



C A R A T A M B A H

# PENDAPATAN EJEN ROADTAX

# EBOOK NI UNTUK SIAPA?

Ebook ni untuk mereka yang nak tambah income secara full time atau part time. Peluang ini terbuka kepada semua termasuk:

- Fresh graduate
- Suri rumah
- Pesara
- Bisnesman baru start
- Mereka yang mempunyai kerjaya tapi nak tambah income part time
- Bankers / Personal Financial Advisor / Wealth Planner / Unit Trust Consultant/ Life Insurance Agent / Takaful Family Takaful Agent / Agent Property yang ingin menambah bullet dalam portfolio mereka
- Mereka yang terlalu lama kerja dalam bidang yang sama dan ingin menceburi bidang keusahawanan
- Mereka yang nak langsaikan hutang piutang / tengah cari duit untuk bawak famili pergi bercuti
- Mereka yang perlukan pendapatan tambahan untuk tampung kos sara hidup yang makin naik
- Mereka yang dah buat macam macam cara untuk tambah pendapatan tapi tak berjaya

# BERAPAKAH INCOME YANG SELESA UNTUK HIDUP DI BANDAR?

Ada yang kata cukup kalau RM5,000, Ada yang kata RM10,000. Tak kisah la berapa sekali pun. Satu soalan yang anda kena tanya sekarang ni. Macam mana nak dapatkan pendapatan lebih???

- Buat overtime?
- Bodek boss untuk naikan pangkat?
- Tukar kerja?
- Tukar ke profession lain yg gaji banyak?
- Berapa tahun lagi nak sambung belajar?
- Dah habis master confirm ke dapat kerja?
- Gunakan kabel orang dalam

Pelan kat atas semua orang dah tahu. Anda pun mesti lagi expert. Dah kaji setiap kemungkinan. Setiap orang mesti ada pelan A untuk ubah hidup.

Mungkin anda dah cuba macam macam pelan tapi masih tak berjaya.

Apa kata kali ni anda cuba pelan B. Apa itu pelan B? Pelan B adalah pelan BISNES

# PELAN B

B - berniaga / bisnes

Kenapa kena buat bisnes atau berniaga?



Di dalam realiti kehidupan kita, untuk mencari pendapatan dan membina kekayaan melalui saluran yang halal, hanya terdapat dua cara sahaja. Pertama, kita memilih untuk bekerja dengan orang lain. Ini disebut sebagai makan gaji. Laluan kedua adalah kita menjalankan perniagaan sendiri.

# PELAN B

Untuk bekerja dengan orang lain, secara asasnya kita bekerja untuk mendapat gaji setiap bulan. Kita terpaksa bangun awal setiap hari untuk ke pejabat atau premis perniagaan untuk bekerja. Adakalanya pula, kita perlu bekerja sehingga lewat malam atau pada hujung minggu kerana kehendak dan keperluan majikan.

Rungutan dan keluhan yang selalu saya dengar daripada orang yang bekerja makan gaji adalah, sebanyak mana dan sekuat mana daya usaha yang ditumpahkan kepada majikan, tiada jaminan yang kita akan kekal bekerja di sana sehingga kita pencen. Pada bila-bila masa sahaja kita boleh diberhentikan kerja atas pelbagai sebab.

Berbeza dengan peniaga dan pengusaha, perniagaan dan perusahaan yang dibuat adalah milik kita. Setiap penat-lelah, hempas-pulas dan jerih-payah yang dialami adalah untuk sesuatu yang menjadi milik kita. Maka, usahanya lebih berbaloi dan kita akhirnya akan berpuas hati.

# PELAN B

Mengapa agaknya orang berniaga? Apa yang memotivasikan mereka? Salah satu sebabnya adalah berkemungkinan hasratnya untuk bekerja di dalam sektor penjawat awam tidak kesampaian. Maka ia tidak ada pilihan lagi selain daripada memulakan perniagaan sendiri.

Selain itu, berkemungkinan juga setelah ia bekerja makan gaji sama ada dengan kerajaan sebagai kaki tangan awam atau bekerja di sektor swasta, akhirnya ia mengambil keputusan untuk berhenti bekerja dengan orang lain. Namun, hidup perlu diteruskan. Bagaimana hendak mendapat pendapatan? Pilihan yang ada hanyalah dengan berniaga.

Ada juga orang yang memang tahu mengapa ia ingin berniaga. Ia mengetahui pelbagai manfaat dan kelebihan yang boleh diperolehi dengan menjalankan perniagaannya sendiri. Di sini saya kongsi 10 sebab mengapa orang suka berniaga ;

# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

1. Berniaga adalah usaha kita sendiri, tidak mengharapkan orang lain  
Orang yang memilih untuk berniaga selalunya memandang bidang perniagaan sebagai suatu perkara yang boleh diusahakan sendiri, tanpa bergantung kepada orang lain. Maksudnya, jika anda ingin memulakan perniagaan pada tahap kecil dan di peringkat permulaan, anda tidak memerlukan kelulusan atau 'restu' daripada sesiapaupun. Tidak ada hierarki atau struktur yang anda perlu hadapi. Daftarkan perniagaan anda dan buat akaun bank untuk tujuan perniagaan lalu mulalah berniaga.

Anda yang menjadi pekerja, anda yang menjadi majikan, anda yang menjadi jurujual dan banyak lagi. Kalau anda rasa anda seorang yang keras kepala dan sukar untuk bekerja dengan orang lain, menjalankan perniagaan sendiri sesuai untuk anda. Namun begitu, lengkapkan diri anda dengan ilmu perniagaan yang diperlukan dahulu, jangan terus terjah sahaja!

# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

2. Bebas daripada politik pejabat  
Kepada sesiapa yang pernah bekerja di pejabat, anda pasti pernah mengalami politik pejabat. Politik pejabat adalah lumrah apabila kita bekerja di dalam mana-mana organisasi, kerana manusia mempunyai tabiat dan perangai yang pelbagai. Ada yang pandai buat kerja, kurang pandai bercakap. Ada yang pandai bercakap tetapi hasil kerjanya tidak seberapa. Ada pula yang menjadi 'buah hati' dan pilihan majikan kerana faktor tertentu. Ada pula yang pandai mengambil hati bos, semata-mata untuk mengelak daripada mendapat kerja-kerja yang berat di pejabat. Lebih teruk, ada yang suka memanipulasi orang lain, menganiaya dan jatuh-menjatuhkan antara satu sama lain. Sekiranya anda mendapati anda tidak suka melayan perkara-perkara ini, anda boleh mengubah angin dengan memulakan perniagaan sendiri.

Anda tidak akan pening dan sakit hati dengan perangai, sikap dan kelakuan orang lain.



# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

3. Berniaga membuka pintu kekayaan yang berbeza

Lazimnya, orang yang memulakan suatu perniagaan akan mendapati bahawa terdapat beberapa lagi peluang perniagaan yang wujud daripada lingkungan dan persekitaran bidang perniagaan yang diusahakan. Sebagai contoh, jika anda mula berniaga sebagai penjual tudung yang dikeluarkan oleh orang lain, lama-kelamaan anda mungkin akan melihat bahawa anda juga boleh menceburkan diri di dalam penghasilan tudung jenama anda sendiri. Ini kerana anda serba sedikit dapat melihat proses penghasilan dan pembekalan tudung itu berlaku dan belajar daripadanya. Anda juga boleh mempelajari rantaian bekalan yang terlibat. Lama-kelamaan, anda sendiri yakin anda boleh memulakan perniagaan baharu sebagai pembuat tudung.

Tidak mengejutkan juga, sekiranya anda juga akan terlibat di dalam perniagaan membekalkan kain, alat-alat jahitan, dan macam-macam lagi.

# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

4. Usahawan dan peniaga sentiasa berfikir dan merancang

Percayakah anda jika saya katakan bahawa bagi seorang usahawan dan peniaga yang hidup matinya adalah dengan berniaga, otaknya pada setiap hari tidak akan berhenti berfikir dan merancang bagaimana untuk kekal di dalam perniagaannya dan bagaimana untuk terus mencipta pendapatan? Memang itulah realitinya.

Ini bukanlah bermaksud yang bagi seorang peniaga dan usahawan, hanya kekayaan dan pendapatan sahaja yang difikirkan pada setiap masa. Mereka bukan 24 jam hanya fikirkan untuk mengejar dunia sahaja. Apa yang saya maksudkan adalah kerana tiada jaminan bahawa aliran pendapatannya akan kekal pada esok hari, maka seseorang peniaga dan usahawan itu akan terus bekerja mencipta peluang dan mengambil kesempatan yang ada untuk berniaga. Oleh itu, otaknya akan sentiasa berfikir, menganalisis, merangka strategi dan melihat bagaimana ia boleh mencipta aliran pendapatan yang berterusan dan lestari.

# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

5. Perniagaan membina jaringan strategik untuk masa hadapan

Bagi seseorang peniaga dan penguasaha, lazimnya di sepanjang usahanya menjalankan perniagaan, ia akan sentiasa membina jaringan strategik dengan pelbagai pihak. Mereka suka berkawan dengan orang daripada pelbagai latar belakang dan bidang. Dalam bahasa mudah, mereka membuat kawan dengan pelbagai pihak. Mengapa agaknya? Ini kerana ada kemungkinan pada suatu masa kelak rakan-rakan daripada jaringan yang dibina boleh membantu.

Bantuan yang diberikan pula boleh jadi dalam pelbagai bentuk seperti sokongan kewangan, pelaburan strategik, tips dan panduan, maklumat bermanfaat dan macam-macam lagi. Kepada seorang peniaga dan pengusaha, rakan-rakan perniagaan dan jaringan yang ada adalah aset yang terlalu berharga. Mereka sentiasa cuba membina jaringan dan mengelak daripada membuat musuh. Mengapa? Semuanya kerana dunia ini terlalu kecil bagi seorang pengusaha dan peniaga.

# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

6. Perniagaan boleh diwarisi

Bagi seseorang yang berniaga, mereka melihat perniagaan dan perusahaan mereka sebagai sesuatu yang boleh diwariskan kepada waris-waris apabila tiba masanya kelak. Bagi seseorang yang makan gaji, apabila mereka berhenti kerja daripada sesebuah organisasi, maka lazimnya terhentilah sumber pendapatan untuk mereka dan keluarga. Namun kepada mereka yang memiliki perniagaan sendiri, apabila tiba waktu mereka ingin berehat mahupun meninggal dunia, waris-waris mereka boleh meneruskan perniagaan yang dijalankan. Maka sumber dan pendapatan mereka dapat terus dijana.

Di dalam realiti dunia pekerjaan yang semakin kompetitif, ahli-ahli perniagaan yang telah berjaya lazimnya lebih suka anak-anak mereka mewarisi perniagaan mereka. Ini kerana anak-anak mereka dapat membina kesinambungan kepada segala jerih-payah usaha yang telah dilalui dalam membina dan mengekalkan perniagaan.

# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

7. Perniagaan adalah satu adventure! Perniagaan dan perusahaan adalah satu adventure! Anda setuju atau tidak? Di dalam membina, menguruskan dan mengekalkan perniagaan, terdapat pelbagai perkara yang perlu ditempuh oleh peniaga dan pengusaha. Mereka akan jatuh, tersadung, terduduk dan tenggelam. Mereka akan bangkit, kembali berdiri dan meneruskan perjalanan. Susah dan senang akan silih berganti. Kadang-kadang berada di atas, kadang-kadang terperosok di bawah. Mereka akan melalui detik cemas dan thrill serta perkara-perkara yang berisiko sebagai perkara biasa.

Mengapa mereka lebih suka berhadapan dengan cabaran dan rintangan daripada mengambil jalan yang mudah dengan makan gaji? Jawapannya adalah kepuasan diri apabila segala hempas-pulas dan titik-peluh mereka membuahkan hasil, walaupun sedikit. Mereka menghadapinya sebagai satu kembara dan adventure yang memberikan pengalaman hidup yang sangat berharga. Daripada kesusahanlah selalunya ciri-ciri dan kualiti terbaik manusia akan terpancar di dalam diri kita!

# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

8. Peniaga dan usahawan perlu sentiasa memajukan diri dengan ilmu pengetahuan dan kemahiran terkini

Kalau ada yang beranggapan bahawa jika seseorang hendak berniaga itu tidak memerlukan kelayakan akademik seperti ijazah , tanggapan itu benar. Hendak memulakan perniagaan di peringkat paling asas, seperti milikan tunggal (sole proprietor) tidak memerlukan ijazah.

Namun, ceritanya tidak habis di situ. Untuk menjadi peniaga yang efektif, anda perlu menguasai banyak bidang ilmu yang berkaitan dengan perniagaan anda. Anda perlu ada ilmu mengira dan matematik. Anda perlu ada ilmu pengurusan, ilmu simpan kira, ilmu perakaunan, ilmu undang-undang perniagaan ( yang relevan) , ilmu pemasaran, ilmu penyelesaian masalah, ilmu khidmat pelanggan dan banyak lagi.

Di dalam zaman teknologi maklumat, era digital dan media sosial ini, maka peniaga-peniaga juga perlu mahir dengan menggunakan Facebook, Instagram, laman web dan banyak lagi untuk berkomunikasi dengan pelanggan dan juga menjual produk.

# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

Mungkin ada yang akan berkata, semua itu boleh dipelajari dari semasa ke semasa. Maka, jawapan itu benar. Seorang peniaga dan pengusaha yang ingin terus berkembang perlu sentiasa membaca, mengikuti kursus dan belajar banyak perkara. Maka, menjalankan perniagaan dan perusahaan anda bukanlah sekadar menjual atau memberi perkhidmatan; anda perlu sentiasa belajar untuk memajukan diri dengan pelbagai bidang ilmu pengetahuan. Kalau malas, maka anda akan kekal di takuk lama dan ketinggalan.



# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

9. Perniagaan adalah aktiviti jangkamasa panjang

Lazimnya, seseorang yang benar-benar faham mengapa ia menceburkan diri di dalam perniagaan dan perusahaan melakukannya untuk jangkamasa panjang. Tidak ada tempoh masa bekerja mandatori untuk menjalankan perniagaan, tidak seperti orang yang bekerja makan gaji yang perlu bersara apabila mencapai usia tertentu. Selagi kudrat membenarkan dan selagi fikiran mengizinkan, maka seseorang itu boleh berniaga. Cuma, barangkali seseorang yang berniaga itu mungkin akan mengambil keputusan untuk berehat dan menyerahkan pengurusan dan pentadbirannya kepada orang lain.





# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

10. Perniagaan dan perusahaan membantu membina komuniti dan masyarakat  
Seseorang yang memulakan perniagaan akan dapat membantu membina komuniti dan masyarakat setempat dengan merangsang ekonomi. Sebagai contoh, seorang anak muda mengambil keputusan untuk membuka sebuah perniagaan mencuci kereta di kawasanya. Apabila perniagaannya semakin berkembang dan semakin banyak pelanggan yang menghantar kenderaan untuk dicuci, maka pemilik perniagaan tersebut perlu menggaji beberapa orang pekerja untuk membantunya, sekaligus mencipta peluang perniagaan dan merangsang kegiatan ekonomi di tempat



# 10 SEBAB MENGAPA MENGAPA ANDA PERLU BERNIAGA

Pekerja-pekerja yang bekerja dengannya pula kini sudah mempunyai pendapatan dan mampu untuk berbelanja. Lantas, kuasa membeli mereka sudah meningkat dan akan berbelanja pula di kedai-kedai yang ada di kawasan tersebut. Sedikit demi sedikit, aktiviti ekonomi di kawasan tersebut semakin meningkat dan kawasan tersebut akan menjadi semakin makmur. Begitulah secara ringkasnya bagaimana seorang peniaga dan pengusaha akan membantu membina komuniti dan masyarakat setempat dengan aktiviti ekonomi.



# PERSEDIAAN SEBELUM BERNIAGA

Ada 4 persediaan yang perlu anda fikir sebelum memulakan perniagaan:

## 1. Modal

Setiap perniagaan perlukan modal. Bisnes fizikal memerlukan modal yang besar seperti sewa premis, renovation, branding, marketing material, upah pekerja.

Anda mungkin terpaksa memohon pinjaman wang dari bank sekiranya bisnes anda memerlukan modal besar sehingga ratusan ribu.

Sekiranya bisnes anda tidak berjalan seperti yang dirancang lalu menyebabkan kerugian. Bagaimana anda nak bayar hutang bank?



# PERSEDIAAN SEBELUM BERNIAGA

## 2. Produk / servis

Ini yang perkara yang paling pening sekali nak fikir untuk bisnesman yang baru. Anda kena buat study yang terperinci.

- Nak pilih produk / servis apa?
- Produk keperluan / sampingan

Sebagai contoh produk / servis jual makanan ianya keperluan untuk orang ramai.. tapi kalau tak habis jual boleh ke simpan stok lama-lama?

Produk kecantikan / kosmetik adalah produk sampingan. Adakah perlu beli kalau bajet bulanan tak mencukupi? Nak beli makanan atau make up. Stok boleh simpan lama?



# PERSEDIAAN SEBELUM BERNIAGA

## 3. Potensi jualan

Siapakah bakal pelanggan / prospek anda?

- Lelaki / Perempuan
- Umur
- Bujang / Berkahwin

Sebagai contoh: Tudung adalah untuk wanita sahaja. Bolehkah lelaki beli tudung?

Ada tak satu produk yang sesuai untuk semua golongan?

Bayi, kanak-kanak, dewasa, warga emas, bujang, dah berkahwin?

Lagi satu soalan... Ada tak satu produk yang sesuai untuk semua jenis pekerjaan?

Dari level paling bawah sampai level paling atas?

Level makcik cleaner, kerani, eksekutif, pegawai, ketua unit, manager, pengarah, business owner, ceo, co-founder?

# PERSEDIAAN SEBELUM BERNIAGA

## 4. Potensi keuntungan

Ada bisnis yang banyak gross sales /jualan. Tapi lepas tolak perbelanjaan tinggal sedikit je balance. Perbelanjaan seperti berikut akan mengurangkan keuntungan bersih anda :

- sewa premis
- upah pekerja
- tax / cukai
- maintenance fee
- caj utility bill
- promosi marketing



# JALAN PENYELESAIAN

Nak kami kongsi satu jalan yang boleh selesaikan masalah anda ?? :



- tak perlu modal besar
- tak perlu bukak kedai
- tak perlu upah pekerja
- tak perlu bayar sewa / cukai
- tak perlu simpan stok barang
- pasif income
- hari-hari income naik
- bisnes boleh diwarisi
- sesuai untuk semua peringkat umur
- sesuai untuk semua jenis pekerjaan
- boleh dijalankan bila-bila masa dan dimana-mana



# INSURAN / TAKAFUL

pernah dengar insuran / takaful ?? Nak tahu kenapa bisnes ni best dan lain dari yang lain?? Sebabnya ialah:



- Modal RM50 sahaja
- Boleh buat secara online
- Tak perlu upah pekerja
- Tak perlu bayar sewa kedai / cukai
- Tak perlu simpan stok barang
- Pasif income berterusan
- Sales naik, income pun naik
- Bisnes boleh diwarisi kepada keluarga
- Produk insurans esuai untuk semua golongan termasuk bayi dalam kandungan, bayi baru lahir, kanak-kanak, remaja, dewasa & warga emas.
- Sesuai untuk semua jenis pekerjaan
- Freedom - boleh dijalankan bila-bila masa dan dimana-mana





# KELEBIHAN BISNES INSURAN / TAKAFUL


Ada macam-macam bisnes yang hebat diluar sana. Tapi saya nak share kelebihan business insuran / takaful yang ramai orang tak tahu.

- modal rendah
- produk sesuai untuk semua peringkat umur
- insuran untuk bayi
- pelan pendidikan anak-anak
- pelan persaraan warga emas
- pelan simpanan & pelaburan
- pelan simpanan haji dan umrah
- pelan perlindungan dan investment
- pelan perlindungan wanita
- pelan perlindungan lelaki
- pelan perlindungan haji
- pelan kemalangan
- pelan kematian
- pelan sakit kritikal
- pelan medical card
- company group insurance
- business insurance
- travel insurance
- professional indemnity
- public liability
- travel insurance
- fire insurance
- insurance kenderaan & roadtax

# TOP 10 SYARIKAT INSURAN / TAKAFUL


Berikut adalah senarai syarikat life insurance dan general insurance di Malaysia.

- Allianz
- Etiqa Takaful
- Kurnia Liberty
- Zurich Takaful
- Takaful Ikhlas
- Takaful Malaysia
- Prudential BSN Takaful
- Prudential Assurance Malaysia
- Lonpac Insurance
- Manulife
- Great Eastern



# APA FAEDAHNYA JADI MARKETING AGENT INSURANCE?

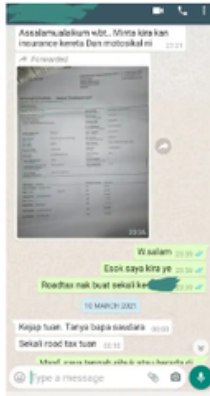
- Anda dapat komisyen sebanyak 5% dari harga insuran bagi setiap case yang di issue.
- Anda tidak perlu ke JPJ untuk urusan roadtax, semuanya akan dilakukan oleh kami
- Anda tidak perlu menghantar roadtax kerana kami akan melakukan untuk anda
- - Komisyen akan dibayar setiap hari. Tidak ada masalah kena tunggu hujung bulan untuk komisyen.
- Anda tidak perlu pening dengan CPD Hour
- Takde target. Suka hati anda lah nak buat berapa. Biasanya agen fulltime kena buat 50,000 sales
- Anda tidak perlu mengambil peperiksaan 'Pre Contract Examination for Insurance Agents' (PCE).
- Anda juga tidak memerlukan peperiksaan Takaful Basic Examination (TBE).
- Anda tidak perlu register dengan syarikat insurana / takaful am



# APA FAEDAHNYA JADI MARKETING AGENT INSURANCE?

- Tidak ada apa-apa bayaran selain yuran pendaftaran RM50. Yuran ini cuma sekali seumur hidup.
- Selepas disahkan pendaftaran anda terus boleh start berniaga. - Sales support 24jam × 7 hari seminggu, kecuali waktu solat & tidur.
- -System support. Anda akan diberikan sistem sendiri untuk buat quotation dan issue cover note.
- Insentif bulanan.

# TESTIMONI



# TEAM ABANGINSURAN



**Pak Syed**

Sungai Besi



**Nureen Salira**

Kuantan



**Mazlan**

Klang



**Liza**

Setiawangsa



**Zana**

Damansara



**Zie**

Kota Bharu



**Dzul**

Sentul



**Noraini**

Mersing



**Fitri**

Teluk Intan



**Aziera**

Segamat



**Munera**

Damansara



**Rashid**

Rawang



**Din**

Jerantut



**Faezah**

Yong Peng



**Hafidz**

Ipo

# TEAM ABANGINSURAN



**Faizul**  
Kepong



**Hafiz Zaaba**  
Sungai Petani



**Taufiq**  
Marjung



**Halim**  
Batu Caves



**Wanie**  
Kuantan



**Mat**  
Sandakan



**Azlan**  
Sg Siput



**Faris**  
Jeli



**Ridzuan**  
Baling



**Shamil Teh**  
Bayan Lepas



**Zikri**  
Kelantan



**Sadam**  
Batu Kikir



**Bob Hairie**  
Sungai Jawi



**Ila**  
Penang



**Ventio**  
Kuching



**Hanif**  
Kota Bharu



**Nemo**  
Nilai



**Shukur**  
Jasin

# KAMI AKAN MEMBIMBING ANDA

- Yuran pendaftaran cuma RM50 sekali seumur hidup. Apa Yang anda dapat lepas daftar?
- Anda akan dapat 4 buah ebook panduan lengkap seperti dibawah yang bernilai RM399. Anda juga akan dimasukkan dalam support group. Kami akan ajar anda sampai pandai & dapat jana pendapatan sendiri secara konsisten dalam bisnes insurans ini.





# BONUS

- Anda akan dapat 18 ebook panduan lengkap teknik ilmu marketing cara marketing dan ayat marketing yang mampu memukau prospect klien membeli insuran dari anda melalui online platform seperti whatsapp dan lain-lain.
- Sila klik link dibawah untuk register



**REGISTER  
NOW**