

NASKHAH PERCUMA

قریدانن کما جوان اقتصاد نکرې کلنتن

PKINK



PERBADANAN KEMAJUAN IKTISAD NEGERI KELANTAN

PENGERAK PEMBANGUNAN UMMAH

BIL 3 / SEPTEMBER 2012

www.pkink.gov.my

Murni
Marketing
Lepasi Sasaran
RM1.2 juta
▶ MS 11

Embunuri
Pelengkap
Panorama
Lembah Sireh
▶ MS 12

MIB
Bakal Jadi
Tarikan
Pelancong
▶ MS 12

**IHTIFAL 20
TAHUN AR-RAHN
MENERAJUI
PERUBAHAN**

▶ MS 16



KPK TERAJUI INDUSTRI PERKAYUAN DI KELANTAN

▶ MS 5





Dari Abu Hurairah r.a katanya: "Rasulullah s.a.w melarang dua macam cara jual beli. Iaitu mulamasah dan munabadzah. Mulamasah ialah menjual dengan cara menyentuh barang dagangan tanpa diteliti oleh pembeli. Munabadzah ialah menjual dengan cara melemparkan barang dagangan kepada si pembeli tanpa meneliti barang itu."

(Hadith riwayat Muslim)





- 4** Sidang Editor & Dari Meja Ketua Editor
- 5** KPK terajui industri perikanan di Kelantan
- 10** KPK bangun Bandar Baru Dabong
- 11** Murni Marketing lepasi sasaran RM1.2 Juta
- 12** Embunuri pelengkap panorama Lembah Sireh
- 12** MIB bakal jadi tarikan pelancong
- 13** Apartment D'Perdana bakal jadi mercu tanda pusat bandar Kota Bharu
- 14** Berita Bergambar
- 16** Ihtifal 20 tahun Ar-Rahn menerajui perubahan
- 18** UB Consult Pelengkap Anak Syarikat PKINK
- 18** UB Consult martabat perundangan cara Islam
- 19** Lawatan kerja MOF ke PKINK
- 19** Armalah dan fakir miskin dapat perhatian PKINK
- 20** Strategi pemasaran Apple
- 23** Ekspedisi tawan Gunung Kinabalu tingkat stamina anggota
- 23** PKINK tawan puncak Gunung Tahan
- 24** PKINK sambut Nuzul Al-Quran dengan penuh penghayatan
- 24** Persaraan anggota KELKON Sdn Bhd
- 25** Tips Usahawan Muslim
- 26** Dingin Teduhan Syurgawi – Bahagian 1 : Dermawan





SIDANG EDITOR

PENAUNG

Hj. Mohd Sabri b. Abdullah
Ketua Eksekutif

KETUA EDITOR

Hj. Mohd Adilan b. Mat Jusoh
Pengurus Pengurusan Sumber Manusia

TIMBALAN KETUA EDITOR

Mohd Roslan b. Mohd Zain
*Penolong Pengurus Pengurusan
Sumber Manusia*

WARTAWAN

A. Ubaidillah Alias
Tengku Petra Tengku Wook
Pn. Sofia Aizan bt. Che Soh
Pn. Zakiah bt. Mohamed
Pn. Hawa bt. M.Salleh
Ramli b. Hamzah

JURUGAMBAR / PENGEDARAN

Tuan Hissam Tuan Mamat

PENERBITAN

Unit Perhubungan Korporat
Bahagian Pengurusan Sumber Manusia
Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri
Kelantan
Tingkat 8-11, Bangunan PKINK
Jalan Tengku Maharani,
15710 Kota Bharu,
Kelantan
Tel: 09-7414141
Fax: 09-7414069

PERCETAKAN

Dian Darulnaim Sdn. Bhd.

Selembat Amanat Dari meja Ketua Editor

Allah s.w.t berfirman yang bermaksud: **“Kutiplah zakat daripada sebahagian kekayaan mereka dengan zakat itu kamu membersihkan dan menyucikan mereka”** (At-Taubah: 103)

Tidak dapat dinafikan bahawa zakat adalah asas kepada perkembangan ekonomi dan dasar fiskal (cukai). Selain itu zakat juga merupakan suatu instrument pengagihan kekayaan dan penyelesaian kepada kemiskinan dan kefakiran yang harus dilaksanakan secara sepenuhnya. Selain dari ibadat, ia juga memerlukan pihak yang kaya memberi kepada yang memerlukan. Konsep universal Islam menyerlah dengan pensyariatan zakat. Setelah zakat dipungut dan dikumpulkan, ia tidak dibiarkan, malahan mesti diagihkan dan dikembangkan. Malah, Islam sudah menetapkan asnaf-asnaf yang berhak sebagaimana merujuk surah At-Taubah ayat 60.

Penetapan ini untuk memastikan ia tidak disalahgunakan malahan dialirkan pada tempat dan ruang yang sepatutnya. Peredaran pusingan harta ini menjanjikan peralihan dan perkembangan di dalam ekonomi umat Islam yang sekaligus menonjolkan kecemerlangan dan keunikan perundangan Islam di dalam konsep kehidupan bermasyarakat.

Setiap individu Muslim hendaklah beriktikad bahawa Allah s.w.t mencipta dan menjadikan sesuatu di dunia ini tanpa sia-sia, dan sudah pasti ada hikmah yang tersurat mahupun yang tersirat di sebaliknya. Demikian juga Allah s.w.t memerintahkan ke atas para Muslimin supaya menyempurnakan Rukun Islam yang lima dengan menunaikan segala yang terkandung dalamnya, yang sememangnya diakui mempunyai pelbagai fadhilat dan keutamaannya yang tersendiri.

Zakat mampu mentarbiah serta mengasuh jiwa Muslim supaya cenderung dan mencintai pengorbanan, di samping mensucikan harta daripada hak orang lain dan membersihkan rohani daripada sifat mazmumah seperti tamak, bakhil dan kedekut. Firman Allah s.w.t yang bermaksud: **“Dan pada harta-harta mereka itu ada hak bagi orang-orang miskin yang tidak mendapat bahagian.”** (Al-Zariyat: 19)

Mudah-mudahan kita sentiasa sedar dan jaga soal hukum berzakat sepanjang menguruskan harta kerajaan atau persendirian. Dengan itu, kita akan mampu menjadipenyumbang kepada pembangunan ummah. In sya Allah!

Sekian, wassalam

Foto : Tuan Hissam Tuan Mamat



KPK terajui industri perkayuan di Kelantan

BUMI Kelantan mempunyai keluasan 14,922 km persegi atau 1.5 juta hektar. Ia meliputi 4.4 peratus keluasan Malaysia. Sebanyak 49 peratus atau 731,055 hektar daripada keluasan tersebut merupakan kawasan hutan simpan.

Selain itu tanah negeri pula seluas 341,025 hektar (29 peratus), pertanian 314,693 hektar (21 peratus) dan lain-lain 15,427 hektar (1 peratus). Dan kawasan hutan pula meliputi 60 peratus daripada keluasan negeri iaitu 894,300 hektar (2.2 juta ekar).

Kerajaan Kelantan juga merizabkan dua kawasan sebagai taman negara dan taman negeri iaitu di Kuala Koh, Gua Musang dan Stong, Dabong, Kuala Krai.

Taman Negeri Stong terletak kira-kira 50 km dari Bandar Jeli dan 60 km ke Bandar Gua Musang, manakala 155 km dari Kota Bharu. Taman Negeri Gunung Stong terletak di dalam Hutan Simpan Gunung Stong Tengah yang meliputi kawasan berbukit dan bergunung.

Di situ terdapat puncak air terjun yang tertinggi di Asia Tenggara. Di kaki banjaran Stong terdapat resort yang dilengkapi chalet.

Taman Negara Kuala Koh pula terletak di sempadan

Kelantan, Pahang dan Terengganu. Kedudukannya terletak dalam kawasan Hutan Simpan Bukit Hantu dan Hutan Simpan Lebir.

Kuala Koh terletak 96 km dari bandar Gua Musang. Aset semulajadi di Taman Negara Kuala Koh iaitu pelbagai kehidupan flora dan fauna serta ekosistem hutan hujan tropika.

Kemudahan yang disediakan di Taman Negara Kuala Koh termasuk chalet, asrama, restoran, bilik mesyuarat, bilik interpretif, tapak perkhemahan, perkhidmatan bot, wakaf, pondok, surau dan parkir.

Kedua-dua kawasan rekreasi tersebut tidak dibenarkan sebarang aktiviti perkayuan bagi pemuliharaan ekosistem dan kawasan tadahan.

Manakala kawasan baru yang disenaraikan iaitu Tanah Tinggi Lojing, Gua Musang. Kawasan berkenaan juga kaya dengan pelbagai spesis flora dan fauna.



HASIL PERKAYUAN

Kekayaan hutan di Kelantan menjadi antara sumber utama hasil negeri. Malah pada anggaran hasil bagi tahun 2013, sumber perkayuan merupakan sektor ketiga menyumbang hasil kepada pendapatan negeri.

Hasil perhutanan dijangka menyumbang sejumlah RM87.30 juta atau 15.01 peratus daripada keseluruhan jumlah hasil Kelantan tahun 2013.

Jumlah itu menunjukkan penurunan sebanyak RM31.21 juta dibanding anggaran belanjawan 2012 yang berjumlah RM118.51 juta.

Hasil hutan meliputi royalti kayu kayan yang akan menyumbangkan sebanyak RM25 juta, tribute konsesi hutan (RM4.20 juta), permit dan lesen perhutanan (RM2.5 juta). Manakala premium perhutanan pula sebanyak RM30 juta.

Ketika membenteng belanjawan 2013, Menteri Besar, Tuan Guru Dato' Nik Abdul Aziz Nik Mat berkata, penyusutan kutipan hasil berlaku disebabkan pengurangan pengeluaran kayu kayan dari kawasan hutan simpan.

"Ini kerana sebahagian besar hutan simpan ditukar kepada ladang hutan. Untuk meningkatkan hasil kerajaan negeri bersetuju pada dasarnya memperkemaskan serta menaikkan kadar bayaran hasil hutan sesuai dengan nilai harga pasaran kayu," katanya.

Selain itu kerajaan negeri juga melaksanakan "Program Ladang Hutan Swasta" di kawasan seluas 200,000 hektar (492,000 ekar).

Kawasan hutan simpan kekal dizonkan sebagai kawasan ladang getah klon balak dan lain-lain spesies yang sesuai.

Sehingga sekarang seluas 25,000 hektar kawasan ditanam, manakala 44,000 hektar lagi dalam proses penyediaan tapak.



KOMPLEKS PERKAYUAN KELANTAN (KPK)

Mengambil kira kepentingan industri perkayuan, kerajaan negeri menubuh sebuah agensi bagi mengusaha hasil kekayaan sumber hutan dengan melaksanakan aktiviti perkayuan secara lebih mampan.

Kompleks Perkayuan Kelantan Sdn Bhd (KPK) ditubuhkan pada 26 Januari 1979. Modal awal dibenarkan sebanyak RM20 juta, manakala modal berbayar sebanyak RM6 juta.

KPK merupakan anak syarikat Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK). Kewujudan KPK bermatlamat bagi melahirkan pengusaha bumiputera yang berjaya dalam industri perkayuan di Kelantan.

Misi utamanya sebagai pelopor dalam bidang industri perkayuan bersepadu dalam kalangan bumiputera. Selain itu sebagai payung bagi penyertaan anak-anak tempatan dalam industri perkayuan.

Objektif utama kewujudan KPK iaitu mengeluarkan produk dalam industri perkayuan dan penguasaan pasaran bagi produk keluaran syarikat. KPK juga mensasarkan pulangan pelaburan yang baik.

Manakala objektif sampingan memperoleh kepakaran pengurusan dan teknologi dalam industri perkayuan. KPK juga berusaha membantu mewujudkan pusat pertumbuhan baru, di samping meneroka peluang pekerjaan baru.

Strategik jangka pendek KPK iaitu pemulihan dan pengukuhan operasi serta kewangan dengan mengukuhkan operasi unit-unit pengeluaran syarikat melalui aktiviti perkayuan dan kilang papan.

Selain itu kawalan dan penjimatan perbelanjaan dengan memperkenalkan pengurusan aset secara cermat dan terancang.

KPK juga berminat menjana hasil melalui tumpuan terhadap pengeluaran dan jualan produk yang mempunyai pasaran luas.

Selain itu meningkatkan mutu produk untuk mendapat harga premium terbaik dalam pasaran. KPK juga berusaha memaksimumkan penghasilan daripada sumber bahan mentah yang terhad.

Manakala strategi jangka panjang KPK iaitu pemulihan dan penguatan operasi dan kewangan, pembesaran aktiviti sedia ada iaitu perkayuan dan pengeluaran kayu gergaji.

KPK juga menceburi bidang industri hiliran bersepadu iaitu kilang tanur (kiln drying), kilang kumai (moulding), tanggam jejari (finger joint) dan komponen perabot.

KPK juga mempelbagaikan aktiviti perniagaan syarikat bagi mengekalkan daya saing. Selain itu mengenal pasti dan meneroka sumber berasaskan hutan untuk menjana pendapatan tambahan.

Menyertai secara langsung dalam pasaran eksport berasaskan kayu. KPK memulakan operasi sebagai sebuah syarikat perkayuan pada 1980. Ketika itu kawasan konsesi seluas 14,200 ekar diberi kepada KPK iaitu di Kuala Krai Selatan meliputi Sungai Ciku dan Sungai Chalil.

KPK kemudiannya mengorak langkah ke arah mencapai misi sebagai sebuah syarikat perkayuan bersepadu dengan menubuh kilang papan di Kampung Stong, Kemubu. Kilang tersebut mula beroperasi pada 1983 dengan pemprosesan kayu. Sejak itu aktiviti pengilangan kayu balak menjadi semakin mendesak.

Oleh itu bagi memastikan bekalan balak mencukupi kerajaan negeri meluluskan kawasan konsesi hutan seluas 92,449.39 hektar

(225,000 ekar) meliputi kawasan Hutan Simpan Berangkat, Hutan Simpan Balah, Gunung Stong Selatan, Gunung Stong Utara dan Gunung Stong Tengah.

Pengurusan kawasan hutan tersebut terletak di bawah kawal selia Pejabat Hutan Jajahan Kelantan Barat di Tanah Merah. Konsesi berkenaan diusahakan secara pengurusan hutan berkekalan dengan pusingan tebangkan selama 30 tahun.

Kawasan tersebut diusahakan mengikut kuota yang dibenarkan iaitu seluas 25,000 ekar setiap lima tahun. Ini bermakna anggaran tebangkan di kawasan seluas 5,000 ekar setahun.

Bagaimanapun Pengurus Besar KPK, Nik Mohd Kamal Nik Mahmud berkata, Perjanjian Konsesi awal yang dilulus kerajaan negeri pada April 1983 di kawasan seluas 225,000 ekar akan tamat pada 2013.

“Jadi sekarang perjanjian konsesi baru akan ditandatangani dengan kerajaan negeri bagi membolehkan aktiviti KPK dijalankan,” katanya ketika ditemui wakil Berita PKINK di pejabatnya di Stong, baru-baru ini.

Menurutnya setiap 25 - 30 tahun kawasan yang pernah ditebang boleh dilakukan perkayuan semula melalui kaedah perhutanan mampan.

Sebab itulah setiap lima tahun KPK membuat perancangan hutan bagi memastikan aktiviti perkayuan dan hiliran dapat dijalankan secara berterusan.

Malah Jabatan Perhutanan akan menetapkan had batas tebangkan bagi penebangan balak di sesuatu kawasan dan juga menetapkan dirian tinggal tidak kurang daripada 32 pokok bagi setiap hektar dan kawasan laluan kenderaan dan kawasan simpanan balak (kawasan lapang) perlu ditanam semula dengan pokok balak baru.

Bagaimanapun Nik Mohd Kamal mengakui pokok baru yang ditanam agak bermasalah untuk hidup dan membesar kerana memerlukan penjagaan secara berterusan.

“Pokok yang ditanam tersebut perlu sama dengan spesies asal yang ditebang di kawasan berkenaan bagi memastikan kesesuaian dengan tanah dan keadaan setempat.

“Sekiranya pokok baru ditanam berlainan dengan spesies di kawasan berkenaan, peratusan anak pokok tersebut hidup dan membesar menjadi lebih sukar,” ujarnya.

Bagi aktiviti tanaman kawasan lapang sebanyak 5,000 anak pokok hutan diperlukan untuk kawasan seluas 500 ekar (compartment).

Sejak 2002 sehingga sekarang lebih 500,000 anak pokok balak ditanam KPK di kawasan yang telah dilakukan aktiviti perkayuan.

Sejak KPK diwujudkan pada 1984 sehingga sekarang kawasan konsesi yang sudah diusahakan menghasilkan meliputi tiga perempat daripada keluasan 225,000 ekar.

Pada 1990 KPK juga membuat beberapa tambahan pembangunan di kilang bagi memperbesar dan mengukuhkan aktiviti sedia ada.

Antaranya, pengubahsuaian kilang papan, membina kilang tanur (kiln drying) dan menyiapkan kilang kumai (moulding).

Dan pada 2002 KPK telah menambah pelaburan sebanyak RM1.3 juta bagi menaikkan taraf kilang tanur dan pembelian dandang (boiler) baru. Melalui usaha itu KPK berjaya meningkatkan modal berbayar kepada RM19.6 juta.

KPK diurus lembaga pengarah yang diketuai Adun Pulai Chondong, Haji Zulkifli Mamat sebagai pengerusi. Sementara, ahli-ahli Lembaga Pengarah terdiri daripada Ketua Eksekutif Kumpulan PKINK,



Haji Mohd Sabri Abdullah, Adun Gual Ipoh, Wan Yusoff Wan Mustafa, Adun Tawang, Ustaz Hassan Mahamood, Adun Kadok, Haji Azami Mohd Nor, Pengarah Jabatan Perhutanan Negeri Kelantan, Penyelia Parlimen Jeli, Haji Mohd Apandi Mohamad, pegawai khas Exco, Muhammad Hafiz Musa dan Prof Madya Saharun Ibrahim.

Manakala pengurusan KPK diketuai Nik Mohd Kamal sebagai pengurus besar. Beliau dibantu Pengurus Kewangan & Perancangan Korporat, Haji Mohd Ramzi Ahmad; Pengurus Sumber Manusia & Pentadbiran, Azhan Ariffin; Pengurus Operasi, Che lazmi Che Sof; Pengurus Perhutanan, Ahmad Ozmin Adam. Ketua Penyelidikan Inovasi & Pembangunan, Mohd Hafiz Arshad. Jumlah

kakitangan KPK sekarang seramai 68 orang.

Pencapaian memberangsang KPK bila mana kayu gergasi gred A yang dikeluarkan sebahagian besar dieksport ke Emiriah Arab Bersatu, India, Belanda, Singapura, China dan Thailand. Kayu tersebut termasuk jenis meranti bukit, sarang pulai, kepong, tembaga, tulang, chegal, merbau dan balau.

Kilang papan KPK merupakan antara 32 kilang papan yang aktif beroperasi di Kelantan sekarang.

Selain itu terdapat juga lima kilang papan lapis, 191 kilang perabot dan tujuh kilang kumai.

MASA HADAPAN

Nik Mohd Kamal berkata, KPK merancang sembilan pelan tindakan bagi meneruskan kelangsungan syarikat milik kerajaan negeri tersebut.

Kilang papan milik KPK memerlukan kira-kira 15,000 tan balak setahun bagi membolehkan beroperasi sepanjang tahun.

Menurutnya juga masalah yang dihadapi KPK dan syarikat pembalok lain tempoh untuk mendapatkan kelulusan lesen membalak yang mengambil masa agak lama sekarang.

“Pelbagai prosedur perlu dipatuhi seperti ditetapkan Jabatan Perhutanan termasuk banciaan sebelum tebangan, keputusan sempadan tebangan, banciaan pokok tebangan, buku tanda pokok dan pelbagai lagi yang perlu dipatuhi sebelum lesen membalok dikeluarkan,” katanya.

Oleh itu beliau mencadangkan prosedur wajar dipermudahkan bagi syarikat milik kerajaan negeri bagi membolehkan pulangan hasil kepada kerajaan lebih cepat.

Mengenai projek ladang hutan, kata beliau lapan spesis pokok balak diberi tumpuan termasuk getah klon



balak, acasia, jati emas dan batai.

Getah klon balak mempunyai tempoh lebih singkat untuk dituai hasil (susu getah) iaitu kira-kira enam tahun selepas ditanam.

Bagi mencapai matlamat tersebut KPK merancang membuka sebuah lagi pusat semeian berhampiran Pos Pasik yang membabitkan kawasan seluas 70 ekar.

Kawasan itu tidak jauh dari Pos Pasik sebelum ini diberi konsesi kepada KPK, namun telah dikeluarkan seluas 12,000 ekar bagi rizab untuk Orang Asli.

Begitu juga di kawasan Gunung Chamah seluas 13,000 ekar dikeluarkan daripada kawasan konsesi milik KPK. Manakala di Pos Gob seluas 2,185 ekar juga

dikeluarkan daripada kawasan konsesi KPK.

KPK juga mencetus sembilan gagasan pada 2010 untuk mengekalkan prestasi syarikat antaranya membina jalan di kawasan konsesi KPK, perlesenan tebangan setahun, mewujudkan projek ladang hutan, penerokaan bidang hartanah.

Selain itu mewujudkan Bandar Baru Stong, stor kayu KPK di zon ditetapkan, pembangunan ICT, produktiviti skim perkhidmatan baru dan pembangunan insan.

KPK juga melaksanakan kerjasama dengan syarikat Lapangan Desiran Sdn Bhd bagi meningkatkan lagi pengeluaran kilang kayu gergaji.

Nik Mohd Kamal berkata, kerjasama itu di mana KPK menguasai 60 peratus pegangan dan selebihnya Lapangan Desiran.

“Kilang perabot akan dibina di mana syarikat terbabit bersetuju untuk menyuntik pelaburan awal sebanyak RM15 juta. Kilang perabot juga akan memberi banyak peluang pekerjaan baru kepada penduduk tempatan,” ujarnya.

PUSAT SEMAIAN AR RAWASI

Penyelia Tapak Semaian Ar Rawasi KPK di Meranto, Wan Muhd Shukri Wan Muhammad berkata, pada peringkat awal anak-anak pokok balak spesies meranti bukit didapati dari Terengganu.

Bagaimanapun kata beliau sekarang KPK mengusahakan sendiri di tapak semaian yang diwujudkan di kawasan seluas 12 ekar di Meranto.

Pusat semaian tersebut dirasmikan Menteri Besar pada April 2002 kini menempatkan anak-anak pokok balak jenis meranti, merawan, tualang, nyatoh dan pelbagai lagi jenis spesies hutan.

Namun bermula tahun ini KPK mempelbagai spesies pokok bagi memastikan hasil yang dapat dituai mengambil masa lebih singkat berbanding pokok balak.

Setiap spesies pokok balak yang ditanam hanya boleh diusahakan hasil selepas lebih 25 tahun. Berbeza dengan pokok getah klon balak boleh mendapat pulangan susu getah selepas enam tahun.

Manakala pokok getah yang berusia lebih 20 tahun boleh ditebang untuk aktiviti perkayuan. Kebiasaan sebatang pokok getah klon balak boleh mencapai berat sehingga satu tan metrik.

Selain getah klon balak, tumpuan juga diberi kepada pokok spesies acasia dan batak.

Di tapak semaian Ar Rawasi sekarang terdapat lebih 113,000 getah klon balak disemai. Anak getah kahwin pada jangka dapat dijual pada awal 2013. Anak-anak pokok balak sebahagian sudah ditanam di Hutan Simpan Balah.



Pusat semaian itu dilengkapi rumah pekerja, pejabat, kantin dan cadangan dibina rumah tumpangan (rest house). Kedudukan dari simpang tiga jalan Gua Musang-Jeli sejauh 2 km.

Manakala dari Kilang Papan KPK di Stong sejauh 22 km. Laluan sama juga digunakan ke Pos Pasik sejauh 36 km dan 60 km ke Pos Gok yang terletak hampir sempadan Perak. Penempatan Orang Asli paling dekat iaitu Pos Wok.

Tapak semaian itu mempunyai ketinggian 270 meter dari aras laut dengan suhu sekitar 34 darjah celsius. Kebiasaan musim kemarau pada April hingga Julai setiap tahun.

Mempunyai kakitangan tetap seramai 18 orang. Selain itu tujuh pekerja kontrak yang bekerja di tapak semaian dengan kadar upah RM30 sehari.

Wan Muhd Sukri berkata, KPK sekarang mengembangkan lagi operasi dengan memberi tumpuan kepada pokok-pokok jenis hiasan antaranya pokok kipas dan pinang.

“Kewujudan pusat semaian Ar Rawasi ternyata mampu menjimatkan wang bagi projek ladang hutan. Kebiasaan setiap anak pokok balak yang dijual di pasaran berharga sekitar RM2.50 sepokok.

“Di mana sejak 2002 sehingga sekarang lebih 500,000 anak pokok balak sudah ditanam di kawasan yang telah diusahakan hasilkan KPK,” ujarnya. 🍌





KPK bangun Bandar Baru Dabong

LEBIH 20 tahun di bawah pentadbiran ulama, Kelantan berjaya melangkah ke era baru dengan kemunculan bandar-bandar baru yang semakin bertambah.

Hampir semua jajahan terdapat kawasan pertumbuhan baru dengan pembangunan yang lebih terancang dan tersusun. Bermula dari Tumpat sehingga ke Gua Musang bandar-bandar baru boleh dilihat di merata tempat.

Tidak ketinggalan juga Dabong yang suatu ketika dahulu sukar dihubungi, namun sekarang sudah jauh berubah.

Lanskap Dabong juga bakal berubah dengan pembangunan bandar baru yang terletak di Kampung Stong.

Kawasan seluas 45.6 hektar (112 ekar) bakal dibangunkan bandar baru yang lengkap bangunan pejabat, rumah kedai, masjid, tadika, dewan orang ramai, taman permainan, pasar raya dan stesen minyak.

Kedudukannya di hadapan kilang papan Kompleks Perakayuan Kelantan (KPK), 60 km ke bandar Jeli dan 65 km ke Gua Musang. Berlatarbelakangkan banjaran Gunung Stong yang menempatkan air terjun tertinggi di Asia Tenggara. Suasana persekitarannya begitu nyaman seumpama berada di Tanah Tinggi Lojing.

Bandar Baru Dabong bakal menjadi kenyataan apabila majlis perletakan batu asas disempurnakan Menteri Besar, Tuan Guru Dato' Nik Abdul Aziz Nik Mat pada 8 Oktober lalu.

Bandar baru itu akan mengandungi 48 unit rumah teres kos sederhana rendah, 196 unit rumah teres kos sederhana, 56 unit rumah berkembar, 106 (banglo) dan 20 unit (rumah kedai).

Fasa pertama melibatkan pembinaan 12 unit rumah teres kos sederhana rendah, 29 unit (kos sederhana) dan seunit rumah banglow akan dibangunkan tidak lama lagi.

Projek tersebut dilaksanakan KPK dengan kerjasama DPS Group of Companies (Lapangan



Desiran Sdn Bhd) dibangunkan tiga fasa. Projek berkenaan membabitkan pelaburan lebih RM40 juta.

DPS sebuah syarikat berpangkalan di Melaka juga akan membina sebuah kilang perabot dengan pelaburan sebanyak RM15 juta, bakal menyediakan 100 peluang pekerjaan.

Pengerusi KPK, Haji Zulkifli Mamat berkata, Bandar Baru Dabong dibangunkan mengambil masa kira-kira lima tahun.

"Bandar Baru Dabong di Stong akan menjadi bandar berkembar dengan pekan Dabong. Dabong lama yang menempatkan stesen kereta api tidak lagi dapat menampung pembangunan baru memandangkan kawasannya agak terhad.

"Pekan lama mempunyai keistimewaannya dengan stesen kereta api yang menjadi tumpuan pelancong untuk mengunjungi Taman Negeri Stong," katanya ditemui pemberita selepas program berkenaan.

Adun Dabong, Arifabillah Ibrahim berkata, janji kerajaan negeri untuk membangunkan sebuah bandar baru di Dabong akhirnya menjadi kenyataan.

Kata beliau perkara itu terkandung dalam manifesto pilihan raya PAS Kelantan 2008.

"Saya antara orang yang paling gembira kerana janji-janji kita kepada rakyat pada pilihan raya umum lalu kini semakin menjadi kenyataan.

"Inilah yang dinamakan sebagai janji yang ditetapi. Kita juga mampu menepati janji-janji yang dibuat bagi manfaat rakyat," katanya.

Ketua Eksekutif Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK), Haji Mohd Sabri Abdullah

berkata, KPK ditubuh pada 1979 dan kilang kayu beroperasi di Jelawang pada 1983.

Katanya, KPK pernah mendapat konsesi perakayuan daripada kerajaan negeri selama 30 tahun membabitkan kawasan seluas 90,000 hektar.

Beliau berkata, teras utama aktiviti KPK iaitu perakayuan, memproses kayu gergaji, perabot dan tapak semeaian.

Pada majlis itu juga diadakan majlis menandatangani perjanjian membina kilang perabot antara KPK dan DPS Group of Companies serta penyampaian sumbangan manfaat skim Kifaalah kepada wasi dari Dun Dabong.

Hadir sama pada program bersejarah berkenaan Speaker Dun Kelantan, Dato' Nassuruiddin Daud, wakil-wakil rakyat, Pengarah Pejabat Tanah dan Galian Kelantan, Wan Mustapha Wan Abdul Hamid dan Ketua Jajahan Kuala Krai, Ahmad Robert Abdul Rahim.

Pengurus Besar KPK, Nik Mohd Kamal Nik Mahmud berkata, Bandar Baru Dabong akan lebih cepat membangun sekiranya pejabat-pejabat kerajaan dipindahkan ke lokasi tersebut.

Antaranya Pejabat Majlis Daerah Dabong, Balai Polis dan Balai Bomba yang sekarang terletak di Pekan Dabong.

"Kerja-kerja pembangunan akan dimulakan awal tahun hadapan dan dijangka siap pada akhir 2013 bagi fasa pertama," katanya.

Di tapak Bandar Baru Dabong juga sekarang berdiri megah pejabat baru milik KPK yang bernilai RM1.2 juta. 🍌



Murni Marketing

lepassi sasaran RM1.2 Juta

KOTA BHARU, - Murni Marketing Sdn Bhd (MMSB) merupakan satu-satunya anak syarikat Kumpulan Pertanian Kelantan Berhad (KPKB) yang menjalankan urusan pemasaran produk berasaskan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) telah berjaya melepasi sasaran pungutan hasil sebelum cukai melebihi RM1.2juta bagi tahun 2012.

Pada masa sekarang, aktiviti bertumpu kepada pendedaran dan kutipan (Distribution & Collection Centre) kepada IKS dan industri kampung dengan brand berjenama "Cristal" untuk produk minuman manakala untuk produk makanan berjenama "kelate".

Dalam usaha untuk meningkatkan prestasi MMSB, langkah telah dibuat dalam menjalinkan usahasama dengan pihak Sime Darby Food & Beverages Sdn Bhd yang mengeluarkan produk berjenama "Alif" sebagai ejen pendedaran produk untuk pasaran domestik dan Selatan Thailand bermula pada bulan Disember 2011.

Menurut Pengurus MMSB, Rosmadi Mohamed



Rosmadi Mohamed

ketika ditemui di pejabat operasinya yang bertempat di Pusat Transformasi Luar Bandar (RTC), Tunjong berkata biarpun sebelum 2010, MMSB sering dikaitkan dengan kerugian, namun berkat kerjasama pengurusan dan kakitangan, kini MMSB boleh menarik sedikit nafas lega setelah berlakunya peningkatan hasil kepada syarikat.

MMSB adalah sebuah syarikat yang menjalankan tugas

pemasaran barangan ke seluruh negeri Kelantan, namun sehingga kini hanya 40 peratus baru dimasuki pasaran MMSB memandangkan kekurangan tenaga kerja yang berpengalaman.

"InsyaAllah, pada 2013 nanti, MMSB mensasarkan pasaran barangannya ke seluruh negeri dan kita menjangkakan syarikat akan mendapat pulangan hasil sebanyak RM6 juta setahun dan ia memerlukan kerjasama yang padu dari seluruh peringkat dalam syarikat dan sokongan padu dari

KPKB sendiri," ujar beliau.

Rosmadi juga berkata dalam usaha meningkatkan hasil syarikat, pihak MMSB sering menyertai pelbagai ekspo jualan bagi memperkenalkan produk yang dipasarkan seperti di negara jiran Thailand dan Indonesia.

Menurut beliau lagi, kini usahasama yang dijalinkan antara MMSB dengan Persatuan Koperasi Muslim Selatan Thailand mendatangkan manfaat yang tinggi dalam usaha syarikat membawa produk ke negara jiran tersebut.

"Alhamdulillah dengan adanya kerjasama erat antara MMSB dengan syarikat di negara Thailand, kini pasaran produk kita telah berjaya menembusi pasaran di sana terutamanya Selatan Thailand," katanya lagi.

Menyentuh perancangan tahun 2013, Rosmadi berkata ia akan menumpukan kepada pasaran ke seluruh negeri Kelantan seperti pasaran di Gua Musang, Kuala Krai dan Jeli.

"Kita dapati kuasa pengguna di ketiga-tiga daerah tersebut amat tinggi dan kajian dijalankan mendapati penerimaan orang ramai terhadap barangan kita amat menggalakkan," katanya lagi.

Sementara itu, MMSB juga akan meningkatkan pasaran ke Selatan Thailand dan akan menyertai pelbagai ekspo jualan di seluruh negara bagi meningkatkan pendapatan syarikat. ☺





Embunuri pelengkap panorama Lembah Sireh

KOTA BHARU: Kepsatan pembangunan fizikal di bandar Kota Bharu semakin terserlah dengan adanya sokongan dari Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) melalui anak-anak syarikat yang terlibat dalam pembangunan hartanah.

Kelkon merupakan sebuah syarikat yang diamanahkan oleh PKINK untuk menerajui pembangunan hartanah di Kelantan sekali lagi melangkah ke depan dengan melibatkan diri dalam pembinaan sebuah apartment setinggi 30 tingkat dengan kerjasama sepenuhnya dari PKINK dan syarikat pemaju Ara Asa Property Management Sdn Bhd.

Apartment yang akan dikenali Embun Nuri Sireh tersebut akan dibina di tapak 1.16 ekar berhadapan dengan 1KM dari pembangunan Lembah Sireh akan mempunyai 418 unit kediaman.

Menurut Pengurus Hartanah Kumpulan Kelkon Hassan Abdul Rahman dalam pembinaan apartment tersebut sebanyak tujuh tingkat akan disediakan sebagai tapak parkir kenderaan serta kelengkapan seperti kemudahan gymnasium, Café dan kolam renang di tingkat lapan.

Pemilihan kawasan tersebut untuk dibina sebuah apartment yang tinggi dan serba moden amat bersesuaian kerana ketinggian bangunan tersebut membolehkan pembeli menikmati panorama yang menarik di sekitar bandar Kota



Hassan Abdul Rahman



Bharu memandangkan ia juga berhadapan sungai Kelantan .

Apartment ini juga akan disambungkan dengan pembinaan bangunan pejabat setinggi empat tingkat dengan sebuah jambatan bagi memberi keselesaan kepada orang ramai yang berurusan menggunakan ruang parking di situ.

Menyentuh mengenai harga jualan setiap unit, Hassan berkata ia akan bermula dengan RM182,820.00 sehingga mencecah RM1.4juta.

"Apartment ini akan mempunyai keluasan yang berbeza dan paling minima ialah keluasan 554 kaki persegi dan maksima 3793 kaki persegi," ujar beliau.

Kelkon juga mensasarkan pembinaan apartment yang sehingga kini merupakan bangunan yang paling tinggi di Kelantan ini akan dapat disiapkan sepenuhnya dalam tempoh tiga tahun dan dapat digunakan di penghujung tahun 2015. 🍷

MIB bakal jadi tarikan pelancong

Oleh: Tuan Hissam Tuan Mamat

KOTA BHARU: Medan Ikan Bakar (MIB) yang terletak di tebing sungai Kelantan di Kedai Buloh bakal muncul sebagai perkampungan ikan bakar yang akan menjadi tarikan pelancong dari dalam dan luar negara ke negeri ini.

Ketua Eksekutif, Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK), Haji Mohd Sabri Abdullah berkata, keadaan sekarang mungkin tidak dapat mencerminkan potensi sebenar tetapi kerajaan komited untuk melihat kejayaan projek ini. Oleh itu, PKINK bersedia memberi peluang kepada sesiapa yang berminat untuk memajukan kawasan tersebut.

"Antara kelebihan yang kami lihat di sini ialah, penduduk boleh menyediakan kemudahan menaiki bot menyusuri Sungai Kelantan dari

Kuala Besar ke Tesco yang hanya mengambil masa selama 30 minit sebagai daya tarikan utama pelancong.

"Dengan cara ini pelancong dan penduduk tempatan boleh menikmati keindahan Sungai Kelantan di samping dapat menjamu selera dengan keenakan ikan bakar yang ada di sini," katanya ketika ditemui di Karnival Promosi Medan Ikan Bakar di sini.

Hadir sama pada majlis tersebut ialah Menteri Besar Kelantan, Tuan Guru Dato' Bentara Setia Haji Nik Abdul Aziz Nik Mat dan Ahli Mesyuarat Kerajaan Negeri.

Menurutnya, selain menempatkan dua restoran ikan bakar, bangunan MIB juga

Apartment D'Perdana

bakal jadi mercu tanda pusat bandar Kota Bharu

Oleh: Tuan Hissam Tuan Mamat



KOTA BHARU : Kejayaan membangunkan Pusat Dagangan Kelantan (KTC) menjadi perangsang kepada Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) untuk terus membangunkan projek apartmen servis serta menjadi pelopor dalam sektor tersebut di negeri ini.



Majlis pelancaran projek tersebut telah disempurnakan oleh Menteri Besar, Tuan Guru Dato' Bentara Setia Haji Nik Abdul Aziz Nik Mat pada 18 Julai lalu. Turut hadir, Ketua Eksekutif Kumpulan PKINK, Haji Mohd Sabri Abdullah.

Mohd Sabri ketika ditemui berkata, pembinaan projek tersebut yang dijangka siap sepenuhnya pada 2014 bakal mengubah landskap kawasan

sekitar, selain meningkatkan harga hartanah di situ.

Beliau berkata, projek itu adalah yang kedua dibangunkan oleh PKINK selepas KTC dan ia menawarkan empat jenis kediaman iaitu studio, satu bilik, dua bilik dan penthouse.

"Harga belum diputuskan lagi Cuma

dianggarkan antara RM350 hingga RM400 sekaki persegi, manakala harga penthouse dianggarkan lebih RM1 juta," katanya di sini.

Terdahulu Tuan Guru dalam ucapannya berkata, pembinaan D' Perdana bakal menjadi mercu tanda kawasan setempat, sekali gus menolak tuduhan pihak tertentu terhadap kerajaan negeri.

Menurut beliau, kerajaan negeri sentiasa mengambil kira aspek pembangunan untuk rakyat Kelantan, termasuk pembinaan rumah kos rendah.

"Kerajaan negeri juga memberi tumpuan kepada pemilikan rumah kos rendah di kalangan rakyat melalui peruntukan dalam Bajet 2012. Kerajaan negeri juga melipat gandakan usahasama dengan pihak swasta kerana masih ramai rakyat perlukan rumah.

"Sehubungan itu, kita berharap Kerajaan Pusat memberikan peruntukan untuk pembinaan rumah kos rendah sebagaimana disediakan kepada negeri-negeri lain," katanya. 😊

menyediakan 40 unit kedai yang menawarkan barangan kraf tangan kepada pengunjung.

Mohd Sabri berkata, di sini juga terdapat taman permainan kanak-kanak serta tempat letak kereta yang selesa dan jeti khas untuk bot yang membawa pelancong ke kawasan itu tanpa dikenakan sebarang bayaran kerana apa yang lebih penting ialah kami mahu kawasan ini dikunjungi orang ramai.

"Walaupun kedudukannya agak terpencil dan jauh dari pusat bandar tetapi kami yakin apabila ada kemudahan seperti kedai makan, aktiviti air dan sebagainya, pasti ia akan menjadi pilihan tempat orang ramai beriadah," katanya.

Pada karnival itu juga turut diadakan majlis sumbangan kepada 70 penerima golongan fakir miskin dan armalah sekitar DUN Kijang, persembahan magic serta Upin & Ipin. 🤖





APARTMENT 3 TINGKAT PCB PERDANA RESORT



مَبْنِيَّةٌ كَمَا جِئْنَا فِيهَا وَكَمَا كُنَّا فِيهَا

PROJEK KUMPULAN PKINK
PENGGERAK PEMBANGUNAN UMMAH

PCB perdana
RESORT



SPP DEVELOPMENT SDN.BHD

(Syarikat Kumpulan PKINK)

(17720-A)

Aras 5-A, Menara Pejabat, Kelantan Trade Centre,
15200 Kota Bharu, Kelantan.



*Kediaman Yang Berkonsepkan Ciri-ciri Senibina Melayu
Telah Dimodenkan Dengan Elemen Kotemporari
Berimejkan Gaya Hidup Golongan Muda Profesional.
Masih Mempunyai Sifat Kemelayuan Yang Mementingkan
Semangat Kejiranan Tanpa Menghilangkan
Hak-hak Privasi Individu...*

FASA 3B & 4A KOTA SPP WARISAN, MUKIM SELEHONG UTARA, TUMPAT



SPP DEVELOPMENT SDN. BHD. (17720-A)
(Syarikat Kumpulan PKINK)



IHTIFAL 20 TAHUN AR-RAHN MENERAJUI PERUBAHAN

“ Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah dengan tidak secara tunai) sedangkan kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang memberi hutang). Akan tetapi jika sebahagian kamu mempercayai sebahagian yang lain maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanahnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah”

(al-Quran, al-Baqarah 2:283)

AR-RAHN merupakan usaha murni Kerajaan Negeri Kelantan melalui syarikat kumpulan PKINK, Permodalan Kelantan Berhad hasil cetusan idea pimpinan YAB Tuan Guru Dato Bentara Setia Menteri Besar Kelantan yang bermatlamat memberi peluang bermuamalah kepada umat Islam yang mementingkan aspek halal di dalam urusan niaga.

Penubuhan Ar-Rahn atau Pajak Gadai Islam pada tahun 1992 oleh Permodalan Kelantan Berhad yang bertujuan untuk membantu masyarakat semasa kesempitan wang secara memberi hutang bercagar menurut landasan hukum

syariah yang mengutamakan keadilan, ketelusan, mudah dan cepat kepada pelanggan menjadi pilihan masakini.

Sempena menyambut ulang-tahun penubuhan Ar-Rahn yang ke 20 pada tahun 2012 ini, Program Sambutan Ihtifal 20 Tahun Ar-Rahn telah diadakan secara meluas di seluruh negeri Kelantan. Setelah 20 tahun berkecimpung dalam sektor kewangan Islam khususnya pajak gadai Islam yang kini bukan sahaja dimonopoli oleh umat Islam tetapi juga golongan bukan Islam yang inginkan perkhidmatan mikro kredit syariah. Sebagai tanda ingatan sambutan Ihtifal A-Rahn ini, satu

buku edisi khas berjudul “Revolusi Pajak Gadai : Wadah Permodalan Kelantan Berhad” telah diterbitkan khusus untuk tatapan umum.

Kini Ar-Rahn telah mempunyai 25 cawangan di seluruh negara termasuk Kelantan, Pahang, Kedah, Perlis, Pulau Pinang, Selangor dan Wilayah Persekutuan selain 2 cawangan francais di Kota Bharu dan Kota Kinabalu, Sabah.

Satu inovatif dalam konsep Ar-Rahn telah diperkenalkan dengan penubuhan Ar-Rahn Xtra pada Januari 2012 di Jalan Maju, Kota Bharu (bersebelahan Hotel Raudah). Ar-Rahn Xtra menerima pelbagai jenis gadaian



termasuk telefon bimbit, kamera, jam tangan, barangan elektrik dan lain-lain sebagai alternatif kepada perkhidmatan Ar-Rahn sediada.

Kejayaan Ar-Rahn dalam memberi hutang bercagar tanpa riba telah menjadi ikutan apabila kebanyakan institusi kewangan telah menggunakan konsep dan kaedah yang dipraktikkan oleh Ar-Rahn. Sebagai perintis pajak gadai Islam, Ar-Rahn kini menjadi penyedia latihan kepada institusi kewangan dan syarikat korporat yang berminat untuk melatih kakitangan mereka dalam bidang pajak gadai Islam melalui Akademi Permodalan.

KEISTIMEWAAN

AR-RAHN

- 1 Pematuhan syariah dalam urusaniaga
- 2 Proses transaksi adil, telus, mudah dan cepat
- 3 Kadar pinjaman sehingga 70% dari nilai semasa barangan (tertakluk kepada terma dan syarat)
- 4 Kadar upah simpanan bulanan yang kompetitif
- 5 Penggadai dimaklumkan sebelum gadaian dilelong
- 6 Lebihan baki lelongan akan dikembalikan kepada penggadai

OBJEKTIF AR-RAHN

- 1 Membebaskan ummah daripada amalan riba dengan menyediakan alternatif sistem kewangan Islam
- 2 Memberi kemudahan mikro kredit secara Adil, telus dan mudah.
- 3 Meningkatkan jumlah cawangan melalui francais dan projek usahasama tempatan dan luar negeri.
- 4 Memberi pulangan optima kepada pemegang berkepentingan.
- 5 Penambahbaikan secara keseluruhan ke atas sistem, modal insan dan perkhidmatan pelanggan.
- 6 Mencipta jenama serta reputasi yang dipercayai, dikenali dan dihormati sebagai institusi pembiayaan mikro kredit berlandaskan syariah yang terbaik dalam kelasnya.

ar-rahn

AR-RAHN

Dalam memperkukuhkan lagi perniagaan ini, Permodalan Kelantan Berhad (PKB) telah mengambil inisiatif untuk memperkembangkan Ar-Rahn dengan menyediakan dan membuka peluang kepada usahawan-usahawan yang berminat melalui program francais dan usahasama.



Koperasi Rakyat Kelantan Berhad merupakan program usahama pertama yang ditermeterai dengan Permodalan Kelantan Berhad pada akhir tahun 2011 yang lalu.

Kini Ar-Rahn tanpa menoleh ke belakang lagi akan terus mengorak langkah sebagai pelopor dan pemacu utama pembiayaan mikro kredit syariah dan memperkasakan imej sebagai produk kewangan Islam yang berdaya maju. 🌟



UB Consult pelengkap anak syarikat PKINK

Oleh: Tuan Mohd Nor Tuan Yahya

KOTA BHARU: Dengan penstrukturan semula tahun 1999, Syarikat yang pada mulanya dibawah Permodalan Kelantan Berhad kini diberi nama baru UB Consult Sdn Bhd pada 15.Jun.1999 telah berjaya menjadi sebuah syarikat Pengurusan Perkhidmatan Kesetiausahaan bagi anak syarikat milik Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan(PKINK) sehingga ke hari ini.



Berlandaskan visi utama untuk menjadikan sebagai sebuah syarikat bumiputera yang menawarkan perkhidmatan kesetiausahaan dan lain-lain perkhidmatan korporat. UB Consult berjaya menjadi pelengkap kepada operasi syarikat di bawah PKINK.

Menurut Pengurus Besar UB Consult Sdn Bhd, Cik Zaeidah Idris, operasi syarikat yang mempunyai kakitangan seramai sembilan orang mampu untuk menyelenggarakan urusan kesetiausahaan syarikat yang kini sudah menjangkau 60 syarikat terdiri dari anak-anak syarikat PKINK dan sebahagian kecil dari syarikat luar.

"Alhamdulillah berkat kerjasama penuh dari kakitangan, pihak kami dapat menjalankan kerja dengan sebaik mungkin dan pihak kami juga dapat kerjasama yang baik dari anak syarikat yang berurusan dengan kami" ujar beliau.

Menyentuh perancangan UB Consult Sdn Bhd, Zaeidah berkata walaupun fungsi utama syarikat adalah mengendalikan urusan kesetiausahaan syarikat, namun kini sudah terdapat sedikit pembaharuan iaitu dengan mengadakan program seminar ataupun kursus-kursus yang memfokuskan hal-hal berkaitan dengan pengurusan syarikat.

"Dalam tahun ini, kami juga telah berjaya mengadakan satu seminar yang mendapat kerjasama dari Majlis Peguam dan penyertaan amat menggalakkan,"katanya lagi.

Zaeidah juga berkata pada tahun hadapan, UB Consult juga akan mempergiatkan program-program yang berkaitan aspek pendidikan dan peningkatan dalam penyampaian maklumat berkaitan dengan perjalanan pengurusan sesebuah syarikat dan ia akan dibuka kepada orang awam. 🤝



UB Consult martabat perundangan cara Islam

Oleh: Tuan Hissam Tuan Mamat

KOTA BHARU: Sebagai sebuah institusi yang berkaitan dengan pengurusan syarikat, bukanlah sesuatu yang mudah bagi UB Consult untuk melaksanakan sesuatu perundangan berkaitan syarikat dengan menepati kehendak syariah.

Menyadari hakikat itu, UB Consult Sdn Bhd bersama Jawatankuasa Peguam Kelantan dengan dibantu oleh Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) telah menganjurkan seminar Dokumentasi Perundangan Secara Islam pada 26 September lalu bertempat di Dewan Duyung, Perdana Resort.

Seminar yang menampilkan pembentang yang berpengalaman dan berpengaruh seperti Dr. Zaharuddin Abdul Rahman dan Dato' Azmi Ali adalah kesinambungan daripada hasrat Kerajaan Negeri untuk menguatkuasakan prinsip dan aplikasi syariah dalam pentadbiran.

Objektif seminar ini juga adalah untuk membuka minda para pengamal industri ini agar sentiasa mematuhi prinsip syariah dalam perniagaan tanpa mengeneipkan tatacara, prinsip asas dan kaedah yang betul dalam setiap aspek dan tindakan yang diambil.

Penganjuran yang melibatkan 200 peserta yang terdiri daripada Kumpulan PKINK, Kumpulan PMBK, Pihak Berkuasa Tempatan, Panel Peguam Kumpulan PKINK dan Institusi-institusi Kewangan serta individu ini diharap mampu untuk memainkan peranan dengan penuh amanah dan kredibiliti terutamanya pengurusan berkaitan agensi Kerajaan Negeri. 🤝

Lawatan kerja MOF ke PKINK



KOTA BHARU: Satu lawatan kerja telah dilakukan oleh pegawai-pegawai kanan Kementerian Kewangan (MOF) Malaysia yang diketuai oleh Ybrs Encik Chou Ai Hong ke projek-projek PKINK yang mendapat peruntukan daripada Kementerian Kewangan melalui RMK10. Lawatan ini turut dihadiri Timbalan Ketua Eksekutif PKINK, Haji Zainal Abdul Rahim, Pegawai-pegawai PKINK, Pegawai-pegawai kanan SIRIM serta konsultan projek.

Lawatan kerja ini bertujuan melihat sendiri perkembangan Kilang Halal di Padang Tembak dan Medan Ikan Bakar di Kedai Buloh yang mana peruntukannya adalah di bawah kawalan Kementerian Kewangan. Sejurus selepas lawatan satu mesyuarat telah diadakan antara pihak MOF dengan PKINK bagi membincangkan proses menaiktaraf dan penambahbaikan kompleks pengeluaran Produk Halal di Kelantan. 🍷



Armalah dan fakir miskin dapat perhatian PKINK

KOTA BHARU: Saranan Kerajaan Negeri untuk melihat Jabatan-jabatan dan Agensi-agensi Kerajaan Negeri, Institusi Masjid dan juga Badan Pertubuhan Bukan Kerajaan menjayakan matlamat Kerajaan Negeri sebagai sebuah negeri berkeadilan telah pun terlaksana.

Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) sekali lagi merealisasikan saranan tersebut dengan menyumbang sebanyak RM50,000 untuk diagihkan kepada golongan armalah dan fakir miskin yang memerlukan.

Seramai 300 penerima telah menerima sumbangan yang disampaikan oleh Ketua Eksekutif PKINK, Hj Mohd Sabri Abdullah dalam satu majlis yang diadakan di khemah tarawikh, Qaryah Ramadhan pada 2 Ogos lalu.

Mohd Sabri ketika ditemui berkata, penerima yang terpilih ialah daripada kalangan mereka yang berada dibawah paras kemiskinan dan memerlukan bantuan.

"Sumbangan yang diagihkan ini tidak banyak jika dibandingkan dengan keadaan ekonomi sekarang, namun diharapkan dapat memberi sedikit kegembiraan kepada penerima bagi meringankan beban untuk menyambut hari raya," katanya.



Jelasnya lagi, sebagai sebuah jabatan yang menggunakan dasar Islam, kita sentiasa mengadakan pelbagai program berbentuk kebajikan untuk rakyat kecapai tanpa mengira fahaman, agama dan bangsa.

Majlis ini juga melibatkan kaum Cina dan India serta tidak ketinggalan juga kaum Siam yang turut menerima sumbangan.

Turut hadir pada majlis tersebut ialah Pengerusi Jawatankuasa Pertanian, Industri Desa dan Bioteknologi, YB Haji Che Abdullah Mat Nawi, Setiausaha MPKB-BRI, Ahli Majlis MPKB-BRI dan Pegawai-pegawai PKINK. 🍷



Disunting oleh : RUSLI BIN ISMAIL

STRATEGI PEMASARAN APPLE



Apple Inc dahulunya dikenali sebagai Apple Computer Inc ialah sebuah syarikat multinasional yang mencipta alat elektronik, perisian komputer dan lain-lain yang berkaitan dengan perkomputeran samada untuk kegunaan peribadi mahupun pelanggan komersil.

Produk teras *Apple Inc* adalah terdiri daripada *iPhone*, alat pemain muzik *iPod* dan pelbagai jenis komputer *Macintosh*. Secara rasminya, *Apple Inc* ditubuhkan oleh pengasasnya Steve Jobs dan Steve Wozniak pada 1 April 1976. Produk pertama yang dicipta ialah *Apple I*. Syarikat diperbadankan pada tahun 1977. Selama 20 tahun seterusnya, *Apple Inc* adalah pengeluar terbesar komputer peribadi termasuk *Apple II* dan *Macintosh* dan rangkaian *Power Mac*. Walau bagaimanapun ia telah menghadapi gelombang kemelesetan jualan sekitar tahun 1990-an. Steve Jobs yang telah disisihkan pada tahun 1985 telah kembali menerajui *Apple Inc* sebagai Ketua Pegawai Eksekutif pada tahun 1996 akibat daripada pengambil alihan syarikat beliau yang bernama *NeXT* oleh *Apple Inc*. Apabila dibawah tampuk pimpinan beliau pada kali ini, beliau mengetengahkan falsafah untuk melahirkan produk yang dikenali dan rekaan yang mudah.

Pada tahun 2001, alat pemain muzik yang sangat diminati ramai

iPod dikeluarkan. Kejayaan ini telah melonjakkan nama *Apple Inc* sebagai pengeluar alat elektronik konsumer yang teratas. Oleh sebab itu, nama syarikat ditukarkan daripada *Apple Computer Inc* kepada *Apple Inc*. Fenomena terbaru yang dilakukan *Apple Inc* ialah apabila ia mengularkan produk seperti *iPhone*, *iPod Touch*, dan yang paling terbaru *iPad*. Pada waktu ini *Apple Inc* adalah syarikat teknologi terbesar di dunia yang mencatat jualan mencecah AS60 bilion setahun.

Jadi bagaimanakah Steve Jobs dan pakar-pakar di *Apple Inc* bekerja sehingga boleh mencatat suatu kejayaan yang begitu cemerlang samada didunia teknologi mahupun pencapaian dengan syarikat dalam industri yang lain.

Strategi pemasaran adalah salah satu perkara yang diambil serius oleh *Apple Inc*. Mereka mempunyai strategi pemasaran yang unik dan tidak mahu terikut-ikut dengan strategi yang sudah biasa diguna pakai oleh syarikat-syarikat lain. Di sini ayuh kita bincangkan beberapa strategi pemasaran yang

unik yang diaplikasi oleh *Apple Inc*. Bukan sahaja Steve Jobs, pihak pengurusan, pakar-pakar dan jurutera teknologi, dan jurujual sahaja yang mesti memahami strategi pemasaran *Apple Inc*, malah pasukan khidmat pelanggan juga dikenakan syarat supaya sentiasa ingat dan amalkan perkara ini semasa mereka memberi khidmat kepada pelanggan *Apple Inc*.

Kritikan adalah dorongan

Tindakan yang agak tidak munasabah tetapi inilah yang diamalkan oleh *Apple Inc* apabila mereka mengeluarkan produk mereka. Pada kebiasaannya sebagai seorang usahawan, anda akan selalu diingatkan oleh orang bahawa untuk berjaya dalam perniagaan, anda perlu mendengar dan mengambil kira pendapat orang tentang apa yang mereka mahukan daripada sesuatu produk. Anda mesti bersabar dan melayan setiap komen yang diberi untuk mengubahsuai produk anda supaya diterima di pasaran.

Akan tetapi Steve Jobs tidak menghiraukan perkara ini. Setiap kali berita tentang pengeluaran produk terbaru oleh *Apple Inc*, ramai yang akan mengkritik secara terang-terangan mahupun secara tidak langsung. Mereka



akan meletakkan kata-kata yang boleh melemahkan semangat dan mengatakan bahawa produk tersebut akan gagal. Perkara ini berlaku semasa Steve Jobs mengumumkan bahawa *Apple Inc* akan mengeluarkan *iPad* yang merupakan produk yang lebih kurang *iPhone* tetapi bersaiz besar seperti komputer riba yang kecil. Mereka mengatakan bahawa produk ini adalah duplikasi

kepada *iPhone* dan tidak berfikir bahawa sesiapa yang sudah mempunyai *iPhone* akan membeli *iPad*.

Tetapi siapa akan menjangka jualan *iPad* sebenarnya melonjak dan merekodkan antara jualan yang tertinggi semasa jika dibandingkan dengan penjualan komputer riba kecil berjenama lain.

Kreativiti dan inovasi

Setelah sekian lama, ramai pengguna komputer peribadi gemarkan cara membeli bahagian-bahagian dan perkakasan komputer mereka secara berasingan dan memasangnya dengan sendiri untuk menghasilkan sebuah komputer. Oleh kerana keadaan ini, kebanyakan pengeluar akan mengeluarkan perkakasan untuk dibeli oleh pengguna tersebut.

Walau bagaimanapun, *Apple Inc* tidak mahu menjadi 'pengikut'

dan menjual perkakasan seperti syarikat lain. *Apple Inc* mempunyai strategi pemasaran yang lebih bersepadu. Mereka mencipta sesuatu produk yang tidak akan menyusahkan pelanggan untuk memasang perkakasan sendiri. *Apple Inc* bukan sahaja menjadi perintis untuk mengeluarkan sistem operasi yang seragam dan sistem komputer, mereka juga menjadi perintis untuk mengeluarkan produk dalam reka bentuk yang sangat

menarik dan mesra pelanggan. Lihat sahaja betapa menariknya reka bentuk *MAC air*, *iPhone*, *iPod* dan lain-lain. Dikala syarikat-syarikat lain memberi fokus untuk mengeluarkan pelbagai perkakasan komputer secara berasingan, *Apple Inc* mengambil tindakan yang lebih bijak untuk membuat rekaan dan ciptaan secara menyeluruh bermula daripada perkakasan sehinggalah perisian produk.

Strategi harga yang kompetitif

Pada zaman teknologi sekarang ini, harga menjadi suatu faktor yang penting untuk difikirkan apabila sesuatu syarikat ingin memasarkan produk mereka. Ramai yang menganggap jika mereka menjual produk mereka pada harga yang lebih murah daripada pesaing, pelanggan pasti akan memilih untuk membeli produk keluaran mereka. Adakah kenyataan ini benar? Adakah strategi yang sedemikian diguna pakai oleh *Apple Inc*?

Tidak sama sekali. *Apple Inc* percaya kepada strategi yang berlainan. Murah kadang-kadang boleh melambangkan suatu produk yang kurang berkualiti. Kebanyakan produk keluaran *Apple Inc* berharga pada kebiasaannya dua kali lebih mahal daripada harga produk pesaing. Bagaimana pula produk keluaran *Apple Inc* yang lebih mahal boleh menarik pelanggan untuk membelinya.

Jawapan kepada persoalan ini adalah kerana *Apple Inc* mencipta produk yang menarik dan pelanggan bukan sahaja menyukainya tetapi merasa ghairah untuk memilikinya. Mereka akan rasa sangat cemburu jika kawan mereka terlebih dahulu memiliki produk *Apple Inc*. Jawapan seterusnya kenapa pelanggan tetap akan membeli produk *Apple Inc* walaupun harganya mahal ialah kerana *Apple Inc* menetapkan harga yang wajar bersesuaian dengan ciri-ciri produk serta kepuasan



yang pelanggan akan dapat apabila menggunakan produk keluaran *Apple Inc*.

Produk informatif dan mesra pelanggan

Ramai orang mempunyai perasaan yang kurang yakin atau gementar apabila jurujual mengajukan soalan yang mereka tidak faham seperti bahasa *jargon* teknologi komputer dan telefon mudah alih seperti *megabytes*, *giga hertz*, kuasa pemprosesan dan lain-lain. Keadaan ini akan menyebabkan golongan pelanggan ini lebih suka memilih produk yang mudah mereka fahami dan senang untuk dikendalikan.

Apple Inc mengambil langkah untuk mengketekahkan maklumat yang pelanggan ingin tahu terlebih dahulu sebelum memberi maklumat yang lebih difahami oleh golongan yang fasih teknologi. Oleh sebab ini, pelanggan tidak akan merasa tertekan semasa membeli produk keluaran *Apple Inc*.



Memanfaatkan pengalaman

Pernahkah anda melihat berapa ramai orang yang merekodkan pengalaman mereka semasa membuka kotak produk keluaran *Apple Inc* yang mereka beli? Di *YouTube*, terdapat beratus-ratus *video* yang telah direkodkan sebagai perkongsian berapa teruja perasaan seseorang setelah memiliki produk keluaran *Apple Inc*.

Fenomena ini tidak pula berlaku kepada golongan yang membeli produk elektronik dari jenama lain. Oleh itu kita dapat lihat bagaimana *Apple Inc* telah bertungkus lumus mengusahakan strategi supaya pelanggannya bukan sahaja gembira disaat membuat pembayaran dikedai tetapi perasaan teruja itu berpanjangan hingga mereka kembali kerumah, membuka kotak, dan amat tidak sabar sebenarnya untuk meneroka segala pengalaman yang akan mereka kecapai apabila mengguna produk keluaran *Apple Inc*. Pengalaman yang tidak dapat diungkapkan dengan perkataan sebenarnya!

Apple Inc sedar bahawa apabila seseorang telah membayar sejumlah wang untuk membeli satu produk, semestinya pelanggan itu mahu dengan secepat mungkin meneroka dan mengguna produk yang dibeli. Atas sebab ini, *Apple Inc* telah memastikan bahawa pelanggan tidak perlu bersusah payah untuk membuat pemasangan. Mesra pelanggan adalah apa yang *Apple Inc* ketengahkan setiap kali produk dicipta.

Kelainan sebagai 'niche' produk

Produk keluaran *Apple Inc* dimiliki oleh golongan tertentu. Kita boleh mengenalpasti golongan yang betul-betul meminati produk keluaran *Apple Inc* berbanding golongan yang memiliki produk keluaran jenama lain. Keadaan ini bukanlah terjadi secara sendiri atau rawak. Pencapaian ini sebenarnya berlaku oleh kerana *Apple Inc* mempunyai strategi pemasaran yang unik dan relevan untuk menyasarkan golongan-golongan tertentu sebagai pelanggannya.

Golongan yang mementingkan aplikasi dan penggunaan yang mudah akan memilih produk keluaran *Apple Inc*. Produk keluaran *Apple Inc* mempunyai ciri-ciri yang menarik dan sesetengahnya boleh dijadikan sebagai sesuatu bahan untuk digayakan. Contohnya, warna yang menarik yang dikeluarkan untuk produk *iPod* merupakan strategi untuk menarik golongan anak-anak muda untuk membelinya. Mereka akan membeli *iPod* berbanding dengan *MP3* atau *MP4* yang lain kerana *iPod* lebih menarik dari segi warna dan saiz.

Membina penjenamaan

Kita telah biasa dengan situasi dimana apabila kita mahu membeli ubat gigi seseorang akan berkata dia mahu membeli *colgate* bukannya ubat gig. Begitu juga jika seseorang berkata bahawa dia hendak membeli *Ridsect* bermaksud dia sebenarnya hendak membeli ubat nyamuk.

Konsep dan strategi inilah yang diguna pakai oleh *Apple Inc* untuk menjadikannya sebagai satu jenama yang fenomena. Apa yang diusahakan kini adalah untuk mencapai objektif bahawa seseorang akan berkata saya hendak membeli *iPod* yang bermaksud dia sebenarnya hendak membeli alat elektronik *MP3*.

Mungkin kita akan fikirkan bahawa situasi ini amat sukar untuk terjadi. Tetapi tidakkah kita telah merasai sedikit demi sedikit usaha yang dibuat oleh *Apple Inc* sudah berjaya. Jika anda bertanya sekarang kepada seseorang yang menggunakan *iPhone* jika dia akan bertukar kepada jenama yang lain seperti *NOKIA* dan lain-lain. Rata-rata akan mengatakan tidak. Terdapat ramai pengguna yang sudah selesa apabila mereka mula menggunakan salah satu produk keluaran *Apple Inc*, mereka akan tentunya membeli produk seterusnya yang juga keluaran *Apple Inc*.

Untuk memastikan kesinambungan kejayaan menjadi jenama pilihan, *Apple Inc* mengambil langkah untuk mengeluarkan applikasi dalam talian dan luar talian contohnya *iTunes* yang merupakan tempat pengguna dapat memuat turun permainan *video* atau lain-lain applikasi samada secara percuma atau dikenakan bayaran yang sangat kecil. Pengguna tidak dibebani dengan kos dan kemudahan yang diberikan adalah hanya dihujung jari sahaja.

Bayangkan bagaimana *iPhone* yang sebenarnya bukan telefon mudah alih yang pertama dicipta tetapi dengan strategi dan rekaan yang unik, ramai yang tidak kisah untuk beratur panjang selama berjam-jam untuk menjadi orang yang terawal memiliki *iPhone* terutamanya apabila versi baru dikeluarkan. Ini juga berlaku kepada produk keluaran *Apple Inc* yang lain seperti *iPod Touch*, *iMac* dan *iPad*.

Secara kesimpulannya, sesebuah syarikat mesti mengambil langkah bijak untuk tidak mengikut arus persaingan yang sedia ada tetapi sebaliknya cuba untuk menjadi perintis. Semangat yang tekad dan kerjasama antara pihak pengurusan hinggalah kumpulan khidmat pelanggan amatlah penting untuk berjaya seperti *Apple Inc*. 🍏

Ekspedisi tawan Gunung Kinabalu tingkat stamina anggota

Oleh: Permodalan Kelantan Berhad

KOTA BHARU: Aktiviti lasak seperti pendakian mampu memantapkan mental dan fizikal dalam menguatkan stamina untuk lebih sihat. Oleh itu, Permodalan Kelantan Berhad (PKB) menggalakkan anggotanya menyertai aktiviti lasak terutama Bahagian Keselamatan yang beroperasi 24 jam bagi meningkatkan stamina mereka.

Menyedari hakikat itu juga, seramai 13 anggota Bahagian Keselamatan Permodalan Kelantan Berhad (PKB) menyertai ekspedisi menawan Gunung Kinabalu yang ber ketinggian 4,095.2 meter pada 22 hingga 25 September lalu bagi menguatkan stamina dan memupuk semangat kerjasama serta meningkatkan keyakinan untuk berhadapan dengan sebarang cabaran dan rintangan.

Keadaan cuaca dan hujan lebat menyebabkan peserta terpaksa berhati-hati dan pendakian terpaksa dihentikan pada ketinggian 3,554.4 meter kerana laluan untuk ke puncak terpaksa ditutup atas faktor keselamatan pendaki.

Biarpun gagal menawan puncak Kinabalu disebabkan oleh faktor cuaca, kesemua anggota berjaya mengharungi pelbagai cabaran dan rintangan yang dihadapi sepanjang pendakian dalam suasana yang harmoni dan semangat bekerjasama. 🤝



PKINK tawan puncak Gunung Tahan

Oleh : Tuan Hissam Tuan Mamat

KOTA BHARU : Aktiviti lasak seperti pendakian selain mampu meningkatkan ketahanan mental dan fizikal dalam menguatkan stamina untuk lebih sihat, ia juga mampu untuk menaikkan nama organisasi.

Menyedari hakikat itu, seramai 10 ahli Kelab Sukan Dan Kebajikan Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) telah dipilih untuk menjayakan misi XPDC menawan puncak Tahan yang ber ketinggian 2187 meter baru-baru ini.

Pengerusi Biro Rekreasi, Mohd Rozi Mohd Noor berkata, perancangan awal telah diadakan bagi memberi pendedahan kepada peserta yang ingin mendaki puncak tertinggi di Semenanjung ini.

Sebelum ini seramai 40 orang ahli kelab telah berjaya menawan Gunung Stong dan seramai 46 orang ahli juga berjaya menawan puncak Brinchang



– Irau yang diadakan pada tahun lepas sebagai tapisan untuk menawan puncak Tahan.

“Ekspedisi lima hari empat malam ini, adalah untuk latihan ahli-ahli kami kenali potensi diri serta kelebihan diri. “Ini kerana matlamat utama kami

adalah ingin menawan Gunung Kinabalu, jadi ia merupakan latihan secara tidak langsung buat kami.

“Oleh itu, kita akan sentiasa aktif jayakan aktiviti lasak dengan menerokai tempat di sekitar negeri, ia adalah usaha berkesan untuk melahirkan individu yang cekal dan bermotivasi tinggi,”katanya.

Menurutnya, aktiviti tahunan itu akan diteruskan pada masa akan datang untuk memastikan kelab bersama ahlinya sentiasa aktif dalam menjayakan program pada masa lapang.

“Sebelum menawan Gunung Kinabalu nanti, kita akan terus giat berlatih bagi mengekalkan stamina diri,”katanya.

Katanya lagi, komitmen dan semangat yang ditunjukkan ahli terlibat juga membantu ekspedisi berjalan lancar dan seterusnya berjaya mengibarkan bendera PKINK di puncak tertinggi di semenanjung negara ini.

“Kita mahu menerusi aktiviti sebegini, mereka yang terlibat akan dapat bekerjasama dalam satu pasukan yang kuat,”katanya.

Pelepasan rombongan XPDC yang diketuai oleh Tuan Hissam Tuan Mamat telah dilakukan oleh Timbalan Ketua Eksekutif PKINK, Haji Zainal Ab Rahim. 🤝



PKINK sambut *Nazul Al-Quran* dengan penuh penghayatan

Oleh : Tuan Hissam Tuan Mamat

PENKALAN CHEPA: Sambutan Nuzul Al-Quran tahun ini disambut dengan penuh penghayatan oleh Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) dengan berkolaborasi bersama Pertubuhan Kebajikan Islam Malaysia (PERKIM).

Sambutan yang diadakan di Institut Dakwah Islamiah Perkim (IDIP), di sini pada 7 Ogos lalu penuh dengan pengisian rohani dimana 150 penuntut saudara baru memperdengarkan bacaan ayat suci Al-Quran serta ceramah tentang kebesaran Al-Quran yang disampaikan oleh Ketua Biro Kebajikan dan Dakwah Kelab Sukan dan Kebajikan (KSK) PKINK, Ustaz A. Ubaidillah Alias.

Hadir sama di majlis berkenaan, Yang Dipertua KSK PKINK, Ismail Shauki Ibrahim, Penolong Pendaftar IDIP KB, Nik Ahmad Aizat dan Pensyarah IDIP, Ustaz Fakeri Muhayiddin.

Pada majlis itu juga seramai 150 penuntut saudara baru menerima zakat yang disampaikan oleh Ismail Shauki. 🤲



Persaraan anggota KELKON Sdn Bhd

Oleh: Kelkon Sdn. Bhd

KOTA BHARU: Kelkon Sdn. Bhd. telah meraikan Majlis Persaraan serentak untuk tiga anggota yang diadakan pada 27 September lalu bertempat di Bilik Seminar Kelantan Trade Centre.

Majlis telah dihadiri oleh beberapa tetamu kehormat iaitu YB Hj Wan Ismail B. Jusoh selaku Pengerusi Kelkon Sdn. Bhd. dan Hj. Mohd Sabri B. Abdullah sebagai Pengarah Eksekutif Kelkon Sdn. Bhd. serta Pengurus-pengurus syarikat lain.

Majlis ini berlangsung bagi meraikan persaraan awal Hj Jawahir B. Dollah merangkap Pengurus Besar Kelkon Sdn. Bhd. serta persaraan wajib oleh dua anggota lain iaitu En. Mohd Halim B. Sulaiman sebagai Penyelia Projek dan juga Pn. Wan Shamsiah Bt. W. Setapa sebagai Kerani Dokumentasi.

Hj. Jawahir B. Dollah mula berkhidmat di Kelkon Sdn. Bhd. pada tahun 2000 sebagai Pengurus Kontrak. Seterusnya beliau diangkat sebagai Pengurus Operasi dan pada tahun 2006 beliau dinaikkan pangkat kepada Pengurus Besar. Sepanjang tempoh perkhidmatan beliau, banyak

projek telah dilaksanakan. Beliau merupakan seorang yang berfikiran luas dan terbuka. Beliau juga merupakan seorang yang amat berpengalaman luas dalam sektor pembinaan.

Hj. Mohd Halim B. Sulaiman telah berkhidmat di Kelkon Sdn. Bhd. selama lebih 29 tahun dengan menjawat pelbagai jawatan. Setiap tugas diberikan kepada beliau disempurnakan dengan penuh istiqamah. Jawatan terakhir yang disandang oleh beliau ialah sebagai Penyelia Projek untuk projek Dewan Pas Bachok.

Pn. Wan Shamsiah pula telah berkhidmat selama lebih 29 tahun juga dengan pelbagai jawatan. Pengalaman yang luas telah mempengaruhi beliau memahami selok belok perjalanan operasi syarikat. Jawatan terakhir beliau ialah sebagai Kerani Dokumentasi.

Jasa ketiga-tiga anggota syarikat akan dikenang oleh kakitangan Kelkon Sdn. Bhd. Mereka merupakan anggota syarikat dan bersama-sama memajukan syarikat untuk berjaya sehingga sekarang. 🤲





Tips Usahawan Muslim

BEKERJASAMA DENGAN MUSLIM LAIN DALAM PASARAN ANDA

Ini mungkin perkara yang sangat sulit bagi sesetengah usahawan. Saling tunjuk menunjuk, tuduhan demi tuduhan dan teknik menikam dari belakang sering menjadi pilihan sesetengah muslim yang memasarkan produk yang sama dengan pesaingnya. Tapi ini sama sekali bukan etika ekonomi seorang muslim harus bekerja.

Persaudaraan dalam umat tidak wajar dilupakan. Pertimbangkan untuk membentuk sebuah kesatuan usahawan Muslim yang terdiri daripada peruncit atau pengedar serta boleh sama-sama berkongsi pengalaman, dan belajar untuk bekerja sama. Kerjasama ini tidak lain dan tidak bukan dapat menguntungkan pengguna Muslim itu sendiri, dan akhirnya menguntungkan perniagaan Muslim sendiri.



JANGAN MENJUAL BENDA-BENDA HARAM

Harta yang halal membawa keberkatan dalam hidup. Ingatlah bahawa orang yang mendapat rezeki dari sumber yang tidak halal akan membawa akibat yang buruk seperti rezeki yang diperolehi tiada keberkatan di dalamnya, hilang kepercayaan orang ramai kepadanya, tidak akan diterima doanya, akan mendapat tempat yang hina di sisi Allah dan dimasukkan ke dalam api neraka.

Sabda Rasulullah Sallallahu Alaihi Wasallam maksudnya : **“Dari Khaula Al-Ansariah Radiallahuanha ia berkata: Aku mendengar Nabi Sallallahu Alaihi Wasallam bersabda: Bahawasanya orang yang mencampur adukkan harta Allah dengan jalan yang tidak halal, maka mereka akan mendapat seksaan api neraka pada hari kiamat kelak”.** (Riwayat Al-Imam Al-Bukhari)

Wallahua'lam



Rasulullah s.a.w bersabda yang maksudnya: “Pada akhir zaman kelak manusia harus menyediakan harta untuk menegakkan urusan agama dan urusan dunianya.” (Hadith riwayat at-Thabrani)

Huraian Hadith:

- i) Islam sentiasa menggalakkan umatnya untuk meningkatkan taraf ekonomi mereka tetapi mesti dalam batasan syariah yang dibenarkan.
- ii) Kedhaifan ekonomi umat Islam sebahagiannya adalah berpunca daripada kegagalan mereka sendiri mengamalkan Islam sebagai satu cara hidup yang lengkap dan sempurna.
- iii) Harta bukanlah untuk tujuan keduniaan semata-

mata tetapi juga untuk tujuan keakhiratan dan melaksanakan ibadat. Contohnya untuk menunaikan ibadah haji umat Islam memerlukan wang yang banyak bagi menampung kos dan perbelanjaan dengan secukupnya.

- iv) Adalah penting untuk umat Islam menguasai semua peringkat kegiatan ekonomi seperti menjadi pembekal, pengusaha dan pemasar dalam sesebuah industri di mana selain daripada dapat mengelak ia dimanipulasi dan ditindas oleh orang lain, mereka

juga dapat menyumbang kepada pembangunan ekonomi umat Islam secara keseluruhannya. Hal ini juga termasuk dalam konteks jihad yang dituntut oleh agama.

- v) Sikap mengabaikan keperluan ekonomi di dunia akan melemahkan kedudukan serta martabat orang Islam itu sendiri. Dalam masa yang sama ia memudahkan umat Islam dieksploitasikan oleh orang lain.



Dingin Teduhan Syurgawi

Bahagian 1 : Dermawan

Oleh A. Ubaidillah Alias

BANYAK benar kita membaca artikel yang berbicara soal angka dan material. Yang mengajak kita merancang dan berfikir untuk mencari modal, kekayaan dan membina kejayaan kebendaan. Ia tidak salah, namun mampu menjauhkan kita dari fitrah asal. Kekadang bacaan sebegitu akan menyebabkan hati kita 'tenggelam' dalam lautan dunia yang masin dan memasinkan. Bolehkah kita berteleku sebentar? Memerhati kalam tuhan dari hadis qudsinya. Mudah-mudahan suara hati kita mampu merasa rehat di bawah teduhan pemilik syurga.

Allah SWT berfirman dalam sebuah hadis Qudsi ***"Sesungguhnya Aku ini Allah, tiada tuhan melainkan Aku. Sesungguhnya rahmatku mendahului kemurkaanku. Barangsiapa yang mengaku bahawa tiada tuhan melainkan Allah dan bahawa Muhammad itu adalah hambanya dan pesuruhnya, maka dia akan beroleh Syurga"*** (Riwayat Ad-Dailamy, dari Ibnu Abbas)

Suatu hadis yang jelas dan terang dalam menyatakan hakikat kehidupan manusia di dunia ini adalah untuk menyaksikan bahawa segalanya bertuhankan Allah SWT. Dengan penyaksian itu kita akan mampu suatu masa nanti untuk pulang berteduh di bawah naungan pepohon syurga Allah SWT. In sya Allah!

Saudara muslimin dan muslimat yang dikasihi Allah dan dicintai oleh nabi. Wahai saudaraku calon-calon jenazah dan bakal penghuni kubur, sudahkah kita mempersiapkan rumah di akhirat dengan aksesori dan perabotnya? Sudahkah kita menghiasi syurga dengan landscap tanaman buah-buahan dan pepohon yang merendang? Bagaimana pula dengan passport iman dan luggage pahala amal? Seandainya izrail menunggu di terminal perpisahan pada hari ini, adakah mampu kita menyambutnya dengan senyuman ataupun dengan ketakutan di pelepasan imigresen? Apakah kita sudah bersedia untuk menaiki penerbangan 'return' ke syurga, atau kita sebenarnya tidak pasti hendak ke mana?

Sebetulnya kita hanya singgah di dunia ini untuk mencari bekalan sementara menunggu masa meneruskan perjalanan sampai ke syurga. Entah bagaimana, kita sibuk di persinggahan dan terkeliru tujuan asal. Alih-alih kita terlupa kampung yang autentik adalah syurga. Bertambahnya usia bererti semakin jauhnya kita dari hakikat. Terpusar dan jerrus dalam dunia

Walaupun belum ada yang pernah melihat kerlipan permata yaqut dan marjan di dalam syurga, belum mencium harumnya al-miski di dalam udara segarnya, malah tidak pernah merasai sungai madu dan susunya. Namun, percaya akan kewujudan akhirat itu suatu yang wajib. Kemahuan untuk merasakan dinginnya teduhan syurgawi itu adalah suatu mimpi hakiki.

ilusi kosong, langsung terlalai bahawa nenek moyang kita Nabi Adam AS dan Bonda Hawa berasal dari syurga. Setelah kita meneguk dinginnya ais, menelan pedasnya cili, mengecapi sekelumit kebahagiaan dan kepedihan duniawi pantas jasad serta batin terpasung di alam yang fana ini?



Benar... dalam diam kita terbuai. Halusnya cinta dunia meramas kalbu dan memeluk bayangan hati agar tunduk kepada kemahuan syahwat. Lama-lama dunia jadi matlamat dan nurani kita sudah bertuhankan material. Kita jadi kikir dan kedekut, berkira untuk berbelanja pada yang ma'aruf atau enggan membantu yang miskin. Barangkali ada yang bersyukur, tetapi sebanyak mana kesyukuran itu dizahirkan?

Lebih tragis jika nikmat itu ditarik dengan mengejut, ada yang berantakan dan membentak keras. Seakan tidak redha nikmat itu diambil semula. Inilah yang mencengkam hati anak adam. Iaitu 'Cintakan dunia' mengatasi cinta pada syurga. Sedangkan perkampungan abadi di akhirat tidak terbanding hebatnya dari kehidupan di dunia. Astaghfirullah. Ucapkan istighfar dan bernafas dalam-dalam. Barangkali ada yang tercicir dari landasan, maka perlu pantas kembali membetulkan tujuan kehidupan. Sungguh akhirat itu lebih baik dan lebih baqa' (Kekal).

Walaupun belum ada yang pernah melihat kerlipan permata yaqut dan marjan di dalam syurga, belum mencium harumnya al-miski di dalam udara segarnya, malah tidak pernah merasai sungai madu dan susunya. Namun, percaya akan kewujudan akhirat itu suatu yang wajib. Kemahuan untuk merasakan dinginnya teduhan

syurgawi itu adalah suatu mimpi hakiki.

Maka, kita harus cepat-cepat bersiaga dan mencari jalan pulang ke kampung asal. Dengan cara apa kita boleh sampai ke sana? Dengan cara memerhati firman Allah, hadis nabi dan hadis qudsi. Kali ini saya ingin mendatangkan hadis qudsi untuk dikongsi bersama. Mudah-mudahan kolum ini akan membawa kita sampai ke dalam kebun abadi di mana tempat kita merasakan dinginnya teduhan syurga.

Sebuah hadis qudsi yang diriwayatkan oleh Ar-Rafi'ie dari Abu Hurairah. Allah tabaraka wata'ala berfirman :

***“Wahai hambaku!
Aku telah memberi kamu kurniaanku, dan sebaliknya aku meminta supaya kamu berlaku dermawan. Barangsiapa memberi kepada hambaku sesuatu dari apa yang telah aku kurniakan kepadanya demi keta'atannya kepada aku. Maka aku akan segerakan baginya kebajikan di dunia dan simpanan (syurga) di akhirat.***

Dan barangsiapa yang aku ambil secara paksa apa-apa yang telah aku berikan kepadanya dan atas hal itu dia berlaku sabar dan memuhasabah dirinya. Pasti aku memberikan pemberian-pemberianku dan rahmatku yang berbagai kepadanya. Aku akan tuliskan namanya bersama golongan mereka yang mendapat petunjuk dan aku izinkan dia memandang wajahku kelak.”

Di manakah orang kaya yang sibuk membahagikan derma dan zakat dari kekayaannya? Jika ada, khabarkan berita gembira bahawa dia sedang berjalan ke pintu syurga. Di manakah orang yang tidak merungut, malah bersabar disaat musibah menimpa atau nikmat kehidupan tercabut darinya? Jika ada orang sebegini, khabarkan bahawa dia sedang berjalan menuju teduhan pepohon syurga. 🍌



AR-RAHN

SISTEM GADAIAN SYARIAH

KEANGGOTAAN
DAN KEAHLIAN
KINI DIBUKA



DARI RAKYAT KEPADA RAKYAT



بِرْمُودَالَانَ كَلَنْتَانَ بَرَحَدَّاءَ

PERMODALAN KELANTAN BERHAD

Dengan Kerjasama



**KOPERASI PERMODALAN
KELANTAN BERHAD** (D-5-0228)

(Program Francais)



**KOPERASI RAKYAT
KELANTAN BERHAD** (D-4-0527)

(Program Usahasama)



www.krk.com.my



09-741 4332 / 743 2281



Koperasi Rakyat Kelantan KRKB



09-743 2280

LOT PT 448, TINGKAT 2, JALAN KUALA
KRAI, BATU 3, WAKAF CHE YEH, 15150
KOTA BHARU, KELANTAN.