

Headline	Evolusi sambal > sedia dimakan		
MediaTitle	Utusan Malaysia		
Date	08 Jul 2019	Color	Full Color
Section	Mega	Circulation	107,609
Page No	28	Readership	322,827
Language	Malay	ArticleSize	1185 cm ²
Journalist	INTAN SUHANA CHEOMAR	AdValue	RM 23,636
Frequency	Daily	PR Value	RM 70,908



Evolusi sambal sedia dimakan

“

Sentiasa melakukan evolusi dan inovasi dalam penghasilan sambal untuk memberikan kelainan dan aneka pilihan kepada pelanggan.”

Oleh INTAN SUHANA CHEOMAR
intansuhanaomar@gmail.com



SAMBAL HIJAU

BERMULA dengan perniagaan sambal kecil-kecilan ternyata membuahkan hasil yang memberangsangkan buat usahanya, **Norhazlina Sajali**, 36, atau lebih mesra disapa sebagai Lina. Pertiagaan sambal 'sedia dimakan' yang diusahakan oleh syarikatnya sejak lima tahun lalu semakin mendapat perhatian dalam kalangan pengguna, malah telah berjaya menembusi beberapa pasar raya besar di negara ini.

Itu merupakan kejayaan terbaharu syarikat berkenaan yang bermula secara kecil-kecilan tetapi penuh keyakinan.

Bersyukur dengan kejayaan itu, Norhazlina yang juga Pengarah Eksekutif Samza Food Industries berkata, kejayaan yang diraih tidak datang bergolek begitu sahaja kerana ia dicapai berbekalkan semangat dan tekad dan usaha yang tidak pernah putus.

Menurutnya, pelbagai inisiatif dan usaha dilakukan untuk kekal relevan dalam bidang yang diceburi.

Oleh itu, dia bersama rakan kongsi perniagaannya, Dr. Mohamed Zairul Mohd. Yunus, 47, sentiasa melakukan evolusi dan inovasi dalam penghasilan sambal untuk memberikan kelainan dan aneka pilihan kepada pelanggan mereka.

Antara yang terbaharu dilakukan ialah serunding halia rangup yang bukan sahaja enak dimakan, malah turut mengandungi pelbagai khasiat yang baik untuk tubuh.

Didatangkan dalam dua perisa iaitu perisa asli dan lada hitam, serunding itu mengandungi khasiat halia Bentong yang terkenal secara turun-temurun mempunyai serat yang lebih tinggi.

“Produk terbaharu kami lebih kepada kesihatan iaitu serunding yang diperbuat daripada halia Bentong yang dimasak dan diolah dengan sedap dan berkhasiat.

“Inovasi serunding kami menggabungkan halia Bentong dan lada hitam serta sedikit ikan bilis untuk mengurangkan rasa herba selain membantu masalah kesihatan seperti angin berlebihan kerana halia dipercayai dapat membuang angin dalam badan,” ujarnya.

Serunding halia merupakan antara 18 produk yang dikeluarkan oleh syarikat berkenaan yang berasaskan makanan sedia dimakan dan mendapat permintaan yang positif di pasaran.

Antara produk lain yang dihasilkan adalah sambal tumis, sambal penyet, sambal hitam, sambal goreng bilis dan sambal hijau yang merupakan produk 'sulung' mereka semenjak

beroperasi.

Tambah Norhazlina, produk terbaharu itu diilhamkan daripada makanan tradisional orang terdahulu yang menggunakannya sebagai makanan ketika berpantang untuk wanita.

RESIPI TRADISIONAL

Malah, makanan keluaran syarikat berkenaan khususnya sambal mempunyai *signature* atau kelainan yang sangat istimewa kerana menggunakan resipi tradisional warisan keluarga yang dipengaruhi elemen Minang dan Jawa.

Selain itu, mereka juga menggunakan bahan-bahan yang berkualiti dari gred A dan

segar demi memastikan produk yang dihasilkan lebih sedap dan terjamin.

“Orang dulu-dulu makan serunding halia ketika dalam pantang, tapi saya inovasikan resipi ini dengan tambahan lada hitam dan sedikit ikan bilis supaya ia boleh dimakan pada bila-bila masa.

“Setakat ini permintaan sangat memberangsangkan daripada pasaran untuk produk ini dan kita berharap akan berjaya menghasilkan inovasi-inovasi makanan yang lain juga nanti,” jelasnya.

“Dari situ bermulanya idea kami untuk menghasilkan sambal 'sedia dimakan' yang senang untuk digunakan dan dibawa ke mana sahaja.

NORHAZLINA SAJALI menunjukkan produk-produk sambal keluaran syarikatnya.



Headline	Evolusi sambal > sedia dimakan		
MediaTitle	Utusan Malaysia		
Date	08 Jul 2019	Color	Full Color
Section	Mega	Circulation	107,609
Page No	28	Readership	322,827
Language	Malay	ArticleSize	1185 cm ²
Journalist	INTAN SUHANA CHEOMAR	AdValue	RM 23,636
Frequency	Daily	PR Value	RM 70,908



SAMBAL GARING BILIS

INFO

Tingkatkan kapasiti pengeluaran

- Menjadi antara sekelompok kecil bumiputera yang berjaya menembusi pasar raya besar.
- Bermula dengan jualan secara atas talian, usahawan industri kecil dan sederhana (IKS) ini kini mampu menjana keuntungan sekitar RM200,000 setahun.
- idea perniagaan bermula pada 2014
- Ilham daripada hobi bersama rakan kongsinya, Dr. Mohamed Zairul Mohd. Yunus yang gemar bercuti ke luar negara tetapi sukar untuk mendapatkan makanan tempatan.

“Terdapat dua jenis bungkus yang kami sediakan iaitu dalam botol kaca dan pek aluminium yang senang dan ringan untuk dibawa melancong dan sebagainya,” ujarnya.

Mempraktikkan sepenuhnya ilmu yang dipelajari sewaktu melanjutkan pelajaran dalam bidang perniagaan dan kejuruteraan makanan, Lina mahu terus meningkatkan kapasiti pengeluaran sambal syarikatnya.

Oleh itu katanya, syarikatnya menyasarkan untuk menggunakan mesin secara sepenuhnya dalam proses pembuatan sambal menjelang tahun depan.

“Penggunaan mesin secara sepenuhnya bagi proses mengupas bawang, memotong cili, menggoreng sambal serta membungkus diperlukan untuk meningkatkan kecekapan pembuatan dan

mengurangkan pembaziran bahan.

“Oleh kerana masalah utama pada ketika ini ialah tenaga kerja, kami memperuntukkan RM300,000 untuk membeli peralatan dan mesin-mesin ini tidak lama lagi,” katanya.

Semua produk keluaran Samza boleh didapati di pasar raya besar serta beberapa stesen minyak dengan harga yang berpatutan.

INOVASI PERLU DITINGKATKAN

Pencapaian mereka bukan diraih sekelip mata kerana tanpa usaha gigih mereka boleh kecundang dengan pelbagai cabaran yang datang

Sebagai contoh, memahami dunia perniagaan sebenar bukan mudah kerana banyak ilmu perlu dipelajari.

Suka atau tidak semakin banyak cabaran, inovasi perlu ditingkatkan bagi memastikan keberadaan dalam industri terus relevan.

Satu lagi cabaran yang sentiasa dihadapi adalah isu harga bahan mentah kadangkala tidak menentu.

Harga bahan mentah yang menjadi bahan asas dalam produk keluarannya sekiranya meningkat, akan menyebabkan kos pengeluaran meningkat dan inilah cabaran yang agak membimbangkan mereka.

“Kesukaran mendapat bekalan secara tetap dan konsisten juga antara perkara yang perlu ditangani,” katanya.

Mujurlah, usaha mereka mendapat sokongan dan bimbingan pihak berkaitan termasuk antaranya agensi kerajaan.

Sebagai contoh, mereka pernah mendapat bimbingan serta khidmat nasihat dan kepakaran daripada Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) yang juga salah sebuah agensi Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani untuk pemasaran produk.