

Kisah Inspirasi



Seorang Usahawan Mengubah Krisis kepada Perniagaan Berjuta Ringgit



Perniagaan Nurdianis binti Permin berada di ambang kejatuhan semasa sekatan pergerakan pandemik. Rizab tunai hampir kehabisan, kerja yang telah dijalankan sama ada ditangguhkan atau dibatalkan dan semuanya kelihatan seakan tiada harapan. Namun, daripada bencana yang melanda telah muncul perniagaan minuman sedia untuk diminum (*ready-to-drink*) bernilai berjuta ringgit.

Anis, seperti yang dikenali ramai, merupakan Ketua Pegawai Eksekutif Adin Marketing Group yang berusia 43 tahun. Ketika remaja, beliau selalu membantu perniagaan percetakan dan pengiklanan ayahnya, Adin Trading, dan mengimpikan untuk menjadi seorang usahawan bagi meningkatkan kualiti hidup keluarga beliau. Kehidupan adalah sukar tetapi kesukaran inilah yang membentuk karakter, etika kerja yang kuat dan semangat yang tidak pernah mati dalam dirinya.

Pada tahun 2007, Anis, pemegang diploma dalam Pengurusan Hotel dan Katering serta Pemasaran Strategik Dalam Talian, meletakkan jawatan sebagai pengurus spa sebuah resort percutian di Johor, untuk mengambil alih Adin Trading. Dengan kerja keras dan kesungguhan, beliau telah meningkatkan pendapatan empat kali ganda, daripada RM12,000 jualan bulanan kepada RM50,000 pada tahun yang sama. Setahun kemudian pada tahun 2008, jualan tahunan telah mencapai RM1 juta. Untuk memajukan lagi perniagaan, Anis seterusnya menubuhkan Adin Trading Sdn. Bhd. pada tahun 2009.

Pada tahun yang sama, beliau mengembangkan perniagaan dalam bidang reka bentuk grafik, percetakan dan jualan barangan cenderamata dan kemudiannya dalam bidang pengurusan acara beserta membekal cenderamata perayaan dan barangan hiasan ke pusat membeli-belah utama di Johor Bahru.

Pada tahun 2013, perniagaan ini sekali lagi menjalani perubahan nama, kali ini kepada Adin Media Group Sdn. Bhd., selari dengan skop perniagaan yang semakin banyak. Pelanggan beliau bertambah termasuk agensi Kerajaan di seluruh Johor seperti Jabatan Pengangkutan Jalan, Jabatan Kastam, Imigresen dan Jabatan Perhutanan

serta syarikat besar seperti Johor Land Berhad, Johor Corporation, Uda Land Berhad, UEM Land Berhad, Agensi Pembangunan Wilayah Iskandar dan Medini Iskandar Malaysia.

Walau bagaimanapun, pada bulan Mac 2020, segala-galanya terhenti apabila sekatan pergerakan dikenakan di seluruh negara berikutan pandemik COVID-19. Perniagaan tidak dibenarkan beroperasi memandangkan perniagaan tersebut tidak termasuk dalam perkhidmatan penting. Anis berhadapan dengan krisis kelangsungan hidup.

Beliau berkata pada masa itu, "Kami mempunyai 45 pekerja tetap, dengan majoritinya telah bersama kami selama lebih daripada lima tahun. Purata perbelanjaan bulanan kami untuk mengekalkan semua pekerja dan premis adalah RM120,000. Pada akhir tahun pertama sekatan pergerakan, rizab tunai kami hampir kehabisan. Kami terpaksa menjual beberapa aset kami kerana kami tidak mahu memberhentikan mana-mana pekerja atau meminta mereka mengambil cuti tanpa gaji atau menerima potongan gaji".

Apabila sekatan pergerakan berlarutan, tindakan drastik diperlukan untuk mengelakkan kerugian menyeluruh. Semasa sesi sumbang saran bersama pasukan pengurusan untuk mempertimbangkan rancangan kelangsungan perniagaan, cadangan yang dikemukakan adalah untuk menceburi perniagaan minuman sedia untuk diminum dengan minuman popular seperti kopi-o, teh tarik dan sirap bandung.

Idea tersebut menyatakan bahawa dengan orang yang terkurung di rumah dan restoran ditutup, mengapa tidak membawa sedikit keceriaan kepada mereka dengan

menyediakan minuman ikonik dan sangat digemari ke depan pintu rumah mereka? Itu adalah momen realisasi apabila jenama minuman Haos Ek? dihasilkan.

Pekerja dimaklumkan mengenai krisis yang dihadapi oleh syarikat dan keperluan untuk menceburi perniagaan baharu untuk terus hidup. Anis berkata, "Kami memberi mereka tiga pilihan. Pertama, ambil cuti tanpa gaji dengan jaminan bekerja semula apabila ekonomi dibuka semula. Kedua, bekerja seperti biasa atau bekerja dari rumah tetapi dengan potongan gaji sehingga 40%. Ketiga, sertai perniagaan baharu yang mempunyai dua kemungkinan: jika perniagaan berjaya, tiada potongan gaji tetapi jika projek itu gagal, semua orang kehilangan pekerjaan mereka sementara saya kehilangan segala-galanya." Hal yang mengejutkan Anis, semua pekerja memilih untuk mengambil peluang dengan perniagaan baharu ini.

Anis mengetuai daripada pembuktian konsep kepada pembangunan produk dan penjenamaan, kepada pengeluaran berskala penuh seterusnya strategi jualan dan pemasaran, pengiklanan dan promosi. Minuman jenama Haos Ek? yang terdiri daripada Kopi O, Kopi Peng, Teh Tarik, Bandung Pink dan Coklat telah dilancarkan pada 1 Jun 2021.

Minuman ini mendapat sambutan yang luar biasa selepas pelancaran, dengan liputan produk ini juga menjadi meluas. Dalam masa setahun selepas dilancarkan, dua juta botol minuman Haos Ek? telah laris terjual. Dalam tempoh dua tahun, sejumlah 5.4 juta botol telah dijual. Pada masa ini, Haos Ek? merupakan jenama terkemuka untuk minuman sedia untuk diminum.



Sejak itu, produk ini telah menerima pensijilan Halal dan MeSTI (Kementerian Kesihatan) dan Anis kini berusaha untuk membawa produk tersebut ke pasaran perdagangan moden, dengan harapan untuk membawa minuman tempatan ke pasaran global juga. "Kami mengharapkan sambutan yang hebat daripada pasaran dan sentiasa bersemangat untuk meneroka rasa atau idea baharu secara berterusan untuk kekal relevan".

Anis berkata kemasukan ke dalam perdagangan moden, yang didominasi oleh syarikat besar, adalah sukar dan PMKS memerlukan bantuan Kerajaan dalam penembusan pasaran. "Kerajaan boleh mengadakan perbincangan dengan pasar raya dan pasar raya besar untuk mengurangkan kos penyenaian dan memendekkan tempoh pembayaran untuk pembekal. Kos penyenaian boleh mencecah sehingga ratusan ribu Ringgit. Tempoh pembayaran kepada pembekal juga boleh mencapai sehingga empat bulan. Usahawan Bumiputera mungkin tidak mempunyai kewangan yang kukuh untuk menembusi pasaran dalam keadaan sedemikian".

Mengenai cabaran yang dihadapinya pada peringkat awal perniagaan, Anis berkata yang paling kritikal adalah akses kepada pembiayaan dan akses kepada pasaran. Beliau menambah bahawa beliau mampu bertahan menghadapi cabaran semasa dan pelbagai cabaran lain pada masa lalu berkat sokongan dalam bentuk pembiayaan, latihan, pemasaran dan promosi daripada Amanah Ikhtiar Malaysia dan TEKUN Nasional. Jabatan Pertanian Johor juga membantu dalam bentuk geran selain membantu dalam promosi produk manakala SME Bank membantu dari segi pembiayaan semasa pandemik.

Anis mengaitkan daya tahan syarikat dengan dua aset, iaitu tenaga kerja dan pengalaman. "Aset terbesar kami merupakan pekerja kami yang memilih untuk terus kekal bersama kami untuk menyokong perniagaan baharu ini. Aset kedua terpenting kami adalah pengalaman dalam reka bentuk grafik, percetakan dan pengiklanan kerana perkara ini sangat membantu dalam membina jenama Haos Ek?".

Beliau menambah, "Kejayaan syarikat kami adalah berdasarkan pendekatan yang sistematik dalam menjalankan perniagaan sejak awal lagi terutamanya dalam memahami pasaran, pengurusan kewangan dan sumber manusia. Kesabaran sememangnya diperlukan kerana kita berada dalam perniagaan untuk jangka panjang. Kejayaan tidak akan dicapai semalaman. Apabila kita jatuh, bangkit kembali dengan cepat. Apabila kita berada di puncak, bersiap sedia untuk jatuh ke bawah tetapi sentiasa bangkit semula. Bersikap rendah diri untuk belajar daripada orang lain yang pernah berada di laluan yang sama seperti anda. Lakukan dari hati dan sebarkan kasih sayang kerana ia akan lebih menjangkau orang di luar sana, sekali gus memudahkan perjalanan anda dan menjadikan perjalanan anda lebih bermakna".

Siti Padillah Menyerlah Sebagai Seorang Usahawan dalam Industri Didominasi Lelaki



Dalam industri elektrik dan elektronik (E&E) yang didominasi oleh lelaki, CG Global Profastex Sdn. Bhd. menonjol sebagai sebuah syarikat yang dimiliki oleh seorang wanita.

Pengarah Urusan CG Global, Siti Padillah binti Abdul Wahab, 46, berkata minatnya terhadap industri itu teretus ketika zaman kolej apabila beliau pernah bekerja sambilan di kilang E&E ketika cuti semester. Selepas menamatkan pengajian dengan Ijazah Sarjana Muda Pengurusan, pekerjaan pertama yang dilakukan adalah sebagai penyelia pengeluaran dengan pengeluar komponen LED terus mendalamkan lagi minatnya terhadap industri ini. Pekerjaan seterusnya sebagai pegawai sumber manusia dengan pengeluar elektronik Jepun telah membawa titik perubahan dalam hidup beliau.

Siti Padillah menjelaskan, "Kemelesetan ekonomi berlaku semasa saya bekerja dengan syarikat tersebut. Penglibatan saya dalam skim pemberhentian kerja telah membawa saya ke mesyuarat dengan mentor saya dalam industri ini, yang juga seorang pemilik kepada syarikat pembuatan E&E tempatan. Mesyuarat tersebut telah membuka jalan kepada saya untuk menjadi usahawan E&E".

Selepas 13 tahun, beliau belajar mengenai Industri Pembuatan Elektronik yang memberi tumpuan kepada pemasangan papan litar tercetak, daripada mentornya, dan beliau mengambil cabaran dengan rakan kongsi wanitanya untuk menubuhkan CG Global Profastex Manufacturing Sdn. Bhd. pada tahun 2016, bertempat di Seberang Perai, Pulau Pinang. CG Global menyediakan perkhidmatan pembuatan kontrak untuk pemasangan papan litar tercetak (*printed circuit board assemblies*, PCBA) dan pemasangan binaan kotak kepada pelanggan dalam bidang telekomunikasi, pencahayaan, automotif, perubatan, pengangkutan, minyak dan gas dan pertanian. Sehingga 95% daripada produk syarikat ini dieksport, termasuk ke Amerika Syarikat (AS), United Kingdom (UK), Perancis, Australia dan China.

Beliau berkata, "Modal saya datang dari mentor yang membantu saya memulakan perniagaan dengan menyediakan mesin terpakai dan dibaik pulih yang dipindahkan dari perniagaan sebelumnya. Ini memberi saya peluang untuk memulakan perniagaan tanpa perlu mendapatkan sokongan kewangan daripada institusi kewangan pada peringkat permulaan operasi. Pembekal bahan mentah dan mesin juga membantu dengan memberikan syarat pembayaran jangka panjang. Beliau menerangkan cabaran peringkat awal dan peringkat pertumbuhan adalah amat menggerunkan berikutan kekangan kewangan dalam pembuatan E&E memerlukan pelaburan modal yang tinggi untuk jentera, bangunan dan bahan mentah.

"Susulan kekangan kewangan, saya memulakan operasi dengan jentera dibaik pulih yang telah digunakan selama lebih daripada 10 tahun. Teknologi yang ketinggalan zaman memberi kesan kepada produktiviti tetapi itulah keadaan terbaik yang kami mampu pada ketika itu. Satu lagi cabaran adalah keupayaan yang terhad, yang menjejaskan kemampuan kami untuk memenuhi pesanan besar".

Mencari pekerja merupakan satu lagi rintangan yang terpaksa dihadapi oleh Siti Padillah memandangkan Pulau Pinang merupakan hab E&E dengan banyak syarikat multinasional. "Pekerja secara semula jadi lebih cenderung kepada syarikat multinasional ini. Sebagai PMKS, saya hanya boleh menarik graduan baharu dan melatih mereka dari peringkat awal".

Stereotaip jantina adalah satu lagi cabaran kerana perusahaan baharu ini diuruskan oleh wanita dalam industri yang didominasi oleh lelaki dan memperoleh keyakinan pasaran pada mulanya adalah mengecewakan.

Melalui kesungguhan ini Siti Padillah mengharungi cabaran pada peringkat awal dan kini berdiri megah sebagai seorang usahawan E&E dan menjadi inspirasi kepada wanita untuk menceburi perniagaan kerana penglibatan mereka adalah pada tahap minimum.

Beliau berkata di sebalik pelbagai cabaran terutamanya daripada gangguan pandemik, sejak beberapa tahun kebelakangan ini, syarikat sentiasa stabil dan kekal menguntungkan. Bermula dengan pendapatan beberapa juta pada tahun pertama, CG Global terus berkembang dengan jualan dua angka sejak enam tahun lalu. Pandemik COVID-19 telah memberi kesan kepada perniagaan dengan jualan yang merosot pada tahun 2020 dan 2022, namun kami mampu untuk mengekalkan keuntungan setiap tahun kerana, apabila jualan merosot, kami memastikan untuk mengurangkan kos dalam proses perniagaan kami.



Siti Padillah berterima kasih atas bantuan yang diberikan oleh beberapa agensi Kerajaan pada peringkat awal dan semasa peringkat pertumbuhan syarikat. Beliau mengaitkan keupayaan CG Global menempa nama dalam industri E&E kepada bantuan daripada Kerajaan yang diterima, terutamanya dalam bentuk kewangan, kemudahan akses pasaran serta latihan. Antara tahun 2018 dan 2022, syarikat telah menerima geran melalui pelbagai program seperti geran SME Corp. Malaysia untuk produktiviti dan automasi, pensijilan dan sistem pengurusan kualiti di bawah Program Peningkatan Enterpris Bumiputera (*Bumiputera Enterprise Enhancement Programme, BEEP*).

SME Bank juga menyediakan geran di bawah Program Eksport Perniagaan untuk meneroka pasaran baharu dan menambah baik bahan pemasaran. MATRADE menawarkan geran di bawah Program Pembangunan Pengeksport Wanita manakala MIDA menyediakan pembiayaan di bawah program Geran Dana Intervensi – Industri 4WRD untuk mendigitalkan operasi gudang. MIDA dan MATRADE juga memudah cara penyertaan syarikat dalam pameran perdagangan antarabangsa dan pepadanan perniagaan.

Siti Padillah berterima kasih atas bantuan yang diberikan oleh beberapa agensi Kerajaan pada peringkat awal dan semasa peringkat pertumbuhan syarikat. Beliau mengaitkan keupayaan CG Global menempa nama dalam industri E&E kepada bantuan daripada Kerajaan yang diterima, terutamanya dalam bentuk kewangan, kemudahan akses pasaran serta latihan.



CG Global mensasarkan pasaran baharu di UK, AS dan Jerman. "Meskipun kami telah menembusi pasaran UK dan AS, masih terdapat banyak peluang dalam pelbagai industri di sana. Kami juga meneroka pasaran baharu, menjalankan R&D untuk produk baharu, meneliti kepelbagaian perniagaan dan pengautomasian dan pendigitalan proses perniagaan yang lebih besar".

Siti Padillah adalah seorang yang amat mempercayai kepada model perniagaan tersusun memandangkan 'perkara ini sangat penting untuk kelangsungan perniagaan semasa krisis.' Beliau juga melihat peluang baharu dalam penerapan ESG memandangkan perkara tersebut adalah amalan global yang semakin meningkat naik.

Nasihat beliau kepada mereka yang bercita-cita menjadi usahawan E&E: "Seseorang mesti mempunyai pengetahuan yang baik tentang teknologi *surface-mount*, proses pembuatan E&E yang berkaitan dengan PCBA dan pemasangan binaan kotak. Automasi, pendigitalan dan pengetahuan IoT juga adalah penting untuk kejayaan dalam perniagaan ini. Pengetahuan teknikal yang bagus tentang industri yang anda berurusan adalah penting. Dan perlu ingat, bersedialah untuk pelaburan yang tinggi apabila anda memasuki perniagaan E&E".

Dari Pemain Pro Skuasy kepada Usahawan Alat Ganti Kereta



Kehidupan mempunyai cara tersendiri untuk membawa seseorang ke laluan yang tidak dijangka. Perkara ini sememangnya berlaku kepada Sharon Wee Ee Lin, seorang graduan dalam pentadbiran perniagaan yang bermula sebagai juruaudit di sebuah firma perakaunan multinasional, kemudiannya menjadi pemain skuasy profesional yang mewakili Malaysia selama dua dekad, telah menjadi jurulatih skuasy antarabangsa dan jurulatih profesional yang diperakui, mengasaskan Akademi Skuasy Sharon Wee Pro, merupakan seorang pengulas sukan TV dan kini, usahawan alat ganti kereta merangkap jurulatih pakar sistem brek.

Sharon, 46, merupakan pengasas bersama dan pengarah Emerald Auto Parts, pengedar alat ganti sistem brek yang terkemuka di Malaysia. Beliau menceritakan bagaimana beliau akhirnya menjadi usahawan dalam perniagaan yang didominasi oleh lelaki: "Saya sentiasa mempunyai sifat keusahawanan. Kerjaya saya sebagai atlet profesional membina kekuatan karakter untuk mendorong saya mencapai lebih banyak kejayaan. Saya mahu mencabar diri dalam bidang perniagaan dan mencari rezeki yang baik selepas karier sukan saya".

"Keusahawanan adalah sukar tetapi juga memberi kepuasan. Secara peribadi, keusahawanan memberi impak kepada diri saya dan dunia di sekeliling saya. Perkara ini dilihat seperti menanam benih untuk mengembangkan impian saya sendiri. Saya dapat membentuk, melihat impian tersebut membesar dan menikmati hasil kejayaan. Saya juga mahu mencabar diri saya dalam perniagaan yang didominasi oleh lelaki, menjadi inspirasi kepada wanita lain, untuk mengatakan kepada mereka bahawa kita juga boleh melakukannya jika kita menetapkan fikiran kita".

Emerald Auto Parts ditubuhkan pada tahun 2014 oleh Sharon bersama rakan kongsinya. Hari ini, syarikat tersebut merupakan peneraju pasaran dalam produk sistem brek dan satu-satunya pengedar yang mempunyai pelbagai rangkaian alat ganti brek untuk semua jenis model kereta di Malaysia. Syarikat ini juga merupakan

pengedar rasmi bagi 23 jenama premium global, empat daripadanya adalah jenama in-house dan juga merupakan pengeksport.

Syarikat bertaraf 4 bintang ini merupakan salah satu pemenang Anugerah Enterpris 50 Tahun 2022 oleh SME Corp. Malaysia. Syarikat tersebut berada di kedudukan ke-13 dan satu-satunya syarikat automotif dalam kalangan 50 syarikat terbaik di Malaysia.

Apakah rahsia kejayaan Emerald Auto Parts? Sharon berkata, "Kami mengetahui pasaran kami dengan sangat baik. Rakan kongsi saya merupakan mereka yang mempunyai kepakaran industri. Kami menawarkan produk sistem brek yang berkualiti dan berpatutan. Kami memastikan perniagaan kami mampan dengan kekal cekap, terbuka kepada inovasi dan memberikan produk



dan perkhidmatan berkualiti tinggi secara konsisten. Kami telah membangunkan strategi pemasaran yang berkesan yang terus memperluas capaian kami ke kawasan geografi baharu, bekerjasama dengan pelanggan dalam program kesetiaan serta meningkatkan rangkaian produk kami”.

“Kami kekal berhubung dengan semua peringkat pelanggan dan komuniti melalui perkongsian pendidikan dan kesedaran, termasuk program sistem brek, pengaktifan media sosial, CSR serta memberi perhatian kepada pertimbangan ESG. Untuk kekal relevan, kami memastikan untuk sentiasa mengikuti trend baharu, seperti kenderaan, teknologi baharu dan inovasi generasi akan datang. Dan kami juga menjalinkan kerjasama strategik dengan Petronas AutoExpert dan Institut Automotif Robotik dan IoT Malaysia (MARii)”.

Perniagaan, yang kini mempunyai tenaga kerja seramai 52 orang, bermula dengan enam orang pekerja manakala modal permulaan adalah daripada rakan kongsi dan pinjaman bank. Sharon menggambarkan peringkat awal perniagaan sebagai ‘sangat sukar dan kami terpaksa bekerja keras untuk mendapatkan kepercayaan pembekal dan pelanggan kami’.

“Kami menggunakan strategi pemasaran *push and pull* dengan syarikat dan produk kami diketahui daripada pengguna akhir sehingga ke bengkel dan pengedar. Kami mewujudkan keseronokan melalui promosi istimewa dan dikenali dalam industri kerana aktif dalam pemasaran melalui kandungan media sosial, acara fizikal, kerjasama dengan pengengaruh serta program pakar sistem brek kami sendiri untuk berkongsi pengetahuan dan maklumat terkini kepada industri”.

Kejayaan, tegasnya, datang daripada kegigihan dan kerja keras serta kreatif, terutamanya apabila perniagaan berada pada peringkat awal. Sokongan daripada Kerajaan juga penting, iaitu dalam kes beliau, SME Corp. Malaysia yang memberikan bimbingan dan bantuan kewangan. Kementerian dan agensi Kerajaan yang lain seperti MITI, KUSKOP, MoT, KPND, SME Bank, MIDF, MATRADE dan MARA turut memberi bantuan dalam pelbagai bentuk. Beliau menambah bahawa sokongan Kerajaan melalui pelan rangsangan ekonomi adalah penting dalam memastikan kelangsungan hidup komuniti perniagaan semasa pandemik.



Sharon berkata bahawa ketika waktu baik atau sukar, sokongan Kerajaan adalah penting bukan sahaja dalam mengekalkan PMKS tetapi juga untuk memacu pertumbuhan. Bantuan boleh diberi dalam bentuk sokongan kewangan dan insentif, memudah cara akses yang lebih luas kepada pembiayaan dan pasaran & eksport serta dalam pembinaan keupayaan & latihan. Memperkemas proses kawal selia serta pembangunan infrastruktur fizikal & digital dan sokongan untuk inovasi & penyelidikan adalah sama penting.

Hubungan yang kukuh dengan pembekal dan pelanggan adalah penting untuk memastikan kesinambungan perniagaan, terutamanya dalam tempoh sukar, tambah beliau. “Sepanjang tempoh sekatan pergerakan, kami sentiasa berhubung dengan pembekal dan pelanggan untuk penyelesaian sama menang (*win-win solution*) manakala strategi digital dan komunikasi pelanggan yang tinggi juga membantu dalam kelangsungan perniagaan”.

Mengenai rancangan jangka panjang syarikat, Sharon berkata, “Rancangan utama kami termasuk mempelbagaikan produk dan perkhidmatan selaras dengan trend pasaran, inovasi dan R&D dengan kerjasama pembekal kami; transformasi digital; pembangunan bakat untuk memacu inovasi serta memastikan pengurusan kewangan yang mantap”.

Nasihat beliau kepada PMKS yang berminat untuk menceburi perniagaan alat ganti kereta: “Pertama sekali, lakukan kajian mendalam tentang industri ini. Kenal pasti pasaran khusus atau cadangan jualan unik anda, kemudian buat pelan perniagaan. Mulakan secara kecil-kecilan dan lakukan peningkatan secara beransur-ansur”.

“Bersikap mudah menyesuaikan diri dan inovatif. Teruskan belajar kerana pasaran berubah dengan begitu pantas. Sentiasa berhubung dengan pelanggan anda kerana maklum balas mereka adalah penting untuk perniagaan. Dan jangan lupa mempunyai kehadiran digital (*digital presence*). Untuk kemampunan perniagaan, sentiasa amalkan kewangan berhemah. Secara peribadi, kegigihan dan kesabaran adalah sangat penting jika anda ingin berada dalam perniagaan untuk tempoh yang panjang”.



Melihat Potensi Perniagaan melalui Rempah dan Herba



Meskipun orang lain tidak memberikan perhatian kepada rempah dan herba tempatan seperti lada, cili, serai dan lengkuas, Dickens Anak Mambu dari Sarawak melihat potensi perniagaan. Dickens, 41, merupakan pengasas MDF Global Sdn. Bhd., pengeluar produk hiliran berasaskan rempah dan herba tempatan. Syarikat ini terletak di Kota Samarahan, Sarawak.

Seorang graduan dalam bidang biologi dan MSc dalam Perancangan Pembangunan dan Kelestarian Tanah, Dickens pernah bekerja dalam industri kelapa sawit di Sabah, Sarawak, Kuala Lumpur dan Kalimantan, Indonesia, sebelum menjadi seorang usahawan. MDF Global ditubuhkan pada tahun 2014 apabila Dickens melihat potensi dalam pelbagai produk hiliran yang boleh dihasilkan daripada rempah dan herba tempatan.

Beliau menjelaskan, "Lada, lengkuas, cili dan serai boleh didapati secara meluas di Sarawak. Di luar mahupun dalam negara, saya melihat begitu banyak produk hiliran yang dihasilkan daripada bahan-bahan ini tetapi saya tidak dapat mencari produk buatan Sarawak. Itulah pencetus yang memberi inspirasi kepada saya untuk menjadi usahawan bagi meraih potensi, terutamanya di pasaran Sarawak".

Pada peringkat awal, Dickens hanya mendapatkan sumber lada daripada penghuni rumah panjang untuk dibekalkan kepada kedai dan orang tengah. Apabila beliau mempunyai modal yang mencukupi, beliau membuka pusat pengeluaran sendiri dan apabila jenama Dmambu semakin dikenali di pasaran, beliau mampu meletakkan produk tersebut di rak pasar raya terpilih. Jenama Dmambu kini mempunyai rangkaian 30 jenis produk berasaskan serai, lengkuas, terung asam dan cili. Melangkah ke hadapan, Dickens mempunyai rancangan untuk mengembangkan pasarnya ke Semenanjung Malaysia dan juga luar negara.

Produk MDF Global kini telah memperoleh pensijilan halal, MeSTI (Kementerian Kesihatan) dan Amalan Pengilangan Baik. Menuju ke hadapan, Dickens mempunyai rancangan untuk memperluas pasaran beliau ke Semenanjung Malaysia dan juga luar negara. Syarikatnya juga telah memenangi Anugerah Komuniti Lada Antarabangsa 2020 bagi Kecemerlangan dalam Eksport Produk Lada Nilai Ditambah. Dickens sendiri menerima Anugerah Usahawan Berjaya 2022, Usahawan Bumiputera Sarawak, anugerah Kategori Agro serta Anugerah Jurulatih Cemerlang Pembangunan Sumber Manusia Malaysia 2023. Beliau juga dilantik sebagai penasihat program keusahawanan untuk Institut Pengajian Tinggi Sarawak 2022-2023 serta menjadi penceramah secara berkala bagi program keusahawanan dan motivasi anjuran Pusat Pembangunan Kemahiran Sarawak.



Dickens memulakan perniagaan dengan dana sendiri dan hanya kemudian, apabila perniagaan semakin berkembang, beliau mendapatkan bimbingan daripada MARDI dan pinjaman daripada TEKUN Nasional. Beliau juga menerima bantuan daripada Lembaga Lada Malaysia (Malaysian Pepper Board, MPB) yang turut membantu memperkenalkan produk beliau kepada pembeli luar negara.

Dickens berkata, "Cabaran utama saya pada peringkat awal dan peringkat pengembangan adalah kekurangan modal, aliran tunai untuk pengoperasian dan perbelanjaan lain. Saya juga kekurangan peralatan seperti pengering dan pengisar untuk memproses bahan mentah. Peralatan ini adalah mahal dan saya tidak mampu membelinya. Sebagai pendatang baharu dalam pasaran, sangat sukar untuk mendapatkan penerimaan pasaran. Saya terpaksa bersaing dengan perniagaan lain yang telah lama bertapak dengan rangkaian produk yang serupa dan juga untuk menarik pelanggan kepada jenama saya".

Dickens memulakan promosi produknya secara langsung dengan memasang kiosk di pusat membeli-belah serta mengedarkan risalah. Platform media sosial seperti Facebook, Instagram dan Shopee juga digunakan untuk tujuan promosi beserta dengan penyertaan dalam program atau ekspo yang ditaja oleh MPB dan Jabatan Pertanian Sarawak.

Mengenai bantuan daripada Kerajaan, Dickens berkata, "Kami menyertai kursus dan seminar serta ekspo di Semenanjung Malaysia yang ditaja oleh MPB. MPB juga menyediakan bantuan kewangan dalam bentuk mesin untuk memudahkan proses pengeluaran".

Semasa tempoh kawalan pergerakan pandemik, Dickens berkata beliau perlu kreatif dan menyesuaikan diri untuk kelangsungan daripada gangguan kepada perniagaan. "Kami sentiasa mencari jalan untuk meningkatkan produktiviti dan pendapatan untuk terus hidup. Salah satu caranya adalah meminta pekerja kami bekerja dari rumah untuk terlibat dalam penjualan melalui telefon atau dalam talian, termasuk media sosial".



Dickens berharap Kerajaan akan terus memberi bantuan untuk meningkatkan pertumbuhan PMKS, terutamanya geran atau pinjaman mikro untuk membantu PMKS meningkatkan daya saing mereka serta memudahkan cara kepada akses pasaran yang lebih besar, di dalam mahupun luar negara. Bantuan Kerajaan juga diperlukan untuk PMKS mematuhi amalan ESG selari dengan keperluan global.

Untuk memastikan kemampuhan perniagaan dalam jangka panjang, Dickens memberi tumpuan kepada "menambah baik prestasi kami dalam jangka panjang dengan mengurangkan kos operasi dan dalam masa yang sama meningkatkan kualiti untuk memastikan keyakinan pelanggan yang berterusan terhadap produk kami". Syarikat tersebut juga akan meningkatkan jaringan perniagaan, terutamanya ke arah matlamat memasarkan produk mereka kepada badan Kerajaan.

Nasihat Dickens kepada sesiapa sahaja yang berhasrat untuk menceburi perniagaan dalam industri ini: "Pertama sekali, wujudkan pelan perniagaan kerana itu adalah rangka kerja ke arah kejayaan. Pelan itu membuatkan anda memberi tumpuan kepada apa yang perlu dilakukan untuk berjaya. Secara peribadi, kekuatan karakter adalah penting. Jangan sesekali berputus asa! Teruskan berusaha meskipun menghadapi cabaran yang besar. Dan dalam era digital ini, kita perlu celik digital. Pada masa kini, mustahil untuk kita menjalankan perniagaan tanpa penerapan pendigitalan".