

Headline	SELIA-TECK Pembekal kain buruk jadi vendor utama		
MediaTitle	Berita Harian		
Date	02 May 2016	Language	Malay
Circulation	125,514	Readership	947,000
Section	Bisnes	Page No	B1,3
ArticleSize	690 cm <sup>2</sup>	Journalist	Oleh Shahrizan
PR Value	RM 71,082		

# Pembekal 'kain buruk' jadi vendor ternama

Selia-Tek bangun aksesori kabel sendiri penuhi syarat TNB

Oleh Shahrizan Salian

shahrizan\_salian@bh.com.my

**K**esilapan awal ketika mula menceburi perniagaan apabila tiada pelan jitu, menjadi pedoman kepada seorang usahawan, sekali gus membolehkan syarikat beliau mampu bertahan sehingga lebih 30 tahun, hari ini.

Menurut Kasim Sotin, Selia-Tek Sdn Bhd ditubuhkan pada 1985 selepas usaha niaga antara beliau dan pengasas bersama, Abdul Wa-

hid Abdul Hamid dengan seorang rakan menemui jalan buntu hanya selepas empat bulan beroperasi.

Pada masa itu, beliau meninggalkan kerja sebagai Pengurus Besar di Koperasi Tentera, manakala Wahid berhenti sebagai jurutera di Jabatan Kerja Raya (JKR).

"Saya dan Wahid tidak pernah mengenali antara satu sama lain sehingga secara kebetulan bertemu seorang lagi rakan yang sedang merancang untuk mengembangkan perniagaan.

"Kami berbincang untuk tempoh masa panjang bagi mencari perniagaan sesuai. Rancangannya pada masa itu adalah menghasilkan produk yang boleh menggantikan produk import.

## Tak patah semangat

"Namun, ia hanya bertahan empat bulan kerana rancangan tidak berjalan seperti diharapkan. Kegagalan awal itu disebabkan kami langsung tiada rancangan perniagaan yang jitu," kata beliau ketika ditemui di pejabatnya di Kota Damansara, baru-baru ini.

Kegagalan tidak mematahkan se-

mangat Kasim dan Wahid yang kemudian mengambil keputusan menubuhkan Selia-Tek apabila mendapat kontrak kecil membekalkan 'kain buruk' untuk mencuci transformer dan suis gear milik Tenaga Nasional Bhd (TNB), dahulunya Lembaga Letrik Negara (LLN).

Selia-Tek berhasrat menjadi syarikat menghasilkan produk pengganti import untuk kegunaan industri di dalam negara.

Keinginan menceburi bidang perniagaan bermula daripada kerjaya awalnya di Unit Pembangunan Usahawan Perbadanan Pembangunan Bandar (UDA), sebelum menyertai Koperasi Tentera.

"Apabila Selia-Tek ditubuhkan, kami bermula di tingkat tiga sebuah rumah kedai di Damansara Utama, Petaling Jaya. Selama beberapa tahun, membekalkan 'kain buruk' kepada TNB sajalah perniagaan yang dijalankan.

"Lama-kelamaan, kami ada prinsipal dan boleh membida beberapa kontrak. Jadi, 10 tahun pertama syarikat ini kami tertumpu kepada bidaan tender semata-mata.

"Kami membida semua jenis tender daripada TNB, Telekom Malaysia (TM), malah turut mencuba membida kontrak Keretapi Tanah Melayu Bhd (KTMB)," katanya.

Sekitar 1995, TNB memulakan program vendor dan Selia-Tek

pada masa itu sudah mempunyai kepakaran khusus bersama TNB, selain mempunyai nama kukuh sebagai pembekal aksesori kabel kepada syarikat utiliti itu.

Pada masa itu, Selia-Tek menen-

der pelbagai jenis kontrak TNB termasuk pembekalan aksesori kabel secara pukal yang diimport.

Kasim berkata, semasa program vendor dimulakan, TNB menukar polisi yang menyaksikan semua kabel pada masa itu ditukar kepada kabel ditebat, menyebabkan aksesori dibekalkan kepada firma itu juga perlu ditukar.

Malah, satu syarat dikenakan TNB adalah pembekal perlu mengeluarkan produk sendiri. Justeru, anak syarikat Selia-Tek Industries Sdn Bhd ditubuhkan pada 1995 untuk mengeluarkan dan membekal aksesori kabel kepada TNB.

"Tugasnya sukar kerana kami perlu menghasilkannya di negara ini. Justeru, kami membangunkannya menerusi usaha sama dengan SIRIM dan beberapa universiti tempatan hingga terhasilnya produk yang digunakan pada hari ini," katanya.

## Pelbagaikan kepakaran

Selia-Tek membuat pelaburan bagi tujuan penyelidikan dan pembangunan (R&D) untuk mengeluarkan produk berkenaan, yang perlu diuji supaya menepati standard ditetapkan TNB.

Kasim berkata, Selia-Tek mempelbagaikan kepakarannya termasuk menerokai pengeluaran produk perubatan pakai buang sekitar 10 tahun lalu.

"Kami mendapat kontrak bagi membekalkan picagari kepada Kementerian Kesihatan, menerusi Pharmaniaga Bhd. Itu antara penyumbang terbesar pendapatan syarikat pada hari ini," katanya.

Headline	SELIA-TECK Pembekal kain buruk jadi vendor utama		
MediaTitle	Berita Harian		
Date	02 May 2016	Language	Malay
Circulation	125,514	Readership	947,000
Section	Bisnes	Page No	B1,3
ArticleSize	690 cm <sup>2</sup>	Journalist	Oleh Shahrizan
PR Value	RM 71,082		

**Info**

**Selia-Tek Sdn Bhd**

- memiliki kemudahan sendiri di Kota Damansara, disokong 150 pekerja
- Kekal sebagai vendor kepada TNB berikutan kualiti produk dihasilkannya
- Kontrak sebagai vendor TNB bukan penyumbang utama pendapatan




Kasim memantau produk yang dihasilkan di kilang Selia-Tek di Kota Damansara, baru-baru ini.



Kilang Selia-Tek di Kota Damansara.

Headline	SELIA-TECK Pembekal kain buruk jadi vendor utama		
MediaTitle	Berita Harian		
Date	02 May 2016	Language	Malay
Circulation	125,514	Readership	947,000
Section	Bisnes	Page No	B1,3
ArticleSize	690 cm <sup>2</sup>	Journalist	Oleh Shahrizan
PR Value	RM 71,082		



  
Kami mengambil keputusan menubuhkan Selia-Tek apabila mendapat kontrak kecil membekalkan 'kain buruk' untuk mencuci transformer dan suis gear milik TNB"

**Kasim Sotin,**  
Pengarah Urusan  
Kumpulan Selia-Tek