

ASPIRASI

“PLANNER ANA - PLANNER SAYA”

Dr. Wan Normila Mohamad, Dr. Jamilah Mohd Mahyideen,
Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli dan Hafisah Yaakob



PENGENALAN

AINI Marhanna bt Mohd Nour Azlan atau lebih dikenali sebagai Hanna Lola Azlan merupakan anak kedua dari 7 adik-beradik. Berusia 35 tahun dan mula meminati dunia perniagaan sejak kecil lagi atas minat yang disemai oleh ayahanda Mohd Nour Azlan bin Ibrahim yang merupakan seorang jurutera dan bonda Rosni Abdullah yang merupakan seorang jururawat dan berasal dari Pasir Puteh, Kelantan. Sejak dari usia 8 tahun, Aini Marhanna berimpian untuk mempunyai perniagaan sendiri seperti ayahanda beliau yang menerajui perniagaan kicap jenama Muslim Best yang diusahakan bersama rakan kongsi dan dijual di pasaran Pantai Timur.

Menurut Hanna, sejak kecil lagi, ayahandanya sering membawa beliau bersama apabila ke kilang dan ini mencetus minat yang mendalam dalam diri Hanna. Beliau sangat mengagumi ayahandanya yang merupakan idola beliau. Ayahandanya sering menitipkan pesanan-pesanan yang kekal dalam ingatan walaupun Hanna masih kecil dan masih kurang memahami erti perniagaan namun ia dapat membentuk ciri-ciri kematangan dan semangat

juang yang tinggi dalam diri beliau. Malah, pesanan ayahanda iaitu “Be a Leader, Not a Boss” akan terus melekat di dalam hati dan sanubari seorang anak yang bernama Aini Marhanna.

Berbekalkan semangat ingin berjaya, Hanna menyambung pengajian di peringkat Diploma Sains pengkhususan Biologi di Universiti Teknologi Mara (UiTM) Cawangan Jengka, Pahang dan seterusnya menyambung pengajian peringkat Sarjana Muda dalam bidang Teknologi Sains dan Makanan di Universiti Teknologi MARA (UiTM) Shah Alam, Selangor. Beliau menamatkan pengajian pada tahun 2010. Hanna mula serius di dalam perniagaan atas talian (online business) semasa beliau di tahun kedua di UiTM Shah Alam.

“Be a Leader, Not a Boss”
Pesanan ayahanda
akan terus tersemat di hati dan
sanubari seorang anak yang
bernama Aini Marhanna

Semangat untuk menjadi seorang usahawan yang berjaya membuatkan Hanna mengorak langkah berani berbekalkan modal sebanyak RM200.00 dengan menyewa ruang kedai di Uptown Shah Alam ketika beliau di tahun akhir pengajian sarjana muda. Pepatah ada menyatakan, kalau tidak dipecahan ruyong, manakan dapat sagunya, kalau kita tidak berusaha manakan ada kejayaannya. Berbekalkan pesanan ayahanda yang sentiasa disemat di hati, Hanna membahagikan masa beliau untuk menghabiskan pengajian dengan hadir ke kelas di siang hari dan menumpukan perhatian kepada perniagaan “online” yang baru diusahakan beliau di malam hari di ruang niaga yang disewa di Uptown Shah Alam. Di sutilah juga beliau sebaik mungkin menyiapkan tugas-tugas yang diberikan oleh pensyarah kerana pada masa itu perniagaan beliau beroperasi pada waktu malam sahaja dari jam 8.00 malam sehingga jam 1.00 pagi.



Sesungguhnya Nabi Muhammad s.a.w. pernah bersabda, 99 rezeki itu datangnya dari perniagaan. Penat lelah Hanna membuatkan hasil apabila beliau berjaya menamatkan pengajian sarjana muda dari UiTM. Malah, beliau juga diberikan rezeki oleh Allah S.W.T dengan berjaya mengumpul simpanan berjumlah 5 angka dengan usaha perniagaan “online” beliau sedangkan ada sahabat-sahabat lain yang baru bermula menjinakkan diri dalam perniagaan setelah menamatkan pengajian masing-masing. Berbekalkan simpanan tersebut, beliau merangka strategi seterusnya dengan membeli sebuah kedai dan memulakan perniagaan pertama beliau iaitu butik pakaian wanita yang diberi nama Butik LolaAnna.



RUMAH TANGGA DAN ALAM PERNIAGAAN

Pada tahun 2010 Hanna mendirikan rumah tangga dengan Norizan Ariffin juga seorang usahawan menjual aksesori lelaki. Hanna sangat meminati bidang seni dan mula mendalami ilmu dalam bidang “graphic design” dengan belajar secara persendirian bersama seorang “private tutor” untuk memahirkan diri ilmu “illustrator” dan “photoshop”. Berbekalkan kemahiran baru ini, beliau mula mencuba satu lagi perniagaan baru untuk menambah pendapatan beliau dalam “design” dan “printing” dan mendapat sambutan yang sangat menggalakkan walaupun hanya beroperasi secara online sahaja melalui akaun “Instagram”. Perniagaan kedua ini diberi nama “Lola Anna Design and Printing”.



Strategi Hanna meningkatkan ilmu pengetahuan dalam perniagaan dengan memiliki:

1. Certificate Coaching OCP One Coaching Practitioner
2. iMotivator Certificate
3. Certificate Virtual Learning Caster

Are You Ready!

ONLINE PERSONAL COACHING

PLANNERANARIANS

by Hanna Lola Azlan
Founder PlannerAna

CABARAN DAN DUGAAN DALAM DUNIA PERNIAGAAN

Pada tahun 2014, Butik Lola Anna berlokasi di Uptown Shah Alam ditimpa musibah kebakaran yang menguji Hanna dan butik tidak dapat beroperasi selama 6 bulan yang menjelaskan pendapatan beliau. Namun, motto untuk tidak mengalah membuatkan Hanna tidak berputus asa dan mula menggiatkan usaha dengan mengukuhkan perniagaan secara atas talian seperti di Facebook dan Instagram. Pada masa tersebut perniagaan secara atas talian bukanlah “trending” dan saingan juga kurang dibandingkan seperti sekarang. Kekuatan mental dan sokongan dari rakan-rakan seniaga menjadi motivasi kerana pada waktu itu masih kurang mentor-mentor perniagaan mahupun kelas dan bengkel perniagaan atas talian.

PENGURUSAN PERNIAGAAN YANG STRATEGIK

Penyediaan perancangan perniagaan membantu usahawan memahami dengan mendalam bidang perniagaan yang sedang dan bakal diceburi. Hanna seorang yang suka merancang, dan beliau akan menulis setiap perancangan dan impian beliau. Hanna akan mereka, mencetak dan membukukan “Planner” beliau tersendiri. Pada pertengahan tahun 2018, tercetus idea untuk membuat buku planner sendiri. Pada bulan Januari 2018, beliau mula merancang dengan mereka cipta “design planner” bersama seorang rakan yang juga merupakan pereka grafik. November 2018, terbitlah buku planner yang pertama dengan menggunakan nama “PlannerAna”.

“PlannerAna” bermaksud “Planner Saya” dan mengambil singkatan nama beliau, ANA. Untuk permulaan, PlannerAna hanya menerbitkan 5000 buku planner 2019. Namun, nasib menyebelahi beliau apabila 5000 keping PlannerAna terjual dalam masa seminggu sahaja dengan hanya menggunakan strategi pemasaran di Instagram. PlannerAna memasuki pasaran Brunei dan Singapura pada minggu pertama ianya dilancarkan. Pada masa itu, kumpulan kerja PlannerAna hanyalah 20 orang sahaja, dan promosi pemasaran dilakukan melalui akaun Facebook dan Instagram. Kejayaan menjual sebanyak 24000 keping PlannerAna dalam tempoh 3 bulan bermula bulan November 2018 hingga Januari 2019 membuatkan kumpulan kerja “PlannerAna” berkembang dari 20 orang pekerja menjadi 200 orang pekerja.



Strategi pemantapan perniagaan PlannerAna Edisi 2020 bermula dengan menghadiri kelas-kelas perniagaan sejak Februari 2019. Pelan strategik PlannerAna Edisi 2020, dimulakan dengan mencari “dropship” dan ejen dengan kejayaan mengumpul hampir 1000 ejen di seluruh Malaysia, Brunei dan Singapura.

Perancangan rapi mula disusun dengan mulanya sistem stokis ejen untuk produk “PlannerAna”. Sistem ini bergerak secara atas talian sepenuhnya, begitu juga dengan stokis ejen yang lain. Stokis dan ejen PlannerAna diberikan peningkatan ilmu melalui latihan berkala untuk promosi pemasaran secara atas talian serta tip-tips lain bagi mengukuhkan perniagaan dan meningkatkan pemasaran PlannerAna.



2020 merupakan tahun yang agak mencabar kepada semua peniaga. Kesan pandemik Covid19 telah menjelaskan target perancangan jualan 45000 keping PlannerAna. Kebanyakan tempahan dari pelanggan terpaksa dibatalkan kerana pembatalan majlis yang telah dirancang. Namun, semua itu tidak mematahkan semangat Hanna di mana beliau mula mengedarkan “PlannerAna” kepada “frontliners” dan pesakit-pesakit covid serta yang dalam kuarantin untuk mereka menulis pengalaman mereka di sepanjang tempoh kuarantin. Sedikit sebanyak ini dapat juga memberi ruang untuk Hanna membuat kebijakan dan amal jariah dengan rezeki yang diberikan oleh Yang Maha Kuasa.



Tahun 2021, PlannerAna memasuki tahun ketiga dan dikenali dengan nama “Planner2021” berjaya mendapat sambutan yang menggalakkan yang melebihi dari jangkaan asal syarikat. Berkat kesabaran semua, ramai stokis dan ejen yang berjaya mencapai pendapatan 5 angka dalam tempoh hanya 3 bulan sahaja.

Sehingga hari ini Hanna terus meningkatkan ilmu perniagaan dengan menghadiri kelas-kelas perniagaan yang lebih mendalam tentang strategi perniagaan demi memperkuatkannya lagi jenama perniagaan beliau. Beliau juga mempunyai Certificate Coaching OCP One Coaching Practitioner, iMotivator Certificate dan sedang dalam proses mendapatkan Certificate Virtual Learning Caster. Secara tidak langsung beliau juga dapat menambah “networking” dan mula mengorak langkah mempelajari ilmu baharu di dalam bidang harta tanah dan aset untuk perancangan masa hadapan syarikat.



SUMBANGAN KEPADA MASYARAKAT

Hanna merupakan insan yang sangat prihatin dengan masyarakat di sekelilingnya. Beliau pernah membantu mengeluarkan modal dalam penerbitan buku "38 Poems of Puteri Balqis" bagi membantu pelakon kanak-kanak terkenal yang bernama Puteri Balqis. Keuntungan hasil jualan buku diberikan kepada Puteri Balqis dan ibunya bagi menampung kehidupannya yang susah dan rawatan penyakitnya. Buku tersebut mengambil masa sebulan untuk diterbitkan. Pada bulan pertama jualan, pendapatan hasil jualan buku berjaya membantu melunaskan beberapa hutang dan bil-bil penting.



HARAPAN DAN IMPIAN

Harapan Hanna semoga PlannerAna dapat memberi manfaat dan membantu orang ramai untuk menguruskan masa dan perancangan dengan lebih baik. Beliau juga berharap dapat membantu lebih ramai surirumah dan sesiapa yang ingin menambah pendapatan dengan menjadi ejen PlannerAna. Nasihat Hanna kepada anak muda, siswa-siswi yang berminat dalam dunia perniagaan agar memulakan minat mereka dari awal serta mempelajari selok-belok dunia perniagaan sebaiknya. Pesanan beliau untuk menjadi usahawan yang berjaya memerlukan kecekalan hati yang kuat dan tidak pernah putus harapan dalam apa jua keadaan. Perancangan masa hadapan beliau adalah untuk meluaskan lagi jenama PlannerAna di seluruh Asia dan juga membantu usahawan muda dalam perniagaan.

