

# Agrobank bantu Intercon harungi waktu sukar pandemik COVID-19

Oleh JUANI MUNIR

ABU BAKAR

juani.bakar@mediamulia.com.my

**PETALING JAYA:** 'Bersusah-susah dahulu, bersenang senang kemudian. Mungkin peribahasa ini cuba digarapkan oleh seorang pengarah syarikat yang bertapak dalam dunia pasaran produk makanan apabila beliau mengakui menerima pelbagai rintangan.'

Menurut Pengarah Intercon Sdn. Bhd., Rafiq Moosa, tiada istilah 'undur semula' dalam perniagaan meskipun syarikat itu diusahanya baharu setahun jagung apabila terpaksa berhadapan pandemik COVID-19 selepas beberapa bulan memulakan perniagaan itu.

Menceritakan lebih lanjut, Rafiq berkata, beliau memulakan perniagaan mengimport dan memasarkan makanan pada 2019 setelah 30 tahun bersara daripada sebuah syarikat ternama kerana mahu mengusahakan satu bentuk perniagaan di atas titik peluh dirinya sendiri.

"Justeru, selepas bersara saya mengambil langkah buka syarikat Intercon yang merupakan sebuah syarikat yang memasarkan makanan dari dalam dan luar negara kepada semua pasar raya-pasar raya seluruh negara.

"Berbekalkan modal perniagaan dengan hasil simpanan berjumlah RM400,000 akhirnya perniagaan ini berjaya ditubuhkan sehingga kini. Boleh dikatakan kita berjaya memenuhi pasaran walaupun masih kecil dalam industri pasaran makanan," katanya yang membuka temubual di pejabatnya di Damansara Jaya di sini baru-baru ini.

Antara produk dan jenama dihasil Intercon adalah nugget, sosej, mentega, air minuman dan bahan sejuk.

Namun begitu, Rafiq berkata, setelah setahun pihaknya pula berhadapan pandemik COVID-19 yang menyaksikan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) pada awal 2020 sekali gus menyebabkan perniagaan terjejas kerana halangan dan sekat pergerakan rakyat.

Katanya, meskipun sebelum itu beliau berhadapan masalah aliran tunai dan kini timbul PKP, akhirnya menambah lagi halangan dan kesukaran untuk mempertahankan perniagaan yang baharu usia setahun jagung.

"Namun tiada istilah patah semula dalam diri saya," katanya.

Rafiq berkata, beliau cuba mengelakkan perniagaan itu dengan mencari jalan baharu untuk



**“Dasar Agromakanan Negara merangkumi 4 bidang tumpuan strategik kami iaitu Pembangunan Pertanian Secara Mampan, Fokus Pelanggan yang Inklusif, Model Perniagaan yang Transformatif dan Keadaan Kewangan yang Lestari.”**

TENGKU AHMAD BADLI SHAH RAJA HUSSIN  
PRESIDEN/KETUA PEGAWAI EKSEKUTIF AGROBANK

mempertahankan perniagaan tersebut dengan memperluaskan pasaran perniagaan di seluruh negara supaya terus mendapat permintaan dalam kalangan pelanggan yang rata-rata terdiri daripada pasar raya kecil dan besar.

Beliau bersyukur dengan dimulakan dengan modal kecil RM400,000 di samping sokongan empat kakitangan sahaja, kini perniagaannya itu berjaya dan kini mempunyai 45 kakitangan di seluruh negara di samping kini mempunyai aset jutaan ringgit.

"Malah tahun pertama pulangan pendapatan hanya ratusan ribu dan kini lebih tujuh angka atau jutaan ringgit," katanya.

Beliau menambah 2 masalah yang dihadapinya adalah aliran tunai dan margin perniagaan apabila setiap hari sentiasa memikirkan agar situasi itu dapat diatasi segera demi kemampaman sesebuah perniagaan.

"Itu lumrah dan boleh dikatakan situasi bakal dialami oleh setiap perniagaan," ujarnya.

Namun Rafiq memberitahu, beliau bernasib baik apabila Agrobank telah banyak membantunya dengan menyediakan pembiayaan untuk

menampung aliran tunai sekali gus berjaya mengelakkan perniagaan sehingga kini.

"Ketika saya mula perniagaan, tiada bank atau institusi kewangan yang terima kami untuk memberikan pembiayaan, hanya Agrobank yang satu-satunya sudi menerima dan meluluskan pembiayaan," katanya.

Dalam pada itu, Rafiq memaklumkan, pihaknya mempunyai pelan jangka untuk mengembangkan perniagaan itu dan bukan sahaja meningkatkan jumlah pelanggan tetapi juga satu modul perniagaan baharu yang boleh mengukuhkan penawaran.

Justeru, beliau merancang membuka sebuah kilang pada masa depan dalam usaha untuk menampung perniagaan khususnya menghasilkan makanan sejuk beku seperti sosej, kentang dan nugget agar dapat dipasarkan di pasaran tempatan.

"Kami mahu kapasiti yang lebih banyak untuk tumpang permintaan. Untuk makluman, ketika pandemik COVID-19, kami terima permintaan lebih 100 peratus, tetapi masalahnya kita berhadapan kekangan untuk tumpang permintaan."

Agrobank sebagai sebuah institusi kewangan pembangunan yang menyediakan perkhidmatan



Pengarah Intercon Sdn Bhd, Rafiq Moosa bersama produk keluaran syarikatnya. - UTUSAN/AFIQ RAZALI

"Jadi pengajaran di sini adalah, kami perlu satu kapasiti untuk menghasilkan lebih banyak makanan agar dapat memenuhi permintaan pelanggan," katanya.

Beliau melahirkan rasa syukur kerana Agrobank bukan sahaja menyediakan pembiayaan tetapi moratorium pinjaman selama 6 bulan termasuk kepada para peniaga yang dapat akhirnya memberikan aliran tunai untuk mengelakkan perniagaan.

"Seperti saya sebut tadi, aliran tunai itu amat penting dalam satu-satu perniagaan. Tanpanya mungkin kita berhadapan kesukaran untuk mengelakkan perniagaan sehingga ke hari ini," katanya.

Sebelum ini, kerajaan mengumumkan Paket Pemulih yang melibatkan pembiayaan khas bagi pemulih perniagaan atau projek serta penyusunan semula bayaran pembiayaan sedia ada pelanggan.

Mengulas peranan yang dimainkan oleh Agrobank dalam merancakkan sektor agromakanan negara, Presiden/ Ketua Pegawai Eksekutif Agrobank, Tengku Ahmad Badli Shah Raja Hussin berkata, "Kami di Agrobank mempunyai peranan unik sebagai salah satu daripada enam Institusi Kewangan Pembangunan di Malaysia dalam menyediakan produk dan khidmat perbankan yang di kenali dengan "Melangkuai Perbankan" kepada pelanggan kami untuk merancakkan lagi kegiatan ekonomi dalam sektor pertanian dan agromakanan."

Agrobank sebagai sebuah institusi kewangan pembangunan yang menyediakan perkhidmatan

kewangan dan perbankan berorientasikan sektor pertanian dan industri makanan, telah mengambil langkah proaktif dan menyeluruh bagi menyediakan kemudahan kewangan kepada komuniti usahawan mikro.

"Kami di Agrobank juga akan terus memastikan pembangunan sektor pertanian dan agromakanan negara akan terus kekal terjamin. Justeru itu, melihat keadaan dan keperluan semasa terutamanya ketika negara berdepan pandemik COVID-19, Agrobank mendapati, perlu ada satu pelan strategik yang dapat terus membantu dan membangunkan para petani, pembekal makanan, penternak dan peladang di negara – untuk berdepan apa jua krisis yang bakal dihadapi negara pada masa hadapan bagi menjamin bekalan makanan negara dalam jangka masa panjang," tambah beliau.

"Agrobank juga telah merangka Pelan Perniagaan Strategik (SPB) 2021-2025 terbaru kami untuk menyokong pembangunan strategik jangka panjang MAFI bagi sektor agromakanan seperti yang ditetapkan oleh Dasar Agromakanan Negara merangkumi 4 bidang tumpuan strategik kami iaitu Pembangunan Pertanian Secara Mampan, Fokus Pelanggan yang Inklusif, Model Perniagaan yang Transformatif dan Keadaan Kewangan yang Lestari.

Ia terutamanya yang terlibat dalam pelbagai sektor ekonomi terutamanya sektor pertanian berdasarkan makanan bagi menghalangi cabaran ekonomi pasca COVID-19.