

Lima usahawan Melayu/Islam dicalonkan bagi anugerah Spirit of Enterprise 2008. Siapakah mereka dan apakah kisah mereka? Laporan oleh **SURYANI OMAR** (suomar@sph.com.sg).

Calon semangat keusahawanan

Gilap kereta cari modal niaga

BELIAU sanggup bekerja sebagai penggilap kereta semata-mata mahu mengumpulkan wang bagi perniagaan catering.

Dengan berbekalkan \$100, yang digunakan sebagai modal untuk membeli alat penggilap kereta, Encik Shajahan Shaik Alaudin pergi dari rumah ke rumah memasarkan khidmatnya.

"Masa itu saya tidak mempunyai wang untuk membeli pinggan mangkuk sendiri. Jadi saya akan sewa. Kadangkala timbul masalah iaitu tidak cukup pinggan," cerita Encik Shajahan yang memulakan Masakan Shaik Sabri 22 tahun lalu.

Lebih empat tahun beliau menggilap kereta, sehingga berjaya mengumpul \$70,000.

Wang itu digunakan untuk membangunkan syarikat cateringnya itu.

"Dulu saya masak seorang. Emak dan bapa pengantin selalu takut saya tidak dapat siapkan masakan," cerita beliau yang kini mempunyai 30 pekerja.

Encik Shajahan belajar masak daripada bapanya, dan turut 'belajar' di dua buah kampung di India untuk mempelajari cara memasak nasi beriani.

"Saya dapatkan dua cef dan membayar mereka untuk masak 2,000 bungkus nasi beriani, yang

kemudiannya disedekahkan kepada penduduk miskin. Semasa mereka memasak, saya rakamkan keseluruhan proses memasak itu," kata Encik Shajahan, 47 tahun, yang baru-baru ini dicalonkan bagi Anugerah Spirit of Enterprise 2008.

Bapanya mempunyai gerai makan dan Encik Shajahan membantunya sejak di sekolah rendah.

Kini, dalam setahun, beliau mendapat sekitar 250 tempahan bagi majlis perkahwinan.

Beberapa tahun lalu, beliau meluaskan perniagaannya dan membuka Masakan Shaik Firdaus, yang juga menawarkan khidmat catering.

Dua bulan lalu, Encik Shajahan memulakan Masakan Shaik Sabri Xpress iaitu kedai menjual nasi beriani.

Sambutan yang diterima amat baik, dan beliau menjual antara 700 dengan 750 bungkus nasi beriani sehari.

"Saya tidak mahu setakat bergantung kepada pasaran catering majlis persandingan.

"Adakalanya kita lambat terima bayaran. Jadi, saya mesti melihat kepada mempelbagaikan pendapatan syarikat saya," kata beliau yang berharap akan membuka 10 cawangan ekspres sebagai peluasan niaganya.



FOTO: TAUFIK A. KADER

SEMANGAT NIAGA: Encik Shajahan berniaga sejak muda dan tidak pernah berputus asa mengharungi apa jua cabaran. Selain memiliki Masakan Shaik Sabri, beliau juga memiliki syarikat catering Masakan Shaik Firdaus dan Masakan Shaik Sabri Xpress.

Mula niaga kerana tidak mahu gaji dipotong majikan

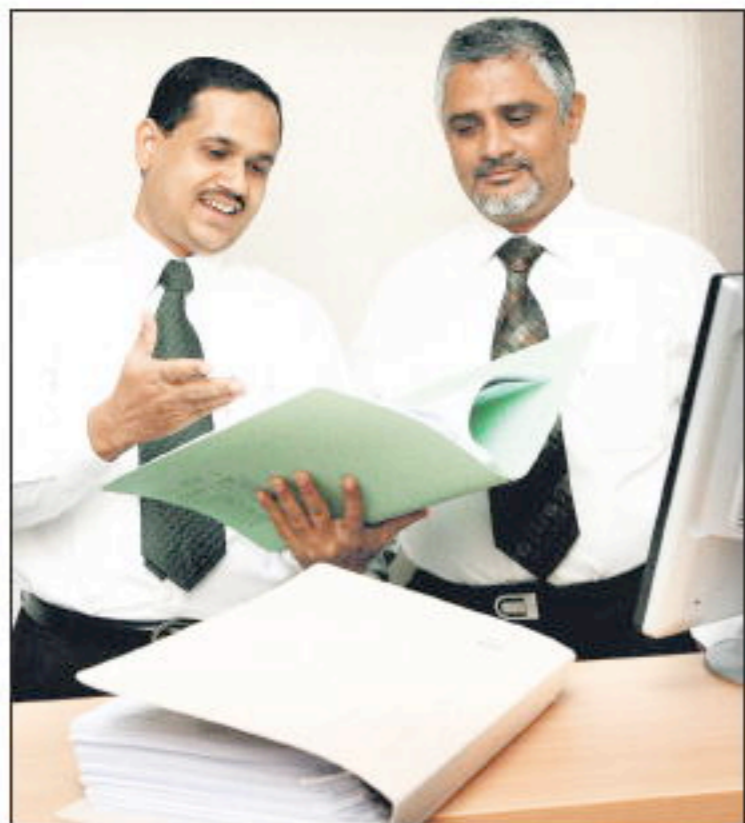


FOTO: TUNI SHARIFF

BERANI MENCUBA: Encik Mohaideen Abdul Kader (kiri) dan Encik Mohamed Hasan memperkenalkan khidmat perunding cara imigrasi bagi membantu peniaga dari India yang ingin meluaskan perniagaan ke Singapura.

APABILA majikan kepada Encik Mohaideen Abdul Kader Mohamed Yusop ingin mengurangkan pendapatannya kerana keadaan ekonomi yang malap, beliau mengambil keputusan memulakan syarikat sendiri.

Dengan modal sebanyak \$5,000, bapa dua anak itu memulakan syarikat perunding cara bersama seorang teman.

"Saya terfikir kalau tidak sekarang, bila lagi? Banyak klien saya yang mengesyorkan agar saya membuka syarikat sendiri," kata Encik Mohaideen yang lebih dikenali sebagai Encik Kader, 43 tahun, yang dicalonkan bagi Anugerah Spirit of Enterprise tahun ini.

DNH Consultants dimulakan dalam 1998 bersama temannya, Encik Mohamed Hasan Mohamed Abdul Kader, 49 tahun.

"Ketika itu pejabat kami hanya seluas 100 kaki persegi dan hanya boleh memuatkan dua meja," cerita Encik Kader.

Hari ini, DNH Consultants mengisi ruang pejabat seluas 1,100 kaki persegi di Sultan Plaza.

La juga memiliki dua ruang pejabat yang buat masa ini disewakan.

Selain khidmat runding cara dalam perakaunan, pencukai, sekretariat dan simpanan buku akaun pengurup wang, ia juga menyediakan khidmat runding cara bagi imigrasi.

Khidmat tersebut tertumpu kepada peniaga dari India yang datang ke Singapura dan ingin membuka operasi niaga di sini.

Bagi peniaga ini, mereka juga memerlukan permit kerja bagi diri mereka serta kakitangan yang dibawa bersama.

"Apa yang kami lakukan adalah menyempurnakan kesemua dokumen yang diperlukan, jadi kami menjadi pusat satu perhentian," jelas Encik Kader yang dilahirkan di India.

Bapanya, seorang warga Singapura, telah ke India untuk mengahwini gadis di sana.

Encik Kader dilahirkan dan dibesarkan di sana sebelum berhijrah ke Singapura dalam 1991.

"Saya tahu betapa susahnyanya kalau kita perlu menguruskan semua hal permit kerja sendiri. Jadi, apa yang saya ingin lakukan adalah membantu orang lain," tambah beliau yang berharap dapat meluaskan perniagaannya dan membuka pejabat di India.

Anugerah Spirit of Enterprise 2008

- ▶ The Spirit of Enterprise (SOE) merupakan satu badan tidak mencari keuntungan yang menggalak dan memajukan semangat keusahawanan di Singapura.
- ▶ Ini adalah tahun keenam anugerah Spirit of Enterprise diberikan bagi mengiktiraf semangat keusahawanan di Singapura.
- ▶ Tahun ini, seramai 144 usahawan dicalonkan bagi anugerah tersebut dan 43 pemenang akan dipilih.
- ▶ Pengalaman dan ciri-ciri perniagaan mereka boleh didapati di laman www.soe.org.sg/files/nominees2008.php.
- ▶ Orang ramai diundang mengundi calon yang mereka rasa layak menerima anugerah tahun ini.
- ▶ Para pengundi diberi masa hingga 31 Ogos ini untuk mengundi antara lima dengan 43 calon.

Pemilik studio jamming turut tawar khidmat kendali acara



FOTO: JOHARI RAHMAT

DARIPADA MINAT JADI NIAGA: Minat Encik Muhammad Yassir dalam bidang muzik mendorongnya membuka studio jamming Beat Merchants.

PENIAGA biasanya perlu cepat berfikir apabila berdepan dengan sebarang masalah.

Bagi pemilik studio jamming, Beats Merchant, Encik Muhammad Yassir Husain, kenaikan harga sewa memaksa beliau memikirkan strategi baru bagi meluaskan khidmat yang ditawarkan syarikatnya.

Daripada setakat menawarkan ruang bagi pengemarak muzik berlatih dan bermain muzik, beliau memilih untuk turut menawarkan khidmat dalam pengendalian acara.

"Kami mempunyai pengalaman dalam menyewakan sistem audio dan memasang sistem audio, jadi dari situ kami boleh luaskan khidmat kami kepada pengendalian acara," kata pemuda berusia 31 tahun itu, yang bertugas sebagai jurutera sepenuh masa.

Beat Merchants dimulakan bersama

dua rakan niaga pada Ogos 2003, dengan modal sebanyak \$25,000.

Ketika itu studio yang ditawarkan hanya satu bilik di 11B, Jalan Pinang. Daripada satu, studionya berkembang kepada dua bilik pada Februari 2005, kemudian menjadi tiga dalam Jun 2006 dan dua lagi tahun lalu.

Tahun lalu, rakan-rakan niaganya menarik diri dan studio itu kini dikendalikan beliau dengan bantuan lima kakitangannya – dua secara sepenuh masa dan tiga secara sambilan.

"Sewa tempat semakin meningkat, jadi tidak munasabah untuk meluaskan tempat.

"Apa yang ingin saya lakukan ialah memberi tumpuan kepada khidmat yang dapat kami tawarkan," jelas beliau lagi, yang tersentuh apabila mendapat tahu beliau dicalonkan bagi anugerah Spirit of Enterprise oleh seorang pelanggannya.

Kesungguhan suami dorong suri rumah singsing lengan



FOTO: TUKIMAN WARU

GANDANGAN SUAMI ISTERI: Cik Noraidah dan suami, Encik Azhar, mengharungi segala cabaran berniaga bersama dan saling mendorong satu sama lain.

BELIAU tiada pengalaman atau minat untuk berniaga, tetapi didorong suami yang begitu bersungguh-sungguh untuk berniaga, Cik Noraidah Sharif terpenggil untuk membantu suaminya.

Cik Noraidah, 41 tahun, memiliki AXN Engineering bersama suaminya, Encik Azhar Mohd Khalid, 45 tahun.

"Sebenarnya suami saya pernah mulakan syarikat dengan seorang rakan niaga dalam 1995, tetapi masalah timbul dan syarikat itu tutup pada 2000.

"Tetapi beliau memang bersemangat nak terus berniaga. Jadi dalam 2002, saya terfikir mengapa tidak saya bantu dia.

"Jadi, daripada seorang suri rumah, saya terpaksa belajar selok-belok berniaga," katanya.

AXN Engineering didaftarkan di bawah nama Cik Noraidah.

Syarikat itu adalah sebuah syarikat binaan yang menjalankan kerja-kerja memasang sistem paip dan penjagaan kebersihan.

Pelanggan mereka termasuk pelanggan korporat dan pemilik rumah privat.

"Banyak cabaran yang kami hadapi. Ada pelanggan yang lambat bayar, ditipu pelanggan. Tapi, kami tidak putus asa dan terus cuba memberikan khidmat terbaik," kata beliau.

Menceritakan kisah niaga mereka, Cik Noraidah berkata semasa baru mula berniaga, apa sahaja keuntungan yang diraih disalurkan kembali kepada syarikatnya.

"Apa sahaja wang yang kami raih, kami salurkan kembali sebagai modal kerja," kata beliau, yang mula berniaga dengan modal \$50,000.

Syarikatnya juga mempunyai pensijilan pemasangan sistem paip daripada Lembaga Perbekalan Awam (PUB).

Baginya pencalonan anugerah Spirit of Enterprise 2008 itu adalah penghargaan bagi kerja keras beliau dan suaminya.

"Tidak senang menguruskan perniagaan dengan suami, sampai di rumah pun berbual tentang niaga. Tetapi manisnya juga ada, seperti apabila mendapat pujian pelanggan," katanya lagi.

Pendandan mulanya tidak suka bersolek dan pakai kosmetik



CIPTA NAMA: Cik Fatimah, pemilik butik andaman Fatimah Mohsin The Wedding Gallery, kini terkenal sebagai pendandan kepada selebriti walaupun tidak pernah merancang menceburi bidang dandan dan andaman.

APABILA diberhentikan kerja sebagai pengaya barangan (*visual merchandiser*) semasa ekonomi sedang lembap, Cik Fatimah Mohsin tidak duduk bersedih.

Sebaliknya beliau, yang kini pendandan kepada ramai selebriti, mengikuti kursus dandan daripada Cosmoprof.

Berbekalkan ilmu baru, Cik Fatimah, 33 tahun, mula menawarkan khidmat dandan secara bebas sebelum ditawarkan bekerja dengan syarikat dandan.

Beliau juga mula mendapat tawaran menyediakan dandan bagi pihak media seperti bagi program-program televisyen.

"Saya tidak pernah terfikir hendak menceburi bidang dandan kerana dahulu saya sendiri tidak suka berdandan dan memakai kosmetik," kata lulusan diploma dalam rekaan fesyen dari Akademi Seni Halus Nanyang (Nafa) itu.

Peluang berniaga pula timbul secara tidak sengaja apabila seorang bekas majikannya mengajak beliau menjadi rakan niaga bagi syarikat andaman pengantin.

Namun beberapa bulan kemudian, rakan niaganya itu ingin menarik diri dan mengulung tikar.

"Jadi saya pun mengambil

alih perniagaan itu pada harga \$100,000. Saya bayar dahulu \$80,000 dan bakinya saya bayar secara ansuran," cerita beliau yang memulakan Fatimah Mohsin The Wedding Gallery pada 2003.

Namun, dalam hanya dua tahun setengah, beliau berjaya meraih kembali modal yang dilaburkannya.

Kini, butik andaman pengantinnya tidak setakat menawarkan khidmat dandan bagi mempelai, malah menawarkan khidmat satu perhentian bagi catering dan hiasan.

Sungguhpun begitu, usaha beliau tidak terhenti di situ sahaja.

Sejak tahun lalu, anak ke-

pada peniaga terkenal di kawasan Geylang Serai dalam zaman 1970-an dan 1980-an – Raja Lelong – itu mula menawarkan kursus latihan andaman dan dandan.

"Saya mengambil dua kohort setiap tahun dan ia diadakan selama 40 sesi. Pelajar diajar bagaimana mendandan pelanggan, bukan sahaja memakaikan *make-up*, malah mengikat samping, mendandan rambut... semuanya.

"Dan saya pastikan ia memenuhi piawaian yang tinggi, bukan setakat boleh dandan sahaja," tambah beliau yang gembira dicalonkan untuk anugerah Spirit of Enterprise 2008.