

# THE TITAN

3 APRIL 2022 | BIL: 02  
[www.richworks.com](http://www.richworks.com)

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya  
Usahawan Jutawan

*Industry View*

INDUSTRI  
PUSAT  
TUISYEN  
'KALIS'  
KRISIS?



PTTI  
PENERAJU  
PENDIDIKAN  
ONLINE

GURU BERMUTU LAHIRKAN INDIVIDU HEBAT - CIKGU FANA & HABIB

THE  
**TITAN**

education

INTERCONTINENTAL  
HOTELS & RESORTS

INTERCONTINENTAL  
HOTELS & RESORTS

**Education**

INTERCONTINENTAL  
HOTELS & RESORTS

**Education**

PTTI GROUP MALAYSIA  
MENERIMA ANUGERAH  
EDUCATION 2.0 - BEST  
COMPANIES AWARD 2022  
DI DUBAI.

INTERCONTINENTAL  
HOTELS & RESORTS



# TAK KIRA MASA, TAK KIRA TENAGA



**S**udah sinonim warga pendidik diibaratkan seperti lilin yang sanggup membakar diri untuk menerangi orang lain.

Mengimbau waktu sekolah dahulu, tatkala tarikh peperiksaan besar seperti Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) semakin menghampiri, guru-guru semakin bersungguh memastikan anak murid sudah bersedia melangkah masuk ke dewan peperiksaan.

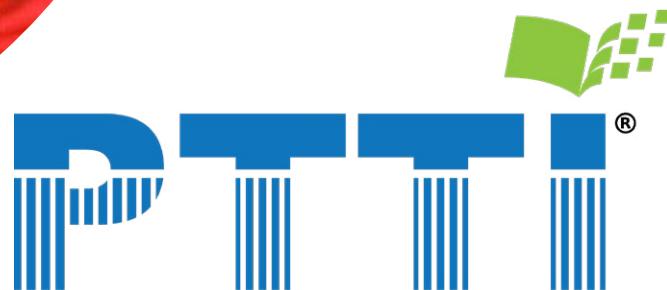
Tak cukup dengan waktu pengajaran dan pembelajaran formal, guru-guru melakukan inisiatif mengadakan kelas tambahan sama ada di sebelah petang atau malam. Hebat bukan!

Begitu juga dengan guru di pusat tuisyen, nak beri yang terbaik untuk anak murid.

Mereka tahu dan sedar, anak murid datang ke pusat tuisyen untuk dapat pemahaman yang lebih, nak tambah apa yang kurang sewaktu di sekolah.

Semua dilakukan demi memastikan anak murid memperoleh keputusan cemerlang dalam peperiksaan serta jadi insan berguna kepada agama, bangsa dan negara.

Begitu juga pengorbanan dua warga pendidik Cikgu Siti Farhana Abu Osman yang lebih mesra dengan panggilan Cikgu Fana dan Cikgu Muhd Habibunajjar Sazali atau dikenali dengan Cikgu Habib.



#ProvenResult!

## TAK PERNAH TERFIKIR CEBURI DUNIA PERNIAGAAN

Pasangan suami isteri ini, membuka pusat pengajian secara tidak rasmi sekitar 2014 yang dikenali Pusat Tuisyen Teratak Ilmu (PTTI) di Bangi, Selangor.

Pusat tuisyen ini mempunyai tiga kelas kecil dan mampu menampung sekitar 36 pelajar.

Menceritakan titik tolak awal penubuhan pusat tersebut, Cikgu Fana menjelaskan bahawa penubuhan PTTI pada asalnya bukan bertujuan mencari keuntungan dan beliau tidak pernah terfikir untuk menceburi dunia perniagaan.



CIKGU FANA DAN CIKGU HABIB BERSAMA MENTOR USAHAWAN, DATUK WIRA DR AZIZAN OSMAN KETIKA SESI 1 ON 1 BARU-BARU INI.

CIKGU FANA  
DAN CIKGU HABIB  
BERSAMA MK  
K-CLIQUE (DUTA  
& IKON PTTI)



“

IA BERMULA APABILA  
SAYA BERJUMPA DENGAN  
RAKAN-RAKAN YANG  
BERKONGSI MINAT  
YANG SAMA. SETELAH  
BERBINCANG, KAMI PUN  
BERSEPAKAT UNTUK  
MEMBUKA PTTI INI.

Menurutnya, semuanya berlaku secara tidak sengaja atau tanpa dirancang, lantaran minat mendalam terhadap dunia pendidikan.

“Ia bermula apabila saya berjumpa dengan rakan-rakan yang berkongsi minat yang sama. Setelah berbincang, kami pun bersepakat untuk membuka PTTI ini.

“Niat kami pada masa itu adalah kerana kami ingin menyumbang ilmu pengetahuan yang kami miliki kepada anak bangsa dan satu sebab yang paling utama ialah kerana kami memang suka dengan aktiviti mengajar,” katanya.

Ketika itu, katanya mereka tidak terlalu memikirkan tentang kos operasi pusat tuisyen itu kerana beranggapan yang perkara itu

adalah perkara kedua, asalkan hajat mereka untuk mengajar dapat dilaksanakan.

Eksklusif di PTTI - Better Result  
Better Learning App #BetterResult

PTTI #BetterResult

We're Batch FIVS

MK K-CLIQUE  
DUTA & IKON PTTI

CIKGU FANA  
PAKAR KIMIA PTTI

IMAN TROYE  
DUTA & IKON PTTI

7 HARI AKSES PERCUMA  
KE KELAS ONLINE PTTI

SEMPENA INTERNATIONAL AWARD EDUCATION 2.0

Khas untuk pelajar Batch 05 yang Selalu GAGAL dalam subjek SPM

24 - 30 MAC 2022

Daftar di [www.ptti.my](http://www.ptti.my)

CIKGU FANA, CIKGU HABIB BERSAMA IMAN TROYE(DUTA & IKON PTTI) DAN KAKITANGAN PTTI.



TEAM PTTI TERKINI.

## SILAP PERCATURAN

Bagaimanapun, mereka tersilap percaturan apabila pendekatan diambil itu bukan sahaja menyebabkan mereka terpaksa menanggung

kerugian setiap bulan, malah terpaksa mengeluarkan duit sendiri untuk menampung kos operasi.

“Sejak pusat tuisyen kami dibuka sehingga tahun 2016, kami memang tidak ada keuntungan. Ia ibarat kami menubuhkannya



DATUK WIRA DR AZIZAN OSMAN DIJEMPUT UNTUK MELANCARKAN APLIKASI PEMBELAJARAN ONLINE - PTTI: BETTER RESULT YANG DIBANGUNKAN SENDIRI.

kerana suka-suka atas dasar minat mengajar. Siapa sangka, minat kami itu akhirnya memakan diri.

"Masuk 2017, keadaan kewangan kami menjadi begitu kritikal. Bayangkan saja, setiap bulan selepas kami membayar gaji kakitangan, bayar sewa premis dan kos operasi, kami lihat baki akaun menjadi defisit," jelasnya.

Lebih menyedihkan, mereka juga terpaksa

berjimat cermat untuk perbelanjaan peribadi seharian dan sehingga satu tahap, mereka terpaksa mencatut makanan!

Cikgu Habib pula memberitahu, selepas habis waktu mengajar, beliau terpaksa melakukan kerja sambilan sebagai pemandu Grab semata-mata untuk mencari wang agar boleh digunakan bagi menampung kos pusat tuisyen, selain keperluan seharian.



## EDAR RISALAH TAK MENJADI

"Pada 2016, saya sangat sukar nak bayar gaji cikgu, sewa kereta dan rumah. Masa itu saya sudah usaha cuba buat pemasaran melalui risalah hingga ke Putrajaya, sampai jam 1 pagi masukkan dalam peti surat dan pasang bunting sendiri.

"Saya tunggu di pagar sekolah edar risalah, usaha macam lebih dah. Apabila saya tengok balik, saya sangat sukar apabila keuntungan pusat tuisyen negatif. Tak boleh nak hidup dah, saya serabut apabila pihak bank telefon. Hidup dalam keadaan stres," ujar Cikgu Fana lagi.

Guru yang tak lokek ilmu dengan anak murid ini,

walau mengajar lebih dan menjalankan kelas secara percuma akhirnya dipelawa sahabatnya mengikuti kelas bimbingan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr Azizan Osman dan RichWorks.

## DUNIA DIGITAL DAN ONLINE LEARNING

Hasil daripada ilmu yang diperoleh, mereka kemudiannya membuat perancangan dan melaksanakan pelbagai transformasi terhadap PTTI hingga menjadi pelopor dalam pembelajaran online bagi pelajar SPM.

"Apa yang menarik, Dr Azizan telah meminta kami membuat persediaan untuk beralih ke arah digital sejak tahun 2017 lagi. Atas nasihat itu, kami

mengambil pendekatan yang diperlukan dan mengaplikasikannya dalam perniagaan pada 2018.

"Pada 2019, kami berjaya mencatat hasil jualan sebanyak RM2.9 juta dan jumlah itu adalah peningkatan sebanyak 75 peratus berbanding tahun sebelumnya.

"Kami sebenarnya tidak menyangka nasihat Dr Azizan supaya kami beralih ke dunia digital dan online learning akhirnya menjadi punca rezeki. Perniagaan kami juga bertambah maju sewaktu pandemik Covid-19 melanda negara," jelas Cikgu Fana.

Sehingga kini, beratus-ratus video testimoni hasil pencapaian pelajar telah berjaya dikumpulkan oleh PTTI dan ia menjadi bukti kesungguhan mereka membangunkan anak bangsa dengan menggunakan platform digital yang diperkenalkan.

"Kalau masa kami bermula dahulu kami hanya ada kurang daripada 100 pelajar, tetapi hari ini kami telah membantu lebih daripada 100 ribu pelajar melalui pengajaran dan bimbingan secara online," katanya lagi.

## BELAJAR DENGAN GAJET

Hari ini anak-anak kecil dah biasa dengan gajet. Anak-anak kecil usia tiga tahun pun dah pandai.

Tak seperti kita dahulu main baling selipar, batu Seremban atau galah panjang.

Sebahagian pelajar lebih suka dan lebih fokus apabila belajar dengan menggunakan gajet.

Mampu skor SPM melalui pembelajaran secara online, itu yang ditawarkan oleh PTTI.

Di sini, gajet dimanfaatkan untuk aktiviti pembelajaran.

## RESULTS DICAPAI

Bayangkan sejak awal penubuhan hingga kini, PTTI sudah membantu lebih 100,000 pelajar SPM memperoleh skor terbaik.

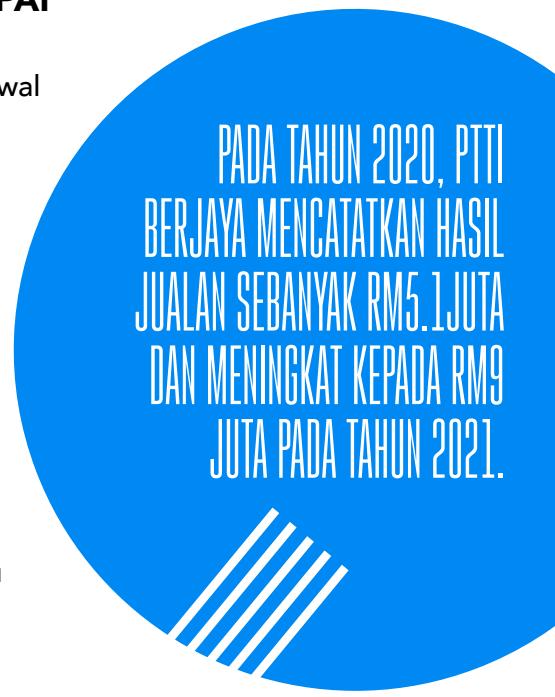
Menurut Cikgu Fana, PTTI percaya usaha mereka membantu anak-anak bangsa sedikit sebanyak membantu pihak Kementerian Pelajaran (KPM) dan golongan ibu bapa.

Selain itu, Cikgu Fana turut gembira kerana kejayaan pusat tuisyen terus diusahakan tanpa kenal putus asa turut dinikmati oleh pasukannya apabila ramai di antara mereka yang telah berjaya meningkatkan taraf hidup.

Malah apa yang lebih menggembirakan, beliau dan suaminya bila melihat ada ahli pasukannya yang mampu menghadiahkan kereta kepada ayah mereka malah mampu menanggung kos ubah suai rumah orang tua mereka.

Pada tahun 2020, PTTI berjaya mencatatkan hasil jualan sebanyak RM5.1juta dan meningkat kepada RM9 juta pada tahun 2021.

Setakat Februari 2022, PTTI sudah pun mencatatkan jualan lebih RM1 juta.



**PADA TAHUN 2020, PTTI BERJAYA MENCATATKAN HASIL JUALAN SEBANYAK RM5.1JUTA DAN MENINGKAT KEPADA RM9 JUTA PADA TAHUN 2021.**

Bukan itu saja, pengoperasian juga semakin berkembang berbanding ketika awal membuka PTTI.

## ANUGERAH DITERIMA PTTI

Pada 24 Mac 2022, pusat ilmiah ini melakar sejarah apabila dinobatkan sebagai penerima Education 2.0 - Best Companies Award menerusi persidangan Education 2.0 yang menghimpunkan ramai ahli akademik.

Ternyata aplikasi pembelajaran dalam talian dipanggil "PTTI: Better Result" yang dipromosikan pada 2021 memberi manfaat kepada ramai pelajar.

Majlis yang berlangsung di Intercontinental Dubai Festival City, Emiriah Arab Bersatu (UAE) itu mencatat kejayaan bermakna sekali gus menjadikannya sebagai aplikasi pembelajaran kebanggaan Malaysia pertama menerima pengiktirafan di peringkat antarabangsa.

Pengiktirafan berkenaan dinilai daripada lima sudut termasuklah reputasi dibina, aspek kreatif, pandangan kewangan, berdaya saing dan berkepimpinan tinggi.

Penilaian dibuat berdasarkan pertimbangan serta penyelidikan teliti juga tidak syak lagi menyebelahi pusat ilmiah itu untuk diangkat sebagai penerima pengiktirafan terbabit.

Sementara itu, pada 19 Disember 2020, PTTI diiktiraf jenama terbaik platform pendidikan dalam talian Brand Laureate.

Brand Laureate merupakan anugerah berprestij dalam dunia penjenamaan cetusan Asia Pacific Brands Foundation (APBF).

Anugerah itu meraikan kehebatan ikon jenama yang menyumbang kepada pembangunan negara dan ekonomi dengan pemikiran serta idea inovatif.





# PESAN CIKGU FANA DAN HABIB

**BEBERAPA PESANAN UNTUK USAHAWAN ATAU BAKAL USAHAWAN TENTANG BAGAIMANA BOLEH MEMPERCEPATKAN PROSES KEJAYAAN DAN MENEMPUH CABARAN DALAM PERNIAGAAN YANG DIJALANKAN.**

**PERTAMA**, apa yang perlu disemat ke dalam hati ialah tentang kepentingan menuntut ilmu kerana sesuatu yang dilakukan itu tidak akan berhasil jika ia dilakukan tanpa adanya ilmu pengetahuan.

"Saya mempunyai latar belakang dalam bidang kimia, walau ada pendidikan tetapi saya tak ada ilmu perniagaan, kena pelajari ilmu perniagaan," jelas Cikgu Fana.

**KEDUA**, jangan takut untuk melabur wang untuk tuntut ilmu.

"Janganlah kita takut untuk melabur wang, tenaga dan masa bagi mendapatkan ilmu kerana apabila kita ada ilmu pengetahuan, ia boleh kita manfaatkan untuk memajukan diri kita dan memajukan segala apa yang kita sedang usahakan," katanya lagi.

Jika kita sedari, ke tadika, sekolah, institusi pengajian tinggi, kita perlu bayar yuran. Tuntut ilmu tak semestinya di institusi pendidikan semata-mata.

**KETIGA**, apabila melakukan sesuatu perkara tanpa ilmu, ia akan menjadi perbuatan yang sia-sia dan membuang masa.

Menurut cikgu Habib, kerana akhirnya nanti apa yang dilakukan itu tidak akan memberikan pulangan atau hasil seperti yang diharapkan.

**KEEMPAT**, dengan ilmu kita boleh mencari dan memperoleh lebih banyak lagi.

"Biar kita tak makan kerana mencari ilmu kerana apabila ada ilmu, ia membolehkan kita mencari makan," kata cikgu Habib. ●



**Business  
Evaluation  
Session  
Transformation**

# best

TARIKH: SETIAP SELASA & SABTU • MASA: 10 PAGI - 12 TENGAH HARI • YURAN: ~~RM2000~~ PERCUMA

Nilai Realiti Bisnes Anda Ketika Ini!

**SESI KHAS KONSULTASI**

Business Evaluation Session & Transformation  
(BEST) untuk anda yang komited dan nak  
metamorfosis bisnes ke tahap lebih baik pada 2022.

**HADIR DI RICHO atau ONLINE**

No. 77, Jalan Badminton 13/29,  
Seksyen 13, 40100 Shah Alam,  
Selangor Darul Ehsan.

**Info lanjut: +60192442244**



[richworks.com/bmb/best](http://richworks.com/bmb/best)



# INDUSTRI PUSAT TUISYEN 'KALIS' KRISIS?

**MUNGKIN**  
ada sesetengah  
daripada kita  
melihat industri  
pusat tuisyen ini kebal  
dari krisis ekonomi yang  
melanda negara ini.

Ada yang beranggapan pusat tuisyen salah satu bisnes dengan risiko kerugian yang rendah berbanding bisnes lain.

Menurut kajian Sulaiman dan Kho Mei Ying (2007), mereka menyatakan bahawa cadangan serta sokongan yang diberikan sama ada dalam bentuk kewangan ataupun galakan oleh ibu bapa merupakan satu daya gerak pelajar untuk mengejar ilmu pengetahuan.

Ia menjelaskan platform tuisyen sebagai satu usaha yang penting sejak dahulu lagi dan dijamin operasi pembangunannya oleh keusahawanan tuisyen sekiranya peranan yang dimainkan oleh ibu bapa terus dipupuk demi pembangunan pendidikan generasi kini mahupun akan datang.

Kewujudan pusat tuisyen dapat menyokong untuk melahirkan kualiti pelajar yang baik dan berterusan tanpa bergantung sepenuhnya pengajaran dan pembelajaran di sekolah.

Bagaimanapun ekoran pandemik yang melanda bermula awal 2020, proses PdP terjejas malah boleh dikatakan industri pusat tuisyen sangat terkesan. proses PdP terjejas walaupun menggunakan teknologi terkini seperti kaedah interaktif.

Ekoran tidak dapat beroperasi bila Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) bermula 18 Mac 2020 dikuat kuasa membuatkan kebanyakan pengusaha pusat tuisyen terduduk.

Mengikut Pengurus Persatuan Pengusaha Pusat Tuisyen Muslim Malaysia (PPPTMM), Mohd. Noor Shafizzal Termizi, sekitar 60 peratus pengusaha pusat tuisyen gulung tikar.

Situasi ini berlaku selepas tidak dapat beroperasi sepanjang pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) bermula 18 Mac 2020 sehingga awal tahun lalu.

Noor Shafizzal menyatakan kerugian ditanggung setiap pengusaha pusat tuisyen agak besar.

"Kerugian kami (pengusaha pusat tuisyen) mencecah RM20,000 sebulan (sejak PKP 1.0) dan sampai sekarang tak boleh buka (pusat tuisyen), anggaran kerugian itu boleh dikatakan lebih ratusan ribu ringgit.

"Bayangkanlah hampir setahun pusat tuisyen tak beroperasi, memang tak boleh 'cover' dengan sewa bangunan, pekerja, guru dan kos-kos lain," katanya seperti dilaporkan dalam Malaysiapost sebelum ini.

Terdapat pengusaha terpaksa gulung tikar dan beralih kepada model perniagaan baharu.

Antara langkah diambil dengan menutup beberapa cawangan bagi mengurangkan kos operasi untuk elakkan menanggung sewa bulanan bagi premis yang tidak digunakan.

Dalam pada itu, ada juga pusat tuisyen yang mampu bangkit dengan lebih cepat hingga dapat berkembang meskipun ketika pandemik.

Contohnya, PTTI yang mendapat latihan dan bimbingan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr Azizan Osman bersama RichWorks.

Meskipun ketika pandemik, mereka telah lebih melangkah ke depan berbanding pesaing lain dengan memperkenalkan aplikasi pembelajaran khas atas talian pada tahun lalu.

Menerusi aplikasi itu, pelajar-pelajar SPM boleh mengakses ilmu dan dapat belajar di mana-mana sahaja.

## "KERUGIAN KAMI (PENGUSAHA PUSAT TUISYEN) MENCECAH RM20,000 SEBULAN (SEJAK PKP 1.0) DAN SAMPAI SEKARANG TAK BOLEH BUKA (PUSAT TUISYEN), ANGGAHAN KERUGIAN ITU BOLEH DIKATAKAN LEBIH RATUSAN RIBU RINGGIT."

Ianya didapati selaras dengan misi dan visi Kementerian Pelajaran dan menepati matlamat dalam industri revolusi 4.0 (IR 4.0) yang kini sedang diusahakan oleh negara mahupun di peringkat global.

Bagaimanapun terdapat cabaran-cabaran lain bagi sesetengah pengusaha pusat tuisyen yang baharu mengubah bisnes model masing-masing.

### CABARAN KEUSAHAWANAN TUISYEN PDP MENGGUNAKAN KAEADAH INTERAKTIF.

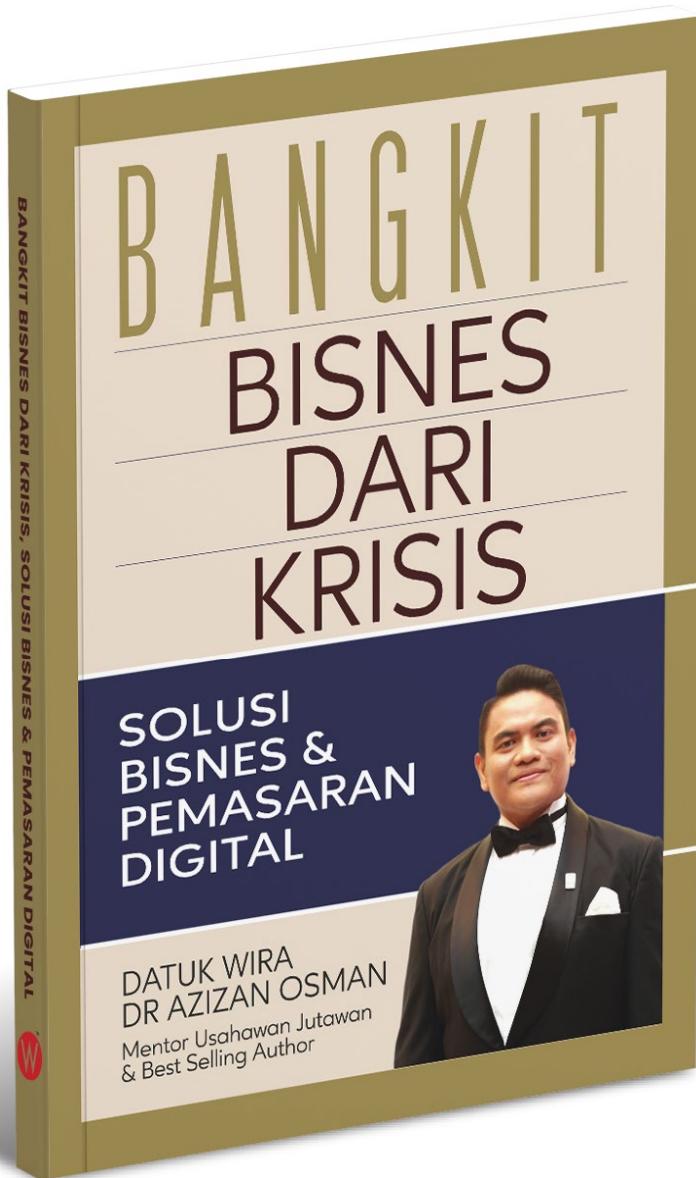


Memetik International Journal of Accounting, Finance and Business (IJAFB) bertajuk, Cabaran Keusahawanan Tuisyen Pengajaran dan Pembelajaran Dalam Kaedah Interaktif: Satu Tinjauan Awal menunjukkan bahawa PdP tuisyen yang dijalankan oleh para usahawan tuisyen menggunakan kaedah interaktif umpama "kejutan budaya" kerana selama ini PdP tuisyen menggunakan dua hala secara bersemuka di dalam sebuah kelas.

Oleh itu, terdapat para usahawan tuisyen yang kurang bersedia dan tercari-cari solusi untuk menggunakan pendekatan kaedah interaktif mahupun teknologi pembelajaran dalam PdP. Mereka juga turut memikirkan kos perbelanjaan untuk menampung perjalanan PdP menggunakan kaedah interaktif lebih-lebih lagi dalam kekalutan pandemik Covid-19 yang melanda negara kini.

Selain itu, para usahawan tuisyen perlu memikirkan lagi cabaran lain iaitu kelangsungan kemudahan teknologi pelajar seperti tahap jalur lebar internet yang baik dan telefon berprospek tinggi. ①

# Eksklusif & Terhad!



## SOLUSI BISNES & PEMASARAN DIGITAL

Panduan & strategi yang PROVEN diguna pakai ketika krisis dan cabaran pada 2020 & 2021.

Ia boleh digunakan bagi bangsa usahawan untuk berdepan pelbagai cabaran hingga mampu BANGKIT semula.

Bukan sekadar teori, tetapi praktikal sebenar dilakukan di lapangan.

**REAL PEOPLE, REAL BUSINESS,  
REAL RESULTS!**

Hanya **10,000** naskah buku ini yang merupakan HADIAH dari Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr Azizan Osman buat bangsa usahawan.

Kini hanya berbaki **3,000** lagi naskah untuk anda dapatkannya secara percuma sehingga **30 April 2022** saja selagi stok masih ada!

~~Harga Asal RM99.90 + Caj Penghantaran~~  
~~Harga Promosi RM49.90 + Caj Penghantaran~~  
**KINI ---> PERCUMA + Caj Penghantaran**



E-MAGAZINE  
UNTUK  
BANGSA  
USAHAWAN

RICHWORKS™  
THE TITAN

**PENAFIAN :** NASIHAT YANG DIBERIKAN DALAM MAJALAH INI MERUPAKAN NASIHAT SECARA AM. IA DISEDIAKAN TANPA MENGAMBIL KIRA OBJKTIF, SITUASI KEWANGAN ATAU KEPERLUAN ANDA. SEBELUM MELAKUKAN TINDAKAN, ANDA PERLU MENILAI KESESUAIAN NASIHAT DIBERIKAN MENGIKUT SITUASI & KEPERLUAN MASING-MASING.