

# KISAH INSPIRASI

The background features a cityscape with various buildings and a network of white lines overlaid on it. In the foreground, there are several white silhouettes of people, some appearing to be in conversation or looking towards the city. The overall color palette is warm, dominated by orange and yellow tones.

ARBA Travel, Pakar Pelancongan Halal

Dari Menjual Kasut di Pasar Malam  
ke Pereka dan Pengeksport Kasut

Profesor yang Memanfaatkan  
Kepakarannya untuk Membina  
Perniagaan yang Berjaya

Perjalanan LokaLocal ke Pengalaman  
Pelancongan yang Autentik

Kemanisan Kejayaan  
Dayang Sophia

Perniagaan 'Bersih' daripada  
Minda yang Inovatif

# ARBA Travel, Pakar Pelancongan Halal



Seorang pemuda, yang melihat peluang dan memiliki keberanian untuk mencapai kejayaan telah mengubah perniagaan pelancongan dalam negara menjadi pemain utama dalam industri pelancongan.

Ketika Ammar Roslizar yang berusia 25 tahun pulang ke Malaysia pada tahun 2014 setelah memanfaatkan masa selama tujuh tahun di luar negara, beliau mendapati bahawa terdapat kurang pakej pelancongan yang mesra Muslim dalam negara. Terdapat permintaan untuknya namun bekalan adalah kurang, lantas memberi inspirasi kepada Ammar untuk merebut peluang bagi mengisi jurang tersebut. Beliau membayangkan pengendali pelancongan halal yang akan memberikan pengalaman yang hebat kepada pelancong Muslim dengan menyediakan jadual perjalanan khas yang merangkumi waktu solat, restoran halal serta pemandu pelancong Muslim dan banyak lagi. Beliau bercadang membina perniagaan pelancongan halal yang disokong oleh teknologi dan penyesuaian pakej pelancongan yang akan membezakan perniagaannya dengan pengendali pelancongan konvensional. Pada tahun 2014, ARBA Travel & Tours Sdn Bhd, pakar pelancongan halal, membuat kemunculannya dalam industri pelancongan.

ARBA Travel pantas mendapat tempat menerusi kehadiran digital yang kukuh dan memahami selera pengguna. Syarikat ini yang beribu pejabat di Kuala Lumpur, sejak itu menjadi pengendali pelancongan halal global dengan anak syarikatnya di Seoul, Turki dan Paris. Sejak ditubuhkan, syarikat ini telah menggandakan pertumbuhan setiap tahun,

Beliau membayangkan pengendali pelancongan halal yang akan memberikan pengalaman yang hebat kepada pelancong Muslim dengan menyediakan jadual perjalanan khas yang merangkumi waktu solat, restoran halal serta pemandu pelancong Muslim dan banyak lagi.

melebihi kadar pertumbuhan purata bagi 100 PKS Teratas Malaysia.

Mengimbu kembali fasa awal syarikat, Ammar, yang merupakan pengarah urusan ARBA Travel, berkata, "Kami berada pada lengkung pembelajaran yang curam. Bermula dengan modal yang kecil tanpa sokongan rangkaian untuk bergantung. Banyak kesilapan telah dilakukan, namun kami berjaya mengharungi cabaran dan rintangan. Pencapaian yang sangat memuaskan adalah apabila kami berjaya memperolehi penilaian 4-bintang menerusi alat diagnostik Penarafan Daya Saing PKS bagi Peningkatan (*SME Competitiveness Rating for Enhancement*, SCORE) oleh

SME Corp. Malaysia ketika syarikat baru berusia dua atau tiga tahun.”

Beliau menambah, “Kami membangunkan syarikat ini dari awal tanpa bantuan kewangan daripada Kerajaan, pinjaman perniagaan atau pendanaan ekuiti. Kami bangga dapat melakukannya sendiri, dipacu oleh visi dan tekad kami sendiri.”

Hampir tiga tahun selepas penubuhan, ARBA Travel telah memenangi Anugerah Enterpris 50 (*Enterprise 50*) pada tahun 2017, menjadikannya sebagai syarikat terpantas yang pernah menjadi penerima anugerah. Ammar dan rakan kongsinya juga turut tersenarai dalam *2018 Forbes 30 Under 30 Asia*. Pada tahun yang sama, iaitu pada usianya 29 tahun, beliau merupakan antara calon termuda bagi kategori usahawan baharu bagi program *Ernst and Young Entrepreneur of Year Malaysia*.

Pada 31 Mac 2020, ARBA Travel telah melancarkan sebuah syarikat baharu, iaitu Yezza Tech Sdn Bhd, yang menyediakan platform teknologi ringkas dan automatik untuk membantu usahawan menjalankan perniagaan mereka menerusi aplikasi WhatsApp. Platform Yezza Tech kini digunakan oleh hampir 16,000 usahawan PKS di Malaysia.

Mengenai perancangan masa hadapan, Ammar berkata, “Kami melihat prospek yang besar bagi pelancongan halal. Kadar pertumbuhan pelancongan halal lebih tinggi daripada industri pelancongan secara amnya. Kami juga ingin memastikan kami kekal berdaya saing dengan terus memanfaatkan teknologi seperti kecerdasan buatan (*artificial intelligence*), realiti terimbuh (*augmented reality*) dan realiti maya untuk meningkatkan pengalaman bagi pelancong Muslim.”

Berhubung dengan kesan pandemik COVID-19 ke atas perniagaan, Ammar berkata, “Pada tahun 2019, jualan kami mencapai RM52 juta.

Pada tahun 2020, kami mengunjurkan jualan akan mencecah RM140 juta pada suku pertama sahaja. Malangnya, COVID-19 telah melumpuhkan industri pelancongan yang secara praktikalnya telah terhenti. Jualan kami pada tahun 2020 setakat ini hampir sifar.”

Beliau bersyukur kerana Kerajaan telah memperkenalkan Program Subsidi Upah yang membantu mengelakkan pekerjanya daripada diberhentikan, sementara syarikat juga telah memperolehi pinjaman PKS untuk mengekalkan operasi. Beliau menambah, “Kerajaan telah memperkenalkan pelbagai inisiatif yang baik semasa pandemik berlaku. Bagi tempoh pasca wabak, Kerajaan harus memberi keutamaan kepada syarikat tempatan dalam hal yang berkaitan dengan kontrak, tender dan projek yang akan dilaksanakan. Keutamaan ini akan memastikan aliran tunai dapat mengalir dalam negara dan mempercepatkan pemulihan ekonomi.”

### **Bagaimana Ammar menyifatkan kemajuan syarikat setakat ini?**

“Kami didorong oleh keazaman untuk membina perniagaan yang mempunyai kehadiran di peringkat global. Sebagai pengasas syarikat, kami didorong oleh visi untuk terus memperbaiki diri, membangunkan budaya kerja yang disokong oleh tadbir urus yang baik, berkualiti dan setanding dengan piawai antarabangsa. Kesemua dorongan ini amat penting untuk kelestarian. Penggunaan data dan teknologi adalah sangat kritikal untuk mengekalkan daya saing.”

Ammar menasihati PKS untuk mengguna pakai data dan teknologi kerana kedua-dua komponen ini sangat penting untuk ekonomi baharu. “Penularan COVID-19 telah mempercepat peralihan kepada digitalisasi dalam kalangan perniagaan dan individu. PKS mesti melabur dalam teknologi dan memastikan aliran tunai yang baik jika ingin bertahan dalam waktu bergolak. Aliran tunai merupakan oksigen kepada setiap perniagaan.”



# Dari Menjual Kasut di Pasar Malam ke Pereka dan Pengeksport Kasut



Pereka kasut, Christy Ng merupakan bintang yang semakin bersinar dalam landskap fesyen kasut tempatan. Perjalanan keusahawanannya dari menjual kasut di pasar malam ke pereka kasut dan pengeksport produk rekaan sendiri hingga ke Amerika Syarikat dan Eropah adalah kisah tentang sikap tidak kenal erti penat untuk berjaya.

Semangat keusahawanan Ng telah dipupuk sejak usia muda lagi. Ketika berusia sembilan tahun, beliau mula menjual bunga jerami yang dibuat oleh ibunya di stesen-stesen transit aliran ringan (*light rail transit*, LRT). Sebagai seorang remaja, beliau belajar mencari nafkah dengan bekerja sebagai pelayan untuk membantu membiayai pendidikan kolejnya. Semasa masih di kolej, beliau pergi ke Thailand untuk membeli kasut dari kilang di sana dan setelah kembali beliau menjual kasut-kasut itu di pasar malam dan pasar lambak. Setelah tamat pengajian, beliau meneruskan penjualan kasut di pasar malam meskipun sudah bekerja dengan syarikat farmasi.

Menjual kasut di pasar malam agak sukar, akhirnya beliau berhenti apabila keadaan menjadi terlalu membebankan. Rakan-rakan menggalakkannya untuk membuat laman web dan menjual kasut secara dalam talian. Pada tahun 2010, dalam tempoh sebulan menyiapkan laman web, jualan kasutnya meningkat dengan ratusan paparan halaman direkodkan. Beliau menjana pendapatan

namun tidak memuaskan bagi Ng kerana beliau ingin menjual kasut rekaannya sendiri. Dengan bantuan daripada beberapa rakan dari Thailand, beliau berkunjung ke beberapa kilang kasut di sana untuk mempelajari cara membuat kasut. "Rekaan pertama saya adalah kasut bertumit lima inci. Pada masa itu, terdapat ruang kekosongan dalam pasaran untuk kasut setinggi ini," Ng mengimbas kembali.

Reka bentuk kasutnya mendapat sambutan yang luar biasa, lantas mendorong Ng untuk meletak jawatan dan membina jenama eponimnya, Christy Ng pada tahun 2012. Pada hari ini, kasut Christy Ng dijual di Amerika Syarikat, United Kingdom, Kanada, Singapura, Indonesia, Hong Kong, Australia dan Brunei. Beliau menceritakan mengenai visinya, "Saya ingin mereka kasut yang selesa dengan harga yang berpatutan. Semasa saya bekerja sebagai seorang pelayan, saya memakai kasut yang murah kerana kasut itu diperbuat daripada bahan berkualiti rendah, sehingga menyebabkan saya mempunyai kemasukan yang besar di tapak kaki saya. Semasa saya mereka kasut pertama, tujuan saya adalah untuk memastikan wanita tidak perlu menderita akibat kemasukan, bunion atau penebalan kulit (*corns*) ketika memakainya. Wanita Asia mempunyai kaki yang lebih lebar. Kasut saya direka khas untuk wanita Asia."

Selain daripada menjual kasut siap pakai termasuk kasut baji, kasut gelangсар (*sliders*),



selipar, kasut tumit, *flat ballerina*, *slip-in*, kasut *pumps* dan *stiletto*, Ng juga menghasilkan kasut yang ditempah khas. Usahanya dalam mereka bentuk kasut khas bermula dengan satu e-mel daripada seorang bakal pengantin perempuan dari North Carolina, Amerika Syarikat, yang bertanya sama ada Ng boleh mencipta sembilan pasang kasut dalam reka bentuk yang serupa tetapi dengan warna yang berbeza dan ketinggian yang berbeza.

Ng menjelaskan, “Kasut berkenaan adalah untuk pengantin sendiri serta lapan orang pengapit pengantin. Pengantin mahu semua orang kelihatan seakan mempunyai ketinggian yang sama, maka terdapat permintaan untuk ketinggian yang berbeza. Pengantin memberitahu saya bahawa tiada jenama kasut di Amerika Syarikat yang bersedia memenuhi permintaannya. Itu adalah peluang yang besar bagi saya memandangkan ia adalah langkah pertama saya dalam mereka kasut yang ditempah khas.”

Pada tahun 2013, Ng memenangi Cabaran *Alliance Bank's Bizsmart SME Innovation* dan menggunakan hadiah wang tunai sejumlah RM250,000 untuk membina mesin reka bentuk penyesuaian 3D bagi kasut tempahan khas di laman web miliknya. Perniagaan dalam talian meningkat ke satu tahap lagi apabila beliau menerima geran sebanyak RM500,000 daripada Cradle Fund yang beliau gunakan untuk pemasaran dan pengiklanan perniagaan dalam talian.

Namun begitu, walaupun dengan kejayaannya, perniagaan ini sekadar perniagaan dalam talian. Ketika jenamanya mendapat pengiktirafan, beliau didekati oleh pengurusan Pusat Beli-belah Utama untuk membuka sebuah kedai di sana. Walaupun pada awalnya terdapat perasaan ragu-ragu atas kebimbangan terhadap keperluan modal yang besar, Ng akhirnya menerima tawaran itu dan cawangan Christy Ng yang pertama dibuka pada bulan September 2016. Hari ini, syarikat ini mempunyai tujuh cawangan kedai

di pusat membeli-belah di seluruh negara, sebuah kilang di Johor dan di Lembah Klang serta 50 orang pekerja.

Mengimbas kembali peringkat awal perniagaannya, Ng memberitahu bahawa beliau bergelut dengan kekurangan kewangan dan hala tuju perniagaan yang merupakan dua cabaran utama yang ditempuhinya. “Saya memulakan perniagaan dengan menggunakan simpanan peribadi saya dan bergelut untuk mencari kedudukan yang ideal di pasaran yang sesak. Saya berada di sini sekarang kerana pertolongan yang saya terima daripada ramai orang. Mereka memberi saya platform untuk berkembang. Kami berjaya berkembang dengan modal yang minimum serta dengan menggunakan strategi teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communication technology*, ICT) dan e-dagang. SME Corp. Malaysia memainkan peranan yang besar dalam membiayai kos mesin kami ketika kami sedang berkembang. Kami juga mendapat bantuan daripada Cradle Fund, Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (Malaysia External Trade Development Corporation, MATRADE) dan MyCreative Ventures.” Mengenai perancangan masa hadapan, beliau berharap agar dapat berkembang ke seluruh Asia Tenggara serta memiliki kedai fizikal di luar negara. “Perniagaan dalam talian kami telah memberikan kami pelanggan daripada serata dunia tetapi mempunyai kedai fizikal akan menjadikan jenama kami sebagai jenama global,” jelasnya.

Mengenai kesan penularan COVID-19 ke atas perniagaan, beliau berkata, “Perniagaan di pusat beli-belah mengalami penurunan yang besar. Kami masih mempunyai overhead yang tinggi seperti sewa dan gaji untuk diuruskan dalam apa jua keadaan. Perniagaan kedai kami beroperasi dalam kerugian pada tahun 2020. Mujurlah, kami mendapat manfaat daripada inisiatif Kerajaan untuk meringankan kesan COVID-19. Kami menerima bantuan untuk automasi menerusi *Business Accelerator*

*Programme* (BAP) 2.0 yang sangat berguna dan tepat pada masanya untuk kami memperolehi mesin bagi mempercepatkan proses pengeluaran, lantas mengurangkan kebergantungan kami terhadap tenaga manusia. Automasi telah menurunkan kos masa kami secara ketara.”

Menyentuh bagaimana Kerajaan dapat membantu menyokong PKS terutamanya semasa dan selepas pandemik, Ng menyarankan, “Tawarkan lebih banyak pengurangan cukai kepada PKS berpotensi tinggi. Ini akan membantu mewujudkan lebih banyak peluang pekerjaan dan mempercepatkan pemulihan ekonomi. Geran automasi dan digitalisasi juga merupakan insentif besar bagi PKS untuk melaksanakan digitalisasi. Hurlurkan bantuan kepada peruncit di seluruh negara yang menanggung beban sewa yang tinggi di pusat membeli-belah. Pengendali pusat membeli-belah juga harus

diberi insentif seperti pengurangan cukai sebagai pertukaran untuk mengurangkan kadar sewa yang dikenakan kepada mereka. Ini akan membantu mengelakkan krisis yang bakal berlaku dalam sektor peruncitan pada tahun 2021.”

### **Apakah yang mendorong kisah kejayaan Christy Ng?**

“Automasi, penggunaan ICT dan kecemerlangan operasi yang diterajui oleh kepimpinan yang baik adalah sangat penting. Set kemahiran digital sangat penting untuk bertahan dalam perniagaan hari ini. Kepada sesiapa sahaja yang berhasrat menceburkan diri dalam perniagaan seperti kami, nasihat saya adalah: kekal kuat, jangan pernah berputus asa. Masa yang sukar tidak akan berpanjangan tetapi orang yang kuat mampu bertahan.”



## Profesor yang Memanfaatkan Kepakarannya untuk Membina Perniagaan yang Berjaya



Pada tahun 2006, Prof. Dr. Norayati Abd Majid, mantan dekan Fakulti Sains Kesihatan Universiti Malaya, telah memanfaatkan kepakarannya dalam kawalan jangkitan dengan menubuhkan sebuah syarikat perdagangan untuk mengedar produk perubatan kepada hospital dan klinik serta membekalkan peralatan penyahjangkitan dan pembersihan kepada kontraktor penyelenggaraan bagi kemudahan kesihatan. Pada hari ini, syarikat beliau, Hana Medic Sdn Bhd bukan sahaja mengeluarkan produk sendiri, namun turut mengeksport.

Prof. Norayati telah mengambil langkah penting yang mengubah takdirnya pada tahun 2010 dengan mendaftar dalam skim inkubator di bawah SIRIM untuk mengembangkan dan mengeluarkan produk perubatan seperti pensanitasi tangan, losyen tangan dan badan serta bahan penyahjangkit. Pada tahun 2012, beliau telah bekerjasama dengan SIRIM untuk membina sebuah kilang bagi pengeluaran produknya sendiri. Dari permulaan yang kecil, Hana Medic telah berkembang menjadi pengeluar pelbagai produk yang merangkumi pensanitasi, bahan penyahjangkit, pencuci tangan anti-bakteria, losyen badan, syampu dan sabun. Hana Medic turut menjadi satu-satunya pengeluar pensanitasi tangan halal di Malaysia. Produk

Bermula dengan kecil, Hana Medic telah berkembang menjadi pengeluar pelbagai produk yang merangkumi pensanitasi, bahan penyahjangkit, pencuci tangan anti-bakteria, losyen badan, syampu dan sabun.

keluarannya juga dijual di Oman, Emiriah Arab Bersatu, Kuwait, Myanmar dan Macau. Di Malaysia, produk Hana Medic dijual di seluruh negara menerusi peruncit terkemuka seperti Tesco, Giant dan Malakat Grocer serta dijual secara dalam talian di Shopee dan Lazada.

Beliau mengaitkan kejayaan syarikat Hana Medic dengan galakan dan nasihat yang diterima daripada Kementerian Kesihatan. Beliau menjelaskan, "Sukar pada mulanya untuk produk baharu, lebih-lebih lagi produk tempatan, untuk diterima di pasaran. Kami bernasib baik kerana Kementerian Kesihatan percaya dengan kualiti produk kami. Kementerian juga mengesyorkan agar





kami tidak hanya meningkatkan pengeluaran untuk pengembangan pasaran domestik tetapi juga untuk mengeksport.”

Terinspirasi dengan galakan itu, Prof. Norayati telah mendaftar dalam Program Pembangunan Pengeksport Wanita (*Women Exporters Development Programme, WEDP*) di bawah MATRADE selama tiga tahun, yang menyediakan bimbingan latihan, peningkatan kemahiran, pendedahan perniagaan antarabangsa, serapan pasaran, perangkaian dan pementoran serta latihan pengembangan kepimpinan dan keusahawanan untuk wanita. Beliau menyifatkan kejayaan syarikat menembusi pasaran luar negeri adalah disebabkan oleh program ini. “Program WEDP bukan sahaja mengajar kami cara mengeksport tetapi juga memberi kami keyakinan untuk meneroka pasaran baharu,” kata Prof. Norayati. Beliau menambah, “Program WEDP telah mendorong perniagaan eksport kami. Setelah tamat mengikuti program pada tahun 2016, kami telah memperluas liputan eksport ke Emiriah Arab Bersatu, Qatar, Kuwait, United Kingdom dan China. Produk utama kami iaitu pensanitasi tangan pelembap tanpa bilas, kini digunakan di hospital di Oman, Macau, Brunei, Myanmar dan China.”

Hana Medic telah menerima pensijilan standard global seperti *Good Manufacturing Practice*; ISO 9001: 2008 (Pengurusan Kualiti); ISO 13485: 2003 (Peranti Perubatan

Terinspirasi dengan galakan itu, Prof. Norayati telah mendaftar dalam Program Pembangunan Pengeksport Wanita (*Women Exporters Development Programme, WEDP*) di bawah MATRADE selama tiga tahun, yang menyediakan bimbingan latihan, peningkatan kemahiran, pendedahan perniagaan antarabangsa, serapan pasaran, perangkaian dan pementoran serta latihan pengembangan kepimpinan dan keusahawanan untuk wanita.

– Pengurusan Kualiti); Lesen Penubuhan Pembuatan dari Pihak Berkuasa Peranti Perubatan: (Seksyen 15 (1) Akta 737); dan perakuan Halal untuk produk daripada Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM).

Perniagaan eksport Hana Medic kini menyumbang sebanyak 30% kepada jumlah hasil dan menyasarkan untuk meningkatkannya kepada 60%. Dalam negeri, segmen runcit dan hospital masing-masing menyumbang sebanyak 30% dan 70% kepada jumlah hasil tempatan. Hana Medic juga mempelbagaikan produk kesihatan seperti JustGreat, minuman jus buahan campuran yang diperbuat daripada koktel durian belanda, mangga, limau kasturi dan madu asli. Produk ini dibangunkan secara bersama dengan Institut Penyelidikan

**ALCOHOL-BASED HAND SANITIZER**

**SAFERCARE PLUS**  
HAND SANITIZER (500ML)  
WITH FRAGRANCE  
Antimicrobial hand rub specially formulated to care for your skin even after repeated use.

**SAFERCARE PLUS**  
HAND SANITIZER (500ML)  
FRAGRANCE-FREE  
Antimicrobial hand rub for hygienic hand & surgical hand disinfection.

**SAFERCARE PLUS**  
HAND SANITIZER (500ML)  
Epecially formulated for Children  
Effective against EV71 (Hand, Foot & Mouth)  
Paediatrician Tested.

**HAND WASH**

**SAFERSOAP**  
ANTI-BACTERIAL HAND WASH WITH SURFACTANT (500ML, 5L)  
Mild and gentle for contaminated skin. Hand cleansing before surgical & hygienic hand disinfection.

**SAFERFOAM**  
FOAM-BASED HAND WASH (500ML)  
Anti-bacterial hand cleansing contains Allantoin, provides moisture & cell renewal.

**SURFACE DISINFECTION**

**SAFERWYPE DISINFECTION WIPES**  
(Alcohol based)  
Suitable for hard surfaces & non-invasive equipment.

**SAFERCLEAN DISINFECTANT WIPES**  
(Alcohol free)  
Suitable for hard surfaces & non-invasive equipment.

**SAFERCLEAN ADVANCE DISINFECTION WIPES**  
(HLD- Hydrogen Peroxide & Silver)  
Suitable for to-be-use in all range of critical & non-critical area.

**SAFERCLEAN DISINFECTANT**  
(Intermediate Level Disinfectant)  
500ml & 5L  
5L Dilution 1:100

Suitable for to-be-use for general cleaning & disinfecting non-critical area and also non-invasive medical device equipment.  
Ready-To-Use Spray & Dilution  
500ml Ready-To-Use

**INSTRUMENT DISINFECTION**

**SAFERCLEAN ADVANCE DISINFECTANT SPRAY**  
High Level Disinfection Spray  
500ML  
(HLD- Hydrogen Peroxide & Silver)  
Suitable for to-be-use for quick disinfection of surfaces of medical instruments, electronic sensors & thermo sensitive equipment.

**SAFERCLEAN ADVANCE DISINFECTANT**  
(IMMERSION APPLICATION 5L)  
(HLD- Hydrogen Peroxide & Silver)  
Ready-To-Use for immersion application on endoscopic, thermo sensitive equipment & medical devices.

berkesan dalam menghapuskan pencemaran permukaan disebabkan oleh COVID-19. Ujian yang dijalankan menelan belanja yang besar. Kami amat menghargai setiap geran dan pinjaman mudah yang diterima yang membantu kami dalam menjalankan aktiviti berkenaan.”

Mengenai bagaimana pandemik COVID-19 telah memberi kesan kepada perniagaannya, beliau berkata, “Memandangkan kami mengeluarkan produk perubatan dan penjagaan diri, maka sebenarnya penjualan meningkat disebabkan oleh penularan COVID-19.”

Ditanya bagaimana Kerajaan boleh membantu PKS, beliau mencadangkan, “Agensi seperti MARA, MATRADE dan SME Corp. Malaysia secara berterusan menyokong dalam menangani cabaran yang dihadapi oleh PKS. Sesetengah PKS mempunyai produk yang bagus tetapi kurang pengetahuan atau kemahiran pemasaran. Ada juga PKS yang mempunyai masalah kualiti.”

dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI), dengan kos berjumlah RM2.5 juta dan sembilan tahun penyelidikan & pembangunan untuk dihasilkan dan telah memenangi banyak anugerah berprestij di Malaysia dan luar negara.

Prof. Norayati memulakan perniagaan dengan dana sendiri walaupun kemudiannya beliau menerima pembiayaan dalam bentuk geran dan pinjaman mudah daripada SME Corp. Malaysia, Majlis Amanah Rakyat (MARA), MATRADE dan TERAJU. Pembiayaan yang diterima digunakan untuk meningkatkan pengeluaran dan kualiti serta pengembangan pasaran.

Beliau menambah, “Kami menjalankan ujian berkala terhadap keberkesanan produk kami. Pensanitasi tangan kami, Safercare Plus telah diuji di Jerman dan terbukti secara klinikal

Melangkah ke hadapan, Prof. Norayati berkata Hana Medic akan meneruskan usaha untuk memperluas pasarnya dengan terus menambah baik kualiti produk dan menerusi penjenamaan produk yang kukuh sebagai penyahjangkit halal terbaik dalam dan luar negara. Beliau juga ingin memperkenalkan rangkaian produk varian untuk memenuhi selera pasaran yang berubah.

Nasihatnya kepada bakal usahawan, “Jangan hanya fokus kepada keuntungan tetapi juga tentang bagaimana kita dapat memberi manfaat kepada masyarakat menerusi perniagaan kita. Produk kami, sebagai contoh, mestilah berkualiti tinggi dan bermanfaat kepada setiap lapisan masyarakat. Kerajaan menawarkan pelbagai sokongan kepada PKS. Kita harus menghargainya dengan menghasilkan produk berkualiti yang memberi manfaat kepada masyarakat dan ekonomi secara amnya.”

# Perjalanan LokaLocal ke Pengalaman Pelancongan yang Autentik



**M**encari pengalaman pelancongan yang autentik dengan perjalanan yang dirancang oleh penduduk tempatan dan dibawa bersama penduduk tempatan? Ikuti perjalanan LokaLocal untuk pengalaman yang luar biasa.

Pengasas dan Ketua Pegawai Eksekutif bagi syarikat peringkat permulaan pelancongan LokaLocal, Chin Yoon Khen berkata, perniagaan yang berpusat di Petaling Jaya itu diilhamkan oleh pengalamannya ketika mendokumentasikan perdagangan tradisional di Pulau Pinang untuk bukunya bertajuk *Traditional Trades in Penang*. Ketika itulah beliau melihat keperluan platform untuk membantu memelihara tradisi-tradisi yang dimiliki dan juga menawarkan pengalaman pelancongan alternatif berbanding lawatan konvensional yang ditawarkan oleh kebanyakan ejen pelancongan.

Beliau menjelaskan, “Minat terhadap pengalaman pelancongan yang luar biasa semakin meningkat berbanding pelancongan konvensional secara besar-besaran. Pelancongan autentik tempatan belum dimanfaatkan secara meluas lagi di Malaysia. Menerusi lawatan konvensional, pelancong hanya sambil lalu sesebuah kawasan tetapi dengan LokaLocal, mereka mendapat pengalaman yang lebih mendalam mengenai kawasan tempatan yang diterokai. Kami memadankan pelancong dengan penduduk tempatan sebagai pemandu

Pelancongan autentik tempatan belum dimanfaatkan secara meluas lagi di Malaysia. Menerusi lawatan konvensional, pelancong hanya sambil lalu sesebuah kawasan tetapi dengan LokaLocal, mereka mendapat pengalaman yang lebih mendalam mengenai kawasan tempatan yang diterokai.

pelancong yang berjalan bersama mereka dan memberikan mereka merasai keaslian kawasan yang dilawati. Tuan rumah tempatan berasal daripada pelbagai lapisan masyarakat, daripada tukang mahir seperti pembuat batik hingga seorang ibu bekerja yang mempunyai minat terhadap masakan India, bekas wartawan televisyen hingga penyokong warisan.”

LokaLocal ditubuhkan pada tahun 2016 dengan pelaburan awal diperolehi daripada pelabur angel (*angel investor*). Pada tahun



2017, syarikat ini memenangi anugerah *Best Social Impact* di Forum Pelancongan Mekong di Laos dan anugerah *Top 25 at the K-Startup Grand Challenge* di Korea Selatan. Kesemua pencapaian itu telah menarik perhatian BonAngels Partner Venture dari Korea Selatan, yang seterusnya menjadi pelabur utama syarikat ini.

Syarikat ini kini menjadi platform berasaskan pengalaman terbesar di Malaysia dan menghubungkan pelancong dengan pelbagai lawatan unik dan bengkel serta aktiviti lain, dengan tumpuan kepada pelancongan berasaskan komuniti yang membolehkan penduduk tempatan terlibat dan dalam masa yang sama menghasilkan manfaat sosial dan ekonomi untuk sesebuah komuniti.

Chin menyifatkan kejayaan LokaLocal sebagai 'pelaksanaan pantas dan berkualiti'. "Pasukan kami cukup fleksibel untuk mengubah perniagaan kami apabila diperlukan. Sebagai contoh, kami menyediakan lawatan maya berkualiti tinggi dengan tangkas dan cekap, secepat satu minggu untuk setiap projek." Namun, seperti kebanyakan perniagaan, syarikat ini juga terkesan akibat dilanda pandemik COVID-19. Chin berkata, "Tempahan telah menurun sebanyak 90%. Kami harus memastikan pasukan kami mendapat sokongan dan mengurangkan kos. Lebih penting lagi, kami harus mengubah perniagaan dengan menceburkan diri dalam realiti maya."

Syarikat mula mewujudkan lawatan secara maya dari bulan Mei 2020 untuk membantu rakan kembara serta menawarkan perkhidmatan ini kepada pelbagai perniagaan seperti hotel, tempat tarikan, hartanah, e-dagang dan restoran. Syarikat kini mempunyai platform terbesar untuk pengalaman realiti maya di Malaysia, dengan lebih daripada 140 lawatan maya untuk tarikan pelancongan dan lebih banyak lagi untuk sektor dalam pasaran seiring yang berbeza.



"Kami memanfaatkan kekuatan kami dalam teknologi dan penceritaan sambil memberi tumpuan kepada kepantasan dan pelaksanaan kami. Kami menggabungkan penceritaan menerusi fotografi, video, artikel dan lawatan realiti maya, bukan sahaja untuk memberi peluang kepada penduduk tempatan berkongsi tentang kampung halaman, warisan dan kemahiran mereka, tetapi juga untuk perniagaan berkongsi visi dan kisah penjenamaan mereka."

LokaLocal kini mempunyai pasaran terbesar untuk pengalaman pelancongan tempatan di Malaysia, dengan aktiviti di tujuh negara lagi yang terdiri daripada Singapura, Vietnam, Indonesia, Laos, Jepun, Korea Selatan dan Myanmar. Ekspatriat yang tinggal di Malaysia dan pelancong asing mencakupi sebanyak 80% daripada pelanggannya. Syarikat juga mempunyai 129,000 pelanggan daripada 32 buah negara. Menyentuh tentang pergelutan di awal perniagaan, Chin menerima hanya sedikit sokongan kerana Malaysia, secara tradisinya, tidak begitu menerima syarikat peringkat permulaan teknologi (*tech start-ups*) seperti negara-negara lain. Beliau menyarankan pihak Kerajaan dapat membantu PKS, terutamanya pada saat krisis, dengan memanfaatkan pemain teknologi tempatan yang mempunyai penyelesaian



yang boleh dilaksanakan bagi menyokong pertumbuhan negara. Beliau menambah, “Beberapa PKS berasaskan teknologi sedang bergelut namun masih belum memperoleh sebarang bantuan disebabkan oleh perkara yang samar-samar dan pemahaman yang kurang tentang kepentingan pemain teknologi.”

Mengenai hala tuju masa depan syarikat, Chin berkata, “Kami akan memberi tumpuan kepada realiti maya untuk masa hadapan yang boleh dijangkakan. Kami akan membuat projek lawatan maya di seluruh negara yang boleh digunakan oleh pemandu tempatan dan perniagaan tempatan. Kami juga akan memperluaskan perkhidmatan kami untuk diguna pakai dan disesuaikan mengikut kawasan setempat di negara lain. Kami membayangkan membantu orang merancang perjalanan sebelum dan semasa melancong dengan menghubungkan mereka dengan pengalaman tempatan dan menerusi pengalaman maya 360 darjah.”

Beliau menambah, “Di seluruh dunia, realiti maya adalah trend yang semakin meningkat. Ini telah dipercepatkan oleh pandemik COVID-19 dan penerapan 5G. Negara-negara

jiiran seperti Singapura, Thailand dan Vietnam telah menerima penggunaannya manakala perniagaan di Malaysia secara beransur-ansur mula melihat nilainya. Ini merupakan peluang untuk membawa kemajuan teknologi yang lebih besar ke Malaysia dan Asia Tenggara.”

### **Apa yang diperlukan untuk berjaya dalam perniagaan seperti LokaLocal?**

“Sekiranya anda mempunyai penetapan minda dan sikap yang betul, keinginan, kepuasan dan kesediaan untuk belajar, anda berpotensi untuk berkembang dalam bidang ini. Tidak ada satu cara sahaja untuk mencapai kejayaan tetapi selagi anda boleh berfikir secara global dan mencari jalan penyelesaian secara tempatan, anda pasti akan mencari jalan untuk mencapai visi anda.”

### **Apa nasihat Chin untuk usahawan yang bercita-cita tinggi?**

“Sentiasa memperbaiki dan menyesuaikan diri agar tetap relevan. Perjalanan perniagaan adalah perjalanan yang mencabar, oleh itu tetap setia pada persoalan ‘mengapa’ anda dan sentiasa berusaha untuk teruskan.”

# Kemanisan Kejayaan Dayang Sophia



Sophia Taha Holdings Sdn Bhd (STHSB) merupakan sebuah entiti pelbagai yang terlibat dalam tatasusunan aktiviti merangkumi pembuatan, pembuatan kontrak, ujian halal, makanan & minuman, pembinaan dan banyak lagi. Syarikat yang dahulunya dikenali sebagai Siti Hajar Enterprise, STHSB yang berpusat di Kuching telah diperbadankan di bawah nama semasa pada tahun 2009.

Pada tahun 2014, firma ini mengambil langkah 'manis' dalam pengeluaran madu lebah kelulut sebagai tambahan kepada pelbagai aktiviti sedia ada. Pemilik STHSB, Dayang Sophia Abang Taha menerangkan tentang penceburan ke perniagaan madu. "Kami lihat potensi madu lebah kelulut sebagai produk makanan super dan memutuskan untuk menceburkan diri dalam perniagaan asas tani dengan membuka ladang lebah kelulut. Lanjutan daripada itu, kami melibatkan diri dalam produk kosmetik dan penjagaan kulit dengan ramuan madu lebah kelulut."

Rangkaian kosmetik dan penjagaan kulit menyusul dengan pelancaran madu kelulut, propolis dan minuman berasaskan madu kelulut pada tahun 2015. STHSB telah melancarkan satu lagi produk penjagaan kulit yang dirumuskan di Switzerland pada tahun 2019. Pada tahun 2020, syarikat telah melancarkan pensanitasi tangan, satu-satunya produk keluaran tempatan di

Sarawak. STHSB kini mengusahakan kilang yang telah mendapat pensijilan halal dan pensijilan MesTI bagi pengeluaran produk madu kelulut. Produk madu kelulut pertama kali dipamerkan di Ekspo Hari Peladang, Penternak dan Nelayan Kebangsaan 2015. Sambutan terhadap produk itu adalah sangat menggalakkan dengan RM30,000 jualan direkodkan, membolehkan STHSB menerima penghargaan jualan tertinggi bagi kategori industri asas tani di ekspo yang dianjurkan. Sejak itu, syarikat telah memenangi pelbagai anugerah, termasuk Anugerah Kecemerlangan Industri Ketua Menteri 2019; Anugerah Usahawan Bumiputera Sarawak Paling Berpotensi 2019; dan pemenang Cabaran Perniagaan Luar Bandar 2016 peringkat kebangsaan yang dianjurkan oleh Kementerian Pembangunan Luar Bandar.

Pada tahun 2017, STHSB terus melakar kemajuan dengan berpindah ke fasiliti yang lebih besar bagi menampung penambahan pengeluaran. Syarikat kini mengendalikan dua kilang yang beroperasi secara automatik sepenuhnya - yang pertama seumpamanya di Sarawak - untuk pengeluaran makanan & minuman dan produk kosmetik. Pada tahun 2018, syarikat ini telah mencapai kejayaan cemerlang dengan pembikinan penyahlembap tersendiri untuk madu lebah kelulut disamping memperolehi sijil halal untuk produk ini. Dayang Sophia berkata syarikatnya adalah yang pertama di dunia



yang menghasilkan kopi propolis lebah kelulut dalam bentuk uncang, cecair propolis yang larut dalam air dan produk kosmetik berasaskan madu.

Pada tahun 2019, firma ini telah memperolehi sijil GMP (*Good Manufacturing Practice*) untuk kilangnya dan membuat lonjakan berganda untuk menjadi pengeksport dengan penghantaran pertama produk madu lebah kelulut mereka ke Jepun, sebuah pasaran yang sangat sukar untuk ditembusi disebabkan keperluan kualiti yang ketat.

Dayang Sophia memberitahu bahawa perniagaan ini sangat bertuah apabila mendapat pembiayaan dan khidmat sokongan lain daripada Kerajaan. Beliau menjelaskan, “Kami membiayai usaha niaga madu lebah kelulut dengan pembiayaan persendirian. Namun begitu, ketika kami memerlukan modal tambahan untuk operasi kami, kami bernasib baik kerana memenangi Cabaran Perniagaan Luar Bandar 2016. Wang hadiah membolehkan kami menaik taraf kilang pemprosesan madu serta dapat membuka kilang kosmetik pertama di Sarawak. Pembukaan kilang kosmetik ini merupakan pembangunan yang ketara kerana sebelum ini, semua pengeluar kosmetik di Sarawak terpaksa menggunakan kilang kosmetik di Semenanjung Malaysia yang telah mendapat pengiktirafan daripada Kementerian Kesihatan. Hal itu telah menyebabkan banyak kesulitan dari segi penglibatan logistik. Kami jugatelah menerima geran daripada MARA dan SME Corp. Malaysia dalam bentuk peralatan untuk kilang kami.”

Syarikat ini menggunakan platform media sosial dan pasaran e-dagang seperti Facebook, Googleland, StreamYard dan Shopee untuk mempromosikan produknya. Dayang Sophia memberitahu bahawa kehadiran dalam talian telah memberi bantuan yang luar biasa dalam penjualan produk mereka ketika keadaan krisis seperti pandemik COVID-19.

Mengenai kesan COVID-19 terhadap perniagaannya, beliau berkata, “Pandemik ini telah mengganggu perniagaan serta meningkatkan kos untuk penghantaran dan perkhidmatan logistik. Harga bahan mentah meningkat manakala permintaan menurun.”

“Selain penjualan madu lebah kelulut, pendapatan utama kami yang lain dalam tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) diperoleh daripada penjualan produk pensanitasi tangan. Mujurlah, kami telah mendapat bantuan daripada inisiatif PRIHATIN dan PENJANA seperti Program Subsidi Upah. Inisiatif ini telah membantu kami mengekalkan pengoperasian.”

Memandang ke hadapan, Dayang Sophia mengatakan bahawa beliau membayangkan STHSB sebagai salah satu pengeluar produk Malaysia semula jadi berkualiti tinggi, premium dan inovatif menjelang tahun 2025. Beliau menambah, “Kekuatan kami adalah produk berkualiti dan harga yang berpatutan. Kami merancang untuk memohon sijil HACCP (*Hazard Analysis Critical Control Points*), ISO 22000 & ISO 22716:2017; menubuhkan Makmal Halal bertauliah ISO 17025 pertama di Borneo, yang sebenarnya telah kira-kira 40% sedang dibangunkan pada masa ini; dan memperluaskan fasiliti sedia ada. Kami juga ingin menceburkan diri dalam bidang farmaseutikal.”

Bagi mereka yang beraspirasi menjadi usahawan dalam sektor pembuatan, beliau menasihati, “Ketahui perniagaan dan produk anda dengan teliti. Beringat bahawa sektor pembuatan memerlukan banyak modal. Sesiapa yang ingin menceburkan diri dalam sektor ini mesti memahami sepenuhnya apa yang diperlukan dan juga berpengetahuan mengenai amalan perdagangan. Dan jangan lupa bahawa kos meningkat dan produktiviti adalah kunci untuk mengekalkan penyata pendapatan yang sihat.”

# Perniagaan ‘Bersih’ daripada Minda yang Inovatif

Pada usia enam belas tahun, Aaron Patel terpaksa meninggalkan pengajiannya demi menyara keluarga dan mengambil alih operasi perniagaan perdagangan berkaitan termal setelah ayahnya jatuh sakit. Secara kebetulan, pada tahun terakhir sekolah menengah, beliau menjadi tertarik dengan termodinamik dan pemindahan haba.

Ketika menjalankan penyelidikannya, beliau mendapati bahawa kos pemanasan boleh mencapai sehingga 20% daripada jumlah kos output dalam sektor intensif tenaga seperti pembuatan berat dan terdapat penyelesaian terhad bagi kecekapan terma di Malaysia. Penemuan itu mencetuskan semangatnya untuk mencari dan menawarkan penyelesaian bagi kecekapan tenaga.

Patel, jurutera-pencipta bertukar usahawan, merupakan pengasas dan Ketua Pegawai Eksekutif iHandal Energy Solutions Sdn Bhd, sebuah syarikat kejuruteraan turnkey dan kontrak yang menawarkan penyelesaian untuk kecekapan tenaga. Beliau telah menubuhkan iHandal pada tahun 2009 sebagai satu jalan untuk meneruskan minatnya terhadap penyelesaian kecekapan tenaga.

Patel ketika menceritakan penglibatan awalnya dalam perniagaan penyelesaian tenaga berkata, “Saya berhubung dengan pembekal pengeluar peralatan asli (*original equipment manufacturer*, OEM) bagi penyelesaian tenaga untuk memasarkan peralatan mereka. Kemudian saya mula membuat *pitching* tentang faedah penjimatan tenaga daripada penyelesaian termal ini dan akhirnya kumpulan Hotel Tune menjadi pelanggan pertama saya. Perniagaan kami kini adalah hasil daripada perjanjian berkenaan.”



Patel menjelaskan model perniagaannya, “Kami menawarkan penyelesaian yang khusus untuk membantu pelanggan memaksimumkan tenaga dan penjimatan operasi dalam bidang seperti pemanasan air, proses penyejukan, penyaman udara dan haba buangan kepada aplikasi kuasa. Dalam istilah awam, kami menggunakan teknologi kami untuk memulihkan tenaga buangan daripada pelanggan, contohnya, daripada tempat letak kereta dan alat penyaman udara, memampatkan dan kemudian menyalurkan tenaga kitar semula untuk memanaskan atau menyejukkan fasiliti mereka.”

Dengan fokus utamanya pada sektor hospitaliti dan penjagaan kesihatan Malaysia, iHandal telah menyelesaikan lebih daripada enam puluh projek utama sejak enam tahun kebelakangan ini dan mempunyai bahagian pasaran melebihi 60% untuk penjanaan air panas daripada tenaga sisa termal dalam

---

Sejak tahun 2017, iHandal telah membangunkan dan melesenkan teknologi bagi membolehkan peluasan aplikasi penyelesaian mereka terhadap industri seperti sarung tangan, farmaseutikal dan pembuatan makanan.

---

industri hospitaliti. Ini memberikan, setiap tahun, pengurangan jejak karbon hampir 100,000 tan karbon dioksida, yang setara dengan pelepasan CO<sub>2</sub> (karbon dioksida) lebih daripada 21,700 kereta.

Sejak tahun 2017, iHandal telah membangunkan dan melesenkan teknologi bagi membolehkan peluasan aplikasi penyelesaian mereka terhadap industri seperti sarung tangan, farmaseutikal dan pembuatan makanan. Patel berkata, penyelesaian tenaga proprietari telah membolehkan pelanggan memperoleh penjimatan sehingga 75% daripada kos tenaga mereka dan memberikan penjimatan sebanyak 5% daripada jumlah pendapatan.

Hari ini, iHandal mempunyai pelanggan di lapan negara Asia Tenggara dan di Australia serta sedang berkembang ke Amerika Syarikat menerusi jemputan daripada New York State Energy Research and Development Authority. Patel menganggap, "Pertumbuhan eksponen syarikat ini di peringkat serantau adalah kerana kemampuan kami untuk menunaikan semua janji kami." Beliau menambah bahawa 90% penjana perniagaan adalah menerusi rujukan daripada pelanggan.

iHandal pada awalnya menjual teknologi mereka sebagai suatu produk tetapi kini telah menyediakannya sebagai perkhidmatan

sewaan jangka panjang. "Ini," jelas Patel, "memastikan perniagaan jangka panjang bagi kami dan juga perkhidmatan ini tidak menyusahkan pelanggan kerana kami kini komited terhadap perkhidmatan selepas jualan produk kami." Mengimbau kembali hari-hari terdahulu, beliau berkata, "Sukar untuk mendapatkan kerja daripada organisasi besar. Sebelum melihat cadangan kami, mereka mahu melihat rekod prestasi kami, sama ada penyelesaian kami telah dicuba dan diuji. Setelah mendapat perjanjian pertama dengan Hotel Tune, kami menunggu hampir dua tahun untuk mendapatkan pelanggan seterusnya. Kami menggunakan cabaran berkenaan sebagai motivasi untuk membina rekod prestasi. Kami bermula dengan syarikat yang lebih kecil, bergerak ke hadapan dengan perlahan, daripada satu projek ke projek yang lain sehingga kami memperoleh majoriti bahagian pasaran dalam masa beberapa tahun."

Perniagaan ini mendapat dana daripada keluarga dan rakan-rakan pada tahun pertama dan telah berkembang secara organik menerusi pendapatannya sejak itu. Baru-baru ini, syarikat telah mendapat pendanaan ekuiti ramai (*equity crowdfunding*, ECF). Setelah beberapa tahun beroperasi, syarikat telah diberikan Elaun Cukai Pelaburan oleh Lembaga Pembangunan Pelaburan Malaysia (Malaysian Investment Development Authority, MIDA) untuk projek cekap tenaga, yang telah membantu melabur semula modal tambahan untuk mengembangkan perniagaan dengan lebih jauh.

Tentang cabaran yang timbul daripada COVID-19, Patel memberitahu, "Perkembangan yang positif daripada krisis ini adalah perniagaan yang menghadapi ketidakpastian ekonomi telah mengalihkan perhatian mereka kepada penyelesaian mampan yang kami sediakan. Sebelum ini mereka hanya memfokuskan kepada bantuan kewangan segera yang dapat kami berikan. Fokus global pada kelestarian juga telah



membantu meletakkan kecekapan tenaga dan teknologi hijau di barisan hadapan tanggungjawab sosial korporat (*corporate social responsibility*, CSR) kebanyakan syarikat.”

Tentang sokongan yang diterima daripada Kerajaan ketika krisis COVID-19, Patel menambah, “Kami berterima kasih atas sokongan daripada Kerajaan. Program Subsidi Upah, contohnya, telah membantu kami mengekalkan tenaga kerja kami bahkan dapat melakukan pengambilan pekerja. COVID-19 telah mempercepatkan keperluan PKS untuk pemodenan dan menjadi lebih tangkas. Kerajaan menawarkan pelbagai program dan insentif untuk meningkatkan kemahiran dan transformasi, tetapi banyak PKS tidak menyedarinya. Kerajaan harus meningkatkan kesedaran dalam kalangan PKS tentang bantuan yang disediakan.”

Mengenai rancangan masa hadapan iHandal, beliau berkata, “Kami ingin menyumbang kepada persekitaran yang lebih bersih dengan menjadi penyedia penyelesaian kecekapan termal yang paling inovatif di seluruh Asia Tenggara. Kami fokus untuk mengembangkan penyelesaian yang khusus untuk lebih ramai pelanggan dan juga untuk meneruskan pengembangan global kami. Dengan

pelaburan berterusan dalam penyelidikan dan pembangunan (*research and development*, R&D), kami dapat mengkomersialkan teknologi baharu yang bersinergi dengan penawaran penyelesaian kami ketika ini. Ini membolehkan kami bekerja dengan lebih ramai pelanggan daripada pelbagai sektor dan aplikasi baharu. Kami telah menghasilkan pengurangan karbon dioksida setara dengan 200,000 tan setiap tahun sejak beberapa tahun kebelakangan ini dan matlamat kami adalah untuk menghasilkan pelepasan 200 juta tan CO<sub>2</sub> setiap tahun menjelang 2030.”

### **Apa nasihat Patel kepada mereka yang beraspirasi untuk menceburkan diri dalam bidang perniagaan sepertinya?**

“Bersikap ikhlas ketika menceburkan diri dalam bidang ini dan biarkan ia membimbing anda dalam usaha anda. Jangan menganggap ini sebagai perkara baharu kerana anda tidak akan mempunyai kegigihan untuk berjaya sekiranya anda tidak menumpukan sepenuh masa kepadanya. Ingat bahawa kejuruteraan adalah bidang yang umum dan luas, dengan ramai orang memasukinya. Perniagaan kami adalah subset khusus bidang kejuruteraan. Pendedahan dan masa diperlukan untuk membina set kemahiran khusus, dan tidak dapat diajar dengan mudah.”