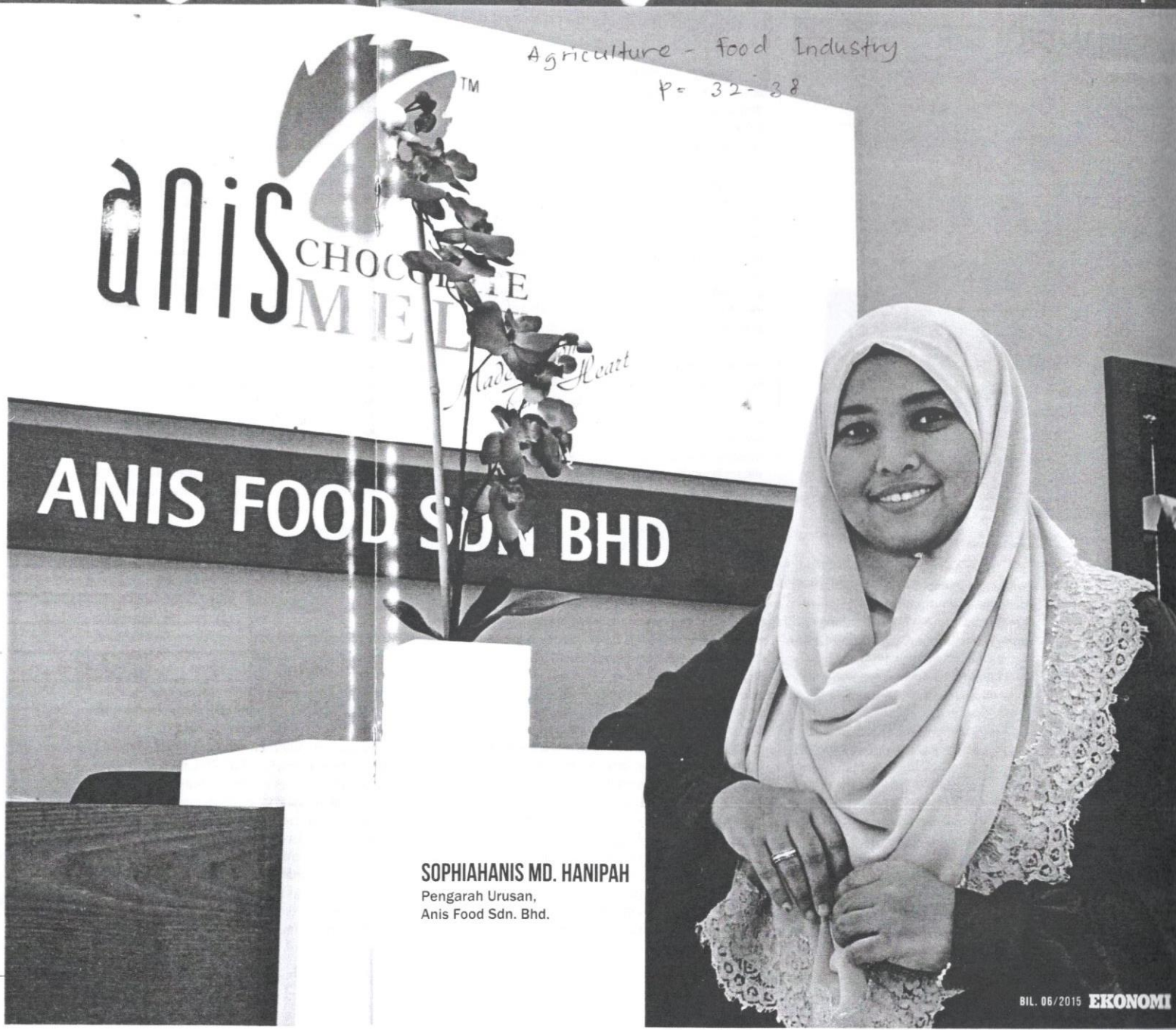


ANIS FOOD Lambang Nilai Kasih Sayang

TIDAK sesiapa yang pernah menyangka bahawa kek coklat lembap keluaran bumiputera mampu menarik perhatian ramai dan berjaya meneroka pasaran antarabangsa. Sebut sahaja kek coklat lembap Anis, pasti ramai yang membayangkan keenakannya yang mewah dengan coklat itu. Pasti ramai yang tidak terfikir bagaimana jenama yang mempunyai empat buah kilang menghasilkan

kek coklat, antaranya di Shah Alam, Selangor dan Kota Kinabalu, Sabah, mampu terus berdaya saing dalam pasaran tempatan. Lebih membanggakan, kek keluaran Anis Food Sdn. Bhd. ini sudah menembusi pasaran Singapura, Brunei serta Indonesia, di samping mempunyai cabang keknya sendiri di Bandung, Indonesia.

Kek coklat yang enak ini merupakan hasil usaha Sophiahanis Md. Hanipah, yang juga merupakan Pengarah Urusan, Anis Food Sdn. Bhd. Menurut Sophiahanis, ketika beliau dan suaminya, Junaidy Abu Bakar, menyatakan hasrat untuk menjadikan kek coklat sebagai perniagaan utama, banyak yang memberikan respons negatif. Walau bagaimanapun, semangat dan minat yang mendalam untuk membangunkan perniagaan sendiri mendorong pasangan ini meneruskan hasrat tersebut.



SOPHIAHANIS MD. HANIPAH

Pengarah Urusan,
Anis Food Sdn. Bhd.



minat yang mendalam terhadap dunia perniagaan mendorong Sophiahanis tidak berhenti kerja sebagai eksekutif sistem maklumat di salah sebuah syarikat minyak dan gas terkemuka di negara.

"Saya dan suami bertekad dengan cita-cita kami walaupun banyak pandangan negatif yang diterima. Kami amat bersyukur kerana ternyata gerak hati tersebut tidak salah. Perniagaan kek coklat lembap kami yang bermula dari rumah, bukan sahaja sudah berkembang pesat, malah sudah sampai ke seluruh negara," jelas Sophiahanis ketika di wawancara oleh sidang editor *Dewan Ekonomi*.

Pelbagai jenis perniagaan yang dicuba oleh Sophiahanis sebelum mengambil keputusan untuk berniaga kek coklat. Idea untuk menghasilkan kek coklat timbul apabila beliau singgah di stesen minyak PETRONAS dan sejour itu timbul keinginan untuk membuat kek coklat dan memasarkannya di kedai di stesen minyak. Ujar Sophiahanis lagi, beliau bukanlah pakar membuat semua jenis kek, tetapi minatnya adalah membuat kek coklat untuk keluarga dan teman rapatnya. Pada peringkat awal, Sophiahanis memperoleh resipi kek coklat daripada rakan ketika belajar

di Universiti Sains Malaysia dahulu. Hanya bermodalkan RM2000 untuk membeli peralatan dan bahan mentah untuk membuat kek, maka bermulalah projek membuat kek coklat secara kecil-kecilan di rumah.

Sophiahanis yang mula menceburi bidang perniagaan ini di rumah pada tahun 2006, turut menyatakan bahawa idea untuk menjual kek coklat tersebut juga timbul setelah beliau melihat permintaan yang sangat memberangsangkan daripada pelanggan. Minat yang mendalam terhadap dunia perniagaan mendorong Sophiahanis tidak berhenti kerja sebagai eksekutif sistem maklumat di salah sebuah syarikat minyak dan gas terkemuka di ibu negara.

"Semuanya bermula apabila saya memilih untuk bersara awal daripada sebuah syarikat korporat, pada tahun 2006 dan kebetulan pula, sememangnya hobi saya adalah membuat kek coklat. Jadi selepas itu, saya cuba berniaga kek dari rumah. Walau bagaimanapun, yang menjadi masalah pada peringkat awal, kek tersebut dijual dalam bentuk yang besar. Hal ini menyebabkan kek menjadi berat dan banyak pelanggan yang memberikan pandangan bahawa kek tersebut tidak habis dimakan," ujar Sophiahanis.

Pada ketika itu, belum ada pengusaha yang menjual kek coklat di dalam bekas yang kecil. Sedangkan banyak pelanggan yang suka membeli makanan dalam kuantiti yang kecil, iaitu hanya untuk sekali makan sahaja. Oleh hal yang demikian, beliau dengan berani mengambil risiko untuk membuat kek coklat lembap di dalam bekas yang kecil.

Sophiahanis mengakui bahawa beliau seorang yang suka mencipta sesuatu yang baharu dan meneroka segala peluang yang ada. Untuk memastikan kek coklat lembap itu disukai ramai, beliau mencari formula untuk menjadikan kek ini sebagai pemanis mulut yang mudah dan dapat dinikmati pada bila-bila masa sahaja. Semenjak itu, Sophiahanis mendapat idea untuk menghasilkan kek yang dijual di dalam bekas kecil dan ternyata hal ini disukai ramai.

"Pada mulanya, saya berniaga di rumah dan mempunyai seorang pembantu bagi memudahkan kerja dan setahun kemudian, saya menambah pembantu apabila permintaan meningkat. Bukan

itu sahaja, saya banyak juga mengubah suai resipi yang sedia ada, daripada kaedah kek dibakar, kami menukarkannya kepada kaedah kukus, kerana kek yang dikukus akan tahan dengan lebih lama," jelas Sophiahanis.

Tambahnya, pada awal perniagaan kek buatannya di hantar ke kedai Mesra PETRONAS, memandangkan terdapat ruang untuk produk peniaga tempatan di sana. Untuk memasarkan kek coklat lembap tersebut, Sophiahanis dan suaminya membuat rundingan dengan pemilik stesen minyak tersebut di sekitar Lembah Klang sahaja. Menurut Sophiahanis, beliau dan suami sememangnya berhasrat bagi membuat permohonan untuk menjadi vendor PETRONAS di seluruh negara, tetapi pada ketika itu, mereka tidak mampu untuk menghasilkan kek dalam kuantiti yang banyak dalam masa sehari bagi memenuhi pasaran tersebut.

"Dalam proses tersebut, kami dapat belajar banyak perkara, antaranya, untuk memasuki pasaran, perkara utama yang mesti dilakukan adalah bagi mendapatkan pensijilan halal terlebih dahulu. Dengan hal yang demikian, operasi perniagaan akan menjadi lebih mudah," akui Sophiahanis.

Dalam pada itu, wanita gigih ini menekankan bahawa dalam setiap perniagaan, setiap individu itu perlu ada ilmu, di samping gigih berusaha dan tidak boleh melakukannya secara sambil lewa. Ilmu, semangat, dan minat yang sangat mendalam terhadap perniagaan mendorong Sophiahanis terus berusaha untuk berjaya dalam perniagaan yang diceburinya.

Setelah empat tahun berniaga di rumah, beliau tidak mahu berada di takuk yang sama. Pada tahun 2010, Sophiahanis dan suaminya mengambil keputusan untuk membuka kedai dan menubuhkan Anis Food Sdn. Bhd., memandangkan permintaan kek coklat lembapnya semakin meningkat saban tahun. Oleh sebab beliau tidak mempunyai pengalaman dalam perniagaan secara komersial, Sophiahanis mengambil keputusan untuk menghadiri kelas pakar motivasi terkemuka tanah air, Dr. Azizan Osman. Menerusi kelas dan bimbingan pakar hebat tersebut, Sophiahanis banyak mendapat ilmu dan idea untuk mengembangkan perniagaannya.

Walaupun pada mulanya timbul perasaan takut untuk membuka kedai kek sendiri, Sophiahanis terus menanamkan fikiran yang positif. Beliau sentiasa ingat pesanan Dr. Azizan ketika menghadiri setiap sesi kelas pakar pemasaran tersebut. Bagi Sophiahanis, selepas mengikuti kelas tersebut, beliau lebih yakin dan berani untuk melangkah ke hadapan. Tambah beliau, sememangnya benar, sekiranya memulakan perniagaan tanpa sebarang ilmu, seseorang itu akan mudah berasa takut dan gementar. Namun demikian, apabila ilmu perniagaan itu sudah ada, pastinya seseorang itu akan lebih berkeyakinan lagi.

"Semangat saya terus berkobar-kobar untuk berjaya apabila teringat kembali pesanan Dr. Azizan. Keinginan untuk memajukan perniagaan ini semakin tinggi dan selepas itu, saya dan suami terus mencari kedai dan memindahkan perniagaan kami, dari rumah ke premis perniagaan. Setelah puas mencari lokasi yang sesuai, akhirnya kami mendapat dua buah lot kedai, satu lot untuk dijadikan kilang dan satu lagi untuk memulakan perniagaan," ulas Sophiahanis.

Wanita gigih ini menekankan bahawa dalam setiap perniagaan, setiap individu itu perlu ada ilmu, di samping gigih berusaha dan tidak boleh melakukannya secara sambil lewa.





Saya amat bersyukur kerana matlamat pertama telah dicapai apabila dapat menghasilkan kek coklat yang sedap, bersih, berkualiti, dan mahal untuk orang ramai.

Tambah Sophiahanis lagi, ilmu yang diperoleh beliau dimanfaatkan sepenuhnya bagi mengeluarkan dan memasarkan produk Anis Food Sdn. Bhd. Hasilnya semakin ramai yang mengenali produk syarikat ini dan menjadi pelanggan tetapnya. Dengan strategi perniagaan yang tersusun rapi, syarikat ini semakin maju sehingga tidak menang tangan untuk mengurusnya sendiri, tanpa ada bantuan pekerja.

Hal tersebut menyebabkan suaminya, Junaidy, mengikuti jejak langkahnya. Junaidy akhirnya mengambil keputusan berhenti kerja sebagai Pengurus Sumber Manusia, di sebuah syarikat terkemuka dan turut serta melibatkan diri secara sepenuh masa dalam perniagaan ini. Semenjak itu, Sophiahanis dan Junaidy mencari pekerja yang dapat membantu mereka mengurus dan mengembangkan perniagaan kek coklat lembap ini.

Selain itu, Sophiahanis menegaskan bahawa apa-apa yang dimilikinya kini ternyata tidak mengubah beliau dan suaminya. Sikap bangga dan riak tidak pernah ada dalam diri, sebaliknya beliau sekeluarga serta kakitangan di Anis Food, amat bersyukur dengan apa-apa yang dimiliki kini.

"Saya sememangnya langsung tidak menyangka bahawa akan berada pada tahap

ini sekarang. Hal ini kerana pada peringkat awal, niat saya adalah untuk menyediakan kek coklat bagi membantu ibu yang bekerja, tanpa bersusah-payah membuatnya, dan mereka boleh menggunakan masa yang ada untuk bersama-sama keluarga," terangnya.

Menurutnya dalam perniagaan ini, beliau mempunyai dua perkara yang dipegang. Pertama, Sophiahanis, suami, dan seluruh warga Anis Food ingin menyelesaikan masalah kaum wanita yang tidak sempat menghasilkan kek coklat untuk dinikmati sesi keluarga. Kedua, mereka mahu menambah nilai kasih sayang dan nilai hidup individu lain. Dalam hal ini, mereka yang ingin menceburi bidang perniagaan boleh berkongsi berniaga kek Anis Food dan dapat menambah pendapatan mereka.

"Saya amat bersyukur kerana matlamat pertama telah dicapai apabila dapat menghasilkan kek coklat yang sedap, bersih, berkualiti dan mahal untuk orang ramai. Bagi tujuan yang kedua pula, pada tahun 2011, kami berkongsi rezeki melalui sistem ejen dan pengedar," jelas Sophiahanis.

Tambahnya, setakat ini Anis Food sudah mempunyai lebih daripada 30 stokis dan mempunyai hampir lebih daripada 1000 orang ejen dan pengedar di seluruh Malaysia. Bermula

pada tahun 2013, Anis Food sudah mempunyai kilang di Kota Kinabalu, Sabah, bagi memenuhi pasaran di Borneo.

Selepas beberapa tahun beroperasi di kedai dan kilang kecil di Seksyen 13, Shah Alam, Anis Food mengambil keputusan untuk berpindah di kilang baharu, yang sudah bermula pada tahun lepas, di Bukit Jelutong, Shah Alam. Menurut Sophiahanis, keputusan tersebut dibuat selepas peningkatan permintaan sehingga 20 ribu bekas kek coklat lembap sehari. Pada awal perniagaan di rumah, Anis Food hanya mampu menyediakan 2000 bekas kek coklat sehari untuk diletakkan di kedai Mesra PETRONAS sekitar Lembah Klang pada ketika itu.

Kemudian apabila berpindah ke kedai di Seksyen 13, Shah Alam, mereka mampu menghasilkan 12 ribu hingga 15 ribu bekas kek sehari. Namun demikian, bekalan kek coklat tersebut masih tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan pelanggan. Menyedari situasi tersebut, Anis Food memindahkan kilangnya, dari Seksyen 13 ke Bukit Jelutong, Shah Alam.

"Kami amat bersyukur apabila di kilang baharu, kami mampu memenuhi permintaan memandangkan kapasiti pengeluaran kek coklat syarikat mampu mencecah sehingga 50 ribu

bekas sehari. Begitu juga kilang di Kota Kinabalu, Sabah, yang mampu memasarkan dan memenuhi permintaan ke seluruh pasaran Sabah, Sarawak dan Brunei," ujar Sophiahanis.

Menurut Sophiahanis lagi, kilang di Shah Alam digunakan untuk menampung pasaran di Semenanjung Malaysia dan Singapura. Pada bulan November 2014, Anis Food berjaya membuka kilang pertama di luar negara, iaitu di Bandung, Indonesia bersama-sama rakan kongsi mereka di sana.

Dalam pada itu, menurut Sophiahanis, syarikat mereka mengunjurkan jualan sebanyak RM15 juta pada tahun ini, berbanding dengan RM10 juta pada tahun lalu, bersandarkan pengembangan perniagaan ke luar negara dan pembukaan kilang di Bandung, Indonesia. Tambah beliau, kilang di Bandung yang menelan kos RM5 juta itu akan membantu meningkatkan kapasiti pengeluaran kek coklat Anis Food. Sdn. Bhd.

"Seiring dengan peningkatan kuantiti pengeluaran, syarikat kami akan mengembangkan perniagaan ke luar negara, seperti pasaran Indonesia, manakala pasaran di Asia Barat pada masa akan datang. Setakat ini, syarikat kami memiliki empat buah kilang, iaitu di Seksyen 13 dan Bukit Jelutong, Shah Alam, Sabah dan

Kami amat bersyukur apabila di kilang baharu, kami mampu memenuhi permintaan memandangkan kapasiti pengeluaran kek coklat syarikat mampu mencecah sehingga 50 ribu bekas sehari.



Keuntungan bukanlah suatu perkara yang terlalu dikejar-kejar oleh beliau dan syarikat, tetapi usaha untuk terus berjaya, di samping mendapat keberkatan daripada Ilahi merupakan perkara yang amat penting sekali.

Indonesia. Kilang tersebut memiliki Amalan Pengilangan Yang Baik (GMP) serta piawaian Titik Kawalan Kritikal dan Analisis Berbahaya (HACCP)," jelas Sophiahanis.

Sophiahanis turut memberitahu bahawa dari segi pemasaran, Anis Food berjaya mendapatkan kontrak tetap dengan PETRONAS bagi meletakkan kek coklat lembapnya di semua kedai Mesra, termasuk Sabah dan Sarawak. Kini kek coklat lembap Anis sudah berada di hampir 650 cawangan kedai Mesra Petronas, selain hampir 2000 kedai dan restoran di seluruh negara. Anis Food juga berjaya memasuki rangkaian Mydin, seperti Pasar Raya Besar Mydin, Mydin Mart dan Kedai Rakyat 1Malaysia (KR1M) di bawah seliaan Mydin, yang sudah bermula pada Januari tahun lalu. Tambah Sophiahanis lagi, paling membanggakan apabila Anis Food berjaya menembusi kedai serbaneka 24 jam 7-Eleven yang bermula pada 1 Disember 2014.

"Kami berjaya mendapatkan kontrak tersebut pada Oktober tahun lalu dan kami merupakan syarikat bumiputera pertama yang berjaya memenuhi kehendak 7-Eleven. Pada ketika ini, kami berjaya memasuki hampir 200 cawangan 7-Eleven sekitar Lembah Klang dan akan meluaskan pasaran kami hampir di semua 1900 cawangan 7-Eleven seluruh negara pada tahun ini," jelas Sophiahanis.

Selain itu, Anis Food juga berjaya menempatkan kek coklat lembap buataannya di pasar raya Tesco di sekitar Lembah Klang dan sedang mengintai peluang untuk bekerjasama

dengan syarikat penerbangan terkemuka Malaysia, AirAsia pada masa akan datang.

Setiap perniagaan pasti ada cabarannya dan Anis Food tidak ketinggalan bagi menghadapinya sepanjang mengusahakan perniagaan kek coklat mereka. Menurut Sophiahanis, apabila ingin menceburi bidang perniagaan, setiap usahawan perlu bersedia menghadapi masalah persaingan. Persaingan pasti akan wujud dan apabila sampai tahap tertentu, mereka yang menjalankan perniagaan pasti tidak boleh menghalang orang untuk menjual produk yang sama, tetapi usahawan tersebut perlu bijak mencari jalan penyelesaiannya.

"Oleh hal yang demikian, kami memperkenalkan bekas berbentuk "hati" bagi menampakan kelainan kami daripada pesaing luar dan bekas tersebut telah dipatenkan atas nama Anis Food dan peniaga lain tidak boleh menggunakannya. Selain itu, hal ini juga selari dengan slogan syarikat kami, iaitu "make from the heart" (diperbuat dari hati)," jelas Sophiahanis.

Jelas Sophiahanis lagi, beliau dan seluruh warga Anis Food, sentiasa menerapkan nilai kasih sayang antara satu dengan yang lain. Beliau percaya bahawa sekiranya seseorang itu mempunyai nilai kasih sayang yang ikhlas, pasti segala perkara yang dilakukan pasti akan mendapat berkat daripada-Nya. Dengan perasaan yang rendah diri, Sophiahanis menjelaskan bahawa, beliau sentiasa bersyukur kerana masih mampu berjaya menjalankan perniagaan dengan lancar, walaupun kadangkala, keadaan ekonomi semasa menghalang beliau dan syarikat untuk memperoleh keuntungan yang disasarkan. Walau bagaimanapun, menurut wanita cecak ini, keuntungan bukanlah suatu perkara yang terlalu dikejar-kejar oleh beliau dan syarikat, tetapi usaha untuk terus berjaya, di samping mendapat keberkatan daripada Ilahi merupakan perkara yang amat penting sekali.

Kini ramai yang menggelar Sophiahanis sebagai jutawan kek. Walau bagaimanapun, beliau tidak pernah berbangga, sebaliknya bersyukur apabila perniagaan syarikatnya dapat mewujudkan persaingan yang sihat dan sekali gus membantu merencanakan aktiviti ekonomi domestik. **de**

SEJAK diperkenalkan oleh John Maynard Keynes dalam bukunya *The General Theory of Employment, Interest and Money* pada tahun 1933, istilah ini diperkenalkan oleh John Maynard Keynes dalam bukunya *The General Theory of Employment, Interest and Money* pada tahun 1933, untuk menggambarkan keadaan ekonomi yang rendah berkekalannya. Sebelum ini, istilah ini digunakan dengan keruntutan oleh John Maynard Keynes pada tahun 1929, pertumbuhan yang dipicu oleh kumbi sempadan (*frontier*) penduduk.

Ketika berhubung dengan Antarabangsa (IMF) Setiausaha Perbebasan Lawrence Summers menyatakan dalam Hujah beliau, "banyak moneteri terlalu muji wujud amaun bes