

THE TITAN

15 MEI 2022 | BIL: 08
www.richworks.com

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya
Mahawan Jutawan

Industry View
**IMPLIKASI
PERUBAHAN
OPR**

HUSMAT FURNITURE

MENYEMPURNAKAN KEDIAMAN ANDA



HUSNORLEYDA HUSSIN &
SALIMIN SALLEH, PEMILIK
HUSMAT FURNITURE.

BARANG ELEKTRIK KE PERABOT

Perabot yang berkualiti dengan rekaan menarik antara ciri-ciri menjadi pilihan pengguna.

Salah satu kedai perabot popular di negara kita adalah IKEA. Pengasas syarikat dari Sweden ini, Ingvar Feodor Kamprad bermula dengan hanya menjual mancis sahaja!

Syarikat perabot milik tempatan juga ada sejarahnya yang tersendiri.

Jika anda ke Perlis, Husmat Furniture adalah sebuah pusat perabot yang tidak asing lagi kerana menawarkan pelbagai pilihan perabot rumah dan pejabat.

Kedai perabot dengan tagline 'Menyempurnakan Kediaman Anda' ini juga turut menjadi pembekal perabot pilihan agensi

kerajaan dan swasta di negeri itu lantaran layanan mesra dan terbaik kepada pelanggan.

Tetapi mungkin ramai yang tak tahu mereka mula berniaga dengan menjual barangan elektrik.

"Pada awalnya kami sebenarnya membuka kedai barangan elektrik.

Selepas itu barulah kami menjual barangan perabot. Apabila perniagaan semakin berkembang maju barulah saya mengambil keputusan untuk berhenti kerja," kongsi Pengarah Operasi Husmat Furniture Sdn Bhd, Salimin Salleh.

Menurut Salimin kewujudan kedai perabot mereka hasil cetusan idea isterinya, yang merupakan Pengarah Urusan, Husnorleyda Hussin.



HUSNORLEYDA HUSSIN (DEPAN) BERSAMA EMPAT KAKITANGAN YANG MENERIMA HADIAH KERETA JENIS HONDA CITY SEMPENA MAJLIS MAKAN MALAM DAN ANUGERAH PEKERJA HUSMAT FURNITURE 2021 DI CAWANGAN KANGAR, PERLIS.

Kedai itu diusahakan sendiri oleh Husnorleyda dengan bantuan bapa mertuanya memandangkan ketika itu beliau masih lagi bekerja.

Salimin adalah bekas juruteknik kilang manakala Husnorleyda adalah bekas kerani kilang.

BERNIAGA AYAM GORENG

Selepas beberapa tahun menjalankan perniagaan mereka menggajikan seorang pekerja wanita untuk menguruskan kedai.

“Tetapi kami memerlukan tenaga kerja yang lebih ramai terutama pekerja lelaki untuk mengangkat serta memasang perabot.

“Jadi kami membuat keputusan menambah pekerja walaupun jika dikira pada nilai jualan pada masa itu yang tidak seberapa menyebabkan pertambahan kos,” jelas Salimin.

Malah, disebabkan tiada ilmu perniagaan, Salimin berkata, adakalanya mereka terpaksa ‘merompak’ duit syarikat sendiri untuk menampung kos operasi termasuk membayar gaji.

Apa yang membuatkan Salimin terharu, isterinya yang bertindak sebagai pengurus syarikat ketika itu tetap memberikan beliau gaji walaupun hasil jualan kadang-kala tidaklah begitu menguntungkan.

Tersentak dengan keadaan syarikat yang masih kurang stabil ketika itu, Salimin dan isterinya mengambil keputusan menjual ayam goreng di hadapan kedai mereka bagi menampung semua kos operasi dan memastikan adanya aliran tunai setiap hari.

“Masa itu kami redah saja menjual ayam goreng depan kedai sebab pembeli perabot bukannya datang setiap hari. Dalam masa yang sama kami juga perlu pastikan adanya aliran tunai untuk menampung kos hidup dan operasi,” katanya.

“

**SAYA GADAI
BARANG EMAS
SAYA MASA
TU, UNTUK
BAYAR YURAN
DAN DAPAT
TEMUDUGA
MENYERTAI
MENTORING
TITAN.”**

ROAD TOUR DI ALOR SETAR

Keadaan tersebut berlarutan sehingga mereka menyertai program RichWorks pada tahun 2011 iaitu Seminar Berani Berniaga yang mengadakan road tour di Alor Setar, Kedah.

“Daripada situ, bermulalah titik perubahan dalam diri kami melalui bimbingan Mentor Usahawan Datuk Wira Dr Azizan Osman.

“Selepas menyertai kelas tersebut, kami menyertai program Intensif Magnet Kekayaan dan Kejayaan (IMKK) pula dan hasilnya jualan meraih RM1 juta pertama,” katanya.

Tambah mereka sebelum ini, mereka tidak pernah membayangkan akan memperoleh hasil

jualan mencecah jutaan ringgit.

“Bila difikirkan semula rasa macam tak percaya pula. Bayangkan bagaimana susahnya kami dahulu. Awal-awal pagi dah basuh ayam untuk dijual di depan kedai,” jelasnya.

GADAI EMAS

Menyedari kepentingan ilmu perniagaan, pasangan ini mengambil keputusan menyertai program mentoring Titan Circle.

Mengimbau kembali detik untuk membayar yuran program, Husnorleyda berkata ketika itu beliau terpaksa menggadaikan barang kemas kesayangannya.

“Saya gadai barang emas saya masa tu, untuk bayar yuran dan dapat temuduga menyertai mentoring Titan.

“Alhamdulillah, dapat hadir temuduga dan saya diterima sebagai Titan. Inner Circle Meeting (ICM) pertama saya di Bangkok pada Januari 2018,” katanya.

Pulang daripada program tersebut, mereka mengaplikasi ilmu yang dikongsikan Dr Azizan.

Hasilnya, jualan melonjak RM250,000 sebulan jumlah yang tak pernah dicapai sebelum ini.

“Sebelum ini, sebulan satu tilam pun susah nak terjual, sofa beberapa bulan baru ada pembeli,” jelas Husnorleyda.

Melihat kepada hasil yang luar biasa itu, Husnorleyda mendaftarkan suaminya sebagai Titan juga.



“Saya seorang masuk boleh cecah hasil begitu, jadi pada bulan tiga sempena hari ulang tahun perkahwinan saya daftarkan untuk suami pula sertai Titan,” ujarnya.

FAST ACTION, FAST RESULTS

Pasangan ini memegang kata-kata mentor mereka mengenai ‘Fast Action, Fast Results’.

“Sebelum ini kami berniaga tak ada goal, tiada hala tuju, kita pergi kedai dan mengharapkan ada keajaiban pelanggan masuk beli barang.

“Masa jual ayam pun sama, beli ayam sepuluh ekor harap ayam habis tanpa buat pemasaran dan lain-lain tindakan,” jelas Salimin.

Tambah Husnorleyda, mereka terus melakukan tindakan menerusi teknik dan tunjuk ajar Dr Azizan dan RichWorks.

“Buat tindakan dengan cepat. Banyak input

yang Dr Azizan bagi, kita buat satu dua sahaja,” ujarnya.

Mereka juga menggunakan strategi menguasai wilayah.

“Apa yang kami buat adalah menguasai wilayah di Kuala Perlis supaya pelanggan datang membeli.

“Alhamdulillah, hari pembukaan di cawangan kami dapat RM10,000 berbanding sebelum ini kena tunggu sebulan nak dapat jumlah tersebut,” katanya.

PLATFORM BINA KERJAYA

Walau berada di utara tanah air, Husmat Furniture bukan sekadar tempat persinggahan sebaliknya platform bagi kakitangan membina kerjaya.

Tegas Husnorleyda, jadikan Husmat Furniture sebagai tempat membina kerjaya dan masa



HQ HUSMAT FURNITURE, KUALA PERLIS. (2012)



HUSMAT FURNITURE PREMIUM OUTLET, KANGAR. (2017)

depan bukan sekadar ingin bekerja secara sambilan semata-mata.

“Kejayaan kita adalah dengan kerjasama, komitmen dan tanggungjawab semua. Jadikan Husmat Furniture sebagai platform kita membina kerjaya dan percayalah masa depan kita cerah di sini jika kakitangan terus berusaha.

“Seluruh kakitangan juga mempunyai potensi dan serlahkanlah bakat tersebut dalam sama-sama membangunkan perusahaan perabot ini,” katanya lagi.

Sebagai penghargaan syarikat menghadihkan kereta jenis Honda City kepada empat kakitangan.

Selain itu, kakitangan lain turut menerima hadiah berupa Sijil Simpanan ASB bernilai RM15,000 setiap seorang selain pelbagai lagi hadiah lain bagi menghargai sumbangan para pekerja.

Hadiah tersebut adalah sebagai menghargai

pencapaian dan komitmen cemerlang kakitangan berkenaan seterusnya memberi inspirasi serta semangat kepada pekerja lain untuk terus berusaha.

PENCAPAIAN

Sejak beroperasi pada 2009, Husmat Furniture terus berkembang pesat dengan kewujudan empat cawangan di negeri Perlis Indera Kayangan dan Kedah.

Malah akan membuka cawangan kelima tidak lama lagi.

Pasangan suami isteri ini sangat bersyukur dengan kejayaan yang tidak disangka mampu dicapai hari ini.

“Alhamdulillah, kejayaan ini sekaligus memberi saya peluang agar dapat menyemai bakti kepada kedua orang tua sementara mereka masih ada di dunia ini.



HUSNORLEYDA
HUSSIN
DI HADAPAN
HUSMAT
FURNITURE.

“Kami sangat gembira apabila dapat menghadihkan mereka sebuah kereta Hyundai Starex. Jasa mereka terlalu besar,” katanya.

Selari dengan perkembangan syarikat yang bertapak lebih 10 tahun di negeri utara tanah air ini, aset dan pendapatan turut bertambah.

“Kami sudah ada 7 buah lori selepas hanya bermula dengan sebuah sahaja ketika awal-awal pembabitan dahulu dalam dunia perniagaan.

“Malah, kami juga telah berjaya membeli gudang yang pada awalnya kami menyewa RM5,000 sebulan.

“Ketika nak sewa kedai tersebut, kami sendiri rasa takut tidak mampu untuk bayar sewa bulanan dan meminta restu ibu dan ayah agar dipermudahkan segala urusan supaya sewa tidak sampai tertunggak,” katanya.

Pada 2020 Husmat Furniture meraih jualan RM5.4 juta meningkat kepada RM6.16 juta pada 2021.

Berdasarkan pencapaian memberangsangkan setiap tahun, mereka mensasarkan jualan RM15 juta pada 2022.



HUSMAT FURNITURE, POKOK SENA, KEDAH (2020)



HUSMAT FURNITURE, JITRA, KEDAH (2021)

4

NASIHAT HUSMAT FURNITURE



PERTAMA, sentiasa berfikiran lebih terbuka terutama untuk menyahut cabaran dan menuntut ilmu.

“Jangan kecilkan mindset dan letak di bawah tempurung. Jangan selalu sebut perkataan ‘tak boleh’. Kalau sebut ‘tak boleh’, maka memang tidak boleh jadinya.

“Begitu juga apabila kita tanamkan sifat keyakinan dalam diri untuk berjaya, Insya-Allah ia mampu direalisasikan,” jelas Salimin.

KEDUA, kemahiran memimpin perlu ditingkatkan setiap masa.

“Tanpa ilmu kepimpinan kita tak mampu nak memimpin team kita, percaya dengan goal kita dan hala tuju syarikat.

“Kita sebagai pengasas tak buat apa yang sepatutnya, anak buah kita sentiasa tengok,” kata Husnorleyda.

KETIGA, set hala tuju dan mindset.

“Dua perkara ini mesti sentiasa besar dan mencari BIG WHY baharu, orang yang duduk kampung macam saya ini kena sentiasa cari big why baharu supaya tak rasa terlalu selesa,” katanya.

KEEMPAT, boleh down tetapi jangan terlalu lama.

“Kita ada hala tuju, kita fokus nampak jelas apa yang kita nak, kita cepat-cepat bangun dan berlari semula,” ujarnya. ●

**PROGRAM
LIVE!**



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

IMPLIKASI PERUBAHAN OPR

APA ITU OPR?

Bank Negara Malaysia menaikkan Kadar Dasar Semalaman atau Overnight Policy Rate (OPR) baru-baru ini.

Kadar kenaikan itu mendapat liputan meluas media massa dan menarik perhatian banyak pihak.

Dalam pada itu ramai yang tertanya-tanya apa maksud OPR dan kesannya.

Ini penerangan dikongsi Profesor Dato' Dr. Madeline Berma, Fakulti Ekonomi dan Perniagaan di Universiti Malaysia Sarawak (Unimas).

MAKSUD OPR

OPR adalah alat penting dalam Dasar Monetari. Ia merujuk kepada kadar faedah (interest rate) yang ditetapkan oleh Bank Negara Malaysia (BNM).

OPR adalah kadar faedah yang digunakan oleh institusi kewangan (seperti bank) untuk tujuan pinjam-meminjam sesama mereka untuk tempoh satu malam. Ia digunakan oleh bank untuk menjaga kestabilan kecairan tunai.

Apabila sebuah bank mengalami kekurangan dana (tak cukup wang) untuk memenuhi permintaan penabung, maka bank ini boleh meminjam

KENAIKAN OPR DILAKUKAN UNTUK MEMPERLAHANKAN PERTUMBUHAN EKONOMI (ECONOMY "OVERHEATING") DAN BERPOTENSI MENGURANGKAN PENINGKATAN KETARA KADAR INFLASI ATAU HARGA BARANGAN.

daripada bank lain yang mempunyai dana lebih, dan nilai kadar bunga bagi pinjaman antara bank ini digelar OPR.

KEPENTINGAN OPR

OPR sangat penting kerana mempengaruhi pinjaman, kadar bunga dalam pasaran lain, kadar bunga jangka pendek, kadar simpanan tetap, kadar pertukaran asing, jumlah wang dan kredit serta faktor ekonomi lain seperti pekerjaan, output, harga barangan serta perkhidmatan.

Dari segi pinjaman bank, OPR akan mempengaruhi (a) Kadar Pinjaman Asas (BLR), (b) Kadar Pembiayaan Asas (BFR) dan (c) Kadar Asas (BR).

TURUN-NAIK OPR

Arah tuju OPR (dinaikan atau diturunkan) ditetapkan bergantung kepada situasi dan jangkaan ekonomi. Tujuan mengubah kadar OPR adalah untuk mengoptimumkan ekonomi.

Apabila ekonomi negara berkembang pada kadar perlahan (ekonomi lembab) maka Bank Negara akan menurunkan kadar OPR untuk menurunkan kadar bunga.

Bila kadar bunga rendah, membolehkan pengguna dan perniagaan meminjam wang pada kos lebih rendah. Keadaan ini akan meningkatkan perbelanjaan dan pelaburan, serta mempercepatkan pertumbuhan ekonomi.

Sebaliknya, apabila ekonomi bertumbuh dengan lebih pantas maka BNM akan menaikkan kadar OPR.

Keadaan ini akan meningkatkan kadar bunga dan menjadikan kos meminjam menjadi lebih tinggi (mahal).

Inilah yang dilakukan oleh BNM sekarang iaitu menaikkan OPR.

Kenaikan OPR menyebabkan pengguna dan peniaga mengurangkan perbelanjaan dan pelaburan.

Kenaikan OPR dilakukan untuk memperlahankan pertumbuhan ekonomi (economy "overheating") dan berpotensi mengurangkan peningkatan ketara kadar inflasi atau harga barangan.

PENETAPAN OPR SEBELUM INI

Pada tahun 2020, BNM mencatatkan EMPAT kali perubahan dan potongan OPR.

Kali terakhir adalah pada 7 Julai 2020 - Potongan Kadar OPR sebanyak 25 mata asas (bps) kepada 1.75% (terendah dalam sejarah) untuk mempercepatkan pertumbuhan yang lembab akibat kesan perintah kawalan pergerakan (PKP) ekoran wabak COVID-19.

Apabila BNM menaikkan OPR, maka ini menyebabkan bank komersial meningkatkan Kadar Asas (BR) dan Kadar; a) Kadar Pinjaman Asas (BLR) dan ini akan meninggalkan kesan berikut.

Kesan kenaikan OPR berlaku daripada 3 aspek berikut: (1) Peminjam wang, (2) Pengguna, dan (3) Ekonomi negara.

1. PEMINJAM WANG

- Meningkatkan kadar bunga, kadar bayaran ansuran bulanan yang lebih tinggi dan memanjangkan jangka masa pinjaman kepada peminjam.
- Meningkatkan kos meminjam dan ia akan mengurangkan keupayaan untuk membeli harta, seperti rumah baharu.
- Pendapatan faedah dari simpanan dan simpanan tetap (fixed deposit) bertambah.

2. PENGGUNA

- Meredakan kesan inflasi (kenaikan harga barang) daripada ketidakpastian harga komoditi dan gangguan rantaian bekalan kebelakangan ini.
- Inflasi menurun - harga barangan dan perkhidmatan akan menurun.

3. EKONOMI NEGARA

- Mengukuhkan semula nilai ringgit berbanding dolar Amerika Syarikat.
- Meredakan "overheating" dalam ekonomi
- Meninggalkan Impak positif kepada pendapatan bank
- Ekonomi bertumbuh pada asas yang lebih kukuh akibat permintaan dalam negeri yang lebih mantap dalam keadaan pertumbuhan eksport yang mampan.

KENAIKAN KADAR OPR

Jawatankuasa Dasar Monetari (MPC) Bank Negara Malaysia (BNM) pada 11 Mei 2022 memutuskan untuk menaikkan OPR, menjadi penanda aras rujukan kadar faedah pinjaman domestik sebanyak 25 mata asas kepada 2.00 peratus.

Kadar tertinggi dan terendah koridor bagi OPR turut dinaikkan masing-masing kepada 2.25 peratus dan 1.75 peratus.

OPR sebelum ini berada pada paras 1.75 peratus sejak 7 Julai 2020.

Bank pusat dalam kenyataannya berkata, pembukaan semula ekonomi global berterusan serta keadaan pasaran pekerja yang bertambah baik terus menyokong pemulihan kegiatan ekonomi.

Hal ini mengurangkan sebahagian daripada kesan konflik ketenteraan di Ukraine dan langkah-langkah pembendungan yang ketat di China.

Tekanan inflasi telah meningkat secara mendadak disebabkan oleh kenaikan harga komoditi, rantaian bekalan yang tertekan dan keadaan permintaan yang kukuh, khususnya di Amerika Syarikat.

Bagi ekonomi Malaysia, BNM berkata, penunjuk terkini menunjukkan pertumbuhan lebih kukuh, didorong oleh permintaan dalam negeri yang lebih mantap dalam keadaan pertumbuhan eksport yang mampan.

Pasaran pekerja terus disokong oleh kadar pengangguran lebih rendah, penyertaan tenaga kerja lebih tinggi dan prospek pendapatan yang lebih baik. 📌

INTENSIF
MAGNET
KEKAYAAN &
KEJAYAAN

SEJAK 2009

INTENSIF MAGNET KEKAYAAN & KEJAYAAN

Jalan untuk berjaya

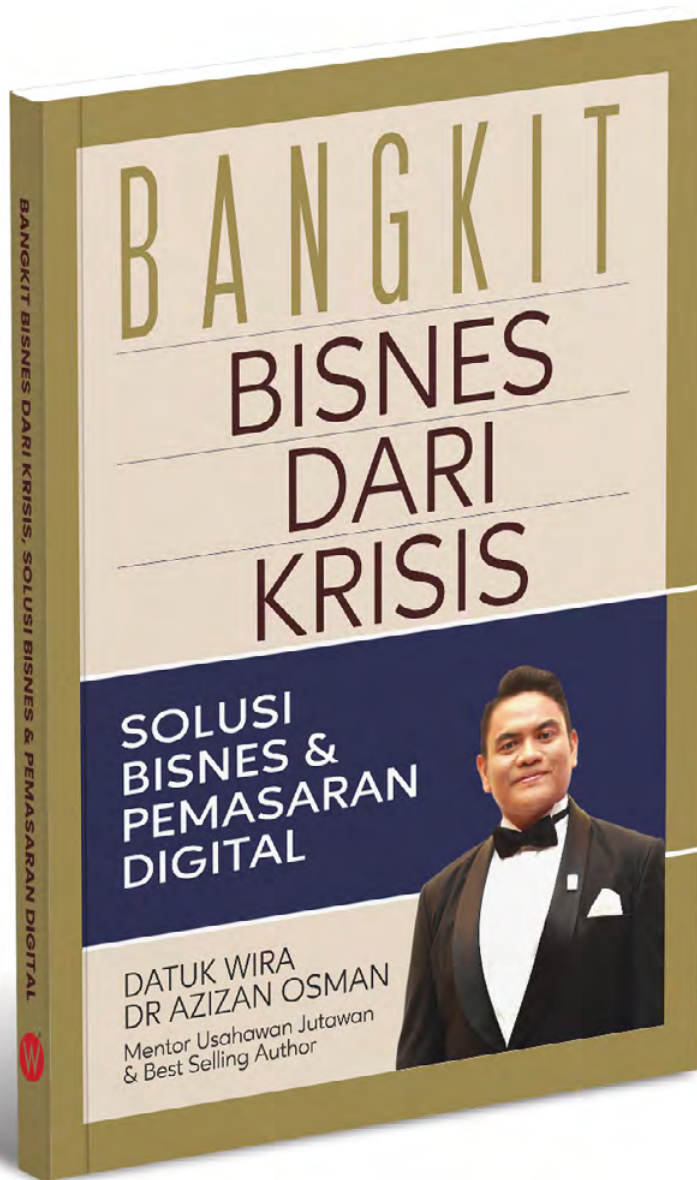
Program Intensif Magnet Kekayaan & Kejayaan adalah program 3 hari dan merupakan satu-satunya program bertaraf antarabangsa yang diinspirasi oleh MenThor Usahawan Jutawan #1 Asia Datuk Wira Dr Azizan Osman



DAFTAR KEJAYAAN ANDA SEKARANG!

richworks.com/imkk

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.