

26/07/1997

Hidangan Obento ala Malaysia

HH

KETIKA di Kobe, Jepun, untuk lawatan empat hari, minggu lalu, Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad melawat sebuah kilang mengeluarkan makanan panas segera.

Kilang itu dilaporkan mampu menghasilkan 12,000 kotak Obento sehari dan siap dalam tempoh empat jam sebelum ia dijual kepada orang ramai.

Obento jika diterjemahkan terus dalam bahasa Melayu bermakna 'kotak makanan'. Jika di Jepun, Obento adalah makanan yang sudah dimasak dan dihidangkan dalam pak atau kotak untuk diagih-agihkan. Biasanya di Jepun satu pak Obento dimasukkan nasi, ikan atau belut dan sedikit sayuran. Selain dijual di gerai di kiosk pengangkutan awam dengan menempatkannya di dalam kotak cermin yang dipanaskan suhunya, ia adalah makanan popular untuk mereka yang menaiki kereta api laju dan monorel.

Di Jerman, Dr Mahathir berkata beliau ada mengambil gambar dan pelan sebuah warung kebab yang menurutnya amat bersih. Kata Perdana Menteri, warung seperti itu sesuai digunakan menjual nasi lemak di Malaysia. Beliau yakin nasi lemak juga boleh dijadikan makanan segera ala Obento.

Dua tahun lalu Ketam Batu menghadiri satu majlis pelancaran Hari Penjaja dan Konvensyen Penjaja 1995 di Kuala Lumpur. Bolehlah dikatakan ia satu-satunya majlis yang julung kali diadakan untuk mengingati sumbangan agak besar mereka walaupun peniaga kecil. Pada ucapan pelancarannya, Dr Mahathir membawa mereka yang hadir hari itu memasuki horizon tahun 2020. Beliau meminta mereka memikir lebih jauh bagaimana keadaan penjaja dan pelanggan ketika masuk alaf itu.

Memberikan gambaran tahun 60 dan 70-an, mereka berniaga secara mengandar barang, bertempik di pelusuk kampung menjual makanan dan pelbagai barang, suasana itu hari ini hilang ditelan zaman. Kaedah berniaga itu sudah digantikan dengan gerai dan kedai kecil.

Tetapi tidak mustahil pada tahun 2020, peniaga yang ada sekarang dan gerai kecilnya yang condong di tepi jalan, juga akan luput dan hilang sama sekali. Ia hilang mungkin sebab dirobuhkan kerana kawasan itu dimajukan atau dicantikkan lagi. Lebih malang, warung kecil itu hilang kerana tiada pelanggan yang mahu ke sana lagi. Tahun 2020, pelanggan akan lebih bergaya. Mereka semakin peka terhadap kesihatan. Mereka tidak kisah membayar lebih semata-mata untuk mendapat keselesaan dan ada kelas.

Apa yang dibayangkan Dr Mahathir itu, walaupun mungkin sukar diterima peniaga kecil kita, sudah berlaku di negara maju. Memang banyak yang dipelajari oleh Dr Mahathir menerusi lawatan ke negara luar. Sebab itulah apa yang dilihatnya di Jepun, dan Jerman mahu, dilaksanakan di negara ini.

Bagi yang pernah ke Jepun, sukar bagi kita terjumpa gerai peniaga kecil di tepi jalan mahupun di sudut terpencil di kota raya. Gerai makanan tradisi mereka seperti sushi, shasimi dan ramen tidak berselerak seperti di bawah pokok atau pun di tepi jambatan. Jika ada pun di bawah jambatan, terowong kereta api bawah tanah, ia berada dalam keadaan tersusun rapi, bersih dan menarik. Ia tidak meloyakan tekak pengunjung, sebaliknya mereka tertarik hati singgah sementara menunggu kawan atau kereta api datang. Malah, ia juga dijadikan tempat pertemuan remaja Jepun memadu kasih!.

Gerai juga diletakkan di celah-celah bangunan yang walaupun kecil, tetap comel seperti sebuah restoran eksklusif di negara kita. Dilengkapi penghawa dingin dan sistem saluran asap yang sistematik, peniaga kecil Jepun menjalankan perniagaan mereka di ruang yang teratur sekali.

Untuk menarik kedatangan pelanggan, setiap contoh jenis makanan, minuman

dan pencuci mulut (ia diperbuat daripada plastik) dipamerkan dalam kotak cermin yang disertakan dengan harganya sekali, di ruang hadapan gerai mereka. Ia bertujuan memudahkan pelanggan terutama pelancong asing membuat pilihan dengan menunjuk saja makanan yang mahu dipesan jika timbul masalah berkomunikasi.

Perdana Menteri benar-benar mahu kaedah yang dibuat di negara maju itu dibawa ke mari. Persoalannya bolehkah ia mudah diterima oleh peniaga kecil kita? Menurut Dr Mahathir pelbagai pendekatan perlu diambil untuk mengubah cara mereka berfikir supaya meninggalkan kaedah tradisional yang tidak lagi sesuai sekarang. Pendekatan itu boleh dibuat sama ada menerusi undang-undang atau melatih mereka agar mengubah cara lama itu. Itu saja jika kita mahu maju.

Ketam Batu perhatikan, PM selalu sangat sentuh mengenai perkara ini. Barangkali beliau masih tidak puas hati dengan apa yang penjaja kecil dan majlis tempatan buat sekarang. Sebab itulah beliau sentiasa ingatkan mereka mengenai perkara ini.

Kepada peniaga kecil makanan, kita tidak harus melawan arus dan kekalkan cara lama. Janganlah kita mudah menentang usaha memperbaiki perniagaan gerai di tepi jalan dan kereta sorong kerana ia untuk kebaikan diri sendiri. Mereka yang melawan arus hanya akan melambatkan proses perubahan dan akhirnya kita akan rugi. Kita perlu selalu ingat perubahan tidak boleh disekat daripada berlaku. Siapa yang sanggup mengikut arus, mereka akan mengaut keuntungan lumayan. Kita bukanlah mahu memperkecilkan atau memandang rendah peniaga di gerai. Tetapi inilah hakikat dan bayaran yang perlu mereka buat bagi setiap kemajuan yang diinginkan.

Kehebatan restoran makanan segera ala Barat sangat menakjubkan. Mereka mampu menarik pelanggan sama ada kanak-kanak atau orang dewasa. Restoran mereka yang sofistikated dari segi pengurusannya dan juga modal, menyumbang sejumlah besar keuntungan.

Tetapi kecanggihan dan kehebatan mereka itu kini sudah berjaya ditandingi oleh Jepun. Kita pun sudah banyak belajar daripada Jepun. Daripada mereka kita belajar bagaimana bergiat dalam industri berat. Jadi, tidak ada sebab mengapa sukar untuk kita ikut cara mereka hasilkan Obento untuk nasi lemak, mee mamak, laksa dan macam-macam lagi makanan Malaysia yang menyelerakan.

Kita renung kata-kata Perdana Menteri kita itu. Katanya kemajuan sesebuah negara bukan setakat mampu mengeluarkan kereta pada jumlah yang besar, tetapi juga kecekapan dalam semua bidang termasuk mengeluarkan makanan. Peniaga kecil dan majlis tempatan juga mesti berfikiran begitu.

(END)