

THE TITAN

richworks.com/thetitan



RICHWORKS®

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

10 APRIL 2023 | BIL: 45
www.richworks.com

Industry View

5 'PAIN POINT' BISNES
ALAMI DAN BAGAIMANA
MENYELESAIKANNYA

USTAZ ZAKARIA

MENGAJI MASA SINGKAT, MUDAH
DENGAN KAEDAH HARAKI



SEMAKIN MEMBANTU, SEMAKIN KAYA

KAEDAH HARAKI

Haji Zakaria Din @ Nasirudin atau lebih dikenali dengan panggilan Ustaz Zakaria berasal dari Tanjung Karang, Selangor.

Beliau mendapat pendidikan awal di Sekolah Kebangsaan Tanjung Karang, Selangor. Seterusnya mendapat pendidikan di peringkat menengah di Sekolah Menengah Kebangsaan (SMK) Agama Maahad Hamidiah, Kajang dan SMK Agama Seremban.

Beliau melanjutkan pelajaran di peringkat ijazah di Universiti Malaya dalam bidang Syariah dan seterusnya menyambung pelajaran di peringkat sarjana di Universiti Kebangsaan Malaysia di Bangi dalam bidang Pendidikan Islam.

Ustaz Zakaria banyak membuat penyelidikan terhadap kaedah-kaedah pengajaran al-Quran.

Akhirnya pada 2013 beliau berjaya mencipta kaedah baharu yang dikenali sebagai kaedah Haraki.

“Kajian lanjut kaedah ini dilakukan bersama pakar-pakar dari Universiti Pendidikan Sultan Idris (UPSI) ketika saya menyambung pengajian di peringkat Doktor Falsafah,” katanya.

Terdahulu, kaedah ini berjaya memenangi

beberapa Anugerah Emas dalam Pertandingan Inovasi Peringkat IPGM, Negeri dan Antarabangsa.

Pada 23 May 2015 beliau terpilih sebagai Finalis Anugerah Inovasi Negara 2015 dan telah memenangi Anugerah Emas di *International Invention, Innovation & Technology Exhibition* (iTEX 2015).

“Nama ‘Haraki’ diambil daripada perkataan bahasa Arab yang bererti pergerakan. Istilah ini diambil kerana pengajaran al-Quran kaedah Haraki banyak menggunakan pergerakan anggota badan terutama pergerakan tangan.

“Pergerakan tangan digunakan untuk memudahkan pelajar memahami dan mengingat pelajaran yang disampaikan sama ada di peringkat asas itu mengenal huruf hijaiyah hingga di peringkat mengenal bacaan bertajwid.

“Pembelajaran secara aktif ini menjadikan kaedah haraki lebih menarik dan berkesan,” jelasnya.

Kini beliau telah memilih bersara awal sebagai pensyarah dan menjadi Pengarah Urusan Usrah Haraki Sdn. Bhd.



BANTU UMAT ISLAM

Ustaz Zakaria menghadiri program pertama anjuran RichWorks bersama keluarganya pada 2014 di Ipoh.

"Ketika itu RichWorks buat roadshow seluruh negeri. Dari situ saya sertai program lain seperti Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK).

"Saya rasa saya kena belajar supaya apa? Supaya saya boleh bantu ramai lagi umat Islam," tegasnya.

Menurut Ustaz Zakaria, tanpa bimbingan Mentor Usahawan Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks mungkin beliau tidak mempunyai minda dan jiwa yang besar.

"Kalau tanpa ilmu perniagaan, saya mungkin tak tahu macam mana nak kembangkan bisnes. Mungkin saya sekadar guru Quran saja.

"Saya tak fikir bagaimana nak bantu umat Islam seluruh Malaysia atau dunia. Sebab saya jiwa kecil kalau tak dapat bimbingan, hanya mengajar tempatan sahaja seperti ramai guru Quran yang lain," ujarnya.

RM1 JUTA PERTAMA

Seperti bangsa usahawan lain, pada awalnya Ustaz Zakaria juga tidak menjangka akan mencapai jualan RM1 juta.

"Saya rasa semua peniaga lebih kurang saya atau lebih hebat. Sebab kita tak pernah jangka, RM1 juta itu.

"Kita orang kampung mana boleh capai RM1 juta. Kita tengok orang lain. Perasaan saya RM1 juta itu tak logiklah. Nak sebut RM1 juta pun masa mula-mula Dr. Azizan suruh doa," kongsinya.

Begitupun, hasil bimbingan yang betul membawa kepada kejayaan luar biasa.

"Tapi dengan berkat belajar, betulkan yang sepatutnya diperbetulkan, digandakan dengan benda betul. Saya dapat bahawa bila ada mentor yang betul, nasihat yang betul lebih mudah.

"Saya fokus orang yang tak pandai mengaji. Orang yang ada masalah. Bila kita menjurus itu lebih bagus daripada jual macam-macam barang," kongsi Ustaz Zakaria bagaimana beliau mencapai RM1 juta pertama.

“BUKAN KAYA DULU. BILA KAYA DULU DIA ADA MASALAH. DIA BOLEH MENCURI MENIPU TAK JUJUR. TAPI BILA BANTU ORANG SELESAIKAN MASALAH, SEMAKIN RAMAI ORANG KITA TOLONG SEMAKIN KAYA KITA,”



MANUSIA BERMANFAAT

“Sebaik-baik manusia adalah orang paling bermanfaat bagi orang lain.” (HR Ibn Hibban).

Ustaz Zakaria juga berpegang kepada sabda Nabi Muhammad SAW itu.

“Bila kita memberi manfaat makin ramai orang yang kita bantu, makin kaya kita. Yang depannya nak bantu dulu.

“Bukan kaya dulu. Bila kaya dulu dia ada masalah. Dia boleh mencuri menipu tak jujur. Tapi bila bantu orang selesaikan masalah, semakin ramai orang kita tolong semakin kaya kita,” tegasnya.

Selain menjalankan perniagaan, Ustaz Zakaria turut menubuhkan Pertubuhan Usrah Prihatin.

“Kita bantu orang yang susah seperti asnaf, mualaf dan golongan yang memerlukan,” katanya.



KELAS AL-QURAN

Mudah
Santai

Kaedah haraki



3

NASIHAT



PERTAMA, USAHAWAN MESTI KREATIF, JANGAN BUAT BENDA SAMA.

"Jangan buat benda biasa, buat luar biasa. Masakan ke, macam saya mengajar mengaji, kalau hanya mengajar mengaji itu biasa. Ramai orang ajar mengaji.

"Saya buat dengan pergerakan, kaedah menari menyanyi, karaoke, melukis dan bercerita," jelasnya.

KEDUA, DEKATKAN ATAU TINGKATKAN TAWAKAL KITA KEPADA ALLAH SWT.

"Sebab yang mengubah pelanggan itu keluarkan duit dari poket dia, Allah. Sebab itu sebagai usahawan kena dekatkan diri kepada Allah. Kita sekarang ini berusaha sahaja.

"Contoh saya nak jual sesuatu, saya tak mampu nak keluarkan duit dari beg duit pelanggan. Saya hanya boleh perkenalkan, tapi Allah gerakkan hati pelanggan untuk beli apa yang saya jual. Kita kena berhubung dengan Allah SWT.

"Ramai orang kata ayat seribu dinar? Tapi bukannya doa ayat itu sebagai tangkal. Kita kena faham maksud dia. Orang yang bertakwa. Maksud bertakwa ini banyakkan sedekah, banyakkan memberi, banyakkan solat, berdoa kepada Allah. Bertakwa kepada Allah dan Allah akan beri jalan keluar. Allah yang berikan lorong. Sebab Allah yang menentukan dapat benda yang tak disangka," jelasnya.

KETIGA, TINGKATKAN ILMU.

"Kena melancong, melawat dan tengok negara orang.

"Selain itu, untuk mencipta kaedah baru ini, saya juga lakukan penyelidikan. Sebab kaedah mengaji semua bagus. Tapi ada kekuatan ada kelemahan. Jadi bila kita banyak pengalaman kita akan cipta sesuatu yang lebih bagus," jelas Ustaz Zakaria kepada yang mahu menceburkan diri dalam perniagaan dan bangsa usahawan.



5 'PAIN POINT' BISNES ALAMI DAN BAGAIMANA MENYELESAIKANNYA

Perniagaan adalah bidang pekerjaan yang dipilih ramai hari ini sama ada sepenuh masa atau pun separuh masa.

Dalam perjalanan membina perniagaan pasti akan hadapi masalah.

Sesetengah usahawan menganggap masalah adalah normal dalam perniagaan dan mereka memilih untuk memandang remeh akan masalah tersebut.

Mereka tidak sedar jika tidak ditangani segera, walau sekecil-kecil masalah boleh menjadi penghalang kepada perkembangan perniagaan.

'Pain Point' adalah masalah. Perniagaan anda mungkin mengalami masalah dari segi *leadership*, operasi, kewangan dan sebagainya.

Manakala pelanggan anda pula memerlukan produk atau perkhidmatan anda untuk selesaikan masalah mereka.

Pain point yang tidak dirawat akan menjadi semakin parah. Berikut adalah *pain point* yang mungkin sedang dialami dalam perniagaan anda.

ISU OPERASI

Sebagai usahawan, tak mungkin anda mampu untuk bekerja seorang diri. Dalam proses mengembangkan bisnes, anda perlukan lebih ramai team untuk bekerjasama.

Anda perlukan mereka yang pakar dalam bidang seperti kewangan, sumber manusia, IT, kreatif, penulisan dan sebagainya.

Jumlah team operasi bergantung kepada sejauh mana perkembangan bisnes anda.

ISU INOVASI

Inovasi adalah kunci kepada kejayaan perniagaan baru.

Namun semakin maju perniagaan, usahawan biasanya akan mula hilang fokus untuk membuat pembaharuan dan hanya terus melakukan apa yang anda dah biasa lakukan.

Ini akan membawa kepada *pain point* seperti *stagnant*, kurang bersemangat dan ianya bahaya jika pesaing mula mengambil alih pasaran bisnes anda.

Sewaktu awal pengeluaran produk anda, ia mungkin sesuai untuk pelanggan anda. Tapi bagaimana dengan 6 bulan, 1 tahun, 5 tahun atau 10 tahun akan datang?

Bagaimana pula anda nak tambah baik produk anda agar dapat terus membantu orang ramai di masa akan datang?

Anda perlu tahu apa '*pain point*' mereka dan tambah baik produk anda sesuai untuk menangani isu yang mereka sedang hadapi.

Sebagai seorang pemimpin bukan anda seorang sahaja perlu sentiasa berinovatif, anda perlu memupuk inovasi dalam team dan sentiasa berfikiran terbuka untuk membuat perubahan.

ISU BUDAYA

Bagaimana budaya anda bekerja begitulah budaya keseluruhan organisasi anda dan akan terbawa-bawa dalam cara anda melayan pelanggan.

Masalah budaya ini mungkin nampak kecil, namun ia akan menjadi besar jika tak diperbaiki.

Dalam perjalanan perkembangan perniagaan anda, pekerja anda mungkin kehilangan momentum serta semangat kerja mereka.

Team yang positif boleh bertukar toksik kerana merasakan diri mereka sudah tak berapa penting dan perlu menyesuaikan siri dengan proses yang baru dan team yang semakin berkembang.

Budaya negatif ini lambat laun boleh menjangkiti orang lain.

Untuk mengatasi isu-isu ini, pastikan nilai syarikat anda sentiasa penting dalam fikiran setiap pekerja.

Apabila semua orang komited dengan tujuan yang lebih besar, mereka akan sedar bahawa semua orang sedang bergerak ke arah yang sama.

ISU KEWANGAN

Modal yang tak mencukupi adalah masalah besar kerana bisnes bukan hanya perlukan modal permulaan, malah modal untuk *sustain* dan kecemasan juga perlu ada.

Modal boleh datang dalam bentuk wang dalam bank, pinjaman mahupun daripada pelabur.

Cara terbaik untuk menangani kebanyakan masalah perniagaan adalah dengan membuat jualan yang menguntungkan.

Perbelanjaan anda perlulah selari dengan keuntungan.

ISU PEMASARAN

Kekurangan *budget* untuk kempen pemasaran yang berkesan adalah *pain point* yang ramai usahawan alami dalam perniagaan.

Sebenarnya tak semestinya perlu membelanjakan wang yang banyak untuk

menarik pelanggan kerana banyak pilihan pemasaran yang murah dan berkesan seperti *Zero Kos Marketing*.

Antara contoh *Zero Kos Marketing* seperti iklan di media sosial, penghantaran emel, menggunakan *influencer* serta testimoni atau review daripada pelanggan.

Penting untuk sebuah organisasi untuk memperbaiki *pain point* yang ada untuk membantu menyelesaikan *pain point* pelanggan.

Pain point boleh dielakkan jika anda letakkan langkah positif untuk menanganinya sebelum mencapai tahap krisis.

Jika masalah sendiri tak dapat nak selesaikan, bagaimana pula nak selesaikan masalah orang lain?

Mencari punca *pain point* pelanggan adalah proses yang berterusan. Perniagaan anda akan berkembang dan keperluan pelanggan juga akan berubah.

Anda perlu tahu apa cabaran pelanggan, apa halangan mereka untuk atasi cabaran dan bagaimana produk atau servis anda dapat membantu dalam menyelesaikan masalah mereka.

Dengan mengenal pasti cabaran mereka dapat membantu dalam memperbaharui produk atau perkhidmatan anda ke arah yang lebih baik.

Cara lain untuk mengatasi *pain point* dalam perniagaan adalah dengan adanya MenThor yang dapat membimbing anda keluar daripada masalah perniagaan.

Ini dapat membantu anda untuk membangunkan strategi yang anda perlukan untuk berjaya.





Klinik Usahawan

BISNES

LUAR BIASA

Roadshow



RADZ MOHD
CHIEF BUSINESS OFFICER
RICHWORKS INTERNATIONAL SDN BHD

Mohon Sekarang!
richworks.com/klinikusahawan

E-MAGAZINE UNTUK BANGSA USAHAWAN

richworks.com/thetitan

RICHWORKS®
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

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.