

# THE TITAN

---

*Industry View*

TANGGUNGJAWAB  
SOSIAL KORPORAT  
(CSR)



RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya  
Usahawan Jutawan

18 SEPTEMBER 2022 | BIL: 25  
[www.richworks.com](http://www.richworks.com)

PENYELESAIAN  
MASALAH  
KULIT RAKYAT  
MALAYSIA

# NOUFA SKIN



# BANTU AYAH JUAL JAGUNG, KINI JUTAWAN MUDA

## KENANGAN PASAR MALAM

"Berniaga di pasar malam, kami tak ada lampu, tak ada papan tanda, semua gelap hanya orang yang ternampak sahaja akan beli.

"Jualan berkenaan cukup untuk saya dan ayah beli makanan untuk hari itu. Kami akan ulang perkara sama dari 9 pagi, kalau jagung cepat habis, kami baliklah petang, kalau tak tunggu sehingga pasar malam tutup pukul 10 malam.

"Untung bersih jual jagung sekitar RM15 sehari. Pernah terdetik masa itu, fikir seperti ini ke hidup aku selamanya," kongsi Nur Izzaty Salimun.

Pengasas Produk Noufa Skin itu mengimbau kenangan membantu ayahnya menjual jagung ketika berusia 17 tahun.

"Selepas habis Sijil Pelajaran Malaysia (SPM), saya bantu ayah jual jagung. Ayah berhenti kerja kerana faktor usia, ayah sebelum ini pendawai elektrik dan baiki televisyen.

"Bila usia ayah meningkat, mata ayah semakin tak nampak dan cari pekerjaan lain, banyak pekerjaan yang ayah buat," katanya.

## MINAT BERNIAGA

Menurut Nur Izzaty, minat terhadap bidang perniagaan sudah ada dalam jiwnya sejak kecil lagi kerana arwah ibunya juga pernah bermula untuk menambah pendapatan keluarga.

Selain itu katanya, mungkin disebabkan sering mengikut ayahnya bermula, minat dalam bidang tersebut tertanam dalam dirinya sehingga berjaya membuat hasil yang mampu dilihat pada masa ini.



"Saya minat berniaga sejak dahulu lagi terutamanya ketika menuntut di universiti. Pantang ada masa terluang saya akan lakukan kerja berkaitan sale kerana minat mendalam dalam perniagaan."

"Lagipun saya tahu saya bukanlah daripada keluarga yang senang dan perlu berdikari untuk mengumpul duit sendiri. Apa yang penting, saya tidak akan biarkan cuti saya berlalu begitu sahaja."

"Daripada situ juga saya bermula dengan melakukan dropship dengan keuntungan diperoleh antara RM1 sehingga RM2 bagi setiap barang," jelasnya.

Ketika itu, Nur Izzaty memperoleh pendapatan antara RM1,000 sehingga RM2,000 sebulan hasil menjadi dropship.

## PERNIAGAAN TAK MUDAH

"Saya memulakan perniagaan Noufa Beauty Skincare sebab saya sendiri menggunakan dan merasakan banyak perubahan berlaku pada

kulit yang bermasalah. Pelanggan juga mengakui keberkesanan produk tersebut."

"Jadi saya adunkan minat dalam perniagaan. Pada masa sama, niat untuk membantu pelanggan menyelesaikan masalah kulit mereka hadapi. Saya tahu betapa tertekannya apabila mempunyai masalah kulit yang teruk kerana pernah merasakan pengalaman sama," jelasnya.

Akhirnya, Nur Izzaty memilih untuk berhenti daripada melanjutkan pengajian dan memulakan perniagaan produk penjagaan wajah.

Perniagaan dijalankan semakin berkembang tetapi beliau yang masih mentah pada masa itu merasakan ilmunya belum lengkap dan memerlukan bimbingan daripada guru yang berpengalaman untuk memastikan segala cabaran dapat ditempuhi.

"Umur 20 tahun dengan pengalaman yang tak seberapa, apatah lagi ilmu. Masuk realiti perniagaan yang sebenar saya tertekan, mula rasa tak gembira dan rasa perniagaan ini makin lama makin susah."



**“SEGALA ILMU,  
NASIHAT SERTA  
BIMBINGAN DR.  
AZIZAN DALAM  
TITANIUM ADALAH  
APA YANG BELIAU  
PERLUKAN DALAM  
PERNIAGAANNYA DAN  
ITU MENYEBABKAN  
TERASA LEBIH DEKAT  
BERSAMA RICHWORKS  
DAN DR. AZIZAN.”**

“Saya tak ada pilihan, selain untuk bangkit kembali. Saya sudah pilih untuk berhenti belajar walau keputusan peperiksaan baik di samping membawa harapan keluarga dan pasukan,” jelasnya.

## ENERGI LUAR BIASA

Pada Ogos 2019, Nur Izzaty mengambil keputusan ke program Nak Ubah Hidup (NUH) dijalankan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman bersama RichWorks dengan 10 kakitangan syarikatnya.

“Momentum masa lepas balik dari NUH sangat amazing, saya tak pernah rasa energy itu, yang mana kelas itu bukan saja mengubah saya malah staf juga.

“Persekitaran dalam pejabat sangat lain. Amat berbeza, abang saya tengok dia kata memang nampak impak dia. Sebelum ni dengar orang cakap sahaja.

“Kita tak faham term energy, momentum, bila

kita sendiri dah merasai pengalaman berada di kelas tu dan energi yang diserap bawa masuk ke pejabat, impak dia tu bukan sehari dua, berbulan-bulan, bertahun-tahun,” jelasnya lagi.

## PERNAH GAGAL BERKALI-KALI

Ekoran perubahan positif itu, beliau memohon untuk menyertai program Millionaire Marketing Mastery (MMM) sehingga layak untuk memohon program Mentoring Titanium.

“Sangat stres dan struggle untuk membangun dan mempertahankan perniagaan. Saya juga sering stuck apabila ada yang tidak yakin dan bertanya apa jaminan daripada seseorang yang berusia muda dan belajar pun tak habis nak bayar gaji orang.

“Apabila tiada ilmu, sangat susah untuk deliver apa yang kita nak sampaikan,” katanya.

Tambah Izzaty, segala ilmu, nasihat serta



bimbingan Dr. Azizan dalam Titanium adalah apa yang beliau perlukan dalam perniagaannya dan itu menyebabkan terasa lebih dekat bersama RichWorks dan Dr. Azizan.

"Cukuplah saya bermula tanpa mentor sebelum ini. Boleh depress rasanya kerana saya gagal berkali-kali dan tidak nampak peluang untuk berjaya. Namun sekarang saya mampu pecahkan rekod yang saya sendiri tidak sangka saya mampu lakukan," jelasnya.

## JUALAN MELONJAK

Mengulas lanjut, katanya sewaktu perintah kawalan pergerakan (PKP) jualan melonjak naik memandangkan perniagaan sedia ada dijalankan secara dalam talian.

"Bahagian operasi untuk hantar parcel itu tak ada masalah. Bisnes masih berjalan seperti biasa cuma tak boleh masuk pejabat.

"Macam mana nak urus staf yang semua tak boleh masuk pejabat, kami sudah sedia sebab sokongan dari RichWorks sendiri. Bila ada dalam circle Titanium, RichWorks sentiasa memberi lebih awal supaya kita lebih bersedia hadapi sebarang situasi dalam perniagaan," katanya.

Tambah Nur Izzaty, RichWorks juga sentiasa memberikan ilmu perniagaan yang terkini dan menjadi trend dalam pasaran semasa.

"Branding dan marketing, RichWorks sentiasa beri yang terbaru. Minggu lepas ada yang baru, minggu ini ada lagi yang baharu. RichWorks sentiasa bagi awal," ujarnya.



## PENCAPAIAN

Lebih menggembirakan, jualan syarikat mampu mencatat RM100,000 sebulan membuatkan Nur Izzaty terus menyertai kelas bimbingan yang lain sehingga pada 2021 syarikatnya meraih jualan RM6.8 juta.

"Jika dilihat, pada 2019 keuntungan kira-kira RM900,000. Masa itu saya jangka satu juta mustahil, boleh ke perniagaan yang dijalankan capai juta?

"Pada 2020 syarikat catat jualan RM6 juta ketika saya dah sertai Titanium dan nampak perniagaan naik secara agresif," jelasnya yang menyasarkan jualan RM15 juta pada tahun ini.

Dengan kejayaan dicapai pada usia muda, Nur Izzaty berharap beliau mampu membantu individu lain terutama mereka yang mahu menceburi bidang perniagaan untuk terus berjaya.

**PERTAMA**, jangan terlalu fokus pada masalah sebaliknya fokus kepada penyelesaian.

"Semua bidang dalam dunia ini ada masalahnya, ada yang gunakan istilah cabaran. Walau apa pun, jangan terlalu fokus pada masalah sebaiknya fokus kepada penyelesaian masalah. Ingatlah, setiap kegelapan akan ada cahaya yang menerangi," tegasnya.

**KEDUA**, tanamkan sifat tabah dan cekal untuk berdepan pelbagai kemungkinan dalam perniagaan.

"Mereka yang bermula dengan kosong dalam perniagaan perlu mendapatkan ilmu dan pengalaman terlebih dahulu, selain menanamkan sifat tabah serta cekal untuk berdepan dengan pelbagai kemungkinan dalam dunia perniagaan," ujarnya.

**KETIGA**, tuntut ilmu daripada mereka yang telah terbukti mencapai kejayaan.

"Ya betul kita akan banyak belajar dari segala macam pengalaman yang dilalui, tapi ia mengambil masa dan kita mungkin akan lebih banyak menanggung rugi. Perlu diingat, kita tidak akan pandai sendiri tanpa belajar.

"Tuntut ilmu daripada mereka yang telah terbukti mencapai kejayaan. Ini adalah langkah pertama yang perlu dilakukan dalam dunia perniagaan. Apa yang penting, jangan lupa cari mentor dan pembimbing supaya kita bersedia untuk jatuh dan bangkit dengan lebih kuat," jelasnya. ●

## NASIHAT NOUFASKIN





TANGGUNGJAWAB  
SOSIAL KORPORAT

**CSR**

**K**onsep tanggungjawab sosial korporat (CSR) mula diperkatakan apabila Henry Ford mengetengahkan idea ‘perniagaan adalah perkhidmatan’.

Namun masyarakat ketika itu menolak sama sekali idea tersebut dan tetap mempertahankan matlamat utama perniagaan iaitu untuk memperoleh keuntungan maksimum. Konsep CSR ini pada mulanya tidak dibincangkan secara meluas di awal-awal pelaksanaannya, bahkan ia hanya ditentang keras sama ada oleh masyarakat ataupun organisasi korporat.

Ini kerana masyarakat pada masa itu berpendapat, pelaksanaan CSR hanya membebankan syarikat dan tidak mendatangkan sebarang keuntungan. Ianya dianggap sebagai bahan jenaka dalam perbincangan dan bertentangan dengan konsep pelaburan serta terma-terma perniagaan.

Namun seiring dengan perubahan zaman yang semakin kompetitif, kesan globalisasi dan liberalisasi serta masalah sosial yang semakin meruncing, merancakkan semula perbincangan mengenai pelaksanaan CSR ini.

Masyarakat mula menerima pakai konsep ini dalam kehidupan seharian mereka bahkan mengecam syarikat yang tidak melaksanakan tanggungjawab sosial mereka sebagai sebuah syarikat yang teruk.

## CSR DITOLAK

Sebenarnya perbincangan mengenai konsep CSR telah bermula secara serius semenjak 1917 apabila Henry Ford mengemukakan ideanya mengenai perniagaan merupakan perkhidmatan kepada masyarakat.

Beliau mengemukakan pandangan tersebut di dalam mahkamah di Michigan semasa mempertahankan keputusannya untuk melabur semula keuntungan terkumpul yang diperoleh



PELAKSANAAN CSR OLEH ORGANISASI KORPORAT MEMBERIKAN KESAN DAN IMPAK SAMA ADA SECARA LANGSUNG ATAU TIDAK LANGSUNG KEPADA ORGANISASI ITU SENDIRI. SEBAGAI CONTOH, RESPONSS YANG POSITIF DARIPADA PENGGUNA TERHADAP USAHA CSR OLEH ORGANISASI MENGHASILKAN PENINGKATAN DALAM JUALAN BARANG DAN PERKHIDMATAN.



oleh syarikatnya, Ford Motor di samping mengurangkan harga kenderaan Model T pada masa itu.

Beliau turut menyatakan matlamat syarikatnya untuk melakukan sebanyak mungkin bagi kepentingan orang ramai.

Namun begitu, pandangan beliau ditentang sepenuhnya bukan sahaja oleh pemegang-pemegang saham, tetapi juga pihak mahkamah yang akhirnya membenarkan permintaan Dogde bersaudara terhadap pemaksimuman dividen.

Setelah 80 tahun kemudian, idea ini sekali lagi ditimbulkan oleh waris keturunan Henry Ford iaitu William Clay Ford Jr. apabila beliau memegang tampuk pimpinan syarikat tersebut.

Idea ini mendapat sokongan padu dari pelbagai pihak berkepentingan (stakeholder) syarikat dan pemegang saham.

William Ford Jr. juga tidak menghadapi sebarang masalah berkaitan dengan undang-undang ketika ini jika dibandingkan semasa zaman moyangnya.

Perubahan dalam mengkonsepsikan CSR tidak berlaku serta merta. Sebaliknya melibatkan satu proses berperingkat dan memerlukan banyak usaha.

Namun, situasi ini mula berubah sejak dua dekad kebelakangan ini. Konsep CSR dalam dekad ini mula diselaraskan dengan prestasi kewangan syarikat dan mula diterima secara meluas oleh ahli perniagaan.

## **CSR MENURUT PANDANGAN ISLAM**

Konsep CSR menurut perspektif Islam lebih menjurus kepada pendekatan kerohanian. Pandangan bersifat rohaninya adalah berteraskan daripada ajaran al-Quran dan al-Sunnah.

Ikatan ini memerlukan setiap individu untuk berserah kepada ketetapan syariah dengan melaksanakan setiap tanggungjawab yang telah ditetapkan dan menjalani kehidupan di muka bumi ini dengan berdasarkan kebaikan dan kemurnian akhlak sebagaimana dituntut oleh syariah.

Ini kerana, dalam Islam matlamat yang ingin dicapai bukan tertumpu kepada keperluan material sahaja, tetapi merangkumi konsep kesejahteraan hidup manusia yang menekankan konsep persaudaraan serta keadilan sosioekonomi di mana ia memerlukan keseimbangan antara kedua-dua aspek iaitu keperluan material dan spiritual bagi setiap insan.

## **PERTIMBANGAN INSTITUSI KORPORAT**

Berdasarkan tinjauan yang dibuat oleh Unit Kepakaran Ekonomi (Economist Intelligence

Unit), 88% daripada eksekutif di pelbagai syarikat mengatakan bahawa CSR menjadi satu pertimbangan yang penting dalam proses membuat keputusan berkaitan pelaburan berbanding 54% pada lima tahun dahulu.

Institusi korporat mula mempertimbangkan tanggungjawab sosial mereka dalam membuat sebarang keputusan untuk melabur ke dalam sesuatu projek.

Sama ada projek tersebut memberi faedah kepada masyarakat atau tidak, adakah ianya mencemarkan alam sekitar, ataupun adakah produk yang terhasil nanti akan memudaratkan kesihatan atau sebaliknya.

Perkara-perkara tersebut merupakan antara yang perlu dipertimbangkan oleh organisasi korporat dalam membuat sebarang pelaburan ataupun menjalankan operasi perniagaan.

## IMPLIKASI PELAKSANAAN CSR

Pelaksanaan CSR oleh organisasi korporat memberikan kesan dan impak sama ada secara langsung atau tidak langsung kepada organisasi itu sendiri. Sebagai contoh, respons yang positif daripada pengguna terhadap usaha CSR oleh organisasi menghasilkan peningkatan dalam jualan barang dan perkhidmatan.

Inisiatif CSR ini juga boleh membuka pasaran baru terutamanya di negara-negara membangun.

Syarikat-syarikat yang berjaya mencari jalan untuk menangani rakyat termiskin di dunia telah membantu dalam mengurangkan kemiskinan di samping meningkatkan ekonomi negara-negara berkenaan.

Selain itu, pengetahuan yang diperoleh daripada usaha-usaha CSR akan memberi manfaat yang berbalik kepada institusi itu sendiri dan juga

memandu inovasi baru kepada syarikat.

Contohnya, sebagaimana yang dialami oleh syarikat Bell Atlantic. Apabila syarikat ini mengambil project explore di New Jersey pada awal tahun 1990-an, ia berusaha keras untuk menjadikan dan meningkatkan pembelajaran kanak-kanak di bandar terhadap teknologi.

Semasa proses itu, mereka telah membangunkan pemahaman (insight) baru tentang rangkaian teknologi yang lebih daripada wajar berbanding kos projek tersebut.

Tanggapan baru ini telah mendorong kepada teknologi yang menguntungkan dan akhirnya dipatenkan iaitu Bell Atlantic Infospeed DSL.

Contoh ini menunjukkan bahawa, komitmen dalam CSR boleh dijadikan sebagai makmal untuk mengkaji pelbagai idea, kaedah, dan proses yang dapat memberikan kesan sama ada kepada masyarakat dan juga organisasi itu sendiri.

Sebagai tambahan, komitmen dalam CSR oleh sektor korporat mampu untuk memastikan kemandirian dan kelangsungan hidup institusi korporat untuk tempoh jangka panjang.

Dengan itu, operasi perniagaan akan dapat bertahan lebih lama dan boleh memberikan sumbangan yang lebih banyak kepada bangsa, agama, dan negara.

Bagi institusi perniagaan Islam, keadaan ini akan dapat membantu meningkatkan prestasi syarikat dan membantu pertumbuhan syarikat untuk berkembang dengan lebih pesat.

Sebagaimana yang diketahui, 9/10 rezeki yang diperoleh adalah dari perniagaan dan sebaik-baik manusia adalah yang bermanfaat kepada orang lain. ●

**Business  
Evaluation  
Success  
Transformation**

**best**



**SETIAP SABTU | 10 pagi – 12 tengahari**



**KITA SEDANG BERDEPAN EKONOMI KRISIS GLOBAL!  
Adakah ANDA sebagai Usahawan  
TAHU NAK BUAT APA dengan  
Bisnes anda sekarang?**

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

**Lokasi: Pejabat RichWorks, RichQ, Shah Alam**



**RICHWORKS™**  
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

# 10X BINA BISNES BERJAYA<sup>2022</sup>

**BAKAL DIBAWAKAN KHAS  
BUAT BANGSA USAHAWAN  
OKTOBER INI!**

Perkuatkan bisnes ANDA  
mendepani cabaran masa ini

Jadi bangsa usahawan terawal  
dapatkan tempat & maklumat terkini -  
program-program keusahawanan  
RichWorks dalam menyokong ANDA.



Prapendaftaran  
dengan imbas  
kod QR tertera atau layari  
[www.binabisnesberjaya.com](http://www.binabisnesberjaya.com)  
sekarang!



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.