

Dulu jual kacang, sekarang cetak baju

SHAICK KUKUHKAN OMBAK EXCLUSIVE DI PERSADA ANTARABANGSA

Jika rakan sebaya lain sibuk ke kuliah dan menjalani rutin sebagai seorang pelajar, Shaick Saifullah Jehangir Ali, 26, pula sibuk mencuri masa menjual kacang.

Menariknya, perkara tersebut dilakukannya ketika masih menuntut di Universiti Putra Malaysia (UPM), Serdang, tujuh tahun lalu.

Menurut Shaick, menjadi penjual kacang bukanlah perkara yang mudah tetapi ia diteruskan selama hampir dua tahun kerana mahu menambahkan duit poket sendiri dan tidak mahu menyusahkan keluarga.

"Saya mahu berdikari dan berazam mempunyai perniagaan sendiri kerana lebih berminat bekerja sendiri selepas belajar.

"Saya nekad hasil jualan kacang disimpan sedikit untuk dijadikan modal sebelum memulakan perniagaan," katanya kepada *Sinar Harian* di Seri Kembangan, Selangor baru-baru ini.

Tambahnya, pada waktu itu beliau bercita-cita mahu mempunyai perniagaan sendiri tetapi tidak tahu apakah bentuk perniagaan yang akan dilakukan.

"Pada setiap malam, saya membungkus kacang dan keesokannya seawal 6.30 pagi semua kacang itu dihantar ke 13 lokasi strategik dalam UPM termasuklah kolej kediaman pelajar.

"Walaupun perniagaan itu dijalankan secara kecil-kecilan, ia dapat membantu menjana pendapatan sehingga RM2,000 hingga RM3,000 sebulan.

"Melalui penjualan kacang itu juga, saya dapat mempelajari selok-belok perniagaan," katanya.

Beliau berkata, antara pengalaman yang tidak boleh dilupakan ialah apabila tiga jenis kacang termasuk asam yang dijual habis tetapi tabung wang yang diletakkan kosong.

"Perniagaan sebegini mempunyai risiko dengan masalah kehilangan kacang dan wang tetapi saya tawakal kepada ALLAH.

"Saya menganggap itu adalah

INFO

- Terima tempahan cetak baju antara 25,000 hingga 30,000 helai sebulan
- 80 peratus daripada tempahan diterima melalui *online*
- 70 peratus tempahan diterima mahukan percetakan jersi
- Memiliki tiga kilang percetakan dan jahit baju

dugaan kecil untuk saya. Jika sudah tertulis ada rezeki saya, maka saya tidak akan pulang dengan tangan kosong," katanya yang juga graduan lulusan Ijazah Sarjana Muda Pengajian Pengguna.

Selain belajar dan menjual kacang, Shaick juga aktif bersama persatuan pelajar dan menjadi ejen percetakan t-shirt secara kecil-kecilan.

"Alhamdulillah, bermodalkan RM60,000 hasil menjual kacang dan t-shirt, saya memulakan perniagaan percetakan termasuklah t-shirt pada 2013 ketika berusia 19 tahun.

"Pada tahun kedua pula, saya mempunyai bengkel percetakan t-shirt sendiri kerana perniagaan tersebut dilihat mempunyai potensi yang cerah," katanya.

Mula cetak pakaian

Pengasas syarikat Ombak Groups Sdn. Bhd. yang berasal dari Johor itu telah meluaskan empayar perniagaannya dalam bidang percetakan dengan bidang teras termasuklah menghasilkan jersi berkualiti tinggi berjenama Ombak Exclusive.

Shaick berkata, perniagaan percetakan t-shirt dipilih kerana ia mempunyai permintaan tinggi berikutan pelajar universiti terpaksa membeli jersi atau pakaian untuk program sukan atau hari keluarga dengan harga yang mahal.

"Pada peringkat permulaan perniagaan, saya menasaskan pelanggan dalam kalangan pelajar. Saya

mahu menyediakan pakaian kepada mereka dengan menggunakan material yang berkualiti dengan harga yang berpatutan.

"Dengan adanya bengkel sendiri bagi mencetak baju yang ditempah dan berbekalkan

pengalaman sebagai pelajar yang aktif dalam kegiatan persatuan dan kelab di universiti, ia memudahkan saya untuk mempromosikan perniagaan ini," katanya.

Katanya, tempahan baju untuk majlis yang dianjurkan telah ditawarkan kepada beliau kerana keyakinan mereka terhadap kualiti dan harga yang ditawarkan.

"Saya lakukan sendiri untuk menyiapkan tempahan pelanggan. Pada masa sama saya masih bergelar pelajar.

"Pada ketika itu, saya fokus melakukan kedua-duanya kerana mahu menamatkan pengajian tepat pada masanya serta menjadi seorang usahawan yang berjaya," katanya.

Shaick berkata, sehingga kini, beliau tidak akan melupakan tempahan awal yang diterima iaitu mencetak 60 helai baju untuk pasukan skuash Pulau Pinang dengan harga RM1,200.

"Ia merupakan satu penghormatan kerana pada ketika itu masih saya masih baharu dalam bidang percetakan tetapi pelanggan yakin dengan perkhidmatan yang saya tawarkan," katanya.

Selepas tempahan itu, jelasnya, beliau menerima banyak tempahan sehingga perlu menggajikan pekerja.

Terima permintaan tinggi

Shaick berkata, Ombak Exclusive yang dahulunya dikenali sebagai Ombak Printing kini mendapat permintaan tinggi iaitu 10,000 helai baju sebulan dan menasaskan jualan sebanyak 300,000 helai menjelang akhir tahun ini.

"Untuk memenuhi permintaan pelanggan, Ombak Exclusive kini mempunyai tiga kilang pencetakan dan jahit yang menghasilkan pakaian berkualiti.

"Sebanyak 70 peratus daripadanya adalah cetakan jersi, diikuti 20 peratus cetakan material polo berkolar dan selebihnya adalah *cotton*," katanya.

Menurutnya, Ombak Exclusive menggunakan jersi berkualiti tinggi yang diimport bagi memenuhi cita rasa pelanggan masa kini.

"Jersi Ombak Exclusive mempunyai keunikan kerana ia



SHAICK optimis perniagaan percetakan mempunyai potensi cerah.

bersesuaian untuk pelbagai aktiviti luaran, kainnya yang menyerap peluh, tidak luntur serta mengembang atau mengecut selepas dibasuh atau digunakan beberapa kali. Jersi tersebut boleh didapati dalam saiz XS sehingga 6XL dan dijual dengan harga antara RM25 hingga RM99 sehelai.

"Kebanyakan pelanggan Ombak Exclusive adalah pelajar dan syarikat korporat. Selain jersi yang dihasilkan mengikut tempahan pelanggan, syarikat juga menawarkan jersi mengikut trend semasa seperti musim piala dunia atau Sukan Malaysia (SUKMA)," katanya.

Katanya, beliau melihat potensi perniagaan itu cerah apabila 90 peratus daripadanya disumbangkan daripada percetakan pelbagai jenis baju.

Rancang buka kedai pameran

Shaick merancang untuk mengembangkan perniagaannya apabila mendapati pelanggannya paling ramai berusia antara 17 hingga 25 tahun selain pengikut jenamanya di media sosial juga kini bertambah kepada hampir 90,000 orang dan menasaskan 150,000 menjelang akhir tahun ini.

"Menariknya, pelanggan kami bukan sahaja penduduk tempatan malah terdapat juga mereka yang berasal dari Thailand, Brunei, Singapura dan Indonesia.

"Kami menerima tempahan antara 25,000 hingga 30,000 helai sebulan dan 80 peratus daripadanya dijual secara dalam talian (*online*)," katanya.

Melihatkan permintaan yang memberangsangkan itu, beliau berkata, Ombak Exclusive merancang membuka sebuah kedai pameran di lokasi strategik di Kuala Lumpur dengan modal kira-kira RM20,000 menjelang suku pertama tahun ini bagi membolehkan pelanggan melihat dan memilih pelbagai rekaan jersi serta koleksi barangan lain keluaran syarikat itu.

Lebih menarik, katanya, syarikat itu juga bakal menawarkan peluang perniagaan kepada pengedar untuk menambah pendapatan dan kini ia memiliki 220 ejen di seluruh negara.

"Kami juga mahu menambah jumlah ejen kepada 1,000 menjelang akhir tahun ini sebagai usaha untuk meluaskan rangkaian, sekali gus mengukuhkan jenama Ombak Exclusive," katanya.



SHAICK (tengah) bersama kakitangan yang menjadi tulang belakang Ombak Exclusive.