

Bekas eksekutif jualan jana RM30,000 sebulan jual kerepek sira pedas

- Oleh ZAKKINA WATI AHMAD TARMIZI
- 15 Julai 2024, 9:34 am



Nurul Syima' Mat Nah kini merupakan usahawan bagi beberapa produk antaranya keropok sira pedas, kek butter dan biskut.

BERMULA selepas berhenti kerja sebagai eksekutif jualan di sebuah syarikat korporat di Puchong, Selangor, pada Januari 2020, usahawan, Nurul Syima' Mat Nah, 28 memulakan perniagaan Keropok sira pedas dan mampu mencapai jualan secara kasar sehingga lebih RM30,000 sebulan.

Pemilik JS RECIPE EMPIRE, Nurul Syima mendapat ilham untuk menjual produk pertama, keropok sira pedas selepas merasa hasil siraan keropok oleh ibunya, Juita Abdullah, 63.

“Bermula dari situ, saya terus melakukan kajian pasaran dan kiraan untuk menjual produk tersebut kerana dari kecil lagi saya sudah mula berminat untuk ada perniagaan sendiri dan menjadi usahawan wanita berjaya.

“Setelah berhenti kerja, saya tekad dan mencabar diri untuk menggunakan komisen yang diterima sebanyak RM10,000 untuk memulakan perniagaan. Ibu menjadi pendorong utama untuk saya berniaga dibesarkan dengan hasil titik peluh ibu dengan berniaga di tepi jalan di Masjid Paya Besar, Kuantan, Pahang ketika itu.

“Kepakaran ibu dalam memasak makanan sedap membantu saya untuk terus menceburi bidang perniagaan makanan,” katanya ketika dihubungi Utusan Malaysia baru-baru ini.

Anak bongsu dari 11 adik-beradik itu berkata, kini, beliau telah menjual lebih 11 produk makanan antaranya, keropok sira pedas RM26/450gram, keropok pedas sikit, RM20/-350gram, keropok cekedis, RM36/600gram.

“Selain itu, saya ada menjual sambal ikan bilis tempe RM17/180gram+, Sambal hitam menyengat RM25/200gram+, sambal nasi ayam pedas RM15, kek butter masam manis RM45 (tujuh inci) serta Hazelnut nestum cookies, RM37,” katanya.

Nurul Syima’ menjelaskan, pada awalnya, agak sukar oleh kerana produknya agak mahal berbanding yang lain seperti keropok sira pedas dihasilkan menggunakan sos siraan cili kering yang di kisar sendiri dan keropok digoreng menggunakan minyak masak botol berjenama.

“Alhamdulillah platform media sosial, tiktok @makcikkeropoksira membantu saya meningkatkan hasil jualan daripada RM2,000 hingga RM4,000 sebulan sehingga mencecah jualan kasar RM15,000 hingga RM30,000 sebulan,” katanya.

Setakat ini, Nurul Syima' berkata, dia mampu mengaut keuntungan tahun lalu dalam anggaran RM120,000 hingga RM180,000.

"Pada tahun ini, saya menganggarkan peningkatan jualan sebanyak dua kali ganda iaitu RM360,000 sehingga RM500,000 setahun oleh kerana saya sudah mula mengupah pekerja tetap seramai dua orang," katanya.

Nurul Syima' berkata, produk makanannya kini telah mendapat perhatian Street halal United Kingdom (UK) untuk dipasarkan.

"Saya bagaimanapun berhasrat memasuki pasaran negara berhampiran seperti Singapura dan juga Brunei oleh kerana produk saya lebih kepada rasa Asia.

"Insha- Allah jika saya sudah berjaya membuat produk makanan saya lebih tahan lama pada tahun ini. Tahun depan saya akan mula mencari peluang masuk ke pasaran luar," katanya.

Beliau turut menasihatkan usahawan lain agar jangan pernah fokus kepada kekurangan yang ada pada perniagaan tetapi cari kelebihan yang ada pada perniagaan kita.

"Pastikan ia bermanfaat bukan untuk diri kita sahaja, tapi bermanfaat untuk orang lain dan berhenti memberi beribu alasan tapi cari beribu kali jalan penyelesaian untuk perniagaan kita," katanya. – UTUSAN