



Empayar Sakan: Penuhi Tuntutan Fardu Kifayah

KRISIS ekonomi yang melanda Asia pada tahun 1997/1998 mencetuskan igauan ngeri kepada para usahawan dan negara. Tidak disangka-sangka, mata wang beberapa buah negara "diserang" oleh "penyangak" mata wang, lalu memiskinkan ekonomi negara berkenaan. Malaysia juga tidak terkecuali apabila nilai Ringgit "diserang" sehingga menjejaskan kestabilan ekonomi dan politik negara. Lebih parah lagi, nilai Ringgit jatuh merudum dan Bursa Saham Malaysia menjunam ke paras terendah. Lantaran itu, banyak syarikat kecil dan besar terpaksa gulung tikar.

Dato' Che Umar Yatim
Pengarah Urusan
Pasar Raya Borong Sakan Sdn. Bhd.

Control No : 0000274797

Business - Entrepreneurs

File Name : mo/business/2016/BUS 2016 A04.pdf Pg : 32-36

: 37-38



Bermula secara kecil-kecilan dan kini terus mengukuhkan kedudukannya sebagai pemborong dan peruncit bumiputera yang menawarkan barangan berkualiti pada harga yang berpatutan kepada golongan berpendapatan rendah dan berpendapatan sederhana.

Biarpun iklim ekonomi negara pada ketika itu terumbang-ambing, masih terdapat usahawan baharu yang berani mengambil risiko dan mengintai peluang perniagaan. Pada masa itu, tatkala para graduan universiti masih tercari-cari peluang pekerjaan, namun keputusan sebaliknya yang dicatur oleh Dato' Che Umar Yatim. Pada tahun 1998, atas keyakinannya bahawa perniagaan yang diceburi mempunyai potensi besar, beliau nekad meninggalkan kerjayanya sebagai pengurus di Pertubuhan Keselamatan Sosial (PERKESO). Meskipun sudah berkhidmat selama 26 tahun, beliau sanggup memperjudikan gajinya yang lumayan, hanya semata-mata untuk merealisasikan minatnya dalam arena perniagaan sejak di bangku sekolah lagi.

"Saya sangat bersyukur dengan rezeki yang dianugerahkan Allah SWT. Walaupun pada suatu ketika, saya dalam dilema untuk mengambil keputusan untuk berhenti kerja, sedangkan lebih membimbangkan ekonomi negara pula kurang stabil pada ketika itu. Tambah merisaukan, isteri saya suri rumah sepenuh masa dan anak-anak pula masih di alam persekolahan. Namun begitu, arwah ayah menyokong keputusan saya untuk menceburi bidang perniagaan. Setelah hampir 20 tahun bertungkus-lumus dalam bidang peruncitan dan pemborongan ini, saya dapat menarik nafas lega kerana syarikat yang saya bina kini mempunyai 82 buah cawangan di seluruh negara dengan 1000 orang kakitangan," jelas Dato' Che Umar, Pengarah Urusan Pasar Raya

Borong Sakan Sdn. Bhd., ketika diwawancara oleh sidang editor Dewan Ekonomi di pejabatnya di Kuala Kangsar, Perak.

"Ingat Murah Ingat Sakan", demikianlah slogan yang menjadi pemangkin kepada perniagaan yang diasaskan oleh Dato' Che Umar. Mengimbau detik terdetusnya minat dalam bidang perniagaan, beliau berkata, nama "Sakan" adalah bersempena dengan nama tempat kelahirannya di Kampung Sakan, Jalan Dato' Kumbang, Alor Setar, Kedah. Pada peringkat awal, perniagaan ini dikendalikan oleh isteri beliau, Datin Resnah Husin sekitar tahun 1982. Teras perniagaan beliau pada ketika itu sekadar menjual pakaian dan produk dari Thailand kepada kenalan dan peniaga pasar malam sekitar Kuala Kangsar dan Teluk Intan, Perak.

"Titik permulaan saya dalam bidang perniagaan ini bermula secara spontan selepas saya mengenakan seluar sukan yang baru dibeli sewaktu bermain sepak takraw bersama-sama teman sekampung. Tidak sangka pula mereka berminat lalu meminta saya menjualnya. Lantas bermodalkan RM200, saya memulakan perniagaan ini dan lama-kelamaan berkembang dan mendapat sambutan yang amat menggalakkan," cerita Dato' Che Umar yang masih pekat loghat Kedahnya.

Sejak itu, beliau "jatuh hati" dengan dunia perniagaan. Bermula secara kecil-kecilan dan kini terus mengukuhkan kedudukannya sebagai pemborong dan peruncit bumiputera yang menawarkan barangan berkualiti pada harga yang berpatutan kepada golongan berpendapatan rendah dan berpendapatan sederhana. Cawangan pertamanya di Kuala Kangsar, Perak, sekitar tahun 2000 mencetuskan fenomena apabila pelanggan tidak putus-putus berkunjung ke pasar rayanya yang terkenal dengan produk tekstil dan barangan keperluan isi rumah yang diimport dari Thailand, Indonesia, Vietnam dan China.

"Pada ketika itu, Kuala Kangsar bagaikan pesta. Bukan sahaja penduduk setempat berpusu-pusu ke premis saya, malah pelanggan dari seluruh pelosok negara datang dengan menaiki beratus-ratus buah bas persiaran semata-mata untuk membeli-belah di Pasar Raya Borong Sakan, terutamanya pada cuti hujung minggu dan hari kelepasan am. Saya tidak mementingkan margin keuntungan yang besar untuk sesuatu barang tetapi memadai keuntungan yang diraih adalah secara volum. Lagipun kebanyakan

barangan ini saya import terus dari kilang," tegas graduan lulusan Universiti Sains Malaysia ini.

Hari demi hari, perniagaannya semakin berkembang. Pada masa yang sama, kos sara hidup pula semakin meningkat. Terdetik di hati beliau untuk membantu masyarakat melalui perniagaannya. Lantaran itu, beliau sanggup menjelajah dan meneroka sehingga luar negara, seperti Vietnam dan China, semata-mata untuk mencari barangan yang murah tetapi berkualiti sesuai dengan pendapatan masyarakat kampung yang rata-ratanya rendah dan sederhana agar mereka dapat melengkapkan kehidupan dengan lebih bermakna.

Dato' Che Umar berkata, perniagaan yang dibina ini bukanlah untuk mengejar keuntungan dan kekayaan semata-mata, tetapi lebih signifikan lagi memenuhi tuntutan fardu kifayah. Jika ditinjau, hampir semua cawangan Pasar Raya Borong Sakan dibuka di kawasan majoriti kaum bumiputera yang berpendapatan rendah dan sederhana. Menurut beliau, tidak hairanlah cawangan di Langkawi mencatatkan jualan yang tertinggi berbanding dengan 82 buah cawangan lain.

Tiada rahsia di balik kejayaan ini melainkan kecekalan dan ketabahan mengharungi liku-liku kehidupan yang penuh warna-warni. Sisi seorang usahawan tulen bukan sekadar gaya, tetapi perlu berani mengambil risiko dan bijak menjangkakan perubahan masa. Falsafah inilah yang menjadi pegangan dan bekalan Dato' Che Umar untuk menempuh pelbagai ranjau dan onak tatkala bergelar usahawan.

"Saya berniaga kerana minat. Daripada minat maka berputiklah rasa tanggungjawab dan amanah. Apabila kita berniaga, kita memegang amanah Allah SWT sebagai pencari rezeki untuk keluarga dan membuka pintu rezeki kepada pekerja bawahan saya. Sekiranya seseorang usahawan dapat menjaga amanah dan tanggungjawab ini, dengan izin-Nya, perniagaan akan berjalan dengan lancar," ujar Dato' Che Umar yang mempunyai hampir 200 orang tenaga kerja yang terdiri daripada graduan universiti.

Sememangnya beliau tidak lokek untuk memberikan nasihat dan tunjuk ajar kepada sesiapa yang memerlukan khidmatnya. Oleh sebab itu, beliau sering diundang oleh agensi kerajaan dan persatuan berasaskan ekonomi untuk memberikan ceramah motivasi kepada bakal usahawan. Apabila ditanya tentang saranan dan nasihat beliau kepada

usahawan baharu, dengan pantas dan jujur beliau melontarkan pandangannya.

"Berdasarkan tinjauan saya, sesetengah usahawan baharu, khususnya usahawan bumiputera, menjalankan perniagaan sambil lewa dan tidak mempunyai motivasi untuk memajukan diri. Malah terdapat usahawan yang dibimbing akan menghilangkan diri setelah mendapat bantuan dana daripada agensi kerajaan tertentu. Hal ini berlaku demikian kerana mereka tidak mempunyai minat yang mendalam."

"Tidak ada jalan pintas dalam perniagaan atau untuk mencapai sesuatu kejayaan dalam masa yang singkat. Sepatutnya seseorang usahawan harus mula berniaga secara kecil-kecilan bergantung pada kemampuan diri dan suasana ekonomi semasa," tegas Dato' Che Umar lagi.

Meskipun ekonomi semasa negara yang kurang memberangsangkan dan ramai usahawan yang mengeluh tatkala cukai barangan dan perkhidmatan (CBP) diperkenalkan, prestasi jualan Pasar Raya Borong Sakan bagi tahun 2015 meningkat sebanyak 18.5 peratus berbanding dengan yang dicatatkan pada tahun 2014. Menurut Dato' Che Umar, peningkatan ini dijanakan menerusi program yang dilaksanakan seperti Karnival "Kembali ke Sekolah" yang mendapat sambutan hangat daripada pelanggan.

"Karnival 'Kembali ke Sekolah' mencatatkan jualan yang tinggi kerana harga pakaian dan



Pemiagaan yang dibina ini bukanlah untuk mengejar keuntungan dan kekayaan semata-mata, tetapi lebih signifikan lagi memenuhi tuntutan fardu kifayah. Jika ditinjau, hampir semua cawangan Pasar Raya Borong Sakan dibuka di kawasan majoriti kaum bumiputera yang berpendapatan rendah dan sederhana.

Kami mengamalkan rukun budaya korporat yang meletakkan kepentingan pekerja sebagai aset syarikat yang paling atas. Oleh sebab itu, kami mudah bekerja secara berkumpulan dan pekerja menjaga kepentingan syarikat seperti syarikat sendiri.

peralatan sekolah yang ditawarkan amat berpatutan. Malah program ini mendapat sebaran meluas menerusi media sosial apabila pakaian sekolah ditawarkan dengan harga serendah RM8 sehelai. Jangan takut untuk membelanjakan sebahagian wang untuk tujuan promosi kerana pendekatan tersebut akan membawa pulangan yang berbaloi," ujar Dato' Che Umar sambil tersenyum puas.

Untuk berdepan dengan suasana ekonomi yang agak muram dan peningkatan kos operasi seperti tarif elektrik, gaji minimum dan CBP, syarikat beliau melaksanakan beberapa langkah pembaikan dan pengubahsuaian bagi memastikan syarikat mencatatkan pertumbuhan yang positif. Antaranya termasuklah dengan meningkatkan produktiviti pekerja dan secara tidak langsung pekerja yang berhenti tidak perlu diganti. Beberapa aspek yang lain turut diberi perhatian, seperti mencari lebih banyak pembekal baharu yang menawarkan harga lebih murah tetapi berkualiti, merombak semula sistem pengangkutan supaya lebih efisien, dan melatih pekerja supaya lebih multitugas (*multitasking*).

Sepanjang menerajui perniagaan ini, syarikat beliau memperoleh pelbagai anugerah dan pengiktirafan, terutamanya menerusi sektor kerajaan. Banyak cawangan pasar raya beliau yang mendapat anugerah mengikut zon dan kategori tertentu. Misalnya lapan cawangan pasar raya beliau di zon utara memenangi Anugerah Kedai Pilihan

Rakyat 1Malaysia 2011/2012, enam cawangan di zon selatan, dan tiga cawangan di zon timur.

Lebih menarik, kejayaan demi kejayaan yang dicatatkan oleh syarikat Pasar Raya Borong Sakan tentunya mendapat sokongan daripada kakitangannya yang cekap dan berdedikasi. Tanpa sokongan daripada kakitangan, operasi sesebuah syarikat akan tergendala dan produktiviti pastinya akan menurun. Oleh sebab itu, syarikat beliau sering mengadakan kursus motivasi kepada kakitangannya untuk menggalakkan mereka bekerja dengan lebih bersemangat dan mencetuskan inovasi baharu. Di samping itu, beberapa orang pekerja dihantar untuk menghadiri kursus yang dianjurkan oleh PUNB, MARA, dan SME Corporation.

"Selain bonus tahunan, beberapa insentif lain turut diberikan kepada pekerja, seperti kenaikan pangkat, komisen jualan dan kupon potongan harga. Dalam pada itu, kami mengamalkan rukun budaya korporat yang meletakkan kepentingan pekerja sebagai aset syarikat yang paling atas. Oleh sebab itu, kami mudah bekerja secara berkumpulan dan pekerja menjaga kepentingan syarikat seperti syarikat sendiri," jelas Dato' Che Umar.

Bagi perancangan pada masa hadapan, beliau menyasarkan untuk mempunyai 100 buah cawangan Pasar Raya Borong Sakan pada tahun 2016 dan menambah barangan yang dijual, seperti kelengkapan mengerjakan haji dan umrah. Begitu juga dengan jualan dalam talian yang akan diberikan perhatian khusus selari dengan aliran semasa. Selain itu, beliau bercadang untuk meluaskan empayar perniagaannya dengan mewujudkan pakej umrah melalui syarikat baharunya, Sakan Travel & Tours, serta bidang lain seperti perhotelan dan harta tanah.

"Setiap pembukaan cawangan baharu, perbelanjaan diperuntukkan sebanyak RM1.5 juta dengan jumlah 40 ribu item. Untuk lonjakan lebih jauh, kami mesti berani mencuba idea baharu walaupun berisiko tinggi dan peka dengan kehendak pelanggan," tambah beliau lagi.

Mengakhiri perbualan, beliau gembira kerana pihak kerajaan semakin banyak membantu usahawan muda untuk berkecimpung dalam bidang perniagaan dengan menyediakan pelbagai peluang dan dana. Beliau menyifatkan PUNB sebagai sebuah organisasi yang sangat membantu usahawan bumiputera sama ada semasa senang ataupun susah. ●

Dato' Che Umar Yatim Mentor Kejayaan

SESIAPA pun yang baru pertama kali bertemu dengan Dato' Che Umar Yatim, pasti berasakan beliau seorang yang serius dan tegas. Namun begitu, andaian tersebut meleset tatkala menemu bual beliau. Sememangnya beliau seorang yang menepati masa dan ciri-ciri itulah yang membolehkan beliau menempa nama dan berjaya membina empayar peniagaan. Dari jauh beliau menyapa - ternyata beliau seorang yang peramah dan mudah berbicara. Pada lewat usia 66 tahun, beliau masih kelihatan cerdas dan bingkang melontarkan idea serta tidak lokek berkongsi cerita dan rahsia kejayaannya.

Demikianlah sisi seorang tokoh korporat, Dato' Che Umar Yatim yang merupakan anak kelahiran Alor Setar, Kedah, tetapi menetap dan memulakan perniagaan di Kuala Kangsar, Perak. Beliau lahir pada 6 Mei 1950 dan mempunyai empat orang cahaya mata. Selepas tamat persekolahan menengah, beliau menyambung pengajian pada peringkat yang lebih tinggi sehingga memperoleh Ijazah Sarjana Muda Sains Sosial (Kepujian), Universiti Sains Malaysia (USM).

"Saya dilahirkan dalam keluarga pesawah dan menjalani kehidupan sama seperti kanak-kanak lain di Kampung Sakan, Alor Setar, Kedah. Untuk menjadi usahawan yang berjaya, kita harus berfikir kreatif dan sentiasa memikirkan strategi baharu. Selain itu, luaskan pergaulan tanpa mengira bangsa kerana perkongsian idea kadangkala dapat membantu menaikkan prestasi syarikat. Carilah mentor yang dapat memberikan tunjuk ajar dan teladan bagaimana mereka boleh berjaya," tegas Dato' Che Umar.

Beliau bersyukur kerana mempunyai isteri yang mempunyai minat yang sama. Isteri beliau, Datin Resnah Husin, banyak membantu kejayaan syarikat, terutamanya sewaktu mula-mula hendak menapak dari satu tahap ke tahap yang ada sekarang ini. Kejayaan beliau lebih manis tatkala empat orang cahaya matanya masing-masing berjaya dalam pelajaran hingga menjejak menara gading dan



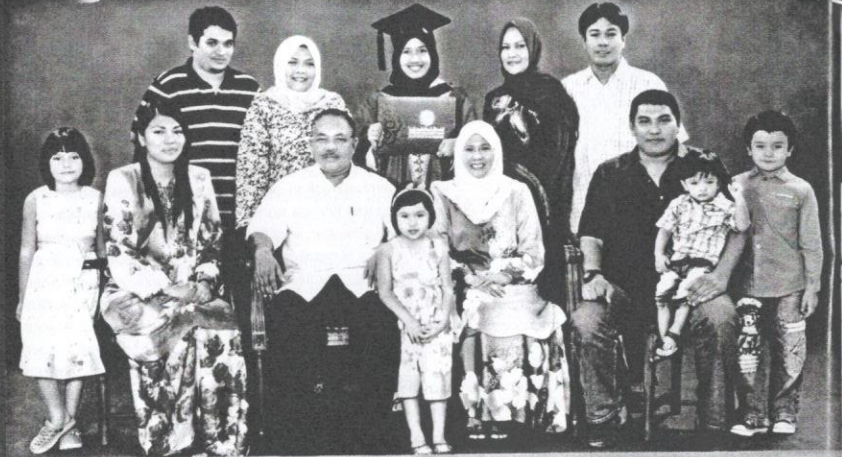
Untuk menjadi usahawan yang berjaya, kita harus berfikir kreatif dan sentiasa memikirkan strategi baharu. Selain itu, luaskan pergaulan tanpa mengira bangsa kerana perkongsian idea kadangkala dapat membantu menaikkan prestasi syarikat.

turut membantu membangunkan syarikat Pasar Raya Borong Sakan sehingga muncul antara gergasi dalam bidang peruncitan.

Sememangnya kemewahan tidak menjamin kebahagiaan. Segala yang dimiliki harus dikongsi bersama-sama masyarakat agar hidup lebih diberkati. Oleh itu, beliau menubuhkan "Skwad Banjir" bagi membantu golongan yang tidak bernasib baik atau ditimpa musibah. Jika masih ingat, skuad ini telah bertungkus-lumus membantu mangsa banjir semasa banjir besar melanda Kuala Kangsar, Perak dan negeri Pantai Timur sekitar



Segala yang dimiliki harus dikongsi bersama-sama masyarakat agar hidup lebih diberkati. Oleh itu, beliau menubuhkan "Skuad Banjir" bagi membantu golongan yang tidak bemasib baik atau ditimpa musibah. Jika masih ingat, skuad ini telah bertungkus-lumus membantu mangsa banjir semasa banjir besar melanda Kuala Kangsar, Perak dan negeri Pantai Timur.



penghujung tahun 2014 hingga awal tahun 2015. Selain itu, syarikat beliau memberikan bantuan berupa kewangan dan barangan kepada sekolah, pertubuhan bukan kerajaan, dan golongan miskin di sekitar Kuala Kangsar.

Sejajar dengan perwatakannya yang gemar bergaul dengan masyarakat dan pengalaman luasnya dalam bidang peruncitan dan pemborongan, kelibatnya sering dilihat ketika menyampaikan ceramah motivasi kepada usahawan muda. Masa santainya diisi dengan menjadi mentor kepada usahawan muda dan ada kalanya memenuhi undangan ceramah motivasi anjuran Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB), Majlis Amanah

Rakyat (MARA), SME Corporation dan Lembaga Kemajuan Johor Tenggara (KEJORA).

Beliau dianugerahi Darjah Setia Diraja Kedah (DSDK) daripada DYMM Sultan Kedah pada tahun 2012 yang membawa gelaran Dato'. Sebelum itu, beliau dianugerahi Pemangku Mahkota Perak (PMP) daripada DYMM Sultan Perak pada tahun 2011 dan Jaksa Pendamai (JP) daripada DYMM Sultan Kedah pada tahun 2009.

Pengalaman beliau yang terindah apabila diberi tanggungjawab mengepalai usahawan PUNB ke Vietnam pada tahun 2015 dan menyertai Misi Perdagangan ke China menerusi program khas PUNB. ●

Jadual Pengalaman Dato' Che Umar Yatim.

Bil.	Perkara	Organisasi/Anjuran
1.	Ahli Organisasi Peruncitan Bumiputera	BRO
2.	Pengerusi PUNB Negeri Perak	PUNB Perak
3.	Penceramah "Kejayaan Membina Empayar Perniagaan"	KEJORA
4.	Penceramah "Seminar MARA Retail 2014"	MARA
5.	Penceramah "Program Turun Padang YB Menteri ke Langkawi"	SME Corporation
6.	Penceramah "Peluang Perniagaan Usaha Sama dengan Koperasi"	Suruhanjaya Koperasi Malaysia
7.	Penceramah "Program Jaringan Usahawan PUNB"	PUNB
8.	Penceramah "Rahsia Kejayaan dalam Peruncitan"	SMIDEC
9.	Penceramah "Usahawan MARA"	MARA
10.	Panel "Memperkasakan Usahawan Bumiputera"	Lembaga Kemajuan Wilayah Pulau Pinang