

Headline **Skali cerita kecekan Tengku Farith**
 Date **02. Jun 2008** Language **MALAY**
 Media Title **Berita Harian** Page No **21**
 Section **Ekonomi** Article Size **1076** cm2
 Circulation **217920** Frequency **Daily**
 Readership **2083000** Color **Full Color**



Skali cerita kecekan Tengku Farith

Peneraju Kumpulan Skali sudah rasai jatuh bangun sebagai usahawan ICT sebelum berjaya

Oleh Suffian A Bakar

KETIKA memulakan perjalanan hidup sebagai seorang usahawan, usia beliau baru menjelang 25 tahun. Hari ini, pada usia baru 36 tahun, kematangan beliau dalam selok-belok dunia perniagaan begitu terserlah, ditambah pula dengan uban yang mula memutih di kepala. Sungguhpun belum boleh dikategorikan sebagai 'benar-benar berjaya', pengalaman mengharungi jatuh bangun dalam perniagaan sejak usia yang masih muda, jelas sekali menjadi aset paling berharga buat Tengku Farith Ritauddin.

Beliau yang kini menerajui Kumpulan Skali, yang bukan saja terlibat dalam perniagaan berasaskan teknologi maklumat (IT), malahan turut membantu graduan dan usahawan muda mengembangkan perniagaan berkenaan.

Kumpulan Skali ditubuhkan Tengku Farith bersama Azmi Ahmad dan Aimi Aizal Nazharuddin (dua sahabat semasa bertugas di Commerce International Merchant Bankers (CIMB) selain Maznida Mokhtar, Mohd Reza Shafiee, Mohd Hisham Mohd Isa dan Harjono Zainal Abidin, susulan 'euphoria' internet yang melanda dunia pada 1990-an.

Kumpulan anak muda ini bercita-cita besar; membawa masuk enjin carian AltaVista ke Malaysia dan Asia dengan idea membina kandungan di sekeliling enjin carian berkenaan, sekali gus meraih keuntungan dengan menjual iklan secara dalam talian.

Halangan pertama ialah meyakinkan pihak bank bagi mendapatkan pinjaman memandangkan internet masih lagi baru dan belum difahami serta dipraktikkan sebahagian besar rakyat.

Selepas naik turun bank akhirnya mereka berjaya mendapat pinjaman. Pelayan AltaVista dilancarkan pada 26 Jun 1997. Segala-galanya berjalan lancar dan sekurang-kurangnya itulah tanggapan Tengku Farith. Namun sebaliknya, masalah dan halangan yang jauh lebih besar menanti.

Tiga bulan selepas pelancarannya, baru disedari yang model perniagaan Skali tidak sesuai. Dijangkaan 500,000 muka surat akan dibuka setiap hari, tetapi sebenarnya kurang 10 peratus berbuat demikian. Ini memberikan masalah besar kepada Tengku Farith dan rakan kerana model perniagaan syarikat adalah berdasarkan pendapatan iklan secara dalam talian.

Akibatnya, syarikat menghadapi masalah kewangan serius. Faedah pinjaman pula melambung. Keadaan bertambah buruk lagi apabila pada tahun itu, negara menghadapi kegawatan ekonomi susulan krisis kewangan Asia.

"Gaji kakitangan tidak dapat diba-

yar dengan penuh. Keadaan bertambah serius apabila semua 32 kakitangan berhenti kerja, yang tinggal hanya pasukan pengurusan yang terpaksa bertungkus-lumus memastikan tiada sabotaj terhadap pelayan dan harta syarikat lain.

"Kami pokai. Tiada duit dalam bank. Akibat terdesak saya mengeluarkan RM50,000 menggunakan kad kredit emas ayah untuk membayar gaji tujuh kakitangan," kata Tengku Farith yang mengimbuu kembali saat-saat sukar ketika memulakan perniagaan.

Kelegaan sedikit dirasai apabila beberapa kakitangan teknikal kembali bekerja setelah dipujuk.

Selepas mengadakan 'brain storming', Tengku Farith dan rakan kongsinya memutuskan untuk mengubah tapak IT syarikat kepada portal sepenuhnya. Enjin carian AltaVista dijadikan nadi dengan saluran berbeza dibangunkan di sekelilingnya, setiap satu disasarkan kepada kumpulan sasaran berbeza.

Namun, mendapatkan kandungan bukan tugas mudah, terutama apabila tidak memiliki cukup sumber kewangan.

Mereka turun ke Singapura bertemu penyedia kandungan. Apabila kandungan berkualiti diperole-

Skali mula menarik pengiklan berprofil tinggi, sekali gus menjana wang kepada syarikat.

Nilai kontrak yang diperoleh pada 1998 daripada iklan dalam talian berjumlah RM760,000 membabitkan 29 syarikat, yang mana enam daripadanya syarikat tempatan. Apa yang menarik nama besar seperti Dell, Nokia, Intel, HP, Amazon.com dan CNET membeli iklan daripada mereka.

Pada tahun itu juga syarikat dot-com muncul macam cendawan tumbuh selepas hujan dan ia adalah berita gembira buat Skali.

Mereka kemudian membangunkan pusat data yang sebelum ini tidak dapat dilaksanakan kerana kekurangan modal. Dengan adanya pusat data, yang ditempatkan di UPM, Skali dapat menawarkan pelanggan perkhidmatan tambah nilai; pengurusan keselamatan; dan pengurusan e-mel.

Perniagaan pusat data dan iklan dalam talian memberikan Skali pendapatan hampir RM1.5 juta pada 1999.

Kerugian dikurangkan kepada RM3 juta berbanding RM10 juta tahun sebelumnya. Ketika itu muncul di fikiran Tengku Farith bahawa mereka sudah dapat melihat dengan jelas hala tuju Skali.

Segala kepayahan dan kesusahan yang dialami Tengku Farith memberikan banyak pengajaran dan menjadikannya seorang yang matang, serta prihatin kepada kesukaran yang dialami pengusaha IT baru.

Menurut Tengku Farith, buat masa ini 10 peratus daripada jumlah pendapatan syarikat disumbang oleh operasi di luar negara dan jumlah itu dijangka ditingkatkan kepada 30 peratus menjelang tahun depan.

"Kami kini bekerjasama dengan Kerajaan Brunei untuk mengadakan makmal latihan dan bersama kerajaan Jawa Barat, Indonesia untuk mengadakan satu sistem e-kerajaan sepenuhnya menjelang 2013," katanya sambil membayangkan untuk turut menembusi pasaran di Vietnam, Filipina, China dan Asia Barat.

Mengimbuu saat paling 'mencabar' dalam hidup, Tengku Farith berkata, ialah ketika perjalanan ke Singapura untuk bertemu wakil Nomura, salah satu daripada penjamin utama, yang sudah hilang sabar.

Katanya, disebabkan kekurangan wang, beliau menaiki bas ekspres di Pudu Raya dan setiba di Singapura jam 4 pagi, beliau terus ke hotel berhampiran dan berlegar di lobi menanti pejabat Nomura yang dibuka pada jam 8 pagi.

"Farith-san, saya terpaksa menu-put awak," kata wakil dari Jepun itu sejurus beliau dijemput duduk. Minum pun tidak di pelawa.

"Kalau tuan tutup kami, apa yang tuan akan dapat hanyalah baju yang sedang saya pakai ini," kata Tengku Farith.

"Akal ligat berfikir. Akhirnya terkeluar cerita mengatakan ada beberapa pelabur berminat untuk melabur dalam Skali, dan hanya sedikit saja masa diperlukan," katanya tapi di benak, Tengku Farith seorang saja yang tahu, cerita itu tidak benar. Namun, sekurang-kurangnya syarikat tidak ditutup dan beliau juga berjaya membeli sedikit masa.

Tengku Farith menambah, Skali telah berjaya mengharungi pelbagai rintangan termasuk krisis kewangan Asia dan juga era kegagalan syarikat dot-com.

"Mungkin, salah satu sebab Skali berjaya ialah kerana ia mampu berubah daripada menjadi 'pengumpul kandungan' kepada pemberi rumusan e-perniagaan," katanya.

INFO

Kumpulan Skali

- Alam Teknokrat Sdn Bhd (i.e. Skali)
- Skali E-Ventures Sdn Bhd
- Skali Venture Management Sdn Bhd
- Camtech.Skali Sdn Bhd
- Skali Digital Alliance Sdn Bhd
- NeoFission Sdn Bhd

Perniagaan Teras:

- pakar e-business

Pemegang Saham:

- Perbadanan Usahawan Nasional Bhd (PUNB)
- Malaysia Airports Holdings Bhd
- ACIF Resources Sdn Bhd
- Private Individuals

Pelantikan dan Perwakilan:

- National Information Technology Council (NITC)
- National Technopreneur Advisory Committee (NTAC)
- Technopreneurs Association of Malaysia (TeAM)
- Venture Capital Consultative Council (VCCC)
- World Economic Forum (WEF)
- New Entrepreneur Forum (NEF)

Projek Semasa:

- Projek ICT Kebangsaan 'Perkhidmatan Portal Terurus' dengan Kerajaan Malaysia
- E-kerajaan Terengganu
- Penyelesaian Bersepadu IT PKNP
- E-kerajaan Johor Fasa Ke-2
- Courseware Kementerian Pendidikan
- Pelan Induk ICT Kerajaan Jawa Barat

Headline **Skali cerita kecekan Tengku Farith**
Date **02. Jun 2008**
Media Title **Berita Harian**



“Mungkin, salah satu sebab Skali berjaya ialah kerana ia mampu berubah daripada menjadi ‘pengumpul kandungan’ kepada pemberi rumusan e-perniagaan”

Tengku Farith Rithauddeen
Peneraju Kumpulan Skali