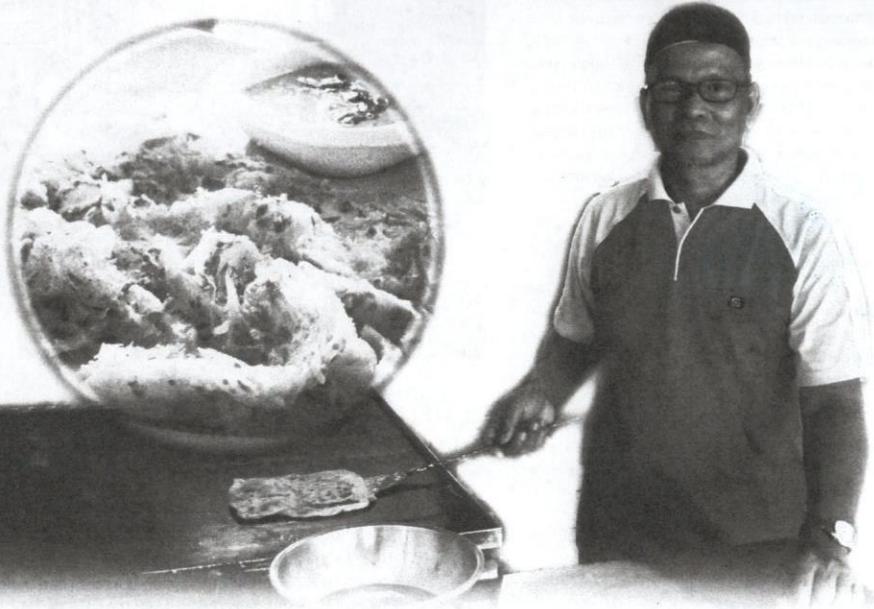


Roti Canai Pak Lan Murah, Sedap dan Berbaloi



“SETIAP kejayaan dalam perniagaan pasti bermula dengan permulaan yang memeritkan serta laluan yang penuh dengan ujian dan pancaroba. Setiap individu haruslah berani berhadapan dengan kegagalan serta mengambil risiko demi mencapai matlamat yang diimpikan.” Itulah kata-kata semangat positif yang dilontarkan oleh Pak Lan, usahawan yang menjadikan roti canai sebagai produk perniagaan dan sumber pendapatan keluarganya.

Berusia 58 tahun, Mazlan Ahmad Abdullah atau lebih mesra disapa sebagai Pak Lan terkenal dengan produk roti canainya di sekitar Bangsar,

Pantai Dalam, Petaling Jaya dan Lembah Klang. Anak kelahiran Sungai Buaya, Banting, Selangor, anak kesembilan daripada 13 orang adik-beradik ini memulakan perjalanannya ketika berusia 16 tahun apabila beliau mula bekerja di salah sebuah kedai makan di pesisiran pantai Morib. Seterusnya beliau bertukar kerja di Banting dan kemudiannya berhijrah bekerja di Rahmah dan Wan Cafe (R&W Cafe), Seksyen 16, Shah Alam.

“Saya mula belajar dan menuntut ilmu untuk membuat roti canai dan kuahnya ketika bekerja di R&W Cafe melalui pemerhatian dari jauh cara pembuatan roti canai dan kemudiannya berlatih

Control No: 0000 275454

File Name: Bus 2018 406.pdf

Business - Entrepreneurs

pg = 21 - 23

secara sendiri sehinggalah berjaya menguasai dan mahir dalam teknik pembuatan roti canai," ujar Pak Lan.

Pada tahun 1983, beliau menubuhkan syarikatnya yang dikenali sebagai Lan Roti Canai di Kerinchi, Kuala Lumpur, yang kini ditukar nama kepada Bangsar South sebelum berpindah ke Pantai Dalam, Kuala Lumpur, pada tahun 1994 kerana pembangunan bandar. Ketika bertapak di Kerinchi, berita tentang keenakan roti buatan Pak Lan semakin terkenal dan tersebar luas, terutama dalam kalangan warga Universiti Malaya kerana lokasi gerai yang berdekatan dengan universiti tersebut.

Keistimewaan dan tarikan produk buatan Lan Roti Canai bukan sahaja pada rotinya, malah kualiti rasa kuahnya yang sedap dan berbeza daripada peniaga lain memikat sesiapa sahaja yang mencubanya sehingga menjadi pelanggan setia. Tambahan lagi, pelanggan yang datang bukan sahaja terdiri daripada etnik bumiputera,

malah kaum Cina, India, warga asing serta golongan elit dan akademik bergelar dato', tan sri dan profesor turut berkunjung ke gerainya bagi menikmati roti canai beliau. Selain itu, terdapat juga pelanggan setia yang sanggup datang dari luar Kuala Lumpur seperti Pulau Pinang, Melaka, Negeri Sembilan dan Sarawak demi merasai kelembutan dan keunikan roti canai Pak Lan.

Selain roti canai, gerai Pak Lan juga menawarkan pelbagai jenis menu untuk menarik minat para pelanggan. Antaranya termasuklah roti sardin, roti telur, roti bom, roti pisang, roti bawang, roti marjerin dan martabak. Gerai beliau turut menjual nasi lemak, mi, bihun, kuetiau, nasi goreng serta kuih-muih untuk santapan pelanggan.

Perniagaan roti canai dipilih oleh beliau kerana faktor modal dan kos bahan yang murah serta senang didapati di kedai atau premis yang berdekatan. Menurut Pak Lan, bahan yang digunakan untuk membuat roti dan kuah merupakan resipi rahsia yang dipelajari, dikaji dan diubah suai oleh beliau untuk menjadikannya kekal lembut di dalam, garing serta kuahnya sedap dan enak berbanding dengan roti canai di tempat lain. Malah ilmu dan teknik beliau dalam pembuatan roti canai juga dapat diamalkan serta diwariskan kepada anak-anaknya.

"Perniagaan ialah bidang yang diminati sejak kecil lagi. Melalui perniagaan, peluang menandakan pendapatan semakin meningkat. Namun demikian, untuk terus bertahan dan kekal berdaya saing, produk perniagaan mestilah berkualiti, murah, mudah dimiliki serta berbeza daripada syarikat lain agar kurangnya jumlah persaingan serta dapat mengekalkan kesetiaan pelanggan," jelas Pak Lan memberikan penerangan tentang rahsia kejayaan perniagaan beliau.

"Tekun, sabar, dan tidak mudah putus asa walaupun rugi." Itulah resipi kejayaan yang dipraktikkan oleh Pak Lan untuk mengekalkan ketahanan perniagaannya.

Gerai yang sentiasa dibuka setiap hari bagi memenuhi kehendak pelanggan menjadi lambang dedikasi, disiplin, dan kecekalan beliau. Pak Lan juga menekankan strategi pemasaran yang dilaksanakan bagi menjamin kesetiaan pelanggan melalui kualiti kelembutan dan keenakan roti canai yang dihasilkan. Para pelanggan yang berpuas

hati dengan kelazatan roti buatan Pak Lan akan mengesyorkan serta mempromosikan produknya dari mulut ke mulut kepada pelanggan lain. Hal ini berupaya meningkatkan hasil jualan melalui penambahan jumlah pelanggan yang semakin meningkat terutamanya pada hujung minggu.

"Sedap, murah, dan sangat berbaloi untuk dinikmati serta dibeli". Demikian menurut salah seorang pelanggan tetap gerai Pak Lan, iaitu Ayob, 28 tahun, yang merupakan pelanggan setia roti canai Pak Lan, sejak kecil lagi. Menurut Ayob, roti canai hasil air tangan Pak Lan kekal lembut dan tidak keras walaupun setelah terdedah kepada udara selama beberapa jam. Bahkan keunikan rasa kuahnya juga sangat memukau dan memikat selera penggemar roti canai.

"Walaupun terpaksa beratur panjang menunggu giliran, penantian tersebut tetap berbaloi," ujar Ayob teruja.

Keenakan produk Lan Roti Canai juga pernah tersiar dan dipaparkan dalam ruangan berita tempatan seperti *Malay Mail* dan *The Star*. Menurut Pak Lan lagi, memandangkan sambutan dan maklum balas pelanggan yang diterima amat memberangsangkan, beliau dan keluarganya juga bercadang untuk membuka cawangan di tempat lain yang akan diusahakan oleh anak beliau serta mempromosikan produk Lan Roti Canai melalui media sosial seperti Facebook dan saluran media percuma yang lain.

Antara sumbangan Lan Roti Canai kepada masyarakat sekeliling juga dapat dilihat melalui pemberian separuh harga roti canai kepada warga emas yang berusia lebih daripada 60 tahun pada setiap hari Jumaat, selain menyumbangkan dana kepada surau, madrasah dan masjid yang terletak berhampiran dengan gerainya.

Sementara itu, menurut Pak Lan, antara dugaan terbesar beliau sepanjang menempuhi alam perniagaan ialah apabila beliau jatuh sakit selama beberapa bulan ekoran terkena "buatan orang".

"Sifat dengki atau iri hati merupakan racun dan barah dalam kalangan umat Islam terutamanya bangsa Melayu. Malah kerana sikap negatif inilah perniagaan masyarakat Islam khususnya Melayu, sukar untuk menyaingi dan menandingi perniagaan yang diterajui oleh kaum lain," ujar Pak Lan memberikan penerangan.



Sudah 35 tahun berkecimpung dalam medan perniagaan, Pak Lan meletakkan harapan yang tinggi agar anak-anaknya dapat mewarisi dan meneruskan legasi Lan Roti Canai serta mengembangkan operasinya pada peringkat yang lebih tinggi setelah ketiadaannya nanti.

Sebelum mengakhiri perbualan, beliau sempat menyarankan kepada sesiapa yang berminat dengan bidang perniagaan supaya istiqamah, berdisiplin, gigih, jujur, serta tidak mengenal erti penat dan putus asa untuk menghadapi cabaran dan ujian bagi mencapai kejayaan yang diimpikan.

"Sentiasa taat dan patuh akan perintah Allah SWT serta jauuhkan diri daripada melakukan larangan-Nya, insya-Allah rezeki dikejar akan datang sendiri tanpa diundang yang penuh dengan keberkatan," pesan Pak Lan sebelum menyambung kerja yang amat diminatinya - membuat roti canai. •

Roti canai hasil air tangan Pak Lan kekal lembut dan tidak keras walaupun setelah terdedah kepada udara selama beberapa jam.

