

ASPIRASI



Sambal Belacan Dapur Ibu Kekuatan Perniagaan Keluarga

Nur Fadhlina Zainal Abedin

KEJAYAAN perniagaan keluarga yang dijalankan oleh Dapur Ibu Food Industry menarik perhatian saya untuk diketengahkan dalam sekmen Aspirasi pada kali ini. Lapan tahun lalu saat perniagaan ini ditubuhkan, tidak terjangkau di fikiran kebanyakan kita bahawa sambal belacan iaitu menu wajib bagi kebanyakan rakyat Malaysia ini dapat dikomersilkan secara meluas. Hanya dengan sambal belacan yang sering berkait dengan lesung batu, ia mampu tembusi pasaran pasar raya-pasar raya besar, malah sehingga ke luar negara. Bagaimanakah idea perniagaan sambal belacan ini boleh tercetus?

Saya menemubual pengurus besar syarikat pemilikan keluarga ini Encik Muhammad Naaim Bin Ahmad Faisol dan isteri Insyirah Ismail yang diberi tanggungjawab utama oleh keluarga dalam membangunkan perniagaan mereka. Bagi mematuhi prosedur keselamatan yang ditetapkan, sesi temubual hanya dilakukan melalui panggilan telefon dan aplikasi mesej sahaja. Menurut menantu kepada pengasas Dapur Ibu Allahyarham Ismail Abdul Kader ini, ilham untuk mengkomersilkan sambal belacan bermula apabila arwah ayah mertua dan ibu mertuanya Puan Kabiroh Binti Yusuf menunaikan ibadah haji.

Setelah beberapa hari mereka berada di Tanah Suci, mereka mula kerinduan untuk menikmati masakan tanah air terutamanya sambal belacan. Secara kebetulan, seorang jemaah wanita dalam kumpulan mereka membawa belacan bersamanya. Allahyarham bersama isteri mula mencari cili di pasar dan meminta sedikit belacan daripada jemaah tersebut untuk dibuat sambal belacan. Ia turut dilakukan oleh beberapa Jemaah lain. Ini mencetuskan idea kepada Allahyarham untuk memulakan perniagaan sambal belacan bersama anak-anak dan menantu khususnya untuk bekalan jemaah haji dan umrah.

Dengan semangat dan komitmen yang tinggi, penyelidikan yang teliti selama setahun dijalankan untuk memastikan kualiti sambal belacan yang dibekalkan kepada pelanggan adalah pada tahap yang paling memuaskan dan terbaik. Usaha mengembangkan perniagaan seterusnya dilakukan dengan perpindahan lokasi operasi dari rumah ke kilang yang diubahsuai dari lot kedai. Ini bagi menampung skala pengeluaran yang lebih besar untuk tujuan pengkomersilan yang lebih serius.

Namun ketika perusahaan masih belum matang sepenuhnya, mereka sekeluarga diuji dengan kehilangan pengasas Dapur Ibu yang merupakan ketua keluarga, sekaligus tunjang kepada perusahaan ini. Namun, enggan mensia-siakan usaha yang dilakukan selama ini, mereka bangkit semula untuk memenuhi impian bapa tercinta. Kerjasama antara syarikat dan agensi kerajaan seperti Majlis Amanah Rakyat Malaysia (MARA) dan Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) dijalankan dalam usaha mengembangkan perniagaan mereka.

Kini produk sambal belacan Dapur Ibu semakin dikenali ramai. Selain produk utama ini, mereka turut mengeluarkan produk sampingan iaitu ikan masin dan ikan bilis *kriuk-kriuk*. Ia dipasarkan di pasar raya besar seperti Giant dan pemasaran melalui rangkaian stokis dan pengedar yang dilantik. Kenangan manis warga syarikat adalah apabila produk mereka dipasarkan ke luar negara. Contohnya di pasaran Sydney & Melbourne, Australia. Jemaah di Tanah Suci juga dapat membeli produk Dapur Ibu melalui mesin layan diri (*vending machine*) hasil kerjasama dengan FAMA dan syarikat di sana. Kini mereka dalam usaha memasarkan produk mereka di Hong Kong dan negara-negara Timur Tengah yang lain. Lebih membanggakan, syarikat ini turut menawarkan perkhidmatan pengilang peralatan asal (OEM) kepada pengusaha luar terutama bagi pengeluaran produk berasaskan sambal dan perencah. Antara pengiktirafan yang diterima oleh Dapur Ibu ialah daripada Pameran Pertanian, Hotikultur dan Agro Pelancongan Malaysia 2018 (MAHA 2018) selain dinobatkan sebagai pemenang anugerah Hari Peladang Penternak dan Nelayan Kebangsaan (HPPNK) bagi Kategori Peladangnita Jaya.

Saat ditanya apakah kelebihan perniagaan yang diusahakan bersama keluarga, Encik Muhammad Naaim memberi lima senarai utama. Pertama, kerahsiaan syarikat seperti dokumen sulit dan rekod kewangan dapat dikawal sepenuhnya memandangkan staf utama terdiri daripada ahli keluarga sendiri. Kedua, syarikat boleh diwarisi oleh anak dan cucu tanpa kluatir risiko pengambilalihan oleh entiti luar. Ketiga, waktu bekerja tidak tertakluk pada waktu pejabat sahaja. Oleh itu, perbincangan dan keputusan perniagaan boleh dilakukan bersama-sama di rumah secara tidak formal. Keempat, kesediaan ahli keluarga sebagai staf untuk berkorban masa dan tenaga. Ini termasuk menggunakan duit dan peralatan peribadi sendiri yang dapat mengurangkan tuntutan bayaran sebagaimana kelaziman staf biasa, seterusnya dapat menjimatkan kos operasi. Staf yang terdiri daripada ahli keluarga juga sedia berkorban dan mendahulukan kepentingan kos-kos lain seperti pembayaran sewa premis dan gaji kakitangan sekiranya jualan menurun. Kelebihan seterusnya adalah tiada tekanan yang diterima daripada rakan kongsi atau pemegang saham sepertimana kelaziman syarikat sendirian berhad. Selain itu, ia membantu syarikat membuat keputusan dengan prosedur yang lebih ringkas dan pantas.





Tiada perniagaan yang mudah tanpa diiringi masalah dan cabaran. Di sebalik kelebihan bekerja dilindungi ahli keluarga pasti ada sedikit sebanyak kelemahan. Ini diakui oleh pengurus muda ini saat ditanya tentang kelemahan penglibatan keluarga dalam pengurusan dan operasi. Menurut beliau, antara kelemahan tersebut adalah kurang keberkesanan dalam menjalankan tugas dan tanggungjawab dek kerana keselesaan bekerja di bawah zon pemilikan keluarga. Bagi mengatasinya, staf disarankan menyertai kursus-kursus yang dapat meningkatkan semangat dan produktiviti dalam menjalankan amanah dan tanggungjawab yang diberi dengan sebaiknya.

Selain itu, antara cabaran utama yang mengekang pelepasan sayap perniagaan lebih jauh ialah kekurangan dana suntikan terutama untuk tujuan pemasaran. Bantuan pinjaman daripada agensi kerajaan cenderung kepada alatan operasi. Oleh itu, mereka perlu bergantung kepada pinjaman bank komersil dalam mendapatkan dana pelaburan pemasaran. Walau bagaimanapun, prosedur kelulusan pinjaman komersil adalah lebih ketat dan kos bayaran balik yang dikenakan adalah lebih tinggi. Ini sekaligus bakal meningkatkan beban membayar balik pinjaman dalam tempoh yang lama sekiranya pinjaman yang diperoleh tidak dilaburkan dengan sebaiknya.

Encik Muhammad Naaim tidak lokek berkongsi tips kepada mereka yang ingin menceburi perniagaan berasaskan makanan. Menurut beliau, pengusaha harus kental, tidak mudah berputus asa dan bersabar kerana kejayaan tidak datang bergolek tanpa usaha dan pengorbanan. Fasa awal penubuhan dan pengukuhan syarikat memerlukan banyak pengorbanan dari segi kewangan, masa dan tenaga. Ini termasuk mengorbankan waktu rehat di hujung minggu. Selain itu, para pelanggan termasuk agen dan stokis perlu dilayan dengan baik dengan niat untuk membantu, bukan sekadar tertumpu kepada keuntungan semata-mata.



Harapan beliau agar lebih ramai Bumiputera terutama golongan muda menceburkan diri dalam perniagaan terutamanya pemprosesan makanan dalam memastikan penyampaian perkhidmatan yang halal dan toyyiban. Bagi Dapur Ibu secara spesifik, perancangan masa hadapan dan harapan beliau adalah untuk mempelbagaikan lebih banyak produk dan memasarkannya di kesemua rangkaian pasar raya-pasar raya besar dan serbaguna di seluruh Malaysia seperti 99 Mart dan 7-Eleven. Beliau juga berharap produk-produk Dapur Ibu dapat menembusi pasaran Eropah dan Amerika Syarikat suatu hari nanti.

