



JABATAN PERDANA MENTERI



Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR)
JABATAN PERDANA MENTERI

al-Barakah

ikon asnaf zakat



Dengan kerjasama:



SABAH



PULAU PINANG



TERENGGANU



JOHOR



SELANGOR



PERAK



KEDAH



PAHANG



PERLIS



N.SEMBILAN



KELANTAN



SARAWAK



MELAKA



W/PERSEKUTUAN





**YB. MEJAR JENERAL DATO' SERI JAMIL KHIR BIN HAJI BAHAROM (B)
MENTERI DI JABATAN PERDANA MENTERI**

Rasulullah S.A.W. bersabda yang bermaksud:

“Sesungguhnya Allah SWT suka kepada hamba yang bekerja dan berusaha. Barangsiapa bersusah-payah mencari nafkah untuk keluarganya maka dia serupa dengan seorang mujahid di jalan Allah ‘azza wajalla.”

(Hadis Riwayat Ahmad)





Untuk maklumat lanjut sila hubungi:

Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR)

Jabatan Perdana Menteri
Aras 7, Blok E2, Kompleks E
Pusat Pentadbiran Kerajaan Persekutuan
62502 Putrajaya
MALAYSIA

Tel: 03-88837400
Fax: 03-88837406
E-mail: pejabatam@jawhar.gov.my

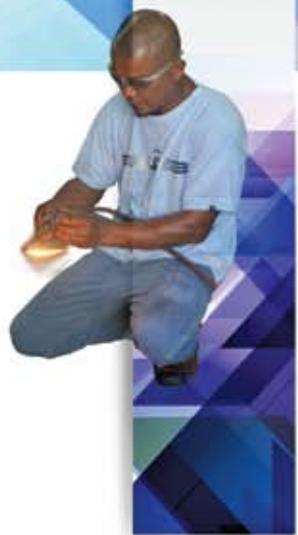
Hak cipta terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluar ulang mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan buku ini dalam apa juga bentuk dan dengan apa jua cara sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis daripada Ketua Pengarah, Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji, Aras 7, Blok E2, Kompleks E, Pusat Pentadbiran Kerajaan Persekutuan, 62502 Putrajaya, Malaysia.

Diterbitkan oleh:
Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR)
2013





al-Barakah
ikon asnaf zakat



Kandungan

Perutusan Menteri	i	Noh bin Hj. Zaini	57
Sekapur Sireh Ketua Setiausaha Negara	iii	Mohd Fauzi bin Omar	61
Seulas Pinang Ketua Pengarah	v	Shamsul Rizal bin Hashim	64
Sekilas Fakta - JAWHAR	1	Wan Ayuwati binti Wan Yusuf	67
Pengurusan Zakat Di Malaysia	3	Suaini bin Hussin	70
Pengenalan - Siapa ASNAF Zakat?	5	Mohd Rizal bin Abdul Mubin	74
Asnaf Zakat	10	Noividarni binti Usman	77
Yola Gusandra bin Abdul	11	Mohd Yatim bin Ab Ghani	80
Muhamad Borhan bin Salikon	15	Razilah binti Abd. Rashid	83
Saidati binti Mohamad	19	Haslis bin Jumaat@Saad	86
Rusilah binti Nasro	23	Shahrudin bin Bakar	89
Abdul Hamid Sagas bin Abdullah	27	Zuraini binti Awing @ Yusof	92
Azizah binti Abdullah	31	Jamaluddin bin Ishak	95
Zulkapli bin Ahmad	34	Rosnanis binti Sudin	98
Razali bin Abdul Rahim	38	Hamedah binti Jamaludin	101
Mazdan bin Musa	41	Rozi binti Osman	103
Mohd Hairy bin Mohd Amin	44	Siti Baizura binti Mokhtar	106
Rohani binti Medah	47	Ruzilawati binti Ghazali	108
Abdul Naaim bin Azaddin	50	Melangkah Ke Hadapan	110
Vita bin Kamis	54	Muhasabah	111



PERUTUSAN

PERUTUSAN MENTERI DI JABATAN PERDANA MENTERI YB. MEJAR JENERAL DATO' SERI JAMIL KHIR BIN HAJI BAHAROM (B)



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْإِبْرَاهِيمَ وَالْمُرْسَلِينَ
وَعَلَىٰ عَالَهِ وَصَاحْبِهِ أَجْمَعِينَ .

Pertamanya saya manajatkan kesyukuran kehadrat Allah SWT kerana diberi kesempatan memberikan sepatah dua kata dalam buku al-Barakah yang julung-julung kalinya diterbitkan. Jelas dalam usia yang semakin matang JAWHAR telah membuktikan kecekapan mengatur, menyusun dan melaksanakan segala perancangan yang disediakan sesuai dengan kehendak semasa.

Melalui penerbitan buku ini, masyarakat akan mendapat maklumat yang lebih jelas mengenai ke mana, mengapa, bila, bagaimana, di mana dan siapa sebenarnya yang menerima bantuan wang zakat yang disalurkan oleh Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) kepada mereka yang layak yang tergolong sebagai lapan asnaf.

Di samping itu, malah tidak kurang pentingnya penerbitan buku al-Barakah ini juga bertujuan untuk membekalkan maklumat kepada golongan yang sering mempertikaikan dan mempersoalkan ke mana wang zakat disalurkan dengan maklumat-maklumat berkaitan pengurusan wang zakat yang digunakan untuk membangunkan semula ekonomi keluarga asnaf terbabit.

“Selain itu, penerbitan buku ini juga bersesuaian dengan tekad JAWHAR yang mahu memastikan pengurusan harta-harta umat Islam dalam bentuk zakat khususnya dimantapkan agar memberi lebih manfaat kepada semua pihak di samping menjadi peledak kebangkitan ekonomi ummah kini dan akan datang.”

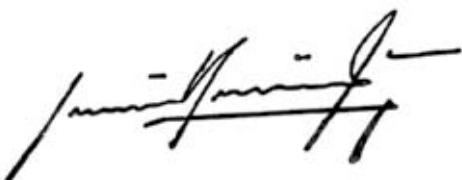
Selain itu, penerbitan buku ini juga bersesuaian dengan tekad JAWHAR yang mahu memastikan pengurusan harta-harta umat Islam dalam bentuk zakat khususnya dimantapkan agar memberi lebih manfaat kepada semua pihak di samping menjadi peledak kebangkitan ekonomi ummah kini dan akan datang.

Penerbitan buku ini bukan bertujuan mengambil alih atau menafikan peranan yang telah dimainkan oleh MAIN dalam membantu asnaf sebaliknya sebagai pelengkap dan pemangkin kepada usaha yang telah dilakukan itu agar tersimpan kemas dalam bentuk catatan yang diterbitkan supaya dapat ditatap oleh generasi akan datang.

Usaha gigih warga JAWHAR dalam menerbitkan buku al-BARAKAH ini diharap mendapat maklumbalas yang baik daripada semua pihak termasuk MAIN, Jabatan kerajaan yang lain, badan berkanun, syarikat swasta malah orang perseorangan untuk turut serta membantu meningkatkan ekonomi ummah. Ibarat lidi jika sebatang terlalu rapuh tetapi jika seikat menjadi liat dan kuat, bersatu kita teguh bercerai kita roboh.

Akhir kata, saya ingin mengambil kesempatan ini sekali lagi mengucapkan syabas kepada JAWHAR kerana telah berjaya menerbitkan buku al-Barakah dan syabas juga kepada MAIN yang terus memberikan kerjasama, tidak lupa warga Malaysia khususnya pembayar zakat yang sentiasa menunaikan kewajipan berzakat begitu juga asnaf dan bekas asnaf yang telah memberikan kerjasama sehingga buku ini berjaya diterbitkan.

Sekian.



YB. MEJAR JENERAL DATO' SERI JAMIL KHIR BIN HAJI BAHAROM (B)

SEKAPUR SIREH

**KETUA SETIAUSAHA NEGARA
YBHG. TAN SRI DR. ALI BIN HAMSA**



"Penerbitan ini diharapkan dapat meningkatkan kesedaran masyarakat awam terhadap usaha pihak Kerajaan khususnya melalui jabatan kerajaan tertentu seperti JAWHAR dan Majlis Agama Islam Negeri yang menggembung tenaga dan berganding bahu dalam mempertingkatkan kedudukan ekonomi golongan sasar seperti asnaf fakir dan miskin."

Bismillahirrahmanirrahim,

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh dan
Salam 1 Malaysia

Alhamdulillah, syukur ke hadrat Allah SWT kerana saya telah diberi ruang untuk menyampaikan sepatah dua kata di dalam buku ini. Terlebih dahulu, syabas dan tahniah kepada warga JAWHAR, Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) dan semua pihak yang terlibat dalam menjayakan penerbitan buku al-Barakah buat julung kalinya ini. Ini adalah berkat usaha semua pihak yang mempamerkan komitmen, usaha kerja keras dan saling bekerjasama dalam menghasilkan sebuah penerbitan yang memuatkan kisah-kisah benar pengalaman hidup asnaf.

Penerbitan ini diharapkan dapat meningkatkan kesedaran masyarakat awam terhadap usaha pihak Kerajaan khususnya melalui jabatan kerajaan tertentu seperti JAWHAR dan Majlis Agama Islam Negeri yang menggembung tenaga dan berganding bahu dalam mempertingkatkan kedudukan ekonomi golongan sasar seperti asnaf fakir dan miskin.

Usaha ini perlu disokong oleh masyarakat umum khususnya sektor swasta yang dapat menyumbang bukan sahaja daripada segi sumber kewangan malah menerusi cetusan idea-idea untuk memperkuatkan program yang dijalankan bagi mengangkat kedudukan ekonomi asnaf. Dalam hubungan ini, sebarang pandangan dan cadangan yang diutarakan seharusnya dijadikan nilai tambah oleh pihak JAWHAR dalam mempertingkatkan penyampaian perkhidmatan kepada golongan sasar.

Seluruh warga JAWHAR adalah disarankan untuk meneruskan usaha murni untuk kebaikan ummah khususnya dalam penyampaian perkhidmatan secara berkesan dan relevan dengan kehendak semasa. Saya juga menyeru warga JAWHAR agar terus berusaha menghasilkan makalah yang bermutu dan bermanfaat supaya dapat dijadikan bahan bacaan yang berfaedah. Di samping itu, ia boleh dijadikan iktibar dan panduan kepada masyarakat yang mahu bermuhasabah diri dan berhijrah ke arah kebaikan.

Akhir kalam, tahniah dan syabas diucapkan sekali lagi kepada semua pihak yang telah berusaha menerbitkan buku ini yang boleh dijadikan sebahagian daripada asas perkembangan daya kreativiti.

Sekian, terima kasih.



YBHG. TAN SRI DR. ALI BIN HAMSA

SEULAS PINANG

**KETUA PENGARAH JAWHAR
YBHG. DATUK HAJI ANAN BIN C. MOHD**



"Dalam usaha untuk mengukuhkan lagi pentadbiran wakaf, zakat dan haji, JAWHAR telah memberi penekanan kepada sistem penyampaian perkhidmatan sejajar dengan objektif untuk melindungi kepentingan dan memajukan ummah yang terdiri daripada semua golongan tanpa ada yang terkecuali sama ada miskin atau kaya, susah atau senang."

Bismillahirrahmanirrahim,
Assalamualaikum w.b.t dan Salam 1 Malaysia

Syukur ke hadrat Allah SWT kerana dengan limpah izin-Nya, buku al-Barakah edisi pertama ini akhirnya berjaya diterbitkan mengikut jadual yang telah ditetapkan meskipun tempoh masa yang diberikan agak singkat bagi penerbitan buku seperti ini yang memerlukan pengumpulan maklumat secara langsung dan terperinci daripada setiap peserta yang dipilih di lokasi masing-masing di seluruh negara sama ada di rumah maupun di tempat perniagaan.

Justeru itu, saya ingin mengucapkan ribuan terima kasih dan sekalung tahniah kepada semua yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam usaha menghasilkan buku ini yang pastinya akan menjadi satu tanda aras dan dokumen bercetak mengenai kejayaan Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) khususnya dan juga asnaf di bawah seliaan mereka.

Saya sangat bersyukur kerana sepanjang Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR) bertindak sebagai penyelaras bagi menerbitkan buku al-Barakah yang memaparkan kisah kejayaan asnaf dalam bidang perniagaan di seluruh negara, kita telah mendapat kerjasama yang baik daripada MAIN dalam menyedia dan menyenaraikan asnaf terbabit.

Sebagai sebuah jabatan yang bersifat penyelaras, inilah sebenarnya antara peranan yang cuba dimainkan oleh JAWHAR iaitu untuk meningkatkan kualiti sistem penyampaian perkhidmatan yang bertaraf dunia di samping meningkatkan taraf sosio-ekonomi ummah menerusi pengukuhan institusi wakaf, zakat, mal dan haji serta seterusnya memantapkan tadbir urus institusi berkenaan.

Dalam usaha mengukuhkan pentadbiran wakaf, zakat dan haji, JAWHAR telah memberi penekanan kepada sistem penyampaian perkhidmatan sejajar dengan objektif untuk melindungi kepentingan dan memajukan ummah yang terdiri daripada semua golongan tanpa ada yang terkecuali sama ada miskin atau kaya, susah atau senang.

Di samping itu, JAWHAR juga akan membangunkan sumber modal Bumiputera seperti tanah dan harta wakaf yang terletak di bawah tanggungjawab pihak berkuasa agama Islam negeri dan pada masa yang sama pihak berkuasa agama Islam negeri pula akan mengambil tanggungjawab fardu kifayah, berperanan aktif membangunkan ekonomi umat Islam dan membantu usaha pembangunan insan.

Ini sesuai dengan objektif jabatan iaitu untuk memperkasa dan memajukan pembangunan sosio-ekonomi ummah dalam bidang wakaf, zakat, mal dan haji melalui kerjasama erat dengan pihak berkuasa agama negeri-negeri dan agensi yang berkaitan.

Selain itu, JAWHAR juga berusaha mempertingkatkan tadbir urus di samping kesedaran dan kefahaman masyarakat Islam mengenai konsep dan membudayakan legasi dalam amalan berwakaf di kalangan masyarakat di negara ini.

Sebenarnya, penerbitan buku al-Barakah ini bersesuaian dengan fungsi JAWHAR yang antara lain ialah merancang, melaksana, memantau dan menyelaras pembangunan institusi wakaf, zakat, mal dan haji agar dapat berfungsi dengan lebih berkesan dalam pembangunan sosio-ekonomi ummah.

Di samping merancang dan menyelaras keperluan serta keseragaman sistem perundungan bagi pembangunan institusi berkaitan termasuk menjalin kerjasama pintar dengan agensi-agensi kerajaan dan GLC atau swasta dalam bidang tertentu yang berkaitan.

Sebagai sebuah jabatan yang ditubuhkan dengan matlamat yang jelas iaitu untuk membangunkan ekonomi ummah, JAWHAR sentiasa menjalankan kajian serta penyelidikan, penerbitan dan penyelaras mengenai isu dan program-program pembangunan khazanah umat Islam supaya dapat dimanfaatkan sepenuhnya oleh ummah.

Selain itu, membantu dan memberi khidmat sokongan dalam pengurusan sumber manusia, kewangan dan ICT kepada pihak berkuasa agama negeri-negeri dan agensi yang berkaitan.

Justeru itu, besarlah harapan saya agar buku yang diterbitkan ini dapat memberi manfaat kepada semua pihak bukan sahaja kepada JAWHAR dan MAIN atau asnaf sahaja malah diharapkan memberi manfaat kepada keseluruhan ummah di negara kita.

Diharap juga buku al-Barakah ini akan menjadi rujukan berguna untuk penambahbaikan terhadap sebarang kekurangan yang telah dikesan dalam program bantuan yang dijalankan agar kelemahan atau kesilapan itu tidak diulangi.

Seterusnya, diharapkan buku ini juga akan menjadi rujukan dan inspirasi serta dorongan kepada asnaf atau penerima bantuan baru agar meneladani dan mengikuti langkah-langkah kejayaan yang telah dirintis oleh mereka yang telah berjaya.

Mudah-mudahan mereka juga akan memperolehi kejayaan seperti itu pada masa akan datang sekaligus dapat menukar status daripada penerima zakat kepada pembayar zakat pada masa akan datang di samping membantu orang lain yang memerlukan kerana sesungguhnya tangan yang di atas itu lebih mulia daripada tangan yang di bawah.

Akhir kata, saya mengharapkan usaha murni ini tidak terhenti setakat ini sahaja sebaliknya dapat diteruskan pada masa akan datang sekaligus membuktikan bahawa warga JAWHAR berpotensi menjayakan program pembangunan sosioekonomi kerajaan. Biarlah usaha gigih ini berjalan seiring dengan hasrat kerajaan melaksanakan program transformasi demi kesejahteraan rakyat. Semoga JAWHAR yang didokong oleh pegawai dan kakitangan yang ikhlas, kreatif, inovatif dan penuh integriti akan terus maju dan berkembang.

Sekian, terima kasih dan selamat maju jaya.

“BERSAMA MEMBINA TAMADUN UMMAH”

“BERKHIDMAT UNTUK NEGARA”


YBHG. DATUK HAJI ANAN BIN C. MOHD

SEKILAS FAKTA **JAWHAR**



YB. Mejah Jeneral Dato' Seri Jamil Khir bin Haji Baharom (B), Menteri Di Jabatan Perdana Menteri (empat dari kanan) dan Ketua Pengarah JAWHAR, YBhg. Dato' Haji Anan bin C. Mohd (lima dari kanan) bergambar kenangan bersama penerima-penerima anugerah Sambutan Bulan Zakat Kebangsaan 2012 di Hotel Marriott, Putrajaya.

Perubahan masa dan perkembangan yang berlaku sekarang memerlukan kerajaan pusat untuk mengambil tahu mengenai perjalanan pengurusan zakat yang dikendalikan sepenuhnya oleh Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) dengan tujuan penambahbaikan dan seterusnya diperkasakan institusi zakat agar dapat memainkan peranan yang lebih berkesan demi meningkatkan ekonomi ummah.

Ini kerana semua 14 buah negeri termasuk tiga Wilayah Persekutuan telah mengambil pendekatan



YB. Mejah Jeneral Dato' Seri Jamil Khir bin Haji Baharom (B), Menteri Di Jabatan Perdana Menteri menyaksikan Ketua Pengarah JAWHAR, YBhg. Dato' Haji Anan bin C. Mohd menyampaikan cenderahati kepada Senator YB. Dato' Dr. Mashitah binti Haji Ibrahim, Mantan Timbalan Menteri Di Jabatan Perdana Menteri.

masing-masing untuk memajukan pentadbiran zakat dengan tujuh negeri menjadikan institusi zakat mereka sebagai sebuah entiti tersendiri yang bergerak secara korporat walaupun masih tertakluk kepada polisi yang dibuat oleh MAIN bagi memastikan perjalanannya tidak terkeluar daripada matlamat asalnya manakala yang lain masih kekal seperti dulu.

Justeru itu, Kerajaan pusat ketika pentadbiran mantan Perdana Menteri Y.A.Bhg. Tun Abdullah bin Ahmad Badawi, telah mengambil langkah yang proaktif dengan mengisyiharkan penubuhan Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (duku dikenali sebagai JAWAZ) yang diletakkan di bawah Jabatan Perdana Menteri pada 27 Mac 2004.

Tujuan penubuhan JAWHAR bukan untuk mengambil alih kuasa pentadbiran zakat daripada MAIN tetapi sebagai sekretariat yang menjadi penyelaras kepada pentadbiran zakat negeri-negeri. Langkah itu merupakan titik permulaan dalam usaha Kerajaan Persekutuan membantu memajukan harta umat Islam sebagai sumber kekayaan dan kekuatan ummah pada masa hadapan dan bukan bertujuan mengambil alih atau memindahkan kuasa pentadbiran zakat dari kerajaan negeri kepada kerajaan pusat.



Lawatan YBhg. Datuk Borhan bin Dolah, Timbalan Ketua Setiausaha, Jabatan Perdana Menteri (dua dari kiri) diiringi Ketua Pengarah JAWHAR, YBhg. Dato' Haji Anan bin C. Mohd bersalaman dengan pegawai dan kakitangan JAWHAR.

Iltizam mantan Perdana Menteri seterusnya dizahirkan lagi dalam ucapan beliau semasa pelancaran Rancangan Malaysia Ke-9 pada 31 Mac 2006 di Dewan Rakyat:

"Di samping itu, kita akan membangunkan sumber modal Bumiputera, seperti tanah dan harta wakaf di bawah tanggungjawab pihak berkuasa agama Islam negeri. Pihak berkuasa agama Islam negeri perlulah mengambil tanggungjawab fardu kifayah, berperanan aktif membangunkan ekonomi umat Islam dan membantu usaha pembangunan insan".

Pelancaran rasmi JAWHAR telah disempurnakan oleh YB. Dato' Seri Dr Abdullah bin Md Zin, mantan Menteri di Jabatan Perdana Menteri (menteri yang bertanggungjawab ke atas hal-ehwal Islam) pada 8 Oktober 2004 bersamaan 23 Syaaban 1425H, bertempat di Dewan 2, Aras Concourse, Pusat Konvensyen Putrajaya.

Di dalam ucapan perasmianya, mantan YB. Menteri menegaskan hasrat Kerajaan seperti berikut :

"Penubuhan Jabatan Wakaf, Zakat & Haji ini bertujuan untuk memastikan bahawa pentadbiran harta wakaf, zakat dan urusan haji

di seluruh negara lebih tersusun, sistematik dan berkesan. Ia juga bermaksud untuk meningkatkan keberkesan dan kecekapan sistem penyampaian perkhidmatan ke tahap yang lebih cemerlang, gemilang dan terbilang."

JAWHAR tidak memiliki sebarang kuasa eksekutif terhadap pentadbiran zakat di negara ini sebaliknya hanya sebagai penyelaras dengan beberapa aspek yang menjadi keutamaan penubuhannya iaitu meningkatkan kualiti sistem penyampaian, meningkatkan taraf sosio-ekonomi ummah dan memantapkan tadbir urus institusi wakaf, zakat, mal dan haji.



YB. Mejar Jeneral Dato' Seri Jamil Khir bin Haji Baharom (B), Menteri Di Jabatan Perdana Menteri mendengar penerangan daripada Ketua Pengarah JAWHAR, YBhg. Dato' Haji Anan bin C Mohd.

Sebenarnya, JAWHAR boleh dikatakan setaraf dengan Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM) namun dilihat lebih kepada berperanan membangunkan sosio-ekonomi masyarakat dan pembangunan tanah-tanah wakaf bagi faedah umat Islam di negara ini.

Selain itu, JAWHAR juga bekerjasama dengan MAIN khususnya institusi zakat untuk mengadakan persidangan peringkat kebangsaan dan antarabangsa, berkongsi makumat, mengumpul informasi, mempromosi dan seterusnya memperkasakan institusi zakat.



Ketua Pengarah JAWHAR, YBhg. Dato' Haji Anan bin C. Mohd (tengah bersongkok) bersama pegawai dan kakitangan JAWHAR.

PENTADBIRAN ZAKAT DI MALAYSIA



YB. Mejah Jeneral Dato' Seri Jamil Khir bin Haji Baharom (B), Menteri Di Jabatan Perdana Menteri diiringi Ketua Pengarah JAWHAR, YBhg. Dato' Haji Anan bin C. Mohd melawat booth PPZ-MAIWP di Majlis Sambutan Bulan Zakat Kebangsaan 2012 di Hotel Marriott, Putrajaya.

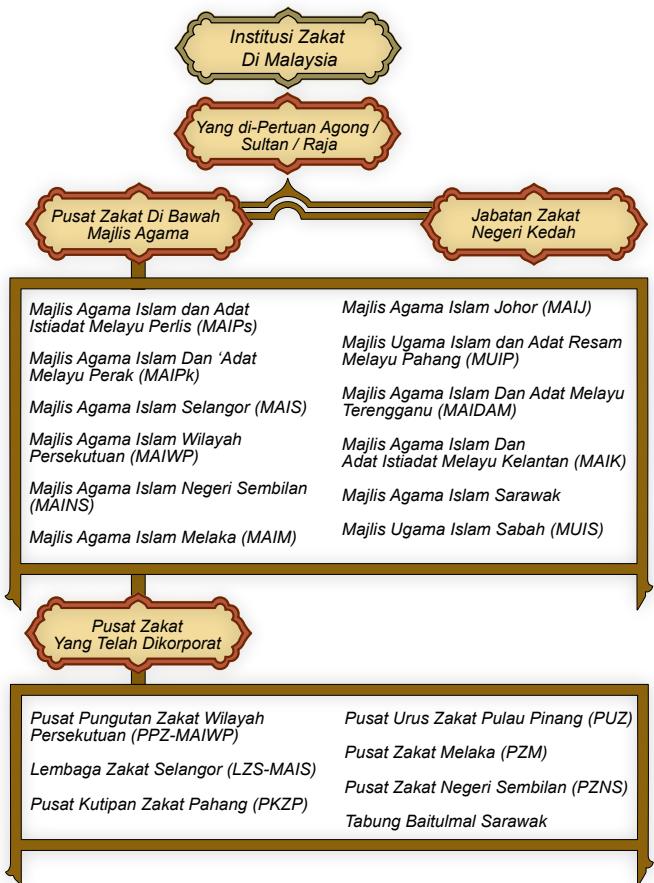
Sejak penjajahan British, pentadbiran mengenai hal ehwal agama Islam sudah dipisahkan dengan pentadbiran negara. Pihak British meletakkan satu pemisah yang nyata dengan mereka mengawal pentadbiran negara manakala sultan dan raja menjaga kepentingan agama Islam negeri masing-masing. Ini kerana persoalan agama cukup sensitif kepada masyarakat khususnya umat Islam.

Malah penjajah British tahu selagi sultan atau raja Melayu masih berperanan menjaga pentadbiran Islam, rakyat khususnya orang Melayu akan terus patuh dan tidak menentang mereka. Secara tidak langsung, langkah itu juga bertujuan meminggirkan



Booth PPZ - MAIWP menjadi tumpuan pengunjung.

peranan zakat yang menjadi nadi pembangunan ekonomi umat Islam. Ini kerana setiap negeri menggunakan pendekatan masing-masing mentadbir agama Islam.





Antara tetamu yang hadir di Majlis Sambutan Bulan Zakat Kebangsaan 2012 di Hotel Marriott, Putrajaya.

Sehingga selepas mencapai kemerdekaan dan hari ini, Malaysia mengamalkan sistem Demokrasi Berparlimen dan Raja Berperlembagaan pada dua peringkat iaitu peringkat Persekutuan dan peringkat negeri. Pada peringkat Persekutuan, Ketua Negara ialah Seri Paduka Baginda Yang di-Pertuan Agong manakala pada peringkat negeri, ketua negeri dikenali dengan pelbagai nama seperti Sultan, Raja, Yang di-Pertuan Besar atau Yang Dipertua Negeri.

Pengurusan hal ehwal Islam diletakkan di bawah ketua negeri masing-masing manakala bagi Wilayah Persekutuan diletakkan di bawah Yang di-Pertuan Agong. Justeru itu, zakat terus ditadbir secara berasingan oleh MAIN dan Majlis Agama

Islam Wilayah Persekutuan (MAIWP) dari segi penguatkuasaan, pungutan dan pengagihannya sehingga sekarang.

Pengurusan zakat di Malaysia telah melalui proses evolusi dalam tempoh yang panjang seiring dengan perubahan semasa. Usaha-usaha penambahan baikan dalam aspek kutipan dan agihan zakat sentiasa dilaksanakan dari semasa ke semasa. Sejak



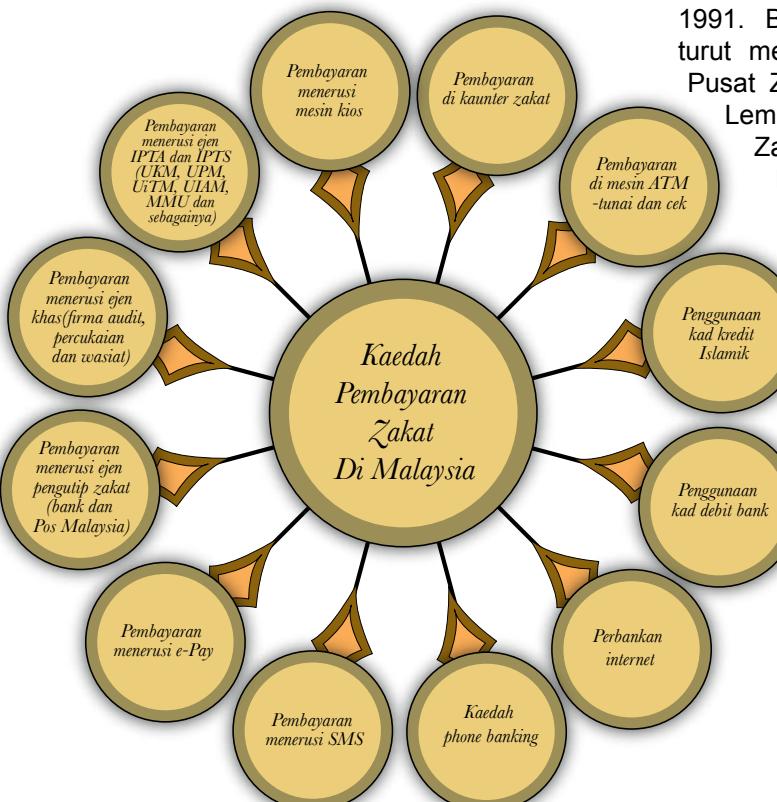
Pengunjung-pengunjung melawat booth pameran.

sedekad yang lalu, beberapa MAIN mengambil pendekatan yang proaktif mentransformasikan institusi zakat kepada sebuah entiti berasingan dan ditadbir seperti sebuah syarikat korporat. Namun ia masih tertakluk kepada polisi MAIN agar tidak lari daripada matlamat asal.

Pengkorporatan institusi zakat negara ini dipelopori oleh MAIWP yang menubuhkan Pusat Pungutan Zakat Wilayah Persekutuan (PPZWP) pada tahun 1991. Berikutan kejayaannya, beberapa negeri turut mengambil langkah yang sama antaranya Pusat Zakat Selangor (1994) kemudian menjadi Lembaga Zakat Selangor (LZS), Pusat Kutipan Zakat Pahang (1995), Pusat Urus Zakat Pulau Pinang (1995), Pusat Zakat Negeri Sembilan (2000) dan Pusat Zakat Melaka (2000).

Pengkorporatan ini telah berjaya memperkasakan institusi zakat untuk menjadi satu komponen besar malah kedudukannya juga memberi impak positif terhadap pentadbiran, pengurusan, perjalanan aktiviti, pemantauan dan penambahbaikan yang berterusan sepanjang masa sesuai dengan perkembangan teknologi masa kini.

Justeru itu, pada hari ini institusi zakat dilihat begitu komited dan berjaya membuktikan peranannya sebagai penggerak pembangunan sosio-ekonomi ummah.



Siapa

ASNAF ZAKAT?



Layakkah mereka menerima zakat?

Masih ramai yang keliru siapakah sebenarnya yang layak menerima zakat kerana ada yang mendakwa layak tetapi tidak menerimanya. Contohnya ada yang mempersoalkan mengapa ibu tunggal dan anak yatim tidak menerima bantuan zakat. Oleh itu, bagi merungkai persoalan tersebut dan mengelakkan kekeliruan perkara ini cuba dijelaskan.

SEBELUM membincangkan dengan panjang lebar mengenai siapa sebenarnya asnaf zakat, mungkin ada baiknya jika sedikit penjelasan mengenai zakat diberikan terlebih dahulu untuk memudahkan kita memahami dengan lebih jelas dalam perbincangan seterusnya .

Zakat merupakan salah satu rukun Islam yang lima seperempatan sabda Rasulullah S.A.W. yang bermaksud:

“Islam didirikan atas lima (rukun : Pengakuan bahawa tiada Tuhan yang layak disembah melainkan Allah SWT dan bahawasanya Nabi Muhammad itu pesuruh Allah, dan mendirikan sembahyang (lima waktu), dan mengeluarkan zakat, dan mengerjakan haji di Baitullah dan puasa pada bulan Ramadan.”

(Hadis Riwayat Bukhari dan Muslim)



Puan Rosnanis binti Sudin dan keluarga merupakan asnaf yang mengusahakan laksa Pahang.

Dalam sudut bahasa Arab, "zakat" bermaksud bertambah, subur, berkat dan bersih. Dalam nas-nas al-Quran dan al-Hadis kalimah "sedekah" juga merujuk kepada maksud zakat.

Dalam hal ini, "sedekah", secara umumnya bererti memperkuuhkan sesuatu dengan sesuatu. Berdasarkan pengertian umum ini, ia kemudiannya digunakan bagi pengertian lain, seperti bersikap benar, berkawan, mas kahwin, pemberian dan sebagainya. Berdasarkan pengertian inilah, maka sesetengah ulama berpendapat bahawa sedekah pada asasnya dalam syariah Islam bererti konsisten antara tindak-tanduk dengan iktikad.

Manakala dari sudut istilah zakat bermaksud mengeluarkan kadar tertentu dari harta yang tertentu bagi faedah golongan yang berhak menerimanya, sebagaimana yang ditentukan oleh Allah SWT.

Selain itu, kalimah "zakat" banyak disebut dalam al-Quran dan al-Sunnah. Walau bagaimanapun, ia bukanlah satu istilah yang tunggal bagi sesuatu pengertian kerana al-Quran dan al-Sunnah juga menggunakan perkataan "sedekah" bagi pengertian yang sama. Dalam al-Quran, misalnya Allah SWT berfirman yang bermaksud:

"Ambillah (sebahagian) daripada harta mereka (menjadi) sedekah (zakat), supaya engkau membersihkan mereka (daripada dosa) dan menyucikan mereka (daripada akhlak yang buruk) dan doakanlah untuk mereka kerana sesungguhnya doa mu itu menjadi ketenteraman untuk mereka dan ingatlah Allah maha mendengar lagi maha mengetahui."

(Surah at-Taubah 9:103)

Dalam hadis pula, Rasulullah S.A.W. bersabda:

"Di bawah pada lima "ausuq" tidak dikenakan sedekah (zakat)."

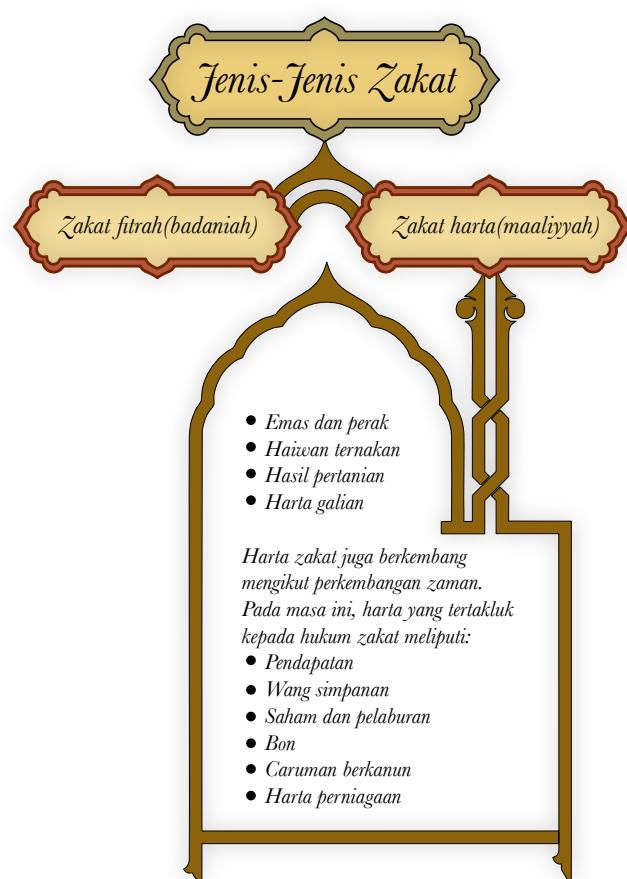
Mengambil kira pengertian-pengertian di atas, sesetengah para fuqaha berpendapat "zakat" dan "sedekah" adalah dua perkara atau perkataan sama erti atau sinonim. Al-Mawardi berpendapat bahawa "sedekah" itu zakat dan zakat itu sedekah. Kedua-duanya berpisah pada nama, bersatu pada pengertian.

Walau bagaimanapun, sama ada dalam bahasa Arab atau bahasa Melayu, sedekah tidak lagi digunakan untuk maksud zakat. Ia biasanya digunakan untuk membawa maksud pemberian secara sukarela kepada mana-mana pihak sahaja dengan tujuan mendapat pahala dari Allah SWT. Dengan kata



lain, zakat bermaksud pemberian wajib, sementara sedekah bererti pemberian sunat.

Ada pelbagai pendapat mengenai tarikh bermulanya kewajiban mengeluarkan zakat. Ada pendapat





Encik Zulkapli bin Ahmad, Asnaf OKU yang mengusahakan bengkel perabot.

yang mengatakan amalan mengeluarkan zakat bukanlah suatu perkara baru dan hanya difardukan kepada umat Nabi Muhammad S.A.W. tetapi juga telah diperintahkan kepada umat-umat nabi yang terdahulu seperti kisah Qarun yang diceritakan di dalam al-Quran.

Bagaimanapun, bagi umat Nabi Muhammad S.A.W. ada yang berpendapat zakat difardukan pada tahun ke-2 Hijrah dan ada juga yang mengatakan pada tahun ke-9 Hijrah. Bagaimanapun, tarikh itu tidak perlu diperbesar-besarkan kerana yang lebih utama ialah kewajiban dan tanggungjawab untuk mengeluarkan zakat itu sendiri.

Ini kerana perintah Allah SWT supaya mengeluarkan zakat sangat dititikberat. Ini terbukti apabila zakat itu sendiri merupakan rukun Islam yang ketiga malah perintah mengeluarkan zakat itu seringkali disertakan dengan perintah berseimbang yang disebutkan banyak kali di dalam al-Quran.

Persoalannya mengapa Allah SWT mewajibkan zakat ke atas orang Islam yang mempunyai harta yang banyak atau berkemampuan? Di sinilah sebenarnya kecantikan Islam itu sendiri kerana Islam adalah agama yang membawa kesejahteraan, tolong-menolong di antara satu dengan lain untuk membawa kepada kesejahteraan, kemakmuran dan keamanan bersama.

Ini kerana yang kaya atau berkemampuan membela mereka yang memerlukan bantuan sehingga timbul perasaan persaudaraan yang cukup kukuh agar yang miskin tidak mencemburi yang kaya dan berharta.

Melalui berzakat juga, jiwa insan dapat dipupuk

ke arah kebaikan dan kesejahteraan. Orang yang kaya menjadi lebih tunduk kepada Allah SWT kerana sedar mengenai amanah kekayaan yang dipertanggungjawabkan kepadanya. Secara tidak langsung, ini akan melahirkan jiwa yang bersih, suci, tidak tamak haloba, tidak rakus mengumpul harta untuk kepentingan diri sendiri.

Sebaliknya, sedar bahawa di dalam harta yang dimiliki itu ada hak orang lain yang perlu diberikan kepada mereka yang berhak. Tidak boleh disimpan atau dimakan sendiri kerana mereka akan dipersoalkan di akhirat kelak. Ini kerana semua harta kekayaan adalah milik Allah SWT manakala manusia hanya sebagai pemegang amanah sahaja.

Meskipun begitu, ada lima syarat am pengeluaran zakat iaitu pertama, hanya orang Islam sahaja yang diwajibkan mengeluarkan zakat; kedua, merdeka di mana hamba tidak wajib mengeluarkan zakat; ketiga, sempurna milik; keempat, cukup nisab iaitu paras minimum yang menentukan sesuatu harta itu perlu dikeluarkan zakat atau tidak dan kelima, cukup haul iaitu genap setahun harta dimiliki dengan sempurna. Namun begitu bagi zakat pertanian dan galian, haulnya adalah semasa harta itu diperolehi.

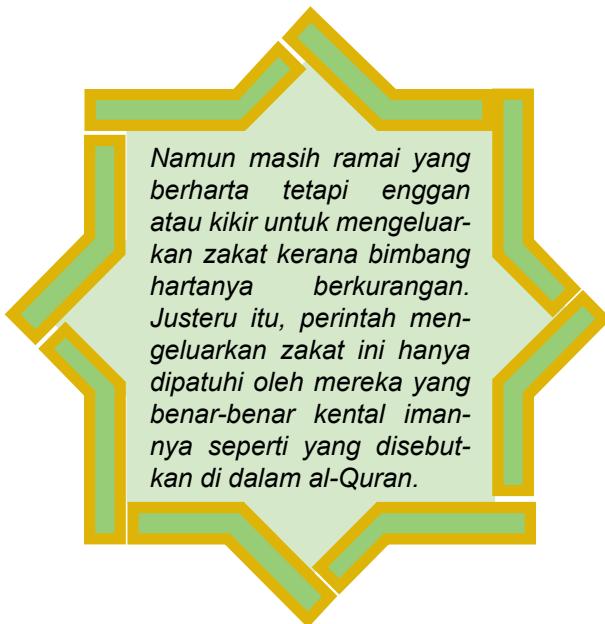
Berapakah nisab atau paras minimun harta yang wajib dikeluarkan zakat? Secara umum nisab zakat harta ialah 85 gram emas atau 20 misqal. Di mana satu misqal bersamaan 4.25 gram.

Sebenarnya kadar yang perlu dikeluarkan zakat adalah sedikit sahaja iaitu 2.5 peratus atau $1/40$ daripada jumlah harta yang dimiliki. Berdasarkan jumlah itu ternyata zakat yang perlu dikeluarkan tidak akan menjadikan harta seseorang malah tidak boleh menyebabkan seseorang itu kerugian atau jatuh miskin.

Namun masih ramai yang berharta tetapi enggan atau kikir untuk mengeluarkan zakat kerana



Puan Zuraini binti Awing @ Yusof, Asnaf yang mengusahakan jahitan pakaian.



bimbang hartanya berkurangan. Justeru itu, perintah mengeluarkan zakat ini hanya dipatuhi oleh mereka yang benar-benar kental imannya seperti yang disebutkan di dalam al-Quran.

Firman Allah SWT di dalam surah at-Taubah ayat ke-18 yang bermaksud,

"Hanyasanya yang layak memakmurkan masjid-masjid Allah itu ialah orang yang beriman kepada Allah dan hari akhirat serta mendirikan solat dan menunaikan zakat dan tidak takut melainkan kepada Allah, maka adalah diharapkan mereka menjadi dari golongan yang mendapat petunjuk."

Oleh itu, tidak hairanlah mengapa masih ramai lagi yang alpa atau enggan mengeluarkan zakat meskipun telah diberikan peringatan yang jelas dan amaran yang keras oleh Allah SWT kerana mereka tidak memahami dan tidak dapat merasakan hikmah berzakat. Ini kerana hanya orang yang beriman sahaja sedia mematuhi perintah mengeluarkan zakat kerana yakin dengan ganjaran yang disediakan di akhirat kelak.

Sebenarnya banyak hikmahnya mengeluarkan zakat antaranya menyuburkan jiwa dengan sifat-sifat yang terpuji iaitu pemurah, bersederhana, berpada-pada dan membersihkan jiwa daripada sifat keji seperti kedekut, tamak, cinta dunia dan sebagainya.

Selain itu, melalui berzakat harta menjadi berkat kerana telah diasangkan di antara yang dimiliki sendiri dan yang menjadi hak orang lain. Merapatkan hubungan orang kaya dengan miskin, mengurangkan kadar jenayah akibat perasaan dendki dan seterusnya membentuk masyarakat bersatu padu dan saling tolong-menolong.



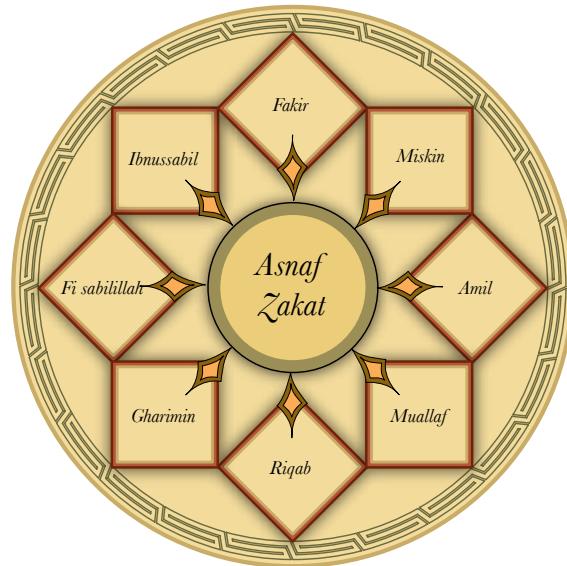
Golongan asnaf sentiasa mendapat pembelaan daripada MAIN.

Seterusnya, dalam konteks yang lebih luas lagi dapat membantu meningkat dan mengukuhkan ekonomi umat Islam khususnya dan negara amnya di samping merapatkan jurang di antara golongan kaya dan miskin.

Siapakah yang berhak menerima zakat atau tergolong dalam asnaf zakat? Sebenarnya siapa yang tergolong sebagai asnaf zakat ada disebutkan dengan jelas di dalam al-Quran. Firman Allah SWT:

"Sesungguhnya sedekah-sedekah (zakat) itu hanyalah untuk orang fakir, orang-orang miskin, amil-amil yang menguruskannya dan orang-orang mualaf yang dijinakkan hatinya dan untuk hamba-hamba yang hendak memerdekaan dirinya dan orang yang berhutang, dan untuk (dibelanjakan pada) jalan Allah dan orang musafir (yang keputusan) dalam perjalanan.(Ketetapan hukum yang sedemikian itu ialah) sebagai satu ketetapan (yang datangnya) dari Allah. Dan (ingatlah) Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana."

(Surah at-Taubah 9:60)



Secara ringkas mereka yang termasuk dalam lapan asnaf ialah pertama, **fakir** ialah seseorang yang tidak mempunyai apa-apa harta atau pekerjaan halal atau yang menerima pendapatan tidak sampai 50 peratus daripada keperluan asas harian diri dan tanggungannya mengikut ukuran hidup yang sederhana.

Asnaf **miskin** pula, ialah seseorang yang mempunyai harta atau pendapatan yang melebihi 50 peratus tetapi tidak mencapai *haddul kifayah* untuk keperluan asas diri dan tanggungannya.

Ketiga, **Amil** iaitu individu atau institusi yang terlibat secara langsung dengan institusi zakat sama ada mengurus dan mentadbir hal ehwal pungutan, pengagihan atau yang mengawasi urusan kewangan zakat.

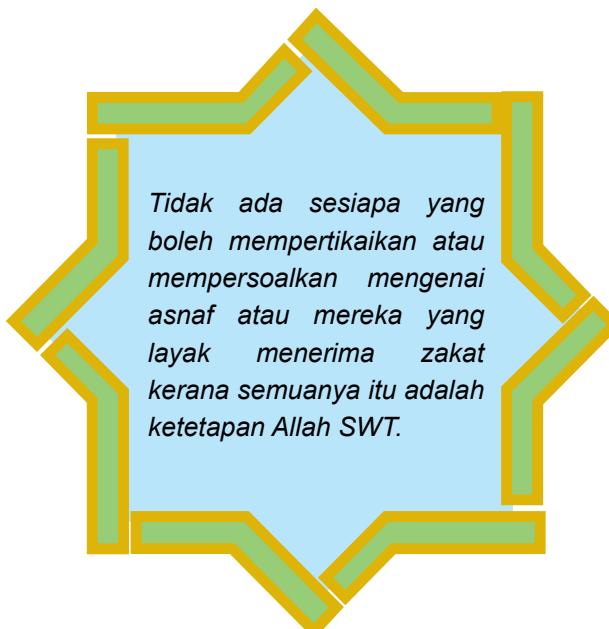
Keempat, **Mualaf** iaitu mereka yang dijinakkan hatinya atau yang diharapkan kecenderungan hatinya untuk menerima Islam atau mereka yang baru memeluk Islam dan belum kukuh Islamnya.

Kelima, **riqab** iaitu memerdekaan diri daripada cengkaman perhambaan, kejahilan atau kongkongan pihak-pihak tertentu.

Keenam, **gharimin** ialah golongan yang berhutang untuk memenuhi keperluan asas diri, keluarga, tanggungannya atau masyarakat dan memerlukan penyelesaian segera yang dibenarkan oleh syarak.



Mohd Rizal bin Abdul Mubin, asnaf yang mengusahakan bengkel kenderaan.



Ketujuh, **fi sabillah** iaitu mereka yang berjuang, berusaha mempertahankan dan meningkatkan penghayatan Islam.

Seterusnya yang kelapan ialah **ibnussabil** iaitu orang yang terputus bekalan (perbelanjaan) semasa perjalanan (*safar*) dan orang yang hendak memulakan perjalanan (*safar*) yang diharuskan oleh syarak.

Jadi jelaslah bahawa status ibu atau bapa tunggal atau anak yatim bukanlah penentu untuk menerima zakat atau tidak kerana mereka tidak termasuk di dalam lapan asnaf yang disebutkan.

Golongan ibu atau bapa tunggal dan anak yatim hanya boleh menerima zakat sekiranya mereka memenuhi syarat dan tergolong di dalam salah satu daripada lapan asnaf yang dinyatakan misalnya fakir, miskin atau sebagainya.

Namun harus diingat bahawa asnaf zakat tidak semestinya fakir atau miskin sahaja kerana selain daripada itu asnaf seperti amil, mualaf, gharimin, riqab, ibnussabil dan fi sabillah tidak disyaratkan fakir atau miskin. Jadi kekeliruan yang sering berlaku dalam masyarakat kita mengenai pengagihan zakat seharusnya terlerai kerana sebenarnya bukan status yang menjadi penentu.

Tidak ada sesiapa yang boleh mempertikaikan atau mempersoalkan mengenai asnaf atau mereka yang layak menerima zakat kerana semuanya itu adalah ketetapan Allah SWT sebagaimana firmannya di dalam surah at-Taubah ayat ke-60.



Rasulullah S.A.W. bersabda yang bermaksud:

“Seandainya kamu benar-benar tawakkal kepada Allah, nescaya Allah akan memberi rezeki kepada kamu sebagaimana Allah memberi rezeki kepada burung. Di mana burung itu keluar pada waktu pagi dengan perut kosong (lapar) dan pada waktu petang ia kembali dengan perut kenyang.”

(Hadis Riwayat at-Tirmizi)



TEKAD TEMBUSI PASARAN GLOBAL

"Selepas berjaya melangsakan semua hutang nanti, saya berazam mahu kembali menghasilkan coklat yang bermutu. Bukan sahaja bagi pasaran tempatan malah berusaha menembusi pasaran antarabangsa seperti yang pernah dilakukan sebelum ini. Itu azam saya untuk mengharumkan nama negara di peringkat antarabangsa.

"Jika dahulu saya hanya memberi tumpuan khusus kepada produk coklat bermutu tinggi dengan tujuan menembusi pasaran antarabangsa dan kelas atasan sahaja kerana mengikuti strategi dan persetujuan bersama rakan kongsi tetapi kini selepas bergerak sendiri, saya mahu menghasilkan produk coklat untuk pasaran tempatan khususnya bagi peringkat bawahan.



Yola memasukan bahan adunan ke dalam ketuhar.

PROFIL ASNAF

Nama: Yola Gusandra bin Abdul

Umur: 29 tahun

Alamat: No. 109, Jalan Datuk Abdul Aziz,
Kg. Baru, 50300 Kuala Lumpur

Jenis Perniagaan: Bakeri dan coklat

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang

diterima: Modal perniagaan RM4,000
(2011)

Sumber bantuan: Baitulmal Majlis Agama
Islam Wilayah Persekutuan (MAIWP)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM90 - RM100 sehari

Pendapatan selepas bantuan:

RM500 - RM600 (kasar),
RM5,000 (bersih sebulan)

Bantuan lain yang diterima: Tiada

Isteri: Nurul Izzah Kamaruzaman, 25 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Kakitangan di
JAKOA

Anak: Tiada

"Saya anggap langkah menghasilkan produk seperti itu sebagai satu jihad untuk memberi pilihan kepada ibu bapa dan anak-anak yang sememangnya menggemari coklat untuk menikmatinya tanpa was-was kerana dibuat dan dikeluarkan oleh orang Islam yang boleh diyakini kebersihannya. Malah lebih utama bahan yang digunakan adalah halal," kata Yola Gusandra bin Abdul, 29 tahun, pemilik Yola Confectionaries yang juga merupakan asnaf zakat.

Beliau yang merupakan anak jati Kampung Baru dan fasih berbahasa Cina kerana mendapat pendidikan di sekolah jenis kebangsaan Cina sebelum melanjutkan

TIP UNTUK BERJAYA

1. Belajar daripada pengalaman lalu.
2. Berlapang dada dengan segala ujian kerana mungkin Allah SWT hendak memberi sesuatu kepada kita.
3. Sentiasa bermuhasabah diri dan ingat bahawa ilmu yang diperolehi Allah SWT yang berjadi gunakan dengan sebaik-baiknya.

pelajaran di sebuah universiti di Suzhou, China selama tiga tahun mulai 2003 hingga 2005 dan berjaya mendapat diploma dalam bidang bakeri dan coklat.

Selepas tamat, Yola bekerja dengan sebuah syarikat francais Kyroos Kebab milik rakannya. Selepas beberapa bulan, rakannya menawarkan kepadanya untuk menguruskan sebuah lagi cawangan baru dan bertahan di situ selama dua tahun.

“Pada masa yang sama ketika itu, saya membuat kerja sambilan pada hari cuti dengan membuat coklat menggunakan modal sendiri di bawah bimbingan Lembaga Koko Malaysia dan memasarkannya di sebuah pasaraya di Kajang. Selepas itu saya ditawarkan oleh sepasang suami isteri untuk berkongsi perniagaan dengan menjanjikan pembahagian keuntungan mengikut pecahan tertentu yang saya rasa adil kerana saya menggunakan kemahiran membuat coklat dan mereka mengeluarkan modal.

“Bagaimanapun, perkongsian itu tidak bertahan lama walaupun sambutan terhadap produk coklat keluaran kami ketika itu agak baik. Rakan kongsi



Yola menguli adunan untuk membuat roti.

saya memberi alasan mahu menjalankan perniagaan sendiri. Pada mulanya saya agak kecewa tetapi selepas mendapat mereka tidak menepati perjanjian yang dipersetujui sebelum ini saya reda dengan apa yang berlaku.

“Selepas itu saya menganggur untuk beberapa bulan sebelum diperkenalkan dengan seorang ahli perniagaan berpangkat Datuk. Selepas berbincang, ahli perniagaan itu sanggup mengeluarkan modal kerana saya menjelaskan kepadanya bahawa saya tidak mempunyai wang tetapi mempunyai ilmu untuk membuat coklat dan sudah terbukti ada permintaan dalam pasaran.

“Perniagaan kami berjalan dengan baik dan seperti yang diminta oleh rakan kongsi, saya membuat coklat bar yang berkualiti tinggi sahaja menggunakan



Roti keluaran Yola Confectionaries turut diminati pelbagai kaum.



Pelanggan memilih roti yang diminati.

jenama nama saya YOLA kerana rakan kongsi mendapati nama saya ada keunikan dan mahu saya lebih bertanggungjawab menghasilkan produk untuk pasaran kelas atasan dan luar negara. Justeru itu, produk coklat kami hanya dipasarkan di lapangan terbang KLIA dan tempat-tempat tertentu sahaja.

“Ternyata sambutan yang kami terima cukup baik dan permintaannya sentiasa ada malah lebih menggembirakan lagi coklat keluaran kami pernah dipilih mewakili negara oleh Lembaga Koko Malaysia untuk menyertai pameran produk coklat peringkat antarabangsa di Cologne, Jerman.

“Bagaimanapun, syarikat perkongsian kami hanya bertahan selama dua tahun sahaja walaupun sudah melangkah ke hadapan dalam tempoh yang singkat. Perkongsian itu dibubarkan di atas permintaan



Yola memberi tunjuk ajar kepada pekerja barunya.

AMALAN HARIAN

1. Wang bantuan zakat tidak boleh digunakan sesuka hati tetapi mesti digunakan untuk tujuan sebenar.
2. Jadikan solat Tahajud dan solat Dhuha sebagai amalan harian selain solat fardu.
3. Berjimat cermat dan gunakan modal yang ada secara berhemah.

rakan kongsi sendiri dengan alasan yang tidak dapat dielakkan. Pada mulanya saya agak terkejut juga tetapi mungkin rezeki kami cuma setakat itu sahaja dan saya menerimanya dengan hati terbuka.

“Selepas itu saya menganggur semula. Saya mengambil kesempatan untuk bermuhasabah diri serta mendalami pendidikan agama dan mendekatkan diri dengan Allah SWT atas nasihat abang. Saya juga mengikut beliau keluar bersama jemaah beberapa hari seperti 7 hari, 30 hari dan 40 hari. Ketika itu, saya sering berdoa meminta kepada Allah SWT agar diberikan kekuatan dan diberi peluang untuk mengusahakan perniagaan lagi jika itu yang terbaik,” katanya.



Yola mahu harumkan nama negara dengan produk coklat.

Ternyata doanya dimakbulkan Allah SWT kerana beberapa bulan selepas itu seorang kenalan abangnya menyatakan hasrat hendak membuka sebuah kedai roti dan meminta beliau membantu dengan menjadi rakan kongsi. Yola Gusandra bersetuju berbuat demikian kerana memang itu minatnya.

“Bagaimanapun, perkongsian itu tidak lama kerana selang beberapa bulan, ibu rakan kongsi saya meminta izin agar anaknya dikeluarkan daripada perkongsian. Ini kerana anaknya tidak turut belajar dan bekerja bersama. Oleh itu, ibu rakan kongsi saya mahu anaknya menguruskan sebuah kedai



Yola memberi tunjuk ajar kepada pekerja baru cara memasukkan adunan ke dalam ketuhar.

lain yang dibuka di utara tanah air supaya dapat belajar berdikari. Justeru itu, kedai roti itu diserahkan sepenuhnya kepada saya.

“Saya hanya diminta membayar secara ansuran modal yang telah dilaburkan mengikut kemampuan. Saya menerima syarat itu dan mula menjalankan perniagaan. Bagaimanapun, disebabkan beberapa peralatan tidak mencukupi saya berjumpa dengan Datuk yang merupakan bekas rakan kongsi sebelum ini untuk membeli peralatan lama yang tidak digunakan. Datuk tidak keberatan dan meminta saya menjelaskan bayaran secara beransur-ansur mengikut kemampuan.

“Walaupun tidak mempunyai modal saya gagahkan juga untuk meneruskan perniagaan menggunakan wang yang ada. Susah sangat ketika itu kerana tiada modal. Boleh dikatakan pendapatan hari ini misalnya akan digunakan pula sebagai modal pusingan untuk esok. Begitulah untuk beberapa bulan sehingga ada seorang kenalan mencadangkan agar saya memohon bantuan Baitulmal Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan.



Mahu langsaihan hutang dahulu.

“Bagaimanapun ketika itu, syarikat saya baru didaftarkan jadi kena tunggu selepas 6 bulan baru boleh meminta bantuan. Tempoh enam bulan itu cukup perit kerana pendapatan kasar hanya sekitar RM90 - RM100 sehari belum ditolak sewa kedai RM1,500 sebulan. Selepas cukup enam bulan, saya segera memohon bantuan dan mendapat bantuan RM4,000 untuk modal pusingan pada April 2011.

“Bantuan itu saya gunakan sepenuhnya sebagai modal pusingan kerana tahu wang zakat adalah berkat dan merupakan satu amanah. Tidak boleh digunakan sesuka hati. Saya tidak ambil walau sesenepun untuk kegunaan lain.

“Syukur selepas dua tahun perniagaan saya bertambah maju dan pinjaman mudah yang diberikan oleh bekas rakan kongsi juga hampir dapat diselesaikan. Saya yakin beberapa bulan lagi jika jualan seperti sekarang insya-Allah saya dapat melangsaihan hutang itu.

“Saya harap selepas itu dapat menunaikan kewajiban membayar zakat pula kerana apa yang saya lakukan ini adalah kerana Allah SWT dan ilmu yang saya dapat juga datangnya daripada Allah SWT,” katanya yang kini membahagikan pengeluaran produknya kepada tiga bahagian pertama, pengeluaran roti setiap hari kerana modalnya sedikit dan permintaannya setiap hari. Hasilnya boleh dijadikan modal pusingan dengan cepat. Kedua, membuat kek pada hujung minggu kerana permintaannya bukan harian dan ketiga, membuat coklat pada hujung bulan kerana modal besar dan harganya mahal jadi permintaannya terhad.

Bagaimanapun, jika ada tempahan untuk majlis tertentu seperti majlis perkahwinan, beliau akan memproses dan mengeluarkan produk mengikut kehendak pelanggan.

BERFIKIR SECARA KREATIF DAN INOVATIF



"Kalau hendak berjaya dalam perniagaan, kita mesti berfikir secara kreatif lebih-lebih lagi jika menjual produk sendiri. Tanpa idea yang kreatif dan inovatif mungkin sukar untuk produk kita bersaing dalam pasaran."

"Maksud saya pelbagaikan produk itu. Contohnya cendol yang saya jual, saya sentiasa memikirkan bagaimana untuk meningkatkan kualiti dan mempelbagaikan lagi rasa serta keunikannya."

"Kalau dulu mula-mula hanya dengan cendol biasa iaitu cendol kosong selepas itu ada cendol pulut, cendol kacang dan cendol jagung. Kemudian pelbagaikan lagi dengan memperkenalkan cendol durian pula. Selepas itu, cendol durian dengan jagung, cendol durian dengan kacang, pulut dan kini ada lebih banyak perasa seperti cendol keladi dan sebagainya."

"Melalui cara itulah rasanya kita dapat mengembangkan perniagaan dan memastikan pelanggan di-beri banyak pilihan agar tidak jemu untuk terus mengunjungi kedai kita dan menikmati produk yang kita jual," kata Muhamad Borhan bin Salikon,

PROFIL ASNAF

Nama: Muhamad Borhan bin Salikon
Umur: 46 tahun

Alamat: Batu 2, Pasir Penambang Jalan Tanjong Karang, 45000 Kuala Selangor, Selangor

Jenis Perniagaan: cendol, mee kari dan laksa

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: RM21,000 (bahan binaan, bahan mentah, modal perniagaan) tahun 2009

Sumber bantuan: Lembaga Zakat Selangor (LZS), Majlis Agama Islam Selangor (MAIS)

Pendapatan sebelum bantuan:
RM70 - RM80 sehari

Pendapatan selepas bantuan:
RM80,000 - RM120,000 (kasar sebulan)
RM40,000 (bersih sebulan)

Bantuan lain yang diterima:
RM500 saraan bulanan (2010)

Isteri: Marlina binti Sarkoni, 28 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Membantu bermiaga

Anak:

1. Mohd Firdaus, 23 tahun
2. Anisah Ayu, 21 tahun
3. Akila Farhana, 19 tahun
4. Mohd Faizal, 17 tahun
5. Ahmad Ramdan, 14 tahun
6. Rahmat Osama, 12 tahun
7. Lokman Al-Hakim, 10 tahun
8. Lokman Al-Azim, 8 tahun
9. Adam Haikal, 3 tahun

pengusaha Cendol Durian Borhan yang kini mampu tersenyum dengan pendapatan bulanan kasar di antara RM80,000 hingga RM120,000 sebulan.

Bagaimanapun, selepas ditolak modal kasar dan kos-kos lain pendapatan bersihnya dianggarkan sebanyak kira-kira RM40,000 sebulan.

Pendapatan itu diperolehi menerusi jualan di kedainya di Batu 2, Pasir Penambang Jalan Tanjong Karang, Selangor dan 14 cawangan lain seperti di Johor (2), Melaka (1), Terengganu (1), Kuala Lumpur dan selebihnya di seluruh Selangor seperti di Klang, Shah Alam, Tanjong Karang, Sungai Besar, Rawang, Sepang dan Kuala Selangor.



Encik Borhan melayani pelanggannya.

Namun semua yang dinikmati kini bukanlah melalui jalan mudah. Muhamad Borhan yang kini berusia 46 tahun dan merupakan bapa kepada sembilan orang cahaya mata mengakui perjalanan untuk mencapai apa yang dinikmati sekarang penuh berliku.

"Dulu sebenarnya saya pernah menikmati kesenangan dan kemewahan sebelum terjatuh hingga ke paras paling teruk untuk beberapa tahun. Selepas itu barulah sedikit demi sedikit bangkit semula dan menikmati apa yang ada seperti pada hari ini," katanya yang mengakui pernah bernikah sebanyak lima kali tetapi kini hanya tinggal seorang sahaja iaitu Marlina binti Sarkoni yang merupakan isteri ketiga.

Benarlah apa yang dikatakan bahawa setiap pengalaman yang dilalui baik pahit ataupun manis akan mengajar dan mematangkan kita. Malah ada



TERBAIK ... Encik Borhan menunjukkan isyarat bagus.

juga disebut bahawa pengalaman adalah guru yang terbaik untuk dijadikan panduan bagi mengharungi hidup ini yang penuh dengan ranjau dan duri.

Hanya mereka yang mengambil iktibar daripada pengalaman lalu dan berfikiran positif akan berjaya melalui perjalanan ini. Sebaliknya, mereka yang gagal melihat dan bermuhasabah diri di atas setiap perkara yang berlaku pasti akan tersungkur di tengah jalan.

Justeru itu, ada orang berkata yang pahit itu adalah ubat manakala yang manis boleh membawa kebinasaan jika digunakan secara berlebihan. Ini



Piala yang dianugerahkan oleh JAWHAR.

memang tidak dinafikan kerana kebanyakan ubat yang ada pada hari ini adalah pahit sebaliknya kemanisan yang berlebihan seperti gula boleh mendatangkan kemudaratan dan pelbagai penyakit seperti kencing manis dan sebagainya.

Malah sebenarnya setiap ujian yang didatangkan kepada kita tidak kira dalam bentuk kesenangan ataupun kesusahan adalah untuk memberi peringatan dan pengajaran bagi mematangkan kita.

Mengimbau kembali pengalaman hidupnya, Muhamad Borhan berkata, beliau mula bermula ketika berusia 21 tahun dengan membantu ibunya di kedai kopitiam.

Namun, disebabkan sudah mempunyai keluarga sendiri dan minatnya untuk bermula begitu kuat, Muhamad Borhan mengambil keputusan untuk berdikari dengan menjual ikan ketika berusia 23 tahun.

Bagaimanapun, perniagaannya itu tidak bertahan lama disebabkan memerlukan modal yang besar dan risikonya juga tinggi. Beliau berhenti bermula ikan dan menukar kerjayanya sebagai pemandu lori kontena dan kargo selama dua tahun.

“Sebenarnya minat untuk bermula bermula sudah tersemat dalam diri saya sejak kecil lagi. Ketika berasokolah rendah selain membantu menjualkan tapai dan tempe ibu, saya juga mengambil kesempatan menjual pucuk paku yang saya cari pada hujung minggu.

“Dari situ sebenarnya sudah ada minat bermula. Sebab itu, saya bekerja sebagai pemandu lori tidak



Antara keratan akhbar tempatan yang menyiaran tentang kejayaan Encik Borhan.

lama hanya sekadar untuk mengumpulkan wang untuk dijadikan modal bermula sahaja.

“Selepas ada modal saya mengambil keputusan membuka gerai dengan menjual goreng pisang dan lain-lain lagi.

“Hanya apabila berusia 30 tahun barulah saya mula bermula cendol apabila ada seorang kenalan yang merupakan tauke cendol menawarkan peluang menjual cendol tanpa perlu mengeluarkan modal dengan pembahagian keuntungan 70:30.

“Saya menerima tawaran itu dan dari situ lah bermulanya kerjaya saya sebagai penjual cendol sepenuh masa walaupun sebenarnya emak saya juga ada membuat dan menjual cendol tetapi hanya untuk bulan puasa sahaja,” katanya.

Muhamad Borhan berkata, selepas beberapa lama menjual cendol orang lain, beliau mula terfikir untuk menjual cendol sendiri kerana merasakan boleh memperolehi pendapatan lebih berdasarkan pengalaman bermula secara berkongsi keuntungan.

“Ini kerana melalui perkongsian walaupun bahagian saya hanya 30 peratus, saya masih boleh mendapat RM120 sehari. Setelah mengkaji dan mengira, saya mendapati kos untuk jualan sekitar RM100 sahaja. Ini bermakna jika bermula sendiri saya dapat menjana pendapatan bersih sehingga RM300 sehari.

“Selepas berfikir semasa-masaknya akhirnya saya mengambil keputusan untuk menjual cendol sendiri dan sejak itu saya berusaha belajar membuat cendol. Pada peringkat awal saya gagal untuk membuat cendol tetapi tidak berputus asa sebaliknya terus mencuba sehingga akhirnya berjaya menghasilkan cendol sendiri.

“Peringkat seterusnya, saya cuba membuat beberapa penambahbaikan terhadap teknik menghasilkan cendol dan seterusnya membuat beberapa perubahan supaya cendol nampak berkilat dan segar sehingga terhasil resipi cendol sendiri seperti sekarang.

“Hasilnya perniagaan cendol yang saya usahakan bertambah maju dan pendapatan juga terus meningkat dari semasa ke semasa sehingga mencecah RM500 sehari dan bertahan beberapa lama. Ketika itu hidup kami agak mewah dan saya mampu memiliki beberapa buah kendaraan,” katanya.

Namun semuanya mula berubah pada tahun 2005 apabila seorang rakan yang agak berada mengajak untuk menjalankan perniagaan kayu balak dengan alasan bermula lambat hendak mewah.

Terikat dengan cadangan rakannya itu, Muhamad Borhan mula mengikuti rentak rakannya melobi ke sana sini di seluruh negara sehingga perniagaan cendolnya mula kurang diberi perhatian dan seterusnya diabaikan.

Ibarat pepatah Melayu yang dikehjarnya tak dapat yang dikendong kecinciran akhirnya perniagaan cendolnya terpaksa ditutup dan pada masa yang sama perniagaan kayu balak yang diharap dapat memberi kemewahan tidak menjadi kenyataan.

Malah lebih menyedihkan lagi semua duit simpanan hasil jualan cendol habis dibelanjakan malah semua kenderaannya ditarik balik kerana tidak mampu untuk membayar balik pinjaman.

Ketika itu dia mula sedar kesilapan dirinya tetapi sudah terlambat dan akhirnya pada tahun 2007 Muhamad Borhan mengambil keputusan membawa semua anak-anaknya seramai lapan orang berpindah ke Kuala Lumpur untuk memulakan penghidupan baru.

“Ketika itu, kehidupan kami amat susah tidak ada duit. Saya hanya mampu menyewa sebuah bilik kecil berukuran 10 kaki x 10 kaki sahaja di Lorong Haji Taib untuk kami lapan beranak tinggal.

“Namun, disebabkan suasana kurang sesuai di situ, saya berpindah dengan menyewa sebuah bilik kecil di Masjid India dan seterusnya berpindah pula ke Padang Balang. Ketika itu, anak-anak saya sudah enam bulan tidak bersekolah kerana tidak mampu. Wang yang ada hanya duit-duit syiling sahaja.

“Di situ saya bekerja di sebuah bengkel membaiki kenderaan. Pada masa yang sama bermiaga secara kecil-kecilan dengan menjual nasi lemak bungkus dan kuih di Kuala Lumpur bermodalkan bantuan saraan yang diberikan oleh Jabatan Kebajikan Masyarakat sebanyak RM450 sebulan.

“Sehingga pada suatu hari saya menyatakan hasrat kepada mekanik di tempat saya bekerja



Gerai Encik Borhan sentiasa dikunjungi pelanggan.



Encik Borhan turut membantu pekerjaannya membungkus cendol yang diminta oleh pelanggan.

bahawa saya hendak bekerja sendiri dengan bermiaga cendol. Mekanik itu yang merupakan seorang India tidak keberatan membantu. Dia menyediakan sebuah meja dan peralatan untuk saya memulakan perniagaan,” katanya.

Bermula dari situlah ketika bermiaga cendol kesusahan dan kesempitan hidup Muhamad Borhan dikesan oleh Lembaga Zakat Selangor (LZS), Majlis Agama Islam Selangor (MAIS) yang kemudiannya memberi bantuan kepadanya sehingga dia kembali semula ke kampungnya di Pasir Penambang pada akhir 2009 untuk bermiaga semula di sana.

“Pihak zakat memberi bantuan berupa bahan binaan, modal untuk membeli peralatan perniagaan, modal pusingan dan bahan mentah yang semuanya bernilai kira-kira RM21,000 pada tahun 2009.

“Pada akhir 2009 saya mula bermiaga semua di Pasir Penambang dan berazam untuk membayar zakat jika memperolehi keuntungan. Saya tidak mahu berlaku seperti sebelum ini walaupun perniagaan bagus tetapi tidak membayar zakat, kurang bersedekah, tidak bersyukur dengan rezeki yang diberikan sehingga akhirnya kesenangan itu ditarik balik.

“Cukuplah, pengalaman itu mengajar saya khususnya dalam hal menunaikan kewajipan berzakat dan memperbanyakkan sedekah,” katanya yang memberitahu pada tahun berikutnya dia mengeluarkan zakat sebanyak RM3,000 dan selepas itu meningkat tiga kali ganda. Kesannya rezekinya juga meningkat dan pada tahun 2012 pendapatan bersihnya kira-kira RM360,000 setahun.

RESTU IBU



Sesuai dengan ajaran Islam, kedudukan seorang ibu dari kaca mata Islam memang cukup tinggi dan mulia malah lebih tinggi daripada seorang bapa. Ini terbukti dalam satu hadis dari Abu Hurairah r.a. katanya: datang seorang lelaki kepada Rasulullah S.A.W lalu bertanya: "Wahai Rasulullah S.A.W siapakah yang paling berhak saya pergauli dengan baik?." Jawab baginda: "Ibumu!" Tanya orang itu: "Sesudah itu siapa?." Jawab baginda: "Ibumu!" Tanya lelaki itu lagi: "Kemudian itu siapa?" Jawab baginda "Ibumu." Lalu ditanya lagi: "Siapa lagi?" Jawab baginda: "Kemudian bapamu."

Dari situ jelas bahawa restu seorang ibu amat penting sebelum kita melakukan sesuatu perkara atau pekerjaan untuk membantu mendapat keberkatan dan kejayaan. Ini kerana doa seorang ibu kepada anaknya sangat makbul lebih-lebih lagi jika mendoakan keburukan kepada anaknya yang menderhaka atau yang melukakan hatinya.

Antara kisah-kisah yang terkenal mengenai kehebatan doa seorang ibu yang terluka hatinya ialah kisah Alqamah seorang yang warak dan rajin berzikir tetapi tidak dapat melafazkan kalimah syahadah ketika sedang nazak dan kisah Juraij iaitu seorang yang warak tetapi telah difitnah orang kerana menyebabkan ibunya berasa sakit hati.

Malah dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Al-Hakim pula, ada menyebut bahawa "Keredaan Allah bergantung kepada keredaan kedua orang tua

PROFIL ASNAF

Nama: Saidati binti Mohamad

Umur: 33 tahun

Alamat: B-578, Kampung Padang Takir,
21300 Kuala Terengganu, Terengganu

Jenis Perniagaan: Produk makanan -
hasilan kelapa dan nanas serta botani /
herba

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang

diterima: Pelekat jenama dan barang
lain RM2,000 - RM 3,000 (2009), mesin
pembawa (conveyor) RM10,000 (2012)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam
dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM1,000 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM5,000 sebulan

Bantuan lain yang diterima: Pinjaman
Peladang RM50,000 untuk membina
bengkel

dan kemurkaan Allah terletak kepada kemurkaan
orang tua."

Justeru itu, tidak hairanlah mengapa asnaf zakat ini, Saidati binti Mohamad, 33 tahun, berasal dari Kampung Padang Takir, Kuala Terengganu sentiasa mendapatkan restu daripada ibunya terlebih dahulu sebelum melakukan sesuatu pekerjaan. Ini kerana pengalaman lalu telah mengajarnya.

"Sebelum mengusahakan produk berdasarkan nanas sebenarnya saya terlebih dahulu mengusahakan jeli kelapa iaitu pada tahun 2009. Bagaimanapun, pada peringkat awal cabarannya cukup besar.

"Ketika itu, sehari saya hanya dapat buat jeli kelapa 30 bekas sahaja kerana modal kecil dan baru hendak mencuba bermula. Malangnya permintaannya sangat mengecewakan seolah-olah tidak menggalakkan bermula.

"Maklumlah daripada 30 bekas yang dihantar kadang-kadang yang terjual hanya satu atau dua bekas sahaja. Memang kecewa kerana telah buat dengan betul seperti yang diajar ketika berkursus di MARDI tetapi masih tidak mendapat sambutan.



Saidati yakin produknya boleh menembusi pasaran.



Saidati mengisi sos ke dalam botol.

"Bagaimanapun, keadaan itu tidak pernah mematahkan semangat saya untuk bermula. Mungkin disebabkan saya memang minat untuk menjadi peniaga atau usahawan," kata gadis yang memiliki Ijazah Sarjana Muda Pentadbiran Perniagaan dari Kolej Universiti Teknologi Bestari Bandar Permaisuri, Setiu, Terengganu.

Beliau yang menamatkan pengajian pada tahun 2004 memulakan kerjayanya dengan bekerja makan gaji dibeberapa tempat selama empat tahun. Antara pekerjaan yang pernah dilakukan ialah sebagai juruwang di pasaraya Mydin dan selepas itu menjadi kerani di sebuah syarikat pengangkutan di Gong Badak.



Di antara sijil pengiktirafan yang diterima.





Bengkel tempat Saidati mengusahakan produk.

Di samping bekerja, beliau juga sering mengikuti kursus-kursus membuat produk yang dianjurkan oleh badan-badan atau jabatan-jabatan tertentu seperti MARDI dan sebagainya.

Disebabkan sering menghadiri pelbagai kursus beliau pernah ditegur oleh majikannya dan diberi kata dua supaya membuat pilihan sama ada mahu terus bekerja atau berhenti dan terbabit sepenuh masa dalam bidang perniagaan.



Antara mesin di dalam bengkelnya.

Saidati berkata, selepas mengikuti kursus membuat jeli kelapa di MARDI pada tahun 2009 itu beliau mengambil keputusan berhenti kerja untuk menjadi usahawan sepenuh masa.

“Bermodalkan wang gaji selama dua bulan sebanyak RM3,000 itulah saya memulakan perniagaan membuat jeli kelapa dan selepas itu membuat air soya pula. Pada peringkat awal kurang mendapat sambutan tetapi selepas itu agak menggalakkan.

“Bagaimanapun, ketika produk jeli kelapa dan soya keluaran saya mula mendapat perhatian, kesihatan saya pula terganggu sehingga pada suatu hari terlintas difikiran mengapa saya tidak mencuba mengeluarkan produk berdasarkan nanas.

“Selepas itu saya cuba mencari peluang-peluang kursus membuat produk berdasarkan nanas dan akhirnya hasrat saya tercapai apabila mendapat tahu MARDI Johor akan menganjurkan kursus berkenaan.

“Saya memohon mengikuti kursus di sana dan mendapat bimbingan yang sewajarnya khususnya daripada Hajah Rohani yang sehingga kini saya anggap sebagai idola kerana banyak membantu saya sehingga boleh mengeluarkan produk berdasarkan nanas sendiri,” katanya yang mempunyai strategi tersendiri untuk memperkenal dan memasarkan produk keluarannya antaranya menyertai pelbagai karnival.

Namun Saidati berkata, apa yang dilakukan selama ini sebenarnya belum mencukupi dan hanya

menyedari perkara itu selepas mengikuti kursus motivasi Dr. Azizan Osman.

"Rupa-rupanya ada perkara yang lebih penting lagi yang perlu kita dilakukan untuk mendapat kejayaan iaitu memperbetulkan niat supaya selari dengan kehendak agama iaitu kejayaan di dunia dan akhirat."

"Selain itu, dapatkan restu daripada ibu 100 peratus terlebih dahulu sebelum melakukan sesuatu perkara kerana restu ibu merupakan doa untuk kejayaan kita."

"Bagi mendapatkan restu itu, ubah diri kita terlebih dahulu supaya ibu berasa yakin dengan usaha yang kita lakukan kerana jika mahu melihat orang lain berubah kita perlu melakukannya terlebih dahulu."

"Itulah kesilapan saya sebelum ini kerana sebenarnya emak kurang bersetuju saya bekerja sendiri seperti sekarang sebaliknya lebih suka jika saya makan gaji atau menjadi guru seperti kakak," katanya yang mendapat bantuan daripada Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) berupa pelekat jenama dan barang lain bernilai RM2,000 hingga RM3,000 pada 2009.

Saidati mendapat bantuan kedua daripada MAIDAM dalam bentuk *convayor* yang bernilai RM10,000 selepas dia mendirikan bengkel khusus bagi mengeluarkan produk berdasarkan nanas yang dibina menggunakan wang pinjaman sebanyak RM50,000 daripada Jabatan Pertanian dengan bayaran balik sebanyak RM855 sebulan selama lima tahun.

Saidati berkata, selepas menyedari kesilapannya sebelum ini, kini beliau akan mendapatkan restu daripada emaknya terlebih dahulu dalam setiap perkara yang hendak dilakukan dan terbukti tindakan itu adalah betul apabila rezekinya juga semakin bertambah.

Jika sebelum ini, pendapatannya hanya sekitar RM1,000 sahaja tetapi kini pendapatannya sudah



Rangkaian produk keluaran Saidati.

AMALAN HARIAN

1. Sentiasa mendapatkan restu daripada ibu.
2. Selalu bersedekah kerana apa yang kita beri akan dapat semula.
3. Solat tahajud dan banyakkan berzikir ketika memproses produk.



Saidati bersama ibunya.

mencapai RM5,000 dan dijangka boleh meningkat lagi kerana sambutan terhadap produknya sangat mengalakkam.

"Kalau dulu saya terpaksa mencari pengedar dan terpaksa memperkenalkan produk tetapi kini keadaan sebaliknya kerana pengedar datang sendiri untuk mendapatkan produk keluaran syarikat saya."

"Ini menunjukkan produk yang dikeluarkan memang ada pasaran dan saya bercadang untuk meningkatkan lagi pengeluaran di samping mendapatkan sijil halal supaya pasarannya dapat diperluaskan lagi. Jika boleh biar menembusi pasaran antarabangsa," katanya yang kini sedang berusaha untuk mendapatkan sijil halal.

Mengenai harapannya, Saidati berkata dia berhasrat hendak menjadi pembayar zakat pula di samping membawa emaknya menuaikan fardu haji dan umrah dalam tempoh masa yang terdekat.

BUKAN MAHU KAYA TETAPI INGIN HIDUP SENANG



PROFIL ASNAF

Nama: Rusilah binti Nasro

Umur: 45 tahun

Alamat: No. 4, Kedai Bazar Wakaf Rakyat, Masjid Hajah Mominbi Ahmad Anggulia, Jalan Pendekar 18, Taman Engku Tun Aminah, Johor Bahru, Johor

Jenis Perniagaan: Jahitan

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: dua mesin jahit, almari, papan gosok, meja dan alat membuat butang bernilai RM4,000 (2007), Almari dan modal untuk membuka kedai bernilai RM8,000 (2010)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam Johor (MAIJ)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM800 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM2,000 - RM8,000 sebulan

Bantuan lain yang diterima:

JKM RM300 untuk anak

Status: ibu tunggal

Anak-anak: 6 orang

1. Nor Amalina Diyana, 21 tahun (UTM tahun 3)

2. Mohd Naqiyuddin, 20 tahun (UTM tahun 2)

3. Nor Hazira Huda, 18 tahun (matrikulasi Kuala Pilah)

4. Nor Sabrina, 16 tahun (sekolah)

5. Mohd Nizamuddin, 14 tahun (sekolah)

6. Mohd Taqif Imran, 11 tahun (sekolah)

"Memang saya hendak berjaya dalam perniagaan jahitan tetapi bukan mahu menjadi kaya. Saya cuma ingin hidup senang dan anak-anak semua berjaya dalam kehidupan mereka.

"Saya takut kalau diuji dengan kekayaan kerana sudah merasai dan menyaksikan sendiri ada orang kaya yang tidak nampak orang susah. Kalau boleh saya tidak mahu menjadi seperti itu.

"Saya bersyukur dengan apa yang dianugerahkan Allah SWT kepada saya sekarang selepas beberapa tahun memendam rasa sendirian menempuh



Premis perniagaan Rusilah.

TIP UNTUK BERJAYA

1. Kuat semangat dan jangan berputus asa.
2. Banyak bersabar.
- 3 Jangan lupa ketika susah.

kehidupan yang penuh kegetiran dan kepayahan," kata Puan Rusilah binti Nasro, 45 tahun, yang merupakan seorang ibu tunggal.

Beliau berpisah dengan suaminya sejak 10 tahun lalu ketika anaknya yang bongsu baru berusia setahun selepas melayari bersama bahtera kehidupan selama beberapa tahun kerana tiada persefahaman.



Rusilah sedang memasang manik pada baju.

Sejak itu, Puan Rusilah terpaksa melakukan pelbagai pekerjaan termasuk mengambil tempahan memasak, membuat kuih untuk dihantar ke warung berhampiran bagi mencari wang untuk membayai enam orang anaknya di mana tiga daripadanya bersekolah rendah.

"Ketika itu saya baru belajar menjahit. Memang kehidupan kami sekeluarga sangat susah tetapi saya tidak suka memberitahu sesiapa mengenai kepayahan dan kesukaran yang terpaksa kami lalui.



TEKUN.....Rusilah menyiapkan pakaian.

"Setiap hari apa yang saya fikirkan ialah esok hendak makan dan hendak cari wang di mana. Biasanya kami makan nasi goreng biasa sahaja tetapi kami berikan pelbagai nama supaya tidak berasa jemu dan tertekan. Kami hanya dapat makan nasi berlauk ikan sebulan sekali atau dua kali sahaja.

"Malah jika tidak ada apa yang hendak dimakan, kami mengambil jalan mudah dengan berniat puasa sunat pada hari itu terutama anak-anak yang sudah bersekolah. Jadi kami melalui hari itu dengan tenang dan tidak tertekan kerana tidak perlu memikirkan apa yang hendak dimakan.

"Malah sehingga sekarang anak-anak saya masih lagi mengamalkan puasa sunat mungkin disebabkan mereka sudah terbiasa.



CANTIK.....Rusilah menunjukkan pakaian yang siap.

AMALAN HARIAN

1. Berpuasa sunat.
2. Elakkan daripada melakukan perkara yang tidak elok kerana selagi tidak buat jahat Allah SWT akan memudahkan segala urusan harian.
3. Sentiasa bersedia untuk berkongsi ilmu dengan orang.

"Mengenai sewa rumah jangan ditanya kerana tidak ada wang untuk bayar begitu juga dengan bil elektrik dan air. Kami terpaksa mendapatkan ikhsan jiran yang membenarkan mengambil elektrik dari rumahnya begitu juga dengan air.

"Pada peringkat awal anak-anak juga tidak dapat menerima hakikat kehidupan mereka yang begitu susah terutama anak kedua. Dia akan menunjukkan rasa tidak puas hati dengan mendiamkan diri apabila diminta melakukan sesuatu.

"Maklumlah masih kecil tetapi saya sering menasihati mereka agar saling sokong menyokong di antara satu sama lain dan ingat mengingati supaya dapat menerima dugaan ini dengan berlapang dada.

"Untuk menerbitkan sikap bertanggungjawab saya sering mengingatkan anak yang kedua bahawa sebagai anak lelaki dia perlu menjadi ketua dan untuk itu saya sering memintanya menjadi imam ketika kami solat berjemaah di rumah.



Rusilah menggunakan press machine.

"Alhamdulillah keadaan itu berterusan sehingga sekarang dan kini dia sudah menunjukkan kematangan serta kewibawaannya sebagai ketua keluarga," katanya yang mengakui semua usaha yang dilakukan untuk keluarganya diberi jalan dan dimudahkan oleh Allah SWT.

Puan Rusilah berkata, ketika bercerai beliau baru mula berjinak-jinak belajar menjahit di KEMAS dan selepas bercerai pihak Majlis Agama Islam Johor (MAIJ) memberi peluang untuk mengikuti kursus jahitan.

Menurutnya, bermula dari situ dan selepas tamat mengikuti kursus jahitan barulah beliau memberanikan diri menerima tempahan menjahit



Pelbagai mesin jahit yang dimiliki.



Pakaian yang belum diambil oleh pelanggan.

pakaian khususnya daripada saudara terdekat dengan menggunakan mesin kaki manual.

Beliau berkata, pada tahun 2006 barulah dia memberi tumpuan sepenuhnya kepada kerjaya menjahit walaupun ketika itu tidak banyak tempahan yang boleh diambil kerana menggunakan mesin jahit manual yang agak lambat berbanding mesin jahit elektronik yang digunakan sekarang.

“Dulu ketika menggunakan mesin jahit manual pendapatan saya sebulan hanya kira-kira RM800 sahaja tetapi sejak menerima bantuan yang bernilai RM4,000 daripada pihak zakat yang berupa peratan menjahit seperti mesin jahit, papan pengosok, almari dan alat menebuk butang pada tahun 2007 pendapatan saya mula meningkat walaupun masih mengambil upah menjahit di rumah sahaja.

“Selepas itu pada tahun 2010 pihak MAIJ memberi bantuan sebanyak RM8,000 lagi sebagai modal membeli kelengkapan untuk butik jahitan yang



Antara tudung yang dibuat di sini.

baru dibuka di Kedai Bazar Wakaf Rakyat, Masjid Hajah Mominbi Ahmad Anggulia, Taman Engku Tun Aminah, Johor Bahru dengan kadar sewa bulanan RM400.

“Sejak beroperasi di kedai sekarang, pendapatan saya juga semakin meningkat dan sebulan boleh memperolehi pendapatan di antara RM2,000 hingga RM8,000 malah dalam musim perayaan boleh mencapai RM10,000,” katanya yang kini sudah menyewa sebuah kedai lagi di Larkin bersama seorang rakan khusus untuk menjual tudung dan busana muslim.

Mengenai pelanggannya, Rusilah berkata, bukan setakat penduduk sekitar Johor bahru sahaja tetapi juga ada dari Singapura, Brunei dan negeri lain seperti Kuala Lumpur.



Rusilah menunjukkan sijil-sijil kursus yang dihadiri.

Menurutnya, kebanyakan pelanggan luar adalah berkeluarga dan membuat tempahan secara pukal sehingga 20 atau 30 pasang ketika bercuti atau mengunjungi saudara mara mereka di Johor Bahru dan akan mengambil pakaian siap beberapa minggu selepas itu.

Mengenai perancangan masa depannya, Puan Rusilah berkata, beliau kini banyak menumpukan tempahan secara pukal khususnya jubah atau busana muslim yang biasanya diterima dari butik-butik di Kuala Lumpur dan Selangor di samping memasarkan jubah *ready made* yang dibuat sendiri secara *online*.

Selain itu, beliau kini dilantik sebagai salah seorang tenaga pengajar dalam bidang jahitan di Pembangunan Wakaf Majlis Agama Islam Johor kerana memiliki kemahiran menjahit sehingga peringkat membuat kot dan blazer.

PENGALAMAN LALU JADI PENGAJARAN



“Suatu ketika dulu saya pernah menikmati hidup mewah kadang-kadang dalam saku ada RM3,000 atau RM4,000 pada satu masa tetapi masa itu saya leka, lupa diri tidak pergunakan rezeki yang Allah SWT beri untuk tujuan yang baik. Saya salah gunakan kemewahan yang ada untuk bersuka ria tidak ingat hendak bayar zakat, beri sedekah, lalai dalam kehidupan, membazir dan sebagainya.

“Akhirnya Allah SWT tarik balik kemewahan dan kenikmatan itu. Walaupun telah diberi amaran awal terlebih dahulu dengan ditarik sedikit demi sedikit tetapi saya tidak sedar, hanyut dengan keseronokan hingga akhirnya hampir tiada apa lagi yang tinggal. Ketika itu baru kelam-kabut memikirkan nasib keluarga,” kata Encik Abdul Hamid Sagas bin Abdullah, 49 tahun, mengimbau kembali perjalanan hidup yang dilalui sebelum ini.



Abdul Hamid Sagas.

PROFIL ASNAF

Nama: Abdul Hamid Sagas bin Abdullah

Umur: 49 tahun

Alamat: No. 359, Jalan Jujur Kanan 1, Taman Jujur Sikamat, Seremban, Negeri Sembilan

Jenis Perniagaan: Roti, biskut dan kek

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang

diterima: RM3,000 (2007); RM5,000 (2011); RM4,000 (2012)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam Negeri Sembilan (MAINS)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM1,500 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM3,000 - RM4,000

Bantuan lain yang diterima: Jabatan beri bantuan peralatan antaranya meja dan peti sejuk

Isteri: Kamsiah binti Rentah, 53 tahun
Pekerjaan/ pendapatan: Membantu bermiaga

Anak:

1. Siti Nur Amalina, 22 tahun
2. Mohamad Amar, 18 tahun (bersekolah)
3. Nur Syafiqah, 11 tahun (bersekolah)

Beliau yang berasal dari Kuala Lumpur dan dilahirkan dalam sebuah keluarga Hindu mendapat hidayah memeluk Islam ketika berusia 7 tahun selepas sering kali terjaga daripada tidur apabila terdengar azan subuh kerana rumahnya terletak berhampiran dengan surau di tempat tinggalnya.

Daripada enam adik-beradiknya empat orang saudara lelakinya memeluk agama Islam manakala dua orang saudara perempuannya termasuk ibunya sehingga kini masih kekal dengan agama Hindu. Bagaimanapun, hubungan keluarga mereka tetap baik dan saling hormat-menghormati di antara satu dengan lain.

Encik Abdul Hamid Sagas berkata, beliau mula bekerja dengan bermiaga makanan di sebuah warung di Jalan Tuanku Antah, Negeri Sembilan selama kira-kira 11 tahun sebelum mengambil keputusan untuk berhenti selepas mendapat peluang membekalkan ayam bersih siap diproses pada tahun 2000.



Abdul Hamid Sagas menyusun roti keluarannya.

Menurutnya, perniagaannya naik sedikit demi sedikit berikutan permintaan yang bertambah dari semasa ke semasa dan kemuncaknya mampu membekalkan sehingga 1,500 ekor ayam setiap hari.

“Bayangkan kalau seekor ayam saya ambil untung RM1 sahaja bermakna sehari saya mendapat RM1,500 bersih dan jika sebulan RM45,000. Tapi biasanya keuntungan lebih daripada RM1 jadi kira sahajalah. Masa itu kehidupan kami berubah kalau ketika bermiaga di warung sekadar cukup makan sahaja tetapi selepas mendapat peluang menjual ayam siap diproses kehidupan kami agak mewah.

“Kami tidak menternak ayam tetapi beli daripada penternak di sekitar dan selepas itu jual dalam keadaan siap disembelih dan diproses mudah sahaja. Bagaimanapun, disebabkan kealpaan dan tidak sedar diri kerana sering berfoya-foya saya tersilap langkah dan boleh dikatakan gagal menguruskan kewangan dengan baik.

TIP UNTUK BERJAYA

1. Semangat
2. Rajin
3. Jangan berputus asa



Isteri dan anaknya turut membantu.

“Akibatnya perniagaan kami mula merosot apabila ada orang yang membeli ayam secara berhutang tidak menjelaskan hutang dan pada masa yang sama permintaan terhadap ayam juga jatuh sedikit demi sedikit tidak tahu apa puncanya mulai tahun 2007 berterusan hingga 2008. Ketika itu perniagaan ayam sudah agak getir kalau sebelum itu boleh jual 1,500 ekor sehari tetapi ketika itu hanya tinggal 30 hingga 50 ekor sahaja sehari.

“Memandangkan keadaan yang agak gawat saya cuba mempelbagaikan perniagaan dengan membuat kek untuk dijual dengan cara menghantar ke kedai-kedai berhampiran. Bagaimanapun, sambutan tidak menggalakkan saya cuba buat dodol pula, tetapi sambutannya juga kurang baik. Pada tahun itu saya mendapat bantuan modal sebanyak RM3,000.



Isterinya sedang membakar roti.

AMALAN HARIAN

1. Membaca surah Fatehah, selawat dan berzikir setiap kali hendak membuka kedai.
2. Selalu sedekah ke rumah anak-anak yatim.
3. Hari Jumaat hadiahkan kepada setiap pembeli sekeping kek atau sebuku roti.



Abdul Hamid Sagas menyusun roti di dalam van.

“Saya dan isteri tidak berputus asa terus berikhtiar kali ini cuba pula membuat roti tetapi tidak berapa laku. Jika buat 20 buku roti hanya laku 5 buku sahaja selebihnya tidak terjual dan terpaksa dibuang. Keadaan seperti itu berlanjut selama hampir setahun.

“Pada tahun 2010 saya ingatkan keadaan mula berubah menjadi lebih baik apabila ada seseorang datang membuat tempahan kuih kononnya untuk sambutan majlis jamuan hari raya secara besar-



Kek dan roti keluarannya.

besaran di Putrajaya. Saya yakin tempahan itu betul dan bersetuju membekalkan kuih dengan bermodalkan RM12,000 duit simpanan yang ada saya menyiapkan tempahannya kerana yakin akan mendapat bayaran apabila majlis itu selesai.

“Bagaimanapun, selepas kuih dihantar dia tidak muncul untuk menjelaskan pembayaran. Ketika itu baru saya sedar rupanya telah ditipu. Berikutnya kejadian itu dan disebabkan terlalu tertekan kerana kehabisan wang, saya hilang ingatan kira-kira 4 bulan dan apabila tersedar keadaan keluarga saya begitu teruk sekali. Mereka makan tidak berlauk dan isteri



Suasana sibuk di kilang roti Abdul Hamid Sagas.



Bahan untuk kek dan roti tersusun rapi.

serta anak saya terpaksa berniaga di pasar malam,” katanya yang cuba menahan kesedihannya.

Selepas sihat, Abdul Hamid Sagas cuba berniaga semula tetapi tidak mempunyai wang untuk dijadikan modal. Beliau akhirnya mengambil keputusan pergi ke Pusat Dakwah di Paroi dan Yayasan Kasih Sayang untuk menceritakan masalah yang dihadapi kepada ustaz dan ustazah di situ yang kemudiannya diberi wang tunai RM50 dan baucer bernilai RM100 sebelum dirujuk ke Baitulmal.

Menurutnya, selepas diberi kaunseling, pihak Baitulmal memberi bantuan RM5,000 sebagai modal pusingan untuk memulakan perniagaan. Bermula dari situ perniagaannya mula meningkat dan berjaya mengumpulkan wang sebanyak RM18,000 dan daripada jumlah itu RM13,000 digunakan untuk membuka kedai yang ada sekarang manakala selebihnya dijadikan modal pusingan.



Mesin mengadun tepung.

“Alhamdulillah berkat wang zakat dan bantuan daripada Yayasan Kasih Sayang yang sentiasa membeli roti daripada kami, akhirnya perniagaan kami mula meningkat dan terus mendapat sambutan lebih-lebih selepas orang ramai tahu syarikat orang Islam yang mengeluarkan roti itu.

“Pada tahun 2012 saya memohon lagi bantuan daripada Baitulmal untuk membesarakan perniagaan nya dan telah diluluskan sebanyak RM4,000. Kini dengan modal yang diberikan syarikat kami mampu mengeluarkan 5,000 buku roti dalam seminggu dan kek 2,000 keping tidak termasuk kek bulat.



Kek yang siap untuk dijual.

“Selain menghantar roti ke kedai-kedai runcit, kilang, kenduri kahwin, jamuan dan lain-lain lagi kami juga ada membuka gerai di pasar malam empat kali seminggu,” katanya yang mengakui roti keluarannya kini diedarkan di Seremban 2, Seremban, Taman Tunku Jaafar dan Labu.

Mengenai rancangannya, Encik Abdul Hamid Sagas berharap produk keluaran syarikatnya yang menggunakan nama *Tok Wan Buttercake Junior* dapat diedarkan dan dikenali di seluruh Negeri Sembilan dalam jangka masa terdekat dan seluruh negara pada masa akan datang seperti produk roti dan kek berjenama di pasaran.

Selain itu, Encik Abdul Hamid juga bertekad mahu mengeluarkan zakat apabila perniagaannya terus maju pada masa akan datang agar dapat membantu mereka yang memerlukan pula dan tidak mahu mengulangi kesilapan yang pernah dilakukan sebelum ini.



TIDAK MAHU MEMINTA-MINTA

Menginsafi bahawa tangan yang di atas lebih mulia daripada tangan di bawah atau tangan yang memberi lebih baik daripada yang menerima mungkin menyebabkan asnaf ini yang juga seorang ibu tunggal selepas bercerai dengan suaminya sejak 10 tahun lalu, tidak suka terus meminta-minta dengan orang sebaliknya lebih berminat berusaha sendiri.

Malah falsafah hidupnya juga cukup mudah tetapi besar maknanya iaitu jangan meminta dengan orang sebelum meminta dengan Allah SWT kerana kekayaan dan kekuasaan Allah SWT terlalu luas tiada bandingannya. Jika Allah SWT hendak memberi tidak ada siapa yang dapat menghalang dan tiada batasannya.

"Sebenarnya saya malu hendak meminta-minta dengan orang atau menjaja kesusahan kepada orang lain. Hanya jika tidak ada jalan lain dan terlalu terdesak barulah memohon bantuan daripada pihak majlis agama Islam. Cukuplah sekali sahaja memohon dan tidak perlu merayu-rayu atau berulang-ulang.

"Jika ditakdirkan ada rezeki dan sememangnya itu hak kita, pasti akan dapat juga akhirnya. Manusia cuma perantaraan sahaja tetapi yang memberi sebenarnya adalah Allah SWT. Jadi mengapa tidak minta terus kepada Allah SWT dan mengadu kepadanya kerana Allah SWT Maha Mendengar dan Maha Pengasih," kata Puan Azizah binti Abdullah, 45 tahun yang sebelum ini pernah bekerja kilang dan pencuci bangunan untuk mencari nafkah bagi membesarlu empat orang anaknya selepas diceraikan walaupun bekas suaminya ada memberi nafkah anak-anak sebanyak RM400 sebulan.

PROFIL ASNAF

Nama: Azizah binti Abdullah

Umur: 45 tahun

Alamat: Lot 2670, Taman Beseri Jaya, Batu 9, Jalan Kaki Bukit, 02400 Beseri, Perlis

Jenis Perniagaan: Projek makanan sejuk beku

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: Kos pembinaan bangunan, peralatan perniagaan, peti sejuk dan modal pusingan (keseluruhan berjumlah kira-kira RM30,000)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Perlis (MAIPs)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM1,000 lebih

Pendapatan selepas bantuan:

RM3,000 - RM4,000

Bantuan lain yang diterima: RM1,000

Status : Ibu tunggal (bercerai)

Anak:

1. Ashraf bin Roslan, 23 tahun - UIA Kuantan
2. Intan Rusfina, 22 tahun - KUIS, Bangi
3. Mohamad Amirul, 19 tahun - Pra-U
4. Mohamad Alimin, 14 tahun - sekolah

TIP UNTUK BERJAYA

1. Banyak bersabar.
2. Jangan tamak.
3. Jangan cepat mahu mendapatkan keuntungan.
4. Bersikap jujur dengan pelanggan.



Ruang dapur bengkel Azizah.

Selain itu, beliau juga pernah melakukan pelbagai pekerjaan lain termasuk berniaga nasi lemak malah telah maju dan diminati ramai tetapi mengambil keputusan berhenti disebabkan ada pihak yang turut menjalankan perniagaan yang sama dan kurang senang melihat peningkatan perniagaannya.

"Biarlah orang buat jahat dengan kita tetapi saya tidak mahu mencari musuh sebab itu saya mengambil keputusan berhenti berniaga nasi lemak dan mula membuat dan menjual kuih segera atau sejuk beku. Dulu saya membuat roti canai segera tiga keping hanya RM1 sahaja iaitu 16 tahun lepas kini lima keping RM4.50.

"Selain roti canai, saya juga membuat dan menjual cucur badak satu bungkus 12 biji, cucur kacang 12 biji, donut 12 biji dan karipap 10 biji yang semuanya



Azizah di hadapan bengkelnya.

siap dibungkus di dalam plastik dan dijual dengan harga RM4.50," katanya yang mengakui pernah sekali memohon bantuan daripada Majlis Agama Islam kerana hendak membesarakan perniagaannya.

Bagaimanapun, bantuan itu diterimanya selepas mengalami sakit tekanan darah rendah yang agak teruk dan mahu menolaknya. Ini kerana beliau bimbang tidak dapat melaksanakan amanah membesarakan perniagaannya disebabkan keadaan kesihatan yang kurang memuaskan.



Makanan sejuk beku keluaran Azizah.



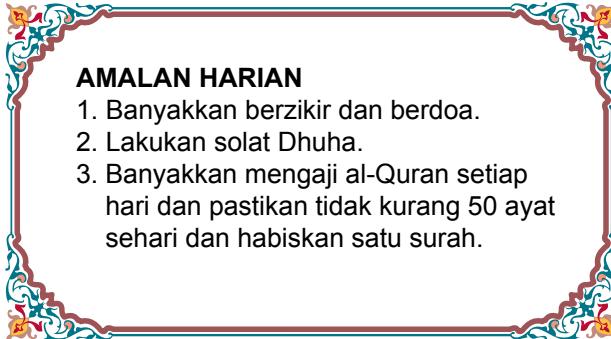
Antara kuih-muih.

Namun, selepas berbincang bersama anak-anak dan pihak majlis akhirnya beliau bersetuju menerima bantuan itu yang merupakan modal mendirikan bengkel untuk mengusahakan kuih-muih sejuk beku berhampiran rumahnya, meja, dapur, peti sejuk dan modal pusingan.



“Alhamdulillah sejak menerima bantuan daripada Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Perlis (MAIPs) pengeluaran produk saya semakin bertambah begitu juga pendapatan bulanan juga meningkat dari semasa ke semasa. Bagaimanapun, saya masih belum mampu memenuhi permintaan pelanggan kerana kekurangan peralatan untuk menambahkan pengeluaran. Saya tidak mempunyai peralatan seperti mesin pengadun jadi terpaksa melakukannya secara manual.

“Buat masa ini dalam sehari saya hanya mampu mengeluarkan 50 paket kuih sahaja walaupun tempahan yang diterima lebih daripada itu. Memang tidak cukup keupayaan untuk memenuhi tempahan malah adakalanya terpaksa ditolak dengan baik jika masa yang diberi terlalu singkat.



“Justeru itu, saya sedang berusaha untuk mendapatkan modal bagi membeli mesin pengadun tetapi tidak tahu bila boleh dapat kerana pendapatan sekarang belum cukup stabil. Malah saya juga kurang sihat kerana sering mengalami masalah tekanan darah rendah mungkin sebab terlalu penat atau kurang berehat.

“Saya yakin kalau ada mesin pengadun mungkin pengeluaran dapat digandakan kerana lebih banyak tepung dapat diadun serta lebih menjimatkan masa,” katanya yang bercadang untuk mengeluarkan produk lebih banyak kerana selain dapat memenuhi permintaan pengedar-pengedar sedia ada dapat juga memenuhi permintaan pembeli persendirian.



Azizah bersama pembantunya.

Mengenai pendorong utamanya, Puan Azizah berkatanya, anak-anaknya adalah pendorong utama untuk bekerja keras kerana mahu mengumpul wang bagi membiayai pelajaran mereka.

Selain itu, katanya, beliau juga berharap dapat menunaikan kewajibannya untuk membayar zakat serta dapat bersedekah bagi membantu orang lain yang memerlukan pada suatu hari nanti.

“Saya meletakkan sasaran untuk mencapai tahap sebagai pembayar zakat selewat-lewatnya dalam tempoh dua tahun lagi tetapi yakin jika berjaya memiliki mesin pengadun dalam masa terdekat, mungkin tempoh itu dapat dipendekkan lagi,” katanya yang sering berzikir sambil membuat kuih.



KECACATAN BUKAN PENGHALANG

PROFIL ASNAF

Nama: Zulkapli bin Ahmad

Umur: 48 tahun

Alamat: Kg. Senang, Jelawat, 16070
Bachok, Kelantan

Jenis Perniagaan: Pengusaha perabot
Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima:
RM2,000 untuk modal (2005)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam
dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM700 - RM800 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,000 - RM2,000 sebulan

Bantuan lain yang diterima: Jabatan
Kebajikan Masyarakat (RM300 sebulan)

Isteri: Rohani Yaacob, 50 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Suri rumah

Anak:

1. Nor Shahirah Amira, 13 tahun -
MRSM Jeli

Namun sebagai seorang yang berjiwa besar beliau tidak pernah menganggap kecacatan anggota tubuhnya itu sebagai satu kekurangan untuk bersaing dengan orang lain yang sempurna anggota tubuhnya. Malah bagi Encik Zulkapli dirinya sama seperti orang lain juga tidak ada apa-apa kekurangan dan sentiasa bersyukur dengan apa yang dikurniakan kepadanya.

Justeru itu, beliau tidak pernah mengambil kesempatan daripada kekurangan anggota tubuhnya untuk menagih simpati daripada orang lain bagi mendapatkan bantuan kerana perbuatan meminta-minta dan merayu ihsan orang lain bukan sikapnya.



Zulkapli gigih bekerja di bengkelnya.

Kecacatan tangan dan kaki bukanlah penghalang untuk seorang OKU bergelar usahawan. Asalkan memiliki jiwa besar dan keazaman mahu hidup berdikari tanpa meminta belas ihsan daripada orang lain pasti hasrat itu dapat dicapai. Bak kata pepatah, di mana ada kemahuan di situ pasti ada jalan.

Itulah yang dilakukan oleh Encik Zulkapli bin Ahmad, 48 tahun, yang cacat sejak dilahirkan dengan kedua-dua belah tangannya tidak mempunyai jari yang sempurna dan tiada kaki kanan.



Zulkapli bersama isterinya.

“Saya mula bekerja membuat perabot ini sejak lepas SPM apabila seorang rakan berbangsa Cina mengajak saya membantunya membuat perabot kerana ketika itu dia mendapat banyak tempahan daripada seseorang yang mendapat kontrak untuk membekalkan kerusi dan meja ke sekolah-sekolah.

“Saya tidak menolak permintaannya itu kerana mahu belajar sambil mencari rezeki. Saya bekerja di kedai itu beberapa tahun sehingga rakan saya itu mengambil keputusan menutup perniagaan perabotnya kerana mahu mencuba perniagaan lain. Selepas itu saya bekerja dengan orang lain pula untuk beberapa tahun dan apabila sudah yakin dengan kemahiran yang ada barulah saya mengambil keputusan untuk membuka perusahaan



Papan tanda perniagaan.

perabot sendiri,” katanya yang sangat berminat dengan kerja-kerja kemahiran pertukangan seperti itu.

Encik Zulkapli berkata, langkah itu diambil kerana yakin sudah memahami selok-belok, teknik dan cara membuat pelbagai jenis perabot seperti yang dipelajari di tempat kerja lamanya dan kemahiran yang dimiliki itu cukup untuk beliau memulakan satu langkah ke hadapan dengan bekerja sendiri.



Zulkapli cekap menggunakan mesin pemotong.



Zulkapli memberi arahan kepada pekerjanya.



"Dulu ketika memulakan perniagaan pada tahun 2003, saya menjalankan kerja-kerja membuat perabot di tepi rumah sahaja kerana tidak banyak modal untuk membuat bengkel dan tiada pembantu. Semuanya saya lakukan sendiri maklumlah modal kecil jadi wang yang ada digunakan untuk membeli bahan mentah dan sedikit peralatan pertukangan.

"Alhamdulillah, walaupun hanya membuat kerja di tepi rumah tetapi tempahan yang diterima daripada pelanggan yang mahu membuat kabinet, set meja, pintu, jenang pintu, tingkap dan sebagainya tidak pernah putus-putus dan boleh dikatakan ada sahaja setiap hari. Itulah yang dikatakan rezeki kerana kalau Allah SWT hendak beri kepada kita tetap akan diberi walaupun di mana kita berada.

"Memandangkan permintaan yang semakin bertambah saya mengambil keputusan membuat bengkel seperti yang ada sekarang dan membeli beberapa mesin yang sudah diguna pakai untuk memudahkan kerja-kerja membuat perabot," katanya yang mengakui agak susah ketika awal berdikari sehingga pada tahun 2005 apabila menerima bantuan sebanyak RM2,000 daripada Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK).

Encik Zulkapli berkata, selepas mendapat bantuan itu dapatlah beliau membeli lebih banyak bahan mentah untuk membuat perabot khususnya kayu, paku dan sebagainya untuk dijadikan stok atau persediaan jika ada pelanggan khususnya yang datang dari jauh mahu menempah perabot.

"Dulu saya suka beli kayu banyak-banyak pelbagai jenis seperti kayu Seraya, Meranti, Kelat, Merawan, Balau dan Kulim untuk di simpan sebagai stok kerana ada dua sebab pertama, harga kayu tidak menentu dan selalu naik dan kedua, untuk kemudahan



Di bengkel ini Zulkapli mencari rezeki.



Bengkel Zulkapli yang terletak Kampung Senang, Jelawat, Bachok, Kelantan.

pelanggan yang datang dari jauh seperti Tanah Merah, Pasir Mas dan Besut mereka boleh terus memilih kayu yang dikehendaki.

"Ini lebih memudahkan dan menguntungkan tetapi kini saya tidak buat seperti itu lagi sebab harga kayu terlalu mahal dan saya tidak mampu membeli dengan kuantiti yang banyak. Sekarang kalau ada tempahan baru beli kayu yang diperlukan tidak ada simpan stok lagi sebab tidak cukup modal pusing," katanya yang mengakui kebanyakannya adalah pelanggan berulang atau kenalan lama ketika bekerja makan gaji.

Menurutnya, pelanggan-pelanggan terabit suka membuat tempahan dengan beliau mungkin disebabkan mudah berkira dan yang lebih utama semua perabotnya adalah dibuat khas di mana pelanggan boleh mereka bentuk sendiri mengikut citarasa masing-masing.



Zulkapli bersama isterinya di hadapan bengkelnya.

"Pilihan yang tidak terhad dari segi reka bentuk itulah yang mungkin menjadi tarikan pelanggan datang ke bengkel saya untuk membuat tempahan kerana di sini semuanya berbeza," katanya yang kini mempunyai empat orang pekerja bukan OKU yang dibayar gaji harian iaitu RM40 - RM50 bagi pekerja biasa manakala yang sudah agak mahir RM60 - RM70.



Pekerjanya sedang tekun menggilap kayu tempahan pelanggan.

"Mereka ada yang sudah lama bekerja dengan saya dan kekal hingga kini mungkin disebabkan serasi dengan cara pengurusan saya yang tidak menekan sebaliknya lebih suka memberi nasihat kepada mereka supaya belajar untuk mendapatkan kemahiran tanpa jemu," katanya yang turut menetapkan waktu kerjanya sama seperti di sektor swasta ataupun kerajaan iaitu dari jam 8 pagi hingga jam 5 petang setiap hari kecuali hari Jumaat.

Mengenai rancangan masa depannya, Encik Zulkapli berkata, beliau bercadang membesarkan lagi perniagaannya jika mempunyai modal yang mencukupi kerana pasaran perabot khususnya kabinet yang dibuat khas seperti sekarang amat luas permintaannya dan ada peminatnya yang tersendiri serta kurang persaingan dengan orang lain.



PROFIL ASNAF

Nama: Razali bin Abdul Rahim

Umur: 47 tahun

Alamat: Pt.69, Kampung Permatang Pauh, 26600 Pekan

Jenis Perniagaan: Perniagaan pau

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: RM2,840 untuk modal dan peralatan

Sumber bantuan: Majlis Ugama Islam dan Adat Resam Melayu Pahang (MUIP)

Pendapatan sebelum bantuan: RM1,000 sebulan

Pendapatan selepas bantuan: RM15,000 sebulan (RM400-RM600 sehari)

Bantuan lain yang diterima: tiada

Isteri: Zamzam binti Osman @ Abdul Rahman, 41 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Membuat kuih (RM200)

Anak:

1. Nabila Khan, 23 tahun
2. Aiman Amir Khan, 17 tahun
3. Safwan Amlan Khan, 16 tahun
4. Haikal Hamim Khan, 15 tahun
5. Nursyamimi, 13 tahun
6. Syahril Imran Khan, 12 tahun
7. Syamim Arina, 6 tahun
8. Nurjihan, 3 tahun

Jika pergi atau singgah di Pekan, Pahang anda jangan terkejut atau berasa pelik jika mendengar orang berkata "pau, pau" dan kemudian disambut pula oleh orang lain "lai, lai" khususnya di stesen minyak Petronas yang terletak di Bandar Diraja itu.

Perkataan itu sebenarnya bukan asing malah sudah menjadi satu *trademark* atau kata laluan atau tanda pengenal bukan sahaja bagi kebanyakan penduduk tempatan tetapi juga orang luar yang biasa singgah di situ.

Semuanya bermula daripada seorang peniaga pau bermotosikal yang juga merupakan bekas asnaf, Razali bin Abdul Rahim, 47 tahun. Beliaulah yang memperkenalkan perkataan itu dengan tujuan memanggil orang ramai khususnya penumpang bas ekspres yang berhenti di situ untuk membeli pau yang dijual.

Disebabkan setiap kali bas ekspres yang dalam perjalanan ke Endau akan berhenti di situ, Encik Razali atau lebih mesra dengan panggilan Along di kalangan penduduk tempatan akan berteriak "pau pau, lai lai" berulang-ulang kali sehingga sebutan itu akhirnya popular.

"Kalau tanya orang di Pekan hendak cari Razali Abdul Rahim orang tidak tahu itu nama saya tetapi kalau sebut along atau pau pau lai lai pasti mereka kenal," katanya yang menyambut kedatangan kami dengan penuh mesra seperti sudah lama kenal.



Razali sedang menunggu pelanggan.

Menurutnya, beliau mula berniaga pau sejak 10 tahun lalu dan pernah satu ketika mempunyai kedai sendiri tetapi kini sudah tiada lagi. Sebaliknya hanya berniaga menggunakan motosikal kerana berasakan tidak perlu menyewa kedai sebaliknya lebih mudah beroperasi dari rumah kerana menjimatkan.

Mengimbau kembali perjalanan hidupnya, Along memberitahu dahulu beliau hanya kerja kampung sebelum satu hari seorang kenalan berbangsa Cina mencadangkan kepada dia supaya berniaga pau kerana belum ada orang yang buat secara komersil di Pekan.

Alasan yang diberikan oleh rakannya itu kerana pau digemari oleh semua orang terutamanya kaum Cina dan Melayu tidak kira usia tua atau muda kerana rasanya enak dan lembut lebih-lebih lagi jika dimakan ketika masih panas-panas selepas dikukus.



Jenis-jenis pau yang dijual.

Tertarik dengan cadangan itu, Along tidak mengambil masa yang lama terus menyatakan minat untuk belajar membuat pau daripada rakannya itu. Selepas menguasai cara membuat pau dia membulatkan tekad menukar kerjayanya dengan menjadi pembuat dan penjual pau sepenuh masa.



Razali disenangi penduduk setempat.

"Pada peringkat awal permintaan tidak banyak tetapi selepas itu semakin meningkat dan kemuncaknya mendapat peluang untuk membekalkan roti, kek dan pau di tiga buah Pusat Latihan Khidmat Negara (PLKN) iaitu di Tanjung Gosong, Tasik Cini dan Rompin lima tahun lepas.

"Bagaimanapun, selepas tamat kontrak membekalkan makanan ke PLKN saya mengambil keputusan beroperasi dari rumah sahaja kerana mahu berjimat sebab sewa kedai sahaja RM1,500 sebulan. Pada masa yang sama saya juga membuat keputusan berhenti membuat pau sendiri sebaliknya membeli pau segera yang siap dari kilang yang sebelum ini membantu saya membekalkan pau, roti dan kek ke kem PLKN.



“Saya berbuat demikian kerana merasakan lebih mudah dan menguntungkan kerana pau yang siap dari kilang ada pelbagai jenisnya misalnya pau kaya, sardin, ayam, kacang, daging dan macam-macam lagi yang sukar jika hendak dibuat sendiri.

“Selain itu, menerusi cara ini, saya juga boleh menjadi orang tengah untuk membekalkan pau kepada peniaga lain yang berminat menjadi agen. Ini kerana saya sudah ada persefahaman dengan pemilik kilang pau terbabit bahawa saya adalah pengedar yang sah pau keluarannya untuk kawasan Pekan, Kuantan dan Rompin.

“Setakat ini saya ada 4 cawangan iaitu satu di Rompin dan tiga lagi di Kuantan. Untuk Pekan sahaja, saya boleh menjual di antara 360 hingga 400 biji pau dalam sehari bermula dari jam 3 petang hingga 3 pagi,” katanya yang mengakui sedang menimbang untuk membuka beberapa cawangan lagi.



Melalui perniagaan seperti itu Along berjaya menjana pendapatan kasar sehingga RM15,000 sebulan dan pendapatan bersihnya kira-kira RM4,000 hingga RM5,000.

“Hendak dikatakan kaya belum lagi tetapi sekurang-kurangnya tidak susah sangat dan kini segala keperluan harian dan persekolahan anak-anak serta keluarga dapat dipenuhi. Tidak seperti ketika bekerja kampung memang agak susah kerana pendapatan sikit tetapi anak ramai,” katanya yang pernah mendapat bantuan zakat daripada Majlis Ugama Islam dan Adat Resam Melayu Pahang (MUIP) sebanyak RM2,840 dalam bentuk modal dan peralatan.

Mengenai rahsia kejayaannya, Along berkata, mungkin disebabkan sikapnya yang mudah mesra dan senang bersempang dengan semua orang sama ada yang baru dikenali atau sudah lama tidak kira pangkat atau umur.

“Mungkin itu yang menjadi daya tarikan. Selain itu saya juga bersikap lebih kurang sahaja dengan pelanggan maksudnya adakalanya apabila tidak ada wang syiling untuk dipulangkan saya kira halal sahaja atau jika mereka beli banyak saya beri lebih atau potong sedikit harganya.

“Saya berbuat begitu sebagai satu sedekah kerana yakin lagi banyak kita memberi sedekah kepada orang, lebih banyak pulangan kita terima atau Allah SWT akan beri kepada kita tanpa disedari misalnya bertambah bilangan pelanggan dari semasa ke semasa dan sebagainya,” katanya yang berazam untuk mengeluarkan zakat pada masa akan datang supaya rezekinya lebih berkat.

SOKONGAN ISTERI SUMBER KEKUATAN



Benarlah apa yang diperkatakan bahawa di sebalik kejayaan seorang lelaki ada seorang wanita di belakangnya. Begitulah juga jika mahu merujuk kepada kejayaan Mazdan bin Musa, 46 tahun, asnaf yang mengusahakan kuah rojak berjenama An-Nur yang berasal dari Batu Gajah dan kini menetap bersama keluarganya di Lahat, Perak.

Malah untuk menunjukkan penghargaan di atas pengorbanan dan sokongan isterinya yang menjadi sumber kekuatan dalam melayari kehidupan sebagai usahawan, Mazdan tidak teragak-agak meletakkan jenama kuah rojaknya An-Nur yang mengambil pangkal nama isterinya, Nur Zarina binti Tak.



Kuah rojak buah jenama An-Nur

PROFIL ASNAF

Nama: Mazdan bin Musa

Umur: 46 tahun

Alamat: No 3, Laluan Pengkalan Sentosa 2, Halaman Pengkalan Sentosa, 31500 Lahat, Perak

Jenis Perniagaan: Menjual kuah rojak Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: peralatan mesin bernilai RM11,800 (2012)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam dan 'Adat Melayu Perak (MAIPk)

Pendapatan sebelum bantuan:
RM1,000

Pendapatan selepas bantuan:
RM1,500 - RM2,000

Isteri: Nur Zarina binti Tak, 41 tahun
Pekerjaan/ pendapatan: surirumah

Anak:

1. Marsya Nur Sabrina, 10 tahun
2. Marsya Nur Ain, 5 tahun

Sama ada secara kebetulan atau memang disengajakan, nama An-Nur itulah yang tiba-tiba terpacul dari mulut Mazdan ketika sedang mencari idea untuk memberi jenama produknya dan kemudian terus sahaja dipersetujui isterinya tanpa sebarang bantahan kerana merasakan nama itu ringkas, sedap didengar dan mudah diingati.

Dari situlah bermulanya kuah rojak buah An-Nur yang turut menggunakan slogan “Sekali Rasa Teringat Sentiasa” kerana ketika mula-mula memperkenalkan kuah rojaknya kebanyakannya pelanggan yang mencuba sering bertanya dan mahu mendapatkan lagi.

“Begitulah ceritanya bagaimana kuah rojak ini mendapat nama dan slogan itu tercipta yang secara tidak langsung mendorong kami untuk mengusahakannya sepenuh masa dan mengkomersilkannya. Bukan untuk menjana pendapatan tambahan atau kerja sambilan tetapi sebagai kerjaya baru atau menjadi usahawan.



Mazdan mengambil kuah yang siap untuk dibotolkan.

“Sebenarnya ketika bujang saya memang berminat untuk menjadi peniaga atau usahawan tetapi ketika itu tidak ada modal dan tidak ada idea apa produk yang hendak diusahakan. Justeru itu, saya mengambil keputusan untuk bekerja sebagai pegawai pemasaran bagi mempelajari selok-belok perniagaan.

“Selepas beberapa tahun, saya menjadi pemandu lori pula yang menghantar barang ke serata tempat mengikut *trip* dan ketika itu kami mula berjinak-jinak menjadi pengusaha dengan isteri membuat kuah rojak secara sambilan dan saya pula memasarkannya ketika menghantar barang.

“Keadaan itu berjalan beberapa lama dan selepas mendapati kuah rojak yang kami usahakan ada permintaan, saya mengambil keputusan untuk



Inilah mesin yang digunakan untuk mengadun kuah rojak.

mengusahakannya sepenuh masa pada tahun 2010 dengan bermodalkan RM3,000 yang kami pinjam daripada TEKUN,” kata Encik Mazdan yang mengakui pada peringkat awal agak sukar sedikit kerana terpaksa memproses kuah rojak secara manual disebabkan tidak mampu membeli peralatan.

Katanya, ketika itu keadaan agak sukar kerana sekali masak bilangan kuah rojak yang dapat dihasilkan hanya 60 hingga 70 bekas sahaja. Justeru itu terpaksa masak berulang kali dan mengambil banyak masa yang sepatutnya boleh digunakan untuk memasarkan produk bagi menjana pendapatan tambahan.

“Walaupun sukar kami terus bertahan di samping memohon untuk mendapatkan bantuan modal daripada Majlis Agama Islam dan ‘Adat Melayu Perak (MAIPk) untuk membeli mesin yang diperlukan bagi



kuah rojak yang telah siap untuk dibotolkan.

AMALAN HARIAN

1. Sentiasa berdoa ketika memproses produk.
2. Pasang niat untuk memulangkan semula bantuan yang diterima dengan cara mengeluarkan zakat.
3. Sentiasa menepati janji dengan pelanggan.

memproses kuah rojak. Akhirnya permohonan kami diluluskan dan pada Mac tahun lalu kami mendapat peralatan yang diperlukan.

"Kami sangat berterima kasih kepada pihak Majlis Agama Islam kerana dengan bantuannya kini kami boleh mengeluarkan produk di antara 800 hingga 1,300 bekas sekali masak sahaja. Jadi kami hanya perlu masak empat atau lima kali sahaja sebulan dan hari-hari yang lain digunakan untuk mengedarkan produk sekitar Perak dan sebahagian Selangor.

"Saya mengedarkan kuah rojak An-Nur di kedai-kedai sekitar Kuala Kangsar, Bagan Datuk, Teluk Intan, Simpang Pulai, Sabak Bernam dan Tanjung Karang sama ada secara *back to back* iaitu hantar barang baru kutip bayaran jualan terdahulu ataupun ambil 50 peratus pendahuluan atau secara tunai.

"Saya tidak boleh letak barang sahaja di kedai dan tunggu sehingga habis baru kutip bayaran kerana tidak mempunyai modal pusingan yang besar," katanya yang mengakui kuah rojak yang dikeluarkan itu menggunakan resipi keluarga dan tidak menggunakan sebarang bahan pengawet tetapi boleh tahan selama 10 bulan.



Mazdan bersama isterinya.

Encik Mazdan berkata, setakat ini permintaan terhadap kuah rojak keluarannya menunjukkan peningkatan yang baik dan yakin dalam tempoh dua tahun lagi dapat menuai hasilnya.

Bagi tujuan itu, beliau bercadang mengambil seorang pembantu dalam masa terdekat bagi meningkatkan lagi pengeluaran untuk memperluaskan pengedaran produk keluarannya.

"Kalau harapkan saya dan isteri sahaja seperti sekarang, rasanya tidak boleh kembangkan perniagaan kerana untuk memenuhi permintaan pengedar sedia ada sahaja kami tidak mampu. Jadi kena cari seorang pembantu supaya dapat tingkatkan lagi pengeluaran sekaligus memperluaskan lagi kawasan pengedaran," katanya yang bercadang untuk memasarkan produknya ke seluruh negara di samping menghasilkan produk-produk lain seperti cili sos, kicap dan sos tomato pada masa hadapan jika mempunyai modal.

Selain itu, beliau juga bercadang untuk memohon mendapatkan sijil halal JAKIM bagi membolehkan produknya dipasarkan di pasaraya. Ini kerana kebanyakan pasaraya lebih berminat dengan produk makanan yang ada sijil halal bagi memudahkan untuk dijual.

"Kami berharap jika telah berjaya nanti, kami dapat memulangkan semula bantuan yang telah diberikan oleh Baitulmal dengan cara mengeluarkan zakat agar dapat digunakan untuk membantu asnaf yang lain pula," katanya.

JIHAD UNTUK MAKANAN HALAL

PROFIL ASNAF

Nama: Mohd Hairy bin Mohd Amin

Umur: 35 tahun

Alamat: No 14, Jalan Tangga,
Taman Tangga Batu, 36400 Melaka

Jenis Perniagaan: Membuat mee
kuning

**Bentuk/ nilai bantuan zakat yang
diterima:** Pinjaman RM3,000 (2009)
bayaran balik RM90 sebulan

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam
Melaka (MAIM)

Pendapatan sebelum bantuan:
RM1,000

Pendapatan selepas bantuan:
RM4,000 (kasar)

Bantuan lain yang diterima: Tiada
Isteri: Julizah binti Omar, 26 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Pekerja kantin
RM700 sebulan

Anak:

1. Nor Hanis Hadirah, 3 tahun
2. Mohamad Nor Hafiy, 1 tahun



Beliau yang mendapat pendidikan Cina di sekolah rendah boleh memahami dan bertutur dalam Bahasa Mandarin dengan baik. Justeru itu, tidak hairanlah ramai kawan-kawannya terdiri daripada kaum Cina. Bukan itu sahaja, orang yang menjadi guru mengajarnya bermula juga orang Cina.

“Saya masih ingat lagi kawan-kawan di kalangan orang Cina ada berkata kalau belajar tidak berapa bagus habis tingkatan lima pergi kerja dengan orang, cari wang dan pengalaman. Jangan buang masa. Itu kalau tidak minat bermula. Kalau hendak bermula letakkan sasaran lima tahun dahulu kalau boleh bertahan teruskan kalau tidak boleh berhenti dan kerja makan gaji sahaja.

“Itulah sebabnya jarang sekali kita lihat orang Cina menganggur selepas habis tingkatan lima. Jika pandai mereka akan lanjutkan pelajaran jika tidak mereka akan bekerja makan gaji atau memulakan perniagaan sendiri biarpun secara kecil-kecilan dan selepas itu menyertai persatuan peniaga.

“Ini kerana dalam persatuan perniagaan Cina, mereka saling membantu di antara satu dengan lain bagi memastikan setiap ahli persatuan berjaya dalam perniagaan masing-masing atau selalu juga mereka sebut kalau hendak naik biar naik sama-sama kalau hendak turun pun sama-sama. Itulah sebabnya kita lihat perniagaan orang Cina biasanya bertahan lama dan jarang sekali yang berhenti sekerat jalan.

Falsafah Cina ada mengatakan peniaga yang jatuh akan terasa sakit tetapi kesakitan itulah yang akan membuatnya bangkit semula. Mungkin itulah prinsip yang dipegang oleh Mohd Hairy bin Mohd Amin, 35 tahun dalam usaha untuk menjadi seorang usahawan Islam yang berjaya pada suatu hari nanti.

Baginya tidak salah mengambil falsafah positif orang lain asalkan dapat membangkitkan semangat serta memotivasi diri untuk berjaya agar tidak menjadi terlalu lemah serta mudah menyerah kalah dilambung arus perniagaan khususnya dalam pengeluaran produk yang sebelum ini telah lama diusahakan oleh bangsa asing.

“Malah sifu yang mengajar saya bermiaga juga sering mengingatkan kalau sudah berjaya jangan lupa tolong orang lain yang baru menceburkan diri dalam dunia perniagaan. Memang cukup cantik falsafah mereka dan kalau dalam pepatah Melayu mungkin boleh dikatakan seperti bersatu teguh, bercerai roboh atau sebatang lidi mudah dipatahkan tetapi jika secekak sukar dipatahkan,” katanya yang mula bermiaga sejak 11 tahun lalu selepas menimba pengalaman bekerja di sebuah hotel sebagai tukang masak dan seterusnya bermiaga mee goreng dan kuey teow di pasar malam.

Mohd Hairy berkata, sebelum mengusahakan mee kuning beliau bersama ibu dan ayahnya terlebih dahulu mengusahakan perniagaan membuat tauhu dan taugeh selama beberapa tahun untuk pasaran setempat.



Hairy sedang membungkus mee kuning keluarannya.

Bagaimanapun, katanya, disebabkan harga bahan mentah untuk membuat tauhu iaitu kacang soya dan kacang hijau untuk membuat taugeh sering naik dan semakin mahal, mereka mengambil keputusan memberhentikan sahaja perniagaan itu kerana untungnya semakin sedikit.

“Akhirnya kami cuba mengeluarkan mee kuning pula selepas mempelajari cara memprosesnya daripada seorang rakan emak yang tinggal di Seremban. Bagaimanapun, kami menokok tambah ramuannya supaya mee tadi tidak pucat tetapi tahan lebih lama walaupun tanpa menggunakan bahan pengawet.

“Malah berdasarkan maklum balas yang diterima daripada pelanggan juga cukup positif kerana mereka

TIP UNTUK BERJAYA

1. Berusaha gigih.
2. Jangan berputus asa.
3. Menerima sesuatu dengan hati terbuka.



Mee kuning keluaran Hamidah Osman.

mendapati rasa mee kuning yang kami keluarkan lebih sedap, lembut dan kelihatan menyelerakan berbeza daripada mee kuning yang kadang-kadang terasa kapur,” katanya yang terpaksa membuat pinjaman mudah daripada Majlis Agama Islam Melaka (MAIM) sebanyak RM3,000 dengan bayaran balik sebanyak RM90 sebulan untuk dijadikan modal pusingan.

Mohd Hairy berkata, daripada pinjaman itulah beliau membeli beberapa peralatan yang murah untuk membuat mee kuning seperti plastik, pencetak mee dan periuk untuk merebus adunan mee.



Hairy dan bapanya sibuk membungkus mee.



Puan Hamidah Osman ibu Hairy.

Menurutnya, pada peringkat awal pasaran mee kuning keluaran syarikat mereka yang menggunakan jenama Mee Kuning Hamidah Osman agak kecil kerana permintaan sangat kurang mungkin disebabkan masih baru di dalam pasaran dan belum pernah dicuba.

Bagaimanapun, selepas beberapa bulan berada di pasaran dan mula dikenali khususnya di kalangan pengusaha kedai makan dan kantin di kilang-kilang permintaan mee kuning ini meningkat dengan cepat sehingga kami pula menghadapi masalah untuk memenuhi permintaan.

“Keupayaan kami hanya mampu mengeluarkan kira-kira 100 kilogram mee sahaja dalam sehari menggunakan mesin kecil seperti ini. Jadi memang tidak dapat memenuhi permintaan mee di kawasan ini sahaja. Kadang-kadang rasa sedih juga kerana tidak dapat memenuhi permintaan kerana memang ada banyak mee kuning dipasaran tetapi rasanya



Hairy yakin mee keluarannya ada permintaan.

AMALAN HARIAN

1. Solat jangan tinggal.
2. Bantu orang yang susah.
3. Beramah mesra dengan orang ramai.

hanya kami sahaja pengeluar Islam di kawasan Parlimen Tangga Batu.

“Bertolak dari situ kami merancang menyewa satu unit kedai untuk dijadikan tempat memproses dan mengeluarkan produk mee kuning dan bukan seperti di rumah seperti sekarang. Kami juga bercadang hendak membeli sebuah mesin yang bersaiz besar dan mampu mengeluarkan 100 kilogram mee kuning hanya dalam masa 30 minit sahaja berbanding sekarang yang memerlukan lebih 8 jam untuk mendapatkan jumlah yang sama.

“Bagaimanapun, buat masa sekarang belum boleh dilaksanakan lagi kerana kekurangan modal dan sedang berusaha untuk mendapatkan bantuan atau pinjaman daripada mana-mana pihak. Sekiranya mempunyai modal nanti kami juga bercadang mengeluarkan tauhu dan taugeh seperti yang pernah dilakukan sebelum ini.

“Selain itu, saya juga berminat untuk mengeluarkan kuey teow untuk pasaran tempatan di samping produk sejuk beku seperti bebola ikan, *fish cake*, burger ikan, nugget ikan dan sebagainya kerana saya pernah mengikuti kursus di Jabatan Perikanan di Terengganu sebelum ini untuk memenuhi permintaan pasaran tempatan dan luar negara.

“Saya anggap semua yang saya hendak lakukan itu sebagai satu jihad bagi memastikan umat Islam di kawasan Melaka khususnya mendapat bekalan makanan yang dikeluarkan oleh orang Islam dan terjamin kebersihan serta dipastikan halal berbanding sekarang yang banyak dikeluarkan oleh bangsa asing tetapi menggunakan jenama seolah-olah dikeluarkan orang Islam.

“Malah saya juga bertekad jika berjaya saya mahu memperluaskan lagi perniagaan dengan membuka beberapa cawangan di negeri-negeri lain supaya umat Islam di tempat lain juga boleh mendapatkan bekalan makanan keluaran orang Islam sendiri,” katanya.

Falsafah Cina juga ada mengatakan yang bermaksud daripada satu generasi ke satu generasi perlu ada peningkatan yang lebih baik iaitu jika dulu bapanya membuka bengkel membaiki kereta anaknya akan membuka kedai menjual kereta manakala cucunya pula mungkin menjadi pengedar kereta, cicitnya akan membuka kilang alat ganti kereta atau mungkin mempunyai kilang mengeluarkan kereta.

BIAR SEDIKIT ASAL BERKAT



Apalah maknanya jika rezeki banyak tetapi tidak berkat, keluarga bertempiaran, rumah tangga sentiasa bergolak, bermasalah, berpecah belah, anak-anak membawa haluan masing-masing, tidak ada yang berjaya, dihantui pelbagai penyakit kronik dan sebagainya akibat pendapatan diperolehi dengan cara yang salah.

Malah lebih teruk lagi apalah maknanya harta banyak melimpah ruah tetapi tidak dapat menikmati apa yang dimiliki misalnya hendak makan daging kambing tidak boleh bimbang darah tinggi naik, hendak makan makanan laut dan kacang tidak boleh ada gout, hendak makan coklat tidak dibenarkan tinggi kolestrol dan sebagainya semuanya tidak boleh dan akhirnya hanya boleh makan nasi putih berlauk kicap sahaja.



Puan Rohani sibuk melayan pelanggan.

PROFIL ASNAP

Nama: Rohani binti Medah

Umur: 56 tahun

Alamat: No 77, Jalan 5/16C Perumahan Awam DBKL, Jinjang Utara, 52000 Kuala Lumpur

Jenis Perniagaan: Perniagaan kerepek

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang

diterima: Membeli peralatan dan modal RM4,000 (2009) dan RM3,000 (2010)

Sumber bantuan: Baitulmal Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan (MAIWP)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM400 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM3,000 (kasar), RM1,500 (bersih)

Bantuan lain yang diterima: Tiada Suami: Salleh bin Samad, 61 tahun (suami ketiga baru 5 tahun)

Pekerjaan/ pendapatan: Pesara

Anak:

1. Baharuddin bin Abdul Rahman, 36 tahun - lulusan UUM
2. Rosmawati bin Abdul Rahman, 33 tahun - kolej
3. Rosmah bin Abdul Rahman, 30 tahun - lulusan UKM
4. Mohd Akmal Azizi bin Jamaluddin, 19 tahun - Kolej di Kedah

Pastinya lebih baik yang sedikit tetapi mencukupi dan lebih penting lagi berkat. Rumah tangga aman damai, anak-anak semua berjaya dalam pelajaran dan kehidupan, mempunyai kerjaya yang elok, hubungan kekeluargaan sangat rapat dan harmoni, tidak ada keluh kesah, bebas daripada sebarang



Kakitangan Ambank tidak melepaskan peluang membeli kerepek.

penyakit kronik dan hidup sentiasa mendapat rahmat daripada Allah SWT.

Begitulah yang dirasai oleh asnaf ini, Puan Rohani binti Medah, 56 tahun, yang mengusahakan perniagaan pelbagai jenis kerepek dan bahulu sejak 27 tahun lalu selepas berpindah ke ibu kota bersama keluarga dari kampung asalnya di Pendang, Kedah.

Semuanya dilakukan kerana mahu membantu suami menambah pendapatan keluarga memandangkan kos sara hidup di ibu kota agak tinggi dan anak-anak juga masih bersekolah jadi memerlukan perbelanjaan yang agak banyak apatah lagi apabila mereka menyambung pelajaran ke pusat pengajian tinggi.

Ternyata berkat kegigihannya, semua keempat-empat anaknya berjaya menjakkan kaki ke menara gading di mana anak pertamanya, Baharuddin merupakan lepasan Universiti Utara Malaysia; kedua, Rosmawati lepasan sebuah kolej universiti di Kuala Lumpur; ketiga, Rosmah merupakan lulusan Universiti Kebangsaan Malaysia dan yang terakhir Mohd Akmal Azizi sedang menuntut di sebuah kolej di Kedah.

“Mungkin pendapatan daripada bermiaga seperti ini berkat agaknya sebab tidak bercampur dengan benda-benda yang subahah. Jadi apabila digunakan untuk membantu pelajaran anak-anak alhamdulillah mereka mudah menerima pelajaran dan akhirnya berjaya,” katanya menceritakan sedikit rahsia kejayaan anak-anaknya.

Selain itu, Puan Rohani berkata, pastikan anak-anak diberikan didikan agama yang mantap ketika kecil atau sejak bersekolah rendah lagi dan diteruskan apabila mereka bersekolah menengah untuk menjadikan jiwa mereka subur dengan agama dan faham batas-batas kehidupan.

“Ilmu agama cukup penting untuk anak-anak kerana itulah yang akan menjadi benteng kehidupan mereka supaya tidak terjerumus dengan perkara-perkara yang tidak baik. Maklumlah hidup di bandaraya



Puan Rohani sedang menunggu pelanggan.

cabarannya cukup besar dan ada pelbagai godaan yang boleh melalaikan anak-anak.

“Justeru itu, saya pastikan anak-anak saya mendapat pendidikan agama sejak kecil dan alhamdulillah mereka taat perintah Allah SWT, menghormati ibu bapa dan kenal siapa diri dan keluarga mereka serta paling utama tidak malu sebaliknya bangga melihat ibunya bermiaga menjual kerepek untuk membesarangkan mereka sehingga berjaya,” katanya yang turut mengingatkan agar jangan sekali-kali memukul anak di kepala, muka atau badan walaupun untuk mengajar.

Sebaliknya, katanya, pukullah di kaki tetapi jangan menggunakan benda-benda yang tidak sepatutnya sehingga meninggalkan parut atau kesan sebaliknya gunakan benda yang tidak menyakitkan seperti gulungan kertas dan sebagainya kerana niat asalnya adalah untuk mendidik bukan mendera.

Mengimbau kembali perjalanan hidupnya, Puan Rohani berkata, pada peringkat awal, beliau bermiaga kerepek dan bahulu secara kecil-kecilan di sekitar kawasan tempat tinggal sahaja dan hanya selepas beberapa tahun barulah memberanikan diri bermiaga di pusat bandaraya khususnya berhampiran ibu pejabat Ambank di Jalan Raja Chulan.

“Saya bermiaga menggunakan payung sahaja di tepi jalan dan selalu berpindah-pindah tempat. Setakat ini, ada lima tempat saya menjalankan perniagaan termasuk sehari di tingkat 7 bangunan ibu pejabat



Antara kerepek dan kuih yang dijual.



Puan Rohani memulangkan wang baki.



Puan Rohani menerima wang daripada pelanggan.

Ambank. Jadi dalam seminggu hanya sekali sahaja saya berada di salah satu tempat itu.

“Saya tidak boleh duduk satu tempat sahaja kerana bimbang orang jemu sebab saya menjual kerepek dan bahulu yang sama sahaja walaupun ada pelbagai jenis kerepek. Kalau seminggu sekali pelanggan tidak jemu sebaliknya akan berasa rugi jika tidak menikmati keenakkannya.

“Jadi mereka akan beli khususnya kalau bermiaga di bangunan Ambank. Pekerja-pekerja di situ pasti membeli sekurang-kurangnya sebungkus mungkin untuk dimakan sebagai alas perut ketika bekerja,” katanya yang dua kali menerima bantuan daripada Baitulmal Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan iaitu pada 2009 merupakan peralatan membuat kuih bernilai RM4,000 dan sekali lagi pada 2010 juga peralatan dan modal perniagaan bernilai RM3,000.

Puan Rohani berkata, biasanya beliau membuat kuih bahulu dan mengoreng beberapa jenis kerepek pada hujung minggu atau sebelum keluar bermiaga di rumahnya di Perumahan Awam DBKL, Jinjang Utara. Pada kebiasaannya beliau bermiaga dari jam 11 pagi sehingga jam 7 petang sahaja.



REZEKI BARANG TERBUANG

"Kalau ada anak-anak asnaf atau belia yang masih menganggur tetapi berminat bekerja sendiri atau berniaga, mereka boleh cuba mengusahakan produk seperti cendawan batu. Ini kerana modalnya kecil dan memang boleh buat duit serta dijadikan kerjaya yang menguntungkan jika kena gayanya. Malah saya sedia membantu kalau mereka ikhlas hendak belajar."

"Bagaimanapun, jika sebelum belajar mereka sudah tanya berapa banyak pendapatan yang boleh diperolehi dalam sehari atau sebulan jika mengusahakan cendawan batu seperti ini, saya bukan sahaja tidak minat untuk mengajar malah tidak mahu membantu."



PROFIL ASNAF

Nama: Abdul Naaim bin Azaddin
Umur: 50 tahun
Alamat: No. 29, Pekan Atap, 08300 Gurun, Kedah

Jenis Perniagaan: Membuat produk kraf (cendawan batu)

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: barang antaranya rak simpanan

Sumber bantuan: Jabatan Zakat Negeri Kedah

Pendapatan sebelum bantuan:
Tidak menentu.

Pendapatan selepas bantuan:
Lebih RM2,000 sebulan

Bantuan lain yang diterima: Tiada

Isteri: Ervina binti Selamat, 37 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Pembantu kedai makan

Anak:

1. Mohd Naqiuddin, 15 tahun
2. Aida Nabila, 13 tahun
3. Mohd Aminudin Nawi, 12 tahun
4. Nor Adila Natasha, 8 tahun
5. Nor Aqila Najiha, 5 tahun

"Mengapa saya buat begitu kerana saya anggap mereka tidak ikhlas untuk belajar tetapi ada sikap tamak. Satu perkara lagi soal rezeki bukan kerja saya itu adalah ketentuan Allah SWT. Banyak atau sedikit hasil yang boleh diperolehi dalam sehari adalah hak Allah SWT tidak ada sesiapa ketahui atau boleh pertikaikan."



Abdul Naaim menunjukkan paip PVC yang digunakan.

“Malah ilmu atau kemahiran yang saya miliki untuk membuat cendawan batu juga adalah hak Allah SWT, jadi ilmu itu sahaja yang boleh saya ajarkan dan jika ada rezeki mungkin mereka boleh buat seperti mana yang saya usahakan tetapi berapa banyak boleh dijual dalam sehari saya tidak tahu. Itu bukan kerja saya.

“Bagaimanapun, saya boleh katakan modalnya kecil sahaja tetapi boleh mendatangkan untung yang lumayan,” kata Encik Abdul Naaim bin Azaddin, 50 tahun merupakan asnaf yang mengusahakan produk cendawan batu hiasan hampir 20 tahun lalu di Pekan Atap, Gurun, Kedah.



Tunggul kayu ini pernah ditawarkan RM2,000.



Buah kelapa yang rosak boleh menjadi perhiasan.

Berkat kegigihannya mengusahakan cendawan batu dan barang terbuang yang lain seperti tunggul-tunggul kayu lama, buah kelapa yang ditebuskupai, tandan kelapa luruh yang dijadikan barang perhiasan dapat menghasilkan pendapatan lebih daripada RM2,000 sebulan malah adakalanya boleh mencapai lebih RM5,000 sebulan bergantung kepada berapa banyak yang dapat dijual.

Dalam sehari Encik Abdul Naaim mengakui boleh menghasilkan kira-kira 200 biji cendawan yang bersaiz sederhana dan dijual dengan harga RM5 sebiji manakala untuk yang bersaiz lebih kecil dan dijual dengan harga RM10 untuk 3 biji dia boleh buat 500 biji dalam sehari.



Cendawan batu yang siap untuk dijual.

“Sebenarnya kalau rajin dan ada sedikit ilmu mengenai kesenian, kita memang boleh buat duit misalnya tunggul-tunggul kayu lama yang boleh didapatkan di dalam tali air atau di kebun-kebun secara percuma, jika kita dapat beri sedikit sentuhan seni, pasti daripada barang terbuang yang tidak ada nilai menjadi bernilai beribu ringgit. Misalnya tunggul kayu yang saya kutip di belakang rumah ada orang tawarkan sehingga lebih RM2,000 kepada saya kerana katanya ada nilai estetika.



Buah kelapa yang ditebuskupai dijadikan hiasan.



Cendawan batu yang belum diwarnakan.

"Bagaimanapun saya tidak minat untuk menjualnya buat masa ini kerana sedang mengusahakannya untuk menjadi lebih bernilai pada masa akan datang. Saya yakin kalau kena caranya mungkin tunggal kayu itu boleh bernilai lebih tinggi daripada RM2,000.

"Begini juga dengan cendawan batu hiasan yang saya hasilkan, kalau dapat ditambahkan lagi nilai estetikanya, pasti menjadi lebih bernilai kerana sudah beberapa kali ada pengusaha Cina yang ada datang ke sini untuk bersempang dan bertanya mengenai cara menghasilkannya. Ini menunjukkan memang ada nilai komersil dalam pasaran," katanya yang mempunyai asas dalam bidang pertanian kerana telah beberapa kali mengikuti kursus di Jabatan Pertanian dan pernah mengusahakan sebuah nurseri di hadapan rumahnya dengan menjual pelbagai jenis pokok terutama benih buah-buahan.

"Sebelum menjual cendawan batu hiasan sebenarnya saya terlebih dahulu mengusahakan nurseri yang menjual anak-anak pokok buah-buahan di samping pokok-pokok bunga hiasan kerana ketika itu tiada orang membuka nurseri. Bagaimanapun, apabila perniagaan saya nampak maju, beberapa penduduk



Sebahagian daripada cendawan batu yang siap.

AMALAN HARIAN

1. D - Doa.
2. U - Usaha.
3. I - Ikhtiar.
4. T - Tawakkal.



Keratan akhbar.

di sekitar kawasan sini walaupun tiada asas pertanian turut membuka nurseri. Akibatnya perniagaan saya merosot sedikit sebab ada persaingan.

"Apabila keadaan itu berlaku, saya mengambil keputusan mempelbagaikan usaha dengan mencuba bidang seni taman pula dan mendapat kontrak daripada jabatan-jabatan kerajaan. Ketika itu pendapatan saya cukup lumayan menyebabkan lebih ramai yang menceburti bidang itu.

"Apabila keadaan itu berlaku dan kebetulan pula pada masa itu anak saya sakit, tumpuan saya terhadap perniagaan juga kurang. Ini menyebabkan



Naaim menunjukkan cendawan batu yang besar.



Kucing pun terpegun dengan cendawan batu Abdul Naaim.

perniagaan saya merosot dengan teruk dan tidak tahu bagaimana hendak membangunkan semula perniagaan kerana sudah kehabisan modal sehingga suatu hari ketika sedang duduk di bangsal saya terpandang tempurung kelapa.

“Ketika itu terdetik di dalam hati, mungkin boleh dilakukan sesuatu terhadap tempurung kelapa yang banyak terbuang untuk menghasilkan produk yang dapat dijadikan sumber pendapatan baru. Akhirnya saya mula mengutip beberapa tempurung kelapa dan membancuh simen kemudian masukkan ke dalam tempurung kelapa itu. Kemudian saya diletakkan dawai supaya simen tadi mudah ditarik keluar apabila kering.

“Selepas simen itu kering saya menarik keluar dan mendapat terbentuk seperti kepala cendawan. Lantas saya mencari paip PVC yang terbuang untuk dijadikan batangnya dan akhirnya terbentuk seperti cendawan dan kemudian saya mewarnakannya. Selepas itu lebih banyak saya cuba sehingga terbentuk cendawan hiasan seperti sekarang,” katanya.



Variasi cendawan batu yang siap.

Encik Abdul Naaim berkata, seperti mendapat satu kekuatan baru dia mula menggabungkan cendawan batu yang direkannya itu untuk diselitkan sebagai penyeri atau tarikan dalam setiap projek seni taman yang diterimanya sehingga menjadi kegemaran orang ramai.

Menurutnya, disebabkan tidak mempunyai masa yang banyak, kini beliau hanya memberi tumpuan kepada pembuatan cendawan perhiasan sahaja di samping membina bangsal buluh yang dipelajari ketika menyertai kursus di kraftangan sekiranya ada tempahan.



Cantik ada pelbagai warna.

“Saya bercadang untuk mempelbagaikan lagi produk cendawan perhiasan ini dan mengkomersilkannya sebagai barang cenderahati yang mampu dibeli oleh kanak-kanak dengan sasaran pasarnya murid-murid sekolah untuk dijadikan perhiasan meja belajar di rumah.

“Ini kerana saya mahu biarlah pelanggan mencari produk saya dan bukan produk itu mencari pembeli. Saya yakin jika produk yang dihasilkan mengikut kehendak pasaran semasa, perkara itu bukan mustahil dilakukan,” katanya yang bercadang meletakkan nama anak-anaknya untuk setiap produk yang dihasilkan nanti.



AKUR NASIHAT USTAZ, HIDUP BERKAT

PROFIL ASNAF

Nama: Vita bin Kamis

Umur: 45 tahun

Alamat: No. 34, Solok SAS 29,
Bandar Sultan Sulaiman,
42000 Pelabuhan Klang, Selangor

Jenis Perniagaan: Makanan - kuah rojak
dan makanan

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima:
Bayaran muka lori RM13,000

Sumber bantuan: Lembaga Zakat
Selangor (LZS), Majlis Agama Islam
Selangor (MAIS)

Pendapatan sebelum bantuan:
Lebih RM2,000

Pendapatan selepas bantuan:
RM650 sehari (kasar) RM5,000 (bersih)

Bantuan lain yang diterima: Tiada
Isteri: Aslian binti Buang, 41 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Suri rumah

Anak:

1. Mohd Izat, 17 tahun
2. Mohd Azim, 15 tahun
3. Mohd Nasuha, 10 tahun



Alamat perniagaan di lori Vita.

Begini juga dengan bekas asnaf ini, Vita bin Kamis, 45 tahun, yang sebelum ini pernah menikmati kehidupan agak selesa kerana bekerja sebagai seorang broker saham dengan salah sebuah syarikat broker yang ternama di Bursa Saham Kuala Lumpur.



Lori yang digunakan Vita untuk bermiaga.

Ketika itu gaji bulanan yang diterima ialah RM2,500 sebulan tetapi bonus tahunan yang diterima ialah di antara 12 hingga 18 bulan gaji iaitu kira-kira RM30,000 dan boleh dianggap besar bagi seorang yang berusia pertengahan 20-an kerana ketika itu kos sara hidup agak murah. Harga sebuah rumah teres dua tingkat hanya sekitar RM75,000 sahaja berbanding pada masa kini yang mencecah lebih RM500,000.

Namun begitu, biarpun mempunyai pendapatan yang stabil tetapi hatinya kurang tenang apabila suatu hari ketika bersembang dengan seorang ustaz selepas menunaikan solat, ustaz itu menasihatkan beliau agar mencari pekerjaan lain kerana terdapat unsur subahah dalam tugasnya.

Berikutnya itu, selepas mempertimbangkan semasaki-masaki nasihat ustaz itu, Vita mengambil keputusan meninggalkan kerjayanya sebagai broker saham pada tahun 1996 dan bermiaga secara kecil-kecil untuk mencari nafkah.

“Saya cuba menjual pelbagai jenis makanan di tepi jalan termasuk nasi lemak dan cendol tetapi ketika



Pelbagai bangsa menjadi pelanggan Vita.

AMALAN HARIAN

1. Solat sunat Dhuha.
2. Jangan lupa membaca al-Quran setiap hari.
3. Jangan lupa bayar zakat.

itu sambutannya kurang menggalakkan namun tidak mematahkan semangat untuk terus berusaha kerana niat asalnya adalah untuk mencari rezeki yang halal tanpa ada subahah.

“Sehingga salah satu hari pada tahun 1998 terlintas difikiran mengapa tidak cuba menjual tauhu bakar dan rojak buah menggunakan kuah buatan sendiri kerana tidak ramai yang mengusahakannya. Selepas mencuba, Alhamdulillah, sambutan sangat menggalakkan,” katanya yang menerima bantuan dari Lembaga Zakat Selangor (LZS), Majlis Agama Islam Selangor (MAIS) berupa wang pendahuluan membeli lori untuk perniagaan bergerak sebanyak RM13,000 pada tahun 2003.

Vita berkata, selepas mendapat lori itu, beliau sentiasa bergerak dan bertukar-tukar tempat perniagaan sehingga mendapat tempat yang dirasakan sesuai iaitu di Bandar Sultan Sulaiman Pelabuhan Klang kerana banyak pejabat di situ.



Pelanggan mengambil sendiri makanan.

“Saya bermiaga di situ setiap hari sejak 8 tahun lalu kecuali hari Sabtu saya bermiaga di Seksyen 3, Shah Alam dan Ahad berehat. Sambutan yang saya terima sangat menggalakkan tidak kira bangsa,” katanya yang turut menjual beberapa makanan lain termasuk bebola ikan, pisang goreng dan lain-lain tanpa ada pembantu.

Vita berkata, konsep perniagaannya cukup mudah iaitu bermiaga seperti di Mekah iaitu apabila tiba waktu solat dia akan meninggalkan lori dan perniagaannya begitu sahaja. Jika ada pelanggan yang hendak membeli, mereka boleh ambil sendiri dan meletakkan wang bayaran di mana-mana sahaja di situ.



Vita menuang kuah rojak.

“Apabila selesai solat barulah saya meneruskan semula perniagaan dan mengumpulkan wang bayaran yang diselitkan di mana-mana sekitar lori oleh pelanggan. Saya tidak bimbang meninggalkan perniagaan begitu sahaja kerana saya yakin kalau kita menjaga hak Allah SWT, pasti Allah SWT akan menjaga kita,” katanya yang turut menjadi pembekal kuah rojak buatannya yang dijual dengan harga di antara RM11 hingga RM19 mengikut saiz botol.

Setakat ini, katanya, ada lima restoran yang mengambil kuah rojak secara tetap setiap hari daripada beliau tidak termasuk orang perseorangan yang turut memberi sokongan kepadanya dengan membeli kuah rojaknya.



Inilah kuah rojak keluarannya.

TIP UNTUK BERJAYA

1. Usaha dengan bersungguh-sungguh tanpa putus asa.
2. Bekerja bersungguh-sungguh.
3. Senantiasa bersangka baik dengan Allah SWT.



Antara makanan yang dijual.

“Alhamdulillah, Allah SWT memudahkan perniagaan saya dan bersyukur kerana memberi pulangan yang banyak,” katanya yang sudah terkeluar daripada asnaf sejak empat tahun lalu dan mengakui hanya memerlukan setahun lebih sahaja untuk melangsankai hutang lorinya.

Mengenai rahsianya, Vita memberitahu, sejak perniagaannya maju beliau tidak pernah lupa untuk menunaikan kewajipan membayar zakat perniagaan kerana baginya dengan menunaikan zakat rezekinya bertambah berkat di samping menjadi pelindung daripada pelbagai musibah.

Selain itu, katanya, jangan buruk sangka kepada Allah SWT misalnya apabila mendung kita ambil keputusan tidak bermiaga kerana beranggapan jika hujan orang tidak ada, jualan tidak laku dan perniagaan rugi.

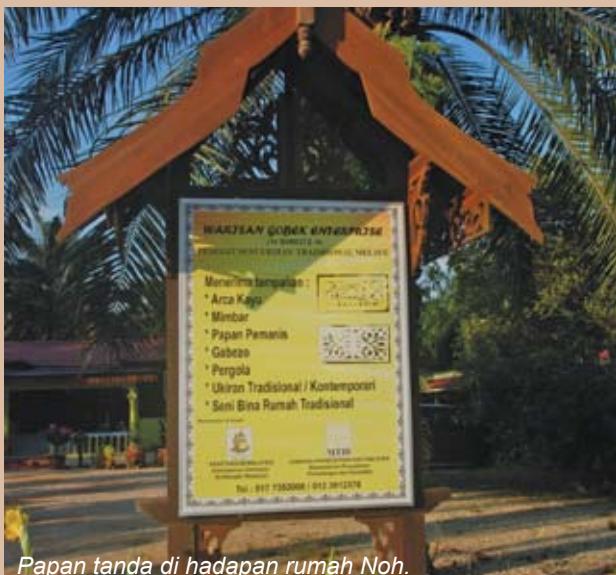
“Sebenarnya salah jika bersikap begitu kerana rezeki itu Allah SWT yang tentukan. Walaupun hujan tetapi jika Allah SWT hendak beri rezeki kepada kita pasti akan dapat kerana rezeki tidak bergantung kepada keadaan cuaca. Disebabkan itu, walaupun mendung atau hujan saya tetap keluar bermiaga kerana yakin Allah SWT akan memberi rezeki kepada kita kalau kita terus berusaha,” katanya.



BUKAN SEKADAR KAYU

Tidak kenal maka tidak cinta, bila sudah kenal tidak ingat dunia, begitulah antara bait-bait kata yang sering kita dengar dilafazkan oleh mereka yang terlalu meminati sesuatu sehingga adakalanya terbawa-bawa ke dalam mimpi.

Itulah perkara yang pernah dialami asnaf Majlis Agama Islam Johor (MAIJ), Noh bin Haji Zaini, 35 tahun, yang mengakui pada peringkat awal langsung tidak meminati seni ukir atau pertukangan kerana ketika itu masih buta dan tidak nampak peluang kerjaya itu boleh mendatangkan hasil yang lumayan dan pergi lebih jauh.



Papan tanda di hadapan rumah Noh.

PROFIL ASNAF

Nama: Noh bin Hj. Zaini

Umur: 35 tahun

Alamat: No7, Kampung Parit Jayus 1 Laut, 83400 Seri Medan, Batu Pahat, Johor

Jenis Perniagaan: Pertukangan dan seni ukir

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: RM4,000 modal memperbaiki mesin

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam Johor (MAIJ)

Pendapatan sebelum bantuan:
RM1,000

Pendapatan selepas bantuan:
RM6,000 - RM7,000 sebulan

Isteri: Norafidah Abdul Rahman, 26 tahun

Anak:

1 Mohd Zarif Zafri, 1 tahun 9 bulan

Disebabkan tidak pernah mendapat pendedahan mengenai peluang-peluang yang ada dalam bidang itu, pernah terlintas dihatinya hendak berhenti sahaja daripada meneruskan pengajian di Institut Kemahiran Mara (IKM) dalam bidang membuat perabot.

"Memang tidak ada apa-apa perasaan langsung ketika belajar kerana tidak minat dalam bidang pertukangan membuat perabot. Sebabnya tidak nampak prospek boleh pergi jauh tetapi disebabkan



Inilah bengkel Noh.

sudah diberi peluang melanjutkan pelajaran di situ terpaksa meneruskan juga.

"Terasa bosan dan lambat betul hendak habiskan satu semester maklumlah tidak minat tetapi terpaksa gagahkan juga hingga semester akhir. Ketika semester akhir itu baru nampak bahawa kemahiran pertukangan ini ada masa depan selepas dipilih dan diberi peluang oleh seorang Mat Salleh untuk membantunya membuat tanggam kapal.

"Ketika itu baru terbuka mata dan tahu nilai sebenar kemahiran pertukangan dan mula minat dan belajar bersungguh-sungguh untuk mendapatkan lagi kemahiran. Malah setiap Sabtu dan Ahad saya pergi ke Lumut, Perak bekerja membuat kapal dengan syarikat Grand Bank.

"Selepas setahun bekerja di situ, saya mendapat peluang menyambung belajar di Kraftangan dalam bidang ukiran. Minat untuk belajar membuat ukiran itu timbul kerana ketika bekerja di Grand Bank saya dapati tidak ada pengukir tempatan yang ada di



Noh menebuk kayu untuk diukir.

situ sebaliknya hanya ada seorang sahaja juruukir berasal dari Indonesia.

"Saya melihat dia mengukir nampak senang sahaja dan lelaki itu memberitahu bahan yang terbuang seperti kayu, walaupun kecil kalau diukir dengan baik, nilainya boleh meningkat menjadi RM200 atau mungkin sehingga RM1,000.



Noh tekun mengukir kerawang.

"Dari situ timbul minat untuk belajar mengukir dan peluang yang diberi di Kraftangan saya gunakan sepenuhnya untuk mendalami lagi pengetahuan mengukir sehingga tamat belajar di situ," katanya yang kemudian bekerja dengan orang selama lebih kurang setahun di Muar.

Selepas itu, pada tahun 2005 barulah Noh mengambil keputusan untuk bekerja sendiri dengan mengusahakan kerja pertukangan seperti membuat perabot dan membuat ukiran di kampungnya.

“Pada tahun pertama dan kedua bekerja sendiri cabaran yang terpaksa ditempuh sangat kuat kerana kedudukan kampung agak ke dalam dan orang luar tidak tahu apa yang saya usahakan. Sukar untuk dapat projek. Jadi pada peringkat awal saya ambil kerja membuat kerawang di rumah-rumah orang kampung.

“Ketika itu, ada orang perli dengan mengatakan boleh cari makan ke bekerja seperti itu. Panas juga telinga mendengarnya tetapi saya ambil itu sebagai cabaran dan meneruskan usaha mencari bahan-bahan terbuang seperti kayu-kayu lama atau tunggul-tunggul kayu dari hutan dan bawa balik untuk diukir.



Seorang pekerja Noh sedang mengukur kayu.

“Saya buat sahaja ukiran yang dirasakan boleh dijual sebanyak mungkin dan hanya membawa keluar semua hasil kerja tadi untuk dijual apabila kraftangan mengadakan promosi atau karnival. Jadi pelanggan saya bukan orang kampung tetapi kebanyakan orang luar yang tinggal di bandar. Malah ketika pameran saya tidak melepaskan peluang untuk mengambil tempahan daripada pelanggan.



Sijil dan keratan akhbar disusun rapi.

“Selepas tahun ketiga, baru saya menyedari perusahaan saya sudah mendapat perhatian daripada pelbagai pihak kerana jumlah tempahan semakin banyak sehingga saya tidak dapat lagi menyiapkan tempahan seorang diri dan terpaksa mengambil pekerja,” katanya yang mendapat bantuan zakat sebanyak RM4,000 untuk membeli alat ganti mesinnya yang rosak selepas bengkelnya di landa banjir.

Menurutnya, selepas mendapat alat ganti dan membeli beberapa mesin terpakai, perniagaannya bertambah maju sehingga terpaksa menggajikan beberapa orang pekerja lagi untuk membantunya menyiapkan tempahan yang kini semakin banyak dan pelbagai.

“Kalau pada peringkat awal saya hanya membuat arca dan beberapa barang lain tetapi kini sudah pelbagai antaranya mimbar masjid, ukiran untuk komponen rumah atau pemanis, pondok wakaf, pagola, hiasan seni taman, tunggul kayu berukir, kayu nisan dan kepok kubur.



Di sinilah Noh dan pekerjanya menghasilkan produk.



Di belakang rumah inilah terletaknya bengkel Noh.

"Alhamdulillah tempahan yang saya terima semakin banyak dari semasa ke semasa lebih-lebih lagi selepas cerita mengenai saya tersiar dalam akhbar tempatan ketika mengikuti karnival kraftangan dan sejak saya membuka akaun facebook dan laman sesawang.

"Malah ada yang ingin membuat pembelian dan tempahan atas talian sahaja misalnya pada bulan Ramadan yang lalu sahaja menerima empat tempahan untuk mimbar masjid tetapi hanya satu sahaja dapat dipenuhi kerana mereka hendak gunakan segera.

AMALAN HARIAN

1. Sentiasa berusaha meningkatkan ilmu agama.
2. Betulkan niat supaya tidak tersilap.
3. Usahakan sesuatu dengan sepenuh hati.



Noh bersama hasil sentuhan seninya.

TIP UNTUK BERJAYA

1. Bersikap jujur dengan pelanggan.
2. Mendalami ilmu bidang yang berkaitan dan jangan berhenti setakat yang ada.
3. Berjimat cermat dan jangan mengikut nafsu.
4. Ajarkan ilmu yang ada kepada generasi muda agar ilmu seni ukir tidak mati begitu sahaja.



Noh bersama keluarganya.

"Dari situ saya sudah belajar iaitu ada keperluan untuk membuat dan menyiapkan beberapa mimbar masjid lebih awal walaupun belum ada tempahan. Tujuannya apabila ada permintaan boleh terus jual dan tidak perlu tunggu lama untuk siapkan kerana pelanggan sekarang hendak segera," katanya yang bersyukur kerana dapat membuatkan mimbar masjid.

REZEKI AYAM GORENG



Bak kata orang, jauh perjalanan luas pemandangan banyak pengalaman. Begitulah yang dilalui Encik Mohd Fauzi bin Omar, 40 tahun, yang sebelum ini bekerja sebagai pemandu lori menghantar barang-barang dari Kedah ke Kelantan dan sebaliknya mengikut *trip*.

Dalam perjalanan itu, beliau lebih suka mengikuti jalan jauh kerana mahu memandu secara santai dan menikmati pemandangan yang indah di samping menjamu selera dengan makanan istimewa di negeri lain sehinggalah satu hari ketika berhenti di Terengganu dia terpikat dengan keenakan rasa ayam gorengnya dan ingin mengetahui rahsianya.

Akhirnya, beliau mengambil keputusan bertanya kepada pemilik kedai tersebut yang kemudian memberitahu mempelajarinya daripada seorang rakan yang berniaga di Jitra, Kedah.

“Saya agak terkejut juga kerana rupa-rupanya resipi ayam goreng itu berasal dari negeri sendiri dan apabila pulang ke Kedah saya tidak mengambil masa lama terus mencari orang berkenaan dan bertemu di Jitra. Selepas itu saya melahirkan hasrat ingin belajar membuat ayam goreng itu daripadanya.

PROFIL ASNAF

Nama: Mohd Fauzi bin Omar

Umur: 40 tahun

Alamat: Kg. Telok Gelam, Tok Jalai, 06000 Jitra, Kedah

Jenis Perniagaan: Pengusaha ayam goreng segera

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang

diterima: Peti sejuk dan kabinet bernilai RM3,000 (2013)

Sumber bantuan: Jabatan Zakat Negeri Kedah

Pendapatan sebelum bantuan:

RM1,000 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM500 sehari (kasar) RM100 (bersih)

Bantuan lain yang diterima: Pinjaman TEKUN (RM3,000 sebulan)

Isteri: Norliza binti Saad, 36 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Surirumah

Anak:

1. Mohamad Faiz, 16 tahun

2. Fatin Nabilah, 12 tahun

3. Farah Izzati, 9 tahun

4. Mohd Fahmi, 6 tahun

5. Mohd Fariz, 1 tahun 6 bulan



Mohd Fauzi menunjukkan ayam yang siap diperam.

"Dia tidak keberatan memberi tunjuk ajar cara penyediaannya dan saya hanya perlu membeli pati tepung yang digunakan dan pati cili untuk pencicahnya. Apabila pulang ke rumah saya mencubanya dan rasanya memang enak dan yakin boleh dijual.

"Selepas itu saya mengambil keputusan berhenti kerja dan memberi tumpuan untuk bermula dengan menjual KFC tetapi bukan Kentucky Fried Chicken sebaliknya Kedah Fried Chicken di tepi jalan berhampiran pintu belakang Hospital Sultanah Bahiyah, Alor Setar dari jam 3 petang hingga 7 malam setiap hari.



Tepung dan sos yang digunakan.

"Kebanyakan pelanggan saya adalah pelajar kolej jururawat dan kakitangan hospital yang keluar masuk melalui pintu belakang hospital berkenaan," katanya mengakui sambutan yang diterima setiap hari cukup menggalakkan kerana dijual ketika panas sebab digoreng di situ.

Selain itu, Mohd Fauzi berkata, antara tarikan ayam gorengnya ialah menggunakan tempatan yang asli dan dijual dengan harga yang murah iaitu



Peralatan untuk bermiaga.



Mohd Fauzi bersama ayah dan ibu.

sekutul di antara RM1 dan RM2 sahaja bergantung kepada saiznya.

"Memandangkan sambutan yang menggalakan saya bercadang membuka satu lagi cawangan baru dan kini sedang mencari tempat tetap yang sesuai kerana sekarang boleh dianggap sebagai perniagaan bergerak kerana menggunakan kenderaan dan tidak ada tempat tetap.

"Saya yakin kalau ada tempat yang tetap mungkin jumlah jualan akan meningkat dengan mendadak dan bilangan pelanggan juga akan bertambah," katanya yang kini boleh mendapat jualan kasar sehingga RM500 sehari dan bersih kira-kira RM100 sehari.

Mohd Fauzi berkata, pendapatan bersihnya sedikit kerana kosnya agak tinggi lebih-lebih lagi harga



Mohd Fauzi bersama anak-anak dan ayahnya.

ayam sekarang sudah meningkat begitu juga pati sos cili untuk penciahan dan pati tepung yang digunakan untuk menggoreng juga agak mahal.

"Disebabkan itu, saya sedang berusaha mencari jalan untuk menurunkan kosnya supaya keuntungan bersih dapat ditingkat sedikit. Sebenarnya saya ada usaha membuat rempah sendiri tetapi sehingga sekarang belum dapat rasa yang dikehendaki itu," katanya yang mendapat bantuan Jabatan Zakat Negeri Kedah berupa barang seperti peti sejuk dan kabinet bernilai RM3,000 (2013).



Mohd Fauzi bersama kenderaan untuk bermula.

Pada tahun ini juga, Mohd Fauzi membuat pinjaman daripada TEKUN sebanyak RM3,000 sebagai modal pusingan untuk membuka cawangan baru di Bazar Ramadan.

Harapannya jika perniagaannya berjaya, Mohd Fauzi berkata, beliau akan berusaha membantu golongan yang susah dan memerlukan kerana itu adalah tanggungjawab sosialnya.



MAHU BUKTIKAN OKU BOLEH BERJAYA

PROFIL ASNAF

Nama: Shamsul Rizal bin Hashim

Umur: 32 tahun

Alamat: 722, Jalan Marhom Kayang,
01000 Kangar, Perlis

Jenis Perniagaan: Projek kedai runoit

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang

diterima: Modal sebanyak RM15,000 dalam bentuk barang runcit dan rak (2012)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Perlis (MAIPs)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM300

Pendapatan selepas bantuan:

RM300 - RM500 sebulan

Bantuan lain yang diterima: JKM -

RM300 sebulan

JTKSM - RM45,000 - modal pengubah-suaian kedai (2012)

besar. Malah mereka lebih rela hidup susah daripada menadah tangan menagih belas ikhsan.

Ini kerana golongan OKU sebenarnya tidak mahu orang lain menganggap mereka ada kekurangan sebaliknya lebih suka dilihat sempurna seperti orang lain dan mampu melakukan apa sahaja pekerjaan malah mungkin hasilnya lebih baik.



Jika sebelum ini ada pihak berpendapat golongan Orang Kelainan Upaya (OKU) hanya tahu menadah tangan dan meminta-minta simpati sahaja seharusnya tanggapan seperti itu dibuang jauh-jauh kerana tidak semua mereka yang kurang bernasib baik bersikap begitu.

Kalau ada mungkin hanya segelintir kecil sahaja yang tidak mahu berusaha sebaliknya menggunakan kesempatan daripada kekurangan diri untuk menagih simpati. Sebaliknya, majoriti golongan OKU sebenarnya mempunyai jiwa dan jati diri yang

Shamsul Rizal melayan pelanggan.



Shamsul Rizal tekad memajukan perniagaan.

Ini kerana setiap makhluk yang diciptakan oleh Allah SWT itu ada kelebihan masing-masing. Jadi tidak boleh menganggap golongan ini ada kekurangan. Jika ada yang beranggapan seperti itu seolah-olah kita menidak atau merendahkan hasil ciptaan Allah SWT.

"Saya ingin membuktikan bahawa golongan OKU boleh berdikari dan berjaya seperti mana mereka yang sempurna. Bukan hanya tahu meminta-minta sahaja tanpa melakukan sebarang usaha," kata Encik Shamsul Rizal bin Hashim, 32 tahun, pemilik kedai runcit OKU Gemilang Enterprise di Jalan Marhom, Kangar, Perlis,

Beliau mendapat bantuan modal perniagaan dalam bentuk barang runcit dan rak daripada Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Perlis (MAIPs) bernilai RM15,000 tahun lalu. Di samping itu, beliau juga menerima bantuan modal pengubahsuaian kedai bernilai RM45,000 dari Jabatan Tenaga Kerja Semenanjung Malaysia juga pada tahun yang sama.



Shamsul Rizal tidak mahu meminta-minta.

Sebenarnya bidang perniagaan bukanlah asing buat Encik Shamsul Rizal kerana sebelum membuka kedai runcit beliau pernah membuka kedai *handphone*, servis komputer dan *laptop* selama enam tahun di Kuala Perlis dan kedai MADA di Bohor Lateh dengan sewa bulanan RM200.



Shamsul Rizal lebih suka berusaha sendiri.

Bagaimanapun, pada awal 2011 kedainya terbakar yang dikatakan berpunca daripada litar pintas. Ini menyebabkan dia terpaksa menganggur sementara menunggu kedai itu siap kerana pada awalnya diberitahu akan dibaiki semula. Bagaimanapun, selepas beberapa bulan barulah dimaklumkan bahawa kedai itu tidak jadi dibina semula.

Keputusan itu menyebabkan dia terpaksa mencari tempat baru. Akhirnya mendapat kedai yang digunakan sekarang yang pada asalnya terbahagi dua iaitu sebelah warung dan sebelah lagi kedai runcit. Selepas itu, baru diubahsuai menjadi kedai runcit sepenuhnya seperti sekarang.



Pelbagai barang dijual di kedainya.

“Saya bercadang hendak memastikan kedai runcit ini ada menjual semua barang yang dikehendaki oleh penduduk setempat walaupun setiap satu jenis itu sedikit sahaja kuantitiinya. Hanya dengan cara itu sahaja pelanggan akan terus memberi sokongan dan tidak lari ke tempat lain.

“Sebenarnya bermiaga di kawasan kampung ini agak sukar kerana kuasa beli mereka kecil. Jika kita jual sesuatu barang mahal sedikit pasti orang kampung marah. Itulah cabaran yang terpaksa dihadapi kerana mereka tidak faham ada setengah barang saya beli bukan dengan harga pukal jadi kena jual lebih mahal berbeza dengan pasaran besar yang membeli secara pukal jadi harganya lebih rendah.

“Cabaran itulah yang selalu peniaga kampung seperti saya hadapi. Jadi kena selalu berlebih kurang dengan pelanggan bagi mengelakkan mereka marah,” katanya yang berhasrat untuk menjual

AMALAN HARIAN

1. Mulakan dengan Basmallah.
2. Disiplinkan diri seperti bekerja mengikut waktu yang ditetapkan.
3. Selesaikan setiap masalah yang timbul dan jangan lari daripada masalah.

barang-barang basah juga pada masa akan datang jika keadaan mengizinkan.

Selain itu, katanya, jika perniagaannya maju dan berjaya dia bercadang untuk mengambil OKU lain menjadi pembantu di kedainya.

“Saya mahu membantu mereka kerana biasanya golongan OKU sukar mendapat kerja atau diambil bekerja,” katanya yang berharap dapat membalaas kepercayaan semua pihak yang membantunya.

Mengenai perancangan masa depannya, Shamsul Rizal berkata, beliau akan berusaha untuk terus bertahan dalam perniagaan yang diusahakan dan jika boleh mahu menambah barang basah kerana penduduk kampung memerlukan sebuah kedai yang boleh dikatakan lengkap seperti itu supaya tidak perlu keluar untuk mendapatkan sesuatu barang.

TIP UNTUK BERJAYA

1. Banyak belajar daripada mereka yang lebih berpengalaman.
2. Sentiasa memperbaiki cara bermiaga dan pengurusan syarikat.
3. Banyakkan membaca untuk meningkatkan pengetahuan dan mendapat banyak maklumat.

ITQAN, CERMAT DAN TELITI



Kebiasaannya dalam perniagaan pelanggan yang cerewet tetapi berlainan dengan asnaf ini, Wan Ayuwati binti Wan Yusuf, 35 tahun, dari Kampung Tok Burung, Bachok, Kelantan yang merupakan tukang jahit kerana beliau lebih cerewet daripada pelanggannya.

Bagaimanapun, bukan cerewet kerana tidak mahu menerima tempahan atau tidak mahu mengikut pendapat pelanggan sebaliknya, cerewet kerana terlalu teliti dan pentingkan kesempurnaan sebelum menyerahkan pakaian yang siap dijahit kepada pelanggan.



Wan Ayuwati bersama hasil kerjanya.

PROFIL ASNAF

Nama: Wan Ayuwati binti Wan Yusuf

Umur: 35 tahun

Alamat: Kg. Tok Burung, 16300 Bachok, Kelantan

Jenis Perniagaan: Menjahit dan menyulam

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang

diterima: mesin kelim tepi dan benang bernilai RM2,000 (2007)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam Dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM200 - RM300

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,000 - RM2,000

Suami: Saiful Bahari bin Othman, 38 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Bekerja sendiri - tukang rumah (RM800 - RM900)

Anak:

1. Nur Afiqah, 14 tahun
2. Muhamad Aqil, 10 tahun
3. Mohamad Hilman, 8 tahun
4. Mohamad Irfan, 5 tahun

"Kebiasaannya apabila pakaian telah siap dan pelanggan hendak mengambilnya, saya lebih suka jika mereka mencuba dahulu baju itu dan merasai keselesaannya. Kalau berpuashati dan selesa dengan pakaian yang saya buat, mereka boleh mengambilnya."



Wan Ayuwati bersama suami menyiapkan tempahan.

"Bagaimanapun, kalau pelanggan kurang selesa dan minta dibuat ubahsuai, saya akan betulkan terlebih dahulu mengikut kehendak mereka sehingga pelanggan benar-benar berasa selesa dan berpuas hati dengan hasilnya baru saya benarkan untuk diambil."

"Memang ramai pelanggan berasa pelik dalam hal itu tetapi bagi saya biasa sahaja. Itu tanggungjawab dan amanah yang diberikan kepada saya. Jadi kena buat betul-betul sehingga pelanggan berpuas hati. Saya tidak mahu apabila sampai di rumah pelanggan tidak puas hati dengan hasil kerja saya."

"Bagi saya biar kedua-dua pihak iaitu pelanggan dan saya berpuas hati kerana itu lebih adil," katanya yang pernah mengikuti kursus jahitan selama enam bulan anjuran Majlis Agama Islam Kelantan (MAIK)

di Kota Bharu pada tahun 1998. Selepas itu beliau sekali lagi mengikuti kursus jahitan dan sulaman yang dianjurkan MAIK pada tahun 2005.

Wan Ayuwati berkata, disebabkan sikapnya itu kebanyakannya pelanggannya berpuas hati dan membuat tempahan berulang dari semasa ke semasa. Bilangan mereka juga semakin bertambah ramai bukan sahaja di kalangan penduduk tempatan tetapi juga dari tempat lain misalnya dari Kuala Lumpur.

"Mereka akan membuat tempahan apabila bercuti di kampung dan mengambil pakaian yang siap apabila pulang bercuti sekali lagi," katanya yang menerima tempahan baju kurung, kebaya, baju Melayu, baju kerja, baju kemeja dan sebagainya.



Wan Ayuwati bersama keluarga dan pakaian yang siap dijahit.

TIP UNTUK BERJAYA

1. Berlebih kurang dengan pelanggan misalnya jika pelanggan menempah pakaian sehingga bernilai RM500 atau RM700 beri sedikit diskaun atau percuma sepasang.
2. Sentiasa pastikan kualiti terbaik sama taraf dengan di butik.
3. Sentiasa peka dengan fesyen terkini di pasaran dengan membaca majalah berkaitan.

Menurutnya, kebiasannya beliau akan mengupah orang lain untuk jahit sembat manakala yang lain akan dilakukan sendiri khususnya bagi pelanggan tetap kerana mereka tahu kalau orang lain yang menjahit pakaian mereka.

Beliau berkata, kebiasannya beliau akan menyiapkan 2 atau 3 pasang baju sahaja dalam sehari untuk hari biasa kerana tempahan tidak banyak walaupun sentiasa ada sepanjang tahun. Bagaimanapun, ketika musim perayaan khasnya bulan Ramadan jumlah tempahan memang cukup banyak.

"Biasanya sebulan sebelum puasa saya tidak menerima tempahan lagi walaupun ada dua atau tiga orang pembantu. Ini kerana jumlah tempahan sedia ada sudah terlalu banyak dan bimbang kalau terus menerima tempahan tidak dapat disiapkan dalam tempoh yang ditetapkan. Jika berlaku pasti akan ini mengecewakan pelanggan kerana biasanya mereka mahu memakai baju baru pada hari raya.

"Jadi untuk berlaku adil saya tidak menerima tempahan bukan kerana sompong tetapi tidak mahu menghamparkan mereka. Biarlah mereka membuat tempahan di tempat lain atau membeli pakaian yang



Wan Ayuwati sibuk menyiapkan tempahan.



Benang pelbagai warna.

siap di kedai atau pasaraya," katanya yang turut menjalankan kerja sambilan menjual ubat-ubatan tradisional untuk menambah pendapatan keluarga kerana anak-anaknya masih bersekolah.

Wan Ayuwati berkata, pada hari biasa beliau memulakan tugas menjahit sama seperti waktu pejabat iaitu dari jam 8 pagi sehingga jam 5 petang sahaja kerana tempahan tidak banyak tetapi ketika musim perayaan adakalanya terpaksa bermula selepas sahur sehingga malam.

Menurutnya, pada hari biasa beliau boleh mendapat upah menjahit kira-kira RM50 hingga RM75 sehari tetapi kadang-kadang boleh mencapai hingga lebih RM100 jika kebetulan ada banyak tempahan.

"Saya tidak mahu tamak dan mengejar kuantiti sebaliknya lebih mengutamakan kualiti. Falsafah saya biar sekali jahit pelanggan sudah berpuas hati tanpa perlu dibuat perubahan," katanya yang mendapat dorongan daripada ibu dan suaminya.

Mengenai perancangan masa depannya, Wan Ayuwati berkata, beliau berminat untuk membuka sebuah kedai sendiri di sekitar Kota Bharu kerana ada ramai orang dan berpotensi menjadi pelanggan. Selain itu, beliau juga bercadang mahu mengambil beberapa orang pembantu tetap supaya dapat meningkatkan tempahan serta mempelbagaikan kemahiran.

"Kalau sekarang hanya menjahit pakaian sahaja mungkin jika ada kedai dan pembantu saya boleh menerima tempahan menjahit langsir dan barang lain kerana pada masa sekarang tidak dapat lakukan disebabkan tidak cukup masa dan tenaga kerana bekerja sendirian," katanya.

NYANYIAN OMBAK MENJADI TEMAN SETIA



Biarpun sering dilambung ombak namun semuanya itu tidak pernah melunturkan semangat untuk terus berjuang di tengah lautan mengharungi keperitan dan kepayahan untuk mencari nafkah halal buat keluarga demi kelangsungan hidup.

Malah baginya alunan ombak itu adalah teman setia yang sentiasa dirindui sejak 26 tahun lalu selepas berhijrah dari kampungnya di Kota Bharu dengan tekad untuk menjadi nelayan di Kuala Pahang pada tahun 1987 selepas menamatkan pelajaran di peringkat SPM.



Suaini merenung jauh mengenang kisah silam.

PROFIL ASNAF

Nama: Suaini bin Hussin

Umur: 44 tahun

Alamat: No. 27, Lorong 2, Taman Teratai, Kampung Kuala Pahang, 26690 Pekan

Jenis Perniagaan: Nelayan / menjaja hasil laut

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: motosikal roda tiga (2013)

Sumber bantuan: Majlis Ugama Islam dan Adat Resam Melayu Pahang (MUIP)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM500 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,000 sebulan

Isteri: Rosma binti Yusof, 41 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: bermiaga air tebu (RM80 sehari)

Anak:

1. Nor Rabiatul Adawiyah, 20 tahun (UiTM Segamat)
2. Nor Asyikin, 18 tahun (UiTM Perlis)
3. Nor Atirah, 15 tahun
4. Nor Syazwani, 13 tahun
5. Nurul Atikah Balqis, 9 tahun
6. Nurul Sahira, 8 tahun
7. Muhammad Ridzuan, 6 tahun



Suaini menimbang ikan yang dibeli pelanggan.

Semuanya bermula apabila Suaini bin Hussin menerima pelawaan seorang saudaranya yang bekerja sebagai awak-awak untuk bekerja bersamanya di Kuala Pahang. Sejak itu, Suaini dan ombak tidak dapat dipisahkan malah menjadi teman setia mencari rezeki.

“Mula-mula menjadi nelayan memang takut maklumlah sebelum itu tidak pernah turun ke laut tetapi lama-kelamaan sudah menjadi perkara biasa. Pada peringkat awal, saya bekerja dengan orang lain selama lapan tahun selepas itu baru ambil keputusan membeli sebuah bot gentian kaca dengan bantuan Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia (LKIM) untuk menjadi nelayan sendiri.

“Kebiasannya saya keluar ke laut di antara jam 2 hingga 4 pagi dan akan pulang jam 7 pagi iaitu selepas beberapa jam memukat di sekitar Kuala

Pahang. Hasil tangkapan yang kecil dan sederhana saya jual sendiri dengan menjaja di taman-taman perumahan di sekitar sini.

“Bagaimanapun, bagi ikan yang besar-besar dan berharga saya jual tolak kepada peraih kerana tahu sukar untuk dijual sendiri disebabkan keupayaan membeli penduduk di sini agak terhad,” katanya yang menjaja ikan menggunakan motosikal roda tiga yang diberikan oleh Majlis Ugama Islam dan Adat Resam Melayu Pahang (MUIP) pada awal tahun ini.



Suaini mengambil ikan di dalam tong.



Antara ikan yang dijual.



Suaini sedang menimbang ikan.



Sebelum ini, Suaini menjaya ikan menggunakan sebuah motosikal cub yang diberikan oleh adiknya kerana menyedari abangnya itu tidak mempunyai sebarang kenderaan. Ketika menggunakan motosikal pemberian adiknya, Suaini hanya dapat membawa ikan kira-kira 40 kilogram ikan sahaja untuk dijaya kerana bimbang ikan rosak disebabkan bertindih-tindih.



Bagaimanapun, dengan menggunakan motosikal roda tiga yang diberikan oleh MUIP, beliau kini boleh pergi lebih jauh dengan membawa ikan lebih 80 kilogram untuk dijual di sekitar taman-taman perumahan di Kuala Pahang sekaligus membantu meningkatkan pendapatannya yang dahulu hanya sekitar RM500 kini meningkat kepada lebih RM1,000 sebulan.

Mengimbau kembali perjalanan hidupnya, Suaini berkata, pada peringkat awal memang terlalu susah dan terpaksa berjalan kaki setiap hari dari rumahnya ke jeti disebabkan tidak memiliki kenderaan walaupun sebuah basikal kerana tidak mampu.

Malah ketika itu, katanya, untuk membeli beras kadang-kadang terpaksa berhutang terlebih dahulu kerana tidak ada duit langsung dalam simpanan. Namun keperitan hidupnya hanya dia dan isterinya sahaja yang tahu kerana tidak pernah diceritakan kepada saudara-saudaranya. Semuanya ditempuhi dengan penuh ketabahan tanpa keluh kesah.

Ibarat puisi **Penyu Menangis** nukilan penyajak tersohor kelahiran Terengganu, JM Aziz yang berbunyi “*Anak muda berlagu sayang, Di Bukit Remis melepas rindu, Adik ketawa di Rantau Abang, Penyu menangis siapalah tahu*”





Suaini dan isteri saling membantu.

AMALAN HARIAN

1. Usaha bersungguh-sungguh dan selalu bertekad untuk tidak mengulangi kesusahan masa lalu.
2. Selalu memberi sedekah kepada orang mengikut kemampuan
3. Sentiasa ingat keluarga terutama ibu bapa.

Begitulah penghidupan yang terpaksa diharungi Suaini hanya dia sahaja yang tahu keperitannya. Namun berkat ketabahan dan kecekalananya, akhirnya dia berjaya keluar daripada kesempitan hidup dan kini rezekinya juga semakin bertambah baik selepas menjadi peraih kecil-kecilan dan menjual ikan di depan rumahnya.

Malah kegigihannya telah berjaya menobatkan beliau sebagai johan Anugerah Nelayan Jaya peringkat Negeri Pahang pada tahun 2010/2011 dan menjadi naib johan Anugerah Nelayan Jaya peringkat kebangsaan pada tahun yang sama dan meraih hadiah wang tunai RM3,000 yang kemudian digunakan sebagai duit muka untuk membeli sebuah van bagi kemudahan keluarganya.



Inilah plak anugerah dan mock-up cek yang dimenangi.



Suaini dan isteri menunjukkan plak yang dimenangi.

"Alhamdulillah dengan izin Allah SWT kami boleh menjadi seperti sekarang dapat hidup lebih selesa dan anak-anak juga dapat melanjutkan pelajaran masing-masing sama seperti orang lain. Saya juga kini boleh mengirimkan sedikit wang kepada ibu dan bapa di kampung."

"Kalau boleh saya tidak mahu ada anak-anak mengikut jejak langkah saya sebaliknya belajarlah bersungguh-sungguh untuk mencapai kejayaan dan melalui penghidupan yang lebih baik. Biarlah saya yang merasai kesusahan itu tetapi anak-anak kalau boleh jangan," katanya yang melahirkan rasa terima kasih kepada MUIP dan LKIM kerana banyak membantunya.



HIJRAH MENCARI KEBERKATAN

Suatu ketika dulu beliau pernah memiliki sebuah perniagaan yang besar dan maju di kampung halamannya di Perak tetapi mengambil keputusan membawa diri berhijrah ke Kuala Terengganu sekaligus melupakan kisah-kisah silam yang menjadi igauan buruk dalam lipatan sejarah hidupnya.

Baginya biarlah kenangan itu berkubur begitu sahaja tanpa tanda kerana mahu memulakan sebuah penghidupan baru yang lebih baik, tenang dan berkat di negeri orang biarpun jauh daripada keluarga tercinta serta rakan sepermainan di kampung.



Mohd Rizal sedang mengetuk kereta.

PROFIL ASNAF

Nama: Mohd Rizal bin Abdul Mubin

Umur: 47 tahun

Alamat: No 163 Losong Haji Su, Kg Kuala Hiliran, 21000 Kuala Terengganu, Terengganu

Jenis Perniagaan: Bengkel kenderaan

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang

diterima: RM8,000 secara berperingkat untuk membuat bengkel RM3,000 (Jun 2009), RM2,000 (Okttober 2009), RM1,500 (Mac 2011), RM1,500 (Februari 2013)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam Dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM400 - RM500 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,000 - RM2,000 sebulan

Isteri: Anida binti Muda, 38 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Surirumah

Anak:

1. Mohd Muaz, 10 tahun

2. Mohd Bullia, 9 tahun

3. Amirah Afiqah, 1 tahun 8 bulan

"Saya tekad untuk berhijrah dan memulakan hidup baru selepas rasa ditipu oleh seorang wanita yang saya suka dan percaya kerana meminta untuk menjamin seorang ahli keluarganya yang menghadapi perbicaraan di mahkamah sehingga menyebabkan perniagaan saya yang ketika itu sedang memuncak akhirnya jatuh," kata Mohd Rizal bin Abdul Mubin, 47 tahun yang mengusahakan



Bengkel yang terletak bersebelahan rumahnya.

bengkel mengimpal dan mengetuk kenderaan di Losong Haji Su, Kampung Kuala Hiliran, Kuala Terengganu.

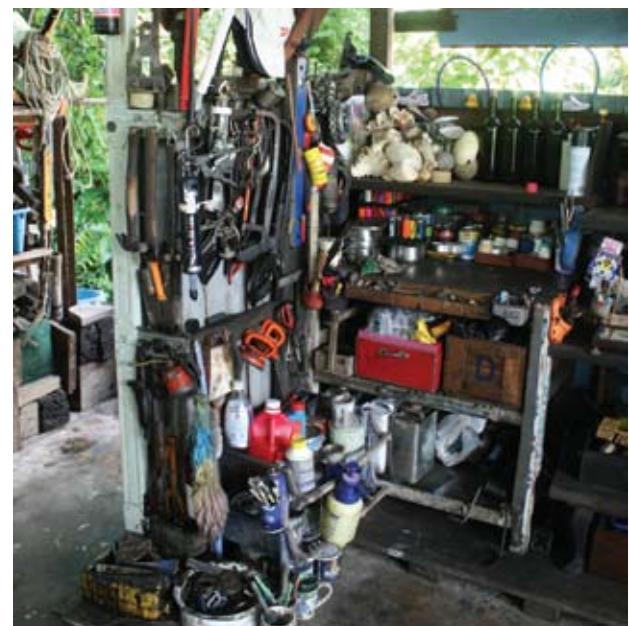
Mengimbau kembali sejarah hidupnya, Mohd Rizal sebenarnya pernah bekerja dengan syarikat yang membekalkan *optic telescope* untuk hospital sebelum menjalankan perniagaan sendiri antaranya membekalkan udang segar untuk restoran terkenal serta memiliki sebuah bengkel membaiki kenderaan yang agak besar dan maju kerana mendapat kontrak menyelenggara kenderaan Lembaga Letrik Negara (LLN) dan Tenaga Nasional Berhad (TNB).

“Bagaimanapun, disebabkan kesilapan sendiri kerana terlalu mempercayai orang sehingga tidak sedar akhirnya tertipu. Keadaan itu menyebabkan perniagaan saya mula tidak terurus kerana tidak dapat memberi tumpuan disebabkan terlalu kesal dan sedih dengan kejadian itu.



Kereta yang dalam proses dibaiki.

“Bagaimanapun, selepas keadaan tenang dan dapat berfikir secara rasional, saya menganggap apa yang berlaku itu adalah ingatan Allah SWT terhadap saya dan rezeki yang diperolehi selama ini bukan hak saya,” katanya yang kemudian mengambil keputusan berhijrah ke tempat lain dengan meninggalkan bengkelnya begitu sahaja bagi memulakan penghidupan baru.



Peralatan yang tersusun rapi.

Beliau berkata, pada mulanya dia tidak pasti tempat yang hendak dituju bagi memulakan penghidupan baru tetapi selepas menimbangkan beberapa perkara akhirnya mengambil keputusan menuju ke Kuala Terengganu kerana merasakan lebih nyaman dan tenang sehingga bertemu jodoh di situ.

Menurutnya, pada peringkat awal dia mengusahakan bengkel di bawah rumah yang diduduki selama lebih

kurang tujuh atau lapan tahun sebelum mengambil keputusan membina bengkel di tepi rumah seperti sekarang kerana kawasan itu sering dilanda banjir.

"Walaupun dulu bengkel hanya di bawah rumah tetapi sambutannya sangat mengalakkan malah tersebar dari mulut ke mulut sehingga pelanggan dari Kuala Berang dan Kemaman juga datang ke sini untuk mengetuk atau mengimpal keretanya.

"Boleh dikatakan semua pelanggan berpuashati dengan hasil kerja saya mungkin kerana saya lebih mementingkan kualiti daripada kuantiti. Bagi saya biar tidak berapa untung tetapi yang lebih penting pelanggan berpuas hati," katanya yang melakukan semua kerja bersendirian secara manual tanpa ada pembantu dan peralatan canggih.

Mohd Rizal berkata, dulu ada seorang pembantu warga asing tetapi sudah pulang ke negara asalnya dan sehingga kini belum terfikir hendak mengambil



Mohd Rizal sedang mengimpal pintu kereta.



Mohd Rizal sedang mengetuk pintu kereta.



Bengkel lama yang terletak di bawah rumah.

AMALAN HARIAN DI TEMPAT KERJA

1. Pastikan tempat kerja kemas dan bersih.
2. Pastikan persekitaran kerja yang tenang.
3. Sentiasa bersabar menghadapi ujian.
4. Jaga kualiti kerja.

TIP UNTUK BERJAYA

1. Memiliki peralatan yang terkini untuk membantu memudahkan kerja.
2. Ada pembantu yang boleh buat kerja tanpa perlu disuruh atau diberi tunjuk ajar.
3. Mempunyai modal pusingan yang mencukupi untuk membeli stok barang keperluan.

PERKARA YANG PERLU DIELAKKAN

1. Jangan libatkan diri dengan dadah.
2. Patuhi peraturan yang dibuat seperti disiplin waktu kerja.
3. Peralatan dan perkakas kerja jangan disepah-sepahkan.

pekerja baru kerana belum ada yang sesuai serta tidak mahu membebankan diri untuk membayar gaji.

"Sebenarnya, kalau boleh saya hendak mencari modal untuk membeli tanah dan membesarakan bengkel yang ada sekarang menjadi sebuah bengkel tetap di sini. Saya mahu berjaya dalam perniagaan ini dan dalam masa yang sama terus berkeadaan seperti sekarang.

"Saya masih boleh keluar selama 40 hari bersama jemaah tanpa risaukan apa-apa," katanya yang mengakui berasa lebih tenang dengan keadaan sekarang dan tidak sibuk dengan perkara-perkara keduniaan semata-mata.



KEGIGIHAN TANGAN YANG MENGHAYUN BUAI

Sesiapa yang rajin berusaha pasti akan berjaya tidak kira sudah berkeluarga, bujang, ibu dan bapa tunggal. Apa yang penting mesti ada usaha dilakukan terlebih dahulu dan jangan mudah berputus asa. Jika hanya duduk diam dan tidak melakukan apa-apa pasti tidak akan berjaya.

Bak kata pepatah, yang bulat tidak datang bergolek dan yang pipih tak datang melayang. Jadi kena lakukan sesuatu baru boleh mengharapkan hasilnya atau secara mudah gunakan formula DUIT untuk mendapat duit atau wang iaitu D untuk Doa, U untuk Usaha, I untuk Ikhtiar dan T untuk Tawakkal.



Puan Novidarni sedang mencari pembantu.

PROFIL ASNAF

Nama: Novidarni binti Usman

Umur: 48 tahun

Alamat: 74 D, Kampung Puah Jalan Gombak, Bt. 3 1/2 Gombak, Kuala Lumpur

Jenis Perniagaan: Pakaian, tudung dan jubah

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: RM2,000 modal untuk membeli 2 mesin terpakai (2012)

Sumber bantuan: Baitulmal Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan (MAIWP)

Pendapatan sebelum bantuan:
RM1,000

Pendapatan selepas bantuan:
RM2,500 (kasar), RM1,500 (bersih)

Bantuan lain yang diterima: Baitulmal RM400 untuk persekolahan anak Pinjaman TEKUN RM5,000 untuk membuka kedai jahit

Status: ibu tunggal

Anak:

1. Febri Azlan, 26 tahun
2. Hafiz Putra, 23 tahun
3. Mohd Hanafi, 21 tahun
4. Norfia Azuina, 15 tahun



Di sinilah Puan Novidarni menjahit pakaian dan tudung.

Jika formula itu digunakan pastinya pepatah yang mengatakan rezeki secupak tidak akan menjadi segantang tidak boleh dipakai. Pepatah itu hanya sesuai untuk mereka yang malas atau berada di dalam zon selesa serta tidak mahu berubah untuk lebih maju.

Ini kerana dengan secupak padi jika diusahakan dan disemai dengan izin Allah SWT pasti akan menghasilkan anak benih yang banyak dan jika ditanam dengan cara yang betul sepatutnya akan menghasilkan rezeki bukan setakat segantang tetapi bergantang-gantang banyaknya dan jika proses itu berterusan akan menghasilkan pulangan lebih banyak.

Mungkin itulah usaha yang sedang dilakukan oleh ibu tunggal yang merupakan seorang asnaf Baitulmal Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan (MAIWP), Puan Novidarni binti Usman, yang mengusahakan kedai jahitan untuk membuat busana muslim dan tudung.



Antara mesin jahit yang dimiliki.

Beliau yang berstatus ibu tunggal sejak 10 tahun lalu selepas suaminya meninggal dunia hanya bekerja seorang diri mencari rezeki untuk membesarlu empat orang anak yang ketika itu anak pertamanya baru berusia 16 tahun dan yang kecil berusia 5 tahun.



Pelbagai warna benang.

Namun, sebagai seorang yang tabah menghadapi liku-liku kehidupan beliau terus berusaha mencari pendapatan dengan mengambil upah menjahit daripada orang ramai yang telah dilakukan sejak lima tahun sebelum suaminya meninggal dunia.

“Sehingga hari ini, sudah 15 tahun saya mengambil upah menjahit tanpa mengikuti sebarang kursus atau belajar menjahit secara formal. Sebaliknya saya hanya belajar daripada seorang jiran yang mengambil upah menjahit dan kemudian mencuba sendiri di rumah.



Puan Novidarni menunjukkan tudung yang dijahit tepi.

“Disebabkan tidak pernah putus asa dan terus mencuba akhirnya saya boleh menjahit dengan baik dan berani mengambil upah menjahit pakaian orang lain sehingga sekarang,” katanya yang menambah bahagian tepi rumah sewanya untuk dijadikan kedai jahit selepas mendapat pinjaman daripada TEKUN sebanyak RM5,000.

Puan Novidarni berkata, sebelum ada kedai itu, semua kerja menjahit dilakukan di dalam rumah walaupun kurang selesa disebabkan rumah sewanya agak kecil tetapi terpaksa dilakukan untuk mencari nafkah bagi membesarkan anak-anaknya.

“Ketika itu saya ada dua orang pembantu warga asing tetapi kini mereka telah pulang ke negeri asalnya. Jadi saya terpaksa melakukan semua kerja sendirian daripada memotong kain sehingga menjahit kerana belum dapat pembantu baru.



Puan Novidarni menunjukkan kain tudung yang dijahit.

TIP UNTUK BERJAYA

1. Rajin mencari tempahan jika tiada kerja
2. Jangan mudah berputus asa
3. Kalau berjanji dengan pelanggan mesti ditepati



Puan Novidarni sedia menerima tempahan.

“Memang agak sukar tetapi kena buat juga sebab hendak cari rezeki. Buat setakat yang termampu sahaja jangan paksa diri maklumlah sudah berumur. Kalau penat atau letih rehat dahulu selepas itu sambung menjahit lagi hingga siap,” katanya yang kini lebih menumpukan perhatian membuat jubah dan juga menjahit tudung.

Puan Novidarni berkata, kebanyakan pelanggannya adalah peniaga-peniaga tudung di Jalan Masjid India yang biasanya menghantar tempahan secara pukal dalam kuantiti banyak. Ada ketikanya tempahan tudung yang diterima sehingga 500 helai ataupun sekurang-kurangnya 100 helai.

“Bagi tudung biasa untuk menjahit tepi, tidak memerlukan masa yang lama kerana hanya perlu jahit lurus sahaja. Saya pernah menyiapkan 150 helai tudung seperti itu selama 12 jam sahaja bermula dari jam 8 pagi hingga 8 malam.

“Upah untuk menjahit tudung tidak sama bergantung jenis jahitan sama ada mudah atau sukar tetapi biasanya sehelai di antara RM1 hingga RM15,” katanya yang turut menghasilkan tudung sendiri untuk dijual kepada penjual-penjual tudung di pasaraya atau orang perseorangan.

Puan Novidarni berkata, biasanya jika kurang kerja dia akan keluar mencari tempahan daripada kedai-kedai menjual tudung di sekitar ibu kota.



TIDAK MAHU TERUS MENERIMA BANTUAN

Tidak ada jalan pintas untuk berjaya dalam bidang perniagaan sebaliknya perlu terus berusaha untuk mencari kesesuaian dan keserasian. Tidak boleh cepat mengalah atau berputus asa kerana di dalam perniagaan sebagaimana peluangnya besar cabarannya juga besar. Jika 9/10 punca rezeki adalah dalam perniagaan maka jumlah yang sama juga cabarannya.

Oleh itu hanya mereka yang benar-benar istiqamah, sabar, tekun, tidak mudah mengalah dan mampu mendepani cabarannya sahaja yang akan menikmati kejayaan. Sebaliknya, yang lemah semangat, mudah berputus asa tidak memiliki tekad yang kuat akan tersungkur di tengah jalan.



Puan Hafeni sentiasa membantu suaminya.

PROFIL ASNAF

Nama: Mohd Yatim bin Ab Ghani

Umur: 43 tahun

Alamat: Tepi jalan, Jalan 10, Bandar Baru, COSMOPLEX, Salak Tinggi, 43900 Sepang, Selangor

Jenis Perniagaan: Makanan dan minuman

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: RM2,000 bantuan raya untuk anak-anak dan kemudahan membeli lori

Sumber bantuan: Lembaga Zakat Selangor (LZS), Majlis Agama Islam Selangor (MAIS)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM100 sehari

Pendapatan selepas bantuan:

RM700 sehari (kasar) RM8,000 - RM10,000 sebulan (bersih)

Bantuan lain yang diterima:

Isteri: Hafeni binti Daud, 43 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: bantu bermiaga

Anak:

1. Nur Fatin, 18 tahun - belajar di UNITEN
2. Nur Fatihah Aini, 14 tahun
3. Mohamad Iqbal, 11 tahun
4. Nur Iwani, 9 tahun

Ini kerana kejayaan dalam bidang perniagaan tidak datang segera atau serta merta sebaliknya akan melalui proses tertentu jatuh, bangun, kesempitan, kesukaran, kepayahan untuk menjadi pelajaran dan pengalaman supaya seseorang itu matang dan mempunyai ketahanan.

Tanpa melalui proses seperti itu, ahli perniagaan segera atau pasang siap pasti tidak akan bertahan lama ibarat pokok segera yang ditanam di tepi jalan ketika ada penyokongnya dapat berdiri tegak tetapi apabila penyokongnya tiada, ditupu angin kuat sedikit pasti tumbang kerana tidak ada akar tunjang yang menjadi pasak kepada bumi atau benteng kekuatan.

Begitu juga dengan bekas asnaf ini, Mohd Yatim bin Ab Ghani, 43 tahun, berasal dari Pasir Putih, Kelantan yang mengusahakan perniagaan makanan dan minuman bergerak bersama isterinya, Hafeni binti Daud, 43 tahun, menggunakan lori di Bandar Baru Cosmoplex, Salak Tinggi, Sepang.

Sebelum menikmati kemewahan seperti sekarang, beliau telah puas merasai jatuh bangun, keperitan, kesukaran, kepayahan, hasad dengki daripada mereka yang tidak senang melihat kemajuan perniagaannya.

"Bukan senang hendak senang dan bukan mudah hendak mencapai keadaan seperti sekarang yang boleh dikatakan alhamdulillah selesa dengan pendapatan yang boleh dikatakan stabil. Tidak seperti ketika mula-mula bermiaga dahulu turun naik tidak menentu dan sukar diduga."

"Sebab itu sebelum menjalankan perniagaan seperti sekarang, saya sudah cuba pelbagai jenis perniagaan. Antaranya bermiaga ikan menggunakan van dari taman ke taman tetapi tidak tahan lama dan terpaksa berhenti sebab modalnya besar dan



Di tepi jalan inilah Mohd Yatim bermiaga.



Mohd Yatim dan isteri melayan pelanggan.

risikonya juga tinggi. Paling melemahkan apabila pelanggan membeli dengan cara berhutang atau masuk buku.

"Apabila hutang sudah banyak tiba-tiba mereka berpindah ke tempat lain, pasti tidak dibayar hutang itu. Jadi kita yang terpaksa menanggung kerugiannya walaupun itu sepatutnya untung kita. Sebab itu dulu ketika menjual ikan saya cukup fobia apabila ada pelanggan yang suka berhutang menahan kenderaan. Saya lebih rela tidak berhenti untuk jual ikan jika mereka tahan takut terkena lagi," katanya yang sebelum itu pernah bekerja di bahagian kejuruteraan di Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri Selangor (PKNS).

Menututnya, ketika bekerja di PKNS beliau sudah mula berjinak-jinak dalam dunia perniagaan bermula tahun 2002 dengan bermiaga makanan secara sambilan pada hujung minggu Sabtu dan Ahad di Nilai, Negeri Sembilan.

"Dari situ saya dapat melihat perbezaan ketara di antara makan gaji dengan bermiaga. Walaupun hanya bermiaga selama lapan hari sahaja dalam sebulan tetapi pendapatan yang diperolehi lebih banyak secara perbandingannya dengan makan gaji selama sebulan.

"Selepas itu apabila ada tawaran VSS pada 2005 saya mengambil skim itu dan selepas itu mula bermiaga menggunakan van sepenuh masa dengan menjual ikan. Bagaimanapun, tidak lama kerana mengalami kerugian. Seterusnya mencuba perniagaan lain juga tidak berjaya dan akhirnya kembali bermiaga makanan sama seperti yang pernah dilakukan ketika bermiaga secara sambilan kerana melihat itu adalah perniagaan yang paling sesuai dan terbaik."

"Kemuncak perniagaan saya ialah pada tahun 2006 dan 2007 ketika bermiaga makanan di Nilai saya

terpaksa menggunakan 2 buah lori untuk mengangkut barang jualan. Ketika itu, pendapatan harian agak tinggi tetapi tidak bertahan lama kemungkinan ada orang yang dengki dan tidak puas hati melihat perniagaan saya laris.

"Ini kerana apabila sampai di tapak tempat bermiaga, saya tidak boleh hendak memotong pisang dan tidak dapat hendak goreng. Selepas itu terasa panas dan kurang selesa. Peliknya apabila pindahkan lori ke tempat lain tidak ada masalah yang berlaku. Jadi apabila keadaan seperti itu berterusan saya mengambil keputusan berpindah ke tempat lain berhampiran Universiti Sains Islam Malaysia (USIM)."

"Saya tidak lama bermiaga di situ kerana menghadapi kesukaran untuk bersolat jadi cari tempat baru dan mendapati tempat bermiaga sekarang adalah paling sesuai dan kekal hingga hari ini," katanya yang menjalankan perniagaan menjual nasi berlauk, keropok lekor goreng, pisang goreng dan beberapa jenis lagi makanan serta air minuman.

Mohd Yatim berkata, dalam sehari dia tidak menghadapi kesukaran untuk memperolehi pendapatan kasar di antara RM600 hingga RM700 pada hari-hari biasa. Pada hari Jumaat beliau akan membuka perniagaannya di kawasan masjid berhampiran dan biasanya pendapatan kasarnya lebih RM1,000 sehari.

"Bagi saya hari Jumaat merupakan bonus. Walaupun buka sekejap tetapi pendapatan kasar cukup tinggi begitu juga kalau ada pelanggan minta kami bekalkan keropok lekor atau air untuk jamuan majis perkahwinan. Itu juga saya anggap sebagai bonus kerana pada masa yang sama saya masih boleh membuka perniagaan di sini saya hanya perlu upah seorang atau dua orang pekerja sambilan untuk bertugas di sana," katanya yang mengakui menjadi antara asnaf yang paling cepat melangsanktan hutang membeli lori untuk perniagaan bergerak.



Nasi berlauk turut mendapat sambutan pelanggan.

TIP UNTUK BERJAYA

- 1 Sentiasa bersedekah kerana Allah SWT akan memberi kita balik lebih banyak.
- 2 Menjalankan tugas dengan amanah.
- 3 Semaikan tekad untuk keluar daripada kelompok kemiskinan.

AMALAN HARIAN

1. Sentiasa berselawat jika hendak keluar rumah.
2. Sentiasa berdoa minta dimurahkan rezeki.
3. Sentiasa menjaga hak Allah SWT.



Mohd Yatim menceritakan pengalamannya.

Di samping itu, beliau juga merupakan antara asnaf yang mengambil masa paling cepat untuk menukar status daripada penerima zakat menjadi pembayar zakat iaitu kira-kira dua tahun sahaja selepas mendapat bantuan.

"Alhamdulillah, azam saya untuk keluar daripada kepompong kemiskinan menjadi kenyataan dalam tempoh masa yang agak singkat. Saya menanamkan tekad itu sejak menerima bantuan zakat kerana malu untuk menjadi penerima zakat selamanya," katanya.

Mengenai rahsia perniagaannya yang sentiasa mendapat sambutan, Mohd Yatim berkata, beliau mengambil jalan mudah dan sentiasa bertolak ansur dengan pelanggan serta sering bersedekah.

"Misalnya jika pelanggan tidak mempunyai wang kecil untuk membayar dan saya juga tidak ada wang kecil untuk mengembalikan saya hanya memberitahu kepada pelanggan berkenaan jika ingat bayar lain kali kalau tidak ingat tidak mengapa saya halalkan," katanya yang sentiasa beringat dan menyimpan hasil jualannya setiap dua atau tiga hari sekali di dalam bank untuk memastikan selamat.



DULU PEKERJA KINI MAJIKAN

Siapa sangka 18 tahun dulu beliau adalah antara pekerja am yang termuda di Kilang TDK LAMBDA Malaysia Sdn Bhd, di Kawasan Perindustrian Senai, Johor, kerana ketika itu usianya hanya 16 tahun dan baru sahaja selesai menduduki peperiksaan Sijil Rendah Pelajaran.

Bermula detik itu, dunia beliau hanya sekitar kilang sahaja kerana di sanalah beliau mula mengenali erti kehidupan sebenar, mula mengenali dunia pekerjaan, mula mengenali cinta di antara lelaki dan wanita, mula mengenali ragam hidup orang lain dan mengenali budaya orang asing kerana syarikat itu adalah milik warga Jepun.



Razilah gembira dengan keadaan sekarang.

PROFIL ASNAF

Nama: Razilah binti Abd. Rashid
Umur: 34 tahun
Alamat: PLO 33 Kawasan Perindustrian Senai, Johor Bahru, Johor
Jenis Perniagaan: Pengusaha kantin kilang
Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: Peralatan bermula bernilai RM4,000 (2011)
Sumber bantuan: Majlis Agama Islam Johor (MAIJ)
Pendapatan sebelum bantuan: RM2,000 - RM3,000 sebulan
Pendapatan selepas bantuan: RM8,000 - RM10,000 sebulan
Anak:
1 Syazwan Izzati, 11 tahun

"Segalanya bermula di kilang ini malah boleh dikatakan saya membesar di kilang ini. Bayangkan sejak menamatkan zaman persekolahan sehingga hari ini sudah 18 tahun saya berada di kilang ini. Malah kilang ini juga boleh dianggap sebagai alam persekolahan kedua buat saya."

"Di sini banyak mengajar saya mengenal erti kehidupan kerana di kilang ini saya berkenalan dengan bekas suami yang turut bekerja di sini. Malah selepas berkahwin beberapa tahun dan kemudian bercerai saya masih tetap setia bekerja di sini sehingga tahun 2009," kata Puan Razilah



Antara menu makanan dan minuman yang disediakan.

binti Abdul Rashid, 34 tahun, yang mengakui menjadi tauke kantin kilang itu secara tidak dirancang.

Semuanya bermula apabila seorang rakan meminjam nama syarikatnya yang sebelum ini digunakan untuk membuka sebuah restoran sekitar Johor Bahru bagi menyertai tender mengusahakan kantin di kilang itu dan kemudian berjaya dipilih oleh ahli panel kilang itu.

Bagaimanapun, rakannya itu gagal memenuhi janji untuk menjaga nama baiknya dengan mengusahakan kantin di kilang itu sebaik mungkin sehingga beliau beberapa kali dipanggil oleh pihak pengurusan kilang dan diberi amaran kerana nama tercatat sebagai pemilik syarikat itu.

“Saya sangat kecewa kerana nama saya telah buruk disebabkan perkara itu. Akhirnya, saya berjumpa dengan rakan saya dan meminta dia mengusahakan kantin dengan sempurna dan mematuhi peraturan yang ditetapkan. Bagaimanapun, apa yang berlaku rakan saya bertindak menyerahkan kantin itu kepada saya untuk diusahakan.



Pekerja kilang berbaris untuk membeli makanan.

“Saya terkejut dan tercabar dengan tindakannya itu kerana saya tidak tahu bagaimana hendak menguruskan kantin disebabkan tiada pengalaman langsung dalam bidang itu. Bagaimanapun, saya bernasib baik kerana ramai rakan sekerja yang menyatakan kesanggupan membantu saya menguruskan kantin itu.



Pekerja sedang menyiapkan air.

“Akhirnya secara terpaksa saya mengambil keputusan berhenti kerja kerana hendak memberi tumpuan menguruskan kantin itu. Pada peringkat awal untuk tiga bulan pertama agak sukar juga dan banyak menerima aduan daripada pekerja mengenai makanan yang disediakan dan beberapa kali dipanggil oleh pihak pengurusan kilang.

“Alhamdulillah, berkat usaha gigih pekerja saya dan juga bantuan kakak-kakak rakan sekerja semuanya dapat diatasi selepas itu. Malah pihak pengurusan kilang juga berpuashati dengan komitmen dan peningkatan prestasi penyediaan makanan di situ.



Waktu rehat pekerja kilang.

“Berikutnya prestasi yang memberangsangkan dan tidak banyak aduan pihak kilang terus memberi kepercayaan dan melantik syarikat saya dari setahun ke setahun untuk mengusahakan kantin ini sehingga sekarang yang sudah masuk tahun keempat,” katanya yang gembira dengan perkembangan itu dan mengakui pendapatan bulannya juga semakin meningkat.

Puan Razilah berkata, sebenarnya untuk mengusahakan kantin syarikat Jepun tidaklah terlalu susah walaupun ada 900 pekerja asalkan mengikut peraturan yang ditetapkan misalnya mematuhi konsep 5S, memenuhi kehendak audit makanan, menu, penyediaan makanan dan harga yang ditetapkan.

“Jika semua itu dapat dipatuhi tidak ada masalah sangat walaupun agak cerewet sebab banyak peraturan,” katanya yang mengakui pernah menjadi penyanyi beberapa kumpulan muzik rock ketika berusia awal 20-an sebelum bertukar arah menyertai kumpulan nasyid Nur Jannah sebagai penyanyi utama.



Plak anugerah yang diterima daripada MAIJ.

AMALAN HARIAN

1. Menjaga solat.
2. Sentiasa bersedekah jika ada rezeki lebih.
3. Keluarkan zakat.
4. Menghulurkan derma untuk anak yatim.
5. Memberi sedekah kepada orang yang susah.
6. Setiap hari Jumaat berikan sedekah.
7. Belikan makanan untuk orang susah.

Kumpulan nasyid Nur Jannah pernah menjadi naib johan (kategori nasyid moden) Festival Nasyid Peringkat Kebangsaan Kali Ke-16 anjuran Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM) tahun 2005 dan kumpulan ini juga mempunyai 14 lagu sendiri.

“Sebenarnya kumpulan Nur Jannah masih ada lagi tetapi kurang aktif kerana semua anggota kumpulan ada pekerjaan masing-masing jadi kami hanya akan berkumpul jika ada permintaan untuk membuat persembahan di hadapan VIP atau majlis-majlis tertentu sahaja,” katanya yang mengakui ada menerima tawaran daripada pihak tertentu yang mahu kumpulan ini merakamkan lagu.



Razilah mengambil lauk untuk pelanggan.

Mengenai perancangan masa depannya, Puan Razilah berkata, pihaknya ada menerima tawaran daripada beberapa pemilik kilang di sekitar Kawasan Perindustrian Senai untuk mengusahakan kantin di kilang mereka tetapi masih mempertimbangkannya.

“Saya tidak mahu membuat keputusan untuk menerima atau menolak tawaran itu kerana sedang menunggu satu tawaran untuk mengendalikan kantin yang menyediakan makanan bagi 20,000 orang pekerja dalam sehari,” katanya yang yakin mampu mengusahakannya kerana beberapa orang rakananya sudah menyatakan kesediaan untuk turut serta membantu.



KERBAU OH KERBAU

Hendak terbang tidak bersayap hendak hinggap tidak berkaki mungkin pepatah yang sesuai untuk menggambarkan hasrat Haslis bin Jumaat@Saad, 41 tahun, yang mengusahakan projek susu kerbau di Kampung Manggol, Mukim Malau, Jitra, Kedah.

Hasratnya untuk menjadi pengusaha susu kerbau memang bagus kerana tidak ada persaingan disebabkan tidak ramai yang boleh mengusahakan lebih-lebih lagi kerbau kampung atau kerbau liar. Kalau ada biasanya mereka lebih gemar mengusahakan kerbau sapi atau kerbau manja yang dikurung dalam kandang bersimen dan perlu dibelai serta dimandikan dua kali sehari pagi dan petang.



Haslis mengharapkan bantuan kerbau tambahan.

PROFIL ASNAF

Nama: Haslis bin Jumaat@Saad

Umur: 41 tahun

Alamat: Kampung Manggol, Mukim Malau, 06000 Jitra, Kedah

Jenis Perniagaan: Menjual susu kerbau

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: RM3,500 berupa mesin potong rumput untuk makanan kerbau

Sumber bantuan: Jabatan Zakat Negeri Kedah

Pendapatan sebelum bantuan:

RM800 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,500 sebulan

Isteri: Zamzarifah binti Shafie, 50 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: bermiaga kedai makan / RM600

Anak:

1. Hazman Izdiyah, 16 tahun
2. Nor Aliah Fitriah, 15 tahun
3. Mohamad Iwan Ifan, 12 tahun
4. Mohamad Alif Najan, 8 tahun

Justeru itu, pemilihan Haslis untuk menjadi pengusaha susu kerbau liar atau kerbau kampung adalah tepat malah strategi memilih lokasi di kampung untuk mengusahakannya juga tepat dan mempunyai potensi besar menjana pendapatan yang lumayan kalau kena gaya dan caranya.



Haslis memikirkan cara untuk menambahkan bilangan kerbaunya.

Ini kerana permintaan terhadap susu kerbau kampung atau liar memang cukup tinggi malah harganya juga agak mahal iaitu di antara RM10 hingga RM12 sekilogram jika dijual dalam bentuk susu cair tetapi mungkin menjadi lebih mahal jika diusahakan dan menjadi produk lain seperti keju atau *mozarella*.



Haslis menunggang motosikal ke kandang kerbaunya.

Namun apa yang menjadi masalah dan penghalang kepada dia untuk menghasilkan pendapatan yang lumayan ialah bilangan kerbau yang dimiliki sebanyak enam ekor iaitu dua ekor jantan dan empat ekor betina tidak cukup banyak untuk menjadi pengusaha susu kerbau disebabkan tidak mencapai tahap ekonomik.

Ini kerana susu kerbau hanya boleh diperah selepas 35 hari beranak dan boleh dilakukan sekali sahaja dalam sehari iaitu pada sebelah pagi untuk tempoh

selama lapan hingga sembilan bulan. Selepas tempoh itu, tidak digalakkan diperah lagi kerana anak kerbau memerlukan susu untuk membesar. Kebiasaannya setiap kali perah boleh menghasilkan di antara tiga hingga empat kilogram susu cair.

Namun apa yang menjadi masalah ialah seekor kerbau betina hanya akan beranak lagi selepas setahun setengah hingga dua tahun. Justeru itu, jika tidak memiliki bilangan kerbau yang banyak aktiviti ini tidak boleh dijadikan sebagai kerjaya dan sumber pendapatan utama sebaliknya hanya sesuai dijadikan penjana pendapatan tambahan sahaja.

"Minat untuk mengusahakan susu kerbau ini timbul selepas saya melihat orang lain menjalankan projek susu kerbau sapi dan mendapatinya cukup tinggi dan pulangannya juga baik kerana harga susu kerbau stabil tidak pernah turun tetapi sering naik kerana permintaan yang tinggi."



Haslis bersama 'Along' kerbau kesayangannya.

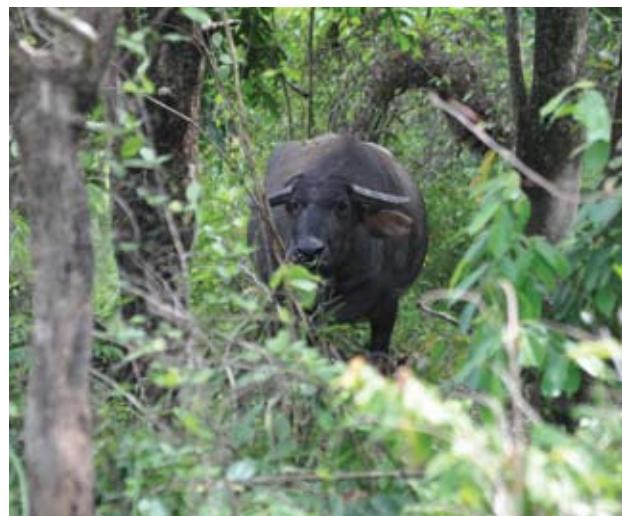


"Dari situ saya juga mahu mencuba tetapi dengan mengusahakan susu kerbau kampung atau liar kerana harga dan permintaan susunya lebih tinggi. Malah kerbau kampung juga lebih mudah dijaga kerana boleh dibebaskan begitu sahaja di kawasan ragut yang ada lopak semulajadi bagi membolehkan kerbau berkubang menyelukkan badan," katanya.

Sebelum mengusahakan projek susu kerbau, Haslis pernah bekerja kilang selama hampir 20 tahun dan baru dua tahun mengusahakan projek susu kerbau di samping bekerja kampung untuk mencari pendapatan sampingan apabila tiada bekalan susu kerbau.



"Jika ada susu kerbau saya boleh menjana pendapatan tambahan di antara RM36 hingga RM48 sehari bagi seekor kerbau. Bayangkan kalau dalam satu masa ada tiga atau empat ekor kerbau yang beranak pasti dapat mendatangkan hasil yang banyak," katanya.



Seekor kerbaunya yang sedang bunting.

Justeru itu, katanya, beliau memerlukan modal untuk membeli beberapa ekor kerbau betina supaya bilangan yang dimiliki mencapai satu tahap ekonomi yang boleh membekalkan susu kerbau sepanjang tahun sekaligus dapat dijadikan sebagai kerjaya sepenuh masa.

"Padang ragut tidak menjadi masalah kerana saya sudah ada kawasan seluas dua ekar dan kini hanya memerlukan modal tambahan membuat kandang yang sesuai selain membeli baka kerbau yang baik," katanya yang sudah memohon bantuan untuk membuat kandang simen dari KEDA.



PENYAMBUNG WARISAN SENJATA TRADISIONAL

Hebat dan menarik hasil kerjanya bukan sahaja nampak halus tetapi kelihatannya seperti yang asli. Malah keunikannya yang unik ialah menjadikan senjata tradisional yang berusia beberapa hari kelihatan seperti sudah berusia beratus tahun lamanya.

Bukan mereka yang kurang mahir sahaja boleh terpedaya malah mereka yang mahir juga boleh tertipu mengenai usia sebenar senjata tradisional yang dihasilkan khususnya keris. Lebih menarik lagi jika kedua-dua keris yang asli dan replika diletakkan bersebelahan pasti sukar untuk membezakan antara kedua-duanya.



Bengkel Shahrudin.

PROFIL ASNAF

Nama: Shahrudin bin Bakar

Umur: 51 tahun

Alamat: Lot 1288, Kg Rama Jalan Kuala Sanglang, Perlis

Jenis Perniagaan: Projek senjata tradisional

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: Bengkel bernilai RM16,000

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Perlis (MAIPs)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM1,200 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,500 sebulan

Isteri: Sayani binti Rashid, 42 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Berniaga di rumah/RM700

Anak:

1. Mohd Nadir, 28 tahun
2. Nor Atiqah, 23 tahun
3. Nor Syamimi, 10 tahun
4. Mohd Firdaus, 4 tahun



Di bengkel inilah Shahrudin menghasilkan senjata tradisional.

Itulah antara keistimewaan Shahrudin bin Bakar, 51 tahun, seorang bekas tentera yang pernah berkhidmat selama 21 tahun dalam Rejimen Askar Melayu Diraja (RAMD) dan kini menjadi pengusaha senjata tradisional sejak 10 tahun lalu selepas bersara.

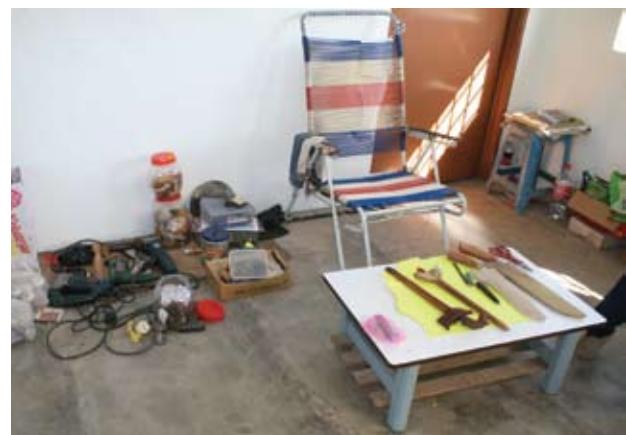
Mengimbau kembali sejarah penglibatannya dalam pembuatan senjata tradisional itu, Shahrudin berkata, selepas bersara beliau menjalankan perniagaan menjual keris yang diambil dari Kuala Lumpur dan dijual kepada peminat atau pengumpul keris di Perlis dengan harga RM350 sebilah.

Bagaimanapun, selepas tiga tahun menjalankan perniagaan seperti itu, tiba-tiba pada suatu hari terdetik di dalam hatinya bahawa dia boleh buat keris seperti itu dan tidak perlu susah-susah dan membuang masa pergi ke Kuala Lumpur untuk mendapatkan bekalan keris untuk dijual.



Kayu yang digunakan untuk membuat sarung keris.

“Selepas itu saya cuba membuatnya tanpa merujuk atau mempelajarinya daripada seseiapa. Selepas mencuba akhirnya berjaya menghasilkan sebilah mata keris. Selepas itu saya mengukir kayu pula untuk dijadikan hulunya dan seterusnya membuat sarung. Akhirnya saya berjaya menyiapkan sebilah keris yang lengkap termasuk sarungnya.



Sebahagian daripada senjata yang siap dihasilkan.

“Bagaimanapun, pada suatu hari saya ditegur oleh seseorang pengumpul keris yang memang faham mengenai sejarah, reka bentuk, selok-belok dan ciri-ciri keris mengatakan bahawa keris yang saya buat tersilap hulunya kerana bentuk hulunya sepatutnya lain dan tidak seperti itu.

“Selepas itu, orang tadi menerangkan serba sedikit mengenai bentuk keris, ciri-ciri hulunya dan sarungnya kepada saya supaya tidak tersilap lagi. Saya akur dengan penjelasan dan panduan yang diberikan dan sangat berterima kasih dengan teguran itu jika tidak mungkin digelakkan mereka yang pandai,” katanya yang turut menerima tempahan untuk membuat senjata seperti tumbuk lada, badik, lembing, rencong, pedang dan parang lading,



Tempat melicinkan hulu senjata.

Shahrudin berkata, sejak menerima teguran itu barulah beliau membeli buku-buku berkaitan dengan keris untuk menambah pengetahuan dan dijadikan panduan ketika membuat keris agar tidak mengulangi kesilapan lalu. Selain itu, mempelajari serba sedikit sejarah keris supaya dapat bercerita serba sedikit mengenainya apabila ditanya pelanggan.

Menurutnya, selepas diselidiki latar belakang keluarganya barulah beliau mendapat tahu bahawa moyangnya adalah seorang pembuat keris yang terkenal pada zamannya tetapi selepas itu tidak ada sesiapa dalam keluarga yang mengikuti jejak langkahnya.

"Hanya saya seorang sahaja rupanya yang mengikuti jejak langkahnya. Mungkin bakat yang saya miliki ini diwarisi daripada moyang walaupun tidak pernah belajar daripadanya tetapi saya mempelajarinya secara tidak langsung menerusi cerita dari mulut ke mulut saudara-saudara dan mereka yang sudah berumur."



Inilah antara senjata yang sedang disiapkan.

TIP UNTUK BERJAYA

1. Berdisiplin seperti anggota tentera.
2. Jujur - memberitahu perkara sebenar kepada pelanggan mengenai keris yang dijual.

"Biasanya saya boleh menyiapkan sebilah mata keris dalam masa dua hari dan sarung serta hulunya dalam masa tiga hari sahaja. Jadi untuk menyiapkan sebilah keris yang lengkap saya hanya memerlukan masa selama lima hari sahaja."

"Harga sebilah keris yang lengkap berbeza-beza bergantung kepada jenisnya sama ada susah atau mudah untuk dibuat, jenis kayu yang digunakan untuk hulunya dan juga sarungnya. Bagi keris yang biasa sahaja harganya di antara RM400 hingga RM1,000," katanya yang mengakui ada keris buatannya yang harga asalnya hanya RM900 tetapi selepas tujuh tahun dan selalu bertukar tangan kini dikatakan harganya mencecah RM200,000.



Shahrudin bersama anak bongsunya.

Mengenai pelanggannya, Shahrudin berkata, ada di kalangan pelanggannya orang kenamaan yang bergelar datuk dan sebagainya selain orang biasa terutamanya peminat senjata tradisional.

"Kebanyakan mereka biasanya lebih berminat untuk membeli keris yang baru tetapi nampak seperti sudah berusia yang saya buat kerana nampak ada keasliannya," katanya yang mempunyai teknik tersendiri untuk melusuhkan besi yang menjadi mata keris dan kayu untuk hulunya.

Shahrudin berkata, untuk hulunya bagi mendapatkan kesan lama, beliau akan menyapu kayu itu dengan sejenis minyak khas yang diciptanya sendiri.

Mengenai harapannya, beliau berharap projek yang diusahakan akan menjadi lebih maju serta mendapat perhatian daripada pihak-pihak tertentu khususnya di utara kerana setakat ini tidak ada yang mengusahakan senjata tradisional.



TEKAD KELUARKAN PAKAIAN JENAMA SENDIRI

Siapa sangka mungkin dalam beberapa tahun lagi ada pakaian tidak kira untuk orang lelaki atau wanita, kanak-kanak atau dewasa yang dipasarkan di negara ini menggunakan jenama Zuraini sama seperti jenama lain yang sudah terkenal dan menggunakan nama individu tertentu antaranya Paris Hilton, Piere Cardin dan sebagainya.

Perkara itu tidak mustahil berlaku kerana semuanya akan menjadi mudah jika Allah SWT kehendaki malah mereka yang terkenal pada hari ini juga, pada suatu masa dahulu tidak terfikir bahawa mereka akan menjadi seorang yang terkenal atau tersohor.



Di sinilah Zuraini menjahit pakaian.

PROFIL ASNAF

Nama: Zuraini binti Awing @ Yusof

Umur: 32 tahun

Alamat: Lot 135, Kg Air Tawar, Semerak, 16700 Pasir Puteh, Kelantan

Jenis Perniagaan: Tukang jahit

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: Mesin jahit tepi bernilai RM2,000 (2010)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM1,000 - RM2,000 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM2,000 - RM3,000 sebulan

Suami: Mat Aminuddin Mat Yusof, 33 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Tukang kayu / RM1,000

Anak:

1. Mohamad Amirulhakim, 9 tahun
2. Mohamad Aimanhakim, 7 tahun
3. Mohamad Akilhakim, 4 tahun

Apa yang penting mesti ada cita-cita untuk mencapai ke arah itu kerana bertitik-tolak dari situ akan menjadi angan-angan dan jika diperkemaskan dan dibulatkan akan menjadi tekad pula. Seterusnya apabila tekad tadi disokong pula dengan usaha bersungguh-sungguh tanpa mengenal penat lelah tidak mustahil boleh menjadi kenyataan dan menghasilkan kejayaan yang dimimpikan.

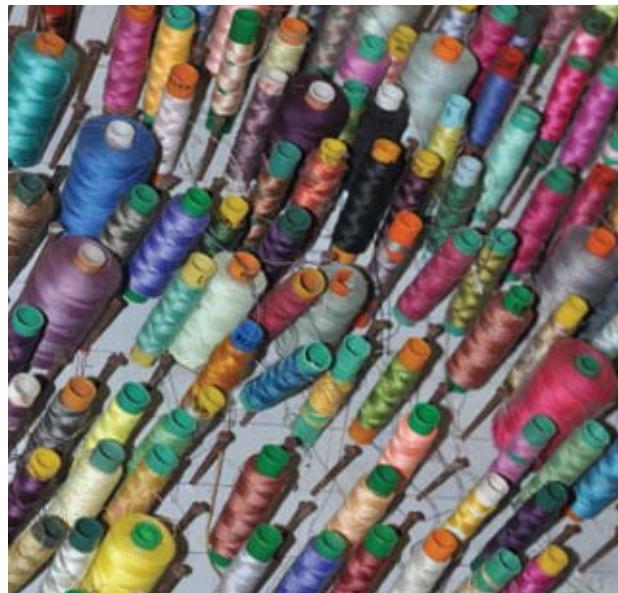
Bagaimanapun, jika ada cita-cita tetapi tidak diperkemaskan dan disokong dengan usaha maka hanya akan menjadi angan-angan kosong sahaja seperti yang sering disebut sebagai angan-angan Mat Jenin yang akhirnya jatuh ke tanah kerana asyik berkhayal dengan angan-angan sahaja tanpa ada usaha.



Zuraini merenung masa depannya.

"Saya memang ada cita-cita besar untuk menjadi seorang pembuat pakaian yang terkenal pada suatu hari nanti dengan menggunakan nama sendiri kalau diizinkan Allah SWT. Jika itu dapat dilakukan, bermakna tidak perlu menunggu tempahan untuk menjahit sebaliknya kerja akan ada secara berterus-terusan setiap hari.

"Justeru itu sebagai langkah awal mencapai cita-cita itu, saya mempergunakan waktu-waktu lapang yang tidak ada tempahan menjahit untuk membuat produk sendiri misalnya membuat baju kemeja untuk kanak-kanak dengan menggunakan bahan daripada kain pelikat.



Pelbagai jenis benang yang digunakan.

"Saya memilih kain pelikat untuk tujuan itu kerana biasanya kain pelikat sudah ada corak garisan atau petak-petak yang menarik dan kemas. Jika kena cara potongnya dan dapat disambung dengan baik bahan itu boleh menghasilkan sepasang baju yang menarik," kata Zuraini binti Awing @ Yusof, asnaf zakat yang memang meminati bidang jahitan sejak di bangku sekolah lagi.

Justeru itu, selepas menamatkan alam persekolahan, beliau tidak membuang masa terus mendalami dan memahirkan diri dalam bidang jahitan serta tidak melepaskan peluang mengikuti kursus jahitan yang dianjurkan oleh Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK) pada tahun 2001.

"Selepas itu saya mula mengambil upah menjahit kerana merasakan kerja menjahit tidaklah susah sangat disebabkan memang minat dalam bidang ini.



Zuraini bersama anak bongsunya.



Anak-anaknya.

Malah pada hari ini, saya boleh menyiapkan 12 helai pakaian hanya dalam tempoh sehari sahaja bermula dari pagi hingga malam.

"Jika musim perayaan saya mampu menyiapkan sehingga 15 helai pakaian sehari kerana saya mempunyai teknik tersendiri untuk mempercepatkan kerja-kerja menjahit dan bukan dibuat secara sebarangan," katanya yang menerima bantuan zakat sebanyak RM2,000 untuk membeli mesin jahit tepi bagi memudahkan kerjanya pada tahun 2010.

Menurutnya, sejak memiliki mesin jahit itu, kerja-kerja menyiapkan baju dapat dilakukan dengan lebih cepat dan pantas kerana tidak perlu menghantar ke tempat lain untuk dijahit. Sebaliknya dapat dilakukan sendiri pada bila-bila masa. Justeru itu, sejak memiliki mesin jahit tepi pendapatan Zuraini dapat ditingkatkan daripada RM1,000 hingga RM2,000 sebulan kepada RM2,00 hingga RM3,000 sebulan dengan menjalankan kerja menjahit dari jam 7.30 pagi hingga jam 4 petang. Jika musim perayaan pendapatannya oleh mencecah sehingga RM10,000 dengan bekerja bermula seawal jam 4 pagi selepas sahur sehingga jam 4 petang.



Zuraini bersama anak-anak.

Puan Zuraini berkata, lima tahun lalu dia ada membuka kedai jahit dan membuat kelas jahitan tetapi terpaksa ditutup kerana masa tidak mengizinkan disebabkan anak-anaknya sudah bersekolah dan perlu untuk meluangkan masa menghantar dan mengambil mereka di sekolah.

Menurutnya, pada hari biasa dia menjahit seorang diri sendiri sahaja dan kadang-kadang dibantu oleh suaminya untuk jahit sembat kerana tidak terlalu banyak tempahan dan boleh dikendalikan sendiri. Bagaimanapun, pada musim perayaan beliau akan mengambil beberapa orang pembantu kerana ketika itu tempahan terlalu banyak dan semunya perlu disiapkan dalam tempoh yang singkat iaitu sebelum hari raya.



Zuraini menunjukkan pakaian yang siap dijahit.

"Di luar musim perayaan biasanya selain membuat pakaian, saya banyak menerima tempahan membuat tudung sama ada dari orang perseorangan atau pengedar tudung di sekitar Kota Bharu.

"Untuk tudung biasa dan bertingkat-tingkat saya boleh menyiapkan 20 helai dalam sehari kerana jahitannya mudah sahaja," katanya yang turut menerima tempahan membuat pakaian secara pukal sehingga 30 pasang khususnya bagi majlis perkahwinan di mana keluarga pengantin biasanya mahu pakaian sedondon.

Puan Zuraini berkata, selain membuat pakaian, beliau juga boleh menjahit langsir dan alas tilam tetapi hanya menerima tempahan untuk kedua-duanya jenis itu jika tidak ada tempahan lain yang hendak disiapkan memandangkan kedua-dua barang itu memerlukan masa untuk disiapkan.



TABAH MENEMPUH LIKU KEHIDUPAN

Bagi mereka yang berpendapatan tinggi kenaikan harga barang dan peningkatan kos sara hidup pada masa sekarang mungkin tidak terasa sangat berbanding yang bekerja sendiri dan berpendapatan rendah. Kenaikan kos sara hidup boleh diibaratkan seperti menyempitkan ruang udara untuk bernafas.

Justeru itu, hendak atau tidak perlu melakukan sesuatu dengan lebih kreatif dan inovatif untuk meluaskan ruang yang sedia ada walau dengan apa cara sekalipun supaya dapat menyedut udara untuk bernafas dan terus hidup.



PROFIL ASNAF

Nama: Jamaluddin bin Ishak

Umur: 53 tahun

Alamat: No. 1 Batu 2, Matang Gerdu, Bagan Serai, Perak

Jenis Perniagaan: Membuat batu nisan dan hiasan dinding

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: Mesin bernilai RM11,000

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam Dan 'Adat Melayu Perak (MAIPk)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM700 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,500 sebulan

Isteri: Safiah binti Suib, 45 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: Surirumah

Anak:

1. Mohd Shafiq, 23 tahun
2. Mohd Hisham, 22 tahun
3. Mohd Arif Fahmi, 14 tahun
4. Mohd Haikal Hakimi, 11 tahun
5. Nor Alia Natasha, 9 tahun
6. Mohd Aidil Ikhwan, 8 tahun

Begitulah yang sedang dihadap oleh asnaf ini, Jamaluddin bin Ishak, 53 tahun, bapa kepada enam orang cahaya mata yang mengusahakan projek membuat batu nisan di Matang Gerdu, Bagan Serai, Perak.

Jika sebelum ini, beliau hanya menumpukan perhatian kepada pembuatan batu nisan daripada batu marmor dan granite sahaja tetapi kini terpaksa mencari jalan baru mempelbagaikan produk bagi menambah hasil pendapatannya.



Jamaluddin bersama keluarganya.

"Sejak 23 tahun lalu saya hanya memberi tumpuan kepada perusahaan membuat batu nisan sahaja kerana pendapatan yang diperolehi cukup untuk membiayai kami sekeluarga walaupun tidak mewah. Bagaimanapun, sejak akhir-akhir ini terasa seperti tidak mencukupi sekalipun ada peningkatan kerana semua barang mahal."

"Disebabkan itu, saya kena berusaha lebih gigih dan memikirkan cara untuk meningkatkan pendapatan termasuk mempelbagaikan produk yang hendak dijual antaranya mengimport batu nisan siap dari China dan membuat seni khat dalam bentuk plak," katanya yang pernah bekerja sebagai tukang rumah tetapi tidak pernah belajar daripada sesiapa untuk membuat batu nisan.



Jamaluddin menunjukkan alat yang digunakan.

Bagaimanapun, disebabkan minatnya yang cukup mendalam terhadap seni ukir menyebabkan dia tidak menghadapi masalah untuk menjadikan kerja membuat batu nisan sebagai kerjaya kerana dapat menggabungkan pengetahuan dalam bidang pertukangan dan ukiran sekaligus.



Anak sulungnya turut membantu.



Antara batu nisan yang disiapkan.

"Dulu buat batu nisan cukup untuk makan tetapi kini tidak lagi. Kena buat benda lain untuk mencari pendapatan tambahan. Sebab itu sejak enam bulan lalu saya mula mengembangkan kebolehan dalam bidang ukiran dengan membuat plak perhiasan tulisan khat menggunakan marmar."



Di bawah rumah inilah Jamaluddin mengusahakan perniagaan batu.

“Setakat ini, sambutannya amat menggalakkan dan menguntungkan kerana satu plak perhiasan yang besar boleh dijual dengan harga RM500 dan yang sederhana berharga di antara RM150 hingga RM200 satu,” katanya yang mengambil masa di antara lima hari hingga seminggu untuk menyiapkan satu plak yang besar.

Encik Jamaluddin berkata, beliau boleh menyiapkan plak itu dalam masa yang lebih pendek tetapi tidak mahu berbuat demikian kerana bimbang hasilnya nanti kurang kemas dan pelanggan kurang berpuas hati.



Antara produk yang dihasilkan Jamaluddin.

“Prinsip saya mudah iaitu buat kerja biar amanah dan sampai orang lain percaya serta berpuashati dengan produk yang dihasilkan kerana dengan cara itu sahaja sudah cukup untuk menarik lebih ramai pelanggan datang ke tempat kita membuat tempahan.

“Sebab itu dalam perniagaan seperti ini jangan sekali-kali tidak amanah atau buat hal. Pasti lepas itu seorang demi seorang pelanggan lari daripada kita kerana apabila mereka tidak percaya. Mereka tidak mahu datang lagi kepada kita dan membuat tempahan yang akhirnya merugikan diri kita sendiri. Itu yang dikatakan untung sekupang rugi seringgit,” katanya yang kini dibantu oleh anak sulungnya yang baru sahaja menamatkan pengajian diploma elektrikal dari Kolej Negeri di Seremban 2.



Di sinilah Jamaluddin dan keluarganya tinggal.

Mengenai masa depannya, Jamaluddin berharap dapat membesarkan lagi perniagaan dan mempunyai bengkel serta kedai sendiri serta tidak lagi mengusahakan produk di bawah rumah seperti sekarang.

“Kalau ada anak-anak yang mahu mengikut jejak, saya galakan tetapi biarlah lebih baik daripada apa yang saya usahakan. Biarlah kalau boleh menjadi satu perusahaan yang komersil,” katanya.



MENERUSKAN LEGASI LAKSA PAHANG

Ibarat pasangan pengantin baru ke mana sahaja pergi mesti berdua kerana mereka saling memerlukan di antara satu dengan lain. Tanpa seorang daripada mereka kerja tidak akan menjadi. Ibarat aur dengan tebing atau bumbung dengan tiang, ke bukit sama didaki ke lurah sama dituruni. Sebenarnya begitulah gambaran keintiman dan kerjasama yang perlu ada untuk menghasilkan laksa.

“Bukan mudah proses untuk membuat laksa Pahang, rumit dan renyah kerjanya. Memang ada cara mudah kalau hendak iaitu beli sahaja laksa kering atau basah yang siap dibungkus di pasaraya atau kedai runcit dan rebus sahaja. Selepas itu buatkan kuahnya, hiris halus-halus bahan-bahan perhiaskan, siap untuk dimakan.



Rosnanis bersama anak bongsunya.

PROFIL ASNAF

Nama: Rosnanis binti Sudin

Umur: 40 tahun

Alamat: PP208, Kampung Permatang Pauh, 26600 Pekan

Jenis Perniagaan: Membuat laksa Pahang

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: Peralatan mesin penguli tepung bernilai RM1,500 (2010)

Sumber bantuan: Majlis Ugama Islam Dan Adat Resam Melayu Pahang (MUIP)

Pendapatan sebelum bantuan: RM700 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,500 sebulan

Suami: Othman bin Ibrahim, 51 tahun
Pekerjaan/ pendapatan: Tukang rumah (RM600)

Anak:

1. Rosmanirah, 20 tahun
2. Muhammad Shahrul Ikhwan, 17 tahun
3. Roshumairah, 16 tahun
4. Muhammad Shahrul Azril, 12 tahun
5. Nur Atiqah Syairah, 7 tahun
6. Mohd Syamir Ashraf, 4 tahun

“Itu sahaja kalau hendak cepat tapi kami tidak buat seperti itu kerana rasanya kurang dan tidak sama malah tidak mencapai tahap yang kita kehendaki berbanding buat sendiri semua sekali dari A hingga Z. Itulah yang kami lakukan kerana mahu menjaga kualiti dari segi rasa dan keenakannya.



Alat-alat yang digunakan untuk membuat laksa Pahang.

“Kami tidak mahu hanya disebabkan hendak mengejar keuntungan lebih sedikit, keunikan dan keenakan laksa Pahang keluaran kami yang telah diketahui ramai hilang begitu sahaja. Itu sebabnya kami sentiasa berhati-hati dan menjaga kualitinya kerana tidak mahu pelanggan yang sedia ada lari.

“Maklumlah kami sering diberi kepercayaan untuk membekalkan laksa Pahang ini ke Kelab Polo Diraja Pahang setiap dua minggu sekali. Jadi kena jaga dankekalkan kualitinya,” kata Puan Rosnanis binti Sudin, 40 tahun, asnaf Majlis Ugama Islam dan Adat Resam Melayu Pahang (MUIP).

Beliau menerima bantuan modal dan peralatan mesin penguli tepung untuk membuat laksa bernilai RM1,500 daripada MUIP tiga tahun lalu. Ternyata mesin itu banyak membantu memudahkan tugas



Rosnanis membuat persiapan memproses laksa.

Puan Rosnanis kerana jika sebelum ini hanya mampu menguli 20 kilogram tepung secara manual menggunakan tangan kini dengan mesin penguli boleh mengadun sehingga 90 kilogram.



Encik Othman bin Ibrahim sentiasa membantu isterinya.

Puan Rosnanis berkata, sebenarnya untuk membuat laksa Pahang tidak boleh dilakukan seorang kerana kerjanya banyak dan rumit. Bagi memproses laksanya sahaja sudah memerlukan beberapa peringkat antaranya menguli tepung, mencetak atau membentuk laksa dan merebus.

“Untuk mendapatkan 10 kilogram laksa sahaja memerlukan 2 jam dan kuahnya pula sejam. Jadi mengambil masa sedikit tetapi tidak mengapa. Bagaimanapun, yang menjadi masalah buat kami ialah untuk mendapatkan bekalan bahan mentah terutama ikan selayang yang mencukupi.

"Ini kerana kami menggunakan isi ikan selayang untuk membuat kuahnya dengan nisbah 1 kilogram ikan untuk 2 kilogram laksa. Bayangkan kalau buat 90 kilogram laksa bermakna kami perlukan 45 kilogram ikan. Jadi perlukan banyak ikan dan perlu ada stok sebab ikan selayang bukan selalu ada.

"Bagaimanapun, kami tidak dapat hendak buat sebab tidak ada peti sejuk untuk menyimpan ikan supaya sentiasa segar dan tidak rosak tetapi belum mampu lagi hendak beli. Buat masa ini kami simpan ikan di dalam kotak kuning yang diletakkan air batu sahaja tetapi berapa lama boleh tahan.

"itu sebabnya kami serba salah hendak menjalankan perniagaan laksa Pahang ini secara berterusan setiap hari kerana bimbang sekejap ada sekejap tiada sebab bekalan ikan selayang tidak tentu ada sepanjang masa. Nanti pelanggan marah. Jadi mesti ada stok dulu baru boleh jadikan sebagai perniagaan harian," katanya yang mengakui memang ada permintaan untuk beliau berniaga setiap hari seperti membekalkan ke sekolah dan kilang serta berniaga di pasar tani.



Peralatan perlu dibersihkan selepas digunakan.



Encik Othman mengupas kelapa.



Encik Othman sedang mengambil ikan di dalam tong.

Justeru itu, Rosnanis berkata, buat masa ini beliau hanya membuat laksa Pahang secara kecil-kecilan iaitu apabila ada tempahan sahaja baru buat seperti dari pejabat-pejabat, sekolah, kelab polo, jamuan rumah terbuka hari raya, sambutan ulang tahun kelahiran dan sebagainya.

"Ketika musim perayaan memang tidak cukup tangan untuk melayan permintaan dari hari raya pertama sehingga hari ke-15 biasanya penuh malah kadang-kadang terpaksa menolak sebab bahan mentah utama iaitu ikan selayang tidak banyak," katanya yang menjual laksanya RM35 sekilogram. Setakat ini, permintaan paling banyak yang pernah dibuat dalam sehari ialah 90 kilogram iaitu ketika musim perayaan.



Pasangan suami isteri pakar laksa Pahang.

Mengenai perancangan masa depannya, Rosnanis berkata, jika mempunyai cukup modal selain mahu membeli peti sejuk untuk menyimpan ikan, beliau juga ingin membeli sebuah van bagi membolehkan menjual laksa setiap hari di Pasar Tani dan bergerak dari satu tempat ke tempat lain.

"Sekarang kena tunggu dahulu sebab anak-anak masih kecil dan perlukan tumpuan. Mungkin apabila mereka sudah besar sedikit barulah kami akan mengusahakannya," katanya.



GIGIH BERDIKARI

Ibarat roda yang berpusing ada kala berada di atas dan ada ketikanya di bawah, begitu juga air laut adakala pasang ada ketikanya surut. Begitulah lumrah kehidupan silih berganti di antara susah dan senang, tawa dan tangis, sakit dan sihat, kaya dan miskin, lapang dan sempit, tidak dapat lari kerana setiap perkara ada pasangannya.

Begitu juga yang dialami asnaf ini, Puan Hamedah binti Jamaludin, 49 tahun, yang membuat dan menjual kuih-muih basah, kuih raya dan katering di sekitar Melaka. Pendapatannya, tidak tetap dan bergantung kepada tempahan orang ramai. Jika banyak tempahan banyaklah pendapatannya, tetapi jika tiada tempahan tiadalah pendapatannya.



Hamedah bersama bapanya yang kurang sihat.

PROFIL ASNAF

Nama: Hamedah binti Jamaludin

Umur: 49 tahun

Alamat: 4546, Jalan Batu Gajah, Merlimau Pasir, 77000 Melaka

Jenis Perniagaan: Membuat kuih basah, kuih raya dan katering

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: RM3,000 (2012)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam Melaka (MAIM)

Pendapatan sebelum bantuan:

Tiada pendapatan

Pendapatan selepas bantuan:

RM400 - RM500 sebulan

Bantuan lain yang diterima: RM300 sebulan (JKM) dan RM150 bantuan makan (MAIM)

Anak:

1. Mohamad Khairul Ikwan, 28 tahun
2. Ahmad Fazli, 23 tahun - UKM
3. Ahmad Farhan, 21 tahun - UNIKL

Justeru itu, beliau yang ditinggalkan suami sejak tiga tahun lalu tanpa diberi nafkah, perlu berjimat cermat dan berbelanja secara berhemah dengan menyimpan sedikit apabila menerima banyak tempahan masakan untuk digunakan ketika tiada tempahan dan tiada pendapatan.

"Biasanya tempahan untuk katering banyak ketika cuti persekolahan kerana ketika itu banyak majlis perkahwinan tetapi hari biasa jarang ada. Kalau adapun sekali-sekala sahaja. Itupun kalau ada cuti hujung minggu yang panjang sedikit bersambung dengan cuti lain."

"Biasanya jika mendapat tempahan katering, anak-anak saudara datang membantu. Kami masak secara bergotong-royong dengan mendirikan khemah," katanya yang turut membuat kuih basah seperti cucur badak, kuih koci dan sebagainya serta kuih-kuih raya seperti biskut-biskut untuk dijual.



Puan Hamedah menyiapkan katering perkahwinan.

Puan Hamedah berkata, antara cabaran mengusahakan katering ialah ada ketikanya orang tidak bayar selepas selesai majlis seperti yang berlaku pada bulan Jun yang lalu. Selain itu, terdapat persaingan yang sengit daripada pengusaha katering lain yang tumbuh bagi cendawan selepas hujan kerana melihat bidang ini boleh memberi pulangan yang lumayan dalam masa yang singkat.



Antara menu yang disediakan.



Tersusun rapi untuk jamuan perkahwinan.

"Siapa yang tidak sedih kalau tertipu dan tidak bayar kerana kita bukan sahaja mengalami kerugian dari segi wang ringgit malah modal perniagaan yang mungkin kita simpan sedikit-sedikit lesap begitu sahaja seperti yang berlaku kepada saya pada bulan Jun lalu apabila ada seorang pelanggan tidak menjelaskan bayaran sebanyak RM7,000 selepas majlisnya selesai.

"Perkara-perkara seperti itulah yang kadang-kadang boleh mematahkan semangat untuk terus bermula kerana berasa seperti dipermain-mainkan," katanya yang turut menjalankan perniagaan menjual kain secara kecil-kecilan untuk menambah pendapatan dan mengisi masa lapang jika tiada tempahan masakan.



Puan Hamedah kini menjaga bapa yang kurang sihat.

Mengenai harapan masa depannya, Puan Hamedah yang mendapat dorongan daripada keluarga untuk menjalankan perniagaan ini berkata, beliau berharap perniagaannya akan terus maju dan dapat memberikan kesenangan hidup kepadanya sekeluarga.

"Saya hanya mampu berdoa mudah-mudahan perniagaan yang diusahakan ini akan terus maju dan mendapat keberkatan daripada Allah SWT," katanya yang kini terpaksa membataskan pergerakan perniagaannya kerana menjaga ayahnya yang kurang sihat.

REZEKI ANAK



Setiap yang berlaku pasti ada hikmahnya. Hanya kita sebagai manusia selalu sahaja cepat melatah dan mudah naik angin tanpa memeriksa tanpa tahu hujung pangkalnya malah lebih berat lagi jika tidak dapat menilai dan melihat apa yang tersurat dan yang tersirat.

Sebab itu orang yang berilmu selalu mengingatkan kepada kita, jangan menjadi seperti orang yang melihat tetapi buta atau tidak nampak tetapi biarlah seperti orang buta tetapi dapat melihat dengan jelas menerusi mata hati. Ibaratnya buah peria rasanya



Bengkel Rozzie's Pizza

PROFIL ASNAF

Nama: Rozi binti Osman

Umur: 37 tahun

Alamat: Kampung Parit Tengah, Mukim 7, 83710 Yong Peng, Batu Pahat, Johor

Jenis Perniagaan: Pizza, biskut, kuih basah dan tradisional

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang

diterima: RM2,000 dalam bentuk peralatan seperti ketuhar dan sealer (2011)

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam Johor (MAIJ)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM1,000 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM2,000 - RM4,000 (bersih) RM4,000 - RM8,000 (kasar)

Bantuan lain yang diterima: RM300 (JKM untuk anak terlantar)

Suami: Mohd Ruze bin Kalimin, 41 tahun

Pekerjaan/ pendapatan: berniaga pasar malam

Anak:

1. Mohd Aznil Daniel, 15 tahun
2. Nor Adlina Dania, 11 tahun - OKU - ketumbuhan otak
3. Nor Ilyana Dania, 7 tahun



Anak dan suaminya turut membantu.

pahit dan kita tidak minat makan tetapi itulah sebenarnya ubat untuk penyakit kencing manis tetapi gula rasanya manis dan ramai menyukai tetapi disebaliknya itulah punca penyakit jika berlebihan.

Oleh itu, kita mesti reda dengan setiap perkara yang berlaku kerana Allah SWT tidak menjadikan sesuatu dengan sia-sia. Yakinlah bahawa setiap yang berlaku pasti ada hikmahnya hanya kita sahaja yang mungkin lambat memahami dan menyadarinya.

Beginu juga dengan pasangan asnaf ini, Rozi binti Osman, 37 tahun, dan suaminya, Mohd Ruze bin Kalimin, 41 tahun, yang kini menjadi antara pengusaha makanan segera yang berjaya apabila pizza keluarannya Rozzie's Pizza menjadi pilihan peminat pizza khususnya di pasar-pasar malam sekitar Yong Peng, Batu Pahat.

Dianggarkan dalam sehari, kira-kira 80 keping pizza yang berdiameter 8 inci habis dijual. Setiap sekeping pizza biasa dijual dengan harga RM5 dan tambahan satu ringgit akan dikenakan bagi yang mahukan lebih keju. Setakat ini terdapat lapan jenis pizza yang berjaya dihasilkan dan dijual antaranya piza ayam, piza daging, piza ketam, piza udang, piza sosej, piza sotong, piza otak-otak dan piza tuna.



Rozi bersama anaknya di gerai jualan.

Mengimbau kembali penglibatannya dalam perniagaan pizza ini, Puan Rozi berkata, sebelum mengeluarkan pizza, beliau hanya bermiaga kuih-muih basah dan goreng pisang di tepi jalan tidak jauh dari jalan masuk Kampung Parit Tengah manakala suaminya pula bekerja di sebuah kilang.

Bagaimanapun, selepas anak keduanya, Nor Adlina Dania dilahirkan, keadaan keluarganya mula berubah apabila doktor mendapati anaknya menghidap sejenis penyakit yang dalam bahasa biasa boleh dikatakan sebagai ketumbuhan dalam otak dan memerlukan penjagaan rapi.



Inilah pizza yang dihasilkan oleh Rozi.

"Anak saya tidak seperti anak-anak yang sihat, dia tidak dapat berbuat apa-apa kecuali terbaring di tilam dan membesar hanya bergantung dengan minum air susu sahaja. Kos untuk susunya sahaja sebulan kira-kira RM1,000.

"Ketika itu kami sangat tertekan. Suami bekerja di kilang gajinya tidak seberapa dan saya pula menjual kuih pendapatannya tidak menentu," katanya yang mengakui sangat tertekan dan tidak tahu di mana hendak mencari pendapatan tambahan bagi menampung keperluan hidup.

Puan Rozi berkata, akhirnya pada suatu hari ketika berbincang dengan suami bagaimana hendak menambah pendapatan keluarga memandangkan kos sara hidup semakin bertambah, tiba-tiba kami mendapat idea mengapa tidak cuba buat pizza yang pernah dipelajari dahulu walaupun bukan secara formal.

"Selepas itu saya cuba buat berulang-ulang kali sehingga kami berpuashati bahawa pizza yang kami buat mempunyai rasa yang tersendiri dan tidak jauh daripada pizza yang ada di dalam pasaran. Selepas yakin boleh diterima oleh orang ramai baru kami mengambil keputusan memasarkannya. Pada peringkat awal kami bermiaga di tepi jalan.



Antara kursus yang dihadiri.

“Mungkin berkat dan rezeki anak kedua saya itu, pizza yang kami hasilkan ternyata tidak menghamparkan dan mendapat sambutan menggalakan,” katanya yang mengakui sentiasa berusaha memperbaiki dan meningkatkan mutu pizza keluarannya termasuk mengikuti kursus penyediaan makanan yang dianjurkan oleh Jabatan Pertanian dan Majlis Agama Islam Johor.

Pada masa yang sama, suaminya juga mengambil keputusan berhenti kerja kerana mahu memberi tumpuan sepenuh masa terhadap perniagaan pizza mereka dengan cara memasarkan di pasar-pasar malam dan pasar-pasar tani.

“Pada peringkat awal dan sebagai pengenalan kami menjual tiga keping pizza yang saiznya kecil dengan harga RM10 sahaja. Ternyata sambutan yang kami terima sangat baik dan selepas itu barulah kami buat pizza yang saiznya sama seperti yang ada di pasaran kerana kami tidak mahu pizza yang kami jual dipandang rendah.

“Apabila saiznya sama besar, rasanya hampir sama jadi secara tidak langsung taraf pizza keluaran kami akan dilihat sama seperti dengan yang sedia ada dalam pasaran tidak lebih atau kurang. Cuma bezanya harga pizza yang kami jual lebih murah berbanding yang lain.



Penerima Anugerah Usahawan Asnaf Cemerlang MAIJ.

AMALAN HARIAN

1. Banyakkan bersedekah.
2. Banyak baca buku motivasi.
3. Sentiasa berdoa kepada Allah SWT.
4. Jangan cepat putus asa.
5. Jangan mudah berpuashati dengan pencapaian sekarang.

“Di situ lah kelebihan kami dan mengapa pizza kami menjadi pilihan kerana di kawasan seperti ini kuasa beli penduduknya tidak sama seperti di bandar besar. Jadi kami kaji dari segi itu dan mahu memastikan pizza kami mampu dibeli dan dinikmati oleh semua orang,” katanya yang sering membaca buku-buku motivasi dan pengurusan untuk meningkatkan moral dan menambahbaik strategi pengeluaran dan pemasaran produknya.

Puan Rozi berkata, mereka sentiasa berusaha menambah bilangan resipi pizza keluarannya bagi membolehkan pelanggan mempunyai lebih banyak pilihan untuk dinikmati. Selain itu, langkah yang diambil itu adalah sebagai satu strategi pemasaran.



Puan Rozi rajin membaca buku motivasi.

“Kalau ada banyak rasa, potensi pelanggan hendak membeli lebih daripada satu keping adalah besar kerana dalam satu keluarga minat atau kecenderungan mereka pasti berbeza,” katanya yang berazam untuk mengembangkan lagi perniagaannya bukan setakat dikenali di seluruh Johor tetapi juga seluruh negara.

Ternyata kegigihan dan kecekalan Puan Rozi mengembangkan perniagaannya mendapat pengiktirafan daripada Majlis Agama Islam Johor apabila terpilih menerima Anugerah Usahawan Asnaf Cemerlang 2012. Selain itu, beliau juga sering dipanggil MAIJ untuk memberi ceramah motivasi kepada asnaf-asnaf yang lain dalam program-program tertentu.

PASARAN BUKAN MASALAH



Manapun mungkin mendapat sagu kalau tidak dipecahkan ruyung. Begitulah juga kita, tidak mungkin memperolehi sesuatu jika tidak berusaha. Jadi lakukan sesuatu terlebih dahulu jika mahu menikmati hasilnya. Inilah yang dilakukan oleh Puan Siti Baizura binti Mokhtar, 31 tahun, yang sentiasa berusaha untuk menambah pendapatan keluarganya dengan membuat kuih.

"Selepas bersalin saya menggunakan kesempatan masa yang ada di rumah menjaga anak dengan membuat kuih. Maklumlah suami saya hanya bekerja sebagai penoreh getah pendapatannya tidak



Di sinilah Siti Baizura tinggal bersama keluarganya.

PROFIL ASNAF

Nama: Siti Baizura binti Mokhtar

Umur: 31 tahun

Alamat: No 92C, Kampung Kuala Lanjut, Mukim Losong, 06400 Pokok Sena, Alor Setar, Kedah

Jenis Perniagaan: Pengusaha kuih dan kek
Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima:

Peralatan seperti ketuhar, pengadun, peti sejuk bernilai RM4,000

Sumber bantuan: Jabatan Zakat Negeri Kedah

Pendapatan sebelum bantuan:

RM1,000 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,700 sebulan

Suami: Mohd Nor bin Khamis, 40 tahun
Pekerjaan/ pendapatan: Menoreh getah / RM1,000

Anak:

1. Nor Alesya Azzahra, 2 tahun

menentu. Sekurang-kurangnya dengan membuat kuih saya dapat membantunya meningkatkan pendapatan keluarga.

"Buat masa ini saya membuat beberapa jenis kuih untuk dijual antaranya simpul kasih, kuih talam dan suci dalam debu. Dulu kuih-kuih seperti ini hanya dibuat pada musim perayaan sahaja tetapi sekarang sudah tidak mengikut musim dan ada sepanjang tahun.



Inilah antara peralatan yang diterima.

“Malah pemberong juga sentiasa bersedia untuk membeli kuih khasnya popia simpul tidak kira sebanyak mana mereka akan ambil kerana mempunyai pasaran yang besar bukan sahaja di Kedah tetapi juga di Kuala Lumpur. Jadi tidak perlu bimbang tidak boleh dijual yang penting pastikan rasanya sedap,” katanya yang sebelum ini bekerja di sebuah hotel di Pulau Pinang.

Puan Siti Baizura memberitahu beliau membuat dan menjual kuih sejak bekerja dahulu khususnya pada musim perayaan untuk menambah pendapatan tetapi secara kecil-kecilan sahaja.



Suaminya, Mohd Nor Khamis.



Popia simpul sekilo RM20.

Menurutnya, selepas berhenti dan menjadi suri-rumah sepenuh masa beliau menggunakan masa yang terluang untuk membuat kuih secara komersil setiap hari di rumahnya.

“Sehari saya boleh buat kira-kira 10 pek kulit popia yang dapat menghasilkan kira-kira 5 kilogram simpul kasih yang siap digoreng. Harga sekilo ialah RM20,” katanya yang mengakui boleh membuat roti ban dan kek selepas mengikuti kursus yang dianjurkan oleh pejabat zakat.



Siti Baizura menunjukkan popia simpul buatannya.

Bagaimanapun, katanya, buat masa ini beliau belum bersedia untuk membuat roti ban dan kek secara komersil kerana tidak pasti pasarannya disebabkan baru sahaja berpindah ke rumah yang diduduki sekarang.

“Mungkin apabila sudah lama sedikit tinggal di sini dan mengenali ramai orang serta tahu permintaan pasaran masyarakat setempat, baru saya hendak mengeluarkan produk roti ban dan kek,” katanya.



Buat sedikit tetapi berterusan itu adalah lebih baik daripada buat banyak tetapi sekali sahaja atau terhenti sekerat jalan atau orang kata seperti lalang, ditiup angin ke kiri condong ke kiri, ditiup ke kanan condong ke kanan tidak ada pendirian langsung dan tidak sesuai untuk menjalankan perniagaan.

Disebabkan itu, walaupun sedikit kekurangan atau dianggap sebagai Orang Kurang Upaya (OKU) tetapi asnaf ini, Puan Ruzilawati binti Ghazali, 35 tahun, mempunyai tekad yang kuat dan pendirian tetap serta istiqamah dengan jalan yang dipilihnya. Tidak ada perasaan berbelah bahagi.



Ruzilawati minat menjahit sejak di bangku sekolah lagi.

PROFIL ASNAF

Nama: Ruzilawati binti Ghazali

Umur: 35 tahun

Alamat: Kg. Kedai Melor, Simpang 3 Ketereh, 16400 Melor, Kota Bharu, Kelantan

Jenis Perniagaan: Menjahit

Bentuk/ nilai bantuan zakat yang diterima: mesin jahit dan mesin kelim halus bernilai RM4,000

Sumber bantuan: Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan (MAIK)

Pendapatan sebelum bantuan:

RM1,000 sebulan

Pendapatan selepas bantuan:

RM1,000 - RM2,000 sebulan

Bantuan lain yang diterima: RM300 (JKM), Mesin, papan tanda dan peralatan bernilai RM11,100 (JTKSM)

Suami: Cik Nordin bin Cik Mat

Pekerjaan/ pendapatan: Tukang kebun sekolah / RM500

Anak:

1. Cik Hakimi, 7 tahun
2. Cik Ahmad Ikmal, 5 tahun
3. Siti Nor Ulia Umairah, 2 tahun

"Sebenarnya saya meminati bidang jahitan ini sejak dibangku sekolah lagi. Sebab itu apabila selesai peperiksaan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) saya tidak membuang masa sebaliknya terus memohon untuk mengikuti kursus jahitan di Balai Islam Lundang selama 8 bulan.



Ruzilawati mengukur kain.

“Selepas tamat latihan saya memberanikan diri untuk membuka sebuah kedai jahit. Akhirnya saya pilih kedai ini yang sewanya RM200 sebulan. Sejak itu, saya kekal di sini sehingga hari ini yang sudah masuk tahun ke-12.

“Saya tidak suka berpindah-pindah kerana selesa di sini. Malah pelanggan-pelanggan juga sudah tahu serta mudah berurus dengan saya di kedai ini,” katanya yang lebih suka mengambil tempahan daripada orang perseorangan berbanding kontrak kerana harganya murah walaupun kerjanya sama.



Pakaian yang sudah disiapkan



Sijil penghargaan sebagai pelatih terbaik.

Puan Ruzilawati berkata, beliau hanya menerima tempahan membuat pakaian wanita sahaja kerana lebih selesa serta faham selok-beloknya berbanding pakaian lelaki. Sepasang pakaian wanita yang siap dijahit dikenakan bayaran RM30.

Menurutnya, dalam sehari beliau hanya dapat menyiapkan dua pasang pakaian sahaja dan sebulan kira-kira 60 pasang atau lebih sedikit.

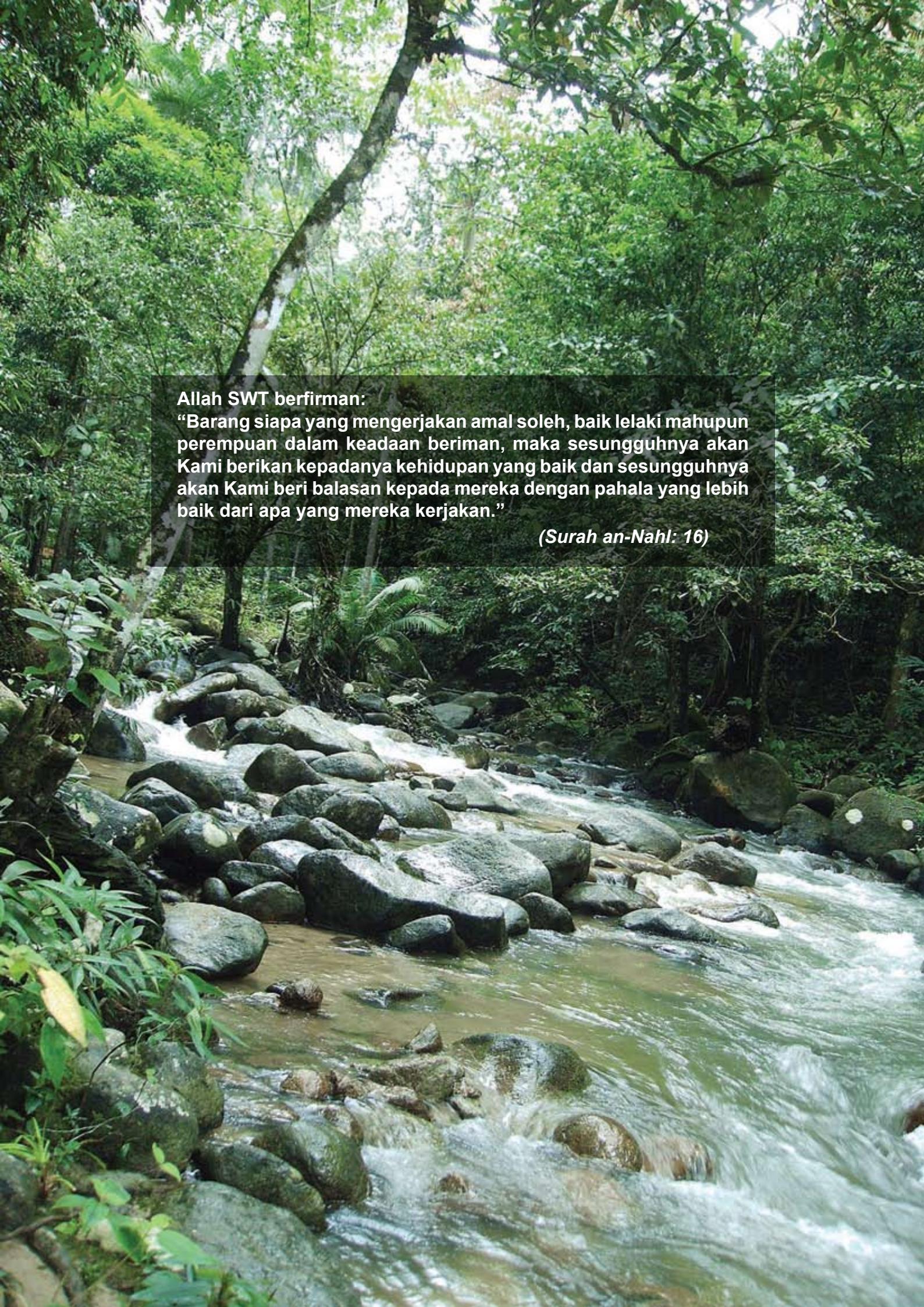


Ruzilawati teliti menjahit.

“Saya menjahit seorang diri sahaja tidak ada pembantu jadi buat sekadar yang terdaya dan tidak mahu terlalu memaksa diri. Apa yang penting bagi saya adalah kualiti bukan kuantiti dan pelanggan berpuashati dengan hasil kerja saya. Tidak ada maknanya saya menyiapkan banyak helai dalam sehari tetapi pelanggan kurang berpuashati,” katanya yang mengakui menerima tempahan sehingga 200 pasang baju ketika musim perayaan.

“Untuk musim perayaan saya menjahit lebih pantas sedikit kerana tempahan yang diterima agak banyak. Kalau saya menjahit dengan kepentasan seperti hari-hari biasa pasti ada pakaian yang tidak dapat disiapkan,” katanya yang mendisiplinkan waktu kerjanya sama seperti waktu pejabat iaitu selama lapan jam dari jam 9 pagi hingga 6 petang setiap hari kecuali hari cuti tertentu sahaja bagi memudahkan pelanggan datang ke kedainya.

Mengenai harapannya, Puan Ruzilawati berkata, beliau berharap dapat memajukan lagi perniagaannya dan mendapat seorang pembantu yang mahir agar dapat menerima lebih banyak tempahan.

The background of the image is a dense tropical forest with various shades of green foliage and trees. In the foreground, there is a rocky stream with water flowing over and around large, mossy stones. The overall atmosphere is serene and natural.

Allah SWT berfirman:

“Barang siapa yang mengerjakan amal soleh, baik lelaki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan Kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang mereka kerjakan.”

(Surah an-Nahl: 16)

MUHASABAH

Rezeki jangan ditolak, musuh jangan dicari. Begitulah pesan orang tua-tua yang sering kita dengar. Malah ada pepatah yang mengatakan, orang memberi kita merasa. Jadi jangan banyak soal ambil sahaja apabila ada orang bermurah hati kepada kita. Bersyukurlah dengan rezeki yang dilimpahkan kerana tidak semua orang dimurahkan rezeki.

Sebenarnya persoalan rezeki itu bukanlah urusan manusia sebaliknya adalah milik Allah SWT sepenuhnya. Banyak atau sedikit semuanya sudah ditetapkan sejak azali. Sebagai manusia kita tidak boleh merungut atau tidak puas hati dengan pemberian-Nya sebaliknya bersyukur dengan apa yang telah dikurniakan.

Ini kerana Allah SWT lebih mengetahui apa yang terbaik untuk kita. Mungkin kita beranggapan rezeki yang banyak itu baik untuk kita tetapi hakikat sebenarnya mungkin yang sedikit itu lebih baik untuk kita. Persoalannya bukan banyak atau sedikit tetapi keberkatan itu lebih utama.

Apalah maknanya rezeki melimpah-ruah tetapi tidak berkat malah membawa kepada kehancuran seperti yang telah diceritakan kepada kita mengenai kisah-kisah umat terdahulu misalnya kisah Qarun yang ditenggelamkan bersama harta-hartanya. Pastinya lebih baik yang sedikit tetapi berkat.

Walaupun rezeki kita sudah ditetapkan tetapi kita mesti berusaha kerana sebagai manusia kita tidak tahu berapa banyak rezeki yang ada hanya apabila meninggal dunia barulah tahu bahawa rezeki kita sudah habis. Justeru itu, selagi bernyawa kena berusaha kerana rezeki tidak akan datang sendiri.

Jika mengharapkan sesuatu kejayaan tetapi tidak berusaha itu adalah angan-angan. Sama seperti cerita dongeng penglipurlara Melayu klasik mengenai seorang budak pemetik buah kelapa bernama Mat Jenin yang hidupnya suka berangan-angan sepanjang masa akhirnya mati terjatuh dari atas pokok kelapa gara-gara asyik berangan.

Begitulah juga dalam kehidupan sebenar. Kita tidak boleh hidup hanya sekadar berangan-angan. Buruk padahnya. Bagaimanapun, jika angan-angan tadi disusuli dengan tindakan ia boleh menjadi cita-cita dan sekiranya diikuti pula dengan usaha mungkin boleh menghasilkan kejayaan yang diidamkan. Seperti kata cerdik pandai, suatu kejayaan bermula dengan sebuah cita-cita dan suatu kejayaan bermula dengan langkah pertama. Ini kerana cita-cita yang luhur boleh dikatakan sebagai doa dan pengharapan penuh kepada Allah SWT.

Kata orang, bukan senang hendak jadi senang dan bukan susah hendak jadi susah. Oleh itu, kenalah berusaha bersungguh-sungguh jika hendak berjaya dalam apa perkara sekalipun termasuk soal kehidupan. Jangan hanya berpeluk tubuh dan mengharapkan bantuan orang. Jika sikap negatif seperti itu tidak dibuang dan dibiarkan berakar umbi sukar rasanya untuk mencapai kejayaan.

Ada orang kata ulat dalam batupun boleh hidup kerana rezeki Allah SWT yang tentukan. Memang tidak dinafikan setiap makhluk sudah ditentukan rezekinya oleh Allah SWT sejak azali tetapi kita disuruh berusaha untuk mendapatkannya. Oleh sebab itu, terdapat banyak firman Allah SWT yang menganjurkan kita supaya berusaha atau bekerja kerana di dalam Islam mencari nafkah itu adalah wajib dan menjadi tuntutan Allah SWT.

Ini kerana di dalam Islam bekerja merupakan cara paling utama untuk mencari rezeki bukan meminta-minta atau mengharap belas kasihan orang kerana tangan yang di atas itu lebih mulia daripada tangan di bawah. Begitulah hebat dan indahnya tuntutan bekerja di dalam Islam. Justeru itu setiap pekerjaan yang dilakukan mesti dibuat bersungguh-sungguh dan sepenuh hati dan bukan secara sambil lewa atau bermalas-malas lebih-lebih lagi yang melibatkan amanah masyarakat.

Ada orang berkata tidak perlulah bersusah payah bertawakkal sahaja sudah cukup. Sebenarnya itu adalah konsep yang salah mengenai tawakkal. Jika hanya berserah tanpa usaha itu bukan tawakkal. Justeru itu, perlulah difahami dengan betul konsep tawakkaldanjangandigunakan sewenang-wenangnya agar tidak menyelweng daripada landasan tauhid.

Bertawakkal kepada Allah SWT selepas berusaha adalah wajib kerana segala rezeki dan kekayaan yang dicari itu adalah milik-Nya. Jangan sompong tidak tentu pasal dan tidak bertawakkal dengan menganggap semua yang diperolehi adalah atas usaha sendiri.

Ingin, Allah SWT berkuasa untuk mengambil balik apa yang telah diberikan dengan sekilip mata kerana Allah SWT tidak suka kepada orang yang sompong. Bak kata orang, nasi dalam mulutpun boleh terjatuh kalau bukan rezeki. Justeru itu, bertawakkallah dengan sebenar-benarnya pasti akan mendapat pertolongan daripada-Nya. Berusahalah kerana rezeki tidak akan datang sendiri kepada kita. Dalam perkataan lain, tiada usaha tiada kejayaan. Wallahu 'alam.

PENGHARGAAN

**Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR)
Jabatan Perdana Menteri
merakamkan setinggi-tinggi penghargaan
dan ucapan jutaan terima kasih kepada
Majlis Agama Islam Negeri (MAIN),
Agensi Mengurus Zakat (AMZ) dan semua
pihak yang terlibat memberikan
kerjasama menerbitkan
al-Barakah - Ikon Asnaf Zakat.**

**Semoga segala usaha yang disumbangkan
mendapat keberkatan oleh Allah SWT juga.
Amin.**



Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR)
Jabatan Perdana Menteri,
Aras 7, Blok E2, Kompleks E,
Pusat Pentadbiran Kerajaan Persekutuan
62502 Putrajaya, MALAYSIA

Tel: 03-88837400 Faks: 03-88837406
Emel: pejabatam@jawhar.gov.my
Website: www.jawhar.gov.my