

Business - General

pg: 75-77

Control No: 0000274872

file name: BSM/MA/Business/2016/BUS2016A07.pdf

at
ambil
bijirin,
sayuran
nda

akar an
abkan
an,
juga
nda
abila
bil
m
zu
ngg a
ak
uk
da

ubat-

ntun]

astir ya
kerana
boleh
gan tuk
k
tau
yang
da

si

nis

tm

salat

nyaya.

gam oil

ari

garan.

oleh

oga.. k



Projek kupang
musnah akibat
banjir kini

Rizal

STOKIS PRODUK BERJAYA

Oleh: Ruzlan Mohd Jan Foto: Mohd Jazlan Nangar

Jalan menuju jaya memang banyak cabaran. Tanpa jiwa yang kental dan semangat membara, belum pasti dapat pucah jaya dapat didaki. Pengalaman jatuh bangun inilah yang mendewasakan dan memberi kekuatan kepada Mohd Rizal Jaffar untuk berjaya dalam dunia perniagaan.

Bermula dengan kerja makan gaji, usahawan berusia 35 tahun ini merasa bagai ada yang kurang dalam hidupnya. "Dua tahun saya kerja makan gaji. Tapi akhirnya saya terpaksa berhenti kerana merasakan ia tidak sesuai dengan jiwa saya. Mulanya cuba juga bertahan. Tetapi jiwa rasa tertekan. Lalu saya berhenti dan mengambil keputusan untuk bekerja sendiri," cerita Rizal yang disenaraikan sebagai antara stokis produk D'Herbs yang mencatatkan jualan tertinggi.

Ketika itu tidak terlintas di fikirannya mahu menjual produk kecantikan dan kesihatan. "Jujur saya katakan, suatu masa dahulu saya tidak terfikir langsung untuk jual produk. Sebaliknya saya mendapat idea untuk ternak kupang."

Bukan rezeki Rizal. Kupang yang diternak musnah dek banjir besar yang melanda Johor satu ketika dahulu. "Memang kecewa. Tetapi hendak buat macam mana. Menangis air mata darah sekalipun saya tidak mungkin dapat kembalikan semuanya.

Walaupun terkilan dengan projek kupang yang terhenti tidak sampai satu tahun namun dirinya tetap kuat. Mengakui tidak mahu terus duduk mengenangkan kegagalan, suami kepada Nurashikin Muncim, 35 ini bertekad untuk membuka lembaran baru.

Bermula sebagai 'runner'

Kegagalan projek ternakan kupangnya tidak membunuh semangat lelaki berjaya besar ini. Dia mula memikirkan tentang langkah seterusnya.



"Abang pernah mencadangkan supaya saya berniaga tetapi saya talak. Saya tidak mahu kerana pada waktu itu seperti tidak kena dengan jiwa. Pada waktu itu, abang sudah pun bergelar stokis."

Hendak dijadikan cerita, satu hari, abang Rizal memberi sebarang pelanggan kepadanya. "Kata abang, saya perlu menghantar produk yang dipesan pelanggan ke tempat yang diminta. Tanpa banyak bicara, saya pun ikut sahaja arahnya. Tidak sampai satu jam bekerja, saya terima keuntungan lebih kurang RM50. Wow! Terkejut sungguh sebab kerja yang dilakukan tidaklah sesusah mana. Tahu-tahu terima duit begitu sahaja."

Dari situ Rizal mengukut semakin bersemangat untuk menjadi 'runner' atau penghantar produk kerana skop kerja yang mudah. Dan perlahan-lahan juga abangnya masukkan dia sebagai salah seorang agennya supaya mudah untuk kerja-kerja penghantaran sekitar Lembah Klang.

"Selepas menjadi agen, saya simpan cita-cita untuk bergelar stokis dan alhamdulillah, Allah makbulkan doa saya," katanya yang mengaku sangat seronok berniaga sendiri kerana berupaya mengurus masa mengikut kehendaknya.

Produk kecantikan dan kesihatan

Dahulu, mungkin ganjil apabila lelaki menjual produk kecantikan dan kesihatan tetapi sekarang tidak lagi. Justeru itu Mona Rizal bertekad untuk menjadikan bidang ini sebagai cabang perniagaan pilihannya.

"Pengalaman membuatkan saya berminat menjual produk kecantikan dan kesihatan. Sebab itu barupun pernah menerima bantahan sewaktu menyatakan

"Waktu awal-awal terbabit dalam bidang ini saya akui cukup stres kerana di dalam bidang silat ada teribunya. Bukan mudah untuk melakukannya dan ia mengambil masa untuk memahaminya dengan baik lengkok dan langkahnya."

hasrat mahu menjadi stokis produk, saya teguh dengan keputusannya ini. Ini kerana saya faham benar mengenai keperluan dan

kehendak masyarakat di luar sana."

Rizal kemudiannya mengambil keputusan menjadi agen D'Herbs sebelum bergelar stokis dua tahun kemudian.

"Sebelum Dherbs, saya pernahimba pengalaman dengan syarikat lain. Tetapi Dherbs paling istimewa. Terlepas Laris lah katakan. Apa yang membuatkan saya tertarik ialah kualiti produk serta pelan pemasarannya yang bagus. Senang hendak jual, stok pun banyak. Sebagai stokis di Subang Perdana, saya tidak rasa perniagaan ini menyusahkan

malah menyeronokkan. Iya lah, semuanya disediakan. Kalau malas lagi tidak tahulah. Lagi pula, saya yakin dengan pengasasnya. Datu Aiff Syukri. Lihat sahaja bagaimana ligatnya dia mempromosikan produk-produknya," katanya dalam nada syukur berbau gembira.

Ternyata keputusannya tepat dan langkahnya tidak tersasar. Kini sudah tujuh tahun dig menjadi keluarga besar D'Herbs dan lima tahun bergelar stokis untuk produk tersebut. Banyak kejayaan telah dinikmatinya dalam waktu yang singkat termasuk menjadi antara stokis yang mencatat jualan tertinggi saban tahun. Ini membolehkan dia mengumpul pelbagai aset di samping apa juga barangan yang diinginkan.

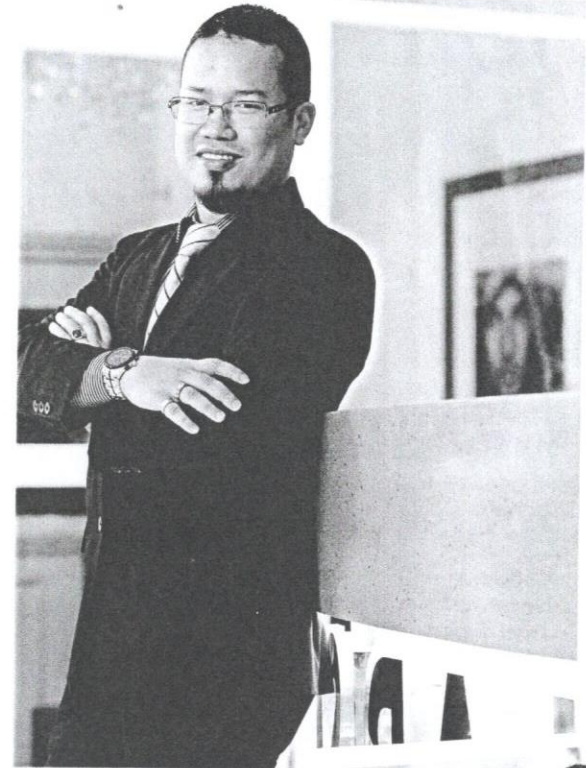
"Syukur kerana ini masa saya tersenyum setelah puas menangis. Tapi itu tidak bermakna saya sudah boleh goyang kaki. Perjalanan masih jauh dan saya perlu terus bekerja keras dan membuat persiapan mental dan fizikal kerana cabaran di hadapan bukan calang-calang hebatnya. Lagi pun perjuangan saya masih panjang," akui jujur.

Cabaran memanti

Resam dalam apa jua pekerjaan dan perniagaan pasti ada cabaran yang menanti. Dan Rizal mengukut berdepan dengan cabaran yang sangat besar. Antara cabaran besar dihadapi dan sentiasa bermain di fikiran ialah bagaimana mahu mengekalkan prestasi jualan yang baik. Katanya dari aspek produk dan pemasaran, semuanya berjalan lancar tiada sebarang masalah, cuma yang tinggal adalah usahanya sendiri dalam memastikan impian itu berjaya direalisasikan.

"Mungkin ramai yang memandangi, menjadi stokis adalah suatu mudah. Tunggu agen datang ambil barang sahaja lalu kerja pun selesai. Yang pasti tanggapan itu salah sama sekali. Seorang stokis harus berfikir kreatif dan rajin untuk maju ke hadapan. Tidak boleh hanya tunggu dan berserah kepada pihak atasan untuk fikirkan mana yang terbaik buat kita. Di sinilah pentingnya kemahiran berniaga. Setakat produk berkualiti dan iklan yang 'meletup' tidak akan menjadi

"Waktu awal-awal terbabit dalam bidang ini saya akui cukup stres kerana di dalam bidang silat ada teribunya. Bukan mudah untuk melakukannya dan ia mengambil masa untuk memahaminya dengan baik lengkok dan langkahnya."



apa-apa sekiranya si empunya badan hanya berpeluk tubuh seperti menanti buah yang tidak jatuh," ujarnya dalam nada serius.

"Kini, saya makin agresif untuk menambah bilangan agen secara atas talian. Mereka tidak perlu keluar modal. Semuanya ditanggung beres. Saya akan beri bimbingan dan cara yang mudah untuk berniaga. Jadi, usah risau-risau kerana selagi ada minat dan keinginan untuk mengubah hidup maka insya-Allah, ia pasti teraksana," katanya yang berpegang pada prinsip hidup perlu saling bantu membantu bagi menjemput lebih banyak rezeki-k

