

Rebut peluang pasaran herba bangun ekonomi, lestarikan alam

- Peluang peningkatan dalam dua sektor berkaitan dengan herba perlu diwujudkan, iaitu pusat perdagangan herba dan pusat agropelancongan untuk menguatkan lagi kedudukan industri herba dalam pasaran

- Kerjasama B2B strategi berkesan memperluaskan pasaran produk herba. Pengeluar produk dapat menjalin hubungan dengan syarikat dalam dan luar negara untuk menjual produk secara borong atau untuk pemprosesan lanjutan.



Profesor Madya Fakulti Teknologi Kejuruteraan, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia (UTHM)

Oleh Prof Madya Dr Noor Akhmazillah Mohd Fauzi
bhrencana@bh.com.my

Pasaran herba global mengikut analisis Data Bridge Market Research, bernilai AS\$165.7 bilion (RM779.2 bilion) pada 2022 dan dijangka meningkat kepada AS\$347.5 bilion (RM1.6 trilion) menjelang 2030, manakala 11.16 peratus Kadar Pertumbuhan Tahunan Terkumpul (CAGR) direkodkan dari 2023 hingga 2030, sekali gus menunjukkan peningkatan penggunaannya dalam kalangan warga global.

Walaupun permintaan terhadap herba tinggi, terdapat beberapa cabaran dihadapi pengusaha herba tempatan, terutama keterlibatan secara serius dan terancang daripada pelbagai pihak dalam ekosistem industri herba kurang mendapat perhatian dan tindakan sewajarnya, iaitu daripada petani hingga pengedar.

Ia juga berkaitan kualiti pengeluaran rendah apabila spesifikasi dan mutu tidak mencapai tahap piawaian ditetapkan. Ini turut berpunca kurang pelaburan dalam pembangunan dan penyelenggaraan infrastruktur fasiliti pengeluaran herba yang boleh mengakibatkan ketidakmampuan mengekalkan mutu pengeluaran.

Malah, ia juga berkaitan penerimaan dan persepsi dalam kalangan generasi masa kini yang tidak memahami manfaat atau kurang pendedahan kepada kegunaan dan keberkesanan herba dalam pemuliharaan kesihatan.

Golongan itu lebih cenderung mempercayai produk komersial yang mudah diperolehi daripada kedai atau dalam talian, selain terdapat kekurangan dalam bukti saintifik dapat meyakinkan mereka untuk menyokong penggunaan herba dalam rawatan kesihatan.

Oleh itu, peluang peningkatan dalam dua sektor berkaitan dengan herba perlu diwujudkan, iaitu pusat perdagangan herba dan pusat agropelancongan untuk menguatkan lagi kedudukan industri herba dalam pasaran dan menyokong pertumbuhan ekonomi berterusan.

Pusat perdagangan herba bertujuan menghasilkan bahan mentah atau produk berkualiti tinggi dengan hasil maksimum tetapi kos rendah. Ia dapat direalisasikan dengan mewujudkan pusat pengumpulan dan penghasilan herba serta kilang penghasilan produk herba.

Manfaatkan tanah terbiar tanam pokok herba

Kebanyakan herba mempunyai banyak khasiat lazimnya ditanam di rumah, kebun atau tanah terbiar sebagai kegiatan turun-temurun dan hobi. Dengan adanya pusat perdagangan herba, kegiatan penanaman herba penduduk setempat dapat diperluas dan diusahakan lebih sistematik dengan cara perladangan kontrak memberi akses kepada pasaran lebih luas melalui perjanjian jual beli.

Dalam perjanjian ini, pembeli atau syarikat pembekal biasanya menyediakan input seperti benih, baja dan peralatan pertanian kepada petani, manakala petani akan menanam, menjaga serta memetik atau mengumpul hasil tanaman mengikut arahan atau

syarat ditetapkan.

Ini membantu dalam meningkatkan pendapatan petani dengan menjual hasil dengan harga stabil dan terjamin dalam jangka panjang. Juga, dapat mengurangkan risiko kewangan dihadapi petani akibat fluktuasi harga pasaran.

Selain itu, ia juga boleh dijadikan sebagai pusat pengumpulan produk. Penduduk setempat boleh menghantar hasil pertanian herba ke pusat ini bagi proses seterusnya untuk tujuan pengolahan, pemprosesan dan penghasilan produk tertentu.

Ini bukan sahaja memastikan bekalan bahan mentah berterusan, bahkan meningkatkan pendapatan petani. Malah, ia juga dapat membantu golongan itu mendapatkan bahan mentah diproses seperti serbuk herba, minyak pati atau ekstrak cecair melalui mesin pemprosesan teknologi tinggi.

Mesin pemprosesan canggih dapat digunakan untuk menghasilkan produk dengan kecekapan tinggi dan jumlah besar. Ini menyelesaikan masalah penduduk setempat mendapatkan bahan mentah diproses dengan kualiti tinggi bagi penghasilan sesuatu produk baharu dan berinovasi.

Pemrosesan di kilang menjadi proses penting dalam rantai bekalan herba dengan bahan mentah ditanam di ladang akan diubah menjadi produk akhir siap dijual kepada pengguna.

Proses ini membabitkan beberapa langkah menghasilkan produk akhir dengan kualiti tinggi dan pematuhan terhadap piawaian. Ia penting untuk memastikan kepercayaan pelanggan bahawa produk

dibeli berkualiti tinggi, selamat dan efektif.

Selain itu, ia juga dapat menjaga reputasi negara sebagai pengeluar herba berkualiti tinggi, seterusnya akan mendapat permintaan tinggi di pasaran global.

Sementara itu, kerjasama niaga-ke-niaga (B2B) adalah strategi berkesan untuk memperluaskan pasaran produk herba. Pengeluar produk dapat menjalin hubungan dengan syarikat besar dalam dan luar negara untuk menjual produk secara borong atau untuk pemprosesan lanjutan.

Ini membantu dalam memperluas pasaran, meningkatkan jumlah penjualan dan membuka peluang untuk pertumbuhan serta inovasi dalam industri herba. Ia juga dapat membantu memperbaiki rangkaian bekalan, menjana kepercayaan pelanggan dan membuka pintu kepada peluang perniagaan baharu.

Tingkat kemahiran, daya saing usahawan

Dalam usaha pengeluar produk menambah baik proses pengeluaran dan pemprosesan herba, ia turut menyumbang kepada tenaga mahir dan penggunaan teknologi seperti internet benda (IoT) dan analisis data.

Jalanan kerjasama dengan agensi kerajaan, swasta dan universiti bagi pengiktirafan dalam bidang khusus herba, seperti program mikro-sijil dapat membantu meningkatkan kemahiran usahawan herba dan daya saing industri secara keseluruhan.

Produk ikon bernilai tinggi dapat dihasilkan apabila kerjasama dengan institusi penyelidikan dan universiti dimeterai. Penyelidikan dan pembangunan (R&D) dijalankan secara kerjasama memberi peluang sama rata antara pengeluar dan pengusaha produk, institusi penyelidikan dan universiti dalam menghasilkan produk ikon Malaysia dapat dibuktikan dengan hasil penemuan secara saintifik.

Pelancongan herba pula dapat mewujudkan peluang memahami budaya, warisan dan kegunaan herba tempatan. Ia dirangka sebagai destinasi pelancongan herba mampu menarik pelancong dari dalam dan luar negara, seterusnya mencipta peluang ekonomi dalam bidang restoran, chalet, pusat latihan dan perniagaan tempatan.

Pusat agropelancongan yang diwujudkan boleh dijadikan pusat tarikan pelancong dan pusat pelancongan makanan termasuk kemudahan pusat latihan dan chalet dikelilingi persekitaran hutan dan kawasan penanaman herba.

Pusat latihan kondusif dan mesra alam, sesi lawatan ke ladang herba, kilang pemprosesan herba dan galeri produk berasaskan herba atau pusat sehenti perlu diwujudkan.

Dalam konteks pusat pelancongan makanan pula, restoran makanan berasaskan herba boleh menyajikan pelbagai menu sihat, 100 peratus berdasarkan herba asli ditanam dan dituai sendiri di ladang, menjadikan pengalaman makanan lebih bermakna dan asli kepada pengunjung.

Pendapatan daripada cukai pelancongan, yuran masuk ke taman herba dan pembelian produk herba sebagai buah tangan dapat menyumbang kepada pendapatan negara. Tambahan pula, pemeliharaan taman herba dan amalan pelancongan yang bertanggungjawab dapat membantu melestarikan keunikan alam semula jadi.

