda benar-benar terpaksa), pemasaran bukanlah salah satunya. Menghasilkan expectation dalam tempoh pra-promosi yang betul adalah penting untuk mencapai kejayaan yang besar di masa akan datang.

#### **4. PASARAN SECARA HOLISTIK**

Sedar atau tidak, boleh dikatakan kita hampir tidak boleh berada di mana-mana tanpa melihat sesuatu tentang usaha muzik terbaru Beyoncé.

Walaupun pengumuman awalnya berlaku di media sosial melalui tweet daripada syarikat penstriman muzik Jay Z suaminya, 'berita' ini juga menjadi nilai berita yang sangat besar buat para pengamal media di luar sana.

Ia telah mendapat liputan meluas di televisyen, radio, akhbar dan majalah termasuklah menjadi penghias kulit hadapan majalah Vogue British yang diterbitkan tepat pada masanya.

Pemasaran secara meluas dengan cara ini bukan sahaja membesarlu capaian jenama, malah ia juga percuma tanpa melibatkan kos.

Sudah semestinya wang bukanlah isu bagi beliau namun untuk kebanyakan pemilik perniagaan yang bergelut untuk bersaing dengan peningkatan kos iklan media sosial dan pelbagai perkara lain hari ini, memahami cara memaksimumkan strategi

**DALAM SATU LAGI TAKTIK PEMASARAN GENIUS, BEYONCÉ TURUT MENJUAL EMPAT SET KOTAK BERBEZA UNTUK PROJEK BAHARUNYA. SECARA UMUMNYA, PEMBELI TAHU BAHAWA MEREKA AKAN MENERIMA BAJU-T, CD DAN SEBUAH BUKU KECIL NAMUN MEREKA TIDAK TAHU RUPA MANA-MANA ITEM INI.**

pemasaran organik termasuk penggunaan media tradisional adalah satu kemestian buat mereka.

#### **5. INSENTIFKAN BEBERAPA PEMBELIAN**

Dalam satu lagi taktik pemasaran genius, Beyoncé turut menjual empat set kotak berbeza untuk projek baharunya. Secara umumnya, pembeli tahu bahawa mereka akan menerima baju-T, CD dan sebuah buku kecil namun mereka tidak tahu rupa mana-mana item ini.

Setiap set hanya boleh dibezakan dengan nombor pose yang diberikan kepada setiap set. Empat pose tersedia dan dengan mudah, setiap pembeli dihadkan kepada empat pembelian.

Peminat Beyhive sejati mungkin akan membeli satu daripada setiap pose ataupun kesemuanya sekali. Jadi, apa yang anda boleh belajar daripada ini?

Fikirkan cara bagaimana anda boleh memberi insentif kepada pembelian produk atau perkhidmatan yang sama dan serupa. Mengapa berhenti pada satu jualan daripada setiap pelanggan apabila anda boleh mendapat dua, tiga, empat atau lebih? 

**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.