



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Cawangan Terengganu

20
EDISI

No issn:1823-6421

info

USAHAJAWAN

Transformasi Hobi kepada Penjana Pendapatan

Noor Affeeda Ramli¹, Siti Syamira Mohd Ramli¹, dan Wan Nurashikin Mahmood¹

¹Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Universiti Teknologi MARA Cawangan Pahang, Raub, Pahang.

Koresponden: affeeda@uitm.edu.my

Berkecimpung di dalam bidang bakeri sejak tahun 2016, Farah Hanim Rosli, 29, mula mengorak langkah menjadi seorang pembuat pastri dan pencuci mulut sepenuh masa dengan membuka perniagaan pertamanya, Mama Bakery, berlokasi di rumahnya sendiri iaitu di Taman Anggerik, Bentong. Anak kelahiran Raub ini mempunyai 12 orang adik beradik di mana bapanya seorang polis dan ibunya seorang pembuat dan penjual kueh manakala suami beliau adalah seorang cikgu kelas memandu. Mewarisi minat ibunya maka beliau juga turut berkecimpung dalam bidang yang sama.

Selepas tamat persekolahan di peringkat Sijil Pelajaran Malaysia berbekalkan modal permulaan sebanyak RM100, beliau nekad utk menceburi bidang ini secara serius. Farah, seorang isteri dan ibu kepada 3 orang cahaya mata bercita-cita untuk menjadikan hobi beliau kepada sebuah profession.

Tiada pendidikan secara formal dalam bidang yang diceburi bukan menjadi penghalang kepada Farah untuk terus mengorak langkah dalam mengembangkan cita-cita beliau untuk menjadi usahawan industri bakeri yang berjaya. Pada peringkat permulaan, Farah mempelajari ilmu pembuatan “cheesetart” melalui Facebook secara atas talian bersama *MOM BAKERS CHEESETART GEBU* dengan bayaran sebanyak RM60.

Produk

Berbekalkan ilmu yang diperolehi secara online tersebut, Farah memulakan perniagaan Mama Bakery di rumahnya dengan menghasilkan *cheesetart gemuk* sebagai produk pertama beliau. Pelbagai perisa beliau perkenalkan dengan menggunakan bahan-bahan premium. Permintaan cheesetart gemuk beliau mendapat sambutan yang sangat memberangsangkan daripada pelanggan sekitar Raub, Bentong dan Lipis. Selepas kejayaan cheesetart gemuk, semangat beliau berkobar-kobar untuk terus mengorak langkah dalam industri bakeri ini. Tanpa menoleh ke belakang lagi, Farah memberanikan diri untuk mengorak langkah lebih jauh dalam menghasilkan *biskut “homemade”*. Hampir 20 jenis biskut “homemade” yang dihasilkan oleh Farah



seperti Nutella Pod, Red Velvet, Semperit Klasik, Red Pearl, tart nenas dan shortbread. Permintaan terhadap kukis ini sangat tinggi terutama pada bulan Ramadan dan Syawal untuk sambutan hari raya. Penjualan kukis ini boleh mencecah sehingga RM 60 ribu dalam tempoh tersebut. Bersama dengan 7 orang pekerja, mereka mampu menghasilkan sebanyak 150 balang kukis sehari. Terkini, beliau memperkenalkan produk terbaru



iaitu “dessert RM1” seperti chessttart,ceramah puff, cream horn,mini brownies,sushi,mini cupcake dan mini kek Hokaido. Konsep “dessert RM1” ini sangat mendapat sambutan yang hangat dan menjadi identiti kepada perniagaan beliau sekarang.



PEMASARAN PRODUK

i. Kaedah pemasaran

Aspek pemasaran adalah elemen penting dalam memastikan sesuatu produk itu mendapat tempat di dalam pasaran dan diterima oleh pelanggan. Percaya kepada itu, Farah menggunakan pelbagai medium untuk memperkenalkan dan memasarkan produk beliau. Sasaran utama beliau adalah rakan-rakan, para pelajar dan penduduk sekitar Bentong, Raub dan Lipis. Farah menggunakan teknik pemasaran mulut ke mulut. Pelanggan yang berpuas hati akan memberikan maklumbalas yang positif dan mengesyorkan produk beliau kepada rakan taulan, ahli keluarga dan sanak saudara. Perkembangan teknologi juga sangat memudahkan Farah untuk memasarkan produk beliau. Penggunaan aplikasi Whatsapp dan medium sosial media seperti TikTok, Facebook dan InstaGram turut digunakan oleh beliau untuk memasarkan produk beliau. Beliau juga turut membuka kaunter jualan di tempat rumah kediaman beliau sebagai salah satu langkah untuk memasarkan product keluaran beliau.

ii. Agen

Beliau juga menggunakan perkhidmatan agen untuk memasarkan produk beliau di sekitar daerah Bentong, Raub dan Lipis. Agen - agen ini akan diberikan komisen jualan untuk produk yang telah dijual. Perkhidmatan agen ini sangat membantu beliau terutama ketika memasarkan kukis “homemade” kerana

agen akan menguruskan proses promosi, pengambilan tempahan dan penghantaran tempahan kepada pelanggan. Agen - agen ini terdiri daripada individu dan juga kedai - kedai makan serta kiosk - kiosk makanan sekitar Bentong, Raub dan Lipis.

Cabaran

Cabaran dalam dunia keusahawanan merupakan asam garam untuk melatih seorang usahawan untuk berjiwa kental dan gigih. Antara cabaran dan dugaan yang dihadapi oleh Farah sepanjang menjadi seorang usahawan dan pemilik Mama Bakery adalah daripada segi mendisiplinkan 7 orang pekerjanya. Menguruskan dan mendidik pekerja memerlukan tahap kesabaran yang sangat tinggi. Persaingan juga merupakan cabaran utama yang dihadapi oleh beliau dalam industri ini. Kemunculan pesaingan yang terdiri daripada pengusaha bakeri dari kaum Melayu kini semakin ramai, Lebih-lebih yang menjalankannya dari rumah secara atas talian. Justeru, menjadi cabaran yang hebat kepada Farah untuk memastikan produk beliau sentiasa menjadi pilihan pelanggan.

Kekangan modal untuk mengembangkan perniagaan juga merupakan antara dugaan yang perlu dihadapi oleh beliau. Peningkatan kos bahan mentah secara langsung memberikan impak kepada perniagaan beliau. Walaupun pelbagai cabaran dan dugaan yang dihadapi, Farah tidak berputus asa kerana beliau yakin suatu hari nanti kejayaan akan pasti menjadi milik beliau.



Perancangan Masa Hadapan

Perancangan jangka masa panjang, Farah berhasrat untuk terus mengembangkan perniagaan beliau dan juga mempunyai bangunan kedai yang lebih sesuai untuk perniagaannya agar dapat menjalankan perniagaan tersebut dengan lebih lancar dan pada tahap yang lebih profesional serta secara komisial. Beliau juga telah berjaya menyewa sebuah lot kedai di pekan Bentong bagi merealisasikan cita-cita beliau.

Kedai yang akan didaftarkan sebagai D'Manis Bakery bakal menjadi titik tolak dalam kejayaan beliau. Beliau juga bercita - cita untuk membeli mesin membuat kukis yang berharga RM78 ribu supaya ia dapat meningkatkan produksi kukis "homemade".

Penutup

Walaupun beliau sibuk dengan tempahan, beliau masih mampu memperuntukan masa untuk berkongsi rezeki hasil daripada keuntungan jualan bersama - sama dengan **Rumah Amal Az Zahra** yang bertempat di Janda Baik, Pahang. Beliau percaya sumbangan ikhlas kepada golongan yang memerlukan ini akan menjadi doa untuk beliau terus kuat dalam megharungi dunia keusahawanan yang sangat mencabar. Konsep berkongsi rezeki ini akan menjadi sumber matlamat kepada beliau untuk menjadi usahawan yang berjaya.

Berkat kesungguhan dan minat, Farah akan cuba meluaskan lagi pasaran produk manisan beliau ke seluruh daerah di negeri Pahang. Namun begitu setiap perjalanan pasti ada halangan dan dugaan. Ini tidak akan mematahkan semangat Farah untuk terus menyediakan manisan yang terbaik kepada pelanggan beliau dengan harga yang berpatutan.

