

FIGURA DI SEBALIK
TELEKUNG
SITI
KHADIJAH

BENTUK FIZIKAL TIDAK MENAMPAK USIA SEBENAR PEMILIKNYA YANG MELANGKAU USIA SEPARUH ABAD. SETIAP TUTUR KATA DIATUR LEMBUT DAN SOPAN PENUH KEIBUAN. NAMUN, DI SEBALIK WAJAH ITU TERSEMBUNYI AURA DAN KARISMA TERSENDIRI.

OLEH ADE IRMA SURYANI CHE LEEH • PENYELUBUNG SITI HAJAR MAHMUD • TELEKUNG ZULIA HUSSIN • 010-2718444
41110 MOHD IZWAN ZAINAL



SK **SITI KHADIJAH**
www.sitikhadijah.com



Bersama sebahagian staf yang menjadi tonggak kejayaan syarikatnya.

Sesungguhnya pemilik nama Padzilah Enda Sulaiman, 54, seorang wanita hebat yang menjadi tunjang kejayaan Telekung Siti Khadijah. Hari ini, sebut sahaja jenama itu, pengguna tidak perlu pertikaikan lagi tentang kualiti dan keselesaan. Soal harga, mungkin agak mahal berbanding telekung lain di pasaran tempatan mahu negara jiran, namun berbaloi demi keselesaan beribadah. Bak kata bidalan, 'Alah membeli, memang memakai.'

Biarpun jenama ini boleh dianggap masih baru dalam memelopori bidang pembuatan telekung solat secara komersial, namun ia mampu menghiasi kaca televisyen dan berdiri gagah di papan iklan di bebuh raya utama di Lembah Klang.

Dek kerana itu ada yang cuba meniru atau mengklon jenama berkenaan. Namun Padzilah yang juga Pengarah Urusan Siti Khadijah Apparel Sdn. Bhd. (SK), tidak gentar kerana yakin dengan kualiti produk yang dihasilkan.

Bercerita tentang penglibatan awalnya dalam bisnes ini dia berkata, "Pada mulanya saya suka membuka bahagian muka telekung yang dibeli dan menjahit semula kerana tidak selesa apabila memakainya. Sehingga suatu hari seorang teman mencadangkan agar saya

menjahit sendiri telekung solat."

"Betul juga kata teman saya itu. Kenapa saya tidak menggunakan kebolehan dan kemahiran yang ada? Lalu saya menyahut cabarannya, kemudian membuat kajian tentang saiz muka, bentuk muka, potensi pasaran dan pelbagai lagi. Lalu terhasillah telekung yang mengikut cita rasa saya. Mula-mula saya buat 200 helai, bermodalkan RM10,000 dan dijual dengan harga RM200 lebih sepasang."

"Bukan mudah untuk menghasilkan produk yang dikehendaki. Ada kalanya saya gagal dan terpaksa lakukan berulang kali. Begitu juga soal pemasaran. Pelbagai cara yang saya cuba. Termasuk turun naik tangga agensi pelancongan yang menyediakan pakej umrah, namun ada yang gagal. Tetapi saya tidak berputus asa, malah berusaha dengan lebih gigih. Kemudian saya berpeluang muncul di media cetak dan media elektronik. Hasilnya cukup memberangsangkan, sehingga saya tidak menang tangan untuk melakukannya sendirian. Maklum balas yang diterima daripada pelanggan juga amat positif. Untuk memampung permintaan, suami, anak dan seorang jiran turut membantu," ujar ahli perniagaan berjaya ini kala bercerita tentang pahit maung yang dihadapi.

Tambahnya, pada peringkat awal dia



Sentiasa memastikan pelanggan mendapat layanan terbaik.



ketika itu anak-anak sudah dewasa dan yang sulung sudah bekerja. Namun tidak menafikan, pada peringkat awal agak kelam kabut. Kini, setelah hampir 10 tahun bertapak, Padzilah sudah boleh 'berehat' dan menyerahkan kepada anak-anak serta pekerja untuk menyambung legasi yang diasaskannya.

Selain dia dan suami, empat daripada enam orang cahaya matanya turut membantu menguruskan perniagaan. Sementara dua orang lagi masih menuntut di institut pengajian tinggi.

Bercakap tentang pengagihan masa antara bisnes dan keluarga, wanita gigih ini menjelaskan, ia tidak menimbulkan masalah kerana mereka bekerja dalam satu bumbung.

"Kini saya beri peluang kepada orang muda. Mereka ada tenaga dan idea. Kita yang tua boleh kongsi pengalaman. Kombinasi kedua-duanya akan memantapkan lagi syarikat ini. Dalam masa yang sama kita mesti mengikut aliran bisnes semasa dan sentiasa *up to date* dalam bidang perniagaan dalam talian," ujar Padzilah sambil tersenyum.

Dalam masa yang sama dia turut menghargai pekerja yang banyak membantu menaikkan syarikat. Salah satu cara untuk mengeratkan hubungan antara pengurusan dan syarikat, setiap tahun syarikatnya akan membawa mereka bercuti di tempat peranginan negara ini.

"Sebelum ini saya buat bisnes berorientasikan keuntungan. Kini apa yang saya mahu sudah dicapai. Sebagai menghargai kesetiaan dan komitmen staf, saya lebih kepada kebajikan mereka yang banyak membantu menaikkan bisnes ini. Kebanyakan mereka sudah lama bekerja dengan saya," ujarnya lagi yang mempunyai lebih daripada 300 orang staf.

TEROKA PASARAN ANTARABANGSA

Sesuatu yang cukup membanggakan tatkala jenama Telemek Siti Khadijah berjaya menembusi pasaran antarabangsa, apatah lagi pasaran Indonesia yang cukup terkenal dengan variasi telemek solat dan mendapat permintaan yang sangat tinggi.

Biarpun pada awalnya sambutan yang diterima kurang memberangsangkan. Namun dia tidak pernah putus asa. Justeru, bagi memantapkan lagi perancangan perniagaan, anak sulungnya, Mohammad Munzir Aminuddin, 32, dihantar ke sana.

"Sebelum ini saya sasarkan jualan untuk golongan pertengahan dan ke atas. Jualannya lebih kepada dalam talian.

Namun sambutan yang diterima kurang menggalakkan. Jadi, mulai tahun ini usaha dan promosi dipergiatkan dengan menasaskan golongan atasan sebagai pelanggan. Sementara pelanggan dari Brunei akan datang membeli di sini," ujarnya yang menasaskan jualan sebanyak RM60 juta pada tahun ini berbanding RM37 juta tahun 2016.

Selain Indonesia dan Brunei, Telemek Siti Khadijah juga telah melebarkan sayap ke London. Malah bakal menakluk Timur Tengah, terutama Dubai. Melihat kepada sambutan yang diterima menguatkan lagi semangat untuk melebarkan empayar perniagaan. Kini kilang miliknya mampu menjahit 1,700 pasang telemek sehari.

Selain telemek, syarikat berkenaan turut menyediakan busana muslimah dan keperluan umrah, termasuk kasut, sarung tangan, stoking serta aksesori. Impiannya mahu menjadikan butiknya sebagai pusat sehenti. Akan datang, dia merancang untuk mempertuahkan produk dengan mengeluarkan syampu dan sabun.

Demi memenuhi permintaan pelanggan, syarikatnya menghasilkan pelbagai koleksi telemek seperti Harmoni, Sutera dan Klasik selain turut menyediakan telemek untuk kanak-kanak. Bagi golongan muda pula, mereka boleh memilih koleksi telemek berona lembut yang sangat menarik.

Bagi memastikan keselesaan, telemek keluaran syarikat berkenaan menggunakan 100 peratus kain kapas dan kapas sintetik dengan penumpuan diberikan pada bahagian muka. Melihat kepada ketelitian dalam pembuatan telemek solat keluaran syarikat itu, tidak hairanlah ia menjadi pilihan golongan kenamaan.

Selain itu, usahawan hebat ini turut berkongsi kemahiran dan kepakarannya dengan membuka Akademi Seri Kandi. Akademi tersebut menyediakan kursus jahitan bermula daripada kursus asas, pertengahan dan lanjutan.

Kejayaan yang dikecapi hari ini bertambah manis apabila usaha gigihnya itu mendapat pengiktirafan pelbagai pihak. Antaranya, Anugerah Perdana, Anugerah Pemasaran Digital (PKS) Patuh Syariah 2017, oleh Bank Islam dan Utusan serta anugerah Women Entrepreneur Award 2016 oleh SME Corp. Malaysia dan Deloitte.