



PEKERJA Mohd Izswan melakukan proses pengeringan kelapa yang dibakar sebelum dipecahkan menjadi arang.

SEMUA 'JADI DUIT'

Tempurung kelapa dibeli daripada pelanggan dijadikan arang mampu beri pulangan RM5,000 sebulan

Bukan setakat buah, malah segala apa yang ada pada kelapa boleh dimanfaatkan oleh peniaga termasuk tempurung kelapa.

Usahawan muda Mohd Izswan Anuar, 31, yang mengusahakan penjualan kelapa milik bapanya mempunyai pendekatan tersendiri dengan mempelbagaikan hasil perniagaan keluarga hampir 20 tahun itu menerusi pembuatan arang daripada tempurung kelapa.

Bapa kepada dua anak itu berkata, meskipun pendapatan daripada penjualan arang itu tidak mencecah puluhan ribu ringgit, tetapi sekurang-kurangnya pendekatan itu dapat mengurangkan margin kerugian daripada penjualan kelapa.

"Tempurung kelapa diperolehi melalui pelanggan tetap yang membeli kelapa daripada kami. Selalunya kami beli 50 sen bagi satu guni daripada pelanggan, ada juga yang beriklan secara percuma. Daripada terbuang begitu sahaja, saya mengambil pendekatan menjadikan tempurung kelapa ini sebagai arang.

"Kami menjual arang ini kepada pembekal kelapa di Rengit, Johor iaitu sebulan sekali. Secara kasarnya, penjualan enam hingga tujuh tan arang tempurung kelapa boleh memberi pulangan sekitar RM4,000 hingga

PROSES pemadaman api pada kelapa yang dibakar di dalam tong untuk dijadikan arang.



RM5,000 bergantung kepada tempurung kelapa yang diperolehi," katanya di kediaman ibu bapanya di Kampung Sawah, Lukut di sini.

Mohd Izswan berkata, pembuatan arang itu dilakukan di kawasan lapangan belakang rumah dibantu seorang pekerja.

Menurutnya, proses bermula dengan tempurung perlu dibakar dalam tong secara tertutup selama tiga jam sebelum dijemur serta dikeringkan. Selepas itu, tempurung kelapa dipecah dan dibungkus.

Anak sulung daripada tujuh beradik itu berkata, selain menjual kelapa dan arang, mereka turut menjual kelapa kering dan kerisik yang diusahakan adik perempuannya Siti Nur Ain Anuar, 30.

Sementara itu, Mohd Izswan berkata untuk penjualan kelapa, dia



Tempurung kelapa diperolehi melalui pelanggan tetap yang membeli kelapa daripada kami"

Mohd Izswan

mendapatkan bekalan kira-kira 9,000 biji kelapa kampung di Bagan Datuk, Perak serta enam tan kelapa Indonesia di Batu Pahat, Johor daripada pembekal setiap minggu.

"Menjadi lumrah berniaga kelapa, tidak semua bekalan diterima daripada pembekal itu elok, pasti ada buah yang rosak. Daripada terbuang begitu sahaja, kelapa kering yang rosak itu kami kitar semula dan dijual semula kepada pembekal," katanya.

Dia berkata perniagaan yang diusahakan kedua ibu bapanya, Anuar Hashim, 55, dan Siti Aida, 52, sejak 20 tahun lalu semakin berkembang hasil pinjaman Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (Tekun) Nasional.

Katanya, ibu bapanya menekankan disiplin tinggi serta sering meningkatkan anak-anak agar menjadi peniaga yang amanah dan bertanggungjawab dalam menjalankan perniagaan.

"Saya perlu mematuhi jadual ditetapkan. Setiap Isnin penghantaran stok kelapa ke Temerloh, Pahang; kemudian Selasa (pelanggan di Seremban); Rabu (Port Dickson); Khamis (mengambil stok kelapa di Rengit, Johor); Jumaat (penghantaran ke Seremban); Sabtu (ambil stok di Bagan Datuk, Perak) dan Ahad menghantar bekalan kepada pelanggan di Port Dickson.

"Bagi saya tiada istilah penat kerana semasa kecil, ayah menguruskan perniagaan ini dengan pelbagai cabaran, seperti kerosakan lori ketika dalam perjalanan untuk penghantaran namun tidak pernah saya lihat ayah mengeluh.

"Kini menjadi tanggungjawab saya sebagai anak sulung memastikan perniagaan keluarga ini diteruskan," katanya yang mengambil dan menghantar sendiri bekalan kepada pelanggan.