

Headline	Usahawan jangan ali baba projek jika mahu maju		
MediaTitle	Utusan Malaysia		
Date	01 Dec 2016	Language	Malay
Circulation	171,663	Readership	563,000
Section	Supplement	Page No	A10
ArticleSize	356 cm ²	Journalist	SITIROHAIZAH
PR Value	RM 21,108		



Usahawan jangan 'ali baba' projek jika mahu maju

Oleh SITI ROHAIZAH ZAINAL

USAHAWAN bumiputera disarankan supaya tidak mengalibabakan projek yang diberikan jika mereka mahu terus berjaya dalam perniagaan, sekali gus membantu memajukan ekonomi bumiputera.

Pengerusi Eksekutif Indkom Engineering Sdn. Bhd., Sheikh Mohsin Sheikh Marai berkata, sebagai syarikat yang membekalkan kotak suis kepada Tenaga Nasional Berhad (TNB), prinsip tersebut menjadi amalan syarikatnya sejak memulakan perniagaan pada 1991 sehingga perniagaan yang dijalankan itu berkembang maju.

Justeru, katanya, apabila diberi kepercayaan sebagai vendor di bawah Program Pembangunan Usahawan TNB pada 1995, beliau tidak melepaskan peluang dan melaksanakan amanah yang diberikan itu dengan bersungguh-sungguh.

"Ini kerana, di awal pembabitatan dalam bidang ini, ramai yang tidak yakin dengan perniagaan yang ingin diusahakan. Bermula daripada itu, saya meletakkan satu sasaran bagi memastikan produk yang saya keluarkan dite-

rima.

"Alhamdulillah, saya berterima kasih kepada TNB kerana memberi peluang dan dipercayai produk yang kami hasilkan. Bagaimanapun sebagai usahawan kita perlu berfikir kreatif untuk mempelbagaikan produk," katanya.

Setakat ini, Indkom Engineering Sdn. Bhd., telah mengeluarkan lebih 10 jenis produk di mana produknya merupakan hasil kajian kumpulan jurutera bumiputera dan berjaya mendapat pengiktirafan serta sijil dari makmal antarabangsa di India, Itali dan United Kingdom.

Mohsin berkata, penjagaan kualiti sesebuah produk amat penting supaya perniagaan yang diusahakan berkembang maju dan kepercayaan pelanggan dapat dikekalkan.

"Usahawan yang berjaya tidak hanya mementingkan keuntungan semata-mata tetapi menitikberatkan kualiti sesuatu produk supaya perniagaan yang dijalankan dapat dipasarkan di peringkat lebih tinggi.

"Ini dapat dilihat apabila perolehan syarikat yang dahulu sebanyak RM10 juta setahun kini

mencecah RM150 juta," katanya.

Menurut Mohsin, usahawan juga perlu meletakkan sasaran agar produk mereka dapat memenuhi piawaian antarabangsa supaya dapat menembusi pasaran serantau dan global supaya tidak hanya bergantung kepada permintaan domestik termasuk kerajaan atau syarikat milik kerajaan (GLC).

"Pada masa ini, kita telah mengeluarkan kotak suis baharu, Ring Man Unit (RMU) dengan Vakum Pemutus Litar di negara Arab Saudi, di mana produk ini tidak memerlukan seseorang mengendalikannya secara terus tetapi hanya perlu menggunakan alat kawalan jauh. Bagi merealisasikan permintaan di Asia Barat, kami menubuhkan satu syarikat usaha sama dengan syarikat di Arab Saudi dan membina sebuah kilang di Riyadh.

"Selain itu, jangan sesekali kita kedekut untuk melabur kerana pelaburan ini sebenarnya membantu menambahkan pendapatan syarikat. Terbaharu, syarikat telah membeli sebuah mesin pemotong laser berharga kira-kira RM2 juta bagi menambah mutu keluaran produk," katanya.



Alhamdulillah, saya berterima kasih kepada TNB kerana memberi peluang dan dipercayai produk yang kami hasilkan. Bagaimanapun sebagai usahawan kita perlu berfikir kreatif untuk mempelbagaikan produk."

SHEIKH MOHSIN SHEIKH MARAI
Pengerusi Eksekutif
Indkom Engineering
Sdn. Bhd.