

LEBIH 10,000 NASKHAH TELAH DIMILIKI

BYOND[®]

BERPENGALAMAN MELATIH LEBIH 70,000 USAHAWAN SEJAK TAHUN 2015

**GURU
PENGURUSAN
BISNES**



6 RODA PENGURUSAN



022
A

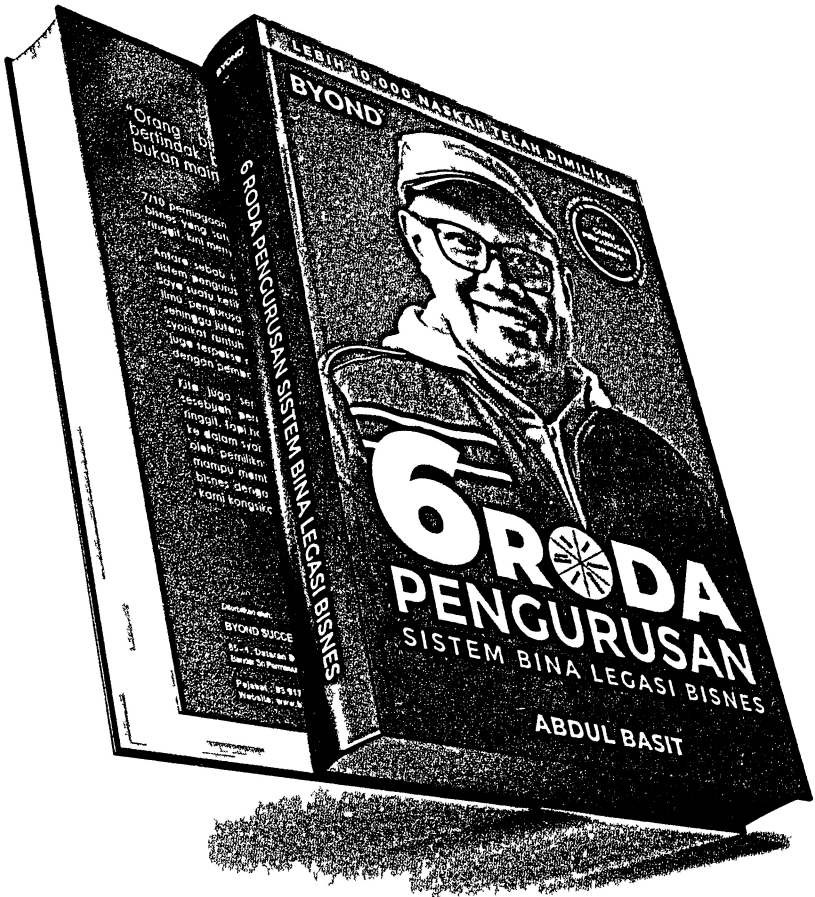
SISTEM BINA LEGASI BISNES

ABDUL BASIT



12/9 2007

BYOND®



Pengarang
ABDUL BASIT

PUSTAKA PERDANA



1013346



BYOND®

Byond Success Sdn Bhd (1113174-U)
85-1, Dataran Dwitasik, Jalan Dwitasik 1,
Bandar Sri Permaisuri, 56000 Cheras,
Kuala Lumpur.

Customer Service: 017-334 2644

Emel: customercare@byondsuccess.com

Website: www.byondsuccess.com



@Abdul Basit



@abdbasit_official



@abdbasit89

Buku 6 Roda Pengurusan: Sistem Bina Legasi Bisnes ini adalah buku pengurusan bisnes yang ditulis oleh Tuan Abdul Basit, Guru Pengurusan Bisnes

**Terbitan Byond Success Sdn Bhd,
Hakcipta © 2019 oleh Byond Success Sdn Bhd**

Cetakan Pertama Februari 2019

Cetakan Kedua Mac 2022

Cetakan Ketiga Mei 2022

Cetakan Keempat Jun 2023

Hakcipta terpelihara: Tidak dibenarkan mengeluarkan ulang mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan buku ini dalam apa jua bentuk dan dengan apa cara sekalipun, sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman, atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis Byond Success Sdn Bhd.

Pengarang Penerbitan	:	Abdul Basit
Pengurus Besar	:	Farhan Johari
Pengurus Penerbitan	:	Zulfadhli Talib
Pengarah Seni	:	Amirul Hafis
Perolehan	:	Malik Hairuddin
Editor Pengurusan	:	Farhan Johari
Rekaan Kulit/Rekaletak Grafik	:	Muhammad Mujid

658.022
ABA



@byondsuccess

ISI KANDUNGAN

Bab 1 : Bagaimana cara dapatkan 7 angka dalam masa 9 bulan, dan hilang semuanya kerana 1 dokumen bodoh?	2
Bab 2 : Bisnes anda akan cepat mati jika anda ada cara	5
Cara Fikir #1: Kita Boleh Buat Kerja Seorang, Kenapa Perlu Ambil Staf?	5
Cara Fikir #2: Bisnes Tidak Perlu Ada Syarikat Sdn Bhd. Enterprise Pun Dah Ok	7
Cara Fikir #3: Bisnes Boleh Buat Jualan Mencecah Ratusan Ribu Sebulan Tanpa Kewujudan 6 Jabatan	8
Cara Fikir #4: Segala Keputusan Syarikat Perlu Terima Arahan Daripada Bos	9
Cara Fikir #5: Takut Nak Ambil Staf Kerana Bimbang Tidak Mampu Untuk Bayar Gaji Mereka	10
Cara Fikir #6: Kenapa Perlu Ada Visi Dan Misi Jika Ianya Tidak Penting?	11
Cara Fikir #7: Tiada Masa Untuk Belajar Semua Perkara	12
Bab 3 : Konsep 6 Roda Pengurusan	13
Bab 4 : Roda Pertama - Pentadbiran (Administration)	17
Case Study: Bagaimana 99 Speedmart Menguruskan 200 Buah Cawangan Di Seluruh Malaysia, Walaupun Pemiliknya Adalah Seorang OKU!	30
Soalan	33
Bab 5 : Roda Kedua - Sumber Manusia (Human Resources)	35
Case Study: Kelincahan Air Asia Menguruskan Pekerja Menjadi Syarikat Penerbangan Gah Tambang Murah Terkenal Dunia	48
Soalan	51
Bab 6 : Roda Ketiga - Kewangan (Finance)	53
Prosedur Mengurus Tuntutan	68
Case Study: Runtuhnya Empayar Enron Corporation	77
Soalan	80

Bab 7 : Roda Keempat - Operasi (Operation)	83
Prosedur Pemantauan Gerak Kerja Tim	84
Prosedur Senarai Semak (Check-List)	86
Prosedur Runner	88
Case Study: Bagaimana Hershey Menguruskan Operasi Syarikat Sehingga Menjadi Gergasi Dalam Industri Coklat	92
Soalan	96
 Bab 8 : Roda Kelima - Pemasaran (Marketing)	 99
Perancangan Pemasaran	100
Analisis S.W.O.T	101
Sasaran Pemasaran	102
Strategi Pemasaran	105
Strategi Harga	106
Penempatan Produk	106
Alat Pemasaran	107
Prosedur Pemasaran	109
 Bab 9 : Roda Keenam - Jualan (Sales)	 114
Strategi Bina Dan Urus Tim Jualan Menjana 5-6 Angka Sebulan	115
Case Study: Bagaimana Syarikat HubSpot, Membangunkan Tim Jualan Yang Menjana 1.7 Billion USD	121
 Bab 10 : Aplikasi Enam Roda Pengurusan Dalam Syarikat	 130
 Bab 11 : Kesimpulan	 134

PRAKATA

Syukur ke hadrat Allah S.W.T kerana dengan izin-Nya buku ini dapat disiapkan dalam tempoh masa yang telah ditetapkan. Setinggi-tinggi penghargaan diberikan kepada tim Beyond Group of Companies yang telah terlibat dalam menjayakan penerbitan hasil komitmen dan kerjasama yang telah diberikan.

Buku 6 Roda Pengurusan: Sistem Bina Legasi Bisnes ini ditulis khas sebagai panduan dan rujukan para pendiri bisnes dalam usaha untuk membantu mereka membangunkan bisnes dengan formula dan sistem yang betul. Buku ini berkisar tentang formula dan strategi bagaimana sebuah syarikat dapat beroperasi secara automatik dan berkembang menjadi legasi bisnes yang kukuh.

Buku ini juga menerangkan secara khusus tentang pergerakan operasi dan tanggungjawab setiap bahagian yang perlu ada dalam sebuah syarikat berdasarkan teori 6 Roda Pengurusan. Saya yakin dan percaya, kejayaan kebanyakan syarikat gergasi hari ini adalah kerana mereka mempunyai sistem pengurusan syarikat yang baik serta barisan kepimpinan yang berkualiti tinggi.

Saya juga yakin dan percaya bahawa setiap daripada kita mempunyai impian untuk membina legasi bisnes yang mampu bertahan lama dalam industri serta mempunyai ratusan cawangan di serata dunia. Persoalannya, adakah kita sudah bersedia untuk keluar dari zon selesa dan berubah ke arah pentadbiran yang bersistem?

Harapan saya dan seluruh warga kerja di Beyond Group of Companies agar buku ini dapat memberi 1001 manfaat dan kesedaran kepada para pembaca tentang betapa pentingnya menjalankan perniagaan dengan sistem yang betul. Selamat menimba ilmu urus bisnes gaya korporat.

**BAGAIMANA CARA DAPATKAN
SALES 7 ANGKA DALAM MASA
9 BULAN, DAN HILANG SEMUANYA
KERANA 1 DOKUMEN BODOH?**

6 RODA PENGURUSAN BISNES

Pada suatu ketika dahulu, saya pernah berjaya dapatkan jualan RM1,000,000 hanya dalam tempoh 9 bulan sahaja. Saya juga miliki sebuah wisma, 5 buah kedai dan juga barisan staf seramai 38 orang.

Saya beranggapan bahawa ia adalah satu perkara hebat yang telah saya lakukan kerana berjaya bina legasi perniagaan dalam tempoh masa yang cukup singkat. Malah saya juga telah terperangkap di dalam keadaan zon selesa untuk seketika kerana fikiran mengatakan semuanya berada dalam keadaan yang baik dan tindakan saya semuanya bagus.

Tapi silapnya pada saat itu, saya leka dalam dunia yang dicipta sendiri. Saya lepaskan semua perkara tanpa belajar untuk memperhalusi dan perbaiki segala kekurangan dalam bisnes pada masa itu. Pada tahun 2014, semuanya ranap dalam sekelip mata.

Penyelewengan kewangan berlaku tanpa pengetahuan saya. Malah pekerja tidak lagi percayakan saya. Hubungan dengan pasukan mula retak dan satu demi satu masalah timbul hingga akhirnya berpecah belah. Akhirnya, saya putuskan untuk keluar dan terpaksa telan sendiri semua akibatnya.

Benarlah semuanya nampak ok masa kita sama-sama bangunkan bisnes. Namun bila duit sudah mula penuh dalam akaun, kita mula dihurung nafsu yang menggila. Konflik mula merebak sedikit demi sedikit hingga merosakkan kepercayaan semua tim. Seorang demi seorang keluar dari syarikat. Hutang mula bertimbun. Hutang bank, pembekal dan pelabur mula banyak dan semakin meningkat. Ramai yang mula lari dan mengundurkan diri. Allahurabbi.

Perkara paling sedih adalah saya menerima kecaman yang paling teruk. Ini kerana saya adalah wakil dalam perniagaan tersebut. Walaupun kerugian dan hutang itu bukannya daripada saya, tapi tanggungjawabnya terletak di bahu saya. Semuanya perlu dilangsaikan dan ia membuatkan saya benar-benar kecewa pada ketika itu.

Setiap hari dikejar untuk membayar hutang-hutang tersebut dan kehidupan saya umpama seorang pelarian kerana cuba untuk keluar dari desakan hutang. Walaupun baru berusia 25 tahun, saya tertekan dengan lambakan hutang yang besar nilainya. Nama saya rosak begitu sahaja.

Serabut bila memikirkan keadaan itu. Jiwa berkecamuk dan saya tidak mampu untuk berfikir secara rasional. Ia umpama satu tekanan yang amat berat terhempap di bahu. Saya putuskan untuk ajak isteri pulang ke kampung halaman bertempat di Kampung Talang, Kuala Kangsar, Perak untuk melawat Abuya (nama panggilan untuk ayah saya) dan keluarga.

Abuya seolah tahu bahawa saya sedang dilanda masalah. Dia seperti boleh membaca segalanya. Walaupun saya berusaha untuk tidak bercakap sepele kata pun, namun naluri seorang ayah mengatasi segalanya. Abuya seperti biasa, tidak pernah jemu menasihati kami semua untuk bangun menunaikan solat tahajud. Cuma, pada waktu itu saya terkesan benar dengan pesanan Abuya. Terbit satu desakan dalam jiwa yang memaksa diri saya untuk bangun menghadap Tuhan dalam dingin satu pertiga malam.

Masih ingat lagi, pada malam itu hujan turun renyai-renyai. Suasananya sayu dan tenang sahaja. Sejuk malam mengejutkan saya bangun terlebih awal. Setelah berwudhuk dan mendirikan solat sunat, tanpa sedar saya menangis di sejadah biru Abuya. Usai beberapa ketika, Abuya pula bangun dan bersiap untuk mendirikan solat.

Setelah Abuya selesai berdoa, Abuya terus duduk di sebelah saya. Pandangan mata Abuya pada saya berbeza berbanding sebelum ini. Abuya hanya diam, seolah-olah menunggu saya untuk mulakan bicara. "Kenapa Basit?" Lembut saja suara Abuya utarakan soalan pada saya. Terasa lain benar sentuhan Abuya. Hati saya terus sebak. Tidak tahu kenapa, segala kesusahan yang berlaku terus terlayar di pandangan saya.

Jika sebelum ini, saya tidak pernah bercerita apa pun yang berlaku dalam syarikat kepada Abuya, namun pada pagi itu saya putuskan untuk ceritakan semuanya. Ia bukan perkara yang mudah bagi seorang lelaki untuk berkongsi cerita kesusahan yang dialami kepada orang lain. Lebih-lebih lagi kepada ibu bapa sendiri. Terasa lapang jiwa saya apabila dapat berkongsi dengan Abuya. "Apa yang Basit bina selama ini telah hancur. Dah tak ada apa-apa. Segalanya musnah malah terpaksa tanggung hutang yang banyak."

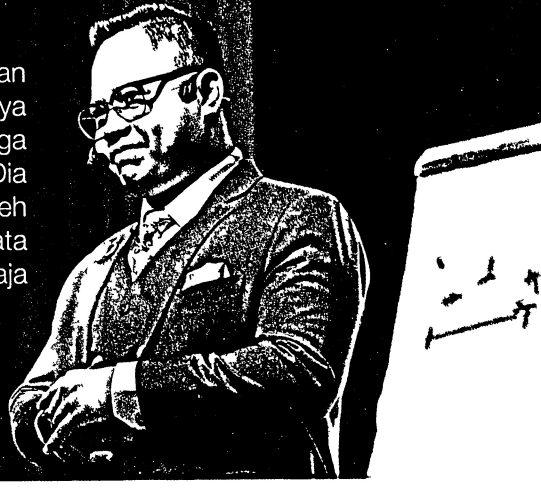
Saya terkedu dengan tindakan Abuya yang merapati seraya mengusap lembut kepala saya dengan pandangan yang sangat syahdu. Semakin deras air mata mengalir tatkala memandang wajah Abuya. Saya tidak mampu lagi menahan esak tangis kerana menanggung beban.

Usapan Abuya membantu redakan jiwa saya yang sedang berkecamuk. Percaya atau tidak, Abuya tidak pernah usap kepala saya sebelum ini. Abuya adalah seorang yang garang dan tegas orangnya. "Sabar Basit. Hidupmu baru bermula." Ujar Abuya pada saya. Lepas itu, saya terus sujud pada kakinya. Dengan iringan esak tangis yang makin rancak, saya berkali-kali mohon maaf kepada Abuya. Saya minta halal untuk semua perkara dan redha Abuya. "Redha Basit, Abuya." Abuya menundukkan kepalanya sedikit dan memegang kedua belah bahu saya.

Lalu Abuya berkata, "Ingat Basit akan pesan ini..."

"Orang yang aniaya kamu, dia tidak akan senang, dan kamu tidak akan susah."

Diulangnya lagi, "Dia tidak akan senang dan kamu tidak akan susah." Hingga kini saya masih pegang kata-kata Abuya. Abuya juga berniaga dan ramai yang menipunya. Dia sudah berkali-kali difitnah dan dicaci oleh orang kampung. Abuya tetap sabar. Kata Abuya, "Sabar tidak ada batasnya. Kita saja yang memilih untuk membataskannya."



Dengan kekuatan dan doa Abuya, saya kesat air mata dan tarik nafas panjang. Ya, saya mesti lebih kuat. Saya mesti berani berdepan dengan segala masalah. Hidup saya baru bermula. Panjang lagi perjalanannya. Saya harus berusaha untuk bahagiakan Abuya! Itulah titik permulaan yang berlaku dalam hidup setelah saya jatuh.

Pada hujung 2014, saya bangkit semula untuk kesekian kalinya dengan membina semula legasi bisnes. Lembaran baru dibuka dengan menubuhkan Byond Success Sdn Bhd bersama rakan bisnes iaitu Malik Hairuddin. Beliau orang yang bertanggungjawab memberikan nama Byond Success itu sendiri. Perkara ini terjadi setelah saya faham bahawa "bisnes jangan main-main, kalau main-main jangan bisnes." Ini adalah pesan guru yang saya ikat kemas dalam diri. Saya diberi tamparan hebat dengan kata-kata ini. Ia merupakan satu ayat yang memotivasikan diri saya saat jatuh dan hilang semuanya.

Kali ini saya tidak menoleh ke belakang lagi. Perkara yang saya buat adalah bangunkan sebuah syarikat yang dapat bantu dan pandaikan lebih ramai orang mengenai pengurusan dokumen dan syarikat. Persoalannya sekarang, bagaimana nak bina sistem syarikat yang betul? Sekiranya kita faham tentang dunia persyarikatan, ianya bukan dunia yang kita boleh buat main. Berniaga adalah sebahagian dari bisnes dan berbisnes adalah sebahagian dari bersyarikat. Dunia sebenar dalam bisnes adalah bersyarikat. Dan Alhamdulillah, kami telah capai kejayaan seperti mana yang anda semua dapat lihat pada hari ini.

**BISNES ANDA AKAN CEPAT
MATI, JIKA ANDA ADA
CARA FIKIR SEBEGINI...**

6 RODA PENGURUSAN BISNES



PERDANA
LEADERSHIP
FOUNDATION
YAYASAN
KEPIMPINAN
PERDANA

Cara Fikir #1: Kita boleh buat kerja seorang. Kenapa perlu ambil staf?

Ramai daripada kita yang sedang baca buku ini tersangkut di fasa ini. Terlalu sibuk uruskan bisnes sehingga kita tidak ada masa untuk keluarga dan juga diri sendiri. Persoalannya, sampai bila bisnes perlu bergantung pada diri kita sahaja?

Bayangkan jika kita sakit, bisnes akan sama-sama sakit. Jika kita bercuti, bisnes pun turut bercuti juga. Kita bekerja, barulah duit masuk dalam akaun syarikat. Adakah ini yang kita mahu dalam bisnes?

Kita merungut, "Buang duit je saya laburkan pergi kelas sana-sini. Apa je kelas bisnes yang orang kata bagus saya pergi. Sebut je kelas apa, kelas bisnes, kelas marketing, kelas finance, semuanya saya join. Tapi bisnes saya masih sama, takda apa pun yang berubah."

Bisnes tidak akan berubah dengan sendiri. Sebagai pendiri bisnes, kita adalah pemula yang perlu bertindak untuk lakukan perubahan dalam bisnes. Ilmu yang kita belajar hanya akan bermanfaat apabila ia digunakan untuk menambahbaik bisnes sedia ada.

Apa yang penting adalah cara fikir kita dalam bertindak dan melakukan perubahan. Bagaimana kita kawal pemikiran dan emosi dalam memandu bisnes ke satu tahap yang lebih tinggi. Ingat ya, setiap pelaburan pada hari ini adalah demi masa depan syarikat.

Jika hari ini kita adalah seorang pembuat di dalam bisnes, dengan sedikit tindakan dan perubahan yang dilakukan, kita boleh naik ke tahap pengurus. Kemudian, proses perubahan terus dilakukan sehingga kita mampu berada pada tahap seorang pengusaha. Teruskan usaha sehingga ia membuah hasil. Tanpa usaha, bisnes kita akan kekal pada tahap yang sama. Ia adalah satu proses yang berterusan dan kita perlu jelas dengan matlamat untuk capai tahap tersebut. Kita kembangkan cara berfikir seiring dengan perkembangan bisnes. Minda yang berkembang akan sentiasa fikirkan perubahan yang perlu dilakukan untuk capai matlamat yang telah ditetapkan dalam bisnes.

Ini cerita saya sendiri yang berlaku sekitar tahun 2013. Pada masa itu, saya berniaga baju dan semua perkara saya lakukan sendiri. Saat itu, sayalah yang ambil baju daripada pembekal, jalan iklan pemasaran dan balas whatsapp pelanggan. Selain itu juga, saya ambil tempahan, bungkus barang yang ditempah dan hantar bungkusan tersebut di Pejabat Pos.

Pada masa itu, saya ada satu ketakutan untuk ambil staf kerana bimbang andai tidak mampu untuk bayar gaji mereka. Tambahan pula tidak tahu bagaimana untuk agihkan kerja kepada stat dan risau tiada kerja untuk diri sendiri. Itulah alasan lapuk yang sepatutnya tidak wujud, tapi ia jadi halangan untuk saya kembangkan bisnes. Kita sama kan?

Inilah cara fikir kita, para pembuat dalam bisnes. Kita selesa pada tahap yang sama dan sudah menjadi rutin untuk lakukan semua perkara sendiri. Sampai satu tahap, kita tiada keyakinan untuk lakukan perubahan kerana ia bertentangan dengan cara fikir dan prinsip yang kita pegang selama ini.

“Kita bukan nak ambil orang yang pandai bekerja, kita nak ambil orang yang pandai bekerjasama.”



Cara Fikir #2: **Busnes tidak perlu ada Syarikat Sdn Bhd. Enterprise pun dah ok.**

Ada juga pendiri bisnes yang selesa miliki lesen perniagaan Enterprise walaupun bisnes mencecah belasan hingga puluhan tahun. Alasannya mudah, "yuran murah, proses pun tak leceh."

Ia jelas menunjukkan bahawa mereka ambil mudah tentang hal ini dan tidak suka akan perkara yang merumitkan keadaan. Bagaimana mahu terbang tinggi jika cabaran sekecil ini pun tidak sanggup untuk dihadapi?

Ada juga pendiri bisnes yang berbicara seperti ini, "Saya nak wariskan bisnes ni kat anak saya nanti."

Realitinya adalah bisnes tersebut masih menggunakan lesen perniagaan Enterprise. Kita tahu bahawa Enterprise tidak boleh dipindah hak milik dan Enterprise bukan syarikat, ia hanyalah sebuah perniagaan.

Ada lagi suara kecil berbunyi, "Syarikat Sdn Bhd ni nanti saya kena cari company secretary lagi, nak kena tolak cukai lagi."

Bagaimana mahu berjaya andai dalam minda kita masih ada suara-suara halus sebegini?

Hakikatnya, berbisnes menggunakan lesen perniagaan Enterprise mahupun Sdn Bhd, kedua duanya perlu membayar cukai. Namun, ia adalah pada kadar yang berbeza. Kita perlukan ilmu tentang seni menguruskan cukai untuk pastikan tindakan yang diambil adalah betul dan membantu syarikat untuk bergerak pantas dalam industri.

Jangan kerana terlalu mahu lakukan penjimatan kos, kita sanggup merisikokan bisnes yang dibina dan lihat ia musnah begitu sahaja. Fikirkan, bagaimana nasib pekerja dan keluarga kita sekiranya berlaku sesuatu terhadap kita ataupun rakan kongsi perniagaan? Siapa yang bertanggungjawab untuk melangsaikan hutang-hutang bisnes kita?

Ambil tempoh bertenang dan dapatkan konsultasi daripada Setiausaha Syarikat yang boleh dipercayai. Dapatkan maklumat tentang Enterprise dan Sdn Bhd serta ketahui apa perbezaan antara keduanya. Pilih yang terbaik berdasarkan perkembangan semasa syarikat kita.

Cara Fikir #3:

Bisnes boleh buat jualan mencecah ratusan ribu sebulan tanpa kewujudan 6 jabatan.

Adakah kita dikalangan mereka yang berfikiran seperti ini, "Aku tak kisah bisnes macam mana pun, janji cukup bulan syarikat ada kutipan jualan mencecah ratusan ribu. Cawangan yang banyak ni masih mampu beri wang yang cukup untuk syarikat beroperasi."

Adakah matlamat kita hanya untuk mengejar nilai jualan sebanyak itu?

Berdasarkan pemerhatian yang dibuat ke atas pemilik bisnes yang ditemui, hampir 88% daripada mereka mengalami masalah kebocoran wang dalam bisnes walaupun memperolehi nilai jualan yang banyak pada setiap bulan. Laporan aliran tunai tidak lengkap dan kewangan syarikat pada setiap bulan hanya sekadar cukup-cukup makan untuk menampung segala kos operasi.

Umpamanya kais pagi makan pagi, kais petang makan petang. Syarikat masih tiada wang simpanan walaupun nilai jualan nampak gah. Cuba perhatikan, bagaimana tahap kesihatan kewangan dalam syarikat kita?

Ingat ya, *"It's not about how much money we get, but how much money do we manage to keep?"*

Tiada guna syarikat buat jualan berjuta, tapi disebabkan kelalaian bahagian operasi, kewangan dan pemasaran, duit syarikat hilang begitu sahaja. Silap perhitungan dan percaturan dalam melaburkan wang, ia akan bawa impak yang negatif kepada syarikat.

Bagaimana 6 jabatan yang dibangunkan mengikut 6 roda pengurusan ini dapat bantu bisnes kita? Segalanya akan dikupas satu demi satu dalam buku ini. Tujuannya adalah untuk pastikan para pembaca jelas tentang kepentingan dunia urus duit dan dunia buat duit.



“ Nak kawal kesilapan manusia dengan SOP, nak kawal manusia dengan Policy.”

Cara Fikir #4: **Segala keputusan syarikat perlu terima arahan daripada bos.**

Semua kerja staf tertanggung kerana menunggu kita sebagai majikan untuk berikan kelulusan untuk setiap perkara yang berlaku dalam syarikat, termasuklah gerak kerja tim. Biasa alami situasi seperti ini?

Dari sebesar perkara sehingga sekecil-kecil perkara, kita masih tidak berikan kepercayaan kepada staf buat keputusan sendiri. Ia dipanggil sebagai pengurusan mikro. Kita bukan ambil staf semata-mata untuk mendengar dan mengikut arahan. Sebenarnya, mereka adalah pelapis yang bakal menerajui syarikat kita pada suatu hari nanti.

Kita perlu berikan kuasa kepada staf mengikut tahap kemampuan mereka. Ia adalah proses untuk kita latih dan bangunkan mereka sebagai ketua untuk uruskan tim masing-masing. Andai kita masih ada masalah tentang staf, sebenarnya kita juga seorang majikan yang bermasalah.

Adakala kita yang cipta masalah tu sendiri. Kita yang merumitkan bisnes sendiri. Macam mana kita nak harapkan staf boleh buat kerja tanpa disuruh, buat kerja dengan cepat, tapi kita sendiri tidak beri kepercayaan kepada mereka?

Ingat, tugas hakiki pemilik bisnes adalah bangunkan staf, tugas hakiki staf adalah bangunkan bisnes. Jika kita mahu staf yang boleh bantu capai apa yang dimahukan dalam syarikat, kita perlu tambah kemahiran pada staf dan tingkatkan prestasi mereka.

Hakikatnya, sebaliknya yang berlaku. Kita hanya fokus pada pembangunan diri sendiri. Kita yang sentiasa hadir ke kelas untuk tambah ilmu. Mereka hanya terima ilmu yang kita salurkan sahaja. Kita juga berharap mereka untuk faham seperti mana apa yang kita faham semasa hadir ke kelas. Itu adalah satu kesilapan yang perlu diubah.

Staf perlu didedahkan dengan pembelajaran di kelas supaya mereka akan dapat pemahaman yang lebih jelas. Terutamanya tentang perkara yang berkaitan dengan bidang yang sedang mereka laksanakan dalam syarikat kita. Pelaburan ilmu untuk staf adalah perkara yang bermanfaat untuk kembangkan syarikat dengan lebih pantas.

Cara Fikir #5:

Takut nak ambil staf kerana bimbang tidak mampu untuk bayar gaji mereka.

Pembayaran gaji sentiasa menjadi ketakutan para pendiri bisnes. Masing-masing ada ketakutan ini kerana risau bisnes yang dijalankan terhenti di pertengahan jalan. Saya juga pernah mengalami fasa ini sewaktu pertama kali ambil staf dalam syarikat. Pada saat itu saya ambil seramai 4 orang staf dengan gaji permulaan sebanyak RM900 sebulan walaupun syarikat masih belum menjana sebarang jualan.

Itu adalah antara risiko yang pernah di ambil untuk membangunkan bisnes. Saya kira ia adalah 'kerja gila' yang ramai pendiri bisnes tidak sanggup untuk laksanakan. Disebalik tindakan itu, syarikat saya berjaya dapat kerja yang bernilai RM5,000 dalam tempoh kurang daripada 2 bulan saya ambil mereka sebagai staf. Ia adalah sesuatu yang mengejutkan saya.

Saya pernah dengar satu ayat yang berbunyi begini, "Kalau kita nak kaya, kita kena buat orang lain kaya terlebih dahulu."

Saat itu saya sedar bahawa tindakan membuka peluang pekerjaan kepada 4 orang staf yang di ambil adalah batu loncatan dalam memudahkan perjalanan bisnes saya pada hari ini. Asbab daripada pengambilan mereka dahulu, legasi Byond terus berkembang dengan adanya 5 buah syarikat di bawah naungan Byond Group Of Companies dengan kapasiti tenaga kerja seramai 70 orang staf.

Daripada kisah ini, saya dapat satu formula yang baru. "Jika dalam keluarga, anak itu pembawa rezeki. Begitu jugalah staf dalam sebuah bisnes, merekalah pembawa rezeki ke dalam syarikat." Maka, usah takut untuk ambil staf kerana mereka akan bawa lebih banyak rezeki ke dalam syarikat kita dan ianya adalah untuk dikongsi bersama tim yang lain.



**“Bila kita kenal manusia,
barulah mudah untuk
kita kawal mereka.”**

Cara Fikir #6: Kenapa perlu ada visi dan misi jika ianya tidak penting?

Memandu sebuah perniagaan umpama kita memandu kenderaan di jalanan. Tanpa arah dan tujuan yang jelas, kita akan terus memandu tanpa henti dan ianya memenatkan. Adakah kita mahu bisnes terus beroperasi tanpa matlamat utama?

Kita sendiri tidak jelas, kemana mahu bawa bisnes ini. Mungkin juga kita pun masih belum ada visi dan misi yang jelas dalam mengatur strategi membangunkan bisnes. Bagaimana kita nak memandu jika ilmunya pun tiada?

Kita ada pelbagai impian yang mahu dicapai dengan menjalankan bisnes. Tapi tindakan kita tidak membawa syarikat menuju impian yang mahu dicapai. Kita mahu wang yang banyak, tapi tiada nilai yang spesifik. Bagaimana mahu diukur kita capai sasaran?

Sebab itu, syarikat mesti ada visi, misi dan objektif (VMO). Jika tidak, sampai bila-bila kita akan bergantung kepada takdir. Senang kata, "Kalau ada rezeki kita, ada. Kalau tidak ada, bukan rezeki lah."

Bila kita jelas dengan VMO syarikat, ia akan lebih mudah untuk menyusun atur strategi sasaran syarikat untuk masa akan datang. Setiap VMO itu perlu dijelaskan kepada semua staf kerana mereka adalah pendekar perang yang akan berjuang untuk pastikan setiap senarai sasaran dapat dicapai dengan jayanya.

Kita sebagai majikan perlu jelas bahawa setiap ahli tim ada peranan dan tanggungjawab masing-masing dalam memastikan VMO syarikat dapat dicapai dalam tempoh masa yang telah ditetapkan.

Cara Fikir #7: Tiada masa untuk belajar semua perkara.

Mentaliti seorang pendiri bisnes yang perlu diubah apabila kita tidak merasakan ada kepentingan untuk tahu semua perkara dalam menguruskan perniagaan. Belajar bukan bermakna kita perlu buat, ia adalah untuk memastikan kita sebagai pendiri bisnes ada ilmu yang sepatutnya.

Pendedahan tentang Sumber Manusia adalah antara ilmu penting yang wajib ada bagi setiap pendiri bisnes. Sumber Manusia bukan sekadar ambil staf dan bayar gaji mereka, ia adalah tunjang dalam pembangunan staf dan juga syarikat. Kita mungkin nampak ia perkara yang kecil, tapi impaknya adalah sangat besar dalam pengurusan syarikat.

Dengan pemilihan staf yang betul, syarikat dapat beroperasi dengan baik. Untuk pastikan mereka kekal dalam syarikat, Bahagian Sumber Manusia perlu fikirkan cara untuk bangunkan mereka dan bina perjalanan karier yang jelas untuk mereka. Syarikat perlukan staf yang berkualiti untuk memandu perjalanan bisnes dengan lebih bersistem. Maka, ilmu pengurusan tim adalah sangat penting untuk digunakan dalam penstrukturan staf.

Kesimpulannya, bisnes tidak akan berkembang jika kita tidak kembangkan cara berfikir. Bisnes bukan membesar dengan hanya kemasukan wang yang banyak ke dalam akaun syarikat, ia juga merangkumi bagaimana wang tersebut diuruskan dan digunakan dengan sebaiknya untuk kebaikan syarikat dan seluruh ahli pasukan. Syarikat berkembang seiring dengan pertambahan wang dalam akaun dan juga pengekalan tim yang berkredibiliti dalam menerajui pucuk kepimpinan syarikat.

Ilmu pengurusan bisnes yang diketengahkan di dalam 6 Roda Pengurusan ini telah disusun mengikut dunia kiri dan dunia kanan dalam bisnes, iaitu dunia urus duit dan juga dunia buat duit. Dengan berpandukan teori 6 Roda Pengurusan, ia dapat membantu kita untuk lebih faham tentang konsep pengurusan syarikat dan tim dengan sistematik. InsyaAllah! Jadi, apa sebenarnya 6 Roda Pengurusan ini???



“Orang bisnes yang berjaya, mereka bertindak berdasarkan fakta dan angka, bukan main rasa-rasa.” - **Abdul Basit**

7/10 perniagaan akan tutup dalam tempoh tiga tahun pertama. Banyak bisnes yang suatu ketika dahulu mampu menjana jualan jutaan ringgit, kini menyepi dengan hutang keliling pinggang.

Antara sebab ia berlaku adalah kerana kekurangan ilmu dan sistem pengurusan syarikat yang teratur. Ia juga terjadi kepada saya suatu ketika dahulu. Akibat keengganan untuk mempelajari ilmu pengurusan bisnes, kerugian yang ditanggung mencecah sehingga jutaan ringgit. Saya hilang syarikat dan beberapa anak syarikat runtuh dalam sekelip mata. Dalam tempoh sama, saya juga terpaksa menanggung bebanan hutang ratusan ribu ringgit dengan pembekal, pelabur dan juga bank.

Kita juga sering dipaparkan dengan kisah manis kejayaan sesebuah perniagaan dengan jualan yang mencecah jutaan ringgit. Tapi hakikatnya, semakin besar jumlah jualan yang masuk ke dalam syarikat, semakin besar juga risiko yang perlu dihadapi oleh pemiliknya. Saya yakin dan percaya pengisian buku ini mampu membantu usahawan untuk mengurangkan risiko dalam bisnes dengan menggunakan formula, strategi dan sistem yang kami kongsiikan melalui buku ini.

Diterbitkan oleh:

BYOND SUCCESS SDN BHD (1113174-U)

85 - 1, Dataran Dwitasik, Jalan Dwitasik 1,
Bandar Sri Permaisuri, 56000 Cheras, Kuala Lumpur.

Pejabat : 03 9174 1547

Website: www.byondsucces.com

ISBN 978-967-14520-3-5



9 789671 452035