



**TERAJU**  
PENERAJU BUMIPUTERA

**29 FEBRUARI 2016**  
MENARA USAHAWAN, PUTRAJAYA

**INSKEN**  
INSTITUT KEUSAHAWANAN NEGARA

**KNOWLEDGE  
SHARING**

**5**

**PERKARA PENTING SEBELUM  
TERJUN DALAM DUNIA BISNES**



**Tuan Wan Hilmi Wan Mohd Nor**  
Pengarah Urusan Rambo Station



**Puan Padzilah Enda Sulaiman**  
Pengasas Telekung Siti Khadijah



**Suraya Anizah Abdullah**  
Pengasas Serra Launderette



**“Saya percaya orang makan setiap hari walaupun pada keadaan ekonomi yang merundum. Soalan yang sepatutnya ditanya ialah bagaimana nak tarik orang datang ke restoran atau kedai kita? Pengusaha kedai makan atau restoran mesti mempunyai strategi pemasaran dan memastikan kualiti makanan yang konsisten.”**

USAHAWAN: Wan Hilmi Wan Mohd Noor, Pemilik Restoran Rambo Station

INDUSTRI: Makanan & Minuman

## LATAR BELAKANG USAHAWAN

Sejarah penubuhan Restoran Rambo Station bermula daripada idea Wan Hilmi Wan Mohd Noor untuk ‘cuba-cuba’ menjual nasi lemak di Pesta Buku. Ketika memikirkan strategi menjual itu, sambil berseloroh dia berkata, “Kita Rambo je.” Wan Hilmi mengakui prinsip ‘Kita Rambo je’ atau ‘main redah’ adalah prinsip yang dipegang untuk validasi satu-satu idea perniagaan.

Ternyata idea kedai makan Rambo Station yang ditubuhkan pada 17 November 2014 membuahkan hasil. Menggunakan strategi Lean Start-up, Wan Hilmi memulakan kedai Rambo Station dengan modal RM40,000 yang mana sebanyak RM22,000 digunakan sebagai bayaran deposit kedai dan bakinya untuk operasi kedai.

Bagi mencari pekerja pula, Wan Hilmi mendapat idea untuk memperkenalkan program Business Apprentice dan diwar-warkan melalui profil Facebook. Wan Hilmi tidak menyangka ia mendapat sambutan sehinggalah 30 orang menawarkan diri. Bagi menyaring pekerja yang benar-benar layak, Wan Hilmi telah meletakkan beberapa syarat. Pada saringan terakhir, lapan orang berjaya menjadi perantis. Mereka datang sejauh Kedah, Perak dan sebagainya.

Kini, nama Restoran Rambo Station sudah menjadi viral di media sosial. Mereka beberapa kali menjadi viral di portal seperti Oh Bulan dan says.com yang mencecah sehingga 6,000 ‘likes’ dan berpuluh kali ‘shares’. Malah, beberapa rencana telah ditulis mengenai Restoran Rambo Station. Antaranya, ‘12 Tempat Makan Paling Trending Tahun 2015’ dan ‘10 Restoran Udang dan Ketam Yang Wajib Dikunjungi 2015.’”

## 5 PERKARA MENGENAI INDUSTRI MAKANAN YANG MESTI DIKETAHUI

### 1. PENGALAMAN

Tiada jalan pintas membuka dan memajukan bisnes makanan. Setiap pengusaha kedai makan mesti validate idea dan konsep perniagaan mereka mereka. Lihat kesesuaian konsep perniagaan itu dengan jiwa. Jika perniagaan itu bermula secara lean start-up, usahawan memerlukan kekuatan stamina fizikal dan mental. Stamina fizikal ialah apabila usahawan perlu membuat semuanya sendiri di awal perniagaan. Manakala, stamina mental pula apabila kita terpaksa menangani dan menghadapi semua kerenah pekerja, pembekal dan rakan kongsi. Di awal perniagaan, usahawan belajar ‘ilmu membuat keputusan’.

### 2. MODAL

Usahawan yang ingin memulakan perniagaan makanan memerlukan modal sekurang-kurangnya RM50,000. Sebahagian besar modal ini digunakan untuk pengubahsuaian pematuhan seperti sistem dapur, sistem keselamatan dan sistem kesihatan yang merupakan syarat-syarat yang ditetapkan oleh agensi-agensinya yang berkaitan.

Selain itu, usahawan juga memerlukan modal untuk ‘kos menunggu’ iaitu bajet perniagaan yang diperuntukkan untuk kos-kos operasi bagi tempoh 6 bulan hingga setahun yang dianggarkan berjumlah di antara RM5,000 hingga RM10,000 sebulan.



### 3. PEKERJA

Di awal perniagaan makanan, usahawan perlu bersedia dengan turnover pekerja yang tinggi. Pekerja yang jujur dan dedikasi hanya akan ditemui selepas beberapa tahun. Justeru, usahawan perlu bersedia untuk melakukan pelbagai kerja serentak dan menghadapi kerenah pekerja, pembekal dan rakan kongsi. Namun ada beberapa tip yang boleh diambil manfaat:

- Gunakan khidmat pekerja asing dan tempatan serentak, namun berikan tugas dan letakkan mereka di tempat yang sesuai. Pekerja asing diberi kerja rencam dan pekerja tempatan berikan kerja-kerja pengurusan.
- Semasa sesi temuduga, tanyalah soalan-soalan yang tepat. Antaranya, "Apakah pekerjaan sebelum ini?" dan "Berapa lamakah tempoh berada di dalam pekerjaan itu?" Bertanyakan soalan-soalan seperti ini akan memberi maklumat pengalaman dan ketahanan bakal pekerja ini untuk kekal dalam sesuatu pekerjaan. Malah, melalui sesi temuduga itu, usahawan boleh mengenal pasti pekerja yang benar-benar layak.
- Sentiasa mengiklankan jawatan kosong untuk simpan 'stok nama' calon pekerja. Ini sebagai back-up andai pekerja berhenti serta-merta.

### 4. PASARAN

Apa sahaja perniagaan makanan, usahawan perlu memilih model perniagaan yang tepat yang melibatkan perkara-perkara penting seperti lokasi, pelanggan dan harga. Pemilihan model perniagaan ini menentukan strategi yang akan diambil. Misalnya, Rambo Station mensasarkan pelanggan kelas menengah dan keluarga. Apabila, Restoran Rambo Station dibuka di Seksyen 8, Bandar Bangi, ia dikelilingi oleh butik dan kawasan perumahan yang didiami oleh golongan kelas menengah dan keluarga.

Malah, penentuan model perniagaan ini juga memudahkan usahawan mengira margin keuntungan berdasarkan sasaran pelanggan kelas bawahan, menengah mahupun premium. Rambo Station tidak gentar meletakkan harga lebih tinggi daripada pesaing kerana mereka jelas sasaran pelanggan mereka. Ini juga berjaya menghasilkan suasana yang lebih 'harmonis' yang sesuai untuk golongan menengah dan keluarga dan bukannya golongan 'budak-budak sekolah'.

### 5. PERLESENAN

Menjalankan perniagaan makanan, usahawan perlu berdepan dengan beberapa syarat pematuhan yang ditetapkan oleh agensi-agensi berkaitan. Ini termasuklah:

- Pendaftaran syarikat yang perlu diperolehi daripada Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM).
- Lesen perniagaan dan lesen berkaitan makanan yang perlu dimohon daripada Pihak Berkuasa Tempatan (PBT).
- Sistem keselamatan yang perlu disemak selia oleh pihak Bomba.
- Lesen menjual makanan dan berkaitan perlu dirujuk dengan Kementerian Kesihatan, Bahagian Kualiti dan Keselamatan Makanan.
- Jika perniagaan menggunakan pekerja asing, usahawan perlu berurusan dengan pihak Imigresen.

## SOALAN YANG SERING DITANYA:

### 1. Bagaimana mengekalkan rasa masakan yang sama walaupun tukang masak silih berganti?

Wan Hilmi percaya pada formula dan sukatan setiap makanan. Walaupun Rambo Station mempunyai enam orang tukang masak, namun rasa masakan itu sama. Menurut Wan Hilmi, kejayaan dalam industri makanan tidak boleh bergantung pada 'air tangan' semata-mata, sebaliknya mesti dengan sukatan yang betul.







**“Saya tidak tahu nak jual di mana. Ketika itu, sasaran saya hanyalah pada Agensi Pelancongan. Malangnya, idea untuk bekerjasama dengan mereka ditolak. Kemudian, cuba pula menjual kepada individu, juga ditolak. Alasan yang diberi ialah harga yang mahal. Pada saat itu, saya pasrah dan berdoa. Saya percaya, rezeki saya bukan di tangan individu tetapi di tangan Allah.”**

USAHAWAN: Padzilah Enda Sulaiman, pemilik syarikat Siti Khadijah Apparel Sdn Bhd (SKA)  
INDUSTRI: Fesyen & Pakaian

## LATAR BELAKANG USAHAWAN

Bermula dengan ketidakselesaiannya memakai telekung sedia ada, Padzilah Enda Sulaiman, pemilik syarikat Siti Khadijah Apparel Sdn Bhd (SKA) mula mencipta telekungnya sendiri. Beliau menjahit 200 helai kain telekung yang dijahit dan dijual sendiri tanpa sebarang ilmu perniagaan. Perlahan-perlahan jenama telekung Siti Khadijah mula membina nama. Kini, syarikat SKA sudah melebarkan sayap dengan memiliki 11 buah butik, 1 kilang dan sebuah akademi jahitan dengan pendapatan bulanan melebihi RM2 juta.

## 5 PERKARA MENGENAI INDUSTRI FESYEN DAN PAKAIAN YANG MESTI DIKETAHUI:

### 1. PENGALAMAN

Bagi pengusaha yang baru berjinak-jinak dengan industri tekstil, sebaik-baiknya bermula dengan membeli kain di Jakel sebelum mengimport daripada Indonesia, China dan Korea. Kos lebih murah dan kualiti kain masih diminati oleh pelanggan.

Di SKA, Padzilah dan pasukannya mereka bentuk sendiri setiap telekung Siti Khadijah. Hari ini, ilmu jahitan dan pemilihan kain turut dikongsi melalui Akademi Seni Jahitan SK. Ini untuk memenuhi keperluan membangunkan kemahiran dan memberi peluang kepada golongan muda menjana pendapatan dan sekaligus melahirkan pekerja mahir.

### 2. MODAL

Syarikat SKA bermula dengan modal RM20,000 kemudian ditambah sedikit demi sedikit menjadikan jumlah modal RM60,000. Bagi usahawan baru, sebaik-baiknya, gunakan baju atau telekung jenama orang lain terlebih dahulu untuk membina jaringan dan membentuk kemahiran mengedar. Menjadi ejen boleh melatih kemahiran menjual dan dalam masa yang sama belajar sistem pengurusan perniagaan.

### 3. PERSAINGAN

Secara rasional, kita boleh lihat semakin banyak bisnes fesyen muslimah, apatah lagi telekung. Namun, industri pakaian tak akan tepu kerana orang akan bersilih-ganti menukar pakaian mengikut fesyen. Paling penting, produk tersebut hendaklah mempunyai reka bentuk unik dan mempunyai strategi pemasaran. Zaman teknologi hari ini, follower membeli bukan kerana jenama tetapi kerana ikon.



#### 4. CAP DAGANGAN

Pendaftaran cop dagangan dan paten amat penting untuk perniagaan yang terlibat dengan design dan mempunyai perniagaan yang berpotensi besar untuk berkembang. Menjadi hak pengusaha untuk menjaga harta intelek mereka dan di Malaysia, kita mempunyai Perbadanan Harta Intelek (MyIPO) untuk menyimpan harta intelek itu dengan selamat. Ini dibuktikan apabila Syarikat SKA telah berjaya menyaman sebuah syarikat multi nasional antara tahun 2009 hingga 2010 kerana meniru reka bentuk telekung Siti Khadijah.

#### 5. SOKONGAN DALAMAN


Bagi usahawan yang membuka perniagaan keluarga, beri peluang kepada orang muda untuk menyumbang idea kreatif dalam perniagaan. Usahawan yang berjaya ialah usahawan yang fokus. Niat dan seterusnya tindakan berorientasikan keuntungan amat penting dalam meletakkan hala tuju syarikat. Namun, tiada tempoh masa spesifik untuk berjaya. Adakala, cabaran besar akan melambatkan proses kejayaan itu. Berserahlah kepada Tuhan. Dia yang memberi rezeki dan lebih berkuasa daripada mana-mana misi dan visi syarikat.

#### SOALAN YANG SERING DITANYA:

##### 1. Bagaimana untuk terus cekal menghadapi cabaran perniagaan?

Di awal perniagaan, untuk menjual 200 helai telekung pada harga premium pastinya sukar, namun ia tidak mustahil. Seseorang usahawan perlulah berpegang pada sesuatu prinsip yang akan sentiasa menjadi pemangkin diri. Misalnya, Puan Padzillah berpegang pada prinsip 'just do it' dan mempercayai pada kebesaran Ilahi. Beliau percaya rezeki itu pasti ada dan 'action' membezakan antara kejayaan dan kegagalan.





**“Usahawan perlu lebih peka dan belajar tentang selok belok bidang yang dipilih. Adalah kerugian yang besar andai selepas semua penat jerih dan bertungkus-lumus membangunkan syarikat, usahawan mengambil keputusan untuk berhenti berniaga. Jangan cepat berputus asa. Mengatur strategi dan terus bertahan dalam bisnes itu paling penting.”**

USAHAWAN: Suraya Anizah Abdullah, Serra Launderette  
INDUSTRI: Dobi dan Cucian Kering

## LATAR BELAKANG USAHAWAN

Suraya Anizah Abdullah adalah pengasas kepada jenama Serra Launderette yang dimulakan pada tahun 1996. Berbekalkan modal sebanyak RM25,000 beliau telah menyewa setengah lot kedai di Danau Kota, Kuala Lumpur.

Menurut Suraya Anizah, di awal penubuhan syarikatnya, tiada mentor atau kelas mengajar cara-cara hendak memulakan perniagaan dobi. Maka, beliau mengambil inisiatif sendiri dengan membuat beberapa kajian terperinci mengenai tatacara dan operasi perniagaan. Tiga bulan pertama, semua urusan perniagaan dibuat sendiri dengan bantuan keluarga. Apabila kedai dobi nya mula mendapat sambutan, barulah beliau mengambil seorang pekerja dan mendidik pekerja tentang selok belok operasi dobi, sambil beliau memulakan aktiviti pemasaran.

Ketika itu juga, beliau mula mempelajari teknik basuhan cucian kering (dry-cleaning) dari sebuah hotel terkemuka di Kuala Lumpur. Beberapa tahun kemudian, beliau memperolehi kontrak untuk cucian cadar untuk tempoh dua bulan. Kontrak itu membuka lembaran baru apabila beliau mula bekerjasama dengan sebuah hotel 5 untuk outsource kerja-kerja dobi kuantiti besar. Pada waktu yang sama, beliau turut mendalami ilmu pengurusan dobi kontrak dari hotel tersebut.

Kejayaan Suraya Anizah hari ini, banyak berpegang pada formula ‘SMS’ iaitu start small (S), carilah mentor (M) dan study the trade (S). Hari ini, Suraya Anizah lebih aktif berkongsi ilmu dan pengalamannya dengan para usahawan yang berminat. Beliau juga banyak memberi ceramah dalam pembentukan Leadership dan Ketrampilan Diri. Bagi Suraya Anizah, modal sosial dalam bentuk jaringan kerjasama, perkongsian ilmu dan teknologi telah membolehkannya melebarkan sayap perniagaan ke tahap yang lebih tinggi. Malah, kolaborasi awal dengan seorang pembekal mesin akhirnya membuka peluang kepada syarikat Serra Launderette untuk menjadi ejen jualan mesin dobi. Hasil pendapatan sebagai ejen dipusing masuk ke dalam syarikat untuk membeli mesin dobi yang lebih besar. Buat masa ini, Serra Launderette turut membuka peluang kepada sesiapa sahaja yang ingin menjadi ejen pemasaran bagi memasuki pasaran dobi hotel.

## 5 PERKARA MENGENAI INDUSTRI DOBI DAN CUCIAN KERING YANG MESTI DIKETAHUI:

### 1. PENGALAMAN

Memulakan perniagaan tanpa ilmu adalah amat sukar dan merugikan. Usahawan perlu lebih peka dan belajar tentang selok belok bidang yang dipilih. Sebelum memulakan perniagaan dobi, kaji kedudukan kedai dan sasaran pelanggan serta catatkan senarai pesaing kedai dobi layan diri yang berdekatan dan kedai dobi servis yang ada berdekatan.

Kaji juga harga yang biasanya ditawarkan dan masa pengusaha dobi lain boleh siapkan tugas di persekitaran kawasan itu. Usahawan perlu fikirkan penambahbaikan yang boleh ditawarkan dan tetapkan harga yang boleh diterima pelanggan. Kebiasaannya, harga yang ditawarkan adalah mengikut harga pasaran semasa melainkan jika ada tawaran servis yang eksklusif dan unik.





## 2. MODAL

Modal untuk membuka kedai dobi layan diri bergantung kepada lokasi, keperluan mesin dan pemasangan. Tertakluk pada kawasan yang dipilih, sewa memainkan peranan yang utama. Selalunya kawasan berpotensi memang mahal sewanya. Seterusnya, pengusaha perlu menentukan jenis dan saiz mesin-mesin yang diperlukan. Apabila sudah menentukan mesin, pengusaha perlu melantik kontraktor untuk pemasangan pendawaian letrik, air dan sebagainya. Oleh yang demikian, kos untuk menyediakan kedai dobi layan diri bermula di antara RM70,000 sehingga boleh mencecah ke RM350,000.

## 3. PERSAINGAN

Jika di sesebuah kawasan itu sudah banyak kedai dobi self-laundry, pengusaha perlulah mencari keunikan. Antaranya memahami kehendak pelanggan. Pelanggan yang menggunakan servis layan diri mahukan saiz mesin yang besar pada harga murah. Andai kata usahawan hendak membuka kedai dobi di kawasan yang sedia ada dobi layan diri, pengusaha haruslah menyediakan mesin yang sama ataupun lebih besar kapasiti cucinannya.

Malah, memberi nilai tambah seperti khidmat menggosok, melipat dan cucian kering pada kedai dobi layan diri juga adalah satu keunikan yang boleh menarik ramai potensi pelanggan. Pengusaha dobi juga boleh melakukan beberapa strategi luar kotak seperti membuka cafe di dalam premis dobi dan jika boleh bekerjasama dengan pengusaha gym, maka itu juga satu peluang yang dapat menarik lebih ramai potensi pelanggan ke kedai dobi kita. Penghantaran dobi juga adalah satu idea yang bagus dan nilai tambah kepada potensi pelanggan yang sibuk.

## 4. LOKASI

Kedai dobi boleh dibuka dimana sahaja. Paling penting ialah usahawan perlu memahami keperluan pelanggan. Jika di bandar, pilihlah kawasan penempatan padat yang dihuni oleh orang bekerjaya. Contohnya, kawasan pangsapuri dan kawasan asrama di universiti. Jika di kawasan pendalaman pula, pelanggannya gemar menghantar selimut dan comforter. Peluang mencuci untuk hotel bajet dan homestay juga tinggi. Cuma pastikan sistem bayaran adalah berbentuk tunai dan jangan benarkan hutang.

## 5. KONTRAK CUCIAN DOBI HOTEL

Pihak hotel mahukan perkhidmatan yang efisien dan servis yang terbaik serta cepat. Ini melibatkan operasi barangan yang diambil pada pagi haruslah dihantar semula keesokkan paginya. Justeru, dalam hal ini, mesin saiz kecil tidak sesuai. Pengusaha dobi mestilah mempunyai mesin basuh dan pengering bersaiz komersial lebih 35 kilogram sekurang-kurangnya. Malah, pengusaha juga perlu menyediakan mesin menggosok flatwork yang boleh menggosok cadar dan sarung bantal dengan cepat dan laju. Andai kata infrastruktur sudah lengkap, pengusaha boleh menyediakan profil syarikat dan berbincang dengan pihak hotel.

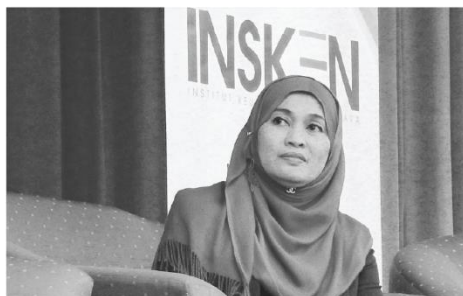
### SOALAN YANG SERING DITANYA:

#### 1. Apakah perbezaan cucian Aqua dan Dry-Cleaning?

Professional wet cleaning atau lebih dikenali sebagai Aqua Wash. Ia merupakan cucian alternatif kepada cucian kering dan semakin popular di kalangan kedai dobi di Malaysia. Perbezaan ketara, cucian Aqua menggunakan bahan pencuci khas yang diimport dan pakaian dicuci dengan mesin khas yang diprogram untuk cucian Aqua. Memandangkan, mesin cucian Aqua adalah jauh lebih murah berbanding mesin cucian kering, maka ia mampu dimiliki oleh kebanyakan kedai dobi berskala medium.

Selain itu, pakaian yang berlabel "Dry Clean Only" boleh dicuci Aqua selain pakaian bermanik, kot, samping, sutera, batik dan lain-lain. Malah, ia lebih bersih kerana ia menggunakan bahan pencuci (sabun biodegradable) dan dibilas lembut dengan air.

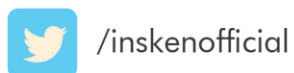
Namun, terdapat beberapa risiko yang perlu diambil perhatian. Memandangkan proses cucian Aqua menggunakan air, berlaku kemungkinan pakaian akan kecut sedikit. Walaupun begitu, dengan kekemasan akhir yang baik, ia dapat mengatasi ataupun mengurangkan kesan tersebut.





Institut Keusahawanan Negara (INSKEN)  
Tingkat 2, Menara Surian, No. 1, Jalan PJU 7/3,  
Mutiara Damansara, 47810 Petaling Jaya,  
Selangor Darul Ehsan

Tel: +603 7848 8800  
Faks: +603 7848 8900  
Emel: [insken@insken.gov.my](mailto:insken@insken.gov.my)



[www.insken.gov.my](http://www.insken.gov.my)