



SELEKSI coklat gelap, coklat susu dan coklat putih.



MOHAMAD FARHAN (kiri) dan May Sarah gembira dengan perkembangan perniagaan Chocodaps.

Chocodaps diuji sebelum dipasar

BUAT pencinta coklat, kesempatan menikmati kudapan itu merupakan antara nikmat yang sukar diungkap dengan kata-kata.

Menyedari hakikat itu, pasangan suami isteri yang juga pengasas syarikat FS Megaworld Sdn. Bhd., May Sarah Nadiah Meor Mohamad, 33, dan Mohamad Farhan Mohamad Zainuddin, 34, menceburi bisnes coklat jenama Chocodaps sejak tahun Oktober 2015.

Idea nama tersebut diperoleh daripada singkatan coklat sedap.

Menceburi bidang perniagaan kerana ingin membantu keluarga, May Sarah bercerita, beliau gigih menjual pelbagai produk seperti coklat buatan sendiri, tudung, kuih raya dan barangan kecantikan sejak tamat pengajian peringkat universiti.

“Berdasarkan pengalaman saya, menjual coklat ini mudah. Tidak perlu terangkan panjang lebar, cukup dengan memberi sampel supaya pelanggan boleh merasai sendiri kelazatan dan keunikan rasanya.

“Pada mulanya saya menjual coklat yang diperkenalkan rakan secara kecil-kecilan di tempat kerja. Permintaan menggalakkan mendorong



COKLAT meteor yang berwarna-warni antara produk paling digemari pelanggan.

saya dan suami bergiat serius dalam perniagaan ini,” tutur graduan Ijazah Sarjana Muda Pendidikan Sains Biologi, Universiti Pendidikan Sultan Idris (UPSI) itu kepada K2 di Ampang, Selangor baru-baru ini.

Sistem ejen

Bertindak sebagai pengedar, pihaknya menggunakan sistem ejen yang kini telah mencecah 2,000 orang di seluruh negara termasuk Brunei dan Singapura melibatkan pengeluaran coklat purata hampir 12 tan metrik sebulan.

Dalam hal ini, pengeluaran produk dilakukan di kilang tempatan yang diperakui

mempraktikkan Amalan Pengilangan Terbaik (GMP) dan halal.

Ahmad Farhan berkata, setiap pengeluaran coklat baharu akan diuji rasanya sebelum dipasarkan selain pihaknya akan merujuk khidmat pakar sebelum pengubahsuaian olahan coklat dilakukan.

Beliau yang merupakan lulusan Ijazah Sarjana Muda Kimia Industri dari Universiti Putra Malaysia itu berkata, selaku pengedar, pihaknya turut memperkenalkan sistem penyimpanan berpusat. Ejen tidak perlu bimbang menyimpan stok coklat yang terlalu banyak.

Misalnya, menerusi set permulaan Chocodaps, ejen akan menerima satu kotak polyfoam, dua botol pek ais, 54 pekat Chocodaps, 50 pek kraf coklat 50 gram (g) dan 100g, 100 helai risalah iklan dan boleh memilih minimum lima kilogram coklat. Kos permulaan hanya RM385 termasuk pos.

“Produk kami sangat fleksibel mengikut sasaran pelanggan. Kami mempunyai ratusan contoh coklat yang boleh diubahsuai mengikut cita rasa pelanggan. Ini membantu ejen untuk fokus kepada kekuatan dan strategi bisnes masing-masing,” ujarnya.