

23/05/1997

Tambah pendapatan secara jualan langsung

Nurjay

ORANG Melayu, khususnya suri rumah, remaja dan belia lepasan sekolah, tanpa mengira umur dan latar belakang ekonomi, kini berpeluang meningkatkan ekonomi masing-masing dengan membabitkan diri di dalam perniagaan jualan emas tulen secara jualan langsung.

Pada masa ini, terdapat sebuah syarikat jualan langsung yang menawarkan pelbagai produk emas tulen kepada orang ramai, termasuk emas 916, emas 750 dan emas 375. Syarikat terbabit turut menjual produk batu berlian dan batu permata berjenama klasik, termasuk swiss diamond, zamrud, nilam, baiduri, ruby star, delima, topaz, mutiara putih dan mutiara hitam.

Dengan hanya membayar RM50 untuk menjadi pengedar seumur hidup bagi pasangan suami isteri, seseorang ahli syarikat jualan langsung itu boleh meraih pelbagai keuntungan syarikat, termasuk untung runcit sebanyak 15 hingga 30 peratus, hadiah kereta, melancong dalam dan luar negeri, bonus insuran, bonus rumah, bonus umrah dan pelbagai hadiah menarik yang ditawarkan oleh syarikat terbabit.

Syarikat jualan emas tulen secara langsung milik Bumiputera sepenuhnya, Heroku Marketing Industri Sdn Bhd (HMI), yang didaftarkan di Jalan Mata Kucing, Tampoi, Johor Bahru, awal tahun lalu, semakin mendapat sambutan menggalakkan.

Pengarah Pentadbiran, Mohd Farok Mohd Yusof, semasa ditemui di satu mesyuarat agensi di ibu kota, baru-baru ini, berkata HMI berhasrat menceburi pasaran emas tulen bukan saja di pasaran tempatan, tapi juga ke peringkat antarabangsa, bagi membuktikan bahawa orang Melayu juga mampu bersaing dalam dunia perhiasan di peringkat antarabangsa.

Mohd Farok berkata perniagaan ini yang dijalankan secara perniagaan langsung memberikan peluang kepada orang Melayu, tak kira tua muda, lelaki atau perempuan, bekerja dengan kerajaan atau swasta, lepasan sekolah atau suri rumah, menceburi dunia perniagaan, sekaligus meningkatkan ekonomi orang Melayu.

"Dalam dunia semakin canggih ini, orang Melayu mesti bersedia membuat anjakan paradigma, bukan saja dari segi pemikiran dan kesedaran, tapi juga dalam seluruh kehidupan mencakupi sosial, politik dan ekonomi.

"Dari segi ekonomi, kita harus mempersiapkan diri untuk berubah dari seorang pelanggan dan pengguna kepada seorang pengedar dan pengeluar. Ini bermakna, dalam memenuhi kehendak asasi termasuk perhiasan, kita tidak harus terus kekal sebagai pembeli tapi sebaliknya harus mampu berubah dari pembeli kepada pengeluar atau pengedar barangan terbabit," katanya.

Anjakan paradigma ini penting selaras tuntutan Islam bagi mengubah nasib sesuatu kaum itu. "Ibarat kata pepatah Melayu yang berbunyi kalau tidak dipecah ruyung, manakan dapat sagunya. Sesuatu kejayaan itu mesti dimulakan dengan inisiatif disertai iltizam yang dilaksanakan secara bersepadu," katanya.

Pengarah Produk, Takhiyuddin Wan Hamid, pula berkata Heroku membawa pengertian kekitaan menyeluruh membabitkan hubungan pelanggan, pengedar dan syarikat sendiri sebagai tonggak kecemerlangan perusahaan.

"Ungkapan Heroku memberi penekanan ke arah hubungan erat rukun organisasi kunci utama, iaitu melambangkan usaha bersepadu antara komponen yang terbabit dalam rangkaian perniagaan secara jualan langsung di bawah payung syarikat Heroku.

"Dalam Heroku, kita mempunyai organisasi kukuh, yang dibangunkan oleh pelanggan, pengedar, agensi dan lembaga pengarah yang gigih. Kita percaya,

modal saja tidak cukup dalam meraih kejayaan cemerlang. Justeru, Heroku menekankan konsep hubungan sepadu bagi membuah hasil lumayan," katanya.

"Meskipun syarikat ini baru berusia setahun jagung, berkat ketulusan ahli dan kerjasama semua pihak, HMI sudah menikmati hasil jualan bulanan berjumlah 2 juta ringgit. Manakala bilangan ahli terus meningkat kepada 16,000 orang dari segenap tempat di Malaysia," katanya.

Sumber berkata HMI berhasrat mendirikan sebuah kilang yang dilengkapi kemudahan prasarana serba canggih secepat mungkin. Untuk itu, HMI menawarkan peluang kepada setiap ahli berkelayakan berasaskan prestasi jualan, bagi memiliki saham yang dikeluarkan HMI pada ekuiti 51 peratus dipegang oleh HMI dan 49 peratus dipegang oleh pengedar barangan HMI.

Sumber berkata slogan We care we share mengingatkan HMI supaya sentiasa prihatin terhadap semua aspek perniagaan, termasuk kesejahteraan pelanggan dan susah payah pengedar, yang merupakan tulang belakang kemajuan syarikat.

"HMI sentiasa prihatin terhadap kualiti produk keluaran syarikat, di samping menjaga hak-hak keistimewaan pengedar, agensi dan kakitangan syarikat dari masa ke semasa. Kami sentiasa memberikan perhatian kepada teguran dan cadangan membina semua pihak bagi menjaga nama baik HMI," katanya.

Sumber berkata adalah menjadi objektif HMI memberi alternatif terbaik kepada masyarakat Malaysia untuk mendapatkan produk emas tulen dengan harga lebih berpatutan, berbanding produk emas dalam pasaran tempatan.

Selain itu, katanya, HMI berhasrat untuk:

- * memberi ilmu pengetahuan kepada seluruh lapisan masyarakat di Malaysia mengenai industri emas tulen,

- * membuka peluang perniagaan kepada seluruh masyarakat Malaysia sekaligus melahirkan lebih ramai usahawan berjaya

- * memberi peluang kepada individu yang berminat untuk bergiat aktif dalam dunia perniagaan emas tulen, sekali gus menyahut cadangan Perdana Menteri Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad, menjadikan negara ini sebuah negara industri, menjelang abad ke-21.

HMI menggariskan beberapa etika kepada pengedar berdaftar, antaranya:

- * amanah dan jati diri sebagai polisi utama dalam urusan perniagaan
- * meningkatkan kesedaran dan pengetahuan perniagaan kepada pelanggan
- * prihatin terhadap kualiti produk dan menanamkan sikap proaktif

terhadap perkembangan perniagaan

- * perkhidmatan terbaik dan layanan mesra setiap masa kepada pelanggan
- * perkongsian keuntungan
- * sikap meraih kecemerlangan secara sepadu dan berterusan

Sumber berkata, berdasarkan persetujuan, HMI mengeluarkan beberapa jenis bonus termasuk lima bonus bulanan, iaitu:

- * bonus prestasi 5-20 peratus daripada jualan peribadi dan kumpulan
- * bonus SSE iaitu 5 peratus daripada jualan bulanan syarikat
- * bonus ASD/SD iaitu 23 peratus daripada jualan peribadi dan kumpulan
- * bonus kepimpinan, iaitu 5 peratus daripada jualan kumpulan
- * bonus kereta, iaitu 3 peratus daripada jualan kumpulan.

Sumber berkata bagi menggalakkan pengedar bergiat secara aktif, HMI menawarkan hadiah keistimewaan melancong di dalam dan luar negeri, selain faedah insuran kemalangan bernilai RM150,000.00 bagi kedua suami isteri atau ibu tunggal.

Bagi pelancongan luar negara, tawaran melancong ke Danau Toba, Indonesia diberi kepada pengedar berkelayakan SD. Tempoh percutian ialah selama tujuh hari enam malam bagi dua orang.

HMI membenarkan pasangan membawa anak berumur lebih sepuluh tahun atas bayaran sendiri.

Manakala tawaran bagi melancong dalam negeri pula, HMI menawarkan hadiah

penginapan 2 hari satu malam untuk lima orang. Sumber berkata, HMI bagaimanapun hanya membayar penginapan hotel bagi semalam saja dengan kos tidak melebihi RM250.

Sistem jualan HMI ini berasaskan rangkaian yang meliputi pelanggan, pengedar, agensi jualan, Pusat Agensi Jualan mengikut zon dan seterusnya syarikat HMI sendiri. Terdapat lebih 50 agensi jualan di seluruh negara, termasuk Sabah dan Sarawak. HMI berazam memasuki pasaran Indonesia dan Brunei Darussalam tidak lama lagi.

Orang ramai yang berminat menjadi ahli boleh mengirinkan wang Kiriman Pos RM55 (termasuk belanja pos) kepada Abdul Jalil Ishak, NO 10, Jalan SG 6/7, Taman Seri Gombak, 68100 Batu Caves, Selangor atau menerusi telefon 03-6889761 untuk keterangan lanjut.

(END)