Oleh **Yusaida Yusof** (Foto oleh **Nubex**)

NUBEX
Nusantara Bullion Exchange

Pelopor Logam Berharga dalam Talian

SEIRING dengan perkembangan teknologi kini, banyak produk yang dahulunya dibeli dari toko atau kedai kini diniagakan menerusi khidmat dalam talian. Walau bagaimanapun, masih banyak dalam kalangan rakyat Malaysia yang masih tidak terdedah kepada produk emas dan perak yang diniagakan dalam talian, yang boleh didapati dalam pelbagai bentuk yang unik.

Antaranya, termasuklah dalam bentuk syiling peringatan, bar, bulion dan dikepilkan bersama-sama kad istimewa, yang berunsurkan emas dan perak. Kesemuanya dapat dijadikan koleksi peribadi ataupun sebagai peringatan sempena sesuatu peristiwa untuk tatapan generasi pada masa hadapan. Syiling peringatan pula secara kebiasaannya ditempa dengan jumlah yang terhad dan memiliki kualiti yang tinggi.

Menyedari permintaan terhadap barangan tersebut, Nubex muncul dengan idea yang sentiasa mencipta kelainan yang baharu. Produk emas dan perak yang ditawarkannya begitu eksklusif dan dalam edisi terhad.

Mohd Faizal Mohd Nor
Pengasas Nubex

Control No: 0000275472
File-name: Bus2018405.pdf

Dewan Ekonomi (mei 2018).
Business - E-commerce.
pg. 32-39.

Antara produk yang berasaskan emas dan logam bernilai.

Sebagai pelopor syarikat bumiputera yang menghasilkan produk sendiri berasaskan emas dan perak, Nubex (Nusantara Bullion Exchange) ditubuhkan pada tahun 2009 selepas krisis ekonomi yang melanda negara pada tahun 2008. Visi Nubex pada ketika itu adalah untuk merealisasikan visi syarikat bagi menjadikan logam berharga sebagai medium alternatif yang berdaya maju dalam sistem kewangan global. Pada masa yang sama, Nubex ingin mencipta kelainan dalam industri logam berharga, seiring dengan kemajuan teknologi dan kreativiti tempatan.

Salah seorang pengasas Nubex, Mohd Faizal Mohd Nor menyatakan bahawa syarikatnya menawarkan perkhidmatan yang khusus bagi sesiapa sahaja atau mana-mana syarikat dan institusi yang ingin menempah sebarang reka bentuk yang tersendiri, sesuai dengan kehendak mereka. Antara pelanggan korporat yang menjadi pelanggan untuk menempah produk keluaran Nubex termasuklah Petronas, Bursa Saham Malaysia, Bank Rakyat, A&W dan PKNS.

Setakat ini, Nubex berjaya memperoleh pendapatan sekitar RM26.5 juta hingga RM30 juta setahun.

Kemudian, Nubex turut memperkenalkan platform dalam talian yang pertama di pasaran, yang menawarkan jualan dan belian logam berharga, yang dilakukan secara langsung antara pembeli dengan penjual. Bagi melindungi pembeli yang berpotensi daripada sebarang penipuan dan pemalsuan produk, Nubex berfungsi sebagai pemudah cara dengan membuat ujian ke atas semua produk yang dijual. Hal ini dibuat bagi memastikan produk tersebut mempunyai berat, gred, dan ketulenan yang sama seperti yang tertera pada deskripsi produk tersebut.

Sepanjang sembilan tahun ini, usaha Nubex berjaya membuahkan hasil yang lumayan. Prestasi kewangan syarikat sepanjang tempoh tersebut amat membanggakan. Setakat ini, Nubex berjaya memperoleh pendapatan sekitar RM26.5 juta hingga RM30 juta setahun. Walaupun jumlah tersebut kelihatan agak besar, namun masih di bawah lima peratus penguasaan pasaran. Sehubungan dengan itu, Nubex menyasarkan beberapa strategi utama untuk beberapa tahun yang akan datang agar dapat menguasai sebanyak 25 peratus pasaran logam berharga di Malaysia.

"Pihak kami sentiasa cuba untuk mencipta kelainan dalam industri ini. Pada tahun 2009, laman e-dagang masih belum begitu popular di Malaysia. Namun begitu, kami tetap percaya bahawa laman tersebut akan menjadi satu trend pada suatu masa nanti. Oleh itu, kami telah mencipta dan menulis kod sendiri untuk laman e-dagang kami yang pertama pada waktu itu," ujar Mohd Faizal.

"Walau bagaimanapun, pada ketika itu, banyak orang yang masih tidak selesa membeli emas dan perak secara dalam talian. Walau bagaimanapun, kami bertekad dengan membawa kelainan dalam industri ini dan hasilnya begitu memberangsangkan kerana mendapat sambutan daripada orang ramai. Pada tahun pertama Nubex beroperasi, kami berjaya mencapai angka jualan sebanyak RM8 juta," jelas Mohd Faizal lagi.

Pada tahun 2014, Nubex berjaya mempunyai kilang pengeluarannya sendiri dan terus menghasilkan produk yang belum pernah dikeluarkan di pasaran. Sebagai contohnya, Nubex mengeluarkan produk emas dwilogam (*bimetal* dan *trimetal*), yang menggabungkan dua atau tiga unsur logam yang berlainan dalam satu koin.

Percubaan Nubex itu mendapat maklum balas dan sambutan yang amat baik sehingga menjadi ikutan dalam kalangan pengeluar atau syarikat lain dalam industri ini. Produk tersebut bukan sahaja mendapat sambutan yang memberangsangkan di Malaysia, bahkan di Amerika Syarikat dan negara Eropah yang lain. Produk keluaran Nubex juga turut dipasarkan dalam laman e-dagang terbesar di dunia, iaitu laman Amazon.com.

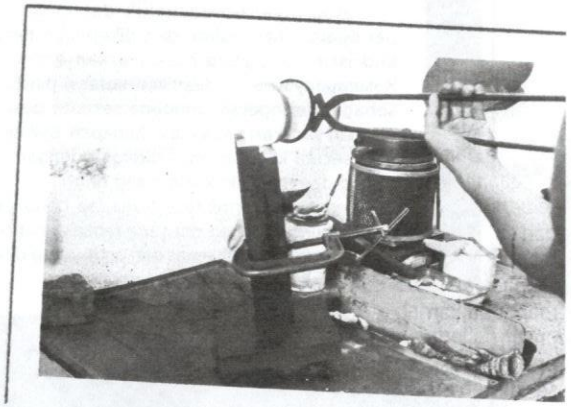
Bagi memantapkan produk yang ditawarkan sekarang, Nubex telah membina ekosistem model perniagaan logam berharga itu sendiri. Oleh itu, pada tahun 2014, Nubex mengambil langkah ke hadapan dengan membina rantaian bekalan yang lebih bersepadu. Nubex membeli mesin yang berkaitan industri emas dan perak seperti mesin peleburan, penulenan, pemotong, tekanan, dan pelbagai mesin lain yang biasa digunakan dalam aktiviti hiliran seperti mesin pembungkusan, pelabelan, dan lain-lain yang dapat membantu syarikat mengurangkan kos pengeluaran secara mendadak.

Inisiatif yang diambil oleh Nubex ini secara tidak langsung memberikan kelebihan kepada syarikat berbanding dengan pesaing dalam industri, yang selama ini menggunakan khidmat pihak ketiga, sama ada dari dalam atau luar negara.

Menurut Mohd Faizal, antara masalah utama yang dihadapi oleh syarikat ialah kurangnya kefahaman orang ramai tentang emas dan perak sebagai portfolio simpanan yang perlu ada. Daripada data yang dikumpulkan oleh Nubex sepanjang sembilan tahun berkecimpung dalam industri ini ialah kurang satu peratus daripada rakyat Malaysia yang membeli emas sebagai salah satu portfolio simpanan mereka.

Walau bagaimanapun, situasi ini memberikan kelebihan kepada Nubex dari aspek potensi pasaran. Oleh sebab peratusan yang kecil ini, potensi untuk berkembang dengan pantas amat besar. Tambahan pula, orang ramai kini mulai

Pada tahun 2014, Nubex berjaya mempunyai kilang pengeluarannya sendiri dan terus menghasilkan produk yang belum pernah dikeluarkan di pasaran.



Proses penghasilan produk emas dan logam.

Mohd Faizal bersama-sama rakan perniagaannya, iaitu Bakhtiar Abd Majid (kiri) dan Fayzi Omar (kanan).

"Selain itu, kami sentiasa menerapkan nilai integriti yang tinggi supaya dapat bekerja dalam keadaan yang telus, selesa dan saling menghormati tanpa mengabaikan unsur profesionalisme sewaktu bekerja."

sedar tentang punca sebenar inflasi, wang fiat, dan kesan negatif daripada sistem kredit yang diamalkan oleh industri perbankan. Hal ini secara langsung memberikan kelebihan kepada Nubex untuk jangka masa yang panjang.

Setiap syarikat pastinya mempunyai strategi bagi menangani setiap cabaran dan persaingan yang wujud dan Nubex tidak terkecuali. Ada beberapa perkara yang membezakan Nubex daripada para pesaingnya. Para pengasas Nubex sebenarnya telah terlibat dalam industri logam berharga ini selama lebih 15 tahun, iaitu sebelum syarikat ini diwujudkan pada tahun 2009. Kelebihan tersebut secara tidak langsung membantu Nubex untuk membuat tafsiran yang lebih baik tentang peluang dan masalah yang ada dalam pasaran.

Nubex juga mempunyai kilang pengeluarannya sendiri, yang membolehkannya lebih dekat dengan aktiviti huluan dalam rantaian bekalan. Hal ini secara langsung memberikan kelebihan kepada syarikat dari aspek kos pengeluaran. Di samping itu, platform dalam talian yang diwujudkan oleh Nubex kepada para pelanggannya telah menjadikan ekosistem perniagaan logam berharga yang disediakan lebih lengkap kerana dapat membantu memudahkan urus niaga secara langsung antara pembeli dengan penjual, iaitu sesuatu yang tidak wujud dalam pasaran pada waktu ini.

"Bagi memacu kejayaan Nubex, kami menggalakkan perkembangan kendiri dalam setiap kakitangan syarikat kerana kami percaya bahawa Nubex akan berkembang seiring dengan perkembangan kendiri mereka," jelas Mohd Faizal. Hal ini dikatakan demikian kerana para pekerja syarikat merupakan sebahagian daripada ahli keluarga besar Nubex yang menjadi penentu kejayaan syarikat.

"Selain itu, kami sentiasa menerapkan nilai integriti yang tinggi supaya dapat bekerja dalam keadaan yang telus, selesa dan saling menghormati tanpa mengabaikan unsur profesionalisme sewaktu bekerja. Bayangkan apabila anda berada dalam suatu kelompok keluarga yang besar dan erat, anda akan berasa seronok dan selesa untuk bekerja. Inilah suasana yang kami terapkan di Nubex. Kami percaya bahawa persekitaran yang selesa dapat meningkatkan motivasi seseorang untuk bekerja dan sekali gus dapat memacu kejayaan Nubex."

Selain menerapkan unsur kerjasama dalam setiap tugasan yang diberikan, Nubex sentiasa menekankan aspek pembelajaran yang berterusan serta pembangunan diri bagi setiap kakitangan. Mereka wajib menjalani latihan, baik melalui laman sesawang Lynda.com ataupun menjalani latihan di luar syarikat.

Seiring dengan pelan pembangunan Nubex untuk melebarkan sayap di beberapa negara, Nubex juga memberikan peluang kepada semua kakitangannya dengan menawarkan pembangunan kerjaya yang cerah di mana-mana negara yang ada dalam pelan pembangunan Nubex, dengan syarat mereka berjaya melepasi kriteria yang ditetapkan. Nubex sejak dari awal penubuhan sentiasa mengamalkan dasar meritokrasi. Inilah antara sebab mereka kekal berdaya saing dan komited.

Nubex turut terlibat dalam beberapa aktiviti kemasyarakatan dan kebajikan. Antara aktiviti yang telah dijalankan dan masih dijalankan adalah dengan membantu pengumpulan dana untuk rakyat Palestin melalui kerjasama dengan Aman Palestin, Institut Al-Qayyim Malaysia dan Malaysia Life Line for Syria.

Melalui kerjasama dengan Aman Palestin dan Institut al-Qayyim Malaysia adalah dengan penghasilan kad unik yang bersertakan emas dan perak di dalamnya, berlatarbelakangkan falsafah dan objektif pertubuhan masing-masing. Kemudian, kad tersebut dijual kepada para penderma dan hasil daripada jualan itu digunakan sebagai dana bagi membiayai objektif mereka. Nubex juga kerap memberikan seminar percuma kepada orang ramai berkenaan kesan inflasi terhadap kuasa beli mereka.

Kini, Nubex boleh menarik nafas lega kerana semakin banyak pembeli yang mulai selesa membeli produk emas dan perak secara dalam talian. Trend ini adalah sesuatu yang baharu, yang tidak wujud dalam dekad yang lepas. Secara langsung Nubex percaya bahawa mereka berperanan untuk menyumbang kepada trend ini. Walau bagaimanapun, jualan emas dan perak secara dalam talian tidak sama dengan menjual barangan lain. Hal ini disebabkan oleh tahap kepercayaan yang tinggi perlu ada pada entiti perniagaan tersebut.

"Kami membina kepercayaan ini bukan sehari dua, tetapi memakan masa bertahun-tahun lamanya sebelum para pelanggan berasa selesa dan mengulangi pembelian untuk kali yang kedua dan seterusnya. Kami juga berasa gembira apabila produk emas dan perak yang dihasilkan mendapat sambutan dan maklum balas yang baik daripada para pembeli. Mereka juga berkongsi gambar produk kami di laman sosial.

Mereka meletakkan produk kami di dalam almari hiasan di rumah mereka, ada yang menggantungnya di dalam bingkai kaca, ada yang menggunakannya sebagai hantaran di majlis pernikahan, dan pelbagai lagi. Walau bagaimanapun, kami tidak akan berhenti di sini kerana kami akan terus mencipta kelainan yang baharu dalam industri logam berharga ini," terang Mohd faizal.

Bagi mengekalkan prestasi pengurusan syarikat, beberapa rangka utama diwujudkan. Antaranya termasuklah memperoleh akreditasi ISO9001:2015, dan mengadakan inisiatif khas syarikat yang dinamakan *Graduate initiative*. Akreditasi ISO 901:2015 ialah satu akreditasi Sistem Pengurusan Kualiti yang khusus untuk Perdagangan Logam Berharga.

Sistem pengurusan kualiti amat penting untuk pengurusan syarikat bergerak dalam satu penguatkuasaan sistem yang konsisten. Sistem ini bukan sahaja membantu menaik taraf prestasi pengurusan syarikat, malahan segala kelemahan dalam setiap proses kerja dapat dikenal pasti dan seterusnya dihapuskan.

Jadual 1 Senarai Kejayaan Nubex.

Tahun	Pencapaian/Anugerah
2009	Laman e-dagang pertama di Malaysia yang menjual dan membeli emas dan perak fizikal
2009	Menjalin kerjasama rasmi dengan Emirates Gold Europe, Switzerland
2010	Menjalin kerjasama rasmi dengan Perth Mint, Australia
2012	Menjalin kerjasama rasmi dengan Scottsdale Mint, Amerika Syarikat
2013	Menerima pengiktirafan ISO9001:2008 dari TUV Nord
2014	Membuka kilang pengeluaran emas dan perak sendiri
2014	Panel Barang Emas Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad
2015	Youth Exporters Development Programme, MATRADE
2016	Menerima pengiktirafan 4 Bintang dari SME Corp Malaysia
2017	Menerima pengiktirafan ISO9001:2015 dari TUV Nord
2018	Panel Barang Emas Agrobank Malaysia

Pada masa yang sama, Nubex juga menitikberatkan kualiti setiap bakal kakitangannya. Atas dasar itulah, Nubex mengambil keputusan untuk melaksanakan satu inisiatif syarikat yang dipanggil *Graduate initiative*, iaitu sebarang lantikan kakitangan baharu mestilah terdiri daripada graduan yang mempunyai daya fikir dan kemahiran yang tinggi.

Graduan yang lahir di bawah inisiatif inilah dijangka mempunyai potensi yang tinggi dan harus dicungkil bakatnya. Mereka terdiri daripada anak muda yang mempunyai gaya pemikiran di luar kotak, yang mampu bersama-sama untuk mengembangkan syarikat ke persada antarabangsa.

"Pada waktu ini, kami sedang cuba mengembangkan model perniagaan kami di beberapa negara yang terpilih. Kami akan cuba menguasai bahagian signifikan dalam pasaran negara tersebut. Kami telah mengenal pasti beberapa negara terbabit dan insya-Allah dengan sokongan daripada beberapa pihak, kami akan merealisasikannya," jelas Mohd Faizal sebelum mengakhiri perbualan. •

"Kami membina kepercayaan ini bukan sehari dua, tetapi memakan masa bertahun-tahun lamanya sebelum para pelanggan berasa selesa dan mengulangi pembelian untuk kali yang kedua dan seterusnya."

Oleh **Yusaida Yusof** (Foto oleh **Nubex**)

Mohd Faizal Mohd Nor

Jujur, Amanah dan Rajin Rahsia Kejayaan

"ADA beberapa perkara yang saya amat titik beratkan di dalam syarikat. Antaranya, sikap amanah, jujur dan rajin." Demikianlah falsafah yang sering dipegang oleh lelaki kelahiran Batu Pahat, Johor ini. Beliau percaya bahawa jika seseorang itu gagal memenuhi kriteria asas tersebut, agak sukar untuk terus bertahan dan saling berhubungan dalam jangka masa yang panjang, terutama jika berada dalam industri logam berharga ini.

Dalam industri ini, sikap yang dinyatakan tersebut amat disanjung tinggi oleh semua pihak, sama ada dari dalam syarikat mahupun di luar syarikat. Sekiranya sifat amanah dan jujur itu tercalar, amat sukar untuk seseorang itu kekal lama dalam industri ini.

Mohd Faizal Mohd Nor, Pengasas Nubex, yang berkelulusan dalam bidang Sistem Maklumat Komputer dari Amerika Syarikat, kembali ke Malaysia pada tahun 1999. Beliau pernah berkhidmat dengan beberapa syarikat seperti Tenaga Nasional Berhad, IKIM dan Al-Rajhi Bank sebelum berganding tenaga dengan tiga orang rakan baiknya untuk menubuhkan syarikat Nusantara Bullion Exchange (Nubex) pada tahun 2009.

Menurut Mohd Faizal, dunia perniagaan telah sebati dalam dirinya sejak kecil. Ketika di sekolah rendah, Mohd Faizal akan membantu jirannya melayan pelanggan di sebuah kedai di stesen bas Batu Pahat selepas waktu persekolahan atau pada hujung minggu dan hari cuti. Beliau masih ingat pada masa itu, antara barangan jualan yang laris ialah air minuman berkarbonat berjenama Sudi, keluaran syarikat Allahyarham Sudirman Hj. Arshad. Peluang berjumpa dengan Allahyarham Sudirman Hj. Arshad di pejabatnya di Jalan Ampang, Kuala Lumpur tidak akan dilupakannya setelah jirannya itu mengadakan temu janji dengannya.

Ujar Mohd Faizal, antara cabaran terbesar sepanjang mengendalikan syarikat ini adalah ketika mengendalikan perbezaan pandangan sesama pengasas. Katanya, mungkin sesuatu itu mudah untuk dituturkan, tetapi ternyata amat sukar untuk dilaksanakan. Lebih-lebih lagi apabila rakan pengasas itu sahabat yang dikenalinya sejak sekian lama, dari bangku persekolahan. Mereka ialah Bakhtiar Abd Majid dan Fayzi Omar.

"Kami sentiasa ada objektif yang sama, namun kadangkala mempunyai strategi yang berlainan dalam mengendalikan sesuatu isu. Tidak mungkin kami akan sentiasa senada dalam semua isu pada masa hadapan. Yang pasti, kami semakin matang untuk menangani sebarang perbezaan pendapat."

Faizal sering berkongsi pengalaman tersebut dengan kakitangan Nubex yang kini berjumlah hampir 40 orang. Tiada istilah malu baginya untuk menyatakan kesilapan yang telah dilakukannya sepanjang mengemudi syarikat. Niatnya hanya satu, supaya para pekerja belajar melaluinya dan tidak mengulangi kesilapan yang sama.

"Saya yakin bahawa pada suatu hari nanti, mereka pula yang akan mengendalikan urusan syarikat. Oleh itu, mereka perlulah bersedia untuk sebarang kemungkinan."

Harapan yang tinggi diletakkan oleh Faizal dan rakan agar ekosistem model perniagaan logam berharga yang terdiri daripada beberapa komponen utama itu dapat direalisasikan. Mereka yakin bahawa pada masa hadapan, model perniagaan yang berasaskan platform ini akan menguasai setiap industri perniagaan. Jika tidak bersedia dari sekarang, besar kemungkinan tidak akan mampu bertahan.

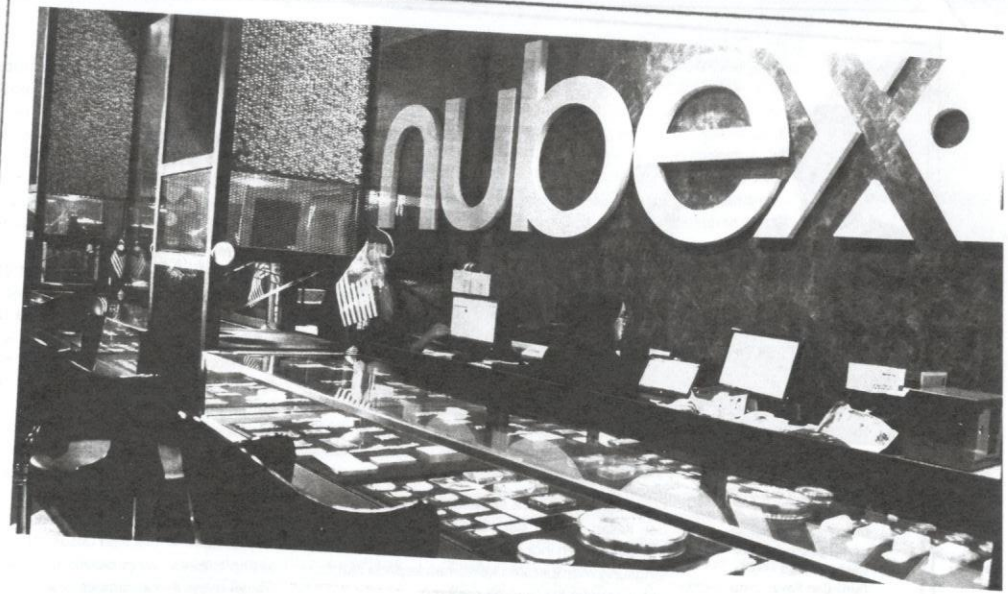
"Sebagai contoh, lihat sahaja persaingan antara pengeluar telefon Blackberry, iPhone dan Android. Blackberry diakui berjaya menghasilkan telefon berprestasi tinggi dengan ciri keselamatan yang tinggi dan mudah digunakan. Oleh itu, Blackberry beranggapan bahawa pada masa itu, telefon yang dihasilkan oleh iPhone dan Android masih gagal menyaingi keupayaannya itu."

"Namun begitu, pengasas Blackberry gagal menyedari tentang persaingan yang wujud tidak lagi bersandarkan ciri telefon pintar semata-mata. Persaingan itu menjurus kepada model perniagaan yang berbeza, iaitu platform. Telefon pintar itu sendiri hanyalah salah satu komponen daripada seluruh komponen yang ada dalam ekosistem platform itu sendiri."

Menurut Mohd Faizal lagi, ketika ini mereka telah melengkapkan tiga komponen utama dalam ekosistem platform yang dibangunkan, iaitu entiti perdagangan, pengeluaran (kilang) dan pertukaran. Entiti lain yang perlu wujud dalam ekosistem lengkap yang telah mereka rancang ialah kitar semula, pusat penyimpanan dan logistik.

Sebelum mengakhiri sesi wawancara, Faizal menyarankan agar mereka yang ingin menceburi bidang ini agar sentiasa bersikap amanah, jujur, berdedikasi dan rajin. Sekiranya sesiapa bermasalah dengan empat sifat ini, Mohd Faizal tidak menggalakkan mereka kerana hanya akan membuang masa dan membazirkan wang sahaja.

"Anda perlu ingat bahawa kepercayaan yang diberikan oleh pelanggan dan pembekal dalam industri ini hanya sekali. Sekiranya dikhianati, sangatlah sukar untuk anda membinanya semula. Hal itulah yang telah saya lihat dan berlaku sepanjang tempoh sembilan tahun ini." •



Pekerja Nubex sedang menjalankan tugas bagi memenuh permintaan pelanggan.

"Kami sentiasa ada objektif yang sama, namun kadangkala mempunyai strategi yang berlainan untuk mengendalikan sesuatu isu."