

THE TITAN

RICHWORKS®

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

5 MAY 2023 | BIL: 47
www.richworks.com

richworks.com/thetitan

Industry View

CARA MEMBINA
'CONNECTIONS'
DENGAN ORANG LAIN

ROSLI MANAF

TAK MENANG TANGAN
JUAL CINNAMON ROLL DI RUMAH



KAFE SEBAGAI PELAN PESARAAN

Jika bercakap mengenai cinnamon roll, pasti semua menggemarnya, bukan? Enak untuk dinikmati tidak kira masa, ia juga boleh menjadi penyejuk hati yang berduka lara.

Berkemahiran dalam menyediakan cinnamon roll, Rosli Manaf yang merupakan pengasas dan juga Ketua Pegawai Eksekutif (CEO) Homebaker@Clover pada asalnya menjual hidangan tersebut sekadar suka-suka saja di rumah sejak 2019 dan ia menjadi semakin rancak sewaktu Perintah Kawalan Pergerakan (PKP).

Disebabkan permintaan yang begitu tinggi, beliau nekad untuk membuka kafe yang memfokuskan kepada manisan tersebut.

“Kita buka kafe yang pertama pada 2020 sewaktu baru sahaja menyertai SPIRE. Sebelum ini, saya pernah datang ke program yang dianjurkan Richworks seperti Zero Kos Marketing (ZKM) dan Millionaire Marketing Mastery (MMM).

“Dari situlah saya sertai SPIRE dan terus buka *outlet* yang pertama. Niat saya pada mulanya hanyalah mahu membuka kafe sebagai persediaan selepas saya bersara. Begitulah jalan ceritanya.

“*To be fair* saya terus letak jawatan dan buka kafe. Walaupun sebelum ini saya sudah ada pengalaman selama 30 tahun dalam bidang bisnes korporat, namun saya tiada apa-apa ilmu dan pengalaman dalam bidang *food & beverage* (F&B) serta bisnes kafe ini. Jadi, sebab itulah saya menyertai SPIRE untuk mendapatkan

pandangan dan bimbingan mengenainya,” kongsinya yang pernah bekerja sebagai *programmer*.

BUKAN SEKADAR CUBA-CUBA

Percaya program pementoran RichWorks banyak membantu, beliau juga mendapatkan penjelasan tentang soal pengurusan gaji, duit, kos dan pelbagai lagi ketika sesi bersama Tuan Nasrul Hadi.

“Bila masuk kelas MMM, kita banyak belajar perkara tentang pemasaran. Namun, untuk aplikasikannya mungkin agak sukar kerana terlalu banyak perkara hendak dibuat.

“Jadi, di SPIRE pula kita boleh melakukannya satu per satu, lebih disiplin dan lebih kepada persediaan untuk meningkatkan jualan itu dahulu.

“Di sini kita akan bermula dengan cara yang betul, bukan hanya sekadar mahu cuba-cuba sahaja. Setiap orang itu perjalanannya berbeza-beza dan saya bersyukur dengan pencapaian yang telah berjaya dicapai,” ujarnya.

Ketika dalam pementoran itu, Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman ada berikan cabaran untuk buat RM1 juta dalam masa tiga bulan.

“Masa itu kalau kita buat di rumah kita hanya boleh capai RM30,000. Paling tinggi pun RM40,000 ke RM50,000 sebulan.

“Bila buka kedai, hasil daripada strategi MMM



ini, kita nampaklah pelbagai perkara boleh dilaksanakan daripada segi bayaran bulanan, kos, stok dan sebagainya. Alhamdulillah, kita berjaya mencapai RM1 juta ketika enam bulan berada dalam SPIRE,” jelasnya yang kini merupakan ahli Titanium.

SEMANGAT LUAR BIASA DARIPADA TEAM

Seperti yang semua sedia maklum, industri F&B sememangnya sangat mencabar dan tidak semua orang yang boleh melaluinya. Tidak terlepas daripada dugaan, Rosli percaya tanpa ilmu tidak mungkin perniagaan beliau boleh berkembang seperti sekarang.

“Pahit itu memang ada. Masa pandemik dulu, biasalah kedai kena tutup apabila seorang staf dijangkiti Covid-19 maka semua sekali kena kuarantin. Itu memang suatu cabaran yang sangat mencabar untuk saya.

“Kemudian, Dr. Azizan ada beri cadangan untuk melakukan cara pembelian ‘take away’. Orang mungkin fikir itu suatu perkara biasa namun beliau memberikan pandangan bagaimana untuk membangunkan outlet pada waktu itu.

“Selain itu, dalam bidang ini juga staf sering silih berganti. Itu biasalah sebab mungkin mereka lihat jawatan kru ini tiada masa depan.

“Oleh itu, kita cuba untuk bawa mereka ke tahap yang lebih tinggi seperti pengurus di setiap cawangan supaya mereka ada laluan kerjaya. Ini juga kita belajar daripada Richworks supaya staf terus setia bersama kita,” ujarnya yang kini sudah memiliki 23 cawangan Homebaker@ Clover.

Seronok melihat perkembangan bisnes, beliau juga gembira apabila melihat pelanggan berpuas hati dan memberi reaksi positif terhadap produk makanan yang dipasarkannya.

“We know we are serving something yang sebelum ni susah nak dapat dan ramai yang demand produk ini.

“Bila kita hasilkannya dan ramai yang *really appreciate*, itulah yang buat saya gembira. Ditambah pula dengan staf yang sudah lama berkhidmat dan masih setia hingga sekarang, perkara itu memang membuatkan saya begitu terharu.

“Dahulunya saya hanya mengusahakan bisnes ini bersama isteri di rumah. Kini, lebih separuh yang masih bersama saya dari hari pertama. Semua dah macam organisasi keluarga. Itu antara yang saya rasa *best* sepanjang dua tahun mengusahakan bisnes ini,” jelasnya yang berazam untuk mempunyai cawangan di seluruh Malaysia dalam tempoh lima tahun akan datang.



3

NASIHAT



PERTAMA, TAHU TRIK MAGIC NUMBERS.

"Untuk mencapai sejuta pertama itu sebenarnya 'mudah' saja. Trik yang diajar ialah *magic numbers*. Kalau nak capai 6 bulan sejuta, ambillah sejuta bahagi 6.

Maksudnya dalam RM150,000 sebulan. Betul tak? Kalau RM150,000 sebulan darab dengan enam, jadilah RM900,000. Dekat sejutalah itu lagi RM100,000.

"Kalau RM150,000 sebulan ini dibahagikan kepada 30 hari. Maksudnya RM5,000 sehari perlu dijana. Itu yang kita perlu tahu caranya,"katanya yang mula belajar menghasilkan cinnamon roll melalui YouTube.

KEDUA, BUKAN TAK BERJAYA, TAPI BELUM BERJAYA.

"Dr. Azizan ada sebut bahawa kita bukan tak boleh berjaya cuma belum berjaya. Kalau kata gagal, tak ada siapa gagal selagi dia usaha.

"Usaha dan usaha kalau gagal pun tak dipanggil gagal, itu dipanggil belum berjaya. Kita kena dapat *mindset* ini. Jangan menyerah. *Once you give up, that's it. You're done,*" tegasnya.

KETIGA, BERTANYA JIKA TIDAK TAHU.

"Kalau tak tahu, tanya. Bukan hanya fikir sendiri. Macam yang saya sebutkan tadi. Itu semua ilmu daripada RichWorks. Jangan mengalah. *The money is still out there.* Semua orang dapat gaji, semua orang masih ada duit.

"Cuma mungkin lebih ramai orang yang berniaga. Tapi mungkin kita saja yang rasa permintaan semakin berkurang namun tidak sebenarnya," jelasnya menutup perbualan.



CARA MEMBINA 'CONNECTIONS' DENGAN ORANG LAIN

Dalam bisnes, membina perhubungan dengan orang lain adalah sangat penting untuk berjaya.

Namun, nak membina perhubungan sesama manusia bukanlah semudah membaca ABC.

Lebih-lebih lagi jika anda mempunyai pengalaman kepercayaan yang pernah dikhianati.

Jom ketahui 5 cara anda boleh membentuk hubungan dengan mudah dan membina asas perhubungan yang lebih mendalam.

CUBA MASUK DENGAN CARA ORANG LAIN

Orang akan lebih mudah tertarik jika kita boleh masuk dengan cara yang mereka bawakan.

Tapi bukan lah bermaksud anda perlu berubah menjadi orang lain, tapi ambil perkara yang positif sahaja.

Contohnya jika energy mereka tinggi, naikkan energy anda agar sepadan dengan energy mereka.

Tapi jika *energy* mereka rendah, tunjukkan bahawa mereka juga mampu untuk menaikkan energy.

Jaga intonasi suara agar anda tidak nampak seperti nak mengawal perbualan atau terlalu sukar untuk didekati.

Pastikan juga anda tak membuat riak muka yang memberi ketidakselesaan kepada orang lain seperti riak mencebik, mengejek dan sebagainya.

Nampak remeh, tapi dengan mengawal perkara-perkara ini akan membuatkan orang lain selesa.

Ini akan membuatkan orang lain memberi tanggapan positif tentang anda dan anda sendiri akan mempunyai tanggapan positif yang berkekalan terhadap mereka.

TUNJUKKAN BAHAWA ANDA IKLAS MENGAMBIL BERAT TENTANG MEREKA

Cara untuk membina perhubungan selalunya bermula dengan ambil berat tentang mereka untuk menunjukkan keikhlasan anda.

Anda perlu lebih sensitif terhadap perkara-perkara yang mereka gemar dan tidak. Tanyakan soalan-soalan yang bernas ketika sedang berbual.

Tak kira betapa berbeza nya anda, pasti anda akan berjumpa dengan titik persamaan.

Daripada asyik fokus tentang diri sendiri, tumpukan perhatian sepenuhnya pada mereka dan tunjukkan empati terhadap perasaan mereka.

BUAT MEREKA RASA SELESA

Tak tahu bagaimana nak buat orang rasa selesa? Mulakan dengan memberi perhatian kepada mereka dan buat mereka melihat bahawa mereka penting.

Jika mereka meminta atau memberi pandangan, dengarkan apa yang ingin mereka sampaikan dengan baik.

Beri pujian jika perlu, tapi jangan melebihi-lebih sehingga menimbulkan ketidakselesaan.

Pilih kata-kata yang baik dalam perbualan. Mereka akan merasa penting dan dihargai. Ini akan menguatkan lagi perhubungan.

MENCARI PERSAMAAN

Jika nak meningkatkan peluang yang lebih tinggi untuk menjalinkan hubungan dengan orang lain, anda perlu mencari persamaan sewaktu berkomunikasi.

Walaupun agak mustahil untuk mencapai kata sepakat dalam segala hal, sekurang-kurangnya ada persamaan yang ditemui dan boleh dijadikan bahan bualan yang bermakna.

Jika tidak bersetuju dengan sesuatu, hormati setiap pendapat dan tukar ke topik lain agar tak menimbulkan konflik yang besar.

BAHASA TUBUH MEMAINKAN PERANAN

Ramai orang peka dengan gerak tubuh dan boleh baca niat sebenar orang yang mereka sedang berinteraksi.

Sewaktu berkomunikasi, dari pandangan mata, fokus melihat telefon atau memberi tanda lain yang anda tidak berminat, anda akan memberi kesan yang kurang selesa.

Perkara ini akan jadi lebih mudah jika anda menumpukan perhatian anda pada perkara yang mereka sedang luahkan.

Jika anda perlu meletakkan tumpuan anda di tempat lain, minta maaf dan terangkan perkara yang anda lakukan, kemudian tetapkan semula fokus anda.

Nak membina hubungan yang baik, anda perlu sentiasa bersedia untuk berjaya.

Jika anda usahawan yang nak membina hubungan dengan usahawan lain, fahami perniagaan mereka terlebih dahulu.


Jika anda nak membina hubungan dengan pelanggan anda, fahami kehendak mereka dahulu.

Ini akan memudahkan anda dalam mencari topik perbualan.

RICHWORKS®
**BUSINESS
SUCCESS
Bootcamp**
== 105 ==

PASCA RAYA



8-12 Mei 2023 [Isnin - Jumaat]  zoom

PLATFORM DIBUKA: 8.30malam PROGRAM BERMULA: 9.00malam - 10.00malam

Isnin
8 Mei
2023

KUNCI 1
**MARKETING TANPA
MODAL BESAR**
*Strategi marketing yang
efektif untuk menang
berbanding pesaing!*

Khamis
11 Mei
2023

KUNCI 4
**KENALI PASARAN
ANDA SELEPAS RAYA**
*Tanya diri, betul-betul ke
kenal sasaran anda?*

Selasa
9 Mei
2023

KUNCI 2
**MENANGI HATI PELANGGAN
DALAM MEDIA SOSIAL**
*Tip & potensi media sosial untuk
capai lebih ramai pelanggan
yang betul!*

Jumaat
12 Mei
2023

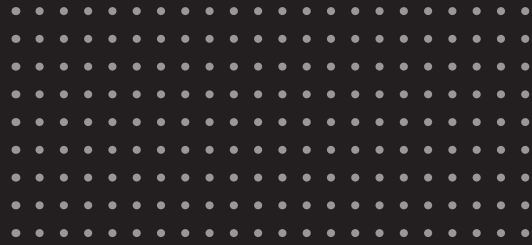
KUNCI 5
**RAHSIA DI SEBALIK RANCANGAN
PEMASARAN YANG TEPAT**
*Jangan merancang untuk 'gagal',
buat rancangan, bertindak dan
adjust!*

Rabu
10 Mei
2023

KUNCI 3
**JAGA DATABASE
BISNES BERKEMBANG**
*Fokus kepada apa di tangan
anda, database is king!*



richworks.com/bootcamp



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.