

THE TITAN

RICHWORKS®

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

8 DISEMBER 2023 | BIL: 59
www.richworks.com

richworks.com/thetitan

Industry View

Belajar Katakan Tidak
& Fokus Pada Perkara
Yang Lebih Penting

NORHAFIZAH ABD KARIM

TERUSKAN BISNES KATERING
DEMI IBU TERSAYANG



PENYAMBUNG BISNES LEGASI KELUARGA

Kalau sebut saja tentang Zai Sri Gemilang, pasti anda akan mula terkenangkan keenakan hidangan yang disajikan sewaktu acara majlis perkahwinan yang dihadiri.

Aromanya yang membangkitkan selera pasti membuatkan sesiapa saja yang menikmatinya teringat-teringat akan rasanya yang lazat itu.

Ya, servis katering yang ditawarkan sememangnya tidak dapat dipisahkan dengan majlis perkahwinan bahkan menjadi pilihan utama kebanyakan bakal mempelai di Malaysia ini untuk dihidangkan buat tetamu di hari bahagia mereka.

Sebagai Ketua Pegawai Eksekutif (CEO) Zai Sri Gemilang Sdn. Bhd., Norhafizah Abd Karim kini boleh berbangga dengan perkembangan bisnes legasi keluarganya yang mula diusahakan sejak dari tahun 2004 ini.

“Sebenarnya, perniagaan ini bermula daripada sebuah restoran di Seksyen 8, Shah Alam. Emak saya mula kembangkannya dalam bidang katering kerana arwah datuk saya memang buat perkhidmatan tersebut di Kluang, Johor.

“Dulu, emaklah yang pergi ke pasar dan menjadi tukang masak manakala saya pula menjadi juruwang di restoran tersebut,” kongsinya yang memiliki tiga cawangan restoran dan kafe di Shah Alam, Selangor.

AKUR DENGAN PERMINTAAN IBU TERCINTA

Menariknya, beliau yang mempunyai latar belakang pendidikan dalam bidang perakaunan ini sebenarnya tidak berminat untuk menguruskan kafe yang dimilikinya ibunya suatu masa dahulu.

Namun, atas permintaan ibunya, beliau akhirnya akur dengan kehendak tersebut.

“Selepas tamat pengajian, saya bekerja sebagai pembantu akaun selama tiga tahun. Suatu hari, emak meminta saya untuk berhenti kerja bagi membantunya menguruskan kafe yang baharu saja dibuka.

“Saya turutkan saja permintaannya walaupun rasa sungguh berat hati pada waktu itu. Sebenarnya, masa kerja dahulu pendapatan yang saya peroleh setiap bulan memang tidak cukup untuk menampung kehidupan saya hinggakan nak isi minyak kereta pun terpaksa minta duit dengan emak.

“Emak tengok kehidupan saya macam tak stabil je dan kerana itulah beliau meminta saya untuk membantu menguruskan perniagaannya,” jelasnya.

Menggalas tanggungjawab yang diberikan dengan sebaik mungkin, beliau bagaimanapun berdepan dengan masalah dalam bisnesnya



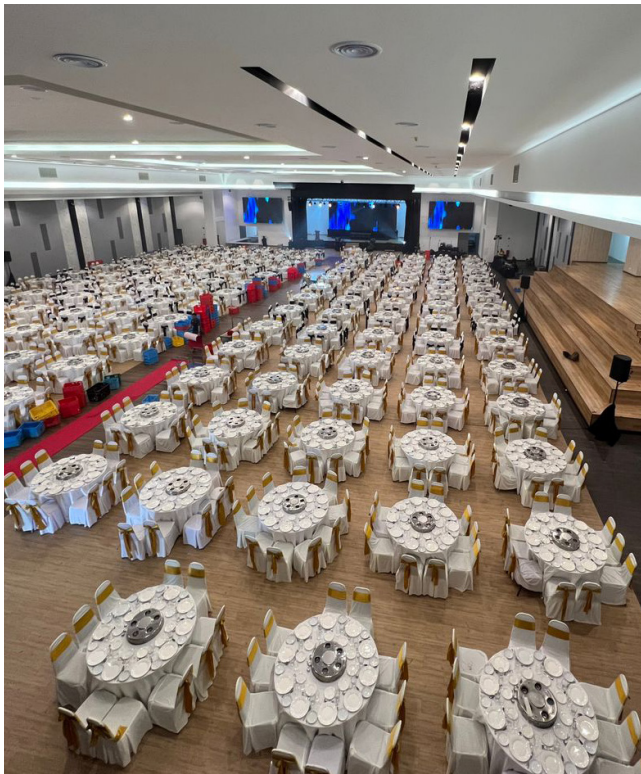
pada tahun 2016 hingga membuatnya hampir berputus asa untuk meneruskannya.

“Pada waktu itu saya hampir mengalah. Saya sudah tak mahu meneruskan perniagaan keluarga ini.

“Tiba-tiba, saya ternampak gambar Datuk Wira Dr. Azizan Osman di papan iklan. Masa itu ada program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan (IMKK) yang bakal berlangsung.

“Saya pun ‘google’ untuk mengetahui cara pendaftarannya dan menyertai IMKK di Kota Kinabalu, Sabah pada tahun 2017. Itulah kali pertama saya sertai program anjuran RichWorks.

“Saya memang sangat teruja apabila melihat ramai peserta RichWorks yang berjaya mendapat jualan melebihi RM1 juta dalam masa setahun. Oleh itu, saya pun mengambil keputusan untuk menyertai program Millionaire Marketing Mastery (MMM) pada tahun yang sama,” katanya.



JENAMA PILIHAN SELEBRITI

Hasil usahanya itu membuahkan hasil apabila berjaya meraih lonjakan dalam jualan sehingga berpeluang untuk melakukan perkhidmatan catering di majlis perkahwinan selebriti seperti Fattah Amin dan Fazura.

Namun, langit tidak selalunya cerah. Tanpa disangka beliau diuji dengan kemunculan wabak pandemik pada tahun 2020 yang hampir menyebabkan operasi bisnesnya menjadi lumpuh.

“Keadaan bisnes pada waktu Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) memang sangat teruk disebabkan kebanyakan majlis perkahwinan terpaksa dibatalkan dan pelanggan pula meminta pulangan wang kerana tidak dapat membuat majlis. Masa itu jualan menjunam dengan sangat teruk.



“Saya tidak dapat membayar sewa kedai, gaji pekerja, kenderaan dan lain-lain lagi. Pendapatan di restoran waktu itu tidak dapat menampung semua *overhead* yang saya ada. Memang stres tidak terkata.

“Waktu itu saya terpaksa jaga kedai dari 7 pagi sampai 12 tengah malam setiap hari kerana kekurangan staf. Keluar awal pagi anak belum bangun, balik malam anak sudah tidur. Masa itu memang sangat sukar sebab saya buat semuanya sendiri,” ceritanya mengimbau kembali kenangan lalu.

Tidak mahu terus hilang arah dan merasakan dirinya perlukan bimbingan, Norhafizah mengambil keputusan untuk menyertai program pementoran Spire pada Jun 2021 sebelum bergelar ahli Titanium pada Mac 2022.

“Hampir dua tahun saya berada di bawah bimbingan Dr. Azizan. Sememangnya banyak perkara dan ilmu yang diajar oleh beliau yang merupakan insan pertama yang dapat



mengubah diri dan cara saya berfikir.

“Selain itu, saya juga mendapat kejelasan daripada beliau dan Client Account Manager (CAM) dalam membuat suatu tindakan agar dapat membuat sebuah keputusan yang tepat.

“Dulu, saya datang pejabat ikut masa sendiri dan tiada disiplin. Jadi, masa mula-mula sertai Richworks ada banyak perkara yang perlu saya beradaptasi dengannya.

“Seawal pagi lagi saya dah kena bangun untuk sertai aktiviti tatib yang bermula jam 6.30 pagi dan diikuti dengan sesi Voice Chat oleh Dr. Azizan di jam 7.30 pagi sebelum masuk ke pejabat pada jam 8.30 pagi,” tambahnya yang turut menyediakan perkhidmatan catering buat majlis perkahwinan Shuib dan Watie baru-baru ini.

TIADA MASA UNTUK DOWN

Selain itu, di RichWorks beliau turut belajar untuk menguatkan lagi jenamanya dengan menggunakan khidmat pasukan pencipta kandungan bagi menghasilkan video yang berkualiti serta menarik perhatian pihak perancang perkahwinan dan dewan untuk berkolaborasi bersama syarikatnya.

Percaya energi merupakan satu perkara penting dalam meneruskan bisnes, beliau bersyukur kerana mempunyai lingkaran rakan usahawan dan bimbingan yang bagus dalam RichWorks yang secara tidak langsung menjadikannya lebih bersemangat lagi kuat bagi membangunkan perniagaannya.

“Tipulah kalau cakap tiada cabaran yang adakalanya membuatkan kita menjadi sedih dan tertekan. Namun, bila kita ada sistem sokongan yang bagus terutamanya daripada rakan usahawan serta Dr. Azizan, perasaan sedih itu akan singgah sekejap sahaja.



"Dr. Azizan akan memberi semangat dan meminta saya agar tidak terlalu melayan perasaan demi mencapai sasaran dalam bisnes yang diusahakan," kongsiya lagi.

BANGUNKAN PASUKAN YANG MAMPAN

Kini berjaya meraih jualan sebanyak RM12 juta (setakat hari ini), Norhafizah bersyukur dengan jumlah jualan yang telah meningkat sebanyak 40% daripada sebelumnya selain mendapat peluang untuk bekerjasama dengan lebih 10 buah dewan acara di sekitar Shah Alam & Kajang.

Di samping itu, beliau juga turut berbangga dengan pencapaian *key leaders* dalam syarikat yang telah dapat memimpin staf dengan jayanya.

"Alhamdulillah, sekarang saya sudah tidak perlu ke restoran setiap hari kerana sudah ada pasukan yang mampu menguruskannya dengan baik.

"Zai Sri Gemilang juga sudah mempunyai pasukan pengurusan serta lima jabatan, enam orang pengurus dan *key leaders* serta 77 orang staf yang berdedikasi. Sememangnya saya sangat berbangga dengan perkembangan mereka semua sepanjang berada di syarikat ini," ujarnya.

Tidak lokek berkongsi ilmu, beliau turut sempat menitipkan beberapa nasihat buat usahawan di luar sana agar boleh mencapai kejayaan dalam perniagaan yang dibangunkan.

"Setiap perniagaan perlu ada visi dan hala tuju bisnes. Bisnes yang tiada hala tuju ibarat kapal yang terumbang-ambing di tengah-tengah lautan.

"Justeru itu, saya menyarankan kepada usahawan di luar sana agar dapatkan bimbingan untuk belajar ilmu pengurusan perniagaan. Carilah guru dan individu yang betul untuk membimbing kita dalam menguruskan perniagaan dengan betul dan sempurna," katanya menutup bicara.



BELAJAR KATAKAN 'TIDAK' DAN FOKUS PADA PERKARA YANG LEBIH PENTING

Kita seringkali diuji dengan keadaan sekeliling dan kadang-kala sukar nak katakan 'tidak' kepada situasi yang bukan menjadi keutamaan dalam kehidupan seharian. Namun, belajar katakan 'tidak' adalah penting dalam mengatur fokus kita.

Begitu juga dengan usahawan, ini penting dalam kelancaran membina bisnes yang berjaya. Jangan menganggapnya satu tindakan yang pentingkan diri sebaliknya adalah tindakan untuk menjaga keseimbangan proses perjalanan sesuatu perkara supaya lebih lancar.

Perasaan bersalah mungkin akan ada, apatah lagi bila melibatkan orang ketiga yang terpaksa ambil alih tugas yang kita terpaksa tolak. Jangan biarkan rasa bersalah menghantui anda kerana ada tugas yang lebih penting menanti.

KATAKAN 'TIDAK' TAK JADIKAN ANDA ORANG JAHAT

Berkata 'tidak' adalah jauh lagi susah dari bersetuju dengan apa yang disuruh kita lakukan. Disebabkan tak nak disangka kurang ajar, pentingkan diri atau tidak membantu, terus bersetuju dalam segala hal.

Lama-kelamaan anda akan terperangkap di dalam situasi yang tidak sihat untuk perkembangan peribadi mahupun kerjaya anda kerana setiap komitmen yang dipersetujui memerlukan masa dan tenaga anda. Kegagalan

anda pada perkara yang anda tak mampu nak buat tak akan memberi manfaat kepada anda atau orang lain!

Bagaimana untuk katakan 'tidak' dengan lebih berkesan?

Susah untuk katakan 'tidak', tapi bukan suatu yang mustahil kerana ia adalah sebuah pilihan. Apa yang boleh dilakukan supaya lebih mudah untuk katakan 'tidak'?

BUAT SENARAI PERKARA PERLU BERHENTI BUAT

Dalam program RichWorks, Datuk Wira Dr. Azizan Osman sering menekankan untuk buat perkara yang penting dahulu. Yang kurang atau tidak penting, beri kepada pasukan untuk selesaikannya. Sebagai ketua, jangan letakkan semua tugas di atas bahu sendiri saja.

Fikirkan semula, apa perkara yang anda selalu buat menggunakan masa dan tenaga yang banyak tapi anda tak gembira dan tak nampak sebarang perubahan dalam capai matlamat anda? Senaraikan dan berhenti buat seketika, beri laluan kepada perkara yang penting untuk anda dahulukan.

Mungkin perkara pertama yang anda perlu tinggalkan adalah membuat kerja-kerja yang sepatutnya orang lain lakukan. Selepas itu, fikirkan perkara-perkara yang lebih penting pula.

Berhenti lakukan perkara yang membuang masa dan tenaga anda.

JELAS DI MANA HAD ANDA

Katakan 'tidak' bukanlah dengan terus menolak sebelum pastikan kepentingan perkara tersebut terlebih dahulu. Jika anda rasakan perkara itu tidak terlalu penting untuk anda dahulukan, tolak dengan baik. Mohon maaf terlebih dahulu dan nyatakan dengan baik apa komitmen dan keutamaan anda yang lebih penting pada masa ini.

FOKUS PADA PERKARA YANG PENTING DAHULU

Bermula dari sekarang ubah fokus anda kepada perkara-perkara yang berpotensi untuk menghasilkan sesuatu yang benar-benar hebat dan kurangkan perkara yang kurang hebat hasilnya. Yang benar-benar hebat adalah perkara yang anda pasti boleh menjadikan bisnes anda lebih baik dari sekarang.

Sebagai contoh, anda sangat hebat dalam menjahit baju dan sudah semestinya anda mengimpikan untuk mempunyai butik baju sendiri. Untuk itu, anda memerlukan modal yang banyak dan di luar kemampuan diri sendiri. Nak buat pinjaman bank, tak layak. Nak pinjam daripada saudara-mara, semua kata tak boleh.

Daripada anda fokus kepada mencari modal dengan membuat pinjaman, mengapa tidak anda fokus untuk ambil tempahan dan kumpulkan modal sendiri? Daripada tunggu dan tak dapat apa-apa, itulah yang terbaik. Dalam masa yang sama, usaha juga untuk membuat pinjaman walaupun perkara itu sudah tidak menjadi fokus utama anda.

BERLATIH UNTUK KATAKAN TIDAK

Jadi, marilah kita bersama-sama belajar dan yakin untuk katakan tidak kepada perkara yang tidak atau belum penting. Fokus kepada perkara yang lebih penting dan memberi erti dalam perjalanan hidup serta kerjaya kita semua.



Klinik Usahawan SIRI BINA BISNES BERJAYA

Sesi Transformasi Perniagaan
untuk Usahawan SME

RICHWORKS
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS



Kenapa **USAHAWAN** Perlu Hadir?



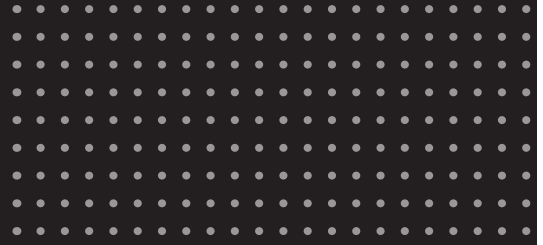
Buku Untuk Usahawan
Bakal Jutawan &
Blueprint 10X SME BBB

+

Sesi Penilaian Perniagaan
Anda Berharga **RM497**

**100%
PERCUMA**

klinikusahawan.com 



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.