



JABATAN PERKHIDMATAN VETERINAR

LAPORAN PEMANTAUAN MEDIA

17 MAC 2026 (SELASA)

Sambung Legasi Ibu, Anak Jati Kedah Penerus Bisnes Susu Segar Hampir 29 Tahun

MEDIA	RUANGAN	MUKA SURAT	TARIKH
Siakap Keli	Artikel	Dalam Talian	16 Mac



Kredit: Rumah Susu

Sambung Legasi Ibu, Anak Jati Kedah Penerus Bisnes Susu Segar Hampir 29 Tahun

Berniaga bukan sekadar soal untung rugi. Bagi sesetengah orang, ia juga merupakan satu amanah dan legasi keluarga yang perlu diteruskan dengan penuh tanggungjawab.

Itulah yang dipegang oleh seorang pengusaha susu tempatan dari Kedah, Muhd Farabi Harif Johari atau lebih mesra dipanggil Bob, 35, yang kini meneruskan

perniagaan susu lembu segar yang diasaskan oleh ibunya sejak hampir tiga dekad lalu.

Anak kedua daripada empat beradik yang juga merupakan pemegang Diploma dari Kolej Profesional MARA itu kini menggalas tanggungjawab besar untuk memastikan perniagaan keluarga mereka terus bertahan dalam industri tenusu tempatan.

Lebih istimewa, perniagaan yang dimulakan oleh ibunya, Fazillah Che Amat, pada

tahun 1997 itu bukan sekadar menjual susu, tetapi turut membantu penternak kecil di utara tanah air.

Bermula daripada Usaha Seorang Ibu

Bob berkata, ibunya mula menjual susu lembu segar hampir 29 tahun lalu dengan tujuan untuk memasarkan hasil susu daripada penternak tempatan.

Kini, perniagaan itu diteruskan olehnya sebagai vendor kepada Pusat Perindustrian Tenuku Jabatan Perkhidmatan Veterinar Sungai Petani, yang memproses susu mentah sebelum dipasarkan kepada orang ramai.

Menurutnya, mereka tidak memiliki ladang sendiri sebaliknya mendapatkan bekalan susu daripada penternak kecil sekitar Kedah, Pulau Pinang, Perlis dan Perak.

“Kami ambil susu mentah daripada penternak kecil. Ada yang bela lima atau enam ekor lembu sahaja.

“Memang tujuan veterinar dan kami sendiri adalah untuk bantu penternak kecil supaya susu mereka dapat dipasarkan,” katanya.

Antara baka lembu yang menghasilkan susu tersebut

termasuklah Jersey, Holstein Friesian dan Thai Holstein.

Setiap hari, mereka mampu mengumpul sekitar 500 hingga 600 kilogram susu mentah sebelum dihantar untuk diproses.

Cabaran susu segar yang mudah rosak

Walaupun permintaan terhadap susu segar sentiasa ada, Bob mengakui cabaran terbesar dalam perniagaan ini adalah sifat susu itu sendiri yang mudah rosak.

Ini kerana susu yang dipasarkan oleh mereka hanyalah susu yang dipasteur dan tidak melalui proses UHT seperti kebanyakan susu komersial di pasaran.

“Kalau susu UHT boleh tahan lama, tapi susu kami hanya dipasteur. Jadi ia memang lebih segar tetapi juga lebih mudah rosak.

“Sebab itu kami tidak menggunakan bahan pengawet kerana kami mahu masyarakat minum susu yang benar-benar segar,” jelasnya.

Atas faktor tersebut juga, setiap penghantaran susu kepada pelanggan dilakukan sendiri oleh pihak mereka dengan menggunakan ais yang mencukupi bagi memastikan kualiti susu terjaga.

Malah sehingga kini, mereka masih belum menggunakan khidmat kurier kerana bimbang suhu yang tidak terkawal boleh menyebabkan susu rosak sebelum sampai kepada pelanggan.

Dari Hantar Rumah ke Rumah, Lahirnya ‘Rumah Susu’

Idea menubuhkan Cafe Rumah Susu pula sebenarnya bermula daripada pengalaman mereka menghantar susu dari rumah ke rumah ketika tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP).

Ketika itu, jualan di kedai dan pasar malam agak perlahan, menyebabkan Bob mengambil inisiatif menghantar susu terus kepada pelanggan.

Daripada situ, nama “Rumah Susu” tercetus dan akhirnya berkembang menjadi sebuah kafe kecil yang mula beroperasi pada Disember 2025 di Sungai Petani.

Selain susu segar, mereka juga kini menawarkan pelbagai produk lain seperti dadih, susu berperisa, kopi berasaskan susu segar serta ais krim untuk tempahan acara.

Pelanggan utama mereka pula terdiri daripada peniaga pasar malam, peniaga di

acara atau festival, kafe, restoran nasi kandar serta pengusaha yogurt.

Pegang prinsip jangan menipu pelanggan Di sebalik perjalanan hampir tiga dekad itu, Bob berkata ibunya sentiasa menekankan satu prinsip penting dalam perniagaan iaitu kejujuran.

Menurutnya, mereka perlu berurusan dengan pelbagai pihak termasuk Jabatan Veterinar, penternak dan juga agen jualan.

“Mak saya selalu pesan kalau berniaga jangan tipu orang.

“Kalau salah di pihak kita, ambil tanggungjawab dan ganti. Rugi sikit tak apa, asalkan pelanggan percaya kepada kita,” katanya.

Pesanan itu menjadi pegangan utama Bob dalam meneruskan perniagaan keluarga mereka sehingga hari ini.

Ingin Buka Warung Susu

Walaupun baru tiga bulan membuka Rumah Susu, Bob sudah mempunyai perancangan untuk memperluaskan konsep perniagaannya.

Beliau bercadang untuk membuka sebuah “Warung Susu by Tokey Susu” yang membawa konsep lebih

klasik dan santai.

Menurutnya, konsep warung tradisional itu akan membolehkan susu segar dihidangkan dengan cara yang lebih dekat dengan masyarakat.

“Rumah Susu konsepnya moden. Tapi kalau ada warung pula, saya rasa orang lebih mudah singgah dan minum susu segar macam di kampung,” katanya.

Kini beliau sedang mencari lokasi yang sesuai untuk merealisasikan impian tersebut.

Kejayaan Kerana Doa Ibu Bapa

Bob mengakui bahawa kejayaan yang dikecapi hari ini bukanlah semata-mata kerana usaha sendiri.

Sebaliknya, beliau percaya doa ibunya memainkan peranan besar dalam perjalanan perniagaannya.

“Mak saya tulang belakang saya. Dari kecil lagi dia yang ajar saya tentang susu.

“Sehebat mana pun usaha saya, kalau mak saya tak doa untuk saya, saya rasa susah juga saya nak berjaya,” katanya.

Selain ibunya, Bob turut menghargai sokongan

ayahnya yang banyak memberi nasihat dalam menguruskan pelanggan serta isterinya yang membantu menguruskan keluarga agar beliau dapat menumpukan perhatian kepada perniagaan.

Nasihat Kepada Mereka Yang Mahu Ceburi Industri Tenusu

Mengakhiri perkongsian, Bob menasihatkan mereka yang berminat menceburi industri tenusu supaya benar-benar memahami cabaran yang ada, terutama dalam menjaga hubungan dengan penternak.

Katanya, kerjasama yang kuat antara pengusaha dan penternak sangat penting bagi memastikan bekalan susu sentiasa stabil.

“Penternak tak ada cuti. Susu kena perah setiap hari.

“Jadi kita pun kena pandai urus masa dan stok supaya susu tidak terlalu banyak kerana susu mudah rosak,” katanya.

Walaupun industri ini tidak mudah, Bob percaya selagi beliau menjual susu segar tempatan, produk tersebut akan sentiasa mendapat tempat di hati masyarakat.

Lebih-lebih lagi apabila ia datang daripada usaha

bersama penternak kecil tempatan yang menjadi tulang belakang industri tenusu negara.

Semoga lebih ramai usahawan Muslim yang maju dengan produk keluaran masing-masing dan dapat memberi manfaat kepada orang sekeliling.

Jika ingin mengetahui lebih lanjut mengenai Rumah Susu boleh layari di akaun TikTok Rumah Susu atau akaun TikTok Bob.

Bagi yang ingin merasai sendiri susu segar dari Rumah Susu boleh datang ke kedai yang terletak di Jalan Cempaka 1, Bandar Amanjaya, Sungai Petani, Kedah di sini.-[SIAKAPKELI](#)

TERIMA KASIH

DISEDIAKAN OLEH:

UNIT KOMUNIKASI KORPORAT
JABATAN PERKHIDMATAN VETERINAR