

# Tawar rawatan kontemporari, bekam

➔ Kemahiran dimiliki dijadikan sumber pendapatan

Oleh Nas Norziela Nasbah  
nasnorziela@bh.com.my

► Serdang

Sejak kecil lagi, Fathurahiman Saidin, 20, sudah didedahkan dengan suasana jual beli apabila sering mengikuti ibunya menjual produk kesihatan.

Menginjak usia remaja, anakjati Kuala Nerang, Kedah itu mula berniaga aiskrim Malaysia dan mula memberi perkhidmatan menggosok baju di sekolah bagi menjana pendapatan walaupun masih bergelar pelajar sekolah.

Fathurahiman atau mesra dengan panggilan Fath me-

ngakui keadaan keluarganya yang hidup sederhana banyak mendorong beliau untuk mencari pendapatan tambahan sehingga ke hari ini.

“Saya seorang yang berat hati untuk meminta wang daripada keluarga. Oleh itu, saya sentiasa mencari ruang untuk mendapatkan pendapatan bagi memenuhi keperluan serta kemahuan,” katanya ketika ditemui di Pusat Sukan Universiti Putra Malaysia (UPM), di sini, baru-baru ini.

## Dapat kepercayaan

Pelajar Jurusan Doktor Perubatan Veterinar UPM itu meneruskan minatnya dalam perniagaan produk dan perkhidmatan apabila kini giat menjalankan rawatan kontemporari seperti bekam.

Berkongsi akan pembabitannya awalnya, Fath memberitahu niat yang sama iaitu ingin membantu keluarga selain memastikan mereka berada dalam keadaan kesihatan yang baik.

“Ayah menghidap penyakit kronik kencing manis dan

saya diberitahu bahawa rawatan bekam adalah sangat baik untuk penyakit itu.

“Jadi saya mengambil keputusan untuk mempelajari ilmu bekam dengan mengikuti kursus terapi sukan UPM daripada Pusat Sukan UPM dan urutan tradisional pula dengan tukang urut di kampung kerana ibu saya sering mengadu sakit otot,” katanya.

Berkat kesungguhannya mengikuti kursus yang ditawarkan oleh Pusat Sukan UPM, Fath mendapat kepercayaan daripada pelanggan yang bermula daripada rakan-rakan sehinggalah dikenali oleh orang luar.

“Saya juga bermula dengan membantu rakan-rakan yang mempunyai masalah seperti kecederaan otot atau sendi.

“Lama-kelamaan saya melihat kemahiran dimiliki boleh juga dijadikan sumber pendapatan. Alhamdulillah saya menerima pelbagai kategori pelanggan antaranya atlet di setiap kolej dan mahasiswa yang mempunyai masalah kesihatan,” katanya.

Berkongsi cabaran, Fath

berkata untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan bukanlah mudah kerana usianya yang masih muda mengundang ragu-ragu pelanggan.

## Promosi rawatan

“Pandangan umum sering melihat kemahiran rawatan kontemporari ini memakan masa lama untuk mahir dan kebiasaannya perawat mestilah orang yang berusia. Mereka beranggapan menerima rawatan daripada orang kurang berpengalaman bukan sahaja tidak menyelesaikan masalah, malah akan timbul penyakit lain.

“Oleh itu, saya mula mempromosikan rawatan saya dengan memberi rawatan pertama secara percuma. Bagi yang mendapat rawatan dan berpuas hati akan menyarankan kepada kenalan mereka.

“Namun, ada yang tidak berpuas hati (yang bukan daripada kalangan menerima rawatan) mula menyebarkan beberapa berita palsu. Ini mendorong saya mengambil keputusan menjalankan per-



[OLEH KHAIRUL HELMY/ BH]

Fathurahiman  
nenpelajari  
ilmu bekam  
dengan  
mengikuti  
kursus terapi  
sukan UPM.

niagaan di UPM,” katanya.

Fath berkata, beliau dan beberapa perawat kontemporari di UPM sering membantu antara satu sama lain dalam memastikan kepuasan pelanggan.

“Jika saya tidak dapat merawat pelanggan akibat kekeangan masa, saya menyerah-

kan sesi rawatan itu kepada perawat lain dengan persetujuan pelanggan terbabit.

“Oleh itu, hubungan baik dengan pelanggan masih terjaga. Setakat ini, saya mempunyai 13 ejen di kolej lain bagi mencari pelanggan dan mereka dibayar secara komisyen,” katanya.