Memperkukuh Jenama Tempatan yang Dikenali Ramai

Perjalanan Jalen menunjukkan bagaimana sebuah perniagaan keluarga Malaysia yang telah lama bertapak dapat terus berkembang dengan berlandaskan kepercayaan, memperkukuh kepimpinan dan menerima pembaharuan. Melalui MTC Growth Innovation Programme (MGIP) Khazanah, Jalen menilai semula andaian yang telah lama menjadi pegangan dan memperkemas pendekatannya terhadap pembangunan produk. Sebagai syarikat yang dicalonkan di bawah inisiatif Bumiputera Champion, Jalen turut menerima bimbingan daripada Pengarah Urusan Khazanah, Dato' Amirul Feisal, bagi membantu syarikat membuat persediaan untuk fasa pertumbuhan seterusnya.





Puan Hajjah Zariah Abd Jalil bersama Dato' Amirul Feisal semasa lawatan ke kilang pemprosesan Jalen pada 2025.



Pengasas Datuk Abd Jalil bersama keluarganya ketika Jalen memulakan operasi pada 1981.

Daripada Perniagaan Keluarga kepada Jenama Tempatan yang Dikenali Ramai

Kicap Jalen merupakan nama yang tidak asing lagi dalam kalangan isi rumah di Malaysia. Kicap dan sos keluaran Jalen telah menjadi pilihan di dapur rakyat Malaysia sejak beberapa generasi. Dalam tempoh lebih empat dekad, Jalen berkembang daripada sebuah perniagaan keluarga kecil di Johor Bahru menjadi antara pengeluar bahan perasa terkemuka di negara ini.

Kisah syarikat ini bermula dengan pengasasnya, Datuk Abdul Jalil Long. Selepas berkhidmat dalam Tentera British, beliau kembali ke Johor Bahru dan menetap bersama keluarganya di Kampung Melayu Majidee, tempat beliau mengusahakan perniagaan kecil. Di situlah beliau melihat potensi komersial kicap, bahan perasa asas yang sentiasa mendapat permintaan dalam kalangan isi rumah Malaysia tanpa mengira keadaan ekonomi.

Pada November 1981, beliau menubuhkan Jalil Enterprise. Perniagaan ini bermula sebagai pengilang kontrak yang menghasilkan beberapa jenis produk. Setiap botol diisi, dibungkus dan dilabel dengan tangan sebelum diedarkan kepada peruncit tempatan menggunakan hanya tiga buah lori. Pada 1990, perniagaan ini menggunakan nama Jalen dan berpindah ke tapak perindustrian seluas tiga ekar yang lebih besar. Jalen kemudiannya memperoleh mesin pengeluaran kicap pertamanya bagi memenuhi permintaan yang semakin meningkat. Perkembangan ini menjadi satu pencapaian penting dalam peralihan Jalen daripada perniagaan keluarga berskala kecil kepada pengeluar makanan pada skala industri.

Kini, Jalen menghasilkan 21 produk, termasuk lima jenis kicap, dan telah memperluas pengedarannya daripada kedai runcit tradisional kepada rangkaian pasar raya utama seperti Giant dan Maslee. Produknya turut dieksport ke beberapa pasaran termasuk Singapura, Brunei, Maldives dan Mauritius.

Walaupun terus berkembang, Jalen kekal kukuh sebagai sebuah perniagaan keluarga. Kini, Puan Hajjah Zariah binti Abd Jalil, anak perempuan pengasas, menerajui syarikat sebagai Ketua Pegawai Eksekutif Kumpulan bersama suaminya, Amran Baharudin. Anak perempuan mereka, Aleesya, pula sedang mendalami selok-belok perniagaan sebagai Pengurus Kewangan sebagai persediaan untuk menerajui fasa seterusnya syarikat. Di bawah kepimpinan Zariah, produk utama Jalen, iaitu kicap dan sos, terus menyumbang kira-kira 80% daripada hasil kumpulan. Ini mencerminkan kekuatan berterusan perniagaan yang dibangunkan oleh bapanya lebih empat dekad lalu.

Bagi Jalen, pertumbuhan juga berkait rapat dengan tanggungjawab meneruskan legasi. Ketika generasi ketiga mula memainkan peranan yang lebih besar dalam perniagaan, tanggungjawab mereka adalah untuk mengekalkan perkara yang selama ini menjadikan jenama Jalen dipercayai, sambil membawa legasi tersebut ke fasa seterusnya. Penyertaan Jalen dalam MGIP, termasuk menerima bimbingan daripada Pengarah Urusan Khazanah sebagai salah sebuah daripada sepuluh syarikat di bawah Bumiputera Champions Programme menerusi inisiatif GEAR-uP Kementerian Kewangan, memberi peluang kepada pasukan Jalen untuk menilai dengan lebih mendalam hala tuju seterusnya sebagai sebuah perniagaan keluarga, jenama Malaysia dan syarikat yang berpotensi untuk terus berkembang.



"Bekerja di Jalen ibarat membina sebuah keluarga. Kami membinanya supaya menjadi lebih besar, lebih kukuh dan lebih berdaya tahan."

Aleesya Nadia Amran
Pengurus Kewangan, Jalen



Model Perniagaan

Dibina atas Kepercayaan, Berakar di Malaysia

Pertumbuhan Jalen dibina berasaskan prinsip yang ringkas tetapi kekal relevan, iaitu menjadikan bahan perasa halal yang berkualiti tinggi dan dipercayai mudah diperoleh oleh keluarga Malaysia. Sejak awal, Jalen menyedari bahawa kicap dan bahan perasa merupakan keperluan harian. Oleh itu, syarikat memilih untuk bersaing dengan menawarkan produk berkualiti yang konsisten pada harga berpatutan. Komitmen ini telah membantu Jalen meraih kepercayaan pengguna di seluruh Malaysia. Disiplin dalam menjalankan operasi ini terus menyokong komitmen Jalen terhadap kualiti dan harga berpatutan, sekali gus memastikan produknya kekal mampu dimiliki oleh keluarga Malaysia.

Pendekatan ini berteraskan model perniagaan yang kekal berpaksikan Malaysia. Walaupun beberapa bahan mentah seperti kacang soya masih diperoleh dari luar negara melalui pembekal yang telah lama bekerjasama dengan Jalen, pedagang utama dan pembekal pembungkusan Jalen berpangkalan di Johor Bahru. Kedudukan yang berdekatan membolehkan syarikat bertindak pantas terhadap keperluan operasi serta memastikan pemantauan terhadap keperluan halal dapat dilaksanakan sepanjang proses pengeluaran. Kilang Jalen juga kekal beroperasi di kawasan Johor Bahru, tidak jauh dari lokasi asal syarikat ditubuhkan. Keputusan ini dibuat dengan sengaja agar Jalen dapat terus berkembang seiring dengan ekonomi tempatan tanpa memindahkan operasinya ke lokasi lain.

Komitmen untuk kekal beroperasi di peringkat tempatan turut meliputi tenaga kerja Jalen. Syarikat menggaji kira-kira 400 orang, dengan sekitar 60% bekerja dalam sektor pembuatan, manakala dianggarkan 40% daripada keseluruhan tenaga kerjanya berasal daripada isi rumah B40. Ramai kakitangan telah lama berkhidmat dengan Jalen, termasuk keluarga yang bekerja dengan syarikat ini merentas beberapa generasi. Selain menyediakan peluang pekerjaan, Jalen turut melaksanakan inisiatif seperti bantuan tahunan kembali ke sekolah untuk anak-anak kakitangan, cuti ihsan serta bantuan kepada kakitangan terpilih untuk menunaikan umrah. Pendekatan ini mencerminkan pandangan Jalen bahawa kestabilan dan kesejahteraan tenaga kerja merupakan sebahagian daripada kejayaan perniagaan dalam jangka panjang.

Cabaran

Kekal Relevan Selepas Mencapai Kejayaan

Walaupun merupakan antara pengeluar bahan perasa terkemuka di Malaysia, Jalen memasuki fasa pertumbuhan seterusnya dengan cabaran yang berbeza. Kekuatan yang selama ini menjadi asas kejayaannya, iaitu produk yang dipercayai, operasi yang stabil dan permintaan yang konsisten, pada masa yang sama menjadikan proses transformasi lebih mencabar. Jalen telah mencapai tahap kecekapan yang tinggi dalam menjalankan perniagaan terasnya. Namun, syarikat ini sudah beberapa tahun tidak memperkenalkan produk utama baharu, sedangkan pilihan pengguna terus berubah.

Bagi barisan kepimpinan Jalen, persoalannya bukan sekadar bagaimana untuk mengekalkan kepercayaan yang telah dibina sejak beberapa generasi, tetapi juga bagaimana untuk meraih kepercayaan generasi pengguna yang baharu. Ketika gaya hidup dan tabiat pemakanan generasi muda berubah, Aleesya menjelaskan bahawa keutamaan Jalen adalah untuk memastikan jenama tersebut terus relevan walaupun cita rasa berubah mengikut generasi.

Pada masa yang sama, Jalen menyedari bahawa untuk terus kekal relevan, perubahan perlu dilakukan bukan sahaja terhadap rangkaian produknya. Ini termasuk memperkukuh keupayaan institusi, memperjelas hala tuju strategik jangka panjang serta membangunkan sistem yang diperlukan untuk memainkan peranan yang lebih besar dalam ekosistem pembuatan makanan Malaysia.

Pengalaman Jalen turut mencerminkan cabaran lebih luas yang dihadapi oleh banyak syarikat peringkat pertengahan di Malaysia. Syarikat-syarikat ini menyumbang kira-kira 36% kepada KDNK negara dan menggaji sekitar 16%[1] daripada tenaga kerja Malaysia. Namun, banyak syarikat mencapai satu tahap apabila usaha untuk mengekalkan pertumbuhan memerlukan keupayaan yang melangkaui keupayaan yang mendorong kejayaan awal mereka. Selain akses kepada pembiayaan, syarikat-syarikat ini juga memerlukan sokongan untuk memperkukuh tadbir urus, mempercepat inovasi dan membangunkan keupayaan organisasi yang diperlukan bagi menghadapi fasa pembangunan seterusnya.

Bagi Jalen, perubahan paling ketara bukanlah proses baharu, tetapi perubahan dalam cara berfikir



Impak Setakat Ini

(setakat awal 2026)

Kakitangan **400** orang pekerja di seluruh Malaysia

Jualan Tahunan

Hasil melebihi RM105 juta pada 2025; Jalen menyasarkan hasil tahunan

RM**200** juta

dalam tempoh dua tahun akan datang

Pembekal

50+ pembekal Jalen merupakan syarikat tempatan yang membantu Jalen mendapatkan bahan mentah dan pembungkusan dari dalam dan luar negara





Kini, syarikat sedang memperkukuh tadbir urus, sistem dan keupayaan organisasinya bagi menyokong pertumbuhan pada masa hadapan, sambil mengekalkan nilai yang telah membentuk perkembangan Jalen sejak peringkat awal. Pendekatan ini mengimbangi daya saing komersial dengan identiti tempatan yang kukuh."

Puan Hajjah Zariah Abd Jalil
Ketua Pegawai Eksekutif, Jalen

[1] "Keynote Address at the MAICSA Regulatory Forum 2024: Evolving Regulatory Landscape," Suruhanjaya Sekuriti Malaysia, 24 Julai 2024, https://www.sc.com.my/resources/speeches/keynote-address-at-the-maicsa-regulatory-forum-2024-evolving-regulatory-landscape.

Bagaimana MGIP Membantu

Membentuk Semula Pertumbuhan melalui Inovasi

Menyedari bahawa fasa pertumbuhan seterusnya memerlukan lebih daripada sekadar penambahbaikan secara berperingkat, Jalen menyertai MGIP di bawah Dana Impak Khazanah pada September 2025. Program yang berlangsung selama beberapa bulan ini merangkumi kelas lanjutan, bimbingan dan cabaran perniagaan praktikal bagi membantu syarikat memperkukuh kepimpinan, keupayaan organisasi serta strategi pertumbuhan jangka panjang.

Bagi Jalen, perubahan paling ketara bukanlah proses baharu, tetapi perubahan dalam cara berfikir. Melalui program ini, syarikat diperkenalkan kepada metodologi "Working Backwards", iaitu pendekatan inovasi yang dipelopori oleh syarikat e-dagang global Amazon. Pendekatan ini bermula dengan mengenal pasti keperluan pelanggan yang masih belum dipenuhi sebelum mereka bentuk produk atau penyelesaian untuk memenuhi keperluan tersebut. Daripada hanya bergantung pada pendekatan yang telah berjaya sebelum ini, metodologi tersebut mendorong Jalen untuk mencabar andaian yang telah lama menjadi pegangan dan menilai semula pendekatannya terhadap inovasi.

Perubahan cara berfikir ini mendorong Jalen membangunkan produk baharu yang ketika temu bual dijalankan sedang dalam persiapan untuk dilancarkan. Lebih penting lagi, Aleesya menyifatkan pengalaman tersebut sebagai sesuatu yang mengubah cara mereka melihat Jalen sebagai sebuah syarikat. Jika sebelum ini Jalen dilihat terutamanya sebagai pengeluar makanan tradisional, program tersebut mendorong barisan kepimpinan untuk melihat syarikat dalam konteks yang lebih luas, iaitu sebagai sebuah syarikat makanan yang inovatif. Mengimbas kembali pengalaman tersebut, Aleesya berkata, "Saya rasa perkara ini tidak mungkin dapat dilakukan tanpa program tersebut. Kami bermula dengan mencabar cara berfikir kami sendiri. Pendekatan ini sangat berbeza daripada apa yang biasa kami lakukan."

Selain inovasi produk, penyertaan dalam MGIP serta bimbingan daripada Dato' Amirul Feisal memberi ruang kepada pasukan Jalen untuk mengambil jarak daripada urusan harian dan memikirkan dengan lebih mendalam aspek kepimpinan, peralihan kepimpinan serta pertumbuhan jangka panjang. Program ini turut memberi Jalen pendedahan tentang pendekatan syarikat korporat besar Malaysia dan syarikat berkaitan kerajaan terhadap pembangunan organisasi. Melalui bimbingan, pembelajaran bersama syarikat lain dan akses kepada jaringan perniagaan yang lebih luas, Jalen memperoleh perspektif baharu tentang kepimpinan, strategi dan cara mengembangkan perniagaan pada skala yang lebih besar. Bagi Aleesya, nilai terbesar bukanlah nasihat perniagaan secara umum, tetapi sokongan yang lebih khusus dalam menangani jurang keupayaan syarikat ketika Jalen membuat persediaan untuk fasa pertumbuhan seterusnya.

Sumbangan program dan platform Khazanah kepada Jalen melangkaui penggunaan satu metodologi inovasi semata-mata. Bagi sebuah syarikat yang telah mencatat kejayaan komersial selama beberapa dekad, program ini membuka ruang untuk mencabar cara berfikir yang telah lama diamalkan dan meneroka peluang pertumbuhan baharu. Melalui proses ini, Jalen bukan sahaja dapat meneruskan legasi yang telah dibina, tetapi turut memainkan peranan aktif dalam menentukan hala tuju masa depan perniagaannya.



Melangkah ke Hadapan

Daripada Jenama Dipercayai kepada Jaguh Nasional

Setelah membangunkan salah satu jenama makanan yang paling dikenali di Malaysia, aspirasi Jalen kini melangkaui usaha untuk mengekalkan kejayaan komersial. Syarikat ini berhasrat untuk menjadi salah satu jaguh nasional Malaysia pada masa hadapan, sambil terus berpegang pada nilai dan identiti yang telah membentuk perkembangannya selama ini.

Aspirasi tersebut semakin terserlah melalui usaha Jalen untuk meluaskan jangkauannya ke peringkat antarabangsa. Sejak beberapa tahun kebelakangan ini, Jalen semakin aktif menyertai misi perdagangan dan pameran antarabangsa, termasuk di Timur Tengah, Jepun, Australia dan Korea Selatan. Aleesya menyifatkan sokongan daripada agensi perdagangan kerajaan serta jaringan yang dibina melalui Khazanah sebagai antara faktor yang membantu Jalen meneroka peluang di pasaran antarabangsa dengan lebih berkesan.

Selain mengejar pertumbuhan perniagaannya sendiri, Jalen turut berharap dapat menunjukkan potensi yang boleh dicapai oleh perniagaan tempatan. Aleesya berkongsi aspirasi Jalen untuk menjadi contoh kepada perniagaan tempatan lain, khususnya syarikat milik Bumiputera, dengan menunjukkan bahawa jenama Malaysia yang bermula sebagai perniagaan keluarga mampu berkembang menjadi sebuah perniagaan yang dikenali di peringkat nasional sambil terus berpegang pada nilai yang menjadi asasnya. Menurut beliau, keuntungan yang dapat dikekalkan, rantaian bekalan yang berdaya tahan serta hubungan jangka panjang dengan kakitangan dan pembekal merupakan antara pencapaian yang telah membina asas bagi fasa seterusnya Jalen. Pelancaran produk baharu yang dirancang dijangka akan terus memperkukuh asas tersebut.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.jalen.com.my