

'Mamak' kini jenama negara

Bisnes tradisi jadi legasi

Oleh IZRA ABD RAHMAN
izra@thestar.com.my

PERUSAHAAN restoran mamak yang tidak meninggalkan elemen tradisional namun mengikut perkembangan dan kehendak pelanggan menjadi faktor utama pengusahanya mendominasi industri perkhidmatan makanan di Malaysia.

Menerusi kajian yang dilakukan penulis buku *Rahsia Bisnes Mamak*, Muhammad Faisal Sharbudin dan Zamri Mohamad, konsep yang diaplikasi hampir kesemua pengusaha restoran mamak itu bersama strategi mantap pemasaran menjadi kunci utama restoran mamak mengekalkan hayatnya.

Lebih menakjubkan, formula itu juga dikatakan mempunyai pengaruh besar sehingga mampu 'mengikat' pelanggan untuk terus setia.

Menapak dari bisnes tradisi, pengusaha yang penuh strategi ini berjaya meneruskan legasi perniagaan dan akhirnya mengangkat nama 'mamak' menjadi satu jenama kebanggaan negara.

Bancian komuniti tempatan yang disiarkan dalam *The Star Online* pada 8 Ogos 2007 menunjukkan budaya bisnes mamak diterima sebagai 50 perkara penting dan dilihat



Aneka lauk-pauk di restoran mamak menarik perhatian pelanggan.

semasa dan sedaya upaya akan memenuhi kehendak pelanggan.

"Dulu roti canai cuma dimakan dengan kuah kari atau dal. Tapi sebab orang kita suka makan sambal, kini sambal jadi sebahagian daripada roti canai. Begitu juga roti canai berperisa," beliau memberi contoh.

Dalam masa yang sama pengusaha yang kebanyakannya mewarisi perniagaan turun-temurun masih berpegang pada falsafah perniagaan India Muslim iaitu mewarisi sesuatu bidang perniagaan, bukan mewarisi kekayaan selain menjadikan perniagaan sebagai ibadat.

"Untuk teruskan legasi perniagaan, mereka utamakan apa yang pelanggan mahu berbanding tawarkan apa yang mereka ada.

"Kalau sesuatu sajian tak ada,

Berani melabur

Pemegang Ijazah Komunikasi Massa Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM) ini berkata keberanian pengusaha mamak melabur dan menanggung risiko turut menyumbang kepada kejayaan mereka hari ini.

"Pelanggan mahu internet, mereka sediakan, sama juga dengan skrin besar untuk tengok bola. Mereka tak takut melabur, asalkan pelanggan puas hati," katanya.

Disebabkan formula yang diaplikasi pengusaha mamak 'menjadi', tidak hairanlah formula sama diguna peniaga lain.

"Kini restoran makanan segera pun pasang skrin, ada ruang terbuka dan WiFi," katanya.



Penggemar nasi kandar di Pulau Pinang sanggup beratur panjang demi nasi kandar.

"Duit kecil pelanggan masih bernilai di kedai mamak. Ruang berbelanja masih ada walau pelanggan cuma ada seringgat. Orang kaya, orang miskin dilayan sama saja.

"Peniaga mamak tak semestinya pandai masak semua menu tapi mereka upah atau sewa tapak untuk peniaga yang pandai. Yang ambil pesanan tetap pekerja mamak sebab strategi dan nak promosi jenama 'mamak'.

"Ada juga restoran yang sediakan ruang cuci kereta. Sambil pelanggan tunggu kereta dicuci sekurang-kurangnya segelas teh tarik akan terjual," katanya.

>Lagi cerita di muka 4

Rahsia Bisnes Mamak

INFO

> **Kaum India Muslim** datang dari Selatan India ke gugusan kepulauan Melayu (Acheh) pada kurun ke-10 sebelum berhijrah ke semenanjung Tanah Melayu.

> **P.Pinang mencatat sejarah unik** kemasukan India Muslim secara beramai-ramai pada kurun ke-18 dan direkodkan lebih awal berbanding kemasukan British.

> **Seeni Naina Mohamed** menggambarkan dalam penulisannya *Indian Muslims in Penang: Role and Contributions*; India Muslim berniaga di Kuala Kedah sebelum 1786.

> Pada 1912 ditubuhkan **Persatuan Saudagar-Saudagar Muslim**; membuktikan 'era emas bisnes' komuniti India Muslim.

> **Bisnes kecil-kecilan peniaga India Muslim** dimulakan dengan jualan mi goreng, rojak dan cendol secara bergerak.

> **Inspirasi berniaga nasi** dan lauk-lauk yang dikandar diperolehi peniaga India Muslim daripada peniaga Jawa yang menjual sate secara bergerak dari satu tempat ke tempat lain.

> **Nasi kandar** mula dikenali kerana digemari pekerja pelabuhan di P.Pinang dan

sebagai budaya Malaysia. "Apabila disebut makanan Malaysia, nasi lemak, nasi kandar, roti canai, teh tarik dan sate kajang berada dalam lima kedudukan teratas. Empat menu teratas ada di mana-mana kedai mamak.

"Ini menunjukkan masyarakat tak melihat nasi kandar atau restoran mamak sebagai makanan semata-mata, tetapi sebagai salah satu gaya hidup," kata Mohd Zamri kepada *Mingguan mStar*.

Menurut Zamri, rata-rata pengusaha restoran India Muslim peka dengan perkembangan

susah mereka nak kata 'tiada', mereka beri alternatif sampai pelanggan tukar selera," katanya.

Konsep ini sama dengan kenyataan ahli perniagaan terkemuka dunia, Donald Trump. "Donald Trump pernah berkata dalam dunia bisnes tiada gunanya seseorang itu mempunyai produk terbaik di dunia ataupun sentiasa memikirkan semua orang memerlukan produknya.

"Walau apa pun yang difikirkan peniaga, apabila dia gagal menjual, dia tetap orang yang gagal," jelasnya.

Duit kecil masih bernilai

Zamri dan rakannya yang mengkaji selama dua tahun tentang rahsia kejayaan bisnes mamak mendapati konsep Al Fresco (terbuka) yang diamalkan pengusaha mudah diterima masuk dalam masyarakat sehingga tercetusnya satu budaya.

Ciri konsep ini termasuklah kesudian pengusaha mamak menerima sesiapa sahaja di restoran mereka, layanan adil dan bersedia menerima kehadiran peniaga lain.

Falsafah: Bisnes adalah ibadat dan budaya, bukan wang ringgit semata-mata.

Sikap: Komited, berani tanggung risiko

Khidmat pelanggan: Pelanggan diutamakan, tiada kepentingan peribadi.

Matlamat: Cipta pengaruh, 'ikat' pelanggan, wariskan bisnes.

Strategi: Lokasi, pantas, harga patut, waktu/produk jualan konsisten.

pelebaran di P.Pinang dan Singapura.

> **'Kandar' bermaksud** mengangkat, menggalas atau memikul barang-barang menggunakan kayu, buluh yang diletakkan atas bahu.

> **Apabila bisnes berkembang**, roti canai yang dipanggil 'peratta' di India diperkenalkan. Rojak dan cendol tiada di India.

> **'Canai' bermaksud** cara memproses adunan roti.

> **Perkataan 'mamak'** terdapat dalam Kamus Oxford dan Kamus Dewan.

> **Terdapat daerah Mamak** di Turki, namun tiada kaitan dengan kewujudan komuniti India Muslim di Malaysia.

> **Restoran Syed** contoh bisnes restoran India Muslim yang bermula dengan hidangan tradisional pada awal 1900 dan berkembang pesat menjangkau empat generasi.

> **Kandahar Nasi Kandar** menjadi satu-satunya restoran di Singapura yang menyediakan nasi kandar asli.

> **Ada peniaga yang mengamalkan** tabur beras kepada burung pada awal pagi bagi mendapat keberkatan dan ada yang memasang ayat-ayat al Quran.

PENGUSAHA restoran mamak tidak dapat lari dari cabaran dan persaingan, malah ada juga yang terpaksa 'gulung tikar'.

Terkini, kewujudan kopitiam dianggap pesaing terdekat restoran mamak.

Menurut Muhammad Faisal yang turut menulis buku *Rahsia Bisnes Mamak*, pada tahun 70-an dan 80-an ramai pengusaha India Muslim bankrap kerana masalah hutang.

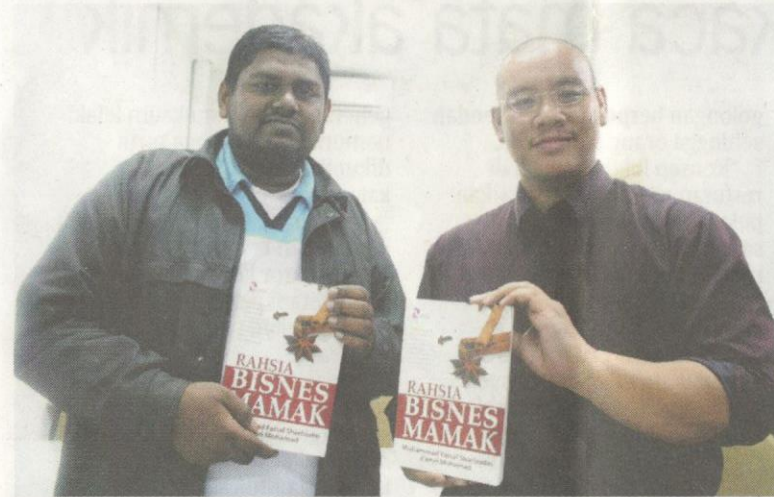
Berbeza dengan zaman sekarang terdapat pengusaha yang menjual perniagaannya kerana tidak berminat mewarisi perniagaan.

"Mereka lebih minat dalam bidang profesional. Ada yang berselisih faham sampai bisnes terjejas," katanya yang berketurunan India Muslim ini.

Namun, beliau tidak menafikan pengusaha restoran mamak paling konsisten menerima asakan kontroversi dan berdepan kenaikan harga barang.

"Kebanyakan mereka sangat bergantung dengan kerjasama komuniti dan aktif berpersatuan.

Kejayaan mamak di Malaysia luar biasa



Muhammad Faisal (kiri) dan Mohd Zamri mengambil masa dua tahun mengkaji rahsia kejayaan bisnes peniaga India Muslim.

Sebab itu waktu gawat pun mereka masih beroperasi.

"Orang kata sifat mamak yang kedekut menyebabkan bisnes

mereka tahan lama. Mamak bukan kedekut, tapi mereka suka guna konsep 'win-win situation' dalam berniaga," ujarnya.

Muhammad Faisal yang datang dari keluarga peniaga mengakui kejayaan pengusaha mamak di Malaysia adalah luar biasa berbanding perniagaan di negara lain.

Kejayaan ini berkait rapat dengan cara hidup masyarakat Malaysia, kepelbagaian bangsa, termasuklah kemasyhuran menu yang dinamakan nasi kandar.

"Di Indonesia peniaga mamak lebih menyerlah sebagai pengurus wang, peniaga kedai buku dan peniaga karpit. Di Singapura pula ada restoran mamak, tapi suasananya berbeza dengan di sini.

"Nasi kandar adalah makanan rakyat Malaysia yang diperkenalkan masyarakat India Muslim sama seperti pasembur dan roti canai. Tiada negara lain yang menjual sajian-sajian ini di merata tempat, walaupun di India.

"Tak hairanlah kenapa ia terus digemari orang kita," katanya.

Jana pendapatan RM8 bilion setahun

Oleh IWAN SHU-ASWAD SHUAIB
iwan@thestar.com.my

SEBUT saja restoran India Muslim atau lebih dikenali sebagai restoran mamak, pasti ada yang meletakkan 1,001 isu dan pandangan negatif mengenai industri itu.

Daripada isu penggunaan kas-kas dalam masakan, pengaruh budaya lepak, lambakan pekerja asing sehingga kepada harga makanan yang 'mencekik darah'.

Bukan mahu menidakkkan perkara itu tetapi jumlahnya amat kecil. Kasihan, kerana 'nila setitik rosak susu sebelanga'.

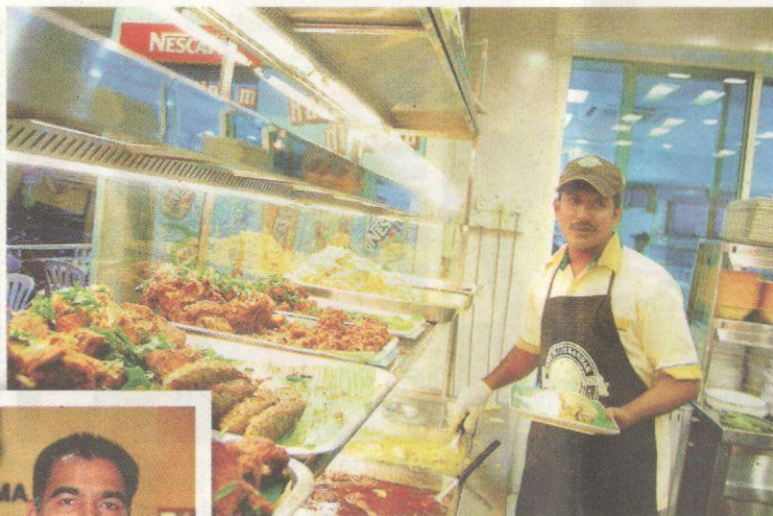
Dari sisi lain, pengusaha restoran mamak turut diagung-agungkan sebagai pelopor kedai makan yang beroperasi 24 dalam menawarkan pelbagai makanan mampu beli.

Presiden Pengusaha Restoran Muslim Malaysia (Presma), Noorul Hassan Saul Hameed berkata, perniagaan restoran mamak mampu memperoleh pendapatan lumayan berdasarkan usaha gigih seseorang pengusaha itu.

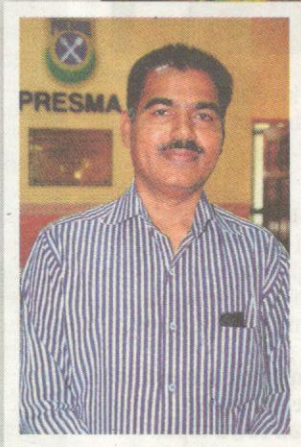
"Industri restoran mamak di negara ini menjana ekonomi kira-kira RM8 bilion setahun. Lihatlah begitu besar sumbangannya kepada negara.

"Ini berdasarkan kajian terhadap lebih 7,500 restoran mamak di negara ini. Konsep makanan sepanjang masa pada harga berpatutan menjadi kunci utama kepada kejayaan restoran mamak," katanya kepada *Mingguan mStar*, baru-baru ini.

Noorul Hassan bagaimanapun berkata, pada masa ini hanya



Lauk di restoran mamak dimakan sepanjang masa.



NOORUL
HASSAN
SAUL
HAMEED

rendah sehingga orang kenamaan melibatkan masyarakat berbilang bangsa," katanya.

Persaingan kopitiam

Makanan nasi kandar sememangnya begitu sinonim dengan restoran mamak iaitu satu cara hidangan makanan yang berasal dari Pulau Pinang.

Berdasarkan rekod Presma, terdapat lebih 500 ahli Presma di Pulau Mutiara itu.

Suatu ketika dahulu, orang India Muslim hanya berniaga nasi kandar secara kecil-kecilan di

meletakkan restoran di lokasi paling strategik selain dimiliki sendiri," katanya.

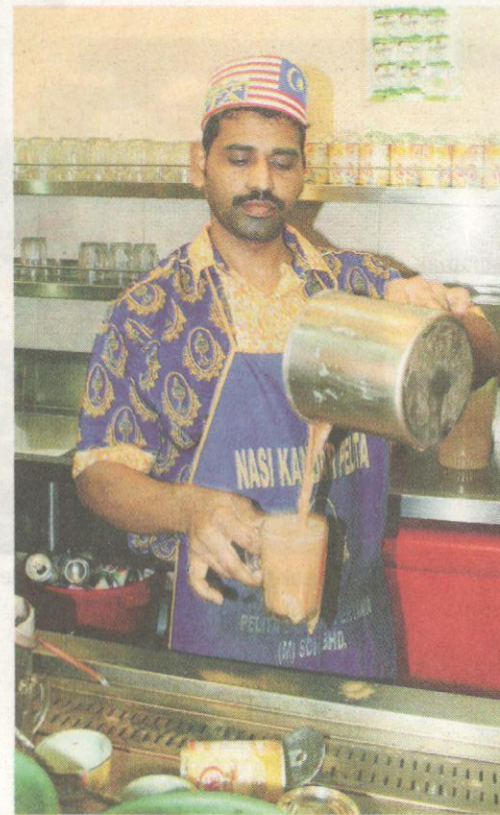
Sudah menjadi lumrah perniagaan makanan, persaingan memberi tamparan hebat buat restoran mamak terutama dengan kebangiran restoran berkonsepkan kopitiam.

Bagaimanapun katanya, ia dilihat sebagai satu persaingan sihat selain mendorong pengusaha untuk mendorong pengusaha untuk menambah baik perkhidmatan dan operasi perniagaan.

Jika tidak, restoran mamak hanya mengekalkan perniagaan dengan cara lama, tanpa mengikuti perkembangan dan akhirnya terus ketinggalan.

"Persaingan bukan dipengaruhi oleh kewujudan kopitiam semata-mata kerana selagi terdapat restoran di sebelah restoran mamak pastinya memberikan kesan.

"Namun ia hanya kesan sementara sekiranya terdapat usaha untuk mengekalkan pelanggan sedia ada dan menarik lebih ramai



Teh tarik sudah sinonim dengan restoran mamak.

segelintir pengusaha terpaksa menanggung kerugian," katanya.

Menurut Noorul Hassan, secara purata terdapat antara 60,000 sehingga 100,000 pekerja yang berkhidmat di restoran mamak.

"Bagaimanapun, pengusaha sukar untuk mendapatkan tenaga kerja di kalangan rakyat tempatan mahupun warga asing dari negara sumber terutama India.

"Segelintirnya lebih berminat untuk bekerja di Asia Barat berikutan gaji yang ditawarkan lebih tinggi tanpa dikenakan sebarang levi ke atas pekerja asing," katanya.

tempatan untuk bekerja di restoran mamak.

"Ini tidak termasuk dengan kekosongan jawatan apabila pembukaan banyak restoran mamak baru selain pekerja asing pulang ke negara asal.

"Justeru, pengusaha kini mula menggunakan mesin automatik bagi sesetengah tugas dalam mengurangkan kebergantungan terhadap pekerja," katanya.

Ikut perkembangan

Pada masa ini, gaji minimum yang ditawarkan di restoran mamak adalah RM800 sehingga gaji maksimum RM2,500 mengikut jenis pekerjaan.

Beliau berkata, kemungkinan gaji minimum boleh dinaikkan kepada RM1,000 dan maksimum

sehingga RM3,000 berdasarkan keseimbangan kos dan keperluan.

"Harus diingatkan bahawa gaji untuk pekerjaan itu tidak termasuk makan dan minum dan lain-lain maka jumlah pendapatan sebenarnya lebih tinggi," katanya.

Mengenai restoran mamak dalam mendepani cabaran akan datang, Noorul Hassan berkata, selepas ini akan berlaku perubahan dari segi persembahan dalam hidangan.

Menurutnya, pengusaha juga akan tertumpu kepada peranti komunikasi canggih selain mesin automatik bagi memastikan operasi lebih cekap.

Apakah ahli Presid MAMAK...
selebihnya masih belum berdaftar.

Mengenai kejayaan, katanya, pengusaha restoran mamak lebih cekap memahami selera dan citarasa pengguna serta mengikuti trend dan pasaran semasa.

"Daripada nasi kandar, makanan berlauk dan bergoreng, makanan ringan, hidangan Asia serta Barat sehingga ke pastri dan kek, semuanya ada di sini.

"Pelanggan pula terdiri daripada mereka yang berpendapatan paling

menawarkan makanan...
la kemudiannya dikembangkan daripada gerai lebih besar sehingga ke konsep restoran serta mempelbagaikan hidangan dengan operasi 24 jam.

Noorul Hassan berkata, perbezaan ketara antara restoran mamak dahulu dan sekarang apabila pengusahanya kini semakin berani membuat pelaburan dalam perniagaan.

"Mereka sanggup membayar sewa yang tinggi kerana mahu

Kurang pekerja

Noorul Hassan berkata, restoran mamak juga menghadapi cabaran besar terutama kos operasi yang semakin meningkat dan kesukaran untuk mendapatkan pekerja.

"Kami berusaha untuk menawarkan harga berpatutan kepada pelanggan namun kenaikan kos terbabit memberi tekanan kepada pengusaha.

"Kenaikan barangan mentah dan kadar sewa premis menyebabkan

akan meningkatkan kos operasi sedangkan restoran perlu mengekalkan harga berpatutan kepada pelanggan.

Maka tidak hairanlah pada masa ini terdapat lebih 25,000 kekosongan jawatan di restoran India Muslim yang ditawarkan kepada rakyat tempatan.

Namun Noorul Hassan menjelaskan, sambutannya amat mengecewakan kerana hanya menarik minat seramai 540 rakyat

bagi mengukuhkan perniagaan dalam industri makanan yang kian mencabar.

"Mereka juga dinasihatkan supaya mengekalkan daya tahan dan kesungguhan dalam memperkukuhkan industri restoran mamak," katanya.

>Lagi cerita di muka 5

Restoran mamak paling popular

1. Pelita Nasi Kandar
2. Kayu Nasi Kandar
3. Khalifah
4. Syed
5. Subaidah
6. Nasmir
7. NZ Curry House
8. Ali Maju
9. Hassan Cafe
10. ABC

Menu paling popular di restoran mamak:

1. Nasi kandar
2. Roti canai
3. Teh tarik
4. Mee goreng
5. Nasi goreng
6. Teh ais
7. Tosei
8. Roti nan/Tandoori
9. Capati
10. Rojak

Restoran mamak dari kaca mata akademik



DR RUMAYA JUHARI

OPERASI 24 jam dan konsep makanan mampu milik mungkin dijadikan alasan bagi segelintir masyarakat untuk melepak di restoran mamak.

Bagaimanapun ia lebih dilihat sebagai medan pertemuan atau pusat sehenti dalam mengimbangi pelbagai lapisan masyarakat di negara ini.

Ketua Jabatan Pembangunan Manusia dan Pengajian Keluarga, Fakulti Ekologi Manusia, Universiti Putra Malaysia (UPM), Profesor Madya Dr Rumaya Juhari berkata, restoran mamak memecah dominasi dan merapat jurang masyarakat.

"Harga yang berpatutan dan kepelbagaian makanan menarik perhatian masyarakat daripada

golongan berpendapatan rendah sehingga orang kenamaan.

"Konsep lebih terbuka di restoran mamak menyaksikan pelanggan pelbagai bangsa seperti Melayu, Cina dan India menikmati makanan tanpa batasan," katanya.

Dr Rumaya berkata, perkhidmatan WiFi secara percuma dan skrin televisyen besar di restoran mamak sekadar kemudahan untuk pelanggan.

"Jangan lihat tentang isu buang masa saja. Di mana-mana pun boleh menjadi tempat melepak selagi wujudnya peluang dan ruang untuk melakukan aktiviti itu.

"Melepak di restoran mamak mungkin dikaitkan dengan

generasi muda atau kaum lelaki namun ia sebenarnya turut dikunjungi seisi keluarga," katanya.

Justeru itu, Dr Rumaya berkata, kewujudan restoran mamak bukan faktor kepada masalah sosial tetapi penggerak kepada pembentukan masyarakat lebih seimbang.

"Tidak salah menjadikan restoran mamak sebagai sebahagian daripada budaya masyarakat selagi ia memberi kebaikan untuk semua.

"Semua ini bergantung pada pilihan persepsi masing-masing. Diharapkan restoran mamak berevolusi dalam mempelbagaikan kualiti kehidupan masyarakat," katanya.

Cerita pengusaha restoran mamak

Oleh IWAN SHU-ASWAD SHUAIB
dan IZRA RAHMAN
iwan@thestar.com.my

NASI Kandar bukanlah menu wajib yang perlu ada di setiap restoran India Muslim atau mamak namun penggunaan nama itu mencerminkan identiti perniagaan.

Pengarah Urusan Original Penang Kayu Nasi Kandar Bhd (Kayu Nasi Kandar), Burhan Mohamed, 49, berkata, penggunaan nama nasi kandar sekadar pilihan tidak membezakan dengan mana-mana restoran mamak yang lain.

"Setiap pengusaha mempunyai cara tersendiri untuk memasarkan perniagaan mereka. Namun Kayu Nasi Kandar hanya memperkenalkan yang asas terutama nasi kandar.

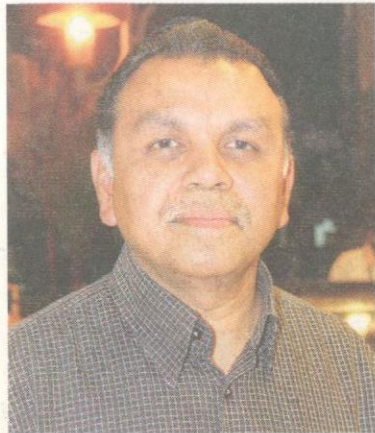
"Tidak dinafikan nama itu begitu sinonim dengan restoran mamak kerana sudah menjadi identiti sejak dahulu bahkan ia juga menjadi pelaris di pasaran," katanya.

Kayu Nasi Kandar bermula daripada sebuah gerai secara kecil-kecilan di salah sebuah restoran di Petaling Jaya, Selangor pada tahun 1980.

Bagaimanapun, perniagaan yang dipelopori oleh keluarga Burhan semakin menguntungkan sehingga beralih untuk memiliki restoran sendiri pada 2004.

"Sudah lebih 38 tahun saya menceburkan diri dalam perniagaan makanan ini. Kayu Nasi Kandar yang dahulunya hanya sebuah gerai kini mempunyai tujuh cawangan.

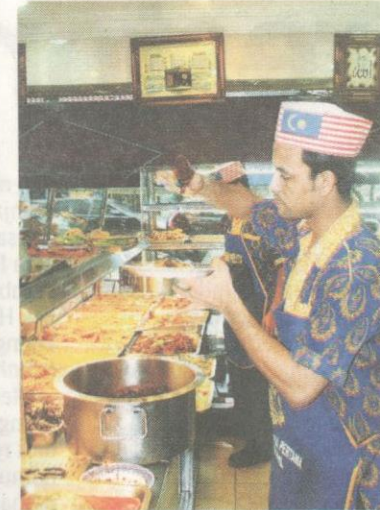
"Lambakan restoran mamak di pasaran tidak menjejaskan perniagaan kerana asas makanan menjadi kekuatan namun dipelbagaikan mengikut peredaran



BURHAN MOHAMED



Original Penang Kayu Nasi Kandar.



Original Penang Kayu Nasi Kandar.



Restoran Kayu Nasi Kandar.



JAWAHAR ALI



menjadi pelopor kepada restoran mamak ketika itu.

"Kami sangat terkenal dengan makanan dari Selatan India. Pelanggan tidak putus-putus datang menikmati sajian istimewa iaitu Nasi Briyani dengan Ayam Ayavadi.

"Pelanggan kami terdiri daripada pelbagai bangsa malah menyediakan perkhidmatan makanan kepada beberapa restoran lain kerana sambutan amat

pejabat akan mengikut peredaran masa," katanya.

Burhan berkata, asas itu adalah makanan berasaskan nasi yang mengutamakan nasi kandar dan menu lain seperti roti canai, roti nan dan tandoori.

"Kayu Nasi Kandar tidak mengetengahkan makanan Asia lain seperti tom yam atau hidangan dari Barat. Nasi Kandar kekal sebagai identiti kami.

"Persaingan tidak semestinya perlu mengubah konsep sedia ada tetapi memfokuskan kepada peningkatan kualiti operasi, premis dan perkhidmatan," katanya.

Bukan mudah jadi paling lama

MENJADI antara restoran mamak yang beroperasi paling lama bukannya mudah namun pada usia separuh abad, Restoran Bilal masih mampu bertahan sehingga kini.

Pengurusnya, Mohamed Hussain Mohd Ghouse, 50, berkata, Restoran Bilal mula beroperasi pada 1962 dan

lain kelain sambutan amat menggalakkan," katanya yang sudah berkhidmat dengan Restoran Bilal selama 28 tahun.

Pada masa ini, Restoran Bilal mempunyai dua cawangan iaitu di Jalan Ampang dan Jalan Tunku Abdul Rahman, masing-masing di Kuala Lumpur.

Mohamed Hussain berkata, restoran tersebut sebelum ini mempunyai dua cawangan lain di Jalan Ipoh dan Seremban namun terpaksa ditutup kerana kekurangan pekerja.

"Bukan mudah untuk kekal seperti sekarang. Kami berhadapan dengan masalah mendapatkan pekerja dan tiada kemudahan letak kereta untuk pelanggan.

"Kemunculan restoran-restoran mamak yang lebih besar dan moden pada hari ini turut memberi kesan kepada perniagaan kami," katanya yang mengakui bilangan pelanggan menyusut lebih 50 peratus berikutan persaingan dan kekangan lain.



Teh tarik turut menjadi antara menu utama di restoran mamak.

Walaupun tidak berkembang pesat seperti pesaing lain namun beliau menyifatkan ketahanan Restoran Bilal sehingga kini disebabkan oleh keasliannya.

"Bukan semua orang mahu sesuatu yang baru. Ada juga yang menyukai sesuatu yang asli dan setia mengikut makanan di Restoran Bilal sejak bertahun-tahun.

"Kami tidak menggunakan konsep makanan segera seperti kebanyakan pesaing lain, sebaliknya mengamalkan hidangan seperti di rumah," kata Mohamed Hussain.

Masyhur dengan 27 cawangan

PELITA Nasi Kandar bukan sahaja masyhur malah mempunyai rangkaian terbesar di Malaysia dengan 27 cawangan.

Bermula dengan perniagaan warung di Taman Chai Leng, Prai, Pulau Pinang pada Jun 1995, kepakaran Kirudu Mohamed Kuppaianni yang lebih popular sebagai Abang KK dan Kaliq Jamal yang mesra dengan sapaan Pak Misai dalam penyediaan nasi kandar telah menyebabkan nama Nasi Kandar Pelita tersebar dengan cepat di kalangan penduduk setempat.

"Abang KK adalah orang pertama yang memperkenalkan 'kuah campur' di restorannya di



MOHAMED HUSSAIN MOHD GHOUSE

Tamil Street. Dia juga pakar dalam campuran kuah menjadikan sajian ini sukar dilupakan," kata Pengarah Operasi Pelita Samudera Pertama (M) Sdn Bhd Sihabutheen K.K.

Sihabutheen berkata, kejayaan restoran ini terhasil apabila ilmu generasi lama dipadankan dengan inovasi perniagaan dan strategi pengurusan yang mantap.

Abang KK mempunyai 40 tahun pengalaman dalam memasak nasi kandar manakala Pak Misai berpengalaman selama 34 tahun.

"Generasi baru peniaga India Muslim hari ini berjaya mengubah bisnes tradisi berskala kecil ke industri bernilai jutaan ringgit," katanya.

Menurut Sihabutheen, pihaknya sentiasa mengikut kehendak pelanggan bagi memastikan Pelita Nasi Kandar terus maju.

Nama 'pelita' yang dipilih amat sesuai dengan perniagaan ini, lambang perniagaan yang berkembang dan mempunyai masa depan cerah.

Antara lauk-pauk popularnya termasuklah kari ikan, kambing ros, ketam masala, ayam madu dan sotong goreng.

Selain memberi sumbangan besar dalam industri makanan negara, restoran ini turut mencerminkan identiti positif Malaysia apabila berjaya membuka cawangannya di Chennai, India.

Restoran Bilal masih bertahan sehingga kini meskipun dengan kebanjiran restoran India Muslim atau mamak lebih besar dan moden.

Tak lupa kebajikan

PENGASAS Restoran Ali Maju Datuk Jawahar Ali yang mempunyai 14 cawangan restoran di sekitar Selangor dan Lembah Klang berkata, disiplin dan komited adalah rahsia kejayaannya dan digunakan sehingga hari ini.

"Tahun 1993 saya berhijrah ke Kuala Lumpur bersama isteri untuk buka bisnes. Selepas setahun timba pengalaman berniaga dengan abang saudara, saya buka cawangan pertama di Wangsa Maju.

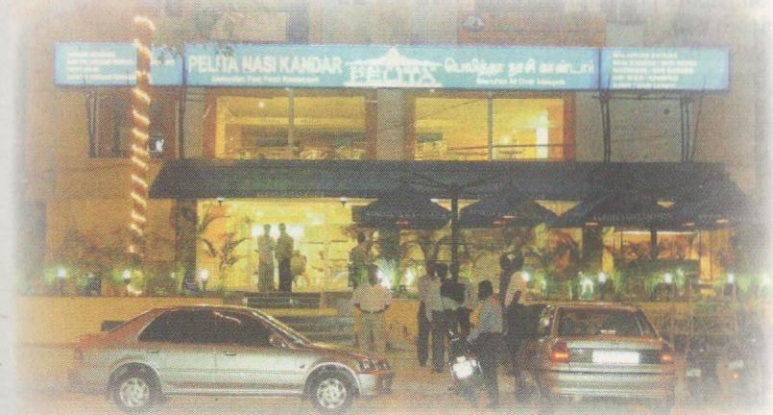
Jawahar meminjam RM100,000 daripada rakannya sebagai modal permulaan dan mendapat sokongan ahli keluarga dalam membina empayar perniagaan.

Mementingkan servis, kualiti makanan, harga patut dan kebersihan dalam menjalankan operasi perniagaan, faktor ini telah membina kepercayaan pelanggan.

"Saya letak peti cadangan dan nombor telefon di setiap restoran. Kalau ada aduan atau cadangan, saya orang pertama yang dapat tahu. Kaedah ini sangat berkesan untuk penuhi kehendak pelanggan," katanya.

Lebih membanggakan, beliau tidak pernah lupa membuat kebajikan dan menghulurkan khidmat sosial kepada mereka yang memerlukan walau bergelar usahawan berjaya.

>Lagi cerita di muka 6



Cawangan Pelita Nasi Kandar di Chennai, India.

Kopitiam, pesaing sebenar restoran mamak

Oleh **IZRA ABD RAHMAN**
izra@thestar.com.my

SELAMA ini peniaga restoran India Muslim yang membuka restoran perlu berdepan dengan pesaing kelompok sama, namun era moden telah 'mengajak' mereka berdepan pesaing baru iaitu pengusaha kopitiam.

Kopitiam dikatakan menjadi pesaing paling dekat restoran mamak kerana kebanyakan kopitiam menawarkan kemudahan dan konsep yang hampir sama dengan restoran mamak, namun ditingkatkan keselesaiannya.

"Kopitiam juga tawarkan tempat duduk terbuka untuk merokok dan untuk mereka yang tak mahu makan dalam 'aircond', sama seperti restoran mamak.

"Tapi dekorasi, kerusi

dan meja yang digunakan menjadikan suasana lebih selesa. Wifi pun ada," kata Pengurus Kanan Pembangunan Perniagaan Pak Hailam Kopitiam, Andy Phang kepada *Mingguan mStar*.

Menurut Andy, konsep ruang terbuka berasal dari restoran mamak, namun teknik dan strategi pemasaran konsep ini ditingkatkan ke taraf lebih baik.

Mengulas persaingan antara kopitiam dan restoran mamak adalah 'sihat', Andy berkata setiap peniaga dalam industri yang sama dianggap sebagai pesaing.

"Persaingan lumrah dunia perniagaan. Bukan sahaja mamak, restoran makanan segera juga kita lihat sebagai pesaing. Yang penting strategi mantap," katanya.

Antara strategi kopitiam, pertama mendapat sijil halal dari Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (Jakim) ini termasuklah kualiti layanan dan makanan, kebersihan serta menetapkan standard untuk kesemua lapan cawangannya.

Andy yang menguruskan kopitiam ini sejak dibuka pada Januari 2008 juga berpendapat pembukaan banyak kopitiam mungkin memberi kesan terhadap pendapatan sesetengah restoran mamak namun tidak mungkin ke tahap 'mengancam' perniagaan itu.

"Saya rasa peniaga-peniaga warung lebih rasa terancam kerana pelanggan kini bijak buat pilihan. Mereka sanggup bayar lebih asalkan premis selesa dan bersih, layanan memuaskan dan makanan berkualiti," katanya.

ANDY PHANG



APA KATA MEREKA



BARRY SIM

"Saya menggambarkan restoran mamak sebagai murah, sedap dan meriangkan. Saya bebas makan di kedai mamak sepanjang masa dan di mana-mana saja sebab ia dibuka 24 jam. Makanan kegemaran saya ialah roti canai, nasi goreng mamak dan kari ikan. Saya pernah tinggal di banyak negara tetapi belum pernah jumpa makanan ringan seenak roti canai. Itulah keunikan Malaysia." - Barry Sim, 40, KL



Guna biji kas-kas rahsia masakan mamak?



NABIL

"Di kedai mamak bebas sikit nak cakap atau gelak kuat-kuat, sesuai untuk mereka yang suka suasana tak formal. Harga makanannya murah dan banyak jenis, saya boleh pesan macam-macam. epat sampai. Biasanya saya lepak dengan kawan-kawan dan teman wanita di Restoran Pelita, Ampang. Suasana makan di 'mamak' tak ada di kedai lain." - Nabil Fuad Al-Yafie, 22, Subang

Nama: Profesor Madya Dr Shahrin Karim
Umur: 38 tahun
Jawatan: Pensyarah Kanan, Jabatan Pengurusan dan Khidmat Makanan, Fakulti Sains dan Teknologi Makanan, Universiti Putra Malaysia (UPM)
Kelulusan: Ijazah Seni Kulineri Universiti Teknologi MARA (UiTM), Bachelor Sains Pengurusan Hotel dan Restoran, Universiti New York, Sarjana Pentadbiran Perniagaan (MBA) UiTM, Dr Falsafah Hospitaliti dan Pelancongan, Oklahoma State University, Amerika Syarikat (AS) Kepakaran: Perunding makanan dan kulineri, penulis makanan, pereka makanan.



DR. SHAHRIM KARIM



Kebiasaannya ayam goreng berempah dan kari ikan bersama kuah campuran menjadi pilihan penggemar nasi kandar.

Malaysia suka makan sajian ini tapi sebenarnya 'mat saleh' pun suka. Masa di New York dulu seorang 'top caterer' pernah minta saya ajar dia masak rendang sebab terlalu menyukainya.

Mampukah restoran mamak bertahan?

Mampu, malah berpotensi untuk ke tahap lebih tinggi. Setakat ini restoran mamak banyak dibuka di Malaysia dan Singapura, tapi di Singapura penampilan restoran lebih baik. Restoran mamak kini jadi sebahagian identiti negara. Mereka wajar meningkatkan kualiti makanan dan mementingkan kebersihan. Bahan mentah perlu segar dan sajian perlu lebih sihat.

Nasihat kepada penggemar makanan restoran mamak.

Tak salah makan di kedai mamak, yang penting mereka tahu khasiat makanan yang dimakan. Bukan hanya makanan mamak, makanan apa pun kalau dimakan berlebihan akan beri kesan tak baik. Sebolehnya kurangkan gula, makanan berlemak dan berminyak.



OLYN JAMES

"Saya selalu lepak kat kedai 'mamak' waktu malam. Yang paling saya suka tentang kedai mamak sebab bila kita ke sana waktu kengang, kita tak rasa bosan dan boleh buat pesanan makanan yang ringan-ringan. Sambil lepak boleh cuci mata." - Olyn James, 24, Shah Alam

Mengapa menu-menu di restoran mamak begitu istimewa?

Kerana menepati cita rasa masyarakat Melayu, Cina dan India. Bila ke kedai mamak, kanak-kanak, remaja, orang dewasa ada menu kegemaran masing-masing. Kepelbagaian kaum menjadikan menu-menu yang diperkenalkan kaum India Muslim 'diMalaysiakan' sebelum diterima ramai.

Sebagai seorang yang berpengalaman dalam bidang makanan, apakah sajian yang tak dapat disangkal keenakannya?

Kari semestinya! Ayam goreng berempah, tandoori, ayam madu dan kurma. Mereka memang pakar masak hidangan ini.

Makanan India Muslim sinonim dengan rempah ratus, begitu juga sajian Melayu. Mengapa rasanya tak sama?

Ini perkara biasa. Kalau tukang masak berbeza, rasa makanan akan berbeza walau resipinya sama. Dalam konteks restoran mamak

ramai pengusaha guna resipi tradisi dan rahsia. Kalau ramuan sama, sukatan pula berbeza. Lagipun ramai pengusaha import rempah dari India. Ini tak berlaku dalam perniagaan restoran Melayu walau mereka jual kari.

Benarkah ada perbezaan antara ramuan rempah ratus masyarakat India Muslim dengan masyarakat Melayu?

Ya. Di restoran mamak mereka guna rempah ratus kering yang dikisar, dibancuh dengan air. Orang Melayu kalau memasak lebih banyak guna serai, lengkuas, kunyit hidup, halia, jintan dan ketumbar.

Penggunaan kas-kas menjadi salah satu sebab makanan mamak, terutamanya kari digemari ramai. Komen.

Tak dinafikan kas-kas menyedapkan makanan. Jika dimasukkan sedikit dalam kurma atau kari, memang bertambah enak. Orang tua-tua dulu pun

guna kas-kas. Di luar negara, kas-kas digunakan untuk buat roti dan pastri. Di Singapura, kas-kas diharamkan. Bagi saya tak salah guna kas-kas, asalkan tak keterlaluan sampai pelanggan ketagih.

Sajian restoran mamak ada 'penangan' berbanding masakan lain, benarkah?

Saya tak nafikannya, tapi sebenarnya setiap jenis makanan ada penangannya! Sesuatu sajian itu kurang 'menyengat' bila tukang masak tak masak guna teknik yang betul atau masak cincai. Makanan Melayu misalnya tak kurang hebatnya dan mampu 'pergi jauh' jika resipinya betul dan kena cara penyediaannya.

Contoh sajian Melayu istimewa dan berpotensi bersaing dengan sajian mamak, khususnya.

Rendang, ayam percik, acar rampai, sambal udang, kerabu dan lodeh. Kita lihat ramai masyarakat