

Datuk Wira (Dr.) Haji Ameer Ali Mydin

MYDIN bermula dengan sebuah kedai runcit kecil yang diasaskan oleh Ghulam Hussein Jamal pada tahun 1918. Perniagaan runcit keluarga ini diteruskan oleh anak lelaki Ghulam Hussein Jamal, iaitu Mydin Mohamed Ghulam Hussein. Pada tahun 1957, Mydin Mohamed membuka kedainya yang pertama, Syarikat Mydin Mohamed di Jalan Tok Hakim, Kota Bharu, Kelantan.

Kini, perniagaan warisan keluarga ini diterajui oleh Datuk Wira (Dr.) Haji Ameer Ali Mydin sebagai Pengarah Urusan MYDIN MOHAMED HOLDINGS BHD. MYDIN muncul sebagai rangkaian pemborong dan peruncit halal tempatan yang terbesar di Malaysia.

MYDIN mempunyai 61 buah cawangan di seluruh negara. Pasar raya Besar MYDIN mempunyai 28 buah cawangan di seluruh negara, MYDIN EMPORIUM (16 buah cawangan), Pasar raya MYDIN (tujuh buah), MYDIN Bazaar (tiga buah cawangan), MYDIN Mart (tiga buah cawangan), MYDIN MYMART (dua buah cawangan), dan kedai runcit premium SAM'S Groceria (dua buah cawangan).

MYDIN terlibat dalam program TUKAR (Transformasi Kedai Runcit). Di bawah program yang bertujuan memodenkan kedai runcit tradisional, MYDIN menjadi perunding dan pembantu dalam melaksanakan program TUKAR.

MYDIN MOHAMED HOLDINGS BHD. juga pernah bertindak sebagai operator projek Kedai Rakyat 1Malaysia (KR1M) untuk memasang peralatan kedai dan pengurusan bekalan, sokongan teknologi maklumat, memberikan kemahiran teknik dan jualan, serta latihan kepada para peniaga baharu.

Baru-baru ini, kami berpeluang mewawancara tokoh usahawan yang tidak asing lagi di Malaysia, Datuk Wira (Dr.) Haji Ameer Ali Mydin, Pengarah Urusan MYDIN MOHAMED HOLDINGS BERHAD untuk berkongsi aspirasi beliau dalam bidang perniagaan yang boleh dijadikan inspirasi. Ikuti wawancara kami dengan ikon perniagaan yang hebat ini yang semakin popular dalam kalangan rakyat Malaysia.

MYDIN

Rangkaian Pemborong dan Peruncit Halal Tempatan dengan Nilai Terbaik

DE: Bolehkah Datuk ceritakan tentang latar belakang Datuk dan perniagaan yang diceburi?

DAAM: Saya dilahirkan pada 4 Jun 1956 di Hospital Besar Pulau Pinang dan dibesarkan di Kota Bharu, Kelantan. Saya merupakan anak ketiga daripada tujuh orang adik-beradik.

Saya mendapat pendidikan rendah di Sultan Ismail Primary School, Kota Bharu dan mendapat pendidikan menengah di Sultan Ismail College, Kota Bharu. Sejak di bangku sekolah, saya meminati bidang sains dan bercita-cita untuk menjadi ahli kimia.

Saya mendapat tajaan biasiswa MARA untuk melanjutkan pelajaran di Western Michigan University (WMU), Kalamazoo, Michigan, Amerika Syarikat (AS). Saya berjaya memperoleh ijazah Sarjana Muda Kepujian Kimia pada tahun 1979. Ketika di WMU, saya terlibat secara aktif dalam mempromosikan aktiviti kebudayaan di Jabatan Hal Ehwal Pelajar, WMU.

Saya kemudiannya melanjutkan pelajaran di Sonoma State University, California (AS) dan memperoleh ijazah Sarjana Perniagaan Antarabangsa pada tahun 1980.

Pada tahun 1980, sekembalinya saya ke Malaysia, saya menyertai industri perbankan dengan berkhidmat di Arab Malaysian Merchant Bank (AMMB), sebuah bank saudagar yang terbesar di Malaysia. Pada tahun 1982, saya diamanahkan oleh pihak bank untuk membuka cawangan di Kuching, Sarawak dan dinaikkan pangkat daripada seorang pegawai bank kepada pengurus bank. Saya dibimbing oleh Tan Sri Azman Hashim, Pengerusi AMMB. Banyak ilmu dan pengalaman yang saya peroleh daripada beliau.

Setelah lapan tahun berkhidmat dalam industri perbankan, pada tahun 1987, saya membuat keputusan untuk memikirkan tentang tawaran bapa

saya, Allahyarham Mydin Mohamed bin Ghulam Hussein untuk menyertai perniagaan keluarga. Ketika itu, MYDIN mempunyai dua buah cawangan, iaitu di Jalan Tok Hakim, Kota Bharu dan Jalan Engku Suar, Kuala Terengganu.

Setelah berfikir sedalam-dalamnya dan membuat pertimbangan yang sewajarnya tentang risiko yang mungkin dihadapi dalam dunia perniagaan ini, saya akhirnya membuat keputusan untuk berhenti kerja dan menyertai perniagaan keluarga saya secara serius. Dalam bidang perniagaan, kita mesti seimbangkan antara risiko dengan pembuatan keputusan agar kita berjaya mendapat hasil yang baik.

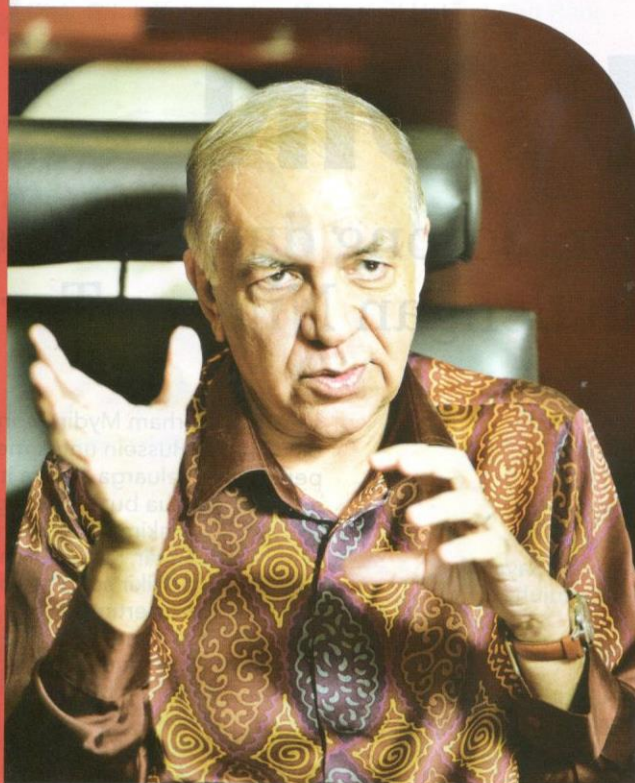
Pada tahun 1987, saya membuka cawangan MYDIN yang ketiga di Jalan Masjid India, Kuala Lumpur. Saya bermula dari bawah dan melakukan segala-galanya sendiri. Saya mahu merasai pengalaman berniaga sebagaimana yang dirasai oleh bapa saya.

Tidak sampai setahun, saya berpindah ke premis baharu yang lebih selesa yang terletak di lokasi yang sama yang lebih strategik. Premis baharu ini dikenali sebagai MYDIN WHOLESale EMPORIUM, terletak di belakang Pasar Sabtu dan jalan utama.

Tahun 1995 menjadi titik permulaan utama kepada MYDIN yang berkembang pesat. Setelah MYDIN berjaya membuka emporium keempatnya di Chow Kit, kami membuka sebuah lagi emporium dan pasar raya di Selangor yang menjadi titik permulaan penglibatan MYDIN dalam bidang perniagaan makanan segar dan barang keperluan isi rumah.

MYDIN akhirnya berjaya membuka Wisma MYDIN pada 23 Julai 1995 yang terletak berhampiran dengan Emporium MYDIN Jalan Masjid India. Seni bina wisma ini bercirikan Islam. Pada tahun 2006, Pasar raya Besar MYDIN yang pertama dibuka di Subang. Kini, MYDIN mempunyai 61 buah cawangan di seluruh Malaysia dengan "Keluarga MYDIN"

"Saya melihat krisis sebagai peluang dalam perniagaan."



yang terdiri lebih daripada 6000 orang kakitangan.

Saya menumpukan perhatian sepenuhnya dalam perniagaan runcit kerana saya berpegang pada prinsip bahawa saya perlu memberikan fokus utama kepada satu perkara sahaja. Seseorang itu memerlukan fokus yang baik untuk berjaya.

DE: **Apakah faktor yang mendorong Datuk terlibat dalam bidang perniagaan ini?**

DAAM: Faktor utama yang mendorong saya terlibat dalam perniagaan ini ialah bapa saya. Bapa saya bekerja keras sejak usia muda untuk memperbaiki taraf hidup keluarga. Bapa saya mengambil keputusan untuk berhijrah dari Pulau Pinang ke Kota Bharu, Kelantan kerana bandar itu mempunyai potensi dan menawarkan peluang yang luas dalam bidang perniagaan memandangkan Kota Bharu terletak di lokasi yang strategik, iaitu berhampiran dengan negara Thai. Keadaan itu akan memudahkannya untuk memesan barangan dari negara Thai.

Produk pertama yang dijual di MYDIN ialah barangan mainan. Selain barangan mainan, bapa saya juga menjual pemetik api, belon, jarum jahit mesin, jarum jahit tangan, dan kad permainan Aladin yang dikirim oleh datuk saya, Gulam Hussein Jamal dari Pulau Pinang.

Bapa saya berasa gembira apabila kedainya mendapat sambutan yang menggalakkan daripada masyarakat tempatan. Bapa saya sentiasa mencari idea untuk menghasilkan inovasi produk dan mencari jalan untuk mengembangkan perniagaannya.

Bapa saya sangat mementingkan ilmu pengetahuan. Dia sentiasa membawa buku nota kecil untuk mencatatkan pesanan produk dan produk baharu yang dicari oleh masyarakat. Beliau berpegang pada prinsip peniaga perlu menjual produk yang dicari dan digunakan oleh masyarakat. Oleh itu, peniaga perlu mengambil tahu akan perkembangan semasa supaya tidak ketinggalan zaman.

Setelah 22 tahun berkecimpung dalam dunia perniagaan, bapa saya membuat keputusan untuk mengembangkan perniagaan di Terengganu. Beliau menggunakan wangnya sendiri untuk membuka cawangan MYDIN di Kampung Bukit Cina, Kuala Terengganu tanpa membuat pinjaman atau berhutang. Kedai tersebut menjadi asas kepada MYDIN pada hari ini yang menjual pelbagai jenis barangan.

Adik-beradik saya mula terdedah dengan dunia perniagaan apabila kami menjual barangan mainan di pasar basah berhadapan dengan panggung wayang Lido sewaktu musim cuti sekolah untuk menambahkan pendapatan. Kami akan membentangkan plastik dan meletakkan alat mainan itu di atas plastik.

Kami berusaha menarik perhatian pengunjung pasar basah itu untuk membeli produk kami. Dari situ, kami mempelajari kemahiran perniagaan secara tidak langsung daripada bapa kami.

DE: **Tahun 2023, ekonomi global diramalkan suram. Hal ini akan memberikan kesan kepada pelbagai aspek kehidupan. Apakah peranan MYDIN untuk membantu kelangsungan hidup rakyat Malaysia dari aspek kepenggunaan?**

DAAM: Saya merasakan bahawa dasar kerajaan memainkan peranan yang penting untuk membantu perkembangan ekonomi bagi kesuraman ekonomi global pada tahun depan. Saya melihat krisis sebagai peluang dalam perniagaan. Krisis mampu memberikan semakan sebenar kepada perniagaan agar syarikat dapat menilai semula operasi dan mengoptimalkan sumber yang ada.

MYDIN juga tidak terlepas daripada krisis, misalnya krisis kesihatan seperti yang berlaku pada tahun 2020 apabila

dunia dilanda pandemik COVID-19. Krisis kesihatan itu menyebabkan banyak syarikat terpaksa menamatkan operasi perniagaan, dan banyak orang yang kehilangan pekerjaan.

Saya bersyukur kerana MYDIN dapat mengharungi krisis itu dengan baik. Dalam tempoh krisis itu, MYDIN banyak membuat perubahan, terutamanya yang melibatkan kewangan. Saya optimis bahawa MYDIN dapat bertahan dalam krisis ekonomi kerana kami mempunyai modul tersendiri untuk menghadapi sesuatu krisis dengan baik.

Malaysia merupakan sebuah negara yang bertuah kerana mempunyai hasil komoditi yang banyak dan lokasi yang strategik sebagai laluan perdagangan antarabangsa. Hasil komoditi yang dimiliki oleh Malaysia mempunyai harga yang stabil di pasaran dan mendapat permintaan yang memberangsangkan di pasaran terbuka.

Situasi ekonomi global semasa yang tidak menentu yang melibatkan krisis rantaian bekalan disebabkan oleh Perang Rusia - Ukraine dan Dasar COVID-19 Sifar di China, menyebabkan operasi kilang besar China tidak dapat beroperasi dalam kapasiti penuh. Keadaan ini membuka peluang baharu kepada negara-negara di dunia agar mencari peluang pelaburan baharu yang lebih stabil dan menguntungkan.

Malaysia perlu menggunakan peluang ini untuk menarik lebih banyak Pelaburan Langsung Asing (Foreign Direct Investment (FDI)) masuk ke negara ini. Hal itu akan membuka lebih banyak peluang pekerjaan dan seterusnya menaikkan taraf hidup rakyat.

Sentimen juga memainkan peranan yang penting untuk menarik pelaburan ke Malaysia. Oleh itu, perubahan dasar kerajaan boleh memberikan sentimen positif kepada pelabur luar supaya mereka berminat dan melabur di Malaysia.

Malaysia juga mempunyai banyak kelebihan seperti mempunyai kawasan perindustrian yang luas dan kondusif serta kos tenaga buruh mahir dan separa mahir yang lebih murah berbanding dengan negara lain. Kelebihan ini menjadi faktor penarik untuk menarik para pelabur agar melabur dalam ekonomi Malaysia.

DE: Seseorang usahawan pastinya berdepan dengan cabaran yang hebat. Apakah

cabaran yang paling besar yang dihadapi oleh Datuk dalam dunia perniagaan?

DAAM: Dunia perniagaan mempunyai banyak cabaran yang perlu ditempuhi oleh seseorang usahawan. Bagi saya, perkara yang paling penting ialah cara untuk menghadapi cabaran itu.

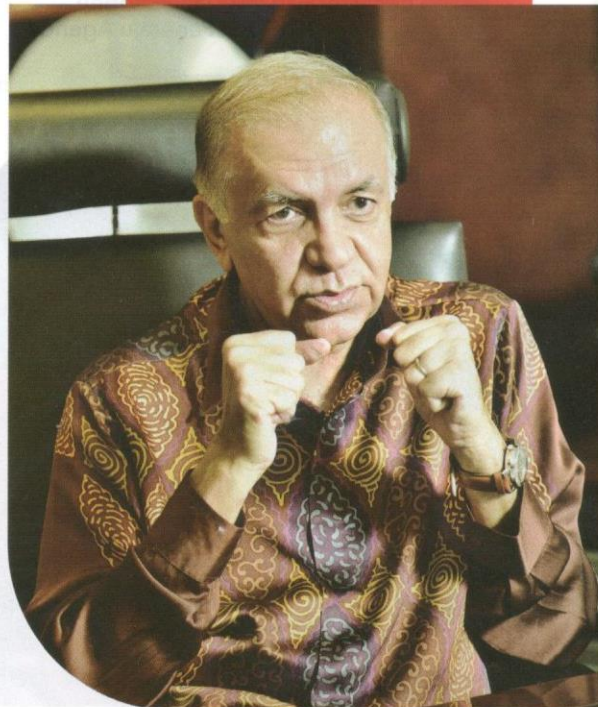
Cara untuk menghadapi cabaran ialah jangan terlebih fikir (*over thinking*) hingga kita tidak mampu membuat keputusan. Oleh itu, kita perlu mengikut kata hati kita kerana naluri kita lahir daripada pengalaman yang ditempuh sebelum ini.

Naluri kita mempunyai keseimbangan dari segi pengalaman dan emosi. Faktor itulah yang membolehkan kita membuat sesuatu keputusan dengan tepat. Setelah membuat keputusan, kita perlu fokus dan memberikan sepenuh usaha terhadap pelaksanaannya.

Sekiranya kita tersilap membuat sesuatu keputusan, kita harus belajar daripada kesilapan itu dan bergerak ke depan supaya kita dapat menjadi lebih berdaya maju.

MYDIN menghadapi cabaran yang bersifat ekonomi semasa seperti inflasi, pekerja, pihak bank, dan sebagainya. Selain itu, MYDIN juga berdepan dengan cabaran persepsi pelanggan.

MYDIN sentiasa memantau harga produk bagi memastikan harga yang



"Dalam tempoh krisis, MYDIN banyak membuat perubahan yang melibatkan kewangan."

ditawarkan kepada masyarakat sentiasa berpatutan dan kompetitif. Oleh itu, kami sangat mementingkan maklum balas pelanggan supaya pihak kami dapat mengambil langkah yang sewajarnya.

DE: **Kini, platform e-dagang menjadi penggerak industri pasar raya besar di negara ini. Bagaimanakah Datuk melihat MYDIN boleh memberikan manfaat kepada pengguna dan pasaran dengan cekap dan berkesan melalui pelaburan teknologi?**

DAAM: MYDIN mengorak langkah untuk menjual produk melalui platform e-dagang yang popular, Shopee. Jualan MYDIN melalui Shopee mendapat pulangan yang lumayan disebabkan oleh trend pembelian produk pada era ini yang beralih kepada medium digital.

Faktor utama MYDIN menjual produknya di Shopee kerana laman webnya dan platform e-dagangnya yang popular dan stabil. Penglibatan MYDIN dalam Shopee banyak memberikan kelebihan kepada kami kerana kami dapat mempelajari selok-belok platform e-dagang.

Hasilnya, MYDIN berjaya melancarkan platform e-dagangnya, iaitu MYDIN Online dan aplikasi mudah alih bagi memudahkan proses dan keperluan pelanggan kira-kira tiga bulan lepas.

Platform e-dagang MYDIN B2C dan aplikasi mudah alih itu dikuasai oleh penyelesaian daripada Dropee dengan sokongan Unit Peneraju Agenda

Bumiputera (TERAJU). Pada akhir tahun 2022, pelanggan MYDIN mempunyai pilihan kaedah pembelian barangan, iaitu sama ada memesan dari kedai MYDIN yang berdekatan, memilih penghantaran pada hari yang sama atau membolehkan pembelian secara pukal. Pelanggan MYDIN boleh membeli produk dengan selesa dari rumah.

Sebagai satu daripada peserta utama dalam industri pasar raya besar negara, sistem manual tidak lagi sesuai untuk pergerakan stok berkelajuan tinggi, terutamanya dengan penghantaran barangan harian dalam jumlah yang besar dan pesanan kerap daripada pelanggan melalui banyak kedai di seluruh negara.

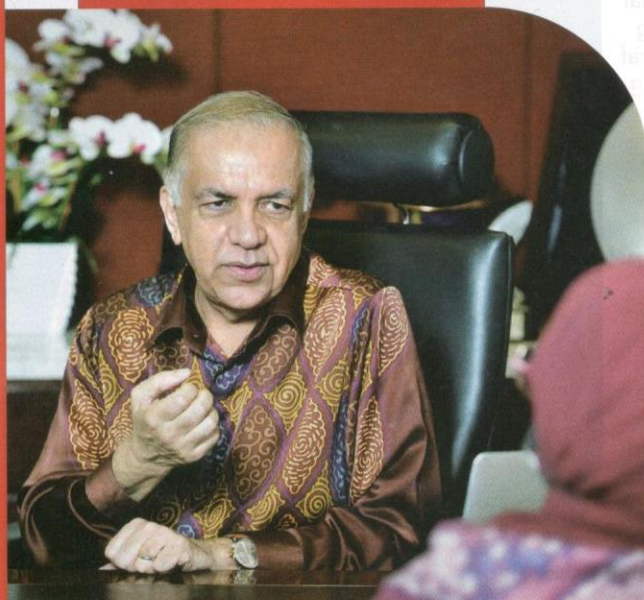
Kami masih lagi memperbaiki platform itu dengan harapan dapat memberikan pengalaman yang baik kepada pelanggan. Kita perlu bertindak balas tentang perubahan trend pada masa ini agar tidak ketinggalan daripada arus pemodenan.

Saya merasakan bahawa MYDIN mempunyai kelebihan tersendiri, iaitu kami mempunyai stok barangan sendiri. Sebagai contohnya, platform e-dagang Walmart lebih mendapat sambutan daripada pelanggan melalui platform e-dagang popular, Amazon. Hal ini demikian kerana Walmart mempunyai banyak cawangan.

Walmart berjaya kerana mereka meletakkan banyak produk mereka melalui platform e-dagang. Berdasarkan kajian kami, golongan peniaga yang menjalankan perniagaan secara dalam talian melalui platform e-dagang, kebiasaannya akan membeli barangan di pasar raya borong dan runcit seperti MYDIN. Oleh itu, MYDIN mempunyai kelebihan kerana kami memegang stok produk. Golongan peniaga secara dalam talian akan membeli produk daripada MYDIN kerana kami merupakan rangkaian pemborong dan peruncit halal tempatan yang mempunyai produk yang besar dengan nilai terbaik.

MYDIN menjadikan satu cawangannya yang besar di setiap negeri sebagai hab bagi produk platform e-dagang. Oleh hal yang demikian, kami akan dapat menguasai pasaran secara dalam talian dan pasaran terbuka.

Jenama "MYDIN" sudah dikenali ramai dan masyarakat sudah yakin akan jenama kami. Oleh itu, kami harus bersabar demi meraih kejayaan yang besar pada masa depan. Kos logistik yang semakin murah disebabkan oleh kebanjiran pemain industri perkhidmatan kiriman cepat



"MYDIN mengorak langkah untuk menjual produk melalui platform e-dagang yang popular, Shopee."

(courier) mendorong kami mengambil peluang tersebut agar MYDIN dapat menguasai pasaran secara dalam talian.

DE: Seseorang usahawan yang berjaya pastinya mempunyai prinsip dan falsafah perniagaan yang hebat. Bagaimanakah dengan Datuk?

DAAM: Prinsip saya selama berada dalam bidang peniagaan ini ialah kejujuran. Saya menekankan bahawa kita perlu jujur kepada pembekal dan pelanggan. Jika kita mempunyai apa-apa masalah dengan pembekal, kita perlu selesaikan secara baik dan jujur agar kita tidak kehilangan pembekal. Kita perlu menjaga reputasi syarikat agar tidak tercalar.

Selain itu, kita perlu jujur kepada pelanggan. Sebagai contohnya, jika kita sudah berjanji dengan pelanggan, kita perlu menunaikan janji tersebut. Hal ini sangat penting kerana pelanggan merupakan nadi utama sesebuah perniagaan.

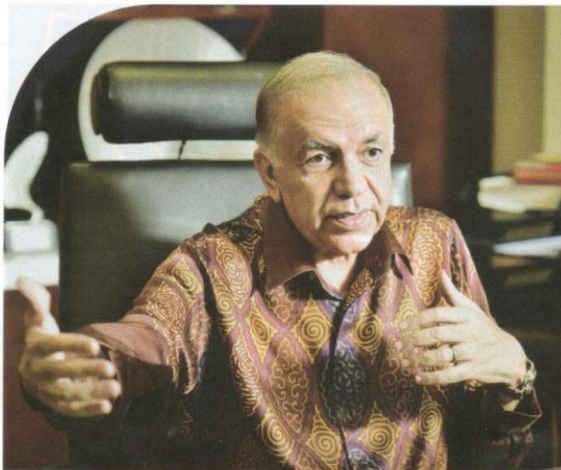
Kita seharusnya sederhana, ikhlas, tidak menunjuk-nunjuk kekayaan selain konsisten dalam apa-apa juga yang dilakukan. Jika kita melakukan sesuatu, perlulah disertai dengan niat yang baik agar Allah SWT mempermudah tindakan dan urusan kita. Saya juga berpegang pada prinsip kekayaan merupakan amanah daripada Allah SWT agar saya berupaya membantu orang ramai.

DE: Hala tuju MYDIN dalam tempoh 10 tahun akan datang?

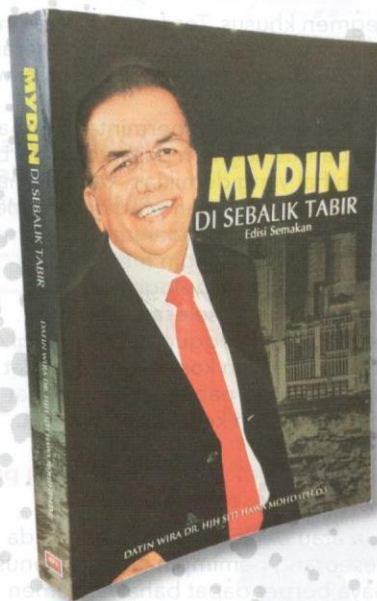
DAAM: Hala tuju MYDIN selepas ini ialah kami akan memfokuskan pasaran secara dalam talian. Kami tidak mahu ketinggalan daripada arus perkembangan teknologi, maklumat dan komunikasi dan trend perkhidmatan pasaran berasaskan teknologi baharu yang berupaya memacu inovasi.

MYDIN sedang bergerak untuk mengoptimumkan penggunaan teknologi bagi memberikan keselesaan kepada pelanggan. MYDIN sangat mementingkan keselesaan pelanggan. Sebagai contohnya, pada suatu masa dahulu, kami memperkenalkan kaunter daftar keluar layan diri atau pembayaran layan diri di kedai runcit premium, SAM'S Groceria yang pegangan francaisnya dimiliki oleh MYDIN. Walau bagaimanapun, kaedah tersebut tidak mendapat sambutan kerana masyarakat masih belum bersedia untuk menggunakan teknologi baharu ketika itu.

Kami juga ingin memenuhi permintaan dan keperluan pelanggan mengikut

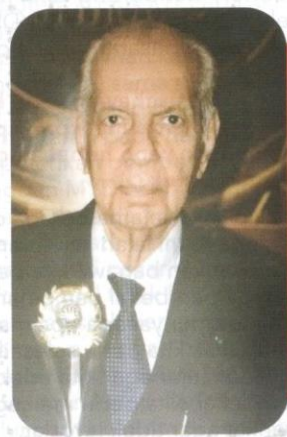


"Prinsip saya selama berada dalam bidang peniagaan ini ialah kejujuran."



Pemenang Pertama Anugerah Popular The Star Readers Choice 2013 (Kategori Bukan Fiksyen).
Pemenang Anugerah Buku Negara 2014, Buku Umum Terbaik (Kategori Biografi Korporat).

"Kita perlu mengambil langkah pertama untuk berubah dan bekerja keras bagi mencapai impian kita."



Mydin Mohamed

Pengasas MYDIN MOHAMED HOLDINGS BERHAD


musuh tanpa sebab. Kehidupan ini ada pasang surutnya dan kita harus menjaga hubungan sesama insan. Kita juga harus mempunyai prinsip dan integriti.

DE: Nasihat Datuk kepada masyarakat bagi mendepani cabaran masa depan?

DAAM: Pertama, kita tidak perlu takut akan perubahan yang berlaku. Kedua, kita berubah kerana kemahuan dan impian kita. Kita perlu mengambil langkah pertama untuk berubah dan bekerja keras untuk mencapai impian kita.

Ketiga, kita perlu bermula dari bawah supaya kita dapat merasai keperluan untuk mencapai kejayaan. Oleh hal yang demikian, kita dapat menjadi insan yang cekal, mempunyai nilai kemanusiaan yang tinggi dan lebih stabil dari pelbagai aspek.

Nasihat saya yang terakhir ialah jangan terlalu ingin cepat kaya. Saya berpendapat bahawa kekayaan bersifat subjektif. Kekayaan tidak terletak pada wang ringgit semata-mata.

Selain itu, kita juga harus menapis nasihat yang diberi kepada kita. Kita perlu menyesuaikan nasihat itu berdasarkan situasi semasa kerana sebagai individu kita mempunyai pandangan dan latar budaya yang berbeza. 

segmen khusus. Terdapat dua segmen pasaran, iaitu pasaran untuk generasi muda dan pasaran untuk generasi warga emas.

Keperluan dan permintaan terhadap kedua-dua segmen pasaran ini berbeza. Oleh hal yang demikian, kami berharap dapat menyediakan produk yang dapat memenuhi permintaan mereka.

Kini, MYDIN ingin memperluas penggunaan teknologi itu untuk memberikan keselesaan kepada pelanggan. Penggunaan teknologi dapat mengurangkan kos operasi syarikat dalam jangka panjang selain dapat meningkatkan kecekapan syarikat.

DE: Apakah ciri atau personaliti yang perlu ada pada seseorang pemimpin?

DAAM: Ciri atau personaliti yang perlu ada pada seseorang pemimpin ialah kemanusiaan. Saya berpendapat bahawa elemen kemanusiaan sangat penting dalam hubungan sesama manusia. Hal ini demikian kerana manusia memerlukan antara satu sama lain.

Saya sangat menjaga hubungan dengan semua orang agar tidak mencipta

