

KERATAN AKHBAR

SINAR HARIAN

31 MAC 2021 (RABU)

Sasar sosej online No. 1 Malaysia

90 peratus jualan Sedaap Al-Baity melalui platform dalam talian

Oleh NIK AMIRUL MU'MIN
BIN NIK MIN

KUANTAN

P engeluar sosej bumbup tera jenama Sosej Sedaap Al-Baity optimis produk keluaran mereka mampu menembusi pasaran lebih luas melalui strategi pemasaran secara dalam talian.

Produk sosej yang dikeluarkan sejak 2018 kini menembusi pasaran seluruh negara dengan 90 peratus penjualan dibuat melalui platform dalam talian manakala 10 peratus menerusi outlet pasaraya.

Pengarah Urusan Al-Baity Food Sdn Bhd, Syed Ahmad

Menurut Syed Ahmad Zulkifli, sosej premium Al-Baity dihasilkan tanpa bahan pengawet, pewarna, tulang atau darah bagi menjamin kualitinya.



Zulkifli Syed Kassim berkata, sehingga kini syarikat itu mempunyai 1,363 ejen termasuk 310 outlet yang menjual produk sosej keluaran Al-Baity.

Menurut beliau, pelan pemasaran secara dalam talian yang agresif meletakkan syarikat itu sebagai pembekal dan pengedar produk sosej dalam talian nombor satu di negara ini.

"Selain strategi pemasaran yang berkesan, sudah tentu kejayaan yang dicapai ini juga bergantung kepada kualiti premium produk sosej keluaran syarikat ini.

"Tumpuan kita hanya kepada pengeluaran tiga produk sosej bermutu tinggi iaitu sosej ayam, sosej daging premium dan sosej kambing premium.

"Selain sosej, kita juga mengeluarkan produk bebola daging premium yang turut mendapat permintaan tinggi," katanya ketika ditemui di pejabat operasi syarikat itu di Kampong Sungai Karang Darat di sini.

Syed Ahmad Zulkifli berkata, pihaknya memberi nilai tambah kepada sosej ayam yang dikeluarkan dengan menawarkan enam perisa sebagai pilihan kepada cita rasa pengguna.

"Kita ada sosej ayam perisa asli, keju, lada hitam, herba Itali, karbonara



Syed Ahmad Zulkifli menunjukkan produk sosej premium keluaran syarikat Al-Baity Food Sdn Bhd yang semakin mendapat tempat dalam kalangan penggemar makanan itu di seluruh negara.

dan pulut.

"Pengguna boleh memilih sosej perisa kegemaran dalam satu pak atau pak kombinasi semua perisa yang disediakan," katanya.

Beliau berkata, produk sosej keluaran syarikat itu dihasilkan tanpa bahan pengawet, pewarna, tulang atau darah bagi menjamin kualiti di samping berastutus halal.

"Justeru Sosej Sedaap Al-Baity ini mempunyai keistimewaan tersendiri berbanding produk sosej jenama lain di pasaran.

"Sebab itu ia menjadi pilihan penggemarnya sehingga permintaan terhadap produk ini terus meningkat," ujarnya.

Syed Ahmad Zulkifli berkata, setakat ini jumlah pengeluaran mencecah 12 tan sebulan. Namun, berdasarkan permintaan yang semakin meningkat, pengeluaran akan ditambah dengan sasaran

Tambahnya, bagi memanfaatkan operasi pemasaran, beliau membangunkan rangkaian pengedar dengan membuka peluang kepada orang ramai untuk menjadi *drop ship*.

"Allhamdulillah, matlamat kami untuk berkongsi rezeki berjaya apabila ramai yang tamipil merebut peluang itu.

"Ejen dan *drop ship* ini kita latih melalui Akademi Usahawan Al-Baity yang diadakan secara maya bagi membantu mereka memahami tentang produk dan meningkatkan kemahiran pemasaran," katanya.

Beliau berkata, sistem pemasarannya juga dioperasikan secara dalam talian melalui Sistem Drop Ship Pintar.

"Melalui sistem ini, kita dapat menyelaraskan operasi ejen dan *drop ship* dengan lebih berkesan sekali gus memantapkan lagi sistem pemasaran produk ini," cerita beliau.

Tambah Syed Ahmad, untuk perancangan akardatang, beliau berharap untuk menambah lebih banyak produk makanan selain terus meningkatkan mutu produk-produk sedia ada.

"Kami juga menaruh harapan tinggi untuk muncul sebagai pembekal atau pengedar produk sejuk beku utama di negara ini suatu hari nanti," tegasnya.

