

# THE TITAN

*Industry View*

HILANGKAN  
KERISAUAN  
PEKERJA  
MENGENAI  
INFLASI

# eNUUR

KEBERKATAN BERPANJANGAN

RICHWORKS®

Di Sini Lahirnya  
Usahawan Jutawan

9 OKTOBER 2022 | BIL: 28  
[www.richworks.com](http://www.richworks.com)



# BERNIAGA JANA PENDAPATAN, BERI MANFAAT KEPADA ORANG

## DROPSHIP JUAL BUKU

Memulakan perniagaan sekadar suka-suka sebagai dropship menjual buku keagamaan selepas menamatkan pengajian dalam bidang kejuruteraan peringkat sarjana akhirnya membuatkan Puan Nur Hidayati Ahmad Barudin jatuh cinta dengan bidang perniagaan.

"Selpas saya habis sarjana, saya jadi dropship buku, saya tersuka dan rasa seronok jadi dropship ini. Saya tak ada asas langsung mengenai bisnes, keluarga juga tak ada buat bisnes.

"Masa saya buat marketing ada sambutan dan ada order. Saya pernah buat review dengan instafamous, lagi dapat sambutan. Masa itu jualan saya paling tinggi adalah RM10,000 sebulan. Saya rasa RM10,000 setiap bulan sebagai dropship sangat wowwww," katanya.

Sebelum itu, beliau pernah menjual bermacam-

macam produk seperti makanan sunnah, kopi, pekasam dan pakaian muslimah.

## TAK MAHU MAK JADI PETANI

Nur Hidayati juga berazam untuk membantu keluarga selepas abah tercinta meninggal dunia pada 2019.

"Saya tak nak mak saya jadi petani seperti abah dahulu. Saya tak nak mak bersusah payah lagi.

"Saya masih ingat lagi, selepas balik kerja, arwah abah akan turun ke bendang untuk usahakan tanaman padi. Lepas itu akan pergi menoreh getah dan pelihara itik agar telurnya dapat dijual.

"Jarang sekali saya nampak arwah abah berehat. Sehingga ke akhir hayatnya pun beliau masih lagi bersusah payah mencari nafkah untuk kami sekeluarga," ujarnya.



Situasi itu menyebabkan Pengasas eNUUR Sdn. Bhd. itu rasa bersalah kerana tidak sempat memberikan yang terbaik ketika arwah abahnya masih ada.

Justeru, beliau memasang tekad untuk memajukan perniagaannya agar usaha itu dapat membantu ibunya seorang suri rumah, serta adik-beradiknya yang masih belajar.

## CETUSAN IDEA AL-QURAN TAGGING

Pada 2018, setahun sebelum arwah abahnya meninggal dunia, Nur Hidayati mendapat idea untuk membantu umat Islam membaca dan khatam al-Quran dengan lebih cepat dan mudah.

Pada tahun sama, beliau mendaftarkan sebuah syarikat sendirian berhad dengan tujuan untuk memasarkan produk yang dikenali sebagai al-Quran tagging.

Produk tersebut merujuk kepada naskhah al-Quran yang telah disiapkan tag pengisian

seperti doa dan sebagainya.

Melalui produk dikeluarkan oleh syarikatnya eNUUR, aktiviti membaca al-Quran menjadi lebih seronok, sekali gus membantu umat Islam untuk khatam dalam tempoh lebih cepat.

"Al-Quran tagging ini memudahkan orang untuk membacanya. Di dalam al-Quran ini, kami telah highlight ayat-ayat penting seperti doa murah rezeki, mendapatkan zuriat dan lain-lain lagi," jelasnya.

## BERHUTANG DENGAN KELUARGA

Nur Hidayati pada awalnya gagal menguruskan perniagaan itu dengan baik sehingga banyak berhutang dengan suami, ibu mertua dan juga adik-beradiknya.

Beliau juga tidak mampu menikmati gaji sendiri kerana terpaksa menggunakan wang tersebut sebagai pusingan modal.

“



**SETELAH MENYERTAI PROGRAM TITANIUM, JUALAN SAYA JUGA MENINGKAT BERBANDING TAHUN SEBELUMNYA. MELALUI PROGRAMINI, SAYA DAPAT BIMBINGAN SECARA TERUS DENGAN DR. AZIZAN DAN BELIAU BANYAK MEMBANTU MEMBERI GARIS PANDUAN AGAR SAYA TIDAK SALAH MEMBUAT KEPUTUSAN.”**

“Masa tu, saya juga tak dapat nak beri duit bulanan kepada mak dan arwah abah. Saya rasa seorang anak yang teruk. Saya juga jarang bagi hadiah kepada arwah abah dan apabila abah telah tiada, saya belajar untuk menghargai keluarga dan insan di sekeliling saya.

“Saya berhutang dengan suami, adik-beradik dan mertua sehingga lima angka sebab nak rolling bisnes, tetapi hakikatnya saya tiada untung pun dalam bisnes.

“Saya tak ambil gaji walaupun bisnes. Saya malu dengan family dan mertua sebab saya buat bisnes tetapi menyusahkan mereka,” katanya lagi.

## PERNIAGAAN STUCK

Selain mengusahakan Al-Quran tagging, eNUUR turut menawarkan produk lain seperti rehal, penunjuk kayu jati, dan kain tudung.

Namun, dek kerana tidak mempunyai ilmu perniagaan pada 2018, Nur Hidayati mengalami cabaran dalam perniagaan dan stuck walau jualan ketika itu telah mencapai RM1.9 juta.

“Saya sendiri tak ada ilmu, saya belajar hanya sekejap-sekejap sahaja. Saya dah pergi kelas RichWorks pada 2015, pegi semula pada 2017,



namun pada 2019 masa itu buka mata saya untuk berguru, ada mentor.

"Masa saya stuck, dropship saya pun stuck, berkesan kepada semua orang dan membuatkan saya mengambil keputusan untuk menyertai program mentoring Titan pada penghujung 2020," jelasnya.

Mengulas lanjut, Nur Hidayati berkata, antara kesilapan yang dilakukannya adalah tidak mempunyai ilmu kepimpinan dan mengenali pasukan.

## INTROVERT LAKUKAN PERUBAHAN

Dedahnya yang mempunyai ejen-ejen dropship, sebelum ini, dia seorang introvert dan tidak suka ke depan sehingga tiada ejen dropshipnya yang pernah mengenali dirinya dan semua komunikasi dibuat menerusi WhatsApp.

Tetapi, kini dia sudah mengatasi masalah itu dengan banyak membuat live di media sosial selain sesi Zoom bersama ejen-ejen dropshipnya.

"Saya mula sedar bahawa diri ini kena berubah dan lebih berani untuk berjaya.

"Setelah menyertai program Titanium, jualan saya juga meningkat berbanding tahun sebelumnya. Melalui program ini, saya dapat bimbingan secara terus dengan Dr. Azizan dan beliau banyak membantu memberi garis panduan agar saya tidak salah membuat keputusan," katanya.

Nur Hidayati menjelaskan, bimbingan disampaikan RichWorks bersifat menyeluruh dan tidak fokus kepada aspek pemasaran semata-mata.

"Program ini telah membetulkan diri dan minda kita untuk berniaga. Selain itu, ia menyedarkan kita bahawa sasaran lebih besar perlu dalam melakukan perniagaan.

## BERNIAGA JANA PENDAPATAN DAN KEBERKATAN

"Dalam eNUUR saya tekankan kita berniaga, dapat jana pendapatan dapat keberkatan. Dalam bisnes ini kena berkat. Dapat doa mak ayah, suami, minta mereka selalu doakan kita. Kena amanah, jujur, bila kita bentuk diri jadi lebih baik, banyak benda lain akan turut baik sama," ujarnya.

Tambah Nur Hidayati yang pernah bercita-cita untuk menjadi seorang pensyarah, kini beliau aktif menyampaikan ilmu kepada team untuk mengembangkan bisnes.

"Sekarang saya mengajar juga, mengajar anak-anak team saya untuk buat bisnes. Walau saya bukan pensyarah bidang kejuruteraan tapi saya jadi leader untuk bisnes saya. Benda yang saya seronok sekarang," jelasnya.



## PENCAPAIAN

Hasil bimbingan Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan RichWorks, jualan pada 2020 diraih sebanyak RM5.7 juta dan meningkat kepada RM12 juta pada 2021, seterusnya mensasarkan RM15 juta pada 2022.

Kini, eNUUR mempunyai 13,000 dropship dan 35 pekerja. Lebih mengembirakan kualiti kehidupan mereka juga bertambah baik.

"Ada yang mampu memberi RM1, 000 sebulan kepada ibu bapa selain memiliki kediaman dan kenderaan impian," kongsinya.

Tambahnya, di saat gigih membangunkan perniagaan beliau juga mahu membala budi kakitangan yang selama ini setia dengan syarikat.

Walaupun mereka tidak sedarah dengannya, namun Nur Hidayati ingin melihat kehidupan mereka bertambah baik.

Bagi yang berminat untuk menjana pendapatan bersama eNUUR boleh mendapatkan maklumat lanjut di laman web [enuur.com](http://enuur.com).

# 3

## NASIHAT eNUUR



**PERTAMA**, ilmu perniagaan sangat luas dan perlu belajar banyak perkara.

"Ilmu perniagaan sangat luas. Sebab dulu saya punya persepsi, ilmu bisnes berkaitan marketing sahaja dan bisnes adalah duit. Bila saya join Titan, saya nampak ilmu perniagaan sangat luas. Kami belajar sangat banyak perkara. Sebenarnya bukan marketing sahaja, tetapi leadership kena power rupanya," jelasnya.

**KEDUA**, berguru membetulkan diri dan minda untuk bermula.

"Berguru menerusi program Titanium telah membetulkan diri dan minda kita untuk bermula. Selain itu, ia menyedarkan kita bahawa sasaran lebih besar perlu dalam melakukan perniagaan."

"Sebagai contoh, menjual al-Quran bukan kerana duit semata-mata. Malah, juga dapat membantu orang lain menjana pendapatan dan dalam masa sama menjadi satu dakwah membantu lebih ramai orang membaca al-Quran," katanya.

**KETIGA**, kita perlu ilmu kepimpinan.

"Bermula bukan soal ilmu pemasaran dan jualan sahaja tetapi ilmu kepimpinan juga amat penting bagi bisnes dapat berkembang bersama team," tegas Nur Hidayati di akhir perbualan. ▶



HILANGKAN  
KERISAUAN  
PEKERJA  
MENGENAI

INFLASI



Inflasi dijangka tidak akan reda dalam masa terdekat, jadi sebagai majikan anda mungkin tidak akan dapat mengelak apabila pekerja anda ingin bicara mengenai kenaikan kos sara hidup ketika ini.

Isu untuk majikan, serta ekonomi secara amnya, adalah lingkaran harga upah yang mengunci lebih banyak inflasi.

"Tekanan ekonomi yang semakin meningkat, majikan harus menjangkakan akan ada lebih banyak perbincangan dengan pekerja mengenai gaji kerana pekerja hanya cuma mahu survive seiring dengan peningkatan kos sara hidup yang semakin mendesak," kata Tanya Jansen, pengasas bersama Beqom.

"Walaupun perbincangan ini sukar, majikan mesti peka terhadap keimbangan pekerja dan berusaha ke arah cara untuk memulihkan keimbangan inflasi walaupun mereka tidak mempunyai bajet untuk menaikkan gaji," tambahnya.

## BERSIKAP TELUS DALAM HURAIAN KERJA

Kira-kira 61% mengatakan mereka lebih cenderung untuk memohon pekerjaan yang turut menyatakan gaji yang bakal diterima dalam iklan tersebut.

Kurangnya sikap berterus-terang telah memburukkan lagi ketidakpercayaan daripada pekerja kerana ramai yang mendapat rakan sekerja dalam jawatan yang sama mendapat gaji yang lebih tinggi.

"Ketelusan ini boleh ditunjukkan dalam bentuk julat gaji, menyediakan akses kepada jumlah pecahan pampasan, menangani potensi jurang gaji atau sesi town hall yang membantu pekerja

memahami perkara yang menentukan gaji mereka," kata Jansen.

Selain itu, berat sebelah dalam bahasa boleh mempengaruhi pemikiran bakal pemohon. Elakkannya daripada menggunakan perkataan seperti 'secara agresif, berdaya saing dan kuat' kerana ia berkemungkinan akan membuatkan pemohon merasakan peranan itu ditujukan untuk lelaki.

Data daripada syarikat pengambilan pekerja Hired juga menunjukkan bahawa kadar permohonan daripada kaum itu lebih rendah apabila terdapat perkataan tertentu yang menggambarkan sifat maskulin dalam iklan jawatan kosong.

## MANFAAT MELEBIHI GAJI

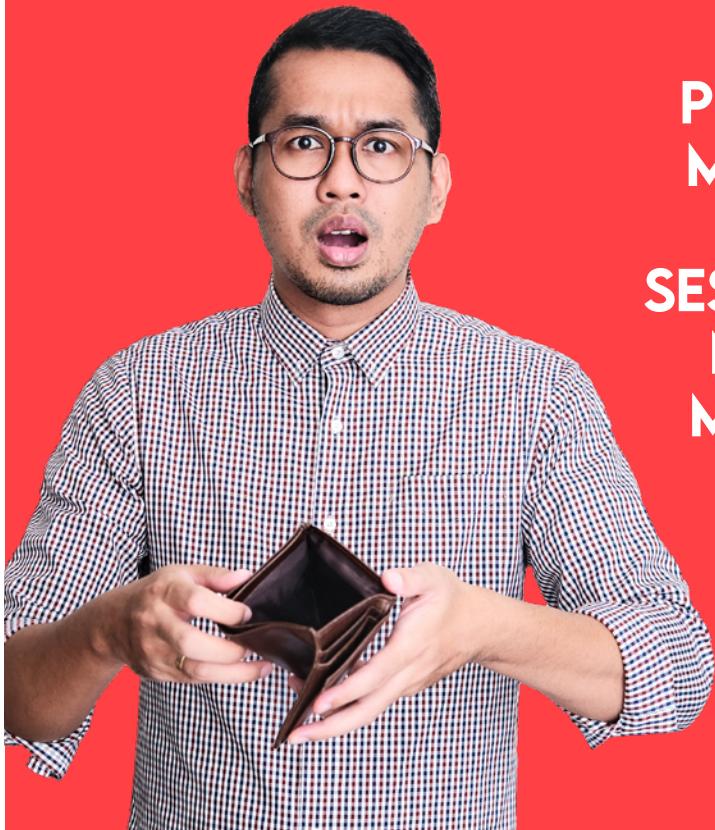
Pampasan tidak semestinya berbentuk wang. Selain gaji yang tinggi, pekerja lebih cenderung menerima peranan yang menawarkan cuti bergaji tanpa had (69%) dan fleksibiliti di tempat kerja (68%), menurut laporan Beqom.

Data menunjukkan hanya 1% daripada mereka yang ditinjau berminat untuk kembali ke pejabat sepenuh masa. 80% pekerja dalam tinjauan terbaru dari Citrix dan OnePoll mengatakan adalah penting mereka dapat melakukan tugas kerja mereka di mana-mana sahaja.

Kerja hibrid juga memberi manfaat kepada syarikat kerana ia membawa kepada pengurangan 35% kadar perletakan jawatan dengan kesan sifar pada prestasi ataupun kenaikan pangkat.

"Syarikat dan pemimpin perlu mempercayai pekerja mereka. Memberi mereka fleksibiliti ketika bekerja ialah faedah bersih," kata Rousseau Kazi, pengasas bersama dan Ketua Pegawai Eksekutif Thread.

**“KETELUSANINI BOLEH  
DITUNJUKKAN DALAM  
BENTUK JULAT GAJI,  
MENYEDIAKAN AKSES  
KEPADA JUMLAH  
PECAHAN PAMPASAN,  
MENANGANI POTENSI  
JURANG GAJI ATAU  
SESI TOWN HALL YANG  
MEMBANTU PEKERJA  
MEMAHAMI PERKARA  
YANG MENENTUKAN  
GAJI MEREKA.”**



## KOMITMEN MENCARI PENYELESAIAN

Dalam kemelesetan ekonomi, adalah penting untuk menunjukkan kepada pekerja anda cara anda merancang untuk memberikan gaji mahupun ganjaran.

Pekerja sering mencari peluang kerja yang menunjukkan ketulusan gaji yang kukuh dan menangani sebarang jurang gaji yang sedia ada.

“Walaupun pekerja tidak buta terhadap masalah yang ada, namun mereka mengharapkan untuk mendengar terus daripada majikan tentang rancangan untuk menanganinya.

“Bagi mengelakkan ketidakpercayaan atau info yang salah, majikan mesti memastikan pekerja tidak berhadapan dengan percanggahan dan menerima maklum balas daripada mereka,” kata Jansen. ●

# Business Evaluation Success Transformation



## KHAS KEPADA USAHAWAN YANG NAK BISNES GROW 10X PADA TAHUN 2022

KUASAI PASARAN WALAUPUN RAMAI  
PERSAINGAN DAN BINA RAVING FANS YANG  
TER'GILA-GILA' KAN PRODUK DAN SERVIS ANDA!

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

Datuk Wira  
Dr. Azizan Osman  
Mentor Usahawan Jutawan

**RICHWORKS®**  
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

# 10X BINA BISNES BERJAYA<sup>2023</sup>

28–30 OKTOBER 2022  
SETIA CITY CONVENTION CENTRE (SCCC)

**PERKUKUHKAN BISNES ANDA  
MENDEPANI CABARAN MASA INI.**

Jadi bangsa usahawan yang lebih  
bersedia dengan ilmu & strategi  
proven success melalui program  
keusahawanan RichWorks.

DAFTAR dengan  
imbas kod QR tertera



**[www.BinaBisnesBerjaya.com](http://www.BinaBisnesBerjaya.com)**

# E-MAGAZINE UNTUK BANGSA USAHAWAN

RICHWORKS®  
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

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.