
3.0 ULASAN PERUSAHAAN

3.1 LATAR BELAKANG

Mak Bee atau lebih dikenali dengan Kuah Rojak Mak Bee. Nama Kuah Rojak Mak Bee sebenarnya diambil sempena nama pengasasnya iaitu Bibah binti Abdullah. Produk ini telah berada dipasaran selama 31 tahun sejak 1980. Keaslian resipi Kuah Rojak ini telah dicipta oleh Puan Hajah Bibi Binti Abdullah pengasas pertama perniagaan kuah rojak ini. Pada permulaan Kuah Rojak ini telah diusahakan secara kecil-kecilan di rumah dengan bantuan ahli keluarga dan permintaan hanya dari jiran tetangga dan sahabat handai. Menurut anak beliau sejarah Kuah Rojak Mak Bee bermula ketika sewaktu beliau kecil dan idea asal untuk menghasilkan kuah rojak ini adalah daripada ibunya sendiri. Idea perniagaan ini didorong oleh faktor kemiskinan. Bagi menampung kehidupan adik beradik beliau selepas kematian ayah, ibu beliau terpaksa menjual apa sahaja barangan atau makanan untuk menampung pendapatan keluarga. Pernah satu ketika dahulu, sewaktu adik beliau mendapat panggilan temu duga untuk bekerja, ibu beliau sanggup menjual barang kemasnya untuk membeli pakaian yang baru untuk adik. Oleh sebab itulah, ibu beliau mula berniaga secara kecil-kecilan. Tambah beliau lagi, “semasa arwah ibu masih ada, kuah rojak ini pada awalnya dijual secara kecil-kecilan bergantung kepada permintaan jiran-jiran terdekat sahaja”. Setelah mendapat maklumbalas yang baik terhadap pembuatan kuah rojak yang telah diusahakan oleh ibu beliau sendiri. Kemudian, produk ini telah diusahakan secara komersial. Kini kuah rojak Mak Bee telah bertapak didalam pasaran seluruh Malaysia dan luar negara. Keaslian resepi Kuah Rojak ini telah diwarisi oleh generasi keduanya iaitu Hajah Mimi binti Ismail.

Perniagaan Kuah Rojak Mak Bee diterajui oleh anaknya iaitu Hajah Mimi binti Ismail sejak 36 tahun pada tahun 1979 iaitu di bandar Alor Setar, Kedah. Hajah Mimi merupakan anak sulung daripada tiga orang adik beradik. Beliau merupakan seorang guru sekolah rendah. Apabila ibunya mula sakit, perniagaan kuah rojak ini terpaksa dihentikan buat sementara. Oleh kerana tidak mahu melihat perniagaan tersebut dihentikan, beliau mengambil alih dengan mula belajar untuk membuat kuah rojak. Selepas kematian ibunya, beliau mula mengambil alih perniagaan kuah rojak dan mula memasarkan produk secara meluas lagi. Produk juga mula dipasarkan ke pasaraya, kedai-kedai di kawasan pekan dan bandar. Selain itu, Hajah Mimi juga mula

mengadakan promosi untuk meningkatkan permintaan terhadap produk kuah rojak. Promosi kebiasaannya dijalankan oleh pelanggan tetap Mak Bee khususnya promosi dari mulut ke mulut. Permintaan produk Kuah Rojak Mak Bee mendapat sambutan daripada pelanggan kerana rasa kuah rojak masih lagi sama seperti dahulu. Permintaan meningkat sekiranya musim buah mangga di kawasan utara. Walaupun permintaan semakin meningkat Kuah Rojak Mak Bee masih diusahakan secara tradisional bagi mengekalkan keaslian resepi turun temurunnya.

Kemajuan perniagaan Kuah Rojak Mak Bee juga telah memberi peluang pekerjaan kepada masyarakat khususnya kepada suri rumah. Jika dahulu, bilangan pekerja hanyalah dua orang tetapi apabila permintaan semakin meningkat bilangan pekerja juga semakin bertambah. Melalui pekerjaan sampingan ini akan dapat menambah pendapatan keluarga. Menurut Hajah Mimi untuk mengekalkan rasa kuah rojak seperti yang dibuat oleh arwah ibunya, kuah rojak akan dimasak sendiri oleh beliau. Ini menyebabkan proses pembuatan produk kuah rojak hanya dijalankan di rumah bukannya di kilang. Walaupun beliau mampu untuk menyewa kilang namun disebabkan faktor ingin mengekalkan rasa yang asli beliau akan memasak sendiri kuah rojak tersebut.

Sepanjang tempoh menerajui perniagaan kuah rojak, pencapaian yang telah dilakukan oleh usahawan kuah rojak ini ialah telah menjadikan produk Kuah Rojak Mak Bee terkenal diseluruh Malaysia. Ini telah membuktikan bahawa faktor kemiskinan bukan penghalang untuk berjaya. Terdapat juga Kuah Rojak Mak bee yang TIRUAN dipasaran. Bagi mengelak kekeliruan pembeli, lihat pada bahagian penutup Kuah Rojak terdapat perkataan "MakBee" yang sah dikeluarkan oleh Makbee Utara Enterprise. Hasil berkat kesabaran menghadapi abaran pada masa kini, dalam perusahaan turun-temurun ini. Kuah Rojak Mak Bee telah mendapat sambutan yang menggalakkan sehingga ke peringkat antarabangsa mengikut permintaan yang ditawarkan.

3.2 PENGURUSAN PERNIAGAAN

Penyesuaian demi penyesuaian yang berlaku dalam strategi pemasaran secara lazimnya dicetuskan oleh perubahan faktor persekitaran. Dalam pemasaran faktor persekitaran yang memberi impak besar kepada aktiviti pemasaran ialah persekitaran luaran yang terdiri daripada faktor ekonomi, teknologi, semulajadi, politik dan sosial. Faktor persekitaran luaran pemasaran merupakan satu kuasa di luar kawalan organisasi pemasar. Untuk memperolehi kelebihan, faktor persekitaran luaran harus diawasi oleh pemasar. Tambahan pula, faktor persekitaran seringkali mempengaruhi proses membuat keputusan pemasaran.

Sistem Perniagaan Kuah Rojak Mak Bee masih dijalankan secara tradisional iaitu kuah rojak hanya dipasarkan di beberapa tempat sahaja seperti Pekan Rabu dan disetengah kawasan Rehat dan Rawat dengan cara penghantaran kepada pembekal kemudiannya dipasarkan ditempat tersebut. Kaedah penghantaran ini dilakukan sendiri oleh pengusaha kuah rojak disekitar kawasan Kedah. Dalam hal ini, dapat menjimatkan perbelanjaan pengusaha. Manakala, kawasan yang berjauhan akan dihantar melalui kaedah pengeposan mengikut permintaan setiap pengedar dikawasan tertentu. Selain itu, pelanggan juga boleh memperolehi Kuah Rojak Mak Bee di rumah pengusaha iaitu di Alor Setar, Kedah. Pengusaha seorang yang mesra pelanggan dalam menerima pelanggan untuk membeli kuah rojak beliau. Hal ini demikian, pembuatan kuah rojak dilakukan dirumah beliau.

Sistem Perniagaan Kuah Rojak Mak Bee dipasarkan melalui laman sesawang yang merupakan sebuah penyelesaian perniagaan bagi membolehkan transaksi jual-beli dilakukan di Internet. Sistem berasaskan web ini telah dilakukan oleh anak pengusaha dan dibangunkan sebagai satu platform bagi entiti perniagaan menjadikan Internet sebagai saluran pemasaran yang efisien untuk produk dan perkhidmatan yang ditawarkan. Dengan mengambil industri kuah rojak sebagai kajian, Kuah Rojak Mak Bee akan muncul sebagai sebuah perniagaan Internet yang mempromosikan produk berasaskan hasil keluaran Malaysia. Menerusi Kuah Rojak Mak Bee pelanggan dapat menjimatkan masa dan tenaga dengan perkhidmatan yang disediakan. Sementara rancangan perniagaan yang dibangunkan turut membantu pengeluar kuah rojak untuk meningkatkan jualan melalui Kuah Rojak Mak Bee dalam pasaran. Sistem ini dibangunkan menggunakan penggunaan teknologi. Dengan wujudnya sistem ini entiti perniagaan mempunyai

penyelesaian yang menyeluruh untuk perniagaan Internet yang lebih baik mencakupi aspek perniagaan dan teknikal.

5.0 KESIMPULAN

Kesimpulannya, berdasarkan perniagaan Kuah Rojak Mak Bee ini diharapkan mampu membangun dengan baik sekaligus mampu menyaingi premis perniagaan yang lain. Oleh itu, diharapkan pelanggan setia Kuah Rojak Mak Bee ini, tidak tertipu dengan segala peniruan kuah rojak yang telah dipasarkan pada hari ini. Malahan, para penggemar kuah rojak perlulah meneliti kuah rojak yang telah dipatenkan oleh pengusaha Kuah Rojak Mak Bee ini. Hal ini demikian kerana mereka boleh membeli kuah rojak yang telah diwarisi sehingga turun temurun tanpa kelainan rasa masa dahulu dan sekarang.

Pengusaha telah mengemukakan beberapa cadangan untuk memperluaskan perniagaan. Oleh itu, pengurus bercadang untuk meluaskan pasaran sehingga ke peringkat antarabangsa. Hal ini demikian kerana, kualiti Kuah Rojak Mak Bee ini boleh dikatakan lebih tinggi dan mempunyai jenama yang terkenal memandangkan sesetengah daripada masyarakat memang mementingkan jenama biarpun harga agak mahal. Tambahan lagi, pengusaha bercadang untuk menambah cawangan di seluruh negeri agar semua penggemar kuah rojak dapat menggunakan produk yang dijual dari premis ini sekaligus keuntungan perniagaan dapat dipertingkatkan.

Akhir sekali, pihak pengusaha bercadang untuk menambah baik “brand” atau jenama yang tersendiri seperti “MAK BEE UTARA”. Pengusaha berharap kuah rojak ini mampu berkembang ke pasaran domestik dan antarabangsa agar produk yang dikeluarkan dapat dikenali dengan lebih meluas. Dengan adanya keluaran jenama sendiri, pihak pengurus akan lebih berkeyakinan untuk menghasilkan lebih banyak produk baharu.