



**LAPORAN LIPUTAN MEDIA HARIAN
ISNIN 23 FEBRUARI 2026**

BIL.	TAJUK KERATAN AKHBAR	KEMENTERIAN / JABATAN / AGENSI
1.	MAJLIS PENYERAHAN PROJEK BANGUNAN PUSAT PENGUMPULAN HASIL PERTANIAN DI TELUK PANGLIMA GARANG, KOMUNITI KITA, KOSMO, M/S – 26	LEMBAGA PERTUBUHAN PELADANG (LPP)
2.	LAMBAKAN TEMBIKAI, HARGA RM2 SEKILO, DALAM NEGERI, UTUSAN MALAYSIA, M/S – 8	LAIN – LAIN
3.	MEDIA SOSIAL TINGKATKAN JUALAN PAKCHIPS SEHINGGA 30%, INSPIRASI NIAGA, UTUSAN MALAYSIA, M/S – 24	

UKK KPKM

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

TARIKH	MEDIA	RUANGAN	MUKA SURAT
23/2/2026	KOSMO	KOMUNITI KITA	26



ATAS: Pengerusi Lembaga Pertubuhan Peladang, Datuk Mahfuz Omar (lapan dari kanan) bergambar bersama tetamu pada Majlis Penyerahan Projek Bangunan Pusat Pengumpulan Hasil Pertanian di Teluk Panglima Garang, Kuala Langat, Selangor baru-baru ini.

TARIKH	MEDIA	RUANGAN	MUKA SURAT
23/2/2026	UTUSAN MALAYSIA	DALAM NEGERI	8

Lambakan tembikai, harga RM2 sekilo

Oleh AIN SAFRE BIDIN
utusannews@mediamulia.com.my

GOPENG: Lambakan buah tembikai sepanjang Ramadan menyebabkan harganya jatuh sehingga RM2 sekilogram bagi gred A berbanding RM3 hingga RM4 sebelum ini.

Seorang peniaga tembikai, Muhammad Danish Norazli, 22, berkata, situasi itu berlaku susulan peningkatan mendadak bekalan di pasaran walaupun permintaan tinggi dalam kalangan pengguna.

Menurutnya, tembikai sememangnya mendapat sambutan setiap kali Ramadan, terutama ketika cuaca panas kerana menjadi pilihan utama untuk berbuka puasa.

"Permintaan memang tinggi semasa Ramadan, apatah lagi ketika cuaca panas. Permintaan tinggi menyebabkan lambakan dan harga terpaksa diturunkan.

"Jualan pada hari biasa tidak sebanyak jualan semasa Ramadan. Buah cepat habis, namun harga perlu diturunkan kerana bekalan terlalu banyak," katanya ketika ditemui di sini.

Tambahnya, tembikai antara buah paling laris kerana selain dimakan segar, ia turut dijadikan air tembikai untuk menghilangkan dahaga selepas seharian berpuasa.

Menurut Muhammad Danish, bekalan tembikai diperoleh dari Perlis yang terkenal dengan penghasilan buah berkualiti



MUHAMMAD Danish Norazli menunjukkan buah tembikai yang dijual di Gopeng, Perak. - UTUSAN/AIN SAFRE BIDIN

tinggi.

Berdasarkan permintaan semasa, beliau menjangkakan mampu menjual kira-kira 15 tan tembikai dalam tempoh dua minggu sepanjang Ramadan.

"Harga bergantung kepada bekalan. Jika terlalu banyak, harga akan turun. Pernah sebelum ini RM1 sekilogram disebabkan lambakan.

"Kami terpaksa turunkan harga untuk tarik pelanggan ke-

rana buah yang lama disimpan boleh rosak," katanya.

Walaupun harga menurun, jualan yang rancak sepanjang Ramadan membantu peniaga mengurangkan kerugian akibat lambakan bekalan.

Beliau menjangkakan tembikai akan terus menjadi pilihan ramai sepanjang Ramadan kerana rasanya yang manis, menyegarkan dan sesuai dinikmati ketika berbuka puasa.

TARIKH	MEDIA	RUANGAN	MUKA SURAT
23/2/2026	UTUSAN MALAYSIA	INSPIRASI NIAGA	24



PEKERA PakCHIPS bersama FAMA Terengganu selepas sesi pengembaraan di kilangnya.



PROGRAM Mentor Mentee anjuran FAMA Terengganu di kilang PakCHIPS.

MEDIA SOSIAL TINGKATKAN JUALAN PAKCHIPS SEHINGGA 30%

Oleh HENDRA WINARNO
hendrawinarno@mediamula.com.my

PENGUNAAN media sosial membantu mempromosikan jenama snek sihat tempatan, PakCHIPS dengan menyumbang kira-kira 20 hingga 30 peratus daripada jumlah jualan keseluruhan, sekali gus mencerminkan keberkesanan pendekatan pemasaran digital dalam memperluas capaian pelanggan.

Angka tersebut dijangka terus meningkat seiring pelaksanaan strategi penjenamaan digital yang lebih agresif, termasuk penghasilan kandungan kreatif serta pengukuhan interaksi bersama pengguna.

Pengurus Besar D Souq Enterprise, Razana Fatin Abdul Rahman berkata, PakCHIPS memanfaatkan media sosial seperti TikTok bukan sahaja sebagai platform pemasaran, malah sebagai saluran jualan terus melalui TikTok Shop.

"Pendekatan ini membolehkan kami berinteraksi secara lebih dekat dengan pengguna."

"Platform digital bukan sahaja membantu meningkatkan jualan, malah memperkukuhkan kesedaran jenama dalam kalangan pengguna."

"Peralihan tingkah laku pengguna ke platform digital merupakan antara perubahan paling besar dalam landskap perniagaan hari ini."

"Pengguna kini bukan sahaja membuat pilihan berdasarkan produk, tetapi juga cerita dan kepercayaan terhadap jenama," katanya kepada *Utusan Malaysia*.

Beliau berkata, perniagaan tersebut bermula dengan modal sederhana serta perancangan yang dilaksanakan secara ber-



RAZANA Fatin Abdul Rahman menunjukkan produk keluaran PakCHIPS.

peringkat.

"Kami bermula dengan modal sederhana dan setiap perancangan dibuat secara berhati-hati. Pada peringkat awal, keutamaan diberikan kepada keperluan asas seperti pengeluaran, pembungk-

usan dan pemasaran terpilih.

"Pendekatan ini mengajar kami supaya lebih berdisiplin dalam pengurusan kewangan, selain memastikan setiap pelaburan memberi pulangan yang munasabah."

"PakCHIPS kini berjaya mengekalkan purata jualan bulanan lima angka, selari dengan pertumbuhan yang terus membesar," ujarnya.

Mengulas cabaran perniagaan, beliau mengakui konsistensi

"PLATFORM DIGITAL BUKAN SAHAJA MEMBANTU MENINGKATKAN JUALAN, MALAH MEMPERKUKUHKAN KESEDARAN JENAMA DALAM KALANGAN PENGGUNA."

pengeluaran dan kualiti menjadi antara aspek paling mencabar, khususnya ketika proses penstrukturan semula operasi pengilangan di Dungun.

"Proses ini menuntut kesabaran kerana melibatkan tenaga kerja, sistem operasi serta pematuhan piawaian makanan."

"Bagaimanapun, cabaran tersebut ditangani secara berperingkat melalui penetapan prosedur operasi standard (SOP), latihan berterusan kepada pekerja serta penekanan terhadap kawalan kualiti," jelasnya.

Dalam pada itu, beliau menasihatkan golongan muda supaya berani memulakan perniagaan walaupun secara kecil, namun kekal konsisten dan berdisiplin.

"Keusahawanan bukan jalan yang mudah, tetapi dengan kesabaran, ilmu dan integriti, ia mampu menjadi platform untuk membina nilai jangka panjang."

"Yang penting, jangan mudah berputus asa dan sentiasa bersedia untuk belajar serta menyesuaikan diri dengan perubahan," katanya.