



LAPORAN LIPUTAN MEDIA HARIAN
ISNIN 9 JUN 2025

BIL	TAJUK KERATAN AKHBAR	KEMENTERIAN / JABATAN / AGENSI
1.	MIKAYLA DELICIOUS SASAR HASIL RM1 JUTA TAHUN INI, KORPORAT, UTUSAN MALAYSIA - 22	INSTITUT PENYELIDIKAN DAN KEMAJUAN PERTANIAN MALAYSIA (MARDI)
2.	SARAWAK HASILKAN MAKANAN HAIWAN, GIAT SEKTOR PENTERNAKAN, NASIONAL, BERITA HARIAN – 19	LAIN-LAIN
3.	JUALAN BUAH SEGAR SYABAB FRESH MELONJAK 80 PERATUS, RINGGIT, UTUSAN MALAYSIA – 24	
4.	SPIKE-TACULAR SEARCH FOR BEST FRUIT, NATION, THE STAR – 5	
5.	TINGGAL KERJAYA PENYELIA, KINI PENTERNAK ITIK TELUR, KAMPUS, KOSMO – 22	

UKK KPKM

UNIT KOMUNIKASI KORPORAT
KEMENTERIAN PERTANIAN DAN KETERJAMINAN MAKANAN
(UNTUK EDARAN DALAMAN KPKM, JABATAN DAN AGENSI SAHAJA)

Mikayla Delicious sasar hasil RM1 juta tahun ini



TARMIDI Md Nor (kiri) ketika ditemui di Showcase Teknologi (ShowTech) Mardi 2025 baru-baru ini. - UTUSAN/SABRINA ZULKIFLI

KUALA LUMPUR: Syarikat pengeluaran makanan sejuk beku tempatan, Mikayla Delicious menyasarkan peningkatan pendapatan mencecah RM1 juta pada tahun ini, dipacu oleh permintaan berterusan terhadap produk makanan serta strategi pengembangan pasaran secara berperingkat.

Menurut Pengarah Pemasaran Mikayla Delicious, Tarmidi M. Nor, syarikat itu telah mencatat pendapatan kira-kira RM300,000 pada tahun lalu dan kini berjaya mencapai 65 peratus daripada sasaran tahunan untuk 2025.

"Kami optimis untuk capai satu juta tahun ini, tetapi perlu ada perancangan dan pencapaian berperingkat. Buat masa ini kami telah tetapkan penanda aras untuk setiap suku tahun.

"Pendapatan syarikat menunjukkan pertumbuhan tahunan sekitar 40 peratus berbanding tahun sebelumnya, dan

kini meningkat hampir 65 peratus setakat pertengahan tahun," katanya ketika ditemui *Utusan Malaysia* baru-baru ini.

Mengulas prospek industri makanan, beliau menjangkakan permintaan terhadap produk makanan khususnya sejuk beku akan terus meningkat, selaras dengan perubahan persepsi masyarakat terhadap kualiti produk sejuk beku.

"Dulu ramai anggap makanan sejuk beku ni tak sihat, tapi sekarang pengguna lebih terbuka. Kami jaga kualiti supaya produk tetap rasa segar walaupun telah disimpan lama," jelasnya.

Mikayla Delicious ketika ini memasarkan produknya di pasar mini sekitar Lembah Klang dan Melaka, serta dalam proses memasuki pasaran Perak.

"Walaupun kami sudah layak untuk masuk ke pasar raya besar, kami masih kecil dari segi kapasiti. Sebab itu kami pilih

pendekatan masuk ke pasar mini dan kedai Aceh terlebih dahulu sebagai langkah strategik 'road to pasar raya,'" katanya.

Beliau turut memaklumkan bahawa syarikat itu sedang dalam usaha mendapatkan pensijilan Amalan Pengilangan Baik (GMP) bagi membolehkan produk Mikayla Delicious dipasarkan ke luar negara.

Setakat ini, produk mereka telah menyertai festival makanan halal di Pattani, Thailand dan menerima permintaan dari beberapa negara seperti Thailand, Brunei, Indonesia, China dan Jepun.

"Kami pernah tersenarai untuk Sukan Olimpik di Jepun, tapi disebabkan Covid-19 pada 2020, peluang itu terpaksa diletakkan," katanya.

Tambah beliau, cabaran utama yang dihadapi syarikat adalah kenaikan kos bahan mentah yang memberi tekanan terhadap margin keuntungan.

TARIKH

9/6/2025

MEDIA

UTUSAN
MALAYSIA

RUANGAN

KORPORAT

MUKA
SURAT

22

TARIKH	MEDIA	RUANGAN	MUKA SURAT
9/6/2025	BERITA HARIAN	NASIONAL	19

Sarawak hasilkan makanan haiwan, giat sektor penternakan

Kuching: Sarawak memperkenalkan model pertanian mampan sebagai pendekatan mengurangkan kebergantungan kepada lembu dan makanan ternakan import.

Premier Sarawak, Tan Sri Abang Johari Abang Openg, berkata inisiatif itu bertujuan menangani harga daging lembu yang tinggi sehingga menjadi yang termahal di negara ini.

Beliau berkata, harga tinggi yang mencecah RM95 sekilogram itu disebabkan oleh kebergantungan Sarawak terhadap lembu dan makanan yang diimport, terutama dari Australia.

"Sarawak kini mengimport lembu, termasuk yang kita ternak oleh Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sarawak (SEDC) di Australia.

"Cukai eksport yang dikenakan oleh Australia agak tinggi dan pembayaran dibuat pula dalam dolar Australia. Ini yang meningkatkan kos," katanya selepas Majlis Ibadah Korban di Masjid Al-Kawthar di Gedong dalam Bahagian Samarahan, semalam.

Abang Johari berkata, antara strategi baharu dalam kaedah pertanian mampan ialah melaksanakan sistem penternakan fildot dan bukannya ragut terbuka secara tradisional.

"Ini membolehkan lembu diternak menggunakan makanan tempatan yang diperolehi daripada sisa pertanian yang dicampur dengan rumput napier, sekali gus akan meningkatkan kesihatan dan kualiti lembu.

"Saya pernah ke Lubok Antu dan melihat potensi penggunaan sisa ladang untuk menghasilkan biojisim yang boleh ditukar menjadi makanan haiwan dan ini memberi jaminan kita tidak perlu lagi mengimport makanan ternakan," katanya.

Menurutnya, model pertanian mampan di bawah pelan penternakan moden itu sudah pun diuji oleh beberapa agensi berkaitan.

"Apabila kita mengeluarkan makanan haiwan dan mempergiat penternakan dalam keadaan terkawal, kerajaan berharap kita dapat meningkatkan bekalan daging tempatan dan menurunkan harga ke tahap yang lebih berpatutan," katanya.

Jumaat lalu, akhbar ini melaporkan daging lembu di Sarawak antara termahal di negara ini dengan harga tertinggi mencecah RM95 sekilogram.

Bahagian paling mahal itu ialah daging manis), manakala daging batang pinang berharga RM85 sekilogram dan bahagian daging biasa RM65.

TARIKH	MEDIA	RUANGAN	MUKA SURAT
9/6/2025	UTUSAN MALAYSIA	RINGGIT	24

JUALAN BUAH SEGAR SYABAB FRESH MELONJAK 80 PERATUS

Oleh HENDRA WINARNO
hendra.winarno@mediamula.com.my

BERMULA dengan hanya menjual buah ceri secara kecil-kecilan mengikut musim, perniagaan Syabab Fresh Store kini berjaya melonjakkan jualan buah-buahan segar mereka sekitar 60 peratus hingga 80 peratus selepas memanfaatkan platform TikTok Shop secara aktif.

Pengasas bersama Syabab Fresh Store, Muhammad Anas berkata, pendekatan jual beli melalui media sosial telah mengubah sepenuhnya landskap perniagaan mereka yang pada awalnya hanya bergantung kepada pelanggan tetap kami secara fizikal.

"Sejak kami aktif di TikTok Shop, hampir 70 peratus jualan dalam talian datang daripada platform itu sahaja.

"Ia bukan sekadar platform menjual beli, malah menjadi ruang kami bercerita dan membina kepercayaan bersama pelanggan," katanya kepada *Utusan Malaysia*.

Menurutnya, peralihan kepada konsep perdagangan sosial menjadi antara faktor utama peningkatan jualan Syabab Fresh.

"Pembelian kini berlaku terus melalui media sosial, bukan lagi menerusi platform tradisional yang bersifat satu hala.

"TikTok Shop khususnya telah mengubah cara pelanggan berinteraksi dengan jenama dan kami di Syabab Fresh segera menyesuaikan diri dengan peruba-



DURIAN dari Johor yang turut dijual oleh Syabab Fresh Store.

"SISTEM CADANGAN TIKTOK SHOP TURUT MEMBANTU PRODUK KAMI SAMPAI KEPADA PELANGGAN YANG BENAR-BENAR BERMINAT, SECARA SEMULA JADI."

han ini.

"Antara pendekatan yang kami gunakan termasuk menghasilkan kandungan video berunsur pendidikan dari ladang-ladang luar negara bagi memperkenalkan buah-buahan import yang jarang diketahui umum, dengan gaya penyampaian yang mesra dan jujur," jelasnya.

Anas berkata, idea penubuhan Syabab Fresh tercetus hasil minat beliau dan adiknya, Muhammad Badiuzzaman terhadap dunia digital dengan matlamat membantu keluarga di bandar mendapatkan buah segar tanpa perlu ke pasar.

"Kami melihat potensi platform dalam talian untuk memudahkan urusan harian. Jadi kami fikir, mengapa tidak jual buah segar secara digital dan terus hantar dari ladang ke depan pintu pelanggan?"

"Sejak aktif di platform ini, capaian penonton kami meningkat mendadak dan lebih ramai pelanggan mula mengenali siapa

kami serta nilai yang kami bawa. "Sistem cadangan TikTok Shop turut membantu produk kami sampai kepada pelanggan yang benar-benar berminat, secara semula jadi," ujarnya.

Mengulas cabaran, beliau mengakui antara pengalaman paling mencabar adalah apabila menerima penghantaran buah dari luar negara dalam keadaan rosak, hingga menimbulkan aduan daripada pelanggan.

"Waktu itu kami memang rasa kecewa, bukan sekadar kerana kerugian, tetapi kerana kepercayaan pelanggan turut terjejas.

"Tapi sejak awal kami sudah tetapkan prinsip: jika buah sampai dalam keadaan rosak atau tidak elok, kami akan kembalikan bayaran tanpa banyak soal. Itu memang terma yang kami pegang sejak mula.

"Bagaimanapun, insiden itu menjadi titik tolak kepada penambahbaikan kawalan kualiti serta pemilihan pembekal yang lebih teliti," katanya.

Beliau turut menasihatkan golongan muda agar tidak menunggu kesempurnaan untuk memulakan langkah dalam dunia perniagaan.

"Bermula kecil pun tidak mengapa, asalkan niat jelas dan usaha konsisten. Jangan malu untuk belajar dan cepat menyesuaikan diri dengan perubahan digital.

"Kadang-kadang, satu video yang jujur pun boleh menjadi titik permulaan kepada rezeki yang besar," katanya.

Spike-tacular search for best fruit

A list of criteria must be met before a durian can be 'king', as competition shows

By IMRAN HILMY
imran@thestar.com.my

GEORGE TOWN: The taste cannot be so overpoweringly sweet that a durian lover surrenders after just a few mouthfuls.

The pulp should be moist but not until it resembles yoghurt.

The size of the fruit should not be so large that it suggests the drawbacks of being overgrown, nor so small that it is likely to produce inferior arils.

So many factors must be weighed before a durian can be declared "king", and about 50 durian orchard owners and sellers brought their best fruits to pit against one another in a durian competition here.

Dubbed the Sungai Ara Durian King Competition, chief judge Lim Keat Seong said the ideal size, based on the fruits' varieties, pulp texture and a balance between sweetness and pungent richness were essential in the judging process.

Lim, an officer in the state's Agriculture Department, noted that durians from specific regions possess a unique after-taste that contributes to their overall character, making this aspect significant in the judging process as well.

The competition featured three categories: Musang King, kampung, and hybrid.

The top three winners in each category received RM1,000, RM600 and RM300 respectively.

Durian entrepreneur Kenny Soong, 48, whose Tian Seng type durian was judged tops in the kampung durian category, said he



Cream of the crop: (From left) Loh and Lim admiring a variety of durian types in the competition held in Sungai Ara, Bayan Baru, Penang. — LIM BENG TATT/The Star

never expected to win.

"There were so many other premium kampung durians in the competition; I am lucky and happy to win this," he said.

Yap Lan Eng, 57, bagged first prize in the Musang King category,

improving on her second placing in the same competition last year.

"I use organic fertiliser and I tend the durian trees with great care to get fruits of the highest quality," she said.

Yap, who has been a durian

farmer for over 25 years, said the winning durian came from her family's orchards, which span about Sha.

Lee Chooi Seng, 65, was top in the hybrid category with a "Cheh Pui" (Hokkien for green

skin) clone.

"There were many competitors and I had no expectations of winning," he remarked.

Lee said he relied on good organic fertiliser for his orchard in Bukit Sungai Ara, which has 200 trees.

The competition was organised for the third year, and run by Bayan Baru MP Sim Tze Sin.

"Our main goal in organising this durian festival and competition is to promote Sungai Ara's durians," he said.

Sim said many were unaware that Sungai Ara has 607ha of durian orchards, mostly held by small-scale farmers.

During the event, some 1,800kg of durians were served to almost 1,000 visitors.

Among the durian types that were available during the fiesta were Hor Lor, Ang Heh, Ang Jin, Bak Kia, Cheh Pui, and Black Thorn, among others.

Among the visitors were 82-year-old grandmother V. Paphah and her granddaughter, M. Tanushri, 14. She said she wouldn't miss the chance to taste the variety of durians for free.

"If you were to buy hybrid or premium durians elsewhere, the price would easily exceed RM30 per fruit," she said.

Friends Loh Jing Ting, 25, and Lim Ying Ying, 23, said they loved durians and were delighted to try some for free.

"It's not every day that we can feast like this," said Loh.

Lim pointed out that the queue was long, but it was worth the wait.

Tinggal kerjaya penyelia, kini penternak itik telur

Kerjaya

Oleh SAIRUL ZAMRI MISRANI

PERCUBAAN lelaki ini dalam penternakan itik telur secara suka-suka bertukar kepada sumber pendapatan tetapnya kini.

Bagi Mohd. Shafie Md. Isa, 42, dia bermula dengan menternak 50 ekor itik telur di kawasan rumahnya di Kampung Baru Bukit Sedanan, Selandar, Jasin, Melaka.

Katanya, pendapatan sampingan daripada penjualan telur itik mentah dan dibuat telur masin mendapat permintaan tinggi terutama daripada sebuah pasar raya milik seorang pelakon dan pengarah di Setiawangsa, Kuala Lumpur.

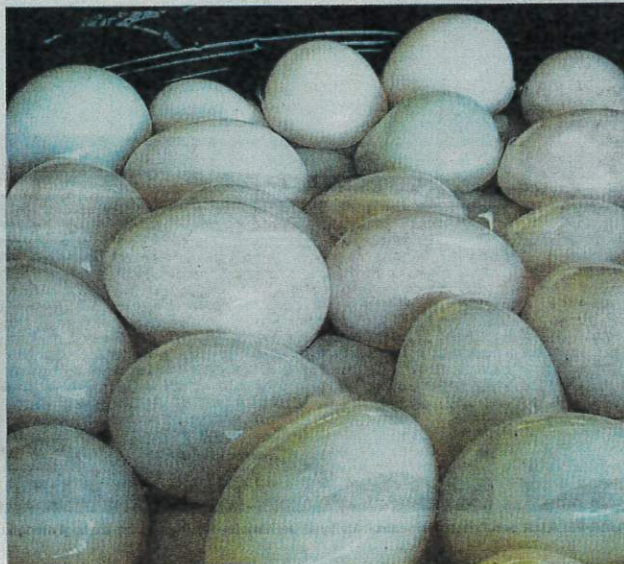
Melihat hasil pendapatan yang diperolehi cukup lumayan dan permintaan tinggi, dia menggunakan duit simpanannya untuk menambah kira-kira 1,700 ekor itik telur.

"Saya ambil keputusan untuk berhenti kerja sebagai penyelia sebuah syarikat di Melaka dan mengusahakan ternakan itik telur secara sepenuh masa apabila ia membuahkan hasil.

"Tetapi disebabkan kurang pengetahuan pada permulaan, saya pernah mengalami kerugian ribuan ringgit apabila telur itik banyak rosak kerana tidak menyediakan reban.

"Maka dengan itu saya mengambil inisiatif sendiri dengan mengambil kursus kemahiran dalam bidang penternakan," katanya.

Dia mengambil kursus penternakan itik penelur dan pelan perniagaan di Jabatan Penternakan Veterinar yang hanya dijalankan secara singkat bagi pengusaha.



ITIK ternakan Mohd. Shafie mampu menghasilkan antara 1,000 hingga 1,500 biji telur sehari.

Ujarnya, selepas menyertai kursus kemahiran tersebut, dia memperoleh banyak ilmu baharu berkaitan cara penternakan itik selain menguruskan bisnes.

"Saya juga menerima bantuan RM20,000 oleh Pihak Berkuasa Kemajuan Pekebun Kecil Perusahaan Getah (RISDA).

"Menggunakan wang tersebut, saya

dapat membina empat reban dan membeli peralatan lain supaya kerosakan telur dan kerugian tidak berulang," katanya.

Mohd. Shafie berkata, daripada 50 ekor itik telur, kini sudah melebihi 3,000 ekor.

Terang lelaki itu, secara purata itik ternakannya mampu menghasilkan antara 1,000 hingga 1,500 biji telur sehari di



MOHD. SHAFIE kini menjadi pemborong dan pembekal telur itik mentah serta telur masin.

kawasan seluas 0.4 hektar.

Lebih membanggakan, dia yang turut pernah menerima anugerah Peladang Jaya Harapan pada 2023 mengakui mampu menajua pendapatan melebihi RM50,000 sebulan.

Berkongsi lanjut, Mohd. Shafie kini menjadi pemborong dan pembekal telur itik mentah serta telur masin melalui syarikat miliknya, Shaeza Global Enterprise.

Katanya, telur itik yang diusahakan mendapat permintaan tinggi bagi pasaran di Kuala Lumpur, Negeri Sembilan dan Melaka.

"Alhamdulillah, saya tidak sangka penternakan telur itik yang diusahakan secara suka-suka kini menjadi sumber pendapatan utama keluarga.

"Saya juga tidak menyesal berhenti kerja lama. Pada masa sama, saya berhasrat untuk membesarkan kawasan penternakan dengan menambah bilangan itik telur.

"Ini kerana, penghasilan telur sedia ada tidak mampu memenuhi permintaan yang semakin meningkat saban hari," ujarnya yang juga merupakan salah seorang usahawan di bawah Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) Melaka.

Tambahnya, pihak Jabatan Perkhidmatan Veterinar Daerah Jasin dan negeri Melaka juga banyak membantu dari segi pemantauan ladang serta kesihatan ternakan dari masa ke masa.

Hal itu demi menjamin kualiti ternakan dan hasil telur berada pada tahap terbaik sebelum dipasarkan.

Beritahunya, permintaan telur masin paling tinggi diterimanya daripada pemilik restoran asam pedas di negeri Melaka hingga kadangkala dia terpaksa mendapatkan bekalan tambahan dari penternak lain.



TELUR itik ini dipasarkan ke Kuala Lumpur, Negeri Sembilan dan Melaka.



MOHD. SHAFIE mengusahakan penternakan itik telur di Kampung Baru Bukit Sedanan, Selandar, Jasin, Melaka.