

THE TITAN

RICHWORKS®

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

23 SEPTEMBER 2023 | BIL: 55
www.richworks.com

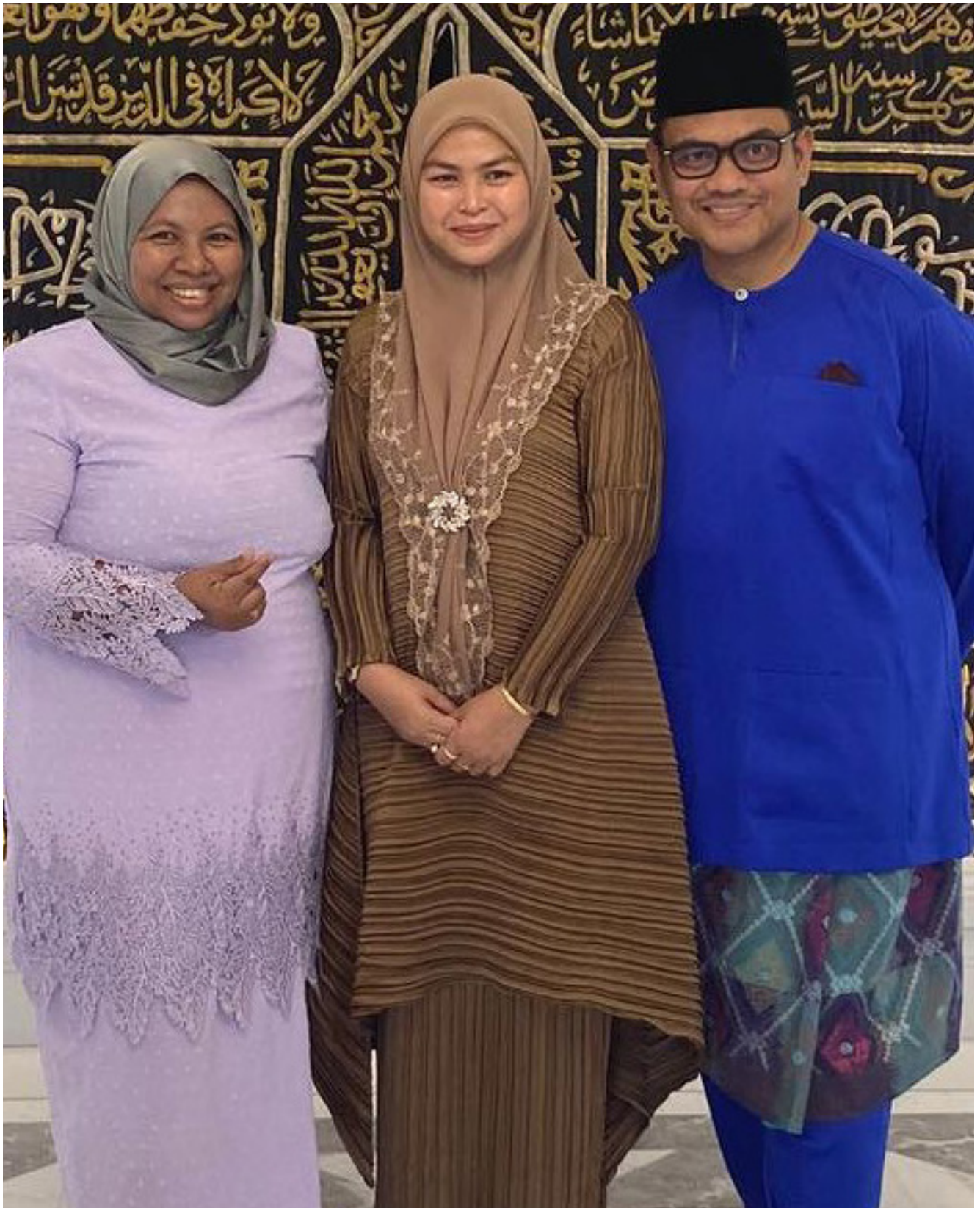
richworks.com/thetitan

Industry View

10 TIP TINGKATKAN
MOTIVASI 'TEAM SALES'
UNTUK BERJAYA

DR. AZLIZA
AHMAD

KUCING
DIHARGAI,
PERNIAGAAN
DICINTAI



KERJAYA BERMULA DARIPADA SEBUAH TANGGUNGJAWAB

Merawat haiwan dan mengusahakan perniagaan adalah dua perkara yang jauh berbeza. Dua bidang ini mempunyai cabarannya yang tersendiri dan pastinya ia tidaklah semudah yang disangka.

Seperti Dr. Azliza Ahmad, pengasas CQ Pets Love Sdn. Bhd., beliau mula melibatkan diri dalam dunia perniagaan ini setelah diberi tanggungjawab dan kepercayaan untuk menguruskan cawangan baharu klinik haiwan oleh majikan lamanya.

“Sebenarnya, sebelum saya membuka bisnes ini saya telah bekerja sebagai doktor veterinar di klinik swasta selama hampir lapan tahun. Alhamdulillah, kiranya lepas tamat zaman belajar, terus Allah beri rezeki di alam pekerjaan.

“Pada awalnya, saya memang tiada latar belakang langsung untuk buat bisnes klinik. Namun, setelah diberi kepercayaan oleh majikan pada waktu itu untuk memajukan klinik di kawasan baharu, saya buntu memikirkan teknik pemasaran bagi mempromosikannya.

“Jadi, banyak percubaan yang kita lakukan sebab ini berbeza dengan ijazah kedoktoran veterinar yang mana ia lebih kepada teknikal atau cara merawat haiwan. Tapi, alhamdulillah majikan pada waktu itu memberi kepercayaan kepada kita yang sekaligus dapat juga menimba pengalaman daripadanya,” kongsiinya.

PENGALAMAN YANG MENGINSAFKAN

Perjalanan ini akhirnya membawanya ke program anjuran RichWorks pada tahun 2011 yang mana bukan hanya membuka mata beliau dalam dunia bisnes malah turut mengubah sikapnya menjadi seorang individu yang lebih bersyukur serta menghargai keluarga tersayang dan juga orang lain.

“Dahulunya saya seorang manusia yang sombong dan tidak menghormati ibu bapa sendiri. Saya jadi lupa diri bila sudah miliki gaji sendiri. Namun begitu, saya terus dihipit pelbagai masalah seperti hutang walaupun sudah mempunyai gaji yang tinggi.

“Bila sertai program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK), terus terdetik keinsafan dalam diri. Ya Allah, aku ini anak derhaka. Aku tak hormat pada emak dan arwah ayah hingga abaikan panggilan telefon daripada emak.

“Namun, setelah sertai program RichWorks, kehidupan saya terus berubah. Daripada menjadi seorang yang sombong, tidak hargai keluarga dan asyik mencari salah, saya mula memperbaiki diri serta menghargai insan tersayang dan juga pelanggan. Itu yang saya belajar di RichWorks sebenarnya,” jelas doktor veterinar ini.

Gigih menimba ilmu, beliau kemudiannya memilih untuk menyertai program Platinum



yang ditawarkan RichWorks pada ketika itu dengan membuat *personal loan* menggunakan duit pinjaman bank kerana tekadnya untuk membalas jasa bekas majikannya yang telah banyak membantunya berkembang sebagai seorang individu.

Namun begitu, semakin banyak ilmu yang diterima, semakin banyak perkara yang hendak beliau perbaiki hingga membuatnya memilih jalan sendiri selepas tidak lagi sehaluan dengan bekas majikannya.

Menariknya, beliau bukan terus membuka klinik haiwan tetapi memilih untuk memulakan bisnes kafe yang diberi nama CQ Cafe.

"Huruf C itu mewakili Chinta manakala Q pula bermaksud 'Qaseh' kerana prinsip kerja kita pada waktu itu adalah '*we love we care*'. Bila ada kasih dan sayang, barulah kita jaga betul-betul.

"Namun begitu, bisnes yang saya usahakan bersama adik ini hanya mampu bertahan selama enam bulan sahaja. Kami memang sangat *struggle* hingga berat badan saya turun mendadak daripada 110 kg kepada 80 kg sahaja.

"Jika sebelum ini ada gaji bulanan, namun situasinya sudah berbeza ketika berbisnes. Waktu itu tak mampu nak ambil gaji, hanya ambil 'upah' RM15 sahaja sebab nak *rolling* modal dan membayar sewa," katanya.

KEMBALI KE DUNIA VETERINAR

Bagai pelangi yang muncul selepas hujan, beliau menerima sesuatu yang tak disangka-sangka daripada sahabatnya apabila ditawarkan untuk kembali ke dalam bidang veterinar.

"Dia kata 'aku nak bagi kau sewa bilik untuk buat rawatan'. Situasi itu membuka peluang saya untuk kembali ke bidang veterinar. Kiranya memang saya punya kerjayalah.

"Jadi, daripada menyewa bilik saya mula ambil separuh kedai. Alhamdulillah, sekarang ini kita dapat sewa bukan hanya satu tempat, tapi empat buah kedai untuk klinik dan juga *pet shop* yang lebih kepada barang jualan dan juga mandian serta hotel kucing. Dari situlah perjalanan bisnes saya ini bermula," ujarnya.

Namun begitu, perasaan sombong untuk belajar mula menguasai diri dek kerana merasakan sudah cukup ilmu di dada setelah memperolehnya di kelas anjuran RichWorks yang telah lalu.

"Manusia kadang-kadang memang begitulah, bila dah naik mulalah lupa daratan. Bila dah jatuh baru sedar semula.

"Jadi, masa di awal pembukaan bisnes ini, ada staf yang tipu saya dan curi duit jualan syarikat. Waktu itu saya belum ada sistem. Asal bernafas je saya ambil jadi pekerja. Tambahan pula waktu

itu pembekal 'jerut' saya sampai duit dalam akaun jadi negatif. Memang serabutlah.

"Pengurusan syarikat juga kelam-kabut, invoice bersepah, resit bayaran ala kadar yang mana hanya tulis di kertas dan beli di kedai runcit untuk diberi pada pelanggan.

Pengurusan bahagian pengurusan pekerja juga berterabur, tiada slip gaji yang teratur, tarikh gaji masuk asal saya sempat manual *transfer* melalui online. Tarikh ikut sempat saya, kadang-kadang hujung bulan, awal bulan dan tak tetap. Ia membuatkan staf tak yakin dan rasa tak selamat kerana perlu teka bila gaji masuk dan menyukarkan mereka buat bayaran komitmen mereka seperti kereta dan rumah sewa.

"Saya pula waktu itu hari-hari kena naik kereta ketika mengandung dan bila habis berpantang terus masuk kerja. Sehingga ada kalanya terpaksa menyusui dalam kereta ketika memandu kerana anak menangis kelaparan. Inilah rutin setiap hari kerana masa itu saya *travel* dari Seremban ke Tampin yang mengambil masa selama sejam.



"Kadang-kadang saya bersyukur sangat bila jalan *jam* sebab itulah waktu yang saya ada untuk menyusukan anak. Memang sangat *struggle*. Perut saya kelaparan dan bila menyusui, anak tetap menangis kerana tidak kenyang. Situasi itu membuatkan saya berasa lagi sedih sebagai seorang ibu.

"Ada ketika saya bergaduh dengan suami bukannya sebab apa tapi kerana emosi saya pada ketika itu. Saya balik dalam keadaan penat, dia pun penat, jadi tak masak. Banyak situasi yang membuatkan kita macam perang dalam hati dan memendam perasaan.

"Waktu malam ketika suami dan anak-anak tidur, saya akan menangis sambil menekup muka dibantal. Saya berdoa, Ya Allah, keluarkan aku dari masalah ni Ya Allah. Aku dah tak tahan melihat keluargaku menderita.

"Kadang-kala saya juga tak boleh nak tidur malam sebab rasa macam isteri tak guna pada waktu itu. Aku buat bisnes macam menyusahkan hidup keluarga. Sampai bila saya nak terus begini?" luahnya lagi.

DOA YANG DIDENGARI

Doa dan hasrat hatinya bagai terjawab, Dr. Azliza akhirnya bertekad untuk mengubah permainan perniagaannya dengan menuntut





ilmu kembali setelah terlihat kemunculan Datuk Wira Dr. Azizan Osman di kaca televisyen dalam rancangan Berani Berniaga.

Memegang kata-kata Dr. Azizan sendiri iaitu pelaburan termahal yang boleh dilakukan adalah ilmu, tanpa berfikir panjang beliau terus melaburkan segala duit simpanannya untuk belajar bagi memperbaiki dirinya menjadi versi yang lebih baik.

"Saya ingat lagi waktu itu September 2017, Inner Circle Meeting (ICM) pertama saya di Bali. Bila berada di situ baru saya tahu banyak sangat kesilapan atau kebodohan dalam menguruskan bisnes dan juga merisikokan syarikat disebabkan tidak membayar cukai.

"Sebab apa? Kita kena faham walaupun saya seorang mempunyai ijazah, orang kata belajar tinggilah tapi bukan *major in business*. Memang saya tak reti. Jadi bila dah belajar dalam kelas Dr. Azizan, Datuk Jerry Rizal dan Tuan Nasrul Hadi, banyak benda yang perlu saya perbaiki.

"Jadi macam eh apa ni? Rasa *jammed* sekejap. Tak tahu nak buat yang mana satu dulu," tambah Dr. Azliza.

Walau bagaimanapun, semakin lama beliau semakin menemukan rentaknya dalam perniagaan setelah mendapatkan bimbingan intensif daripada Dr. Azizan dan juga RichWorks.

"Ada satu sesi itu, saya tanya Dr. Azizan, saya kata waktu itu *team* saya semua yang biasa-biasa macam lepasan SPM, tak berapa pandai sangat.

"Lepas itu Dr. Azizan kata, di mana kesabaran *you* untuk mendidik mereka? *You* ingat orang dekat luar sana nak ke stay dengan *you*? Nak ke bantu *you* sampai *you* jadi macam ni? Walaupun mereka tak sekolah pandai tapi mereka tetap stay dengan *you*.

"Mereka nak bantu *you*. Di mana kesabaran untuk didik mereka bagi sama-sama berjuang bangunkan syarikat ni? Lepas tu saya rasa macam kena tamparlah.

"Bagi saya walaupun kata-kata itu macam menyakitkan, tapi ia melatih kita menjadi seorang yang sabar. Macam contoh kalau dekat luar, kita tak ada mentor. Jadi kita tak tahu benda yang kita buat itu betul ataupun terus menerus melakukan kesilapan," ujarinya lagi.

TEKAD MAJUKAN SYARIKAT

Kini mempunyai sistem syarikat yang lebih teratur, Dr. Azliza juga semakin gembira melihat pertumbuhan syarikatnya, Klinik Kucing Chinta Qaseh (Vet CQ) yang semakin berkembang dari hari ke hari.

“Sebelum saya sertai program pementoran Titanium, saya tak tahu pun *sales* harian saya berapa. Dulu lepas tiga bulan kemudian barulah kita dapat tahu jualan kita banyak mana.

“Tapi sekarang ini setiap hari kita dapat tahu

gembira apabila dapat membahagiakan diri serta insan tersayang setelah bertungkus lumus dalam dunia keusahawanan yang diceburi ini.

“Dari sudut peribadi, alhamdulillah saya dapat memiliki sebuah rumah yang bernilai RM450 ribu, macam itulah rumah pertama. Kiranya yang itu pun saya rasa bersyukur sangat sebab waktu saya mula sertai Titan, saya mempunyai banyak hutang kereta, kad kredit dan sebagainya.

“Perkara kedua yang paling saya syukuri adalah dapat menghantar anak ke sekolah pilihan. Bukan bermaksud riak, tidak. Ia



mengenainya. Setiap hari sebelum tamat operasi, kita tahu *sales* untuk setiap jam itu berapa. Memang lebih sistematiklah untuk kita mengejar *magic numbers* yang disasarkan.

“Di samping itu, saya turut bersyukur kerana Vet CQ dapat muncul di akhbar Harian Metro setelah mengaplikasikan teknik bagi menghasilkan viral marketing daripada Tuan Radz Mohd. Bagi saya ia amat bermakna kerana peluang itu datang secara percuma dan bukannya berbayar,” katanya lagi.

Selain kejayaan syarikat, Dr. Azliza juga turut

adalah kerana sekolah tersebut mempunyai teknik pembelajaran yang lebih baik selain tenaga pengajarnya yang lebih komited untuk membantu kita.

“Perkara ketiga adalah semestinya bila kita dapat membantu ahli keluarga sendiri. Selagi mana yang kita boleh tolong, pasti kita akan usahakan sehabisnya,” jelasnya menutup bicara.

Jika anda ingin mengetahui lebih lanjut mengenai Klinik Haiwan Chinta Qaseh, layari Vet CQ di Facebook ataupun @vetchintaqaseh di laman Instagram.

3

NASIHAT

PERTAMA, KEBERANIAN PERLU SEIRING DENGAN ILMU

“Keberanian dan keyakinan untuk mulakan bisnes perlulah hadir dengan ilmu. Jika tidak, risiko untuk rugi itu adalah sangat besar. Terlalu banyak kelas bisnes yang boleh disertai. Sama ada anda nak atau tak je,” tegasnya.

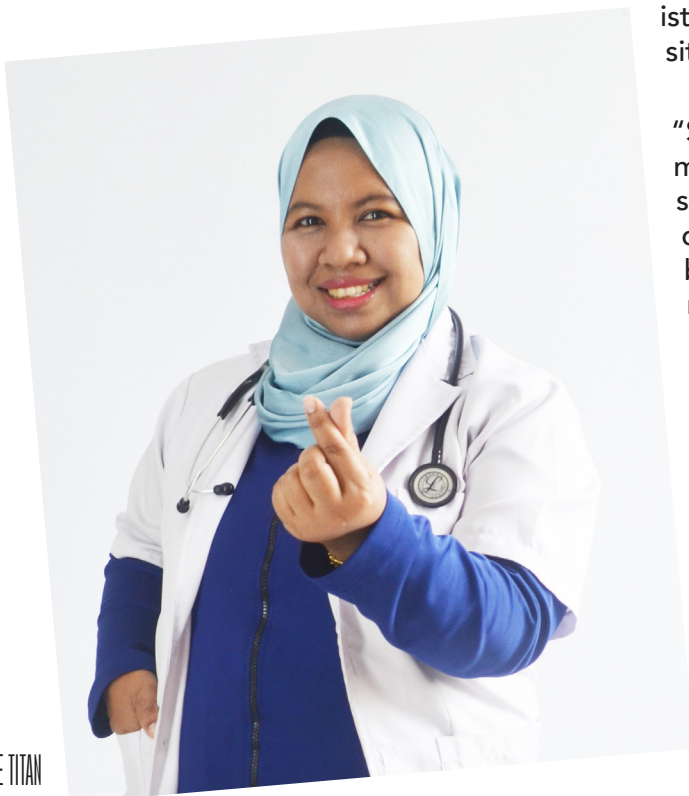
KEDUA, BERPADA-PADA KETIKA BERBELANJA

“Jangan terlalu gelojoh untuk berbelanja. Maksud saya adalah kadang-kadang memang duit kita akan masuk duit *sales*, tapi jangan terus nak beli sesuatu yang macam bermewah-mewah sebab nak tunjuk kau dah kaya, contohnya. Berbelanja haruslah berpada-pada,” ujarnya.

KETIGA, UTAMAKAN KEBERKATAN

“Sebagai seorang isteri yang bekerjaya, mungkin kadang kala ada egonya yang tersendiri. Tapi, cuba kita rendahkan ego kita sebagai seorang isteri dan hormati suami kerana daripada situlah keberkatan akan datang.

“Selain itu, jaga lupa juga untuk luangkan masa bersamanya serta anak-anak kerana sampai satu saat mereka akan menginjak dewasa. Momen-momen ini tidak akan berulang lagi. Jadi, hargailah sementara masih ada,” tambah Dr. Azliza.



10 TIP TINGKATKAN MOTIVASI 'TEAM SALES' UNTUK BERJAYA

Motivasi penting dalam mewujudkan pasukan jualan yang berkesan. Selain meningkatkan hasil dan produktiviti, ia juga boleh meningkatkan kepuasan kerja staf di bahagian jualan. Jika anda mengetuai team jualan, anda perlu baca artikel ini untuk tahu lebih lanjut tentang cara memotivasikan pekerja anda setiap hari.

CARA TINGKATKAN MOTIVASI PASUKAN

1 GANJARAN UNTUK PRESTASI BERPASUKAN

Memupuk persaingan secara baik adalah bagus untuk memotivasikan team jualan, tetapi semangat setia kawan juga penting untuk memacu prestasi. Satu cara untuk menggalakkan kerja berpasukan adalah dengan memberikan ganjaran kepada jabatan dan bukannya hanya pada mereka yang berprestasi tinggi.

Ini akan memberi inspirasi kepada persaingan sambil masih menggalakkan semangat berpasukan. Mereka yang tidak buat terbaik kali ini akan terinspirasi dan buat yang lebih baik lagi akan datang.

2 BELAJAR UNTUK BERSIKAP OPTIMIS SEBAGAI SATU PASUKAN

Pandangan optimis adalah penting untuk kejayaan setiap individu dan pasukan secara keseluruhan. Ia boleh menjadi sangat

berkesan dalam kumpulan jualan, di mana ahli boleh menggalakkan dan menyokong satu sama lain.

Walaupun komisen dan matlamat individu mungkin diberikan, penting untuk menambah latihan pasukan pada mesyuarat anda untuk menekankan sikap optimis dan kepercayaan terhadap keupayaan pasukan untuk mencapai matlamat bersama-sama.

3 MENGGALAKKAN SEMANGAT BERPASUKAN

Minta semua ahli pasukan tulis apa yang mereka suka atau kagumi tentang orang lain dalam pasukan pada sekeping kad. Ia boleh menjadi satu perkataan atau ayat tetapi pastikan ia tanpa nama. Pada akhir latihan, tukar kad supaya setiap orang mempunyai sekumpulan kad dengan komen positif daripada rakan sepasukan mereka.

4 FOKUS PADA PEMBELAJARAN DAN PROSES JUALAN YANG BERJAYA

Apabila pasukan jualan dilatih untuk berjaya, mereka kurang berkemungkinan melakukan kesilapan. Pertimbangkan untuk kenal pasti peluang yang berpotensi untuk penambahbaikan. *Team* jualan anda akan lebih termotivasi dan fokus jika mereka mempunyai kemahiran untuk kekal selari dengan memenuhi keperluan mereka sendiri.

5 JAUHKAN TEKANAN DAN KEKAL AKTIF

Menggunakan kaedah untuk hilangkan tekanan boleh memberi kesan positif terhadap motivasi pekerja. Sesuatu yang mudah seperti teknik pernafasan atau sesi *energizer* sebelum memulakan tugas boleh membantu team kekal fokus.

6 MENGGALAKKAN KOMUNIKASI YANG BERKESAN

Komunikasi, sama ada lisan atau bertulis adalah sangat penting. Bukan sahaja dengan pelanggan dan prospek, tetapi juga dalam *team*. Latih team anda dalam teknik komunikasi yang berkesan dengan menumpukan pada penyampaian fakta dan mengekalkan profesionalisme.

Mulakan dengan meminta *team* berlatih bercakap antara satu sama lain seolah-olah mereka seorang prospek, lengkap dengan bantahan dan halangan. Tugaskan setiap orang untuk memikirkan cara alternatif untuk mengendalikan situasi jualan dan membincangkan kaedah yang kelihatan paling berkesan dan sebabnya. Galakkan mereka untuk menyampaikan sebarang keraguan.

7 FOKUS PADA MENJUAL, BUKAN PADA JUALAN

Walaupun matlamat utama anda adalah untuk meningkatkan jualan, anda tidak boleh sentiasa mengawal jumlah pelanggan yang akan membeli. Untuk memacu motivasi, tumpukan perhatian team anda pada teknik jualan mereka dan membina hubungan yang lebih baik dengan pelanggan dan bakal pelanggan. Amalan jualan yang lebih baik akan membawa kepada angka jualan yang lebih tinggi.

8 BERSIKAP TERBUKA DENGAN TEAM ANDA

Sama seperti pentingnya untuk menggalakkan komunikasi terbuka di kalangan *team* anda, penting juga untuk menyampaikan sebarang matlamat, tarikh akhir dan perubahan dalam prosedur sebaik sahaja penanda aras tersebut telah ditetapkan. Menjaga saluran komunikasi terbuka akan membantu pekerja rasa dihargai yang seterusnya boleh menjadi pendorong yang hebat.

9 MEMOTIVASIKAN TEAM MELALUI SISTEM GANJARAN

Semua orang suka diiktiraf kerana mencapai kejayaan. Oleh sebab itu, adalah penting untuk mempunyai beberapa jenis sistem ganjaran untuk memastikan team sentiasa ingin melakukan yang terbaik. Ganjaran boleh terdiri daripada beri hadiah atau faedah pekerja, seperti masa berbayar tambahan.

9 TUNJUKKAN PENGHARGAAN ANDA SETIAP HARI

Ingatlah untuk mengucapkan terima kasih kepada team secara konsisten. Nyatakan rasa terima kasih atas masa dan usaha mereka dan pastikan untuk mengenali bakat dan pencapaian unik mereka.

Apabila rasa terima kasih anda tidak berdasarkan hasil jualan, pekerja anda akan tahu anda benar-benar maksudkan apa yang anda katakan.



Program Usahasama Kerajaan Negeri Melaka, Richworks dan Media Prima

10X SME BINA BISNES 2023 BERJAYA

BANGKIT USAHAWAN MELAKA



RICHWORKS[®]
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

media prima

DATUK
WIRA
DR. AZIZAN
OSMAN



DAFTAR PERCUMA!

binabisnesberjaya.com

EKSKLUSIF!

GERAN BIMBINGAN PERNIAGAAN BERNILAI RM3 JUTA

DALAM

Klinik Usahawan **SIRI BINA BISNES** **BERJAYA**

Sesi Transformasi Perniagaan
untuk Usahawan SME



DATUK WIRA
DR AZIZAN OSMAN
MenThor Usahawan Jutawan



Buku Untuk Usahawan Bakal Jutawan!

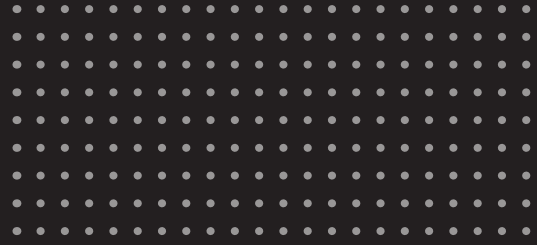
+

Sesi Penilaian Perniagaan Anda berharga **RM497**

100% PERCUMA

DITAJA OLEH RICHWORKS

Mohon di: richworks.com/satujutapertama



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.