

ENTREPRENEUR

MAGAZINE



DERMAGs

GIFT FROM NATURE

INTENSIVE
BRIGHTENING
SERUM

FEATURES

**DR MARIANI
ABDUL HAMID**

5 New Drops

26 Rising Racer: Matteo

Silver



Entrepreneur Profil

DR MARIANI ABDUL HAMID



Dr Mariani Abdul Hamid merupakan seorang saintis, usahawan muda, ketua unit kosmeseutikal dan wangian di institut pembangunan bioproduk di Universiti Teknologi Malaysia semenjak 2012. Beliau juga adalah pengasas kepada produk kosmetik Dermags Skin Solutions. Beliau mula mengasahkan Bio-Pro Cosmeceutical Sdn Bhd pada tahun 2016. Pada tahun 2009, Dr Mariani melanjutkan pelajaran ke Dongguk University, South Korea dalam Ijazah Sarjana (PhD) Kejuruteraan Biokimia di bawah seliaan Professor Park Chang-Seo,

Park Chang-Seo merupakan seorang pakar kosmetik terulung di Korea yang terlibat secara langsung dalam mewujudkan jenama-jenama kosmetik gergasi dari Korea seperti IOPE, LANEIGE, AMORE PACIFIC, HANSKIN dan TONY MOLY. Setelah berada di negara Korea selama hampir enam tahun, beliau telah dianugerahkan Ijazah Doktor Falsafah atas kajian beliau yang kini menjadi produk penjagaan kulit jenama Dermags. Produk kosmetik Dermags Skin Solutions telah memenangi beberapa anugerah tempatan dan antarabangsa untuk kajian dan pembangunan Produk Kosmetik Semulajadi. Dengan keberkesanan dan kualiti premium produk Dermags, ia dijangka akan menembusi pasaran antarabangsa menjelang awal 2018 ke Singapura, Brunei, Indonesia dan beberapa Negara Timur Tengah dan Asia Tenggara yang terpilih. Dengan berpandukan Visi" MEMBERIKAN KECANTIKAN SEUMUR HIDUP", Dermags mampu menghapuskan segala kegusaran para wanita yang sering menjadi mangsa janji manis kosmetik beracun yang dijual secara berleluasa.

Company Profile

Bio-Pro Cosmeceutical Sdn Bhd ditubuhkan oleh Dr Mariani Abdul Hamid penemu Dermags Skin Solution pada tahun 2016 iaitu Rangkaian produk diilhamkan olehnya. Dermags merupakan satu bio-produk kosmetik dan digabungkan dengan dua perkataan iaitu 'derm' dan 'mags'. Derm berasal daripada Perkataan latin yang membawa maksud kulit kerana objektif produk

tersebut adalah membaik pulih kulit, manakala mags pula mewakili alpha-magostin sebagai bahan utama produk. Logo Dermags pula adalah simbol tampuk buah manggis, manakala slogan 'A gift from nature' menunjukkan bahawa produk ini mengaplikasikan bahan semula jadi tanpa bahan kimia yang merbahaya. Syarikat Bio-Pro Cosmeceutical Sdn Bhd mempunyai sebanyak 4,000 stokis atau wakil jualan di Malaysia, Singapura, Indonesia dan Brunei. Syarikat saya menjual produk DERMAGs ke empat buah negara untuk mengembangkan pasaran.



Cabaran dalam perjalanannya

1. Pembukaan Syarikat dan Pengurusan Perniagaan

Dr Mariani tidak mempunyai pengalaman dalam mengkomersialkan dan pengurusan syarikat pada awal pembukaan syarikat BioPro Cosmeceutical Sdn Bhd. Masa awal dalam pembukaan BioPro Cosmeceutical Sdn Bhd adalah sangat susah bagi Dr Mariani. Hal ini kerana tidak mempunyai kewangan yang lebih untuk merekrut pekerja pada awal pembukaan syarikat. Oleh itu, semua perkara dalam syarikat perlu dilakukan dan diuruskan oleh diri sendiri. Dr Mariani perlulah menyertai kelas keusahawanan dan kursus untuk meningkatkan ilmu pengetahuan tentang pembukaan syarikat.

2. Pengurusan Sumber Manusia

BioPro Cosmeceutical Sdn Bhd mempunyai banyak pekerja dan pekerja tersebut dibahagikan kepada pelbagai kategori. Pengurusan sumber manusia merupakan salah satu cabaran bagi Dr Mariani untuk mengusahakan perniagaan. Pengurusan pekerja bukan satu perkara yang mudah kepada Dr Mariani. Hal ini kerana manusia mempunyai perasaan dan emosi sendiri dan sukar dikawal oleh orang lain. Dr Mariana juga berkomunikasi dengan pekerja dan memahami pendapat dan keperluan mereka. Oleh itu, beliau akan dapat mengatasi masalah ini.

3. Mengalami Penipuan

Dr Mariani pernah ditipu oleh pemborong dan rakan perniagaan semasa melaksanakan perniagaan. Beliau juga menghadapi masalah iaitu pelanggan membeli produk tanpa membuat pembayaran. Walaupun pernah ditipu oleh orang lain, tetapi Dr Mariani tidak berputus asa sebaliknya berusaha untuk menguruskan syarikat. Beliau telah merancang dan menyusun semula strategi syarikat untuk mengelakkan berlaku penipuan lagi agar perniagaan dapat berjalan lancar dan mencapai kejayaan.

4. Pembahagian Masa

Pembahagian masa adalah sangat susah kepada Dr Mariani kerana beliau merupakan seorang pengusaha syarikat BioPro Cosmeceutical Sdn Bhd, pensyarah dan penyelidik sepenuh masa dalam Universiti Teknologi Malaysia. Pada masa yang sama, beliau juga merupakan seorang isteri dan ibu dan mempunyai tiga anak. Oleh itu, beliau perlu menyusun tugas dalam masa yang sesuai supaya tugasnya dapat dijalankan dengan lancar dan baik.

5. Persaingan dalam pasaran kosmetik

Syarikat Dr Mariani mengalami persaingan dalam pasaran kosmetik. Produk DERMAGs yang dikeluarkan oleh syarikat Dr Mariani mengalami persaingan pasaran seperti Silkygirl, SK-II, OLAY dan sebagainya. Dr Mariani menjadikan persaingan yang dihadapi oleh syarikat beliau kepada suatu persaingan yang sihat bukanlah persaingan yang negatif atau agresif. Melalui persaingan sihat yang dialami, Dr Mariani dapat memastikan produk DERMAGs yang dihasilkan adalah lebih baik dan berkualiti lagi berbanding dengan produk pesaing.

6. Peningkatan Teknologi

Syarikat Dr Mariani mempunyai kumpulan penyelidikan dan pembangunan (R&D) yang sentiasa membuat penyelidikan dan pembangunan dalam produk DERMAGs. Kumpulan penyelidikan dan pembangunan telah menukarkan tiga kali pembungkusan produk DERMAGs supaya dapat mengeluarkan pembungkusan yang stabil, kurang bermasalah dan tidak memberikan impak negatif kepada bahan dalaman. Syarikat Dr Mariani juga menggunakan teknologi nano untuk menghasilkan produk DERMAGs. Dr Mariani sentiasa menambahbaik produk DERMAGs yang dihasilkan dari semasa ke semasa.

7. Masalah kewangan

Dr Mariani mengalami masalah kekurangan kewangan pada awalnya pembukaan syarikat. Dr Mariani menggunakan semua duit simpanannya iaitu RM250,000 untuk membuka syarikat BioPro Cosmeceutical Sdn Bhd. Sumber kewangan dalam syarikat beliau menjadi lebih kukuh selepas syarikat dikembang dan dibesarkan. Kewangan yang kukuh telah membantu Dr Mariani melakukan perbelanjaan untuk membuat pemasaran. Pada masa kini, covid-19 telah memberikan banyak impak kepada jualan produk DERMAGs. Oleh itu, Dr Mariani telah menguruskan syarikat dengan lebih baik lagi supaya sumber kewangan dalam syarikat menjadi lebih stabil dan tidak terjejas.

Perancangan Terhadap Syarikat Pada Masa Hadapan

1) Memasuki Pasaran Global



Dr Mariani mengharapkan produk DERMAGs yang dikeluarkan dapat memasuki pasaran global pada masa hadapan. Beliau berharap produk DERMAGs boleh menjadi satu imej yang mewakili Malaysia di mata dunia. Dr Mariani berharap produk DERMAGs dapat dikenali oleh orang ramai di mata dunia. Harapan beliau ialah produk DERMAGs boleh mewakili Malaysia sebagai produk yang bagus dan berkualiti untuk digunakan oleh semua orang. Hal ini dapat meningkatkan imej dan nama negara serta dapat mengembangkan pasaran kosmetik Malaysia ke seluruh negara.

Meneruskan Keputusan yang telah Ditangguhkan

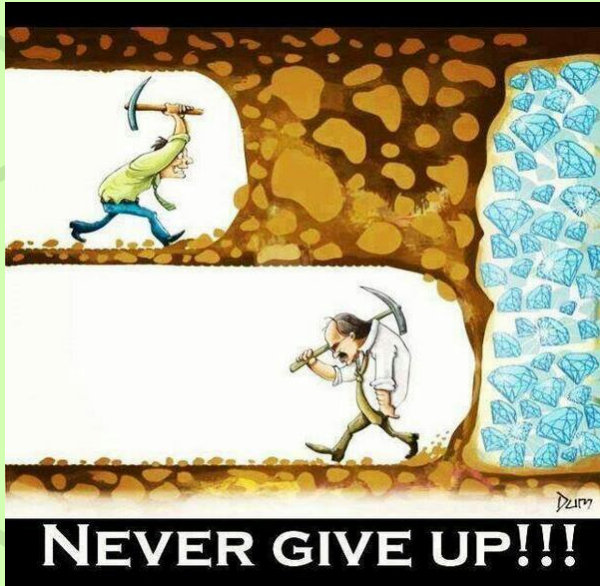
Perancangan lain kepada Dr Mariani ialah kemasukan pasaran Indonesia dapat diteruskan pada masa hadapan. Syarikat BioPro Cosmeceutical Sdn Bhd telah mencadangkan kemasukan produk DERMAGs ke pasaran Indonesia pada tahun ini tetapi telah ditangguhkan kerana berlakunya wabak covid 19. Syarikat Dr Mariani telah menandatangani MOA pada bulan Mac iaitu sebelum mengalami wabak covid 19. Apabila covid 19 berlaku dan menjadi semakin teruk, Dr Mariani telah membuat keputusan bagi menghentikan proses dan strategi kemasukan pasaran Indonesia. Dr Mariani berharap perkara yang ditangguhkan pada tahun ini iaitu kemasukan pasaran Indonesia dapat dijalankan pada masa hadapan apabila keadaan menjadi baik dan selamat atau wabak covid 19 dapat diselesaikan.



Nasihat Kepada Usahawan yang Muda

Tidak Berputus Asa

Dr Mariani menasihatkan usahawan yang muda memerlukan sikap tidak boleh mudah berputus asa dalam melakukan sesuatu. Seseorang usahawan juga tidak boleh berputus asa apabila menghadapi sesuatu cabaran atau masalah. Usahawan perlulah berfikir positif dan memberikan tumpuan yang sepenuh bagi menyelesaikan masalah yang dihadapi. Sebagai seorang usahawan, kita perlulah berani untuk mencuba dan meneroka bidang baru dan tidak boleh berputus asa sesuka hati. Orang yang mudah berputus asa tidak akan mendapat kejayaan semasa melakukan sesuatu. Oleh itu, sikap tidak berputus asa adalah sangat penting kepada seseorang usahawan yang ingin mencapai kejayaan. Hal ini disebabkan oleh usahawan kadang-kadang gagal sekali, tetapi akan membangun sepuluh kali sehingga mencapai kejayaan.



Sikap Kesabaran

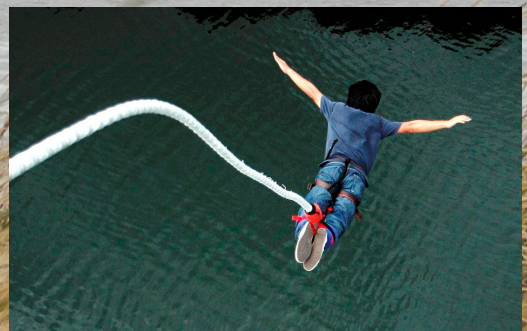
Pada pendapat Dr Mariani, sesiapa pun boleh mendapat kejayaan sekiranya dia mempunyai sikap kesabaran. Sikap kesabaran adalah sangat penting kepada semua orang termasuklah usahawan. Hal ini kerana usahawan mempunyai sikap kesabaran yang tinggi semasa membuat sesuatu. Usahawan merupakan orang yang menubuhkan atau menerajui sesebuah perniagaan dan mengambil risiko perniagaan yang diceburinya. Apabila seseorang usahawan mempunyai sikap kesabaran dalam sesuatu bidang yang diceburi, dia akan mendapat keuntungan yang tinggi dan mencapai kejayaan. Hal ini kerana usahawan tersebut mempunyai sikap kesabaran yang tinggi dalam pengurusan perniagaan dan pengurusan sumber manusia. Usahawan bersabar untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam perniagaan seperti persaingan dan kekurangan sumber kewangan. Jika usahawan muda atau pelajar yang ingin menjadi usahawan tidak mempunyai sikap kesabaran, mereka sukar mencapai kejayaan kerana tidak mempunyai dorongan dan keinginan. Kesabaran juga dapat mendorong seseorang menjadi lebih berjaya.



Kunci Kejayaan dalam Perniagaan

1. Berani mencuba

Seseorang akan mendapat kejayaan atau meningkatkan pengalaman sekiranya dia berani mencuba sesuatu. Sebagai usahawan, berani mencuba adalah salah satu sikap yang penting dalam melakukan perniagaan. Hal ini dapat membantu usahawan meningkatkan pengalaman mereka dan meningkatkan keuntungan dalam perniagaan. Dr Mariani merupakan seorang usahawan yang mempunyai sikap berani mencuba dalam bidang kosmetik. Walaupun Dr Mariani tidak mempunyai pengalaman dalam pengkomersialkan dan pengurusan syarikat pada awalnya, tetapi beliau juga berani mencuba pembukaan syarikat supaya produk DERMAGs dapat dijual dan dikomersialkan ke pasaran dengan lebih baik. Dr Mariani sentiasa meluangkan masa untuk menyertai pelbagai kelas keusahawanan dan kursus bagi meningkatkan ilmu pengetahuan tentang pembukaan syarikat. Sekarang, Dr Mariani telah membuka satu cawangan syarikat di Kuala Lumpur untuk menjadi sebagai ibu pejabat. Dr Mariani juga berani menggunakan semua duit simpanannya bagi membuka syarikat. Walaupun tindakan akan menurunkan taraf hidup kepada Dr Mariani dan keluarganya, tetapi beliau pun berani mencuba pembukaan syarikat supaya produk DERMAGs dapat dikawal dan dijalankan dengan lancar. Sikap berani mencuba telah membantu Dr Mariani menjadi seorang usahawan yang berjaya. Produk DERMAGs yang dikeluarkan oleh syarikat beliau juga dikenali dan digemari oleh rakyat Malaysia dan luar negara.



2. Berfikiran positif

Fikiran adalah perkara yang penting kepada seseorang dalam melakukan sesuatu. Fikiran yang positif akan membantu seseorang menghadapi kegagalan dan akhirnya mencapai kejayaan. Berfikiran positif ialah salah satu kunci kejayaan kepada Dr Mariani. Hal ini kerana Dr Mariani berfikiran positif semasa menghadapi cabaran dalam perniagaan atau kehidupannya. Dr Mariani pernah ditipu oleh rakan perniagaan dan ditipu oleh pemborong, tetapi beliau tidak memaki-maki sesiapa juga. Beliau telah berusaha merancang dan menyusun strategi untuk mengelakkan berlaku penipuan. Sikap berfikiran positif telah membantu Dr Mariani meningkatkan pengalaman dalam cabaran penipuan. Dr Mariani juga berfikiran positif dengan menukar persaingan yang dihadapi dalam perniagaan kepada persaingan yang sihat. Dr Mariani mengatakan bahawa persaingan memberikan manfaat kepada perniagaan kerana dapat menghasilkan produk lebih baik lagi berbanding dengan produk pesaing. Pada pendapat Dr Mariani, berfikiran positif adalah cara seseorang bagi menilai sesuatu benda. Jika seseorang mempunyai berfikiran positif, dia akan meningkatkan pengalaman dalam kegagalan. Jika seseorang berfikiran negatif, masalah yang dihadapi akan menjadi kesukaran kepada dia untuk mencapai kejayaan dan dia akan berasa tertekan dan mudah berputus asa. Berfikiran positif telah menjadi kunci kejayaan kepada Dr Mariani untuk menjadi seorang usahawan yang berjaya. Berfikiran positif telah membantu Dr Mariani memasarkan produk DERMAGs ke Malaysia dan luar negara. Produk DERMAGs telah menjadi satu produk kosmetik yang terkenal dalam Malaysia.



3. Berpandangan jauh

Seseorang usahawan perlu berpandangan jauh supaya perniagaan boleh berkembang dengan lancar dan berjaya. Usahawan yang berpandangan jauh akan membuat anggaran tentang apa barang yang hendak digunakan untuk memenuhi permintaan pasaran, dan berapa yang hendak dikeluarkan mengikut kehendak masyarakat untuk masa hadapan untuk mengelakkan berlaku lebihan barang yang dikeluarkan, dan keuntungan maksimum dapat dicapai sehingga mengurangkan pembaziran berlaku. Seseorang usahawan juga perlu menentukan sasaran yang ingin dicapai pada masa hadapan kerana sasaran tersebut akan menjadi pemangkin untuk perkembangan perniagaan. Sebagai contoh Dr Mariani iaitu orang yang mencipta jenama DERMAGs, sasarannya merupakan produknya DERMAGs boleh memasuki pasaran global dan harapan daripada Dr Mariani bagi produk DERMAGs ialah boleh mewakili Malaysia bukan sahaja dalam Malaysia, tetapi dapat mewakili Malaysia di mata dunia dan produk DERMAGs boleh mewakili Malaysia sebagai produk yang bagus untuk digunakan oleh semua orang. Perancangan lain Dr Mariani ialah saya berharap kemasukan pasaran Indonesia dapat diteruskan pada masa hadapan. Kemasukan pasaran Indonesia ditangguhkan pada tahun ini disebabkan berlakunya covid 19. Seseorang usahawan yang berpandangan jauh akan membawa perniagaannya ke arah yang berjaya dan terkenal di mata dunia pada masa hadapan.

