

THE TITAN

richworks.com/thetitan

Industry View

9 DOSA BESAR DALAM
PERNIAGAAN YANG
RAMAI USAHAWAN
ABAIKAN

FAIRUS JALI

INGAT ADA ILMU KEJUTERAAN
DAH BOLEH PANDAI BISNES?

RICHWORKS®

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutaan

28 MEI 2023 | BIL: 48
www.richworks.com



BUAT BISNES PAKAIAN MACAM HOBI

Bila buat bisnes, ingat sudah pandai namun yang jadinya RM350,000 pinjaman peribadi yang dibuat lebur dalam tempoh enam bulan saja pada 2016.

Tidak berhenti di situ, jual pula rumah bernilai RM180,000 dan melebur juga. Namun terus buka cawangan butik baharu dan menunggu jualan pada musim perayaan saja.

Jelas Mohd. Fairus Jali, bayangkan dari 2015 hingga 2019 situasi itu berlaku yang membuatkan beliau terus buntu.

Nasib baik, ketika itu beliau masih bekerja sebagai jurutera di Petronas yang mana gaji diperolehi digunakan untuk bayar gaji staf disebabkan tiada pendapatan.

"Ketika itu macam hobi saja bisnes dibuat, 'seronok'.

"Lama-lama saya penat dan *exhausted*," kata Pengasas Butik Adel Adyana Elegance (Pakaian Muslimah).

Mengenang ketika lebur RM350,000, beliau mula semula dengan menjual stok yang ada secara *offline* dengan bantuan isteri dan ibunya yang merupakan seorang guru. Namun sampai satu tahap keluarganya meminta beliau berhenti saja berniaga.

"Seluruh keluarganya sendiri pernah nasihatkan agar berhentilah berniaga itu, jangan teruskan.

"Cuma apa menguatkan semangat saya adalah tulang belakang yang sangat *strong* iaitu isteri saya. Dia kata bila kita buat sesuatu jangan mimpi untuk tutup, buat sesuatu sampai jadi," kongsiinya baru-baru ini.

Kemudian beliau teruskan menjual di samping mulakan secara online menggunakan platform Facebook. Daripada kejatuhan butik pertama itu, beliau baru tahu pentingnya untuk membina jenama yang mempunyai banyak cara terutama platform *online*.

Malah beliau juga ada menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) pada 2015 dan merasa ilmu yang diperolehi sudah cukup untuk membina bisnes yang berjaya. Beliau kembali bangkit, dengan membuka semula butik hinggan ada lima butik baru.

Rupa-rupanya itulah kesilapan beliau lagi. Fairus *struggle* sebab jualan tak dapat nak tanggung kos *overhead* bisnesnya sangat tinggi dengan staf banyak dan sewa butik lagi.

Hinggan Fairus terpaksa menjual sebuah rumahnya bagi menampung operasi bisnesnya.

Ekoran stres dengan bisnes disamping bebanan kerjanya sebagai jurutera beliau terkena *panic attack* sampai kaki dan tangannya tak dapat berfungsi.

Bayangkan, selama setahun beliau terpaksa berehat dan terfikir setakat itulah perjalanan bisnesnya.



BANGI SENTRAL

Bagaimanapun selepas pulih, beliau masih teruskan dengan melakukan bisnes secara online lagi sekali dan dapat buka butik semula satu demi satu. Beliau lagi sekali langgar dinding dengan kos *overhead* sangat tinggi di samping duit tak nampak langsung.

“Tak nampak jalan, tak nampak cahaya langsung, macam mana sebenarnya orang lain boleh... Pada waktu itu, saya sendiri tak percaya bisnes boleh beri duit dan kesenangan di masa hadapan,” jelas Fairus lagi.

BERMULA PERJALANAN DIBIMBING SPIRE

“Akhirnya saya buntu sangat-sangat, saya terfikir balik mungkin ilmu tak mencukupi, saya tak ada ilmu untuk buat bisnes. Kemudian saya fikir balik apa pernah lalui dan terfikir tentang Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr Azizan Osman dan akhirnya saya sertai pementoran SPIRE.

“Alhamdulillah, dalam SPIRE barulah terbuka segala-galanya ilmu, rupa-rupanya perniagaan bukan sekadar fikir logik, bukan sekadar jual barang dapat duit, buat stok, *production* bukan sekadar itu! Banyak sangat aspek dalam perniagaan yang kita kena belajar,” jelasnya yang sertai pementoran itu pada penghujung 2019.

Sebelum itu, beliau nak terus menyertai pementoran Titanium bagaimanapun permohonan tidak diterima berikutan bisnes masih banyak kelemahan yang perlu diperbaiki.

Jadi beliau trust the process, ikuti, belajar dan perbetulkan bisnesnya untuk dapat berkembang seperti usahawan-usahawan lain dalam bimbingan RichWorks.

RM1 JUTA PERTAMA

Bila bisnes diperbetulkan dan diperkukuhkan asasnya dari segi operasi, kos, aspek pematuhan, cukai, sumber manusia termasuk struktur syarikat yang jelas membantu bisnes terus menyaksikan pertumbuhan positif.

Alhamdulillah pada 2019 juga bisnesnya berjaya cecah sekitar RM1.8 juta.

Berbekalkan ilmu dan bimbingan dalam SPIRE dan Titanium pada Jun 2020, Fairus berjaya meningkatkan jualan meskipun ketika Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) dengan mencecah RM3.2 juta.

Bila ditanya sama ada susah ke untuk capai RM1 juta pertama, Fairus memberitahu, sebenarnya ‘tidak’ bila syarikat sudah diperbetulkan, pasukan yang align dengan pemimpin yang kuat akan membantu.

“Saya sebagai pemilik bisnes untuk fokus kepada perkara penting terutama soal jualan dan pemasaran.

“Syarikat mula nampak duit, boleh buat simpanan dengan organisasi yang lebih

berstruktur," ujanya bila ada ilmu dan bimbingan.

Bahkan dalam SPIRE, membuatkan beliau sedar bahawa bisnes pakaian sepertinya juga mampu capai jualan jutaan bahkan puluhan hingga ratus juta ringgit.

Banyak sangat kelas-kelas RichWorks yang saya boleh sertai, nak atau tidak saja hadir untuk perkukuhkan lagi ilmu *fundamental* yang diperlukan setiap bisnes.



3

NASIHAT



PERTAMA, JANGAN TAKUT UNTUK MELABUR KEPADA ILMU.

"Bukan sekadar ikut logik dan main buat saja dalam bisnes ini. Fokus menuntut ilmu, kerana pelaburan tak akan rugi adalah menuntut ilmu.

"Ilmu boleh mengelakkan anda daripada melakukan kesilapan sepertimana yang dilalui sebelum ini," jelasnya.

Tambah Fairus lagi, bila kita melabur pada tempat yang betul akan menghasilkan pulangan berkali-kali ganda.

Bahkan ilmu diperolehi itu bukan hanya untuk bisnes semata-mata malah meningkatkan keupayaan diri ini untuk menjadi lebih baik dari semua segi, insyaAllah.

Sebagai *driver* kepada bisnes, diri ini juga perlu diperbetulkan dengan ciri-ciri kepimpinan yang sangat penting bagi seseorang usahawan apatah lagi pemilik bisnes.

KEDUA, KOMITED DALAM BUAT TINDAKAN.

Tak guna belajar banyak mana pun tapi tiada tindakan daripada anda.

"Usahawan perlu komited dan lakukan tindakan yang berterusan berbekalkan ilmu yang terbukti sudah bantu ramai usahawan lain.

"Saya melihat di SPIRE, semua ilmu asas diperlukan ada untuk sesebuah bisnes *grow* ke peringkat lebih tinggi," jelasnya.

KETIGA, FOKUS KEPADA FAKTOR WINNING.

"Setiap tahun berbeza, perubahan perlu dilakukan dalam bisnes mengikut keadaan semasa.

"Apa yang membezakan kita dengan pesaing yang banyak di luar sana bila boleh fokus kepada perkara betul yang membuatkan syarikat bukan saja *grow* malah bertahan," kata Fairus lagi.

9 DOSA BESAR DALAM PERNIAGAAN YANG RAMAI USAHAWAN ABAIKAN

Setiap usahawan memikul tanggungjawab yang besar dalam membangunkan perniagaan.

Apabila usahawan tidak melakukan pemasaran yang agresif, maka tidak ramai orang akan tahu tentang kewujudan produk atau servis yang ditawarkan kepada orang ramai.

Jika hidup ini diadili oleh dosa pahala, begitu juga dengan perniagaan. Banyak perkara dalam perniagaan boleh mendatangkan dosa atau pahala kepada usahawan. Dan dosa pasti akan terima balasannya.

Berbalik kepada pemasaran tadi, jika tidak ramai orang tahu tentang perniagaan anda, akibatnya perniagaan anda tidak akan dapat buat keuntungan yang memberansangkan. Ini adalah balasan kepada dosa dalam perniagaan anda.

Penting untuk kita tahu dosa dalam perniagaan dan pastikan kita ada strategi supaya kita dapat elak dari melakukan dosa tersebut.

9 DOSA BESAR DALAM PERNIAGAAN

1 UNTUNG ADA, MODAL TAK NAMPAK

Jika berniaga hanya sekadar berniaga tapi tak ada keuntungan, lebih baik tak payah berniaga.

Bila dah ada keuntungan, semua keuntungan

tersebut bukan semata-mata hanya untuk dibelanjakan.

Kegagalan ramai usahawan yang gagal adalah, dia menganggap keuntungan syarikat adalah duit poket peribadinya. Langsung tak ada rekod keluar masuk, apatah lagi mengasingkan duit syarikat dengan duit peribadi. Akhirnya, modal lesap bisnes pun lingkup.

Bagi membina perniagaan yang berjaya, mulakan dengan niat untuk membantu ramai orang menerusi produk dan servis yang ditawarkan bukannya membantu poket kita semata-mata.

2 PELANGGAN MENJADI TIDAK PENTING

Perlu diingat, dalam setiap perniagaan, keuntungan syarikat datang dari pelanggan. Tanpa pelanggan, siapa yang nak membeli produk anda?

Ramai usahawan hari ini gagal apabila tidak meletakkan kepentingan pelanggan dalam perniagaan mereka.

Anda tak perlu jadikan pelanggan seperti raja, cukup untuk anda santuni pelanggan untuk mereka kembali membeli produk atau servis perniagaan anda.

3 TAK RAMAI ORANG TAHU TENTANG PRODUK ANDA

Dalam perniagaan, sangat penting pemasaran agar orang ramai tahu tentang perniagaan anda.

Perniagaan tanpa pemasaran, anda sedang membunuh perniagaan anda.

Pemasaran bukan hanya sekali sahaja. Selagi perniagaan anda wujud dan ingin dikenali, selagi itulah anda perlu buat pemasaran agar perniagaan anda sentiasa diingati.

4 TIDAK MEMPUNYAI KREDIBILITI YANG KUKUH

Ada kajian mengatakan, pelanggan membeli bukan kerana produk semata-mata tapi kerana kepercayaan terhadap pemilik produk tersebut.

Perniagaan yang tidak mempunyai kredibiliti yang kukuh sukar untuk bertahan kerana pelanggan hanya mahu berurusan dengan peniaga yang boleh dipercayai serta mempunyai kepakaran di dalam industri tersebut.

Sebagai contoh, seorang artis popular mengeluarkan produk penjagaan rambut jenamanya sendiri. Semua ahli kelab peminat membeli produk tersebut.

Mengapa? Kerana mereka meminati artis tersebut dan sekali gus percaya kepada beliau dan produknya.

5 TIADA NIKMAT DALAM BERNIAGA

Penting untuk kita mencintai apa yang kita lakukan agar kita merasa nikmat dibaliknya. Begitu juga dalam perniagaan, kita perlu merasa kenikmatannya.

“Cintai apa yang kita lakukan, kerana itu adalah momentum motivasi setiap masa.” - Richard Branson

Satu daripada strategi berkesan untuk membina empayar perniagaan yang berjaya adalah dengan menikmati setiap perjalanan bisnes kita.

6 BERNIAGA TANPA PRODUK ATAU SERVIS

Bagaimana nak menjalankan perniagaan tanpa produk atau servis sedangkan itulah permulaan kepada setiap perniagaan?

Tiada alasan nak berniaga tapi tiada produk. Perniagaan itu luas, tanpa produk anda boleh menjual produk orang lain seperti menjadi agen dropship atau agen stokis.

Jika anda berniaga tanpa apa-apa produk dan ambil duit orang tapi tak dapat realisasikan produk atau produk yang ditawarkan, anda bukan usahawan tetapi *scammer*.

7 TIDAK JELAS POTENSI KEJAYAAN

Perniagaan sukar berkembang jika usahawan kabur dengan potensi perniagaannya. Untuk mendapatkan gambaran potensi perniagaan dengan lebih jelas, kita boleh jadikan bisnes lain dalam industri yang sama sebagai model perniagaan.

Lihat bagaimana perniagaan mereka menjadi besar. Ini yang dinamakan potensi, melihat sesuatu dengan lebih besar.

8 TIDAK MENGIMPIKAN EMPAYAR PERNIAGAAN

Jika boleh terbang tinggi di awan biru, kenapa nak kekal di tanah yang gersang? Jika boleh buat perniagaan yang luar biasa, kenapa nak berniaga biasa-biasa sahaja?

Setiap usahawan perlu ada impian untuk membina empayar perniagaannya sendiri. Usaha untuk merealisasikan impian tersebut agar impian bukan hanya sekadar impian tetapi realiti.

9 TIADA VISI SYARIKAT

Visi adalah, kemana kita nak bawa perniagaan sekarang pada masa hadapan. Sebagai contoh, anda menjual

goreng pisang bawah pokok tepi jalan, 5 tahun lagi anda nak gerai goreng pisang anda mempunyai kiosk dalam restoran.

Tanpa visi, perniagaan anda sukar untuk berkembang ke peringkat yang lebih tinggi. Visi perniagaan yang jelas membuatkan sesebuah organisasi lebih fokus dan berada di hadapan berbanding pesaing lain. Berusahalah untuk capai visi syarikat anda

Sekarang anda dah jelas tentang dosa-dosa yang sering dilakukan di dalam perniagaan. Jangan sesekali melakukan dosa-dosa ini demi kesejahteraan dan perkembangan perniagaan anda.





KHAMIS-AHAD | 8-11 JUN 2023
SETIA CITY CONVENTION CENTRE, SETIA ALAM

Master Your Business (MYB) adalah program yang dibina khusus untuk membantu para usahawan dalam membentuk *strategic thinking*.

Sebagai seorang usahawan, mestilah sentiasa berfikiran ke hadapan dan fokus dalam menyusun strategi bisnes dalam jangka masa panjang adalah sesuatu yang sangat mencabar.

Melalui program MYB, anda akan lebih memahami bagaimana untuk mempunyai *better understanding* dalam bisnes yang dilakukan dan sejauh mana potensi bisnes tersebut. Program ini turut meliputi pendekatan yang holistik sebagai pemilik bisnes bukan sekadar jualan (*sales*) dan pemasaran (*marketing*).

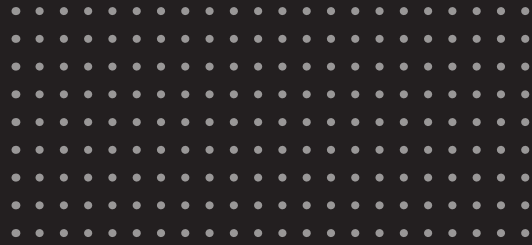
Program MYB juga akan membantu anda untuk mengembangkan pemikiran dalam melihat potensi bisnes dan lebih baik dalam bertindak bagi membawa bisnes anda ke tahap yang seterusnya.

**SPEAKER
(TRAINER)**

HAFIZ JASMI

CHIEF COACHING & MENTORING OFFICER
(CCMO)





*E-MAGAZINE
UNTUK
BANGSA
USAHAWAN*

RICHWORKS
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

THE
TITAN

richworks.com/thetitan

PENAFIAN : NASIHAT YANG DIBERIKAN DALAM MAJALAH INI MERUPAKAN NASIHAT SECARA AM. IA DISEDIAKAN TANPA MENGAMBIL KIRA OBJEKTIF, SITUASI KEWANGAN ATAU KEPERLUAN ANDA. SEBELUM MELAKUKAN TINDAKAN, ANDA PERLU MENILAI KESESUAIAN NASIHAT DIBERIKAN MENGIKUT SITUASI & KEPERLUAN MASING-MASING.