

# THE TITAN

1 MEI 2022 | BIL: 06  
www.richworks.com

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya  
Usahawan Jutawan

*Industry View*  
BELI DULU,  
BAYAR  
KEMUDIAN

# ANGGUN

COTTON COLLECTION, BAJU  
KURUNG SELEMBUT KAPAS



# 100 KAIN PASANG

ANGGUN<sup>TM</sup>  
*Cotton Collection*



## Siapa suka pakai baju kurung kain kapas?

Selesa, tak panas, dan mudah digosok. Itu antara ciri-ciri mengapa kurung kain kapas tetap menjadi pilihan.

Anggun Cotton Collection, satu nama yang tidak asing lagi buat peminat baju kurung, baik kurung moden, mini kurung, kurung kedah dan sebagainya.

Pelbagai pilihan yang menarik sentiasa menjadi perhatian dan tarikan pelanggan.

Anggun Legacy Global Sdn. Bhd. yang mengusahakan jenama Anggun Cotton Collection diusahakan oleh Mohd. Shazrin Yahya bersama isteri, Noraini Hanipah serta adik ipar, Norafizah Hanipah dan suaminya, Mohd. Adzim Zakaria.

Bercerita mengenai permulaan dalam perniagaan, mereka pada mulanya melakukan

secara kecil-kecilan sahaja.

“Bermula pada tahun 2014, ketika itu kami masih lagi bekerja dan pada masa sama berniaga secara kecil-kecilan.

“Kami memulakan bisnes dengan hanya mengambil stok 100 pasang sahaja. Kami yang baru nak menapak, tentulah rasa terlalu banyak dengan jumlah ini. Nak habiskan stok ini ambil masa sampai berbulan-bulan.

“Bila jual secara online, hanya kawan-kawan yang membeli, cuba buka booth di hadapan sebuah bank, tiada siapa yang nak beli sampaikan pernah dihalau oleh peniaga lain. Nak dapat jualan satu pasang pun cukup susah.

“Pada hari biasa kami bekerja dan hujung minggu kami akan full time’ untuk bisnes ini. Asalnya, kami hanya ‘reseller’ menjual kain pasang dan produk orang lain,” kata Norafizah atau dikenali sebagai Fiza.



TEAM ANGGUN COTTON COLLECTION.

## BERNIAGA ALA KEMBOJA

Setelah perniagaan berkembang mereka mengambil keputusan menyewa di bangunan MARA, Seremban.

Memandangkan bisnes dijalankan secara online, mereka di beri lot pejabat di tingkat dua.

"Kami pernah mohon untuk berniaga di tingkat satu. Tetapi setelah pihak pengurusan MARA melawat kami mereka kata kami berniaga ala Kemboja.

"Susun kain pasang di bawah, tak sistematik. Masa itu, perniagaan secara online belum meluas lagi," kongsi Mohd Shazrin.

Sehingga suatu hari, lif di bangunan tersebut rosak dan akhirnya mereka memutuskan untuk berpindah ke lokasi lain.

"Kita keluar dari MARA, kita cari satu outlet betul-betul kedai di Senawang. Masa tu kami fikir juga sewa di MARA hanya sekitar RM400 lebih ke sewa RM3,000 sebulan.

"Setelah berbincang dan tanya kawan-kawan kami cuba, memandangkan Anggun dah ada pelanggan. Kami pun memberanikan diri untuk sewa di outlet tersebut," katanya.

## REKAAN SENDIRI

Apabila perniagaan semakin berkembang, mereka turut berdepan dengan cabaran lain.

Cabaran berdepan dengan pesaingn yang menggunakan rekaan sama.

"Pada peringkat awal kami terpaksa menerima rekaan kilang tetapi berdepan dengan pesaing yang terlalu ramai menggunakan rekaan yang sama," kata Mohd Adzim.

# “ AWAK SENDIRI YANG KENA BETUL- BETUL BERLARI, TINGGALKAN PESAING DI BELAKANG DAN JANGAN SESEKALI BERHENTI KERANA MUNGKIN PESAING AKAN TETAP BERJAYA DAN PINTAS AWAK. JADI, SEBAB ITU BELIAU MINTA KAMI FOKUS KEPADA DIRI SENDIRI.

Sehubungan itu, mereka membuat keputusan untuk mengeluarkan rekaan sendiri.

“Kami gunakan hampir semua simpanan, ini titik tolak sama ada kami berjaya atau tidak, alhamdulillah mendapat sambutan luar biasa daripada pelanggan,” katanya.

Tetapi langit tak selalunya cerah, jualan yang rancak tiba-tiba semakin merosot.

## LEBIH LAJU TINGGALKAN PESAING

Shazrin memberitahu, pada ketika itu, mereka mula mengalah dan mengetepikan ego sendiri dan mula bermentor dengan Datuk Wira Dr. Azizan Osman.

“Kalau kita malu atau sombong untuk belajar ia akan kurang dan kita kena top up. Dalam bisnes banyak benda baru. Jangan rasa diri kita ni dah hebat sangat. Dah cukup pandai dah boleh

buat sales juta-juta, kita pun tolak. Tak mau dah, aku boleh sendiri. Tak boleh, banyak tak tahu sebenarnya,” jelasnya.

Sementara itu, menyentuh mengenai pesaing.

Persaingan merupakan perkara biasa dalam pasaran, tetapi anda mahu melihat pesaing lebih hadapan atau anda yang akan meninggalkan pesaing soal pengasas Anggun Legacy Global Sdn Bhd.

“Untuk berjaya kita perlu berlari lebih laju dan lebih hadapan berbanding pesaing,” katanya lagi.

Mahu terus berjaya dan tidak mahu melanggar tembok dalam perniagaan mereka mengikuti program anjuran RichWorks dan Dr Azizan.

Semasa bersemuka dengan Dr. Azizan, beliau menggesa kami tidak fikir persaingan.



“Awak sendiri yang kena betul-betul berlari, tinggalkan pesaing di belakang dan jangan sesekali berhenti kerana mungkin pesaing akan tetap berjaya dan pintas awak. Jadi, sebab itu beliau minta kami fokus kepada diri sendiri.

“Fokus kepada satu produk, bila kami fokus alhamdulillah ia berjaya, kami berjaya berada di mana kami berada sekarang,” jelasnya.

## TAK LANGGAR TEMBOK

Seorang lagi pengasas Anggun Legacy, Adzim berkata sejak menyertai RichWorks, beliau dan tiga pengasas Anggun Cotton Collection tidak lagi melanggar tembok berkat bimbingan yang betul daripada Dr. Azizan.

“Kadang-kadang tu kita fikir kita dah cukup berjaya, tetapi akan datang kita tak tahu turun atau naik ke. Ilmu itu sangat penting. Orang dah pandai tetap ada ilmu yang kena belajar.

“Dulu semua kami buat sendiri, dulu takut nak ambil staff, takut nak bayar staff. Semua nak masuk poket sendiri, akhirnya demam semua susah, perlunya ada team.

“Dia ajar kita dari bawah sehingga kita ada billboard, warehouse, simpanan kita pun dah ada. Dulu kita tak fikir pasal simpanan.

“Banyak kami belajar, termasuk daripada segi pakaian. Banyak RichWorks ajar,” katanya.



## PENCAPAIAN

Hasilnya, pada 2021 Anggun Cotton meraih jualan RM36.3 juta dan mensasarkan RM60 juta pada tahun 2022.

Anggun Cotton Collection kini memiliki gudang, butik sendiri di Senawang dan Johor Bahru.

Jika anda ke Senawang dan lalu di Lebuhraya Utara Selatan (PLUS) pasti akan melihat papan iklan Anggun Cotton dengan slogan baju kurung selembut kapas dihiasi wajah duta Yana Samsudin.

Mereka juga sudah mampu mengiklankan produk mereka di saluran radio-radio tempatan.

Selain baju kurung, Anggun Cotton juga menawarkan blouse, suit, kaftan, kurta lelaki, kaftan dan telekung.

Bagi yang berminat untuk mendapatkan maklumat lanjut dan produk anda boleh melayari laman sesawang [www.angguncollection.com](http://www.angguncollection.com).

Dalam pada itu, Noraini berkata, perkara yang paling menggembirakan hari ini ialah apabila mereka berjaya membantu mengubah kehidupan keluarganya dan dropshippers yang bernaung di bawah syarikat mereka.

"Kami berjaya berkongsi rezeki dengan mereka semua, daripada 16 kakitangan kini kami mempunyai 65 kakitangan," katanya.



## ANUGERAH DITERIMA ANGGUN COTTON

- Best Brand E-Branding Award 2020 dalam fesyen baju kurung cotton
- Superbrands Malaysia's Choice 2020 dan 2021
- Pengiktirafan dari JNT dari tahun 2018 hingga 2020.



# 4

## NASIHAT ANGGUN COTTON COLLECTION

**PERTAMA**, betulkan niat dan tujuan.

“Niat pertama kena letak dalam hati, ingin bantu keluarga, diri sendiri, bantu suami. Insya Allah, akan dilorongan,” jelas Fiza.

**KEDUA**, ketepikan ego dan mula bermentor.

“Kalau kita malu atau sombong untuk belajar ia akan kurang dan kita kena top up. Dalam bisnes banyak benda baru.

Jangan rasa diri kita ni dah hebat sangat. Dah cukup pandai dah boleh buat sales juta-juta, kita pun tolak. Tak mau dah, aku boleh sendiri. Tak boleh, banyak tak tahu sebenarnya,” kata Mohd Adzim.

**KETIGA**, berlari lebih laju tinggalkan pesaing.

“Persaingan merupakan perkara biasa dalam pasaran, tetapi anda mahu melihat pesaing lebih

kehadapan atau anda yang akan meninggalkan pesaing?”

“Awak sendiri yang kena betul-betul berlari, tinggalkan pesaing di belakang dan jangan sesekali berhenti kerana mungkin pesaing akan tetap berjaya dan pintas awak,” tegas Mohd Shazrin.

**KEEMPAT**, cabaran adalah pelajaran dan dekatkan diri dengan orang berjaya.

“Kejayaan tidak akan datang bergolek tanpa usaha. Setiap cabaran datang, itulah yang kami belajar. Kena ada ilmu dalam berniaga.

“Jika tiada ilmu, banyak halangan dan kesilapan yang kitabuat. Belajar, jangan putus asa dan bangkit semula. Kita usaha dan buat sehabis baik. Selebihnya kita berdoa dan bertawakal kepadaNya.

“Selain itu, belajar daripada kejayaan orang lain dan sentiasa dekatkan diri dengan orang-orang berjaya,” kongsi Noraini. 📌







RICHWORKS SIGNATURE PROGRAM



# BUSINESS METAMORPHOSIS BOOTCAMP

BUSINESS | MARKETING | LEADERSHIP

**Formula Proven Success Results Hasil Bimbingan RichWorks Mentorship Telah Berjaya Lahirkan Lebih 350 Usahawan Jutawan Pada Tahun 2020-2021.**

Program ini bukan untuk semua orang. Hanya untuk mereka yang ada perniagaan dan betul-betul serius nak dibimbing bina bisnes untuk capai matlamat nak Grow bisnes dalam tempoh masa 6-24 bulan.

*3-5 JUN 2022*

**DAFTAR SEKARANG!**



[richworks.com/bmb](https://richworks.com/bmb)

# PERKHIDMATAN ATOME

TAHUN 2020 menyaksikan kemelesetan ekonomi terburuk dalam sektor perniagaan di Malaysia selepas kemelesetan ekonomi pada tahun 1987.

Krisis ini dilihat berterusan pada tahun 2021 di mana kebanyakan perusahaan tempatan bergelut dengan aliran tunai untuk membiayai perbelanjaan operasi seperti sewa, gaji kakitangan dan kos inventori.

Ketika pasca pandemik, masyarakat di Malaysia semakin terbeban dengan pembelian yang perlu dibayar sekaligus.

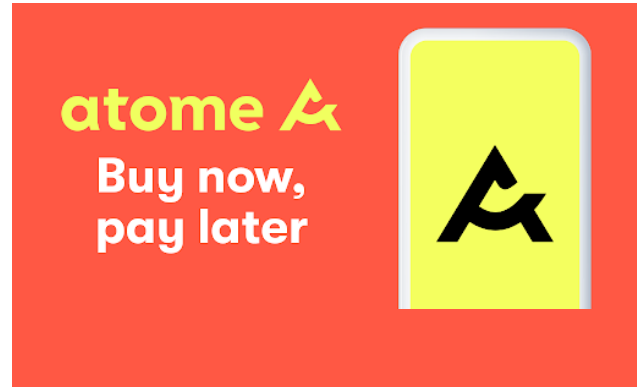
Untuk mengatasinya, semakin banyak perniagaan tempatan beralih ke penyelesaian alternatif yang membolehkan pelanggan menggunakan perkhidmatan beli dahulu, bayar kemudian tanpa faedah.

## BELI DAHULU, BAYAR KEMUDIAN

Perkhidmatan syarikat Atome mula dilancarkan di Malaysia pada suku keempat tahun 2020 dengan lebih daripada 200 perusahaan terkemuka dari beberapa kategori termasuk kecantikan, gaya hidup, dan juga pelancongan.

Antara perusahaan terkenal yang menggunakan perkhidmatan Atome adalah syarikat Sasa, The Face Shop, ZALORA, ALDO, Hush Puppies, Machines, Swee Lee, Box Of Bricks, Eu Yan Sang dan termasuk syarikat Agoda yang ingin menambah baik serta mengembangkan perniagaan mereka.

Menerusi platform berkenaan, pengguna boleh membeli menggunakan Atome di kedai rakan niaga dengan mengimbas kod QR di kedai atau memilih Atome sebagai kaedah pilihan pembayaran laman web.



Lebih menarik apabila pelanggan boleh membahagikan bil mereka kepada tiga pembayaran bulanan yang mudah dengan faedah 0% dan tanpa sebarang caj tambahan.

Selain itu, peniaga juga akan menerima jumlah transaksi penuh selepas tolakan yuran MDR (Kadar Diskaun Peniaga) dalam masa tiga hari bekerja.

## MANFAAT DAN FAEDAH KRITIKAL

**Aliran tunai:** Apabila pelanggan menggunakan kaedah pembayaran Atome, mereka hanya perlu membayar sepertiga daripada jumlah bilnya sebagai deposit dan selebihnya dibayar dua bulan berikutnya.

Kemudian syarikat Atome akan membayar peniaga dengan jumlah pembelian penuh (MDR rendah) dalam masa tiga hari bekerja.

Kaedah ini dapat membantu aliran tunai mereka sekali gus boleh menampung perbelanjaan operasi mereka (contohnya gaji kakitangan, sewa, yuran pembersihan mendalam, perbelanjaan inventori/stok) terutama ketika Perintah Kawalan Pergerakan (PKP).

**Penukaran pelanggan yang lebih tinggi:**

Perkhidmatan Atome ini turut menggalakkan pelanggan untuk membeli kerana Atome dapat mengurangkan kos pendahuluan mereka dengan hanya perlu membayar sepertiga harga barangan.

Ini mengurangkan beban pelanggan untuk berbelanja sekali gus mendorong ke arah pembelian yang tinggi.

**Saiz bakul yang lebih besar:** Pembayaran fleksibel Atome dilihat mampu meningkatkan jualan mereka dari segi purata saiz bakul (basket size) mereka sehingga 17 peratus.

Rakan niaga Atome telah mengalami kenaikan sebanyak 17 peratus dalam jualan mereka dan penukaran 30 peratus lebih tinggi ketika pembayaran.

Saiz bakul adalah merujuk kepada pembelian dalam satu resit atau pembelian tunggal yang lebih meningkat dengan menggunakan perkhidmatan BNPL.

**Pelanggan baharu:** Dengan kaedah BNPL ini, peniaga kini dapat meningkatkan pelanggan dari semasa ke semasa kerana mereka diberi pilihan dalam pembayaran.

Jika harga barangan bersesuaian dengan bajet mereka, pelanggan akan membeli atau mungkin menunggu sehingga mencapai bajet dikehendaki.

**Pemasaran bersama:** Atome menyokong perusahaan dalam pemasaran dan kempen digital seperti 'Get It Week' dan 'Get Raya Ready' untuk mendorong peluang dan penjualan di laman web atau kedai peniaga serta membantu mereka dengan analisis perilaku dan demografi pengguna.

## **PATUH SYARIAH**

PAYHALAL, gerbang pembayaran patuh Syariah

yang pertama di dunia menjalin kerjasama dengan Atome iaitu aplikasi pengguna yang menyediakan kemudahan Beli Sekarang Bayar Kemudian (BNPL) sehingga RM5,000 dengan bayaran ansuran sebanyak tiga kali.

Kerjasama strategik antara PayHalal dengan Atome adalah untuk memberi kemudahan patuh Syariah kepada peniaga di samping meluaskan peluang perniagaan dan meningkatkan jualan untuk peniaga pada fasa peralihan endemik ini dalam usaha pemulihan ekonomi negara.

Menurut Pengarah Jualan PayHalal, Azhani Azman, PayHalal menyediakan kemudahan BNPL Islamic atau iBNPL untuk pengguna dan peniaga.

Jelasnya, iBNPL ini menggunakan kontrak Murabahah di mana ia berdasarkan akad kontrak jual beli Syariah berdasarkan persetujuan keuntungan jual beli tetap.

Bagi peniaga yang berhasrat menggunakan kemudahan ini, selain sokongan perniagaan seperti iklan digital dan latihan untuk migrasi perniagaan atas talian.

PayHalal turut menawarkan peluang jualan kepada ribuan pengguna sedia ada Atome.

Sejak dilancarkan pada Disember 2019, Atome telah berkembang dan menjadi rakan kongsi lebih daripada 5,000 perusahaan dalam talian dan luar talian di sembilan pasaran di seluruh Asia (Singapura, Indonesia, Malaysia, Hong Kong, Taiwan, Vietnam, Filipina, Thailand dan China).

Secara keseluruhannya, Atome memberi peluang dalam membantu perusahaan di Malaysia untuk memperluaskan lagi perniagaan mereka tanpa sebarang kesulitan. 📍

INTENSIF  
**MAGNET**  
KEKAYAAN &  
KEJAYAAN

SEJAK 2009

# INTENSIF MAGNET KEKAYAAN & KEJAYAAN

*Jalan untuk berjaya*

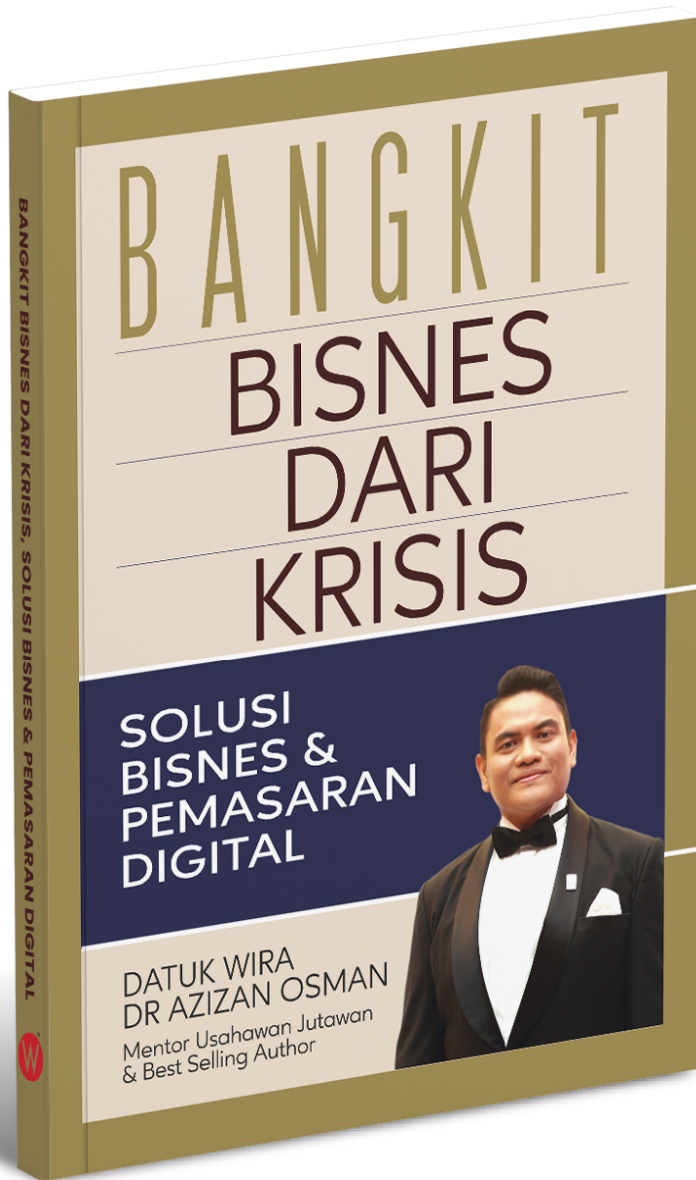
**Program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan** adalah program 3 hari dan merupakan satu-satunya program bertaraf antarabangsa yang diinspirasi oleh MenThor Usahawan Jutawan #1 Asia Datuk Wira Dr Azizan Osman



**DAFTAR KEJAYAAN ANDA SEKARANG!**

[richworks.com/imkk](https://richworks.com/imkk)

# 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 **2,000** lagi naskah untuk anda dapatkannya secara percuma 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 OBJEKTIF, SITUASI KEWANGAN ATAU KEPERLUAN ANDA. SEBELUM MELAKUKAN TINDAKAN, ANDA PERLU MENILAI KESESUAIAN NASIHAT DIBERIKAN MENGIKUT SITUASI & KEPERLUAN MASING-MASING.