



*Mengekalkan perniagaan pada tempoh yang lama bukanlah perkara mudah untuk dilakukan. Jatuh bangun dalam perniagaan dan cabaran hebat antara yang terpaksa di alami oleh semua insan bergelar usahawan.*

**B**agi Siti Hawa Ismail, 39 dan suaminya Ahmad Faizal Hisham, 45 tahun, jatuh bangun dalam perniagaan menjadi asam garam bagi mereka. Pemilik Laurea Home Furnishing yang bertapak di Putra Height ini pernah melalui waktu yang sukar, namun semua itu berjaya dihadapi mereka dengan tenang.

Lebih 10 tahun berada kekal dalam perniagaan, nama Laurea Home Furnishing hari ini sememangnya cukup disegani. Laurea merupakan sebuah pusat produk hiasan dalaman secara total. Tidak hanya menjual pelbagai produk hiasan dalaman seperti perabot, langsir, kertas dinding, cadar, pasu-pasu hiasan dan sebagainya bahkan juga turut menyediakan khidmat hiasan dalaman.

**Tawar Khidmat Percuma**

Bagi Siti Hawa, untuk membangunkan nama Laurea seperti hari ini bukanlah tugas mudah baginya. Dia yang bermula seawal tahun 2006 dengan menjual produk hiasan dalaman sahaja mula beralih membuka sebuah showroom atau pusat jualan bagi menempatkan kesemua produk-produknya.

"Apa yang kami lakukan di Laurea adalah dengan menjemput pelanggan yang berminat untuk mencuba khidmat kami dengan berkunjung ke kedai. Saya mahu mereka melihat sendiri segala susun atur dan konsep yang kami sediakan di sini. Saya mahu mereka melihat kualiti yang kami berikan dan kalau mereka yakin barulah kita beri khidmat nasihat. Tapi tak perlu risau sebab semua ini kami tawarkan secara percuma sahaja.

"Bila pelanggan berminat, barulah kami akan bagi cadangan dan cuba buat perkiraan berapa anggaran dan sebagainya. Kena berdasarkan apa yang mereka mahukan. Bila pelanggan setuju barulah kami akan letakkan harga dan kenakan bayaran.

"Setakat ini apa yang kami sediakan berbaloi dan berkualiti untuk setiap pelanggan. Pada saya, apa guna jika kami tawarkan harga yang mahal sedangkan pelanggan tidak suka dan tidak berpuas hati. Pada saya mudah sahaja, bila pelanggan puas hati, pasti mereka akan syorkan kepada rakan-rakan lain akan khidmat kami. Sebab itulah kalau ada sahaja projek yang masuk, kami akan cuba buat sebaiknya sampailah pelanggan betul-betul puas hati." akunya jujur.

Siti Hawa yang manis mengenakan busana bernada hijau lumut dipadankan selendang merah jambu amat mementingkan kualiti dalam kehidupannya. Tidak hairanlah dia merupakan seorang yang cerewet terhadap susun atur di kedainya.

Di Laurea terdapat lebih 20 jenis konsep yang dipersembahkan kepada pelanggan. Kesemua ini termasuklah sudut ruang tamu, bilik tidur, ruang makan serta

ruang santai. Di dua blok kedai dua tingkat ini pelbagai konsep dipersembahkan termasuklah oriental, klasik, moden, kontemporari, English Style dan bermacam lagi sentuhan mengikut peredaran semasa.

Boleh dikatakan setiap sentuhan dan konsep yang cuba diketengahkan bersandarkan kepada elemen segar namun penuh elegan. Penggunaan kertas dinding dalam setiap rekaan ternyata berjaya mencipta ruang yang berbeza dalam setiap sudut di sini.

"Namun dalam menata hias setiap rumah, saya biasanya lebih gemarkan sentuhan moden, Eropah seperti rekaan panel kayu atau kita panggil wain scoting. Rekaan ini memang sangat popular sekarang," katanya lagi.

**Kongsi Tip Berjaya**

Pemegang Sarjana dalam bidang Kejuruteraan Aerospace daripada International Space University, France ini sememangnya dilahirkan untuk menjalankan perniagaan. Walaupun mempunyai latar belakang pendidikan dalam bidang kejuruteraan, namun minat beliau yang cukup tinggi dalam bidang perniagaan membuatkan dia tekad untuk bekerja sendiri.

"Saya sebetulnya menjadi seorang pensyarah lama dulu namun minat yang kuat dalam bidang ini buat saya tekad untuk menjalankan bisnis sendiri. Produk hiasan dalaman adalah permulaannya. Kebetulan rezeki saya di sini dan saya sentiasa berusaha untuk menambah ilmu dalam bidang ini," katanya.

Ketika ditanya apa rahsia kejayaannya hari ini, beliau mengakui bahawa kepentingan pelanggan menjadi satu keutamaan dalam perniagaannya kini.

"Selain kena beri yang terbaik pada pelanggan, kita juga harus berikan barangan dan perkhidmatan yang berkualiti tinggi. Selain itu, soal hiasan dalaman ini melibatkan idea, jadi saya kenal sentiasa mengikuti perkembangan semasa dalam bidang ini. Kena tahu apa trend terkini dan apa jua citarasa yang disukai ramai.

"Selain itu, menjaga kepentingan staff juga jadi satu kepentingan buat saya. Setakat ini kami mempunyai 30 orang pekerja yang terdiri daripada lapan orang sale designer, termasuklah saya dan suami.

"Dalam apa jua perniagaan, hati kena kental dan janganlah mudah putus asa. Bila ada masalah, depanilah setiap masalah dengan tenang. Apa jua yang kita buat, semangat kena kuat kerana inilah petua untuk berjaya," kata ibu kepada tiga anak ini lagi.

Walaupun memikul tanggungjawab yang besar terhadap perniagaannya, namun ibu muda ini tidak pernah sekalipun mengabaikan tanggungjawabnya kepada keluarga.

Ibu kepada Alia Alina, 13, Nur Alisha, 12 dan Amira Sofia, 6 tahun ini merupakan seorang ibu yang sangat sporting dan sangat memanjakan ketiga-tiga anak gadisnya.

"Di rumah kalau ada masa lapang memang aktiviti saya adalah menghias rumah dan pastinya sentiasa melihat instagram lain, bagi melihat hiasan rumah terkini. Kadang-kadang sampai jam 2 hingga 3 pagi pun saya masih lagi melihat instagram. Saya tak pernah penat untuk tengok, belajar dan tambahkan ilmu, demi untuk memperkuatkan empayar perniagaan saya," katanya lagi mengakhiri perbualan kami.

**SITI HAWA,  
PASTIKAN  
PELANGGAN  
PUAS HATI**

Usianya baru menjangkau 18 tahun, namun dia punya semangat yang kental untuk membina bisnesnya sendiri. Walaupun tampak sedikit malu-malu pertama kali penulis menemu ramahnya baru-baru ini, namun cukup bersemangat tatkala bercerita mengenai bisnesnya itu.



istimewa lagi. Ia mesra solat selain mudah di bawa kemana-mana memandangkan saiz botolnya yang kecil.

"Setakat ini sambutan yang saya terima sangat baik dan maklum balas daripada pengguna juga positif, terdapat dua saiz botol iaitu 65ml dan 10 ml iaitu berbentuk pen, harganya juga berpatutan dan mampu milik sesuai untuk semua golongan baik pelajar mahupun yang sudah bekerja.

"Selain sambutan baik menerusi pembelian online, saya juga mempunyai beberapa stokis di beberapa buah negeri termasuklah Johor, Melaka, Selangor, Kuala Lumpur, Kelantan dan juga Perak. Selain itu, parfum ini juga sudah Berjaya menembusi pasaran luar di Indonesia dan saya berharap untuk akan datang produk ini boleh pergi lebih jauh lagi," ujar anak sulung ini.

Ditanya sama ada mahu menyambung pengajian ke peringkat yang lebih tinggi, akui Zaty keinginan tersebut sudah lama disimpan. Namun, dia mahu menumpukan perhatian pada bisnes terlebih dahulu untuk memastikan ia bertapak lebih lama dan kukuh.

"Saya bukan sekadar mahu memeriankan dunia bisnes online semata-mata, sebaliknya saya mahu produk ini pergi lebih jauh lagi. Bisnes melalui online banyak persaingan, itu saya tidak nafikan. Namun saya berpegang pada prinsip kualiti terbaik akan membolehkan pembeli tertarik dan memilih produk berkenaan. Itu yang saya tekankan dari awal membuka bisnes ini. Selain itu, saya juga ada perancangan untuk membuka kedai bagi memudahkan pembeli berkunjung dan memilih sendiri. Selain parfum, saya juga menjual barangan lain termasuklah topi, kasut, beg tangan dan sebagainya," ujar Zaty yang tidak mahu membuang masa dengan benda tidak berfaedah sebaliknya mahu mencari peluang dan duit dari sekarang.

Biarpun menyedari cabaran dalam dunia bisnes cukup tinggi, namun katanya bisnes online tidak terlalu berisiko dan sesiapa sahaja boleh mencuba untuk menambah pendapatan.

"Sebagai contohnya, jika ada pelajar atau suri rumah yang berminat untuk menjana pendapatan, tidak perlu keluar modal. Sebaliknya jadi dropship untuk produk ini dan komisen yang diterima sedikit sebanyak boleh dijadikan sumber pendapatan sampingan. Walaupun masih setahun jagung dalam bisnes ini, tetapi untuk panduan orang lain tidak salah andai saya berkongsi pengalaman. Justeru nasihat saya untuk mereka yang ingin menceburi bidang ini, jangan meletakkan harapan terlalu tinggi di awal-awal buat bisnes. Untuk memperolehi kejayaan bukan mengambil masa yang sedikit dan jangan mudah give up kalau gagal sekali. Usaha lagi sehingga Berjaya," ungkap Zaty lagi.

## USAHAWAN MUDA PENUH BERKARISMA

U ntungnya zaman teknologi canggih membantu Zaty atau nama sebenarnya Izzati Qistina Binti Rohaizad untuk melangkah dalam dunia bisnes online. Sekali gus memilih produk tersebut untuk dikomersialkan.

"Keluarga banyak memberi sokongan baik terutama ibu dan ayah. Walaupun saya masih muda namun mereka percaya saya boleh melakukannya. Sementara itu dan ayah juga berkecimpung dalam dunia bisnes. Secara tidak langsung darah bisnes mengalir dalam diri saya. Bezanya, saya memilih bisnes online memandangkan ia lebih mudah dan tidak memerlukan modal yang besar. Sementara itu sekarang ini kebanyakan orang lebih suka melayari laman sosial. Jadi, saya rasa ini peluang terbaik untuk bisnes saya.

"Saya memilih parfum kerana memang sejak dahulu lagi suka dengan wangian. Boleh dikatakan setiap kali shopping parfum antara barangan yang menjadi pilihan. Timbul idea untuk menjual parfum. Untuk permulaan, saya hanya menjual kepada kawan-kawan, ahli keluarga dan juga kawan-kawan ibu dan ayah. Lama-kelamaan timbul idea untuk meluaskan lagi pasaran dengan menjual secara online. Daripada situlah lahirnya Le Qiss By Zaty," ujar Zaty lagi yang memberitahu pati original parfum berkenaan diimport dari Zurich, Switzerland.

Berasaskan tumbuh-tumbuhan, tpaufum ini terdiri daripada enam jenis wangian iaitu Charming, April 16, Sparkling, Brave, Elegance dan Lush Berry. Lebih