

THE TITAN

richworks.com/thetitan

Industry View
INDUSTRI FESYEN
DAN PAKAIAN

SUEFFI ATTIRE

PEMBEKAL PAKAIAN SERAGAM
PERUBATAN BERKUALITI

RICHWORKS®

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

30 OKTOBER 2022 | BIL: 31
www.richworks.com



CATATAN IMPIAN PADA SEKEPING KAD, 100% JADI KENYATAAN

Bekerja selama enam tahun sebagai pembantu showroom di sebuah syarikat yang menjual pakaian seragam dengan gaji permulaan RM750 sebulan terpaksa ditinggalkan apabila beliau menjalani rawatan kanser limfoma tahap satu.

"Kenapa saya berhenti bekerja di syarikat lama masa itu ekoran masalah kesihatan. Saya disahkan menghidap limfoma tahap satu dan memerlukan rawatan lebih lanjut, memerlukan cuti yang agak panjang.

"Jadi prestasi saya menurun. Keadaan kesihatan saya yang tak mengizinkan," kata pengasas Sueffi Attire, Suzana Hashim memulakan cerita.

KEMAHIRAN MENJAHIT DAN SIJIL SPM

Meskipun diuji dengan kanser, beliau tidak menyerah kalah dalam melawan penyakit malah meneruskan kehidupan serta mengejar cita-citanya.

Berbekal kemahiran dalam bidang jahitan yang dipelajari selepas tamat peperiksaan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dan pengalaman kerja sebelum ini membuatkan beliau mengambil keputusan untuk memulakan perniagaan.

"Saya hanya ada SPM sahaja tetapi memang berminat dalam bidang jahitan. Habis SPM saya sambung belajar di sebuah kolej, 6 bulan saya

belajar menjahit, cita-cita (sebagai tukang jahit) ini adalah daripada ayah saya. Nak anak dia jadi tukang jahit.

"Saya mulakan bisnes pertama pada 2013 di Sungai Besi. Saya ada pengalaman kerja dengan orang. Saya belajar dulu dalam bidang jahitan baju perempuan. Kita ambil tempahan buat baju perempuan. Bermulalah perjalanan saya masa itu," katanya lagi.

Namun apakan daya, keputusan yang dibuat Suzana dengan jangkaan mampu membawa pulangan yang baik, ternyata meleset sama sekali.

RUGI TIGA TAHUN PERTAMA

"Tiga tahun pertama mengalami kerugian. Sebab saya ingat dengan ada kemahiran, ada pengalaman bekerja boleh buat bisnes dan jadi orang yang berjaya. Rupa-rupanya saya silap! Nak buat bisnes yang berjaya tak cukup dengan hanya pengalaman dan kemahiran bekerja di syarikat orang dulu.

"Masa tu saya tak ada jualan, sedangkan saya ada tiga orang tukang jahit sehingga satu tahap saya tak mampu nak bayar gaji termasuk sewa kedai. Ini berlarutan sehingga saya tak ada duit dekat tangan," jelasnya.

Pada 2015, Suzana terpaksa menjual semua barang di dalam kedainya kecuali sebuah mesin jahit untuk bangkit semula memulakan perniagaan dengan menumpang di kedai orang lain.



"Saya dah berhenti kerja, mula berniaga lagi macam-macam masalah datang. Sampai saya tak mampu nak belikan makanan untuk anak saya yang ketika itu berusia 3 tahun setengah.

"Paling sedih, saya tak mampu nak belikan KFC atau McDonald's. Apa yang saya ajar bila nampak KFC atau McDonald's saya cakap tak boleh beli sebab tiada duit.

"Saya fikir, apa lagi yang perlu saya buat. Hari-hari nak makan pun tak ada duit. Makan nasi dengan telur goreng. Kadang-kadang tak ada duit langsung dalam dompet," ujarnya.

TUMPANG KEDAI RAKAN

Wanita hebat ini enggan mengalah. Sekali lagi Suzana bangkit menceburkan diri dalam bidang perniagaan pada 2016. "Namun, ayah saya tidak memberi restu kerana bimbang sekali lagi saya berdepan dengan kegagalan. Apatah lagi saya anak bongsu dan paling rapat dengannya," luah Suzana.

Namun, beliau tetap meneruskan perniagaannya secara senyap-senyap dengan menumpang di kedai orang lain selama setahun.

"Dalam tempoh tersebut juga, saya sering terfikir sampai bila saya mahu menumpang di kedai orang dan berapa banyak pakaian yang boleh saya buat dalam sehari jika keadaan terus begini?

"Berapa job pula yang saya boleh ambil apabila terus menumpang?" ujarnya.

Nekad mahu berubah, Suzana akhirnya tergerak hati untuk bertindak dan mula merancang untuk mencari ilmu serta mentor bagi memperbaiki hidupnya yang selama ini berdepan ujian dan kegagalan.

TIKET PERCUMA HADIRI KELAS

Dalam menghadapi situasi itu, Suzana tidak pernah putus asa dan sentiasa menitipkan doa kepada Allah SWT agar diberi jalan

“

“SAYA DAH BERHENTI KERJA, MULA BERNIAGA LAGI MACAM-MACAM MASALAH DATANG. SAMPAI SAYA TAK MAMPU NAK BELIKAN MAKANAN UNTUK ANAK SAYA YANG KETIKA ITU BERUSIA 3 TAHUN SETENGAH.



keluar daripada masalah dan kesukaran yang dihadapinya.

“Saya nampak iklan RichWorks dan kebetulan kawan saya ada serta ikelas anjuran RichWorks, dia Titan masa itu. Saya macam terkejut tengok macam mana dia boleh berjaya. Sebab dulu dia orang biasa-biasa sahaja. Saya tengok dia naik. Masa itu saya tak kenal pun siapa Mentor Usahawan, Datuk Dr. Wira Azizan Osman.

“Saya nak serta, tetapi saya tak ada duit masa tu. Kawan saya beli tiket RM198 satu tiket, satu tiket percuma dia bagi dekat saya. Duduk dekat belakang sekali. Saya tak nampak pun Dr. Azizan secara dekat, hanya melalui skrin sahaja,” katanya yang mengikuti Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) pada 2017.

CATATAN IMPIAN PADA SEKEPING KAD

Ketika di dalam seminar IMKK, Suzana diminta untuk menulis impian pada sekeping kad. Dalam

kotak fikirannya terlintas, adakah dia mampu mencapai impian tersebut. Namun beliau akur dan menulis beberapa impian.

“Saya tulis pada satu kad, 2020 nak capai jualan RM1.2 juta pertama, nak beli kereta Honda CRV, nak beli rumah, nak beri duit kepada mak dan ayah serta beberapa impian lain,” ujarnya.

Pulang dari IMKK dengan semangat baru, Suzana mula melakukan perubahan dalam perniagaan. Beliau melaksanakan tindakan dan menggunakan segala ilmu yang dipelajarinya daripada Dr. Azizan dan team RichWorks.

TIGA MESIN JAHIT

“Dr. Azizan ajar macam mana nak lakukan rundingan. Saya runding macam mana nak beli mesin jahit. Saya beranikan diri untuk minta bayar hutang, bayar 3 kali. Saya beranikan untuk keluarkan cek, sedangkan tak ada duit dalam bank masa tu. Alhamdulillah, setiap kali sampai tarikh cek itu, ada duit jualan saya masuk.



"Saya berjaya masuk kedai baru bermula dengan hanya 3 mesin jahit yang saya hutang dan saya ada dua orang tukang jahit Bangladesh."

"Saya apply teknik yang Dr. Azizan ajar, strategi pemasaran. Saya guna satu sahaja, teknik ejen. Macam mana saya mula dengan ejen, buat tempahan pre-order, customer order baru saya potong. Memang tak ada duit langsung untuk nak restock baju. Melalui kaedah itu, perniagaan saya menjadi," jelasnya.

MULA TANPA MODAL

Mengulas lanjut katanya, ejen akan mengambil tempahan dan melakukan penghantaran. Lebih membanggakan, daripada seorang ejen meningkat kepada empat ejen dan hasil jualan naik daripada RM30,000 ke RM50,000.

Tegas Suzana, daripada situ juga beliau sedar kepentingan ilmu perniagaan dan tekad untuk menyertai program mentoring Titanium.



Akhirnya, beliau berjaya menyertai Titanium selepas 4 tahun bersama RichWorks.

"Semua kelas RichWorks buat, saya pergi sebab nak masuk Titanium, nak cakap dengan Dr. Azizan yang saya ini adalah produk RichWorks. Saya mula semula tanpa modal sebab Dr. cakap mula dengan apa yang ada di tangan."

"Saya tak ada ilmu, tak rekod pun jualan masuk. Tak ada ambil gaji. Main buat je, langgar dinding. Sebab tu sangat struggle 3 tahun pertama tu. Bila saya masuk Spire, macam-macam kejayaan yang dicapai," katanya.

Jualan perniagaan meningkat, daripada menyewa kedai RM600 sebulan berpindah ke kedai di Ampang dengan sewa RM3,500 sebulan.

SEMUA IMPIAN JADI KENYATAAN

Lebih manis, semua impian yang ditulis sewaktu IMKK menjadi kenyataan.

"Saya berjaya beli kereta pertama saya Honda CRV, saya dapat capai jualan RM1.2 juta pada 2020 yang saya tulis masa IMKK 2017! Saya mula bagi wang secara bulanan kepada mak dan ayah serta menjelaskan bil utiliti mereka. Saya juga dapat membeli kediaman impian.

"Saya nampak tak ada apa yang mustahil untuk kita capai kalau ada ilmu, ada guide, ada mentor dan kita sendiri nak buat. Saya nak jadi orang yang berjaya, saya nak banggakan mak ayah," jelas pengasas syarikat pembekal pakaian, Sueffi Holdings Sdn. Bhd. ini.



PENCAPAIAN

Pada 2021, hasil jualan meningkat kepada RM3.4 juta dan mempunyai duit simpanan bulanan serta mempunyai dua lot kedai. Setelah impiannya menjadi kenyataan, pada 2022 beliau menanam cita-cita untuk membantu pasukannya merealisasikan impian.

"Ada saya punya team, dia juga berjaya upgrade dia punya kehidupan. Dia team jualan, tahun lepas dia buat jualan 300,000 lebih dan dapat membeli kereta idaman. "Komisen team jualan RM50,000 setahun. Saya gembira sangat, apa yang saya dapat, team akan rasa juga," ujarnya.

Turut membanggakan, syarikatnya turut menerima anugerah The Brand Laureate 2022, Bumiputera Bestbrands Awards in Medical Uniforms and Scrubs.

Bagi yang berminat dengan produk yang ditawarkan, anda boleh layari laman web <https://sueffiattire.com/>

3

NASIHAT

Suzana Hashim

PERTAMA, perlu ilmu perniagaan kerana tak cukup dengan pengalaman dan kemahiran sahaja.

"Nak buat bisnes yang berjaya tak cukup dengan hanya pengalaman dan kemahiran bekerja di syarikat lama dahulu, perlu ada ilmu. Ilmu perniagaan berkembang pun pantas," ujarnya.

KEDUA, terus berusaha dan jangan pernah mengalah.

"Saya juga mahu orang lain berjaya, teruskan berusaha dan jangan pernah mengalah walaupun pernah jatuh berkali-kali," katanya.

KETIGA, cari ilmu dan guru yang betul.

"Jadikan kisah lalu sebagai pengalaman. Namun, apa yang penting, cari ilmu dan guru yang betul serta penuhkan ilmu di dada agar tidak mengulangi kesilapan yang sama," kata Suzana mengakhiri perbualan.❶





INDUSTRI FESYEN DAN PAKAIAN

PERKEMBANGAN FESYEN

Industri fesyen dan pakaian merupakan antara sub jaringan ekonomi yang saling bergantung antara satu sama lain termasuk logistik, perkilangan, dan peruncitan.

Menurut Kementerian Perdagangan Antarabangsa & Industri, di Malaysia, dari 2006 hingga 2010, industri ini telah menyumbang kepada RM9.9 billion daripada keseluruhan eksport produk pembuatan.

Namun Malaysia juga tidak terkecuali daripada menghadapi cabaran dalam mengekalkan dan menambah baik industri ini untuk terus bersaing di pasaran global.

Perancis, Itali, United Kingdom, Amerika Syarikat dan Jepun merupakan hub fesyen dunia yang memberikan pengaruh yang sangat mendalam kepada perkembangan fesyen di seluruh dunia.

Minggu fesyen seperti Milan Fashion Week, London Fashion Week dan Paris Fashion Week sememangnya menjadi impian pereka-pereka dan penggemar fesyen di seluruh dunia untuk berada dalam acara tersebut.

Selain glamour dan penuh pesona, medium pentas fesyen itu juga turut menjadi saksi dalam memuktamadkan kontrak fesyen yang bernilai jutaan ringgit.

CABARAN MALAYSIA

Di Malaysia, dari 1996 sehingga 2005, jumlah pelaburan yang perolehi oleh industri ini adalah berjumlah RM4.9 Billion iaitu RM4.1 billion disumbangkan oleh sub sektor tekstil dan RM852.5 juta lagi disumbangkan oleh sub sektor pakaian.

Dalam memastikan survival industri ini, persaingan di pasaran global akan memberikan cabaran kepada Malaysia.

Malaysia sudah tentu terpaksa bersaing dengan pengeluar-pengeluar berasaskan tenaga buruh yang rendah berbanding Malaysia seperti China dan India.

Oleh itu, Malaysia perlu lebih aktif dalam meneroka pasaran-pasaran baru yang lebih dinamik.

Hakikatnya, pertumbuhan dan perkembangan fesyen membawa kepada angka yang cukup mengujakan kepada perkembangan ekonomi sesebuah negara.

PASARAN GLOBAL

Penjenamaan produk buatan Malaysia adalah sangat penting di dalam mempromosikan Malaysia di peringkat global.

Pembuatan dan penjenamaan produk harus seiring dan berkadar langsung untuk memastikan Malaysia boleh berada di pasaran antarabangsa.

Kepesatan teknologi yang semakin canggih merupakan antara medium yang seharusnya digunakan sebaik mungkin sebagai platform untuk meletakkan produk Malaysia di pasaran global.

Malaysia telah membuktikan kepada dunia bahawa ia merupakan sebuah negara yang penuh dengan peluang, ruang dan kompetensi untuk dibangunkan sebagai sebuah negara maju berpendapatan tinggi.

Industri fesyen dan pakaian mampu untuk dijana dengan lebih baik bagi kepentingan survival negara.

Dengan segala dasar dan polisi yang dimainkan oleh Kementerian Perdagangan & Perindustrian Antarabangsa, Kementerian Pengajian Tinggi dan lain-lain agensi dan jabatan serta sokongan padu daripada pihak swasta serta bakat-bakat muda dan profesional yang perlu diketengahkan, tidak mustahil Malaysia menjadi rakan dagang paling utama di rantau ini.

JURUSAN FESYEN DAN PAKAIAN

Fesyen adalah seni kreatif, bidang seni reka fesyen adalah salah satu pilihan kerjaya yang glamor, menarik dan menakjubkan terutama untuk generasi muda kerana kita memerlukan pelapis muda.

Sekiranya anda mempunyai bakat dan kreativiti, maka dunia rekaan fesyen adalah pilihan tepat untuk anda.

Tugas seorang pereka fesyen adalah merancang rekaan pakaian dan fesyen, tetapi tidak semudah yang disangka.

Minat untuk merancang pakaian tidak cukup untuk menjadi pereka fesyen yang baik kerana persaingannya sangat sengit.

Seseorang memerlukan bimbingan, kepakaran dan pengalaman yang tepat untuk menjadi pereka fesyen yang berjaya, kerana kemahiran anda dapat digilap dengan latihan yang betul.

Bidang fesyen tidak lagi diragukan terutama



dalam pilihan kerjaya kerana mampu memberi masa depan yang cerah.

Antara pereka fesyen terkenal di Malaysia adalah Datuk Rizalman Ibrahim, Rizman Ruzaini, Azura Couture dan ramai lagi.

TAWARAN KERAJAAN

Persekutuan Fesyen, Tekstil dan Pakaian Malaysia (FMFTA) dilancarkan dengan kerjasama Lembaga Pembangunan Pelaburan Malaysia (MIDA) pada tahun 2019.

Persekutuan ini ditubuhkan sebagai tindak balas terhadap kemunculan teknologi seperti Internet Pelbagai Benda (IoT), Kepintaran Buatan (AI), percetakan digital, pengkomputeran awan dan integrasi sistem yang telah mempengaruhi kedua-dua bahagian depan dan juga bahagian belakang industri tekstil dan pakaian.

FMFTA mempunyai objektif untuk menyelaras, mempromosikan dan menerajui perkembangan progresif industri tekstil dan pakaian fesyen Malaysia untuk meningkatkan penggunaan domestik serta bersepada dengan rantai nilai global.

FMTA juga berfungsi sebagai suara kolektif dan tunggal bagi industri dan memudahkan aktiviti pempromosian antarabangsa bagi ahlinya.

Pada masa sama, FMTA bertindak sebagai perundingan yang tertumpu antara Kerajaan dan agensi yang berkaitan berkenaan perancangan dasar, perumusan strategi, insentif dan cadangan program strategik mengenai isu-isu yang merencatkan pertumbuhan industri ini.

Bagi yang berminat untuk berhubung dan mengetahui maklumat lanjut berhubung perniagaan, anda boleh berhubung dengan pakar MIDA.

Pada perkembangan sama, Majlis Amanah Rakyat (MARA) meneruskan komitmen membantu usahawan fesyen Bumiputera dengan fokus dalam meningkatkan nilai keusahawanan dengan menggabungkan usaha pemasaran jenama melalui e-dagang dan media sosial serta transaksi di kedai.

Pada tahun lalu, MARA melancarkan MARA in Fashion (MiF) bagi membantu pereka fesyen tempatan.

Maklumat lanjut anda boleh layari di laman web MARA www.mara.gov.my. Visi MiF adalah untuk memperkuuhkan impak fesyen negara dalam ekonomi ke peringkat global.

Kemunculan pelbagai jenama baharu dalam industri fesyen tempatan kini menunjukkan industri terbabit semakin mendapat permintaan yang tinggi.❶



MILLIONAIRE MARKETING MASTERCLASS

AKAN DATANG **2023**

E-MAGAZINE UNTUK BANGSA USAHAWAN

richworks.com/thetitan

RICHWORKS®
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

THE **TITAN**

PENAFIAN : NASIHAT YANG DIBERIKAN DALAM MAJALAHINI 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.

**Business
Evaluation
Success
Transformation**

best



**KHAS KEPADA USAHAWAN YANG NAK
BISNES GROW 10X PADA TAHUN 2022**

**KUASAI PASARAN WALAUPUN RAMAI
PERSAINGAN DAN BINA RAVING FANS YANG
TER'GILA-GILA' KAN PRODUK DAN SERVIS ANDA!**

MOHON SEKARANG: richworks.com/best