



**FAKULTI PENGAJIAN SAINS MAKLUMAT
UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA CAWANGAN SELANGOR
KAMPUS PUNCAK PERDANA**

**BACHELOR OF INFORMATION SCIENCE (HONORS) RECORDS MANAGEMENT
(CDIM261)**

PROJEK SEJARAH LISAN:

TRANSKRIP TEMUBUAL BERSAMA
ENCIK KAMARUZZAMAN BIN DENAN
MENGENAI SEJARAH DAN WARISAN
KOPI KAMPUNG KUNDANG (3K)

DISEDIAKAN OLEH:

NUR SOFFEA QISITINA BINTI MD SHAFIQ (2024665688)
NURSYAZWINA BINTI ROZALI (2024430666)

DISEDIAKAN KEPADA:

DR. HANIS DIYANA BINTI KAMARUDIN

TARIKH:

30 JANUARI 2026

PENGHARGAAN

Alhamdulillah, syukur ke hadrat Allah SWT kerana dengan limpah kurnia dan izin-Nya, kajian ini dapat disiapkan dengan jayanya. Setinggi-tinggi penghargaan dan ucapan terima kasih diucapkan kepada pihak Universiti Teknologi MARA kerana telah memberi peluang dan ruang kepada kami untuk menjalankan kajian ini sebagai memenuhi keperluan kursus IMR621.

Rakaman penghargaan dan terima kasih yang tidak terhingga ditujukan kepada pengusaha Kopi Kampung Kundang (Kopi 3K) kerana sudi meluangkan masa, memberi kerjasama sepenuhnya serta berkongsi maklumat, pengalaman dan pengetahuan sepanjang sesi temubual dan lawatan kajian lapangan dijalankan. Kerjasama yang diberikan amat bermakna dan menjadi sumber utama dalam menjayakan kajian ini.

Seterusnya, penghargaan dan ucapan terima kasih yang tulus ikhlas ditujukan kepada Dr. Hanis Diyana binti Kamarudin, selaku pensyarah kursus IMR621, atas bimbingan, tunjuk ajar, nasihat serta panduan yang diberikan sepanjang tempoh kajian ini dijalankan. Segala ilmu dan teguran yang diberikan amat membantu dalam memastikan kajian ini disiapkan dengan baik dan menepati keperluan akademik.

Akhir sekali, jutaan terima kasih diucapkan kepada ahli keluarga serta rakan-rakan seperjuangan yang banyak membantu dari segi sokongan, kerjasama dan perbincangan sepanjang proses menyiapkan kajian ini. Segala bantuan dan sokongan yang diberikan amat dihargai dan diharapkan kajian ini dapat memberi manfaat sebagai rujukan serta dokumentasi warisan industri kopi tempatan.

ISI KANDUNGAN

TAJUK	MUKA SURAT
SINGKATAN KATA	iii.
1.0 BIODATA PENEMUBUAL	
- 1.1 PENEMUBUAL 1	1
- 1.2 PENEMUBUAL 2	2
2.0 BIODATA TOKOH	3
3.0 KAJIAN LITERATUR	4-6
4.0 TRANSKRIP TEMUBUAL	
- 4.1 PENEMUBUAL 1	7-18
- 4.2 PENEMUBUAL 2	19-25
5.0 RALAT	26
6.0 RINGKASAN	27-28
7.0 LOG TEMUBUAL	29-36
8.0 INDEKS	37-39
9.0 RUJUKAN	40
10.0 LAMPIRAN	
- 10.1 Biografi Tokoh	41-42
10.2 Senarai Soalan	43-48
10.3 Diari Penyelidikan	49-50
10.4 Gambar-gambar yang berkaitan	51-61
10.5 Surat Perjanjian	62-64

SINGKATAN KATA

1. SPM = Sijil Pelajaran Malaysia
2. FAMA = Federal Agricultural Marketing Authority (Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan)
3. MARA = Majlis Amanah Rakyat
4. MeSTI = Makanan Selamat Tanggungjawab Industri
5. KKM = Kementerian Kesihatan Malaysia
6. JAKIM = Jabatan Kemajuan Islam Malaysia
7. PKP = Perintah Kawalan Pergerakan
8. SOP = Standard Operating Procedure (Prosedur Operasi Standard)
9. MyGAP = Malaysian Good Agricultural Practices (Skim Amalan Pertanian Baik Malaysia)

1.0 BIODATA PENEMUBUAL 1

1.1 Penemubual 1



NAMA :	NURSYAZWINA BINTI ROZALI
ALAMAT :	LOT 1007, JALAN HAJI SALLEH, KAMPUNG KUNDANG, 42800 TANJUNG SEPAT, SELANGOR
NO. TELEFON :	011-60867476
EMEL :	nursyazwinaa21@gmail.com
PROGRAM :	Ijazah Sarjana Muda (Kepujian) Sains Maklumat Pengurusan Rekod (CDIM261)

1.2 Penemubual 2



NAMA :	NUR SOFFEA QISTINA BINTI MD SHAFIQ
ALAMAT :	LOT 38, JALAN 23/141, KAMPUNG MALAYSIA TAMBAHAN, SUNGAI BESI, 57100, KUALA LUMPUR
NO. TELEFON :	019-6588160
EMEL :	nursoffeaqistina@gmail.com
PROGRAM :	Ijazah Sarjana Muda (Kepujian) Sains Maklumat Pengurusan Rekod (CDIM261)

2.0 BIODATA TOKOH



NAMA :	ENCIK KAMARUZAMAN BIN DENAN
NAMA SAMARAN :	JALUT
TARIKH LAHIR :	4 SEPTEMBER 1979
TEMPAT LAHIR :	HOSPITAL BANTING
ALAMAT :	LOT 965, JALAN HAJI ISMAIL, KAMPUNG KUNDANG, 42800 TANJONG SEPAT, SELANGOR
NO. TELEFON :	011-35304014
EMEL :	akmasaiman87@gmail.com
PROFESION :	PENGUSAHA KOPI 3K
BIDANG :	PERNIAGAAN

3.0 KAJIAN LITERATUR

Kajian literatur menunjukkan bahawa kopi bukan sekadar minuman, tetapi telah menjadi sebahagian daripada budaya dan gaya hidup masyarakat moden. Amalan minum kopi sering dikaitkan dengan aktiviti sosial, interaksi komuniti dan rutin harian pengguna. Perkembangan budaya kopi ini dipengaruhi oleh perubahan gaya hidup, urbanisasi serta peningkatan pendedahan terhadap trend global. Justeru, kopi berfungsi sebagai medium sosial yang menyatukan pelbagai lapisan masyarakat dan membentuk identiti budaya dalam konteks tempatan dan antarabangsa.

Literatur terdahulu menekankan bahawa industri kopi di Malaysia menunjukkan perkembangan yang pesat, khususnya melalui pertumbuhan jenama kopi tempatan dan francais. Jenama seperti ZUS Coffee dan OldTown White Coffee menjadi contoh kejayaan dalam industri ini melalui strategi penjenamaan yang kukuh, inovasi produk dan perluasan pasaran. Kejayaan kedua-dua jenama ini membuktikan bahawa kopi mempunyai potensi komersial yang tinggi serta mampu menarik pelbagai segmen pengguna. Perkembangan ini turut menyumbang kepada peningkatan peluang pekerjaan dan pertumbuhan ekonomi dalam sektor minuman.

Kajian literatur juga menekankan peranan pengusaha kopi tempatan dalam meningkatkan nilai dan kualiti produk kopi. Contohnya, pengusaha Kopi Perak (Arabika) seperti Mohamed Nazri menumpukan kepada pengeluaran kopi Arabika tempatan yang ditanam dan diproses secara sistematik. Pendekatan ini selari dengan aliran pengguna yang semakin mementingkan kualiti, keaslian dan identiti produk kopi. Kejayaan pengusaha tempatan ini menunjukkan bahawa kopi tempatan berpotensi untuk bersaing dalam pasaran jika kualiti dan proses pengeluaran diberi penekanan.



En.Mohamed Nazri, Pengusaha Kopi Arabika

Secara umumnya, kajian literatur menunjukkan bahawa industri kopi berdepan dengan pelbagai cabaran seperti persaingan pasaran, kos operasi dan perubahan cita rasa pengguna. Walau bagaimanapun, kelestarian industri kopi bergantung kepada keupayaan pengusaha untuk mengekalkan kualiti, menyesuaikan diri dengan permintaan pasaran serta mengamalkan strategi perniagaan yang berkesan. Industri kopi yang mampan bukan sahaja memberi manfaat ekonomi, malah menyumbang kepada pembangunan sosial dan budaya masyarakat.

Selain perkembangan industri kopi secara umum, kewujudan pengusaha kopi tempatan seperti Kopi Kampung Kundang (Kopi 3K) memperlihatkan peranan penting perusahaan berskala kecil dalam memelihara warisan kopi tradisional di Malaysia. Kopi 3K merupakan contoh perusahaan kopi keluarga yang diwarisi sejak tahun 1970-an dan berkembang melalui gabungan kaedah tradisional serta penggunaan teknologi moden. Penggunaan biji kopi jenis Liberika tempatan menjadikan Kopi 3K unik berbanding jenama kopi komersial lain yang lebih banyak menggunakan kopi Arabika atau Robusta. Keunikan ini bukan sahaja mengekalkan identiti kopi tempatan, malah menyumbang kepada kelestarian budaya minum kopi tradisional dalam kalangan masyarakat setempat.

Kajian terhadap pengusaha kopi tempatan juga menunjukkan bahawa sokongan agensi kerajaan memainkan peranan penting dalam membantu kelangsungan perusahaan kopi luar bandar. Dalam konteks Kopi 3K, bantuan daripada agensi seperti Jabatan Pertanian, MARA dan institusi kewangan telah menyumbang kepada peningkatan teknologi pemprosesan, kemahiran pengurusan serta keupayaan pemasaran produk. Pensijilan seperti MeSTI, Halal dan MyGAP yang sedang diusahakan oleh Kopi 3K turut mencerminkan kesedaran pengusaha terhadap kepentingan kualiti, keselamatan makanan dan kebolehpercayaan produk di pasaran. Usaha ini selari dengan dapatan kajian literatur yang menekankan bahawa pematuhan piawaian dan pensijilan mampu meningkatkan daya saing produk tempatan.

Selain itu, Kopi 3K turut berperanan dalam menyumbang kepada pembangunan ekonomi dan sosial komuniti luar bandar. Penglibatan penduduk tempatan dalam aktiviti pemprosesan dan pembungkusan kopi membantu menjana peluang pekerjaan serta meningkatkan pendapatan komuniti setempat. Dalam masa yang sama, perancangan untuk menjadikan Kampung Kundang sebagai pusat pelancongan berasaskan kopi menunjukkan potensi kopi sebagai medium pembangunan pelancongan warisan. Hal ini menyokong pandangan literatur bahawa industri kopi bukan sahaja memberi impak ekonomi, malah berfungsi sebagai simbol identiti budaya dan warisan tempatan yang wajar dipelihara dan didokumentasikan.

4.0 TRANSKRIP TEMUBUAL

4.1 TRANSKRIP TEMUBUAL 1

Berikut merupakan transkrip temubual di antara kami, Nur Soffea Qistina Binti Md Shafiq (NSQ) dan Nursyazwina Binti Rozali (NSR) bersama pengusaha Kopi 3K, Encik Kamaruzaman Bin Denan (KZD) yang bertempat di kediaman beliau di Lot 965, Jalan Haji Ismail, Kampung Kundang, 42800 Tanjong Sepat, Selangor.

NSR: Assalamualaikum saya Nursyazwina, dia Nur Soffea Qistina. Jadi kami pelajar dari UiTM Puncak Perdana. Maklumat daripada sesi temu bual ini hanya digunakan untuk pembelajaran dan tidak akan didedahkan kepada pihak luar. Jadi saya akan memulakan soalan yang pertama. Boleh Encik perkenalkan diri secara ringkas?

KZD : Nama saya Kamaruzzaman bin denan, lahir di Hospital Banting. Alamat, Lot 965, Jalan Haji Ismail, Kampung Kundang, 42800 Tanjong Sepat, Kuala Langat, Selangor. Tarikh lahir, 4 hari bulan 9, 79 [4.9.1979]. Anak jati sini. Tertubuhnya kopi ini daripada arwah bapak (bapa). Bapak (bapa) dulu peraih kampung di sini, kopi di sini semua tanah rendah jenis lebrika. Okay, Dulu sini kampung memang kalau Dun Sepang ni banyak kopi. Jadi, bapak (bapa) ini nama beliau, Denan bin Selamat, antara peraih di sini. Ditubuhkan daripada bapak (bapa) tahun 1970, sampai umur bapak umur 65, bapak (bapa) pencen. Lepas tu (Selepas itu), abang mewarisi. Adik beradik saya 7 orang, saya yang bongsu.

NSR: Sejak bila Encik berkecimpung dalam bidang pengurusan dan penghasilan kopi?

KZD: Setelah adik-beradik dah ada kerja masing-masing, lebih kurang dalam 15 tahun, sebelum ini lah,tapi belum proses lagi tau, ambil buah kopi, serum kopi yang berada di sini, kampung-kampung sebelah, Daerah Sepang, Negeri Sembilan, pun ada model. Jemur kat sini menggunakan sistem alami menggunakan matahari pengeringan matahari.

NSR: Bagaimana tu latar belakang pendidikan dan kerjaya Encik sebelum mengusahakan kopi? Adakah ada sambung belajar mana-mana mengenai kopi ke? Lepas SPM terus tu ke?

KZD: Okay, latar belakang kalau pelajaran SPM eh kalau ilmu mengenai kopi memang daripada arwah bapak (bapa) daripada kecil memang tertubuhnya kopi. Ha ini (sambil menunjuk tempat kopi) kawasan kopi sebelum ini tempat jemur, jadi pihak FAMA memberikan ilmu pengetahuan pemasaran dan Jabatan Pertanian ke arah dia teknologi dan agensi-agensi lain ada juga macam MARA berbentuk bantuan. Sebenarnya agensi kerajaan ini ada macam-macam. Jadi sebagai rakyat Malaysia ini kena ambil peluang setiap agensi ada peluang masing-masing.

NSR: Jadi apakah faktor yang mendorong Encik memilih perusahaan kopi ini sebagai faktor kerjaya?

KZD: Okay, salah satunya mewarisi dan satu mengukuhkan ekonomi daripada bapak (bapa) samping waris saya. Lepas tu (Selepas itu), kopi ini memang setiap hari orang minum kopi, jadi ke arah mengekonomikan tu besar ha dan menguatkan lagi persaingan untuk kompetensi kopi ini teramat kurang kecuali yang mewarisi lah, peratus di Malaysia memang kurang sangat, cuma kalau kita mempunyai teknologi, itu akan memudahkan kita punya pemasaran mengeluarkan produk, contohnya 1 hari boleh keluar 5 tan serbuk kopi.

NSR: So kiranya memang minat ya?

KZD: Bukan minat, minat tu ilmu, mengekonomikan.

NSR: Ohh macam mewarisi .

KZD: Tunggak utama ekonomi kalau kita tak ada ekonomi, tak jadi, minat tu lain, minat tu hobi.

NSR: Jadi, boleh kami tahu macam sejarah bagaimana penubuhan Kopi 3K ni bermula ?

KZD: Bermula daripada bapak (bapa) tadi lah ye, lepas tu (selepas itu) saya mewarisi dan diwarisi saya banyak ke arah pemprosesan, dulu masa bapak (bapa) ini banyak pengeringan buah kopi itu dikeringkan lepas itu (selepas itu) di asing dan dijual.

NSR : Next, Bagaimana boleh dapat nama “Kopi 3K” ini, ada maksud tersendiri atau kaitan apa?

KZD: 3K ini belum berdaftar akan ditukar lain sebabnya dah ada. Sebenarnya, 3K ini daripada kampung. Kampung ni namanya Kampung Kundang, kopi Kampung Kundang sebenarnya lagi satu 3K ni daripada adik-beradik semua mula huruf “K” jadi tu punya penjenamaan tapi akan datang nak kena tukar pasal nak berdaftar.

NSR: So Tahun berapa kopi 3K ni mula ditubuhkan?

KZD: Ditubuhkan 10 tahun lepas ha kira lah sebab itu dah ke arah pemprosesan serbuk kopi.

NSR: So ada individu atau pihak mana-mana yang membantu dari awal mulakan perniagaan?

KZD: Individu?

NSR: Atau pihak mana-mana , pihak agensi ke pihak bank ke pihak yang boleh bantu?

KZD: Okay kalau individu disinilah ye dorongan adik-beradik lah ye. kalau pinjaman tu daripada bank, Agrobank, MARA pun ada pinjaman. Pinjaman ini untuk kita membeli bahan mentah lebih besar lepas tu (selepas itu) untuk modal pusingan dan lagi satu agensi-agensi dia banyak bagi kursus, taklimat macam-macam permasaran macam mana nak *handle* kita punya pemprosesan banyaklah maksudnya.

NSR: Ni adalah lokasi pertama buat kopi dan perniagaan ditubuhkan?

KZD: Macam mana?

KZD: Okay apa tunggu lah maksudnya?

NSR: Tak, ada dekat bukak kat mana-mana?

KZD: Sebenarnya tempat proses ni nak ke arah pensijilan MeSTI .

NSR: Maaf, pensijilan apa? (kurang jelas)

KZD: MeSTI

NSR : Ohh

KZD: MeSTI tu nak ke arah halal lah. MeSTI ni akan dipantau oleh KKM, bila KKM dah lulus semua baru ke arah Halal. Halal ini yang diluluskan oleh JAKIM.

NSR: So, modal buat masa *first* buat penubuhan ini dan perniagaan ini banyak modal sendiri atau ada pinjam?

KZD: Modal sendiri dan pinjaman.

NSR: Yang tadi lah kan? Bank tu

KZD: Ya

NSR: So, apakah matlamat utama Encik ketika mula bangunkan pengeluaran kopi ?

KZD: Okay matlamat utama, satu mewarisi pada arwah bapak (bapa) sebabnya dah sedia ada. Lepas tu (Selepas itu), untuk ekonomikan diri lah. Lepas tu (Selepas itu), lagi satu untuk mengeksploitasi setempat ya, 14 hari bulan [14hb] ini ada di Dewan Kampung Kundang nak buat apa kopi ini tempat pusat pelancongan 1 rumah 10 pokok secara percuma oleh agensi-agensi Jabatan Pertanian Kuala Langat. Lepas tu (Selepas itu) dengan ketua kampung dah ahli majlis.

NSR: So, sambutan masyarakat setempat dekat Kampung Kundang ni macam mana kopi 3K ini peringkat awal operasi?

KZD: Peringkat awal?

NSR: A'ah macam mana sambutan mereka?

KZD: Kalau peringkat awal setempat ni takda (tidak ada) masalah sebabnya memang arwah bapak (bapa) dah mengenali, memang kita ada jemur kopi, yang tinggal kita sekarang ini apabila kita nak mengenalkan ke tempat lain kita nak kenal teknologi. Maksudnya, macam kalau kita contoh saya ini boleh keluarkan 1 hari 1 tan tapi tak boleh ke arah tempat lain sebabnya terhad, apabila kita boleh keluarkan contoh 1 hari 5 tan. Baru kita boleh mengeksploit ke tempat lain, untuk penduduk tetap sini semuanya takda (tidak ada) masalah sebabnya dah kenalkan.

NSR: Bagaimanakah Kopi 3K ni berkembang daripada skala kecil ke skala besar?

KZD: Skala sekarang ni la ya?

NSR: A'ah pengeluaran dia.

KZD: Satu, agensi lah ya, agensi banyak bantu kita mohon peluang bantuan yang ada (potong) maksudnya agensi berikan bantuan teknologi. Apabila kita tiada teknologi kita ke arah untuk kembangkan tu memang lambat sangat.

KZD: Tadi apa soalan tadi?

NSR : Dari skala kecil ke skala besar pengeluaran.

KZD: Satu, pengeluaran kita bahan mentah tiada masalah untuk kopi tempatan tiada masalah memang ada sendiri untuk teknologi saya pun takde (tidak ada) masalah, 1 hari untuk masa sekarang boleh lima ratus kg [500kg] untuk 1 tan, belum tahapnya lagi. Untuk tahap sekarang ini, apabila saya nak kembangkan lagi, saya kena ada teknologi sekarang dah banyak berpihak pada mesin kopi uncang, sekarang pemula dah pakai uncang. Sekarang ini zaman dah bukan zaman sekarang dah perang teknologi apabila teknologi makin hebat kita boleh pergi banyak luar negara.

NSR: Ada tak cabaran pada masa mulakan perniagaan?

KZD: Cabaran tu biasalah. Dalam hidup mesti ada cabaran. Satu, modal. Kedua, teknologi. Ketiga macam mana kita nak mengenalkan produk kita kepada pengguna. Zaman sekarang senang lah kan ada teknologi kan kalau dulu kena berdepan cuma sekarang ni persaingannya teknologi apabila kita ada teknologi kita nak bersaing. Contoh macam saya, saya teknologi boleh je lah tidak lah besar, saya kena tahap ikut saya punya kemampuan apabila kemampuan saya sini kita tak boleh lebih sebab nanti kalau lebih hancur semua mesin sebab kemampuan kita tak, tapi kita adalah perancangan kerap perancangan 1 tahun macam mana 2 tahun macam mana, 3 tahun macam mana bila ada perancangan tu kita boleh lah cepat sebabnya kita tengok yang, yang dah ke arah GMP, aset semua kan dia dah banyak pergi luar negara pergi ke sana pergi sini jadi pengeluarannya hari-hari keluar 1 hari 10 tan, 1 hari 10 tan, kita tak mampu tapi kita boleh tengok macam ini lah kekilangan besar ini sebagai kita punya semangat.

NSR: Macam mana Encik mengatasi tiba-tiba kekangan modal ke atau pengeluaran kurang ke?

KZD: Untuk sekarang ini kalau bahan mentah ini tak ada masalah, sekarang modal lah modal biasa lah pinjaman lah kita kena kukuh sebabnya pinjaman ini kita kukuh baru pinjaman lulus kalau kita tak ada satu dengan modal sendiri lah dan pusingan sendiri lah tapi saya tak tahulah cara orang masing-masing ada yang kata tak perlu pinjaman mungkin dia duit dia kukuh. Macam saya kena ada modal buat pinjaman untuk pusingan modal, modal saya saya tak keluar. Macam saya, modal saya saya tak keluar sebabnya saya bukannya penghutang kita hidup kena meminjam. Peminjam ini kita kena bayar bulan-bulan tapi kalau tak bayar satu tahun baru jadi penghutang. Kata orang ini kadang-kadang dia tak faham peminjam dengan penghutang, penghutang ini memang bebai [degil] lah kalau tak nak bayar, penghutang lah tapi kalau peminjam dia ada akad dia bayar bulan-bulan lah kalau tak mampu ada akadnya lagi. Bezalah.

NSR: Kat sini kan ada banyak jenama kopi kan rasa macam mana ada kesan tak persaingan tu dengan kopi ni?

KZD: Sebenarnya kalau banyak persaingan ini lagi terbaik. Sebenarnya apabila ada persaingan, pengguna lagi mengerti mudah. Senang cerita kita tak perlu kita nak mengajar sekarang kan dengan teknologi nak buat air macam ini jadi. Tapi, kalau dulu kena ajar.

NSR: So bagaimana Encik menyesuaikan strategi pemasaran mengikut perubahan pemasaran semasa?

KZD: Kalau perubahan semasa digital lah, digital lah kita menggunakan teknologi yang ada. Sebenarnya tu lagi memudahkan cara meluas kita ke setempat tapi produk kita berjalan.

NSR: Apakah strategi utama yang digunakan untuk memastikan Kopi 3K ni kekal relevan dalam pasaran moden?

KZD: Satu dengan kualiti kena jaga, kualiti dengan lagi satu selalu bersosial dengan pelanggan. Pelanggan tu dengan laman sosial lah maksudnya. Itu satu tarikan yang paling penting tau dengan pelanggan, netizen lah. Netizen ni penting, dia lah tarikan.

NSR: So bagaimana Encik memastikan *brand* ni kan Kopi 3K ni terus dikenali di peringkat daerah dengan negeri?

KZD: Okay, kalau daerah dengan negeri satu kita jaga kualitilah dan lagi satu rasa tu jangan dibeza-bezakan kena serata je, ada tu punya QC dan lagi satu dengan teknologi yang moden kita kena harungi, kena ikut lah dengan kena serentak lah .

NSR: Adakah Kopi 3K mendapat sokongan daripada mana-mana agensi kerajaan atau penduduk tempatan?

KZD: Semua. Semua agensi sebabnya kita sebagai usahawan, peniaga pengusaha kita kena dekat dengan, berkenalan dengan agensi kalau kita tak berkenalan sebabnya, bajet tu dekat Malaysia memang ada setahun [1 tahun] bajet untuk usahawan berapa juta contohlah bajet usahawan desa. Contoh lah, 40 juta [RM40 juta] kena kejar lah 40 juta [RM40 juta] tu maksudnya bukan 40 juta [RM40 juta] kita dapat, 20 ribu [RM20,000], 15 ribu [RM15,000].

NSQ: Contoh-contoh agensi kerajaan yang sokong?

KZD: Semua, tapi yang paling kuat Jabatan Pertanian. Sebabnya Jabatan Pertanian ini dia selalu turun sebab dia pertanian jadi dia turun ke kampung-kampung dia banyak datang banyak membantu lah.

NSR: Dia yang bagi mesin-mesin

KZD: Maksudnya untuk yang mesin-mesin tu dia memang ada 1 kuota kita kursus yang terbaru ini bangunan ini. Bangunan ini sebabnya yang terbaru ini bangunan ini baru lagi bangunan ni baru sebulan [1 bulan] lebih-lebih kurang.

NSR: So apakah keputusan paling sukar yang Encik pernah buat dalam mengurus Kopi 3K ni?

KZD: Sebenarnya paling sukar ini pusingan modal semenjak PKP sebelum PKP kita modal contohlah seringgit [RM1] semenjak PKP ini bahan mentah dia boleh jadi 4 ringgit [RM4] tau apabila 4 ringgit [RM4] kita nak setarakan dengan harga runcit masa mula-mula nak kira memang pening, macam mana pengguna nak minum. Maksudnya sebab kita ubah-ubah lagi ubah-ubah lagi sebabnya kos dah memang tinggi sangat dah memang dah itu zamannya kita kena tempoh lah tapi sekarang ni dah alhamdulillah lah maksudnya tapi sebenarnya dah memang masanya tapi kalau kita banyak kawasan yang kita tempoh banyak tempat, jadi benda tu tak ada masalah berbalik benda tu ada dia punya kesimpulannya yang sebenarnya perniagaan ini dia nak kena meluas makin meluas dia makin impak dia makin besar apabila kita dekat situ je contoh saya Kampung Kundang situ je duduk kat situ jelah (saja lah) tapi kalau banyak pecahan contoh yang banyak pecahan banyak negeri contoh satu negeri tu dapat 10 ringgit [RM10] kalau 4 negeri 40 ringgit [RM40]. Contohnya lah kan.

NSR: So boleh Encik ceritakan secara ringkas tentang cara-cara macam proses pembuatan kopi ni?

KZD: Pembuatan kopi serbuk ke sebab ini saya pada awal saya pada buah kopi sampai ke serbuk sampai terjadi air nak yang mana satu?

NSR: Haaaa (TANDA SETUJU)

KZD: Nak ringkasannya, ringkasannya saya peraih kat kampung sini lah, peraih kampung sini dengan kawasan lain lah maksudnya buah kopi segar tu kopi sini lebrika jenisnya. Saya ambil dan saya jemur, jemur menggunakan alami maksudnya matahari, jemur, kering pengasingan di belakang tu ada mesin pengasingan antara kulit dan biji berasing. Berasing semua pergi ke mesin panggang ada nampak mesin panggang tu.

NSR: Ohh mesin panggang tu.

KZD: Mesin panggang baru lah kita ke proses kopi tradisional. Kopi tradisional ini, kita campur gula jadikan karamel, margarin lepas tu nak taruh (letak) planta, *butter* terpulanglah garam sikit itu campuran asas itu kalau kita minum kopi kenapa ada karamel sebab gula tu jadikan karamel. Maksudnya gula hangus yang sedap diminum tapi tunggak utama biji kopi paling penting.

NSR: Apakah bahan utama yang digunakan dalam penghasilan kopi di kilang ni?

KZD: Bahan utama kalau kopi yang kita panggang, contoh lah ini kopi *bean* yang kita panggang kalau ini kita panggang ada mesin khas dia lepas tu kita kisar terus jadikan air, nak buat kopi *latte* ke kopi *espresso* ke semua apa ke ha ni mesin-mesin teknologi lah apa semua ini dan kopi tradisional kita sangai dalam kualiti sangai. Sangai tu maksudnya goreng tanpa minyak. Lepas tu, kita taruh (letak) gula, gula dah jadi karamel, kita taruh (letak) margarin, taruh (letak) planta ke taruh (letak) *butter* ke lepas tu taruh (letak) garam sikit ke terpulanglah itu siap lah. Lepas tu (Selepas itu), dah siap lepas tu (selepas itu) kita kisar nak kisar halus ke kisar kasar ke lepas tu jadikan air. Air panas tuang kalau taruh (letak) gula nak kosong pun boleh jadikan air jadi kopi o, taruh (letak) susu jadi kopi susu.

NSR: Resipi ni kan daripada turun-temurun, jadi ada tak macam ditambah baik ke?

KZD: Ohh Okay, ditambah baik ni sebenarnya resipi sama asas cuma kita modenkan kita rasa orang baru macam mana dia tak sama macam orang lama ya orang baru-baru dia tak suka *smokey* sangat dia suka rasa dia pertengahan kalau dulu suka rasa *smokey* dan rasa keras.

NSR : Dia ada lah rasa kopinya kuat.

KZD: Ha ya betul

NSR: So bagaimana Encik memastikan kualiti dan keaslian rasa kopi tu sentiasa terjaga?

KZD: Kalau yang bab ni pulak, kalau yang sekarang kita ada teknologi lah ada masa, ada saat kalau dulu gunakan pengetahuan ilmu, tapi sekarang kita dah mudah sikit lah maksudnya pekerja pun mudah jadi ada masa saat dia siap terus angkat sejukkan, cukup.

NSR: So adakah terdapat perbezaan antara kaedah tradisional dan moden dalam pemprosesan Kopi 3K?

KZD: Tradisional dan moden tu saya perbezakan kalau yang moden yang dipanggang menjadikan air. Air kita panggang ini tutup ini. Ini kita panggang yang biasanya kat kafe-kafe kan, boleh cium. (mengambil sampel kopi yang telah dipanggang dan memberi bau aroma kopi tersebut). Sebenarnya yang moden dengan tradisional sebenarnya tak ada masalah pun yang penting kita jaga kualiti kopi tu dan kita jaga benda tu jangan benda yang rendah kita nak yang *premium* walaupun tradisional tapi rasa dia *premium* baru ada nilai bukannya kita nak buat kopi sekarang sekadar kopi perasan tak sekarang kopi tradisional 1 cawan 7 ringgit [RM7], senang cita (cerita) macam ni kopi ni, kopi o 1 cawan 200 ml air daripada seringgit lima puluh sen [RM1.50] sampai ke dua ratus empat puluh [RM240] 1 cawan, nak ke arah mana seringgit setengah [RM1.50] sampai ke dua ratus empat puluh [RM240]. Mesti ada perbezaan rasa dia jadi nilai tu nak ke mana seringgit lima puluh sen [RM1.50] dengan dua ratus empat puluh [RM240] secawan kopi o, kopi hitam tu kita minum, jadi nilaikanlah sendiri kalau seringgit setengah [RM1.50]

dengan rasa seringgih setengah [RM1.50] kalau dua ratus empat puluh [RM240] nilaikan dua ratus empat puluh [RM240].

NSR: Sekarang ni berapa keluasan ladang kopi yang diusahkan kat kilang ini?

KZD: Kalau ladang takda (tidak ada) lah sini kebun-kebun maksudnya kebun 1 individu dia ada 3 hekar dia ada 2 hekar tapi seluruhnya adalah dalam yang ni 30 hekar campur-campur 30 hekar.

NSR: Yang dekat rumah Encik Rahim tu pokok?

KZD: Tu pokok jenis lebrika ha tu pokok lama tu berusia 50 tahun dia ada 5 hekar lebih kurang hekar kalau hektar 2 *point* 5 [2.5]. Ha itu pun sekarang dah dipantau dengan Jabatan Kesihatan, ehh Jabatan Pertanian Kuala Langat.

4.2 TRANSKRIP TEMUBUAL 2

NSQ: Adakah pengeluaran Kopi 3K melibatkan tenaga kerja daripada masyarakat tempatan?

KZD: Haah melibatkan, contohnya kalau bahagian yang kopi segar ini ada sorang (seorang), ha nanti bahagian proses 2 orang. Tapi untuk packing, saya bagi kepada ibu-ibu sebabnya saya mesin uncang memang ada, jadi saya agih-agihkan.

NSQ: Bagaimana Kopi 3K membantu menjana pendapatan kepada komuniti sekitar Kampung Kundang?

KZD: Okay, kalau ekonomi eh okay ekonomi kalau untuk setakat ni sebab teknologi saya yang saya nak belum dapatkan contoh ya belum dapat lagi. Jadi, untuk buat hari-hari itu belum kapasitinya belum saya dapat lagi lah. Sekarang ini saya nak ke arah ke mesin uncang. Ha ya dia mesin uncangnya ceni (macam ini) mesin uncang ini dia ha kalau pada segi makan dia, *expired date* dia tarikh luput dia 2 tahun. Jadi, kita boleh masak hari-hari, buat hari-hari. Jadi, stok itu ada je tapi untuk masa sekarang ini, saya memang yang bantu ada 5 oranglah. Untuk lebih, saya belum boleh lagi sebab saya terhad produk tu, pembungkusan yang *last* saya tak boleh nak buat banyak. Tapi apabila kalau ada mesin tu, hari-hari boleh buat.

NSQ: Adakah Encik bekerjasama dengan pembekal bahan mentah tempatan?

KZD: Bahan mentah tempatan ha maksudnya pemborong, pembekal, pengeksport eh?

NSQ: Ha lebih kurang macam tulah

KZD: Ha ada

NSR: Contoh?

NSQ: Contoh pembekal?

KZD: Contoh pembekal sekarang ada banyak ha

NSQ & NSR: Antaranya?

KZD: Antara antaranya kalau dia sebenarnya kalau pembekal ini, saya sebenarnya terus tuju kepada yang syarikat besar terus. Ha dia bukan pembekal, dia pengeksport.

NSQ: Bagaimanakah Encik membentuk jaringan kerjasama atau rangkaian (*network*) dengan pengusaha kopi yang lain?

KZD: Ha satu, usaha sama, ha usaha samalah. Contohlah saya takda (tidak ada) mesin uncang en (kan), ha dia ada mesin uncang, jadi saya dah proses kopi saya bawa kepada saya punya kenalan lah.

NSQ: Bagaimana Encik melihat peranan Kopi 3K dalam memajukan ekonomi luar bandar?

KZD: Okay, satu kopi ini memang kita dah tahu memang minum harian. Ha ya, kopi ini minum harian walaupun minum daripada kecil sampai ke besar, semua minum antara minum tak minumlah. Tapi dia punya graf dia, Malaysia, kebanyakannya semua minum ya. Jadi, kalau yang benda tu, takda (tidak ada) masalah pun, maksudnya memang kalau pergi ke pemasaran kita, memang benda itu biar kita jelah (saja lah), pemasaran kita macam mana.

NSQ: Adakah Kopi 3K pernah menerima pengiktirafan atau anugerah daripada pihak berkuasa tempatan?

KZD: Ha belum lagi, ha tu saya sekarang ini nak berdaftar dengan apa ni KKM untuk dapatkan sijil MeSTI. Saya ini proses makanan, apabila kita takda (tidak ada) sijil pemakanan, jadi benda tu tak diiktiraf.

NSQ: Bagaimana penerimaan pelanggan terhadap Kopi 3K dari luar daerah?

KZD: Memang memberangsangkan, ha cuma sekarang ini kebanyakan semua nak kopi uncang. Ha dia nak mudah, maksudnya buka, mudah, minum. Untuk segi rasa, memang takda (tidak ada) masalah lah tapi peratus semua, pelanggan semua nak uncang.

NSQ: Bagaimana Encik mengekalkan nilai tradisional dalam setiap produk yang dihasilkan?

KZD: Tradisional?. Dengan cara yang sedia adalah maksudnya jaga kualiti, bahan mentah yang berkualiti. Dia yang paling utama, bahan mentah. Kopi tu yang paling penting.

NSQ: Adakah Encik melihat Kopi 3K sebagai simbol warisan budaya tempatan?

KZD: Ha kalau kopi ini memang sini *signature*, memang dulu sini penuh dengan kopi, dia memang warisan. Itu sekarang ini, tempat ini dijadikan anak angkat kepada Pejabat Pertanian Kuala Langat. Besok (Esok) sini sebagai untuk ha mengekplois (mengeksplot) sebagai *indoor*, macam mana jemur kopi tradisional lepastu pergi kebun. Itu yang akan datang dimaklumkan akan tanam kat belakang 10 ekar. Ha tapi tak pasti lagilah, tapi perancangannya apabila ada tanam yang sedia ada 10 ekar, itu akan jadi pusat pelancongan dan itu akan jadi ujikaji kepada pelajar-pelajar, ha kan. Tapi yang 10 ekar tu akan berdaftar dengan Persijilan MyGAP , ha MyGAP ini maksudnya bahan racun yang terkawal. Jadi apabila kita ada sijil MyGAP , kalau untuk sijil ha apa organik, ha dia kena jauh daripada semburan-semburan racun serangga apa bahan kimia. Ha itu baru organik, tapi kalau *free* organik tak dapat. *Free* organik kena jauh daripada kampung baru dapat sijil *free* organik.

NSQ: Apakah unsur budaya atau tradisi yang ingin diketengahkan melalui produk Kopi 3K?. Contohnya macam cara tradisional sangai kopi ke?

KZD: Okay, kalau tempat Kopi 3K ni memang banyak ke arah ke cara alam ini lah, tradisional. Sebabnya, cara tradisional ini sebenarnya dia satu *signature* yang semula jadi ha ya. Kalau nak yang moden ini, biasa kopi segera lah 3 dalam 1, 4 dalam 1.

NSQ: Adakah Kopi 3K pernah terlibat dalam program kebudayaan atau pelancongan daerah?

KZD: Ha kebudayaan dengan?

NSQ: Atau pelancongan daerah.

KZD: Ha belum lagi.

NSQ: Bagaimana Encik memastikan generasi muda terus mengenali dan menghargai Kopi 3K?

KZD: Okay, kalau kita nak pikat generasi muda ya, satu kita kena *expose* benda tu jadi barang yang diterima oleh yang si peminum. Ha kualiti dia dengan cara, dengan teknik buat. Bukannya buat air sekadar buat air tau. Ha tu bayangkan saya cakap, daripada seringgit setengah [RM1.50] pergi ke dua ratus empat puluh [RM240].

NSR: Ikut citarasa semua

KZD: Contohnya kita buat air yang 5 ringgit [RM5], ada gaya, ada rasa, ada SOP dia. Kopi ni buah-buahan ya, kalau nak buat air kopi ni bukan suka-suka buat aje (je). Ada suhu dia, ha kena ikut *temperature* dia, bukannya sekadar buat ha kopi, takde (tidak ada). Bayangkanlah kalau minum air kopi 10 ringgit [RM10], mesti nak tahu en? (kan?). Kalau seringgit setengah [RM1.50], ha seringgit setengah [RM1.50] je kut takkan nak kita panjang-panjang. Tapi kalau 10 ringgit [RM10], pembeli mesti nak tahu maksudnya apa dia punya keunikkan dia kan?. Biasanya camtulah (macam tu lah).

NSQ: Apakah pencapaian yang paling membanggakan sepanjang mengurus Kopi 3K?

KZD: Pencapaian dia, satu tulah sekarang nak ke arah pensijilan lepastu (selepas itu) dari segi rasa, kita pun dah takda (tidak ada) masalah. Nak yang gred premium, nak gred yang biasa, boleh buat. Lepastu agensi dah (sudah) percaya dengan kita, sebabnya agensi buat program, kita ikut serta. Maksudnya camnilah (macam ni lah), pencapaiannya Jabatan Pertanian bantu saya. Bukannya sikit ya, banyak, penggunaan tu nilainya 80 ribu [RM80,000].

NSQ: Bagaimana perasaan Encik apabila produk tempatan seperti Kopi 3K mendapat sambutan meluas?

KZD: Okay yang itu, ha itu saya kenapa mesti berkolaborasi dengan Jabatan Pertanian. Lepastu (Selepas itu) lagi satu, kenapa 10 ekar itu mesti kena wujud. Sebabnya kita nak nilai benda tu jadi tinggi. Percaya tak, biji kopi harga dia yang menang juara dunia 2010 kut, seribu lima ratus [RM1,500] sekilo. 1 cawan, kalau seribu lima ratus [RM1,500] 1 cawan dua ratus gram [200g], dia punya bahan mentah dia kalau contohlah buat air *espresso* 20 gram [20g], 20 ringgit [RM20] modal. Nak jual berapa?

NSQ & NSR: Tinggilah, atas 20.

KZD: Sebabnya dia ada *pre-natural*, sijil. Lepastu (Selepas itu) dia pergi bertanding, berdaftar, menang. Tapi kalau kita nak ke arah individu tak boleh, sebab individu, dia macam ini, dia macam ini. Dia kena ada 1 tempat yang khas. Lepastu (Selepas itu) kita buat pensijilan, jadi tanaman itu, tempat itu kita jaga. Terkawal lah maksudnya.

NSQ: Jika diberi peluang, apakah perkara yang Encik ingin ubah atau perbaiki dalam perjalanan Kopi 3K?

KZD: Okay kalau peluang, kita mestilah nak memperluaskan kita punya usaha kita kan?. Maksudnya yang satunya, kita mesti nak dikenali oleh 1 Malaysia. Lepastu (Selepas itu) kita pergi ke arah luar negara, kan?. Macam mana syarikat yang dulu buat, kita boleh mencapai lah maksudnya. Dia macam ni, apabila satu syarikat tu (itu) dah boleh kembang menjadi paya, dia mesti ada keinginan menjadi satu ikon kepada generasi muda lah maksudnya.

NSQ: Bagaimana Encik menilai keberkesanan usaha memelihara warisan kopi tradisional di sini?

KZD: Okay satu diri sendiri lah, jati diri. Okay jati diri, dan satu, semangat, segala rintangan kita tempuh, kan?. Lepastu (Selepas itu) kita ada pelan perancangan ke

hadapan dengan kemampuan kita. Lepastu (Selepas itu), apa *marketing* meningkatkan, kita kena ikut semua dan paling tunggak utama, kualiti jagalah, itu jelah.

NSQ: Apakah harapan Encik terhadap masa depan Kopi 3K dan masyarakat Kampung Kundang?

KZD: Okay harapan satunya, kita perlu menilai lepastu (selepas itu) salah satu lagi, orang kenal. *Signature* dia, kalau Kundang, kopi. Kampung Kundang Kuala Langat, kopi. Jadi, benda itu jadi macam satu pelancongan dan satu tempat mengekonomikan setempat. Okay orang kenal Kundang, kopi, tapi satu tempat itu ada kerepek, ada apa semua. Jadi, pelancong datang sebenarnya macam contoh Batu Laut, dah dekat dah itu, Batu Laut sekarang ramai pantai-pantai kan?. Jadi dekat dengan Kundang, jadi benda tu mengekonomikan setempat, bukannya kopi je. Tapi yang memecahkan tradisi, kopi, tapi sambil-sambil tu pelancong datang, dorang (mereka) kenal.

NSQ: Apakah nasihat Encik kepada golongan muda yang ingin menceburi bidang kopi atau keusahawanan tempatan?

KZD: Okay, kalau nasihat satu kena cekal lah dan lagi satu rebut peluang yang ada di Malaysia. Rakyat Malaysia rebut peluang, tak kira lah kerja ke apa ke. Apa ada bajet dalam tu, rebut peluang. Jangan pikir (fikir) yang negatif ya. Peluang tu besar, bajet ni paling penting. Bajet tahunan berapa. Contoh bajet tahun ni 10 ribu [RM10,000], tahun depan bajet 16 ribu [RM16,000]. Dah ada beza 6 ribu [RM6,000] kan?. Jadi apabila kita dapat 10 ribu [RM10,000], boleh tinggal 12 ribu [RM12,000]. Sekarang belia, belia dulu 40, sekarang belia 43 boleh dapat dah. Selangor saja, bermakna umur 43 boleh dapat geran percuma 30 ribu [RM30,000], Tapi adalah syarat-syarat dia, kena ikutlah maksudnya.

NSQ: Apakah pelajaran paling berharga yang Encik pelajari sebagai seorang pengurus kilang kopi?

KZD: Okay, satu itu apabila kita mewarisi apa yang bapak (bapa) kita buat, itu satu kebanggan diri sendiri lah. Maksudnya sampai sekarang pun masih kekal lagi, masih dikenali dan itu satu kebanggan diri sendiri. Dan lagi satu, kita nak meningkatkan kita punya tu lah, kita punya usaha kita lah. Maksudnya sekarang ini apabila saya dah dapat sijil MeSTI, sijil Halal, benda itu nak ke arah ke pasar raya, benda itu dah boleh dah ke arah situ dah sebabnya kita nak dapatkan *tender* kerajaan pun kena ada sijil.

NSR: Nak tanya, produk kopi ini *just* letak dekat kedai-kedai, jual dekat kedai-kedai je ke ataupun ada jual dekat media sosial juga?

KZD: Sekarang ini kalau macam sekarang ini, untuk sekarang media sosial itu dah semestinya lah.

NSR: Kat Shopee?

KZD: A'ah. Tapi yang jual bukan sayalah.

NSR: Ada orang yang *post*?

KZD: A'ah, ada yang uruskan dan pergi ke kedai-kedai runcit, pergi ke kedai-kedai makan, restoran, itu untuk masa sekarang.

NSR: Kalau kat Facebook ke ada ke?

KZD: Itu semua orang lain. Saya bahagian proses saja.

NSR: Ohhh

KZD: Saya fokus memang untuk proses sebabnya dulu kalau saya buat sendiri rasanya berserabut. Bahagian marketing ada dia punya ini. Tapi jenama masih itu.

5.0 RALAT

Sepanjang sesi temu bual sedang dijalankan di kedai Kopi 3K iaitu di Kampung Kundang, terdapat beberapa ralat yang telah dikenalpasti dan tidak dapat dielakkan. Antaranya:

1. Bunyi pintu dibuka
2. Bunyi orang berbual
3. Bunyi meja diketuk
4. Bunyi plastik kopi

Walaupun begitu, kesan ralat tidak mengganggu sesi temu bual kami. Rakaman tersebut berjalan dengan lancar, mengikut seperti yang dirancang dan suara tokoh dan kedua-dua penemubual masih jelas kedengaran.

6.0 RINGKASAN

Kami telah menemu bual Encik Kamaruzaman Bin Denan, seorang pengusaha kopi tempatan yang mengusahakan Kopi 3K. Temubual ini telah dijalankan di kediaman beliau yang terletak di Lot 965, Jalan Haji Ismail, Kampung Kundang, 42800 Tanjong Sepat, Selangor. Encik Kamaruzaman merupakan anak jati Kampung Kundang dan telah mewarisi perusahaan kopi daripada arwah bapanya sejak tahun 1970-an. Beliau mula terlibat secara aktif dalam pengurusan dan pemprosesan kopi kira-kira 10 hingga 15 tahun yang lalu, dengan memberi tumpuan kepada pemprosesan kopi secara tradisional dan moden, termasuk penggunaan teknologi mesin serta kaedah semula jadi seperti pengeringan menggunakan cahaya matahari.

Melalui sesi temubual yang dijalankan, kami memperoleh gambaran yang lebih jelas tentang perjalanan dan cabaran sebenar dalam mengurus perusahaan kopi tempatan. Encik Kamaruzaman menjelaskan secara terperinci proses penghasilan kopi bermula daripada pengumpulan buah kopi, pengeringan secara semula jadi, pemanggangan sehinggalah kepada pemprosesan menjadi produk siap. Beliau turut berkongsi pengalaman menghadapi cabaran seperti kekangan modal, keperluan teknologi serta persaingan pasaran, di samping menekankan kepentingan perancangan jangka panjang dalam memastikan kelangsungan perniagaan. Pendedahan ini membantu kami memahami tentang realiti dunia seorang usahawan kopi secara lebih praktikal dan menyeluruh.

Selain itu, temubual ini turut menonjolkan peranan Kopi 3K dalam menyumbang kepada pembangunan komuniti setempat. Penglibatan penduduk Kampung Kundang dalam aktiviti pemprosesan, pembungkusan dan sokongan operasi menunjukkan bagaimana perusahaan ini mampu menjana peluang ekonomi luar bandar. Encik Kamaruzaman juga menekankan kepentingan sokongan agensi kerajaan seperti Jabatan Pertanian, MARA dan Agrobank dalam bentuk bantuan teknologi, latihan serta pembiayaan. Usaha ke arah untuk mendapatkan pensijilan seperti MeSTI, Halal dan MyGAP turut mencerminkan kesungguhan beliau dalam meningkatkan kualiti, keselamatan produk dan kebolehpercayaan Kopi 3K di pasaran yang lebih luas.

Secara keseluruhannya, sesi temubual ini telah memberi nilai yang besar dalam memahami kepentingan pemeliharaan warisan budaya melalui dokumentasi sejarah lisan. Perjalanan Kopi 3K membuktikan bahawa gabungan warisan keluarga, sokongan agensi kerajaan serta penggunaan teknologi mampu membentuk sebuah perusahaan yang mampan dan berdaya saing. Kami amat berterima kasih kepada Encik Kamaruzaman Bin Denan kerana sudi meluangkan masa untuk sesi temubual ini serta berkongsi serba sedikit tentang pengalaman dan ilmu beliau yang sangat bermakna. Pengalaman ini telah memberikan pengetahuan dan pengalaman baharu yang amat berguna dalam menyiapkan tugas bagi khusus **Oral History and Documentation of Cultural Heritage (IMR621)**.

7.0 LOG TEMUBUAL

MINIT	AKTIVITI	CATATAN
0:00-1:00	Pengenalan penemubual	Penemubual memperkenalkan diri, dari mana, tujuan temubual oral history, dan menjelaskan format sesi kepada responden.
1:00-1:37	Pengenalan diri responden	Encik Kamaruzaman memperkenalkan diri iaitu anak bongsu daripada tujuh beradik, mewarisi perniagaan kopi daripada arwah bapanya, Denan Bin Selamat. Beliau berkongsi sejarah penubuhan Kopi 3K sejak 10 tahun lalu. Ditekankan warisan keluarga dan budaya kopi tradisional Kampung Kundang, serta peranan komuniti dalam mengekalkan tradisi ini.
1:38-2:40	Latar belakang keluarga & sejarah kopi	Responden berkongsi sejarah Kopi 3K yang bermula daripada arwah bapanya sejak tahun 1970-an, termasuk cabaran dan pengalaman awal keluarga dalam mengusahakan kopi di Kampung Kundang.
2:42-3:52	Penglibatan dalam pengusahaan kopi	Responden menjelaskan faktor memilih bidang kopi sebagai kerjaya, pengalaman memproses kopi secara tradisional, serta proses mengekalkan kesinambungan perniagaan keluarga.
3:54-5:20	Penubuhan dan penjenamaan Kopi 3K	Encik Kamaruzaman menjelaskan motivasi mengusahakan kopi adalah untuk

		<p>mengekalkan warisan keluarga dan memperkukuh ekonomi setempat. Dijelaskan juga mengenai pemilihan nama “3K” dan penubuhan perniagaan kopi skala kecil.</p> <p>Komuniti tempatan menyokong pengumpulan buah kopi dan membantu pengenalan kopi di kampung.</p>
5:40-7:21	Sokongan agensi & pinjaman	<p>Diberi penerangan mengenai bantuan daripada Jabatan Pertanian, MARA, dan Agrobank. Encik Kamaruzaman terangkan kursus, pinjaman, dan teknologi mesin uncang kopi.</p>
7:25-8:10	Matlamat	<p>Responden menjelaskan bahawa matlamat utama pengusahaan Kopi 3K adalah untuk meneruskan warisan perniagaan keluarga yang diasaskan oleh arwah bapanya, di samping memperkukuhkan ekonomi diri dan komuniti setempat. Beliau turut berkongsi perancangan menjadikan Kampung Kundang sebagai pusat pelancongan kopi melalui kerjasama dengan Jabatan Pertanian dan pihak kampung.</p>
8:15-9:05	Peranan komuniti	<p>Encik Kamaruzaman menerangkan penglibatan tenaga kerja tempatan dalam proses kopi, pembungkusan, dan bantuan komuniti. Komuniti berperanan penting dalam mengekalkan kelangsungan Kopi 3K sebagai simbol warisan tempatan dan membantu menjana pendapatan setempat.</p>

9:10-10:32	Cara memperluaskan perniagaan dari skala kecil hingga skala besar	Encik Kamaruzaman menerangkan bahawa pengembangan perniagaan banyak bergantung kepada sokongan agensi kerajaan, khususnya dari segi bantuan teknologi dan mesin. Beliau menekankan kepentingan penggunaan teknologi moden bagi meningkatkan kapasiti pengeluaran dan membolehkan pasaran diperluaskan ke peringkat yang lebih luas.
10:34-12:10	Cabaran perniagaan & strategi	Responden menceritakan cabaran modal, teknologi dan persaingan, serta strategi pemasaran moden menggunakan media sosial, kualiti produk, dan perhubungan dengan pelanggan untuk memastikan relevan Kopi 3K di pasaran.
12:15-13:14	Mengatasi masalah kekurangan modal	Responden berkongsi pengalaman mengatasi kekangan modal melalui gabungan modal sendiri dan pinjaman daripada institusi kewangan seperti bank dan MARA. Beliau menegaskan kepentingan pengurusan kewangan yang berdisiplin serta perancangan pusingan modal yang teliti bagi memastikan kelangsungan operasi perniagaan.
13:23-13:45	Persaingan dalam perniagaan	Encik Kamaruzaman berpandangan bahawa persaingan dalam industri kopi merupakan satu perkara yang positif kerana dapat meningkatkan kesedaran pengguna terhadap kualiti produk. Persaingan juga mendorong pengusaha untuk sentiasa menambah baik produk dan strategi pemasaran.

13:47-15:20	Strategi & mengekalkan produk sentiasa relevan	Responden menjelaskan bahawa kualiti produk, penggunaan teknologi digital dan hubungan baik dengan pelanggan merupakan strategi utama untuk memastikan Kopi 3K kekal relevan. Media sosial dan pemasaran digital digunakan untuk menyesuaikan produk dengan kehendak pasaran semasa.
15:22-16:40	Sokongan dari pihak agensi dan penduduk tempatan	Responden menerangkan bahawa Kopi 3K menerima sokongan daripada pelbagai agensi kerajaan seperti Jabatan Pertanian, MARA dan Agrobank dalam bentuk bantuan teknologi, kursus dan pembiayaan. Penduduk tempatan juga membantu dari segi tenaga kerja dan sokongan operasi.
16:45-18:10	Keputusan paling sukar dalam menguruskan perniagaan	Encik Kamaruzaman berkongsi bahawa keputusan paling sukar adalah menguruskan kenaikan kos bahan mentah semasa tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang menjejaskan pusingan modal dan harga jualan produk.
18:15-19:40	Proses penghasilan kopi	Penerangan tentang langkah-langkah penghasilan kopi: pengambilan buah, pengeringan, pengasingan, pemanggangan, pencampuran bahan sehingga menjadi kopi tradisional atau moden. Tradisi pemprosesan kopi dikekalkan sebagai warisan budaya tempatan, sambil membolehkan generasi muda belajar cara tradisional.

19:45-20:48	Bahan utama yang digunakan untuk penghasilan kopi	Responden menjelaskan bahawa bahan utama penghasilan kopi ialah biji kopi Liberika tempatan yang diproses melalui kaedah tradisional dan moden, termasuk penggunaan gula, marjerin atau mentega untuk kopi tradisional.
20:50-21:25	Penambahbaikan resipi kopi	Resipi kopi diwarisi secara turun-temurun tetapi telah ditambah baik bagi menyesuaikan rasa dengan kehendak generasi moden tanpa menghilangkan identiti asal kopi tradisional.
21:27-21:55	Memastikan kualiti terjaga	Responden menyatakan bahawa kualiti kopi dijaga melalui penggunaan teknologi moden yang membantu mengawal masa dan suhu pemanggangan kopi dengan lebih tepat.
21:57-23:43	Perbezaan antara pembuatan tradisional dan moden	Encik Kamaruzaman menerangkan perbezaan antara kaedah tradisional dan moden terletak pada penggunaan mesin serta teknik pemanggangan, namun kedua-duanya tetap menitikberatkan kualiti dan rasa kopi.
23:45-24:40	Keluasan kebun kopi	Responden memaklumkan bahawa kebun kopi diusahakan oleh beberapa individu dengan keluasan keseluruhan sekitar 30 hektar di kawasan Kampung Kundang dan sekitarnya.
24:50-25:31	Pengiktirafan atau penghargaan	Responden menyatakan bahawa Kopi 3K masih dalam proses mendapatkan pensijilan seperti MeSTI dan Halal sebagai langkah ke arah pengiktirafan rasmi produk makanan.

25:35-25:50	Penerimaan pelanggan terhadap kopi 3K dari luar daerah	Encik Kamaruzaman menjelaskan bahawa penerimaan pelanggan luar daerah adalah menggalakkan, terutamanya terhadap produk kopi uncang yang lebih mudah digunakan.
26:00-26:30	Cara mengekalkan nilai tradisional dalam setiap produk	Responden menegaskan bahawa nilai tradisional dikekalkan melalui pemilihan bahan mentah berkualiti serta kaedah pemprosesan yang mengekalkan keaslian rasa kopi.
26:35-28:00	Kopi 3K adalah simbol warisan	Encik Kamaruzaman menjelaskan bahawa Kopi 3K merupakan simbol warisan budaya tempatan Kampung Kundang yang suatu ketika dahulu terkenal sebagai kawasan penanaman kopi. Usaha sedang dijalankan bersama Jabatan Pertanian Kuala Langat untuk menjadikan kawasan ini sebagai pusat pendedahan dan pendidikan berkaitan kopi tradisional serta potensi pelancongan berasaskan warisan kopi.
28:10-28:30	Unsur budaya yang diketengahkan	Responden menerangkan bahawa unsur budaya yang diketengahkan melalui Kopi 3K adalah kaedah pemprosesan kopi secara tradisional seperti jemuran semula jadi dan sangai kopi, yang menjadi identiti dan keunikan produk tempatan.
28:40-30:15	Memastikan generasi muda untuk menghargai produk	Encik Kamaruzaman menegaskan bahawa pendedahan kepada kualiti kopi, teknik penyediaan yang betul serta nilai budaya kopi

		<p>dapat menarik minat generasi muda. Beliau menyatakan bahawa kopi perlu dipersembahkan dengan cara moden tanpa menghilangkan identiti asal agar diterima oleh golongan muda.</p>
30:20-31:00	Pencapaian paling membanggakan	<p>Responden menyatakan bahawa pencapaian paling membanggakan ialah kepercayaan yang diberikan oleh agensi kerajaan seperti Jabatan Pertanian melalui bantuan peralatan dan sokongan bernilai tinggi, di samping peningkatan kualiti produk kopi yang mampu memenuhi pelbagai gred pasaran.</p>
31:15-32:32	Produk mendapat sambutan meluas	<p>Encik Kamaruzaman menjelaskan bahawa produk Kopi 3K menerima sambutan yang baik daripada pelanggan, terutamanya apabila dipasarkan melalui kerjasama dengan pihak luar dan sokongan agensi berkaitan.</p>
32:40-33:20	Peluang & memperbaiki perniagaan	<p>Responden menyatakan hasrat untuk memperluaskan perniagaan Kopi 3K ke peringkat nasional dan antarabangsa dengan meningkatkan kapasiti pengeluaran serta memperkukuhkan jenama sebagai produk tempatan berkualiti.</p>
33:25-34:00	Memelihara warisan kopi 3K	<p>Encik Kamaruzaman menekankan kepentingan jati diri, semangat dan perancangan jangka panjang dalam usaha memelihara warisan kopi tradisional agar terus kekal dan tidak dilupakan.</p>

34:05-34:50	Harapan	Diskusi mengenai cabaran permulaan perniagaan, strategi pemasaran digital, pencapaian pensijilan MeSTI dan Halal, serta visi mengembangkan Kopi 3K ke peringkat negeri dan luar negara. Tekanan diberikan pada nilai warisan budaya, kepentingan komuniti dalam mengekalkan identiti kopi tradisional, dan usaha mendidik generasi muda mengenali warisan ini.
35:00-35:50	Nasihat kepada yang ingin menceburi bidang kopi	Encik Kamaruzaman menasihatkan golongan muda supaya bersikap cekal, merebut peluang yang disediakan oleh kerajaan dan tidak berfikiran negatif terhadap bidang keusahawanan tempatan.
35:55-36:40	Pelajaran paling berharga sepanjang menjadi pengusahawaan kopi	Responden menyatakan bahawa pelajaran paling berharga ialah kebanggaan meneruskan legasi keluarga serta kepentingan pensijilan seperti MeSTI dan Halal untuk menembusi pasaran yang lebih luas.
36:45-37:40	Produk di media sosial	Encik Kamaruzaman menjelaskan bahawa produk Kopi 3K dipasarkan melalui media sosial dan kedai runcit dengan bantuan pihak lain, manakala beliau sendiri menumpukan sepenuh perhatian kepada proses penghasilan kopi.

8.0 INDEKS

Agensi kerajaan, 11, 13, 15, 17, 23, 25

Agrobank, 12, 13, 15

Anugerah dan pengiktirafan, 25, 37

Bahan mentah kopi, 19, 20, 36

Biografi Tokoh, 40–42

Biji kopi Liberika, 10, 19, 21, 36

Cabaran perniagaan, 15, 16, 18, 34

Diari Penyelidikan, 48–49

Ekonomi komuniti setempat, 22, 30, 42

Eksplotasi pelancongan kopi, 13, 24, 27

FAMA, 11

Generasi muda, 25, 28, 38

Halal (pensijilan), 13, 25, 28, 39

Harapan masa depan Kopi 3K, 27, 39

Industri kopi tempatan, 8, 9, 15

Inovasi dan teknologi kopi, 15, 16, 17

Jabatan Pertanian, 11, 13, 15, 17, 24, 25, 26, 30

Kajian literatur, 8–9

Kampung Kundang, 1, 7, 10, 13, 24, 27, 30, 42

Keusahawanan kopi, 11, 15, 27

Kopi 3K, 1, 7, 10–39

Kopi moden, 18, 20, 21

Kopi tradisional, 18–21, 24, 28, 36

Log Temubual, 32–39

MARA, 11, 12, 15

MeSTI, 13, 25, 28, 37, 39

MyGAP, 24, 26

Nilai warisan budaya, 24, 26–28, 39

PKP (Perintah Kawalan Pergerakan), 18

Pemprosesan kopi, 10, 15, 18–21, 36

Penjenamaan Kopi 3K, 12

Pensijilan makanan, 13, 25, 28

Perniagaan keluarga, 10–12, 27, 28

Ralat rakaman, 29

Resipi kopi tradisional, 19–21

Sambutan pelanggan, 14, 25, 31

Senarai soalan temubual, 43–47

Strategi pemasaran digital, 16, 17, 28, 39

Sumbangan ekonomi luar bandar, 22, 30

Temubual oral history, 10–28

Teknologi pemprosesan kopi, 15, 16, 18, 21

Warisan kopi Kampung Kundang, 10, 24, 26–28, 39

9.0 RUJUKAN

- Admin. (2022, April 27). *Ranau Bakal Pengeluar Kopi Arabika di Malaysia menerusi fama.* Borneo Daily Bulletin. <https://www.borneodailybulletin.com/ranau-bakal-pengeluar-kopi-arabika-di-malaysia-menerusi-fama/>
- Kuala Langat, M. P. (2023). *Portal Rasmi.* Majlis Perbandaran Kuala Langat. <https://www.mpkl.gov.my/pelawat/tarikan-pelancong/kopi-3k>
- Lee, K. W. (2024). From Bean to Cup: Innovations in Liberica Coffee Processing and market development in Sarawak, Malaysia. *ICC 2024*, 27. <https://doi.org/10.3390/icc2024-18169>
- Tarmiji, M. F. A. (2021, October 20). *Kopi Berkualiti Tinggi, liberica Jadi Pilihan Pengusaha Muda.* Kosmo Digital. <https://www.kosmo.com.my/2021/10/20/kopi-berkualiti-tinggi-jadi-pilihan-pengusaha-muda/>

10.0 LAMPIRAN

10.1 Biografi Tokoh



Encik Kamaruzaman, Pengusaha Kopi 3K

Encik Kamaruzaman Bin Denan merupakan seorang pengusaha kopi tempatan yang berasal dari Kampung Kundang, Tanjong Sepat, Selangor. Beliau dilahirkan pada 4 September 1979 di Hospital Banting dan merupakan anak bongsu daripada tujuh orang adik-beradik. Dikenali dengan nama samaran “Jalut”, Encik Kamaruzaman ialah anak jati Kampung Kundang yang membesar dalam persekitaran pertanian kopi. Sejak kecil, beliau telah terdedah kepada dunia pengusahaan kopi melalui arwah bapanya, Denan Bin Selamat, yang merupakan seorang peraih kopi kampung dan antara individu terawal mengusahakan kopi di kawasan tersebut sejak tahun 1970-an. Pendedahan awal ini membentuk asas pengetahuan dan kefahaman beliau terhadap nilai warisan kopi tempatan.

Selepas bapanya bersara pada usia 65 tahun, Encik Kamaruzaman mewarisi perniagaan keluarga tersebut dan mula mengembangkan perusahaan kopi secara lebih sistematik. Walaupun latar belakang pendidikan beliau hanya sehingga peringkat Sijil Pelajaran Malaysia (SPM), ilmu berkaitan kopi diperoleh secara turun-temurun serta melalui penyertaan dalam kursus dan latihan

yang dianjurkan oleh agensi kerajaan seperti Jabatan Pertanian, FAMA dan MARA. Beliau memanfaatkan sepenuhnya peluang yang disediakan oleh agensi-agensi ini, terutamanya dalam aspek teknologi pemprosesan, pemasaran dan pengurusan perniagaan, sekali gus membolehkan perusahaan Kopi 3K berkembang daripada kaedah tradisional kepada pendekatan yang lebih moden.

Kopi 3K, yang membawa maksud Kopi Kampung Kundang, mula ditubuhkan secara rasmi kira-kira sepuluh tahun lalu apabila Encik Kamaruzaman memfokuskan kepada pemprosesan serbuk kopi. Perusahaan ini menggunakan biji kopi jenis Liberika yang diperolehi daripada kebun-kebun sekitar Kampung Kundang dan kawasan berdekatan. Proses penghasilan kopi dijalankan secara teliti bermula daripada pengumpulan buah kopi segar, pengeringan menggunakan cahaya matahari, pengasingan, pemanggangan, sehinggalah kepada pemprosesan menjadi kopi tradisional dan moden. Keunikan Kopi 3K terletak pada gabungan kaedah tradisional warisan keluarga dengan penggunaan teknologi moden bagi mengekalkan kualiti dan keaslian rasa kopi.

Selain memfokuskan kepada pembangunan perniagaan, Encik Kamaruzaman juga memainkan peranan penting dalam menyumbang kepada pembangunan ekonomi komuniti setempat. Penglibatan penduduk Kampung Kundang dalam aktiviti pemprosesan dan pembungkusan kopi membuka peluang pendapatan kepada masyarakat luar bandar. Beliau turut berusaha mendapatkan pensijilan seperti MeSTI, Halal dan MyGAP bagi meningkatkan kredibiliti produk di pasaran yang lebih luas. Dengan visi menjadikan Kampung Kundang sebagai destinasi pelancongan berasaskan kopi, Encik Kamaruzaman berhasrat untuk memastikan warisan kopi tempatan terus dipelihara dan dikenali oleh generasi akan datang sebagai satu identiti budaya yang bernilai.

10.2 Senarai soalan

A. Latar Belakang dan Pengenalan Diri (5 soalan)

1. Boleh Encik perkenalkan diri secara ringkas?
2. Bagaimana latar belakang pendidikan dan kerjaya Encik sebelum menguruskan Kopi 3K?
3. Sejak bila Encik mula berkecimpung dalam bidang pengurusan dan penghasilan kopi?
4. Apakah faktor yang mendorong Encik memilih bidang kopi sebagai fokus kerjaya?
5. Adakah Encik mempunyai pengalaman atau minat dalam bidang pembuatan kopi sejak awal?

B. Sejarah Penubuhan Kopi Fama (8 soalan)

1. Bagaimanakah idea penubuhan Kopi 3K bermula?
2. Mengapa Encik memilih nama “Kopi 3K” — adakah ia mempunyai maksud atau kaitan tertentu?
3. Tahun berapakah Kopi 3K mula ditubuhkan secara rasmi?
4. Siapakah individu atau pihak yang membantu Encik pada peringkat awal pengurusan kilang?
5. Di manakah lokasi pertama pengeluaran atau pemprosesan kopi dijalankan?
6. Adakah Encik memulakan Kopi 3K dengan modal sendiri atau mendapat bantuan daripada mana–mana pihak pada peringkat awal?
7. Apakah matlamat utama Encik ketika mula membangunkan pengeluaran Kopi 3K?

8. Bagaimanakah sambutan masyarakat setempat terhadap Kopi 3K pada peringkat awal operasi?
9. Bagaimanakah Kopi 3K berkembang daripada skala kecil kepada pengeluaran yang lebih besar?

C. Cabaran dan Strategi Keusahawanan (8 soalan)

1. Apakah cabaran utama yang Encik hadapi semasa memulakan operasi Kopi 3K?
2. Bagaimana Encik mengatasi kekangan modal atau sumber pada awal pengeluaran?
3. Adakah persaingan dengan jenama kopi lain memberi kesan kepada Kopi 3K?
4. Bagaimana Encik menyesuaikan strategi pemasaran mengikut perubahan pasaran semasa?
5. Apakah strategi utama yang digunakan untuk memastikan Kopi 3K kekal relevan dalam pasaran moden?
6. Bagaimana Encik memastikan jenama ini terus dikenali di peringkat daerah atau negeri?
7. Adakah Kopi 3K mendapat sokongan daripada mana-mana agensi kerajaan atau komuniti tempatan?
8. Apakah keputusan paling sukar yang Encik pernah buat dalam mengurus Kopi 3K?

D. Proses Pembuatan dan Keaslian Produk (7 soalan)

1. Boleh Encik terangkan secara ringkas tentang proses pembuatan Kopi 3K?
2. Apakah bahan utama yang digunakan dalam penghasilan kopi di kilang ini?

3. Adakah resipi atau kaedah penyediaan kopi ini diwarisi daripada keluarga, dibangunkan sendiri, atau ditambah baik oleh pihak kilang?
4. Bagaimana Encik memastikan kualiti dan keaslian rasa kopi 3K sentiasa terjaga?
5. Adakah terdapat perbezaan antara kaedah tradisional dan moden dalam pemprosesan Kopi 3K?
6. Adakah Encik pernah melakukan inovasi terhadap resipi atau cara pemprosesan kopi 3K?
7. Berapakah keluasan ladang kopi yang diusahakan oleh pihak kilang sekarang?

E. Sumbangan Ekonomi dan Sosial (7 soalan)

1. Adakah pengeluaran Kopi 3K melibatkan tenaga kerja daripada masyarakat tempatan?
2. Bagaimana Kopi 3K membantu menjana pendapatan kepada komuniti sekitar Tanjung Sepat?
3. Adakah Encik bekerjasama dengan pembekal bahan mentah tempatan?
4. Bagaimanakah Encik membentuk jaringan kerjasama atau rangkaian (network) dengan pengusaha kopi yang lain.
5. Bagaimana Encik melihat peranan Kopi 3K dalam memajukan ekonomi luar bandar?
6. Adakah Kopi 3K pernah menerima pengiktirafan atau anugerah daripada pihak berkuasa tempatan?
7. Bagaimana penerimaan pelanggan terhadap Kopi 3K dari luar daerah?

F. Nilai Budaya dan Identiti Tempatan (6 soalan)

1. Apa makna sebenar Kopi 3K bagi masyarakat Tanjung Sepat?
2. Bagaimana Encik mengekalkan nilai tradisional dalam setiap produk yang dihasilkan?
3. Adakah Encik melihat Kopi 3K sebagai simbol warisan budaya tempatan?
4. Apakah unsur budaya atau tradisi yang ingin diketengahkan melalui produk Kopi 3K?
5. Adakah Kopi 3K pernah terlibat dalam program kebudayaan atau pelancongan daerah?
6. Bagaimana Encik memastikan generasi muda terus mengenali dan menghargai Kopi 3K?

G. Pandangan Peribadi dan Refleksi (7 soalan)

1. Apakah pencapaian yang paling membanggakan sepanjang mengurus Kopi 3K?
2. Bagaimana perasaan Encik apabila produk tempatan seperti Kopi 3K mendapat sambutan meluas?
3. Jika diberi peluang, apakah perkara yang Encik ingin ubah atau perbaiki dalam perjalanan Kopi 3K?
4. Bagaimana Encik menilai keberkesanan usaha memelihara warisan kopi tradisional di sini?
5. Apakah harapan Encik terhadap masa depan Kopi 3K dan masyarakat Tanjung Sepat?
6. Apakah nasihat Encik kepada golongan muda yang ingin menceburi bidang kopi atau keusahawanan tempatan?
7. Apakah pelajaran paling berharga yang Encik pelajari sebagai seorang pengurus kilang

kopi?

H. Tambahan (3 soalan pilihan)

1. Adakah Kopi 3K pernah dieksport ke luar negara?
2. Bagaimana Encik mempromosikan produk ini secara digital atau media sosial?
3. Bagaimana pandangan Encik terhadap potensi kopi tempatan Malaysia secara keseluruhan?

10.3 DIARI PENYELIDIKAN

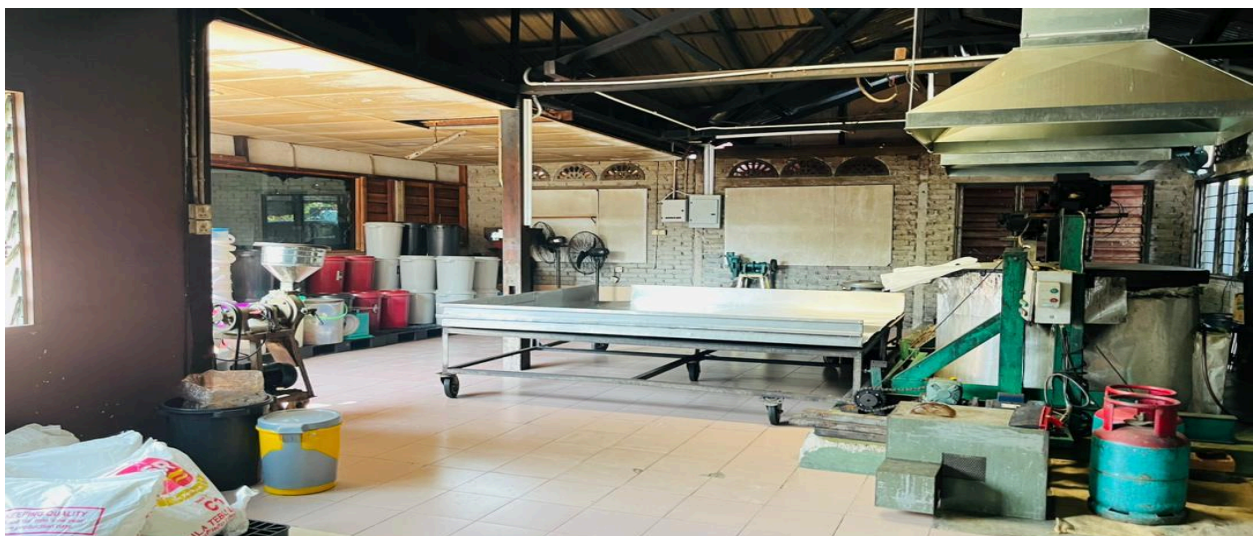
Tarikh	Aktiviti	Orang yang terlibat	Tujuan	Hasil	Pemerhatian
14/10/2025	Memilih tajuk kajian	Penemubual	Memilih tajuk yang sesuai berkaitan dengan perniagaan terutama kopi	Mendapat tajuk yang sesuai untuk tugas yang diberikan	Mencari lebih banyak maklumat tentang tajuk iaitu kopi
21/10/2025	Pembahagian kerja untuk membuat kerja cadangan projek lisan Bahasa Melayu	Penemubual	Membincangkan cara untuk membuat kerja cadangan projek lisan Bahasa Melayu dan menerangkan semula mengikut pemahaman sendiri	Dapat menyiapkan kerja cadangan projek lisan Bahasa Melayu sebelum tarikh akhir tugas	Mendapat gambaran yang jelas tentang kerja cadangan projek lisan Bahasa Melayu
11/11/2025	Membuat soalan temubual	Penemubual	Persediaan untuk menemu bual pengusaha kopi	Menyenaraikan sebanyak 52 soalan	Sukar untuk memikirkan soalan yang sesuai untuk ditanya
12/11/2025	Pengagihan soalan temubual mengikut bahagian	Penemubual	Mengagihkan soalan kepada beberapa subtopik	Dapat mengagihkan soalan dengan secara adil	Terdapat 8 jenis subtopik
18/11/2025	Sesi konsultasi mengenai kerja cadangan projek lisan Bahasa Melayu bersama pensyarah (Dr. Hanis Diyana Binti Kamarudin) semasa waktu kelas (Google Meet)	Dr. Hanis Diyana Binti Kamarudin	Untuk periksa hasil kerja cadangan projek lisan Bahasa Melayu jika terdapat apa-apa kesalahan	Perlu selarikan objektif kajian dan persoalan kajian	

1/12/2025	Menghubungi pengusaha kopi	Encik Kamaruzaman Bin Denan	Untuk menetapkan tarikh untuk temubual	Berjaya menetapkan tarikh temubual pada 5 Disember 2025	Encik Kamaruzaman Bin Denan senang dihubungi untuk membincangkan tarikh temubual
5/12/2025	Menemubual pengusaha kopi	Encik Kamaruzaman Bin Denan	Menemubual Encik Kamaruzaman Bin Denan di rumah beliau	Berjaya menemubual Encik Kamaruzaman Bin Denan	Encik Kamaruzaman dapat meluangkan masa bersama kami untuk ditemubual
24/12/2025	Membuat transkrip	Penemubual	Menukarkan audio kepada bentuk tulisan	Berjaya menyiapkan transkrip	Mengambil masa yang agak lama untuk menyiapkan transkrip
20/1/2026	Sesi konsultasi mengenai transkrip bersama pensyarah (Dr. Hanis Diyana Binti Kamarudin)	Dr. Hanis Diyana Binti Kamarudin	Untuk periksa sama ada transkrip yang dibuat betul atau tidak	Perlu membuat sedikit pembetulan	Terdapat beberapa sedikit kesalahan daripada segi tanda baca yang perlu diperbetulkan
30/1/2025	Transkrip penuh	Dr. Hanis Diyana Binti Kamarudin	Diserahkan kepada Dr. Hanis Diyana Binti Kamarudin		

10.4 GAMBAR-GAMBAR YANG BERKAITAN



Meja jemuran kopi



Ruang pemanggangan kopi tradisional



Rak ruang jemuran kopi terbuka



Kawasan jemuran kopi terbuka



Ruang pemrosesan kopi tradisional



Ruang penyediaan kopi / mini kafe Kopi 3K



Buah kopi mentah (green coffee cherry)



Buah kopi masak (ripe coffee cherry)



Penemubual menangkap gambar di pokok kopi Liberika bersama anak yang menanam pokok kopi iaitu Nazrul Faris.



Produk kopi yang dijual beserta label harga dan berat



Biji kopi panggang (roasted coffee beans)



Kopi serbuk tradisional Kopi 3K (bungkusan ziplock)



Kopi serbuk tradisional Kopi 3K (bungkusan kedap udara)



Sesi bergambar bersama pengusaha Kopi 3K dan penemubual



Pintu masuk premis Kopi Kampung Kundang (Kopi 3K)

10.5

SURAT-SURAT

KEBENARAN

DAN

PERJANJIAN



Ruj. Kami : 600-FSM (AKA.7/6/4)
Tarikh : 4 Disember 2025

Encik Kamaruzaman bin Denan

Pengusaha Kopi 3K

965, Jalan Haji Ismail, Kampung
Kundang, 42800 Tanjung Sepat,
Selangor

Tuan,

PERMOHONAN KEBENARAN UNTUK MENJALANKAN KAJIAN

Dengan hormatnya perkara di atas adalah dirujuk.

2. Bagi memenuhi keperluan kursus *Oral History and Documentation of Cultural Heritage* (IMR621), sekumpulan pelajar daripada program Sarjana Muda Sains Maklumat (Kepujian) Pengurusan Rekod, Fakulti Sains Maklumat, UiTM Cawangan Selangor, Kampus Puncak Perdana ingin menjalankan satu kajian dalam bentuk temu bual di organisasi tuan pada 5 Disember 2025 (Jumaat) dari 3:00 hingga 5:00 petang.

3. Untuk makluman tuan, kajian ini bertujuan untuk mendapatkan maklumat mengenai sejarah penubuhan dan perkembangan Kopi 3K, cabaran yang dihadapi dalam mengekalkan keaslian kopi tradisional tempatan, sumbangan perusahaan ini kepada pembangunan ekonomi setempat serta peranannya dalam memelihara warisan budaya komuniti di Tanjung Sepat.

4. Sehubungan itu, dalam usaha menyempurnakan kajian tersebut pihak kami memohon agar kebenaran bagi melaksanakan sesi temu bual dapat diberikan kepada pelajar-pelajar berikut :

Bil	Nama Pelajar	No. Pelajar	No. Telefon
1	Nur Soffea Qistina Binti Md Shafiq	2024665688	0196588160
2	Nursyazwina Binti Rozali	2024430666	01160867476

5. Justeru, untuk sebarang pertanyaan dan maklumbalas, pihak tuan boleh menghubungi nombor yang tertera di atas.

6. Perhatian, sokongan dan pertimbangan daripada pihak tuan berhubung perkara ini amat dihargai dan didahului dengan ucapan terima kasih.

Sekian.

ا سوها، تقوى،
موليا

**"MALAYSIA MADANI"
"BERKHIDMAT UNTUK NEGARA"**

Saya yang menjalankan amanah,

(DR HANIS DIYANA KAMARUDIN)
Pensyarah Kanan

Fakulti Sains Maklumat
Universiti Teknologi MARA
Cawangan Selangor, Kampus Puncak Perdana
40150 Shah Alam, Selangor
MALAYSIA
Tel: (+603) 7962 2002/2020/2021/2023/2220/2148
Web: <http://fis.uitm.edu.my>





UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

PERJANJIAN MENGENAI PROJEK SEJARAH LISAN

KURSUS IMR621: ORAL HISTORY AND DOCUMENTATION OF CULTURAL HERITAGE

Saya Kamaruzaman Bin Denan K/P: 790904-10-5905 pada
..... 5/12/2025(tarikh) dengan ini bersetuju dengan syarat-syarat temubual yang telah
diadakan di antara saya dengan Universiti Teknologi MARA. Syarat-syarat tersebut adalah seperti
berikut:

1. Rakaman hasil temubual ini adalah bertujuan untuk kegunaan pengajaran, penyelidikan dan penerbitan tanpa melibatkan bayaran/ tuntutan dari mana-mana pihak. Walaubagaimanapun bagi tujuan selain daripada yang tersebut, persetujuan daripada peserta temubual perlu diperolehi.
2. Rakaman hasil temubual yang tersebut di atas adalah diserahkan dan menjadi hak milik sepenuhnya Universiti Teknologi MARA untuk penyimpanan kekal dan boleh mengambil apa-apa tindakan yang difikirkan perlu bagi memelihara rakaman dan transkrip tersebut.
3. Pihak Pusat Pengajian Sains Maklumat, Universiti Teknologi MARA boleh membuat transkrip rakaman dan transkrip-transkrip ini perlu/tidak perlu disemak oleh peserta temubual (*interviewee*).
4. Rakaman dan transkrip ini akan dibuka kepada semua penyelidik sama ada dari Malaysia atau luar negara yang bertujuan membuat penyelidikan yang sah dengan syarat: -
 - a. Apabila petikan diambil dari rakaman/transkrip ini untuk digunakan di dalam penerbitan, tesis dll., sumbernya (naratif dari peserta temubual) hendaklah diakui oleh penyelidik-penyelidik.

.....
Nama peserta kajian:

Tarikh: 5/12/2025

.....
Pensyarah: