



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA (KELANTAN)

**TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
KAMARUL AZAM BIN MOHAMAD ROSLAN
PENIAGA DAN USAHAWAN**

OLEH:

AHMAD SYAHEED BIN MOHAMAD ARSHAD	2016351583
MUHAMMAD HAZIQ FIKRI BIN FAUZI	2016329269

**PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (MAC 2018 – JULAI 2018)**

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
KAMARUL AZAM BIN MOHAMAD ROSLAN
PENIAGA DAN USAHAWAN

OLEH:

AHMAD SYAHEED BIN MOHAMAD ARSHAD	2016351583
MUHAMMAD HAZIQ FIKRI BIN FAUZI	2016329269

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (MAC 2018 – JULAI 2018)

PENGHARGAAN

PENGHARGAAN

Assalamualaikum w.b.t. diucapkan. Salam penghargaan kami ucapkan kepada semua pihak yang terlibat secara langsung dan tidak langsung dalam menyelesaikan tugas IMR 604 (pendokumentasian sejarah lisan) kami ini.

Kami ingin merakamkan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada Puan Nurulannisa Binti Abdullah, pensyarah IMR 604 di atas segala tunjuk ajar, nasihat dan dorongan beliau di dalam menyelesaikan tugas ini, tanpa bantuan dan maklumat daripada beliau, kami mungkin tidak dapat menyelesaikan tugas ini dengan jayanya,

Selain itu, kami juga ingin merakamkan jutaan terima kasih dan setinggi-tinggi penghargaan kepada Encik Kamarul Azam Bin Mohamad Roslan sebagai tokoh yang kami temubual bagi berkongsi pengalaman beliau sebagai seorang usahawan dan penyambung warisan makanan tradisional yang berjaya.

Seterusnya, kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada ahli keluarga yang tidak putus-putus memberi sokongan dan dorongan kepada kami untuk menyiapkan transkrip ini. Kami amat menghargainya dan kami menjadikannya sebagai peransang untuk menyiapkan transkrip ini dengan bersungguh-sungguh.

Akhir sekali, kami ingin berterima kasih kepada semua pihak yang terlibat secara langsung atau tidak sepanjang menjayakan tugas ini.

Sekian, terima kasih.

ISI KANDUNGAN

ISI KANDUNGAN

TAJUK	MUKA SURAT
Penghargaan.....	i
Isi Kandungan.....	ii
Abstrak.....	iii
Biodata Tokoh.....	iv
Pengenalan.....	v
Transkrip	
Bahagian 1: Latar Belakang Tokoh.....	01
Bahagian 2: Pengalaman.....	07
Bahagian 3: Pencapaian.....	16
Bahagian 4: Pandangan.....	19
Rujukan.....	23
Lampiran	
Log Wawancara.....	26
Diari Kajian.....	30
Senarai soalan.....	33
Surat Perjanjian.....	39
Gambar.....	40
Sijil penghargaan.....	42
Indeks.....	43

ABSTRAK

ABSTRAK

Abstrak: *Temubual ini adalah antara Encik Kamarul Azam Bin Mohamad Roslan. dan Ahmad Syaheed bin Arsyad dan bersama Muhammad Haziq Fikri Bin Fauzi. Temubual ini mengisahkan tentang latar belakang tokoh, pengalaman beliau dalam memajukan makanan tradisional tanah air dan juga pencapaian beliau. Tokoh merupakan seorang anak jati Pahang, tetapi dibesarkan di Kelantan. Bermula dengan minat sejak kecil dan juga dorongan oleh kedua ibu-bapa beliau, Ecik Azam berjaya membuka sebuah kedai dimana terdapat satar goreng dan makanan-makanan lain seperti keropok ikan dan sos buatan sendiri. Berkat kecekalan beliau dalam memajukan industri makanan tradisional ini, beliau terpilih untuk mewakili negeri Kelantan dalam program 'Malaysia Agricultural, Horticulture and Agrotourism' di Serdang. Perniagaan yang diusahakan beliau juga mendapat perhatian dari pihak luar seperti institusi pelajaran mahupun pihak media seperti Rtm. Sering keluar di kaca Televisyen dan ini menunjukkan beliau amat komited dalam perjalanan perniagaan nya. Satar merupakan sebuah makanan tradisional yang tidak harus dilupakan pada generasi sekarang mahupun akan datang. Jadi melalui temubual ini, ia dapat membuka mata kepada sesebuah pihak tentang kepentingan makanan tradisional seperti Satar.*

Kata kunci: *Makanan Tradisional, Satar, Malaysia Agricultural, Horticulture and Agrotourism*

BIODATA TOKOH

BIODATA TOKOH



Nama	Kamarul Azam Bin Mohamad Roslan
Pekerjaan	Berniaga Satar
Tempat Lahir	Kampung Kuala Pahang, Pekan Pahang
Status	Berkahwin
Bilangan adik-beradik	6 orang
Nama ayah	Roslan Bin Muda
Nama ibu	Rosnah Binti Jaya
Pendidikan	<ul style="list-style-type: none">• Sekolah Kebangsaan Dalam Ruu• Sekolah Menengah Kebangsaan Cherang Luku• UiTM Shah Alam
Pencapaian tertinggi	menyertai program 'Malaysia Agricultural, Horticulture and Agrotourism' di Serdang

PENGENALAN

PENGENALAN

Dokumentasi sejarah lisan merupakan satu subjek yang mementingkan pemeliharaan sejarah yang tidak dapat direkodkan sebelum ini, dan juga sebagai memori kepada peristiwa yang telah dijadikan sesuatu bukti sejarah. Di samping itu, sejarah lisan juga membantu memperkayakan sumber-sumber sejarah dan sebagai bahan pendidikan kepada generasi sekarang dan generasi akan datang.

Sejarah lisan yang direkodkan ini sangat berguna kepada persatuan-persatuan sejarah lisan di negara kita bagi memudahkan maklumat diperolehi melalui wawancara yang dijalankan. Kecekapan dan kebijaksanaan penemubual akan membantu tokoh yang diwawancara untuk memberi maklumat secara tepat dan terperinci tentang sesuatu soalan yang diajukan oleh penemuramah.

Sejarah lisan yang direkodkan ini merupakan maklumat-maklumat yang diperolehi daripada usahawan and penyambung legasi makanan tradisional iaitu Satar. Pengalaman dan kecekalan beliau dalam memajukan dan mengekalkan makanan tradisional tersebut haruslah diberikan pujian dan seterusnya membawa identiti negara kita ini ke persada antarabangsa. Sehingga kini, kepentingan sejarah lisan telah dibuktikan dapat memberi nilai kebolehpercayaan dan ketetapan yang tinggi penggunaannya kepada masyarakat zaman sekarang. Di samping itu, melalui dokumentasi ini ia dapat memberi kesedaran tentang kepentingan pembelajaran sejarah dan politik oleh rakyat Malaysia khususnya anak-anak muda demi kelangsungan sebuah negara bangsa yang aman damai, maju dan makmur.

Hasil wawancara bersama saudara Kamarul Azam Bin Mohamad Roslan, beliau telah banyak memberi maklumat tentang kepentingan perniagaan secara efektif dan seterusnya membawa dan menyediakan makanan Satar kepada generasi sekarang dan mahupun akan datang.

TRANSKRIP

TRANSKRIP

Rakaman ini berkisah tentang temu bual antara Ahamad Syaheed bin Mohamad Arshad, Muhammad Haziq Fikri Bin Fauzi dan Encik Kamarul Azam Bin Mohamad Roslan. Dimana intipati temu bual Encik Azam banyak menceritakan tentang kisah hidup beliau dan pahit manis dalam mengharungi kehidupan sebelum menjadi usahawan yang berjaya seperti sekarang. Berikut adalah hasil rakaman.

Petunjuk:

EA: Encik Azam

MH: Muhd Haziq

AS: Ahmad Syaheed

BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH

MH : Assalamualaikum encik Azam, nama saya Haziq dan ini kawan saya Syaheed. Hadirnya kami ke sini kerana ingin bertanyakan tentang latar belakang, pencapaian dan pengalaman encik dalam perusah – perusaharaan satar ini. Kami akan cuba menghabiskan temubual ini secepat mungkin, untuk tidak mengambil masa yang lama pada encik. Untuk soalan pertama, apakah nama penuh encik?

EA : Nama saya, Kamarul Azam Bin Mohamad Roslan.

MH : Dimanakah encik dilahirkan?

EA : Kalau ikut – jap --- kalau tempat lahir *sayo* [saya] di Kampung Kuala Pahang, Pekan Pahang, *situ* [disitu] *ah* [lah] tempat lahir.

MH : Encik dibesarkan?

EA : (telefon berbunyi) *Kalu* [kalau] maksudnya *tuk* [untuk] dibesarkan *ni* [ini], saya *dibesarke* [dibesarkan] daripada – *pehe* [Pahang] *tu* [itu] - tahun --- masa *dio* [dia], *ene* [6] tahun sana, *lepas* [lepas] *tu* [tu] saya *pindah* [pindah] sini, masa daripada umur *ene* [6] tahun sampai lah *sekare* [sekarang], saya dibesarkan di – *dale* [Dalam] Ruu lah, Kelantan.

MH : Untuk pada masa sekarang, dimanakah encik menetap?

EA : Buat masa *sekare* [sekarang] *ni* [ini] saya menetap di – Pasir Puteh, Kelantan.

MH : Apakah status encik sekarang?

EA : Status, sudah berkahwin.

MH : Apakah nama penuh isteri encik?

EA : Nama penuh isteri, Rosadiba Binti Abdullah.

MH : Berapakah cahaya mata yang dimiliki oleh encik sekarang?

EA : Cahaya mata belum *ado* [ada] lagi – tapi inshaAllah - sebelum *rayo* [raya] *ni* [ini] akan keluar lah.

MH : Sudah berapa lamakah encik mendirikan rumah tangga?

EA : *Dale* [dalam] *lape* [lapan] *bule* [bulan].

MH : **Kita ber-alih kepada keluarga encik. Apakah nama penuh ibu encik?**

EA : Nama penuh ibu, Rosnah Binti Jaya.

MH : **Untuk pe-ke pekerjaan ibu encik?**

EA : Pekerjaan, suri rumah.

MH : **Bagaimana pula dengan nama penuh ayah encik?**

EA : Nama penuh Roslan Binti --- Roslan Bin Muda.

MH : **Apakah pekerjaan ayah encik?**

EA : Pekerjaan – berniaga.

MH : **Di dalam keluarga encik, – encik anak yang ke berapa?**

EA : Semuanya *ene* [6] *ore* [orang], termasuk saya, saya *ni* [ini] anak sulong.

MH : ***Okay* [baiklah], apakah cita-cita encik suatu ketika dahulu?**

EA : Suatu ketika dahulu, masa – kalau *dale* [dalam] *sekoloh* [sekolah] *tu* [itu], memang saya dah tetap dah saya nak berniaga *pahtugak* [lepastu] saya *teruske* [teruskan] --- *oghe* [orang] kata, melanjutkan *pelajare* [pelajaran] la *kito* [kita] *ghoyak* [cakap] mudah, *ambik* [ambil] bahagian ekonomi, *pahtu* [selepas-itu]

terus ke universiti *ambik* [ambil] bahagian perniagaan, - terus habis universiti, saya terus berniaga

MH : Apakah hobi encik pada waktu lapang?

EA : Hobi pada waktu lapang biasa nya, bersiar-siar lah, kira *maksudnyo* [maksudnya] kalau kita *abih* [habis] kerja *tu* [itu], kita *takdok* [takde] buat --- kita *gi* [pergi] *jale* [jalan] tempat-tempat *oghe* [orang] lah.

MH : Dimanakah encik bersekolah dulu?

EA : Saya sekolah rendah di Sekolah Kebangsaan Dalam Ruu, *pahtu* [selepas itu] lepas habis Upsr *tu*, saya sambung di Sekolah Menengah Kebangsaan Cherang Luku.

MH : Apakah penca – pencapaian terbaik encik ketika di sekolah dulu?

EA : Kalau masa di sekolah *tu* [itu], kalau pencapaian maksudnya, dari segi kurikulum --- dari segi ko-kurikulum, kira maksudnya saya terlibat *dale* [dalam] Kadet Polis *tu* [itu] sampai ke peringkat negeri, - pencapaian terbaik.

MH : Bagaimanakah keputusan akhir pelajaran encik di peringkat sekolah rendah dan sekolah menengah?

EA : Kalau Upsr *tu* [itu], kalau tak silap, tiga [3] A, dua [2] B. Stpm, *three* [3] *point* – [.] *lapan* [8] *tiga* [3].

MH : **Dimanakah encik menyambungkan pelajaran setelah tamat peringkat sekolah?**

EA : Lepas habis Stpm *tu* [itu], saya – sambung di Uitm, Shah Alam dalam bahagian pengurusan perniagaan, *minor* [kecil] dalam, *International* [angtarabangsa] *Business* [perniagaan].

MH : **Pada sepanjang pengajian, apakah – kenangan paling manis encik?**

EA : Kenangan paling manis rasanya, kita *jupo* [jumpa] kawan-kawan baru lah, rasanya benda tu *jah* [sahaja].

MH : **Bagaimana pula kenangan paling buruk sepanjang pengajian?**

EA : Kenangan paling buruk, mm – kenangan paling buruk rasanya, saya tak suka cakap depan orang lain, maksudnya, saya tak suka, – tak suka *presentation* [penyampaian] dalam dewan, ramai-ramai *gitu* [macam-tu].

MH : **Apakah pencapaian terbaik encik ketika di peringkat universiti?**

EA : Pencapaian paling terbaik peringkat university, --- saya tak ingat *hok* [yang] *tu* [itu].

MH : **Bagaimanakah keputusan akhir pelajaran encik di peringkat universiti?**

EA : Akhir – kalau tak silap, *tiga* [3] *point* [.] – *dua* [2], lebih kurang *gitu* [begitu] *ah* [lah], *tiga* [3] *point* [.] *dua* [2].

TAMAT BAHAGIAN 1

BAHAGIAN 2: PENGALAMAN

AS : **Sekarang kita beralih kepada pengalaman encik dalam perniagaan. Sudah berapa lamakah Encik berkecimpung dalam perniagaan ini?**

EA : Kalau masuk tahun ni, sudah lima tahun maksudnya saya mula perniagaan tu dari tahun 2013 sampai lah sekarang maksudnya 2018.

AS : **Bagaimanakah encik boleh terpikir untuk membuka perniagaan ini?**

EA : Dia *gini* [begini], sebelum saya buka perniagaan ni, saya terlibat secara tidak langsung maksudnya ibu bapa saya ni dia ada dah kilang buat *kepok* [keropok] apa semua. Jadi saya ni macam generasi kedua selepas saya tamat pelajaran, maksudnya saya ada la tanah sebidang tu buka kedai terus sambung sebab saya nampak ada potensi, tu saya buat tu.

AS : **Dalam mengekalkan sesebuah perniagaan, ia memerlukan sifat yang jujur dalam perniagaan. Apakah amalan ibadah yang sentiasa Encik amalkan?**

EA : Ibadah maksudnya dari segi *agamo* [agama] lah?

AS : Ya betul.

EA : Kalau segi *agamo* [agama] tu, biasa macam *ore* [orang] lain lah – semaye [sembahyang] lima waktu cukup. Kalau kita – *mace* [macam] *ore* [orang] kata lah kalau cukup semua tu, kita jadi baik sedikit maksudnya (29:45), maksudnya solat itu boleh mencegah daripada kemungkaran. Ha lebih kurang *gitu* [begitu] lah.

AS : **Pada pendapat Encik, adakah ketelitian sangat penting dalam perniagaan?**

EA : Ketelitian? Ha penting maksudnya kita - sebagai pengurus lah kita kena teliti untuk semua benda kita buat. Maksudnya kalau kita teliti ni kita boleh *decide* [buat keputusan] maksudnya buat keputusan tu dengan lebih baik.

AS : **Apakah matlamat yang Encik ingin capai di sepanjang menjalankan perniagaan ini?**

EA : Matlamat - *okay* [baik] matlamatnya gini [macam ini] sebab biasa untuk orang perniaga ni – apa dia nak ni *gapo?* [apa] Dapat keuntungan lebih. *Pastu* [selepas itu] kedai tu biarlah boleh bersaing dengan pesaing-pesaing lain di luar – boleh – dengan kata mudahnya boleh berjaya lah.

AS : **Berdasarkan pengalaman Encik, apakah karakter yang perlu ada pada diri seorang usahawan?**

EA : Paling mudah *kot* [mungkin], kita kata berdisiplin -- kalau minamacam usahawan ni – dengan kata mudah, kita tak terikat dengan peraturan dengan *sapo-sapo* [siapa-siapa] tapi kita kena wujudkan benda itu sendiri maksudnya kalau kita *nok* [nak] *start* [mula] mula-mula ni kita sendiri kena ada disiplin contoh masa ko kita buka kedai ko – cara pembelajaran kita ke semua tu disiplin ah *hok* [yang] tu yang paling penting.

AS : **Apakah kejayaan paling besar di sepanjang menjalankan perniagaan ini?**

EA : Kejayaan paling besar – kalau kejayaan paling besar di peringkat maksudnya saya pernah masuk peringkat negeri tu – *dia* [kejayaan] *gini* [macam ni] saya bawah usahawan LKIM lembaga kemajuan ikan Malaysia, maksudnya dia bawa

saya tu sampai lah ke peringkat apa peringkat Negara lah sebab boleh *join* [sertai] MAHA di UPM Serdang maksudnya kalau untuk IKS ni untuk itu lah peringkat paling tinggi sebab sana memang kita boleh ukurlah tahap – tahap apa – tahap kejayaan kita.

AS : Adakah perniagaan ni adalah merupakan satu beban atau tanggungjawab yang sangat berat bagi Encik?

EA : Kita anggap perniagaan ni macam - tanggungjawab lah sebab tu kerja kita jadi kita kena buat apa *hok* [yang] kita kena buat lah.

AS : Apakah sumbangan Encik kepada masyarakat setempat mahupun industri kecil sederhana sepanjang menjalankan perniagaan ni?

EA : Sumbangan dengan kata mudah kita cakap *gini* [macam ni] kita mewujudkan peluang pekerjaan tapi biasanya saya untuk pekerja ni saya fokus kepada ibu tunggal untuk ambil pekerja kira [macam] sebab kita boleh tolong dia kan.

AS : Seperti yang kami tahu, perniagaan Encik sangat popular sehinggakan banyak institusi pelajaran mahupun pihak rtm juga telah membuat liputan terhadap perniagaan Encik. Soalan kami adalah, adakah encik tidak terfikir untuk menerbitkan buku tentang perniagaan Satar Encik?

EA : Buat masa sekarang ni, saya tidak *terpikir* [terfikir] lagi *benda* [terbitkan buku] tu – jujur (ketawa).

AS : Pada pandangan Encik, apakah cabaran yang sering dihadapi dalam mengekalkan menjalankan perniagaan ini?

EA : Cabaran biasanya – sebabkan saya baru lagi terlibat dalam perniagaan ni, biasanya kalau cabarannya – modal lah sebab kita pun belum cukup modal, kalau ada modal lebih tu kita boleh berkembang dengan lebih pesat lagi lah.

AS : Apakah langkah yang telah diambil oleh pihak Encik dalam menangani segala cabaran tersebut?

EA : Langkah – mudah *jah* [sahaja] kalau tadop [taka da] modal, kita buat *loan* [pinjaman] jelah [sahaja] pinjaman ataupun kita cari-cari dana dengan agensi – pastu [selepas itu] dari segi peralatan boleh minta dengan agensi, sebab saya ni pun usahawan bawah agensi jadi biasa nya dia tolong lah kita.

AS : Pada pendapat Encik, adakah masalah ekonomi di dalam negara sedikit sebanyak menjejaskan proses perniagaan Encik?

EA : Ada juga *effect* [kesan] untuk perniagaan kita sebab *dia* [masalah ekonomi bagi kesan] gini [macam ini] – katakan lah pembeli itu sendiri *tadop* [tak ada] duit jadi – contoh dia ada sepuluh ringgit, dia tak akan habiskan semua, biasanya dia beli lima ringgit jadi pelanggan tu ada *gapo* [apa] eh *ore* [orang] panggil - -

AS : Kurang kuasa membeli?

EA : Haaa *hok* [yang] tu la.

AS : Apakah strategi yang telah digunakan oleh pihak Encik untuk menarik perhatian umum supaya membeli produk Encik?

EA : Biasanya kita buat dari segi *marketing* [pasaran] *jelah* [sahaja] kita buat jenis – dari segi *online* [dalam talian] *offline* [luar talian] kalau *offline* ni kita buat *sign board* [papan tanda] besar-besar, *online* ni kita masuk facebook sikit-sikit kalau ada macam ekspo *or* [atau] pameran kita join la sebab kita nak memperkenalkan produk kita ni.

AS : Apakah perubahan yang telah dilakukan oleh pihak Encik dalam memajukan perniagaan satar?

EA : Perubahan ni biasanya dari segi – dari segi – inovasi maksudnya biasanya satar kita tengok tu dia bakarkan? Tapi kita buat satu perubahan biar semua *ore* [orang] dapat *makey* [makan] dengan mudah, sebab tu saya balut dengan kulit popia jadi – isi sama rasa pun sama tapi perlu digoreng, bagi saya itu satu inovasi.

AS : Apakah kemahiran istimewa yang perlu ada dalam diri dalam memajukan perniagaan ini?

EA : Kata mudah, kreatif la sebab usahawan ni biasanya dia perlu kreatif nak buat satu benda tu biar berbeza dengan orang lain kalau macam contoh kita ikut macam biasa orang lain buat contoh orang jual goreng pisang kita jual goreng pisang jadi benda tu bagi saya sama tapi kalau kita ni kreatif kita dapat tarik minat pelanggan kita dapat jadi lain daripada orang lain.

- AS : Adakah kemahiran tersebut dapat dipelajari dalam masa yang singkat?**
- EA : Biasanya dia ambil masa juga sebab benda ni kita tengok pengalaman kita tanya *ore-ore* [orang-orang] *hok* [yang] sudah ada pengalaman *dale* [dalam] pemerhatian kita, kita kena buat pembacaan *sikit* [sedikit] tengok tempat-tempat luar apa semua jadi benda tu perlu masa untuk belajar.
- AS : Selain perniagaan Encik, di kawasan tersebut adakah terdapat usahawan lain yang turut mengusahakan perniagaan satar?**
- EA : Kalau kawasan tersebut biasanya – dia *gini* [macam ini], sana tu macam dia diiktiraf sebagai zon hasil laut. Dale [dalam] zon tu dia ada dale lima belas biji, lima belas usahawan lain lah. Jadi boleh dikatakan semua usahawan sana tu, semua ada produk sendiri, produk satar *ko* [atau] *kepok* [keropok] ko tapi macam saya ni ore [orang] panggil *first mover* [pertama bergerak] ore [orang] *hok* [yang] mula-mula buat benda tu macam orang lain ni sebagai pengikut *jah* [sahaja].
- AS : Jadi bagaimana dengan persaingan yang Encik terima dalam penjualan makanan ini?**
- EA : Persaingan ni boleh dikatakan sesuatu yang positif maksudnya *dale* [dalam] perniagaan ni – bagi saya sendiri lah, kita perlu juga ada persaingan sebab benda tu akan menjadikan kita lebih kompetitif, kita buat ni lebih daripada pesaing kita. Jadi kalau kita *sore* [seorang] ni kira rasa diri kita ni hebat tapi sebenarnya *dop* [tak] pun tapi bila kita ada pesaing ni kita akan nak tandingi lebih daripada pesaing kita sebab biar kita *concour* [kuasai] *market* [pasaran] kita boleh dapat hasil jualan lebih tinggi lagi. Ha *gitu* [macam itu] la.

AS : Adakah Encik rasakan bahawa satar ini masih mendapat permintaan yang tinggi dikalangan masyarakat kita?

EA : Permintaan tu – bagi saya tinggi lagi setakat ni sebab benda ni pun macam makanan tradisional kalau kita pergi tempat lain kadang tak da pun benda *gini* [macam ini] macam *area-area* [kawasan-kawasan] luar sebelah pantai barat ko sebelah pantai selatan benda ni tak ada lagi kalau kita buat benda ni kalau *ore* [orang] makan ore boleh - - permintaan tinggi lagi lah.

AS : Mengapa Encik menjalankan perniagaan ini sedangkan banyak jenis perniagaan lain?

EA : Satunya sebab keluarga maksudnya sebab saya pun daripada awal lagi terdedah dengan benda *gini* [macam ini] nak-nak lagi macam nombor dua tu gini. Saya tengok sebelum buat pun saya tengok *feedback customer* [maklum balas pelanggan] tengok benda ni ada potensi lebih jauh kalau kita buat benda gini sebab tu saya berani buat tu.

AS : Mengapakah Encik memilih untuk berniaga daripada bekerja dengan sektor kerajaan mahupun swasta?

EA : Bagi saya, *freedom* [kebebasan] maksudnya kebebasan ni saya boleh buat apa yang saya nak – kira saya tidak terikat dengan peraturan ko kena ikut arahan ko kalau saya buat sendiri ni saya rasa saya boleh la – sebab itu saya minat berniaga.

AS : Untuk memulakan sesebuah perniagaan, ia memerlukan modal perniagaan yang tersendiri. Bagaimana Encik mendapat modal perniagaan?

EA : *Maso* [semasa] modal mula-mula nak buka tu – semuanya dari *family*

[keluarga], *family support* [sokongan keluarga] semuanya, *lepas* [selepas itu] baru la kita buat pinjaman ko *loan* [pinjaman] ko *sikit-sikit* [sedikit-sedikit] tapi mula-mula tu, family lah.

AS : Berapakah hasil jualan perniagaan Encik dalam masa sehari?

EA : Purata jualan buat masa sekarang nih, *dale* [dalam] dua ribu satu hari.

AS : Bagaimana pula dengan disiplin seseorang usahawan? Adakah ia juga merupakan factor untuk berjaya dalam perniagaan?

EA : Bagi saya ini penting sekali sebab kalau usahawan ni disiplin *hok* [yang] paling penting sekali sebabnya kalau - - macam yang cakap tadi lah, kita *dop* [tak] terikat dengan *sapo-sapo* [siapa-siapa] tapi kita perlukan wujud benda tu untuk kita nak biar diri kita tu – berdisiplin la ha mudah nak *oyak gitu* [cakap macam tu].

AS : Sepanjang di dalam industri perniagaan ini, adakah perniagaan ini membantu dalam meningkatkan sifat kepimpinan encik?

EA : Sangat membantu maksudnya *gini* [macam ini] sebab - perniagaan ni saya urus sendiri jadi kita perlu ada sifat kepimpinan la maksudnya kita kena mudah kita nak urus pekerja dengan pelanggan. Jadi sifat kepimpinan ni – kita kena gilap dari masa ke semasa.

AS : Pada pendapat Encik, adakah seseorang usahawan perlu mempunyai sifat kepimpinan?

EA : Perlu ada, wajib ada bagi saya.

AS : Pada pendapat Encik, bagaimanakah akhlak sebagai seorang peniaga terhadap seorang pelanggan?

EA : Akhlak – dia macam kalau kita ni peniaga kita kena anggap pelanggan kita tu *mace* [macam] raja. Kita kena - biarlah – gano kato [macam mana kata] dia masuk kedai kita tu walaupun *singgit* [seringgit] dio kena beli juga, kita kena layan dia, *kecek molek* [cakap elok], kena senyum.

AS : Sepanjang perniagaan Encik, apakah pengalaman paling manis dalam memajukan perniagaan Encik?

EA : Pengalaman paling manis kita boleh tengok perniagaan kita ini berjaya lah maksudnya daripada *zero* [kosong] kita naik *slow-slow* [perlahan-lahan] naik naik naik *pastu* [selepas itu] kita boleh membina tapak kita sendiri.

AS : Apakah pula pengalaman terburuk Encik dalam memajukan perniagaan Encik?

EA : Pengalaman terburuk – silap percaturan maksudnya kita pun *tadop* [tak ada] pengalaman buat perniagaan ni maksudnya pengalaman kita bekerja dengan orang lain tapi kita pun tak tahu selok belok *gapo* [apa] semua tapi dia akan dapat membantu kita dari masa ke semasa.

AS : Adakah Encik pernah gagal dalam perniagaan ini?

EA : Nak kata gagal *totally* [keseluruhannya] gagal tu *dop* [tak] la juga tapi kita gagal dari segi – maksudnya – dop gagal mana la kita gagal *sikit-sikit* [sedikit-sedikit] maksudnya kita gagal dari segi – jualan maksudnya kita pun ha mula-mula kita pun tadop pelanggan lagi jadi kita kena start daripada *zero* [kosong] lah.

AS : Bagaimanakah Encik bangkit dari kegagalan tersebut?

EA : Bangkit, kita belajar *slow-slow* [perlahan-lahan] maksudnya kita belajar buat *sale* [jualan] kita belajar buat *marketing* [pasaran] lepas kita buat benda tu semua jadi sale kita pun naik dari masa ke semasa.

TAMAT BAHAGIAN 2

BAHAGIAN 3: PENCAPAIAN

AS : Sehingga kini, apakah pencapaian tertinggi yang encik perolehi?

EA : Pencapaian tertinggi, - dapat menyertai program ‘Malaysia Agricultural, Horticulture and Agrotourism’ di – Serdang

AS : Bagaimanakah encik boleh memperoleh kejayaan tersebut?

EA : Dia – *gini* [begini], kalau kita nak *join* [menyertai] ‘Malaysia Agricultural, Horticulture and Agrotourism’ ini, dia antara negeri-negeri Malaysia ini, dia semua tak terpilih. Contoh satu negeri, *dia* [Malaysia Agricultural, Horticulture and Agrotourism] akan ambil dalam sepuluh *oghe* [orang] *jah* [je] usahawan.

Kita terpilih ini biasa-nya, sebelum kita join ‘Malaysia Agricultural, Horticulture and Agrotourism’ – di negeri ini, dia akan buat satu program tu, maksudnya dia buat macam program --- contoh lah kita bagi kata mudah, kita buat macam program jualan di Kelantan dulu, dia tengok *sale* [jualan] kita, kita boleh teruskan --- maksudnya kita ada *market* [pasaran] ke *dale* [dalam] Kelantan sahaja ataupun kita dapat *market* [pasaran] di luar nega – luar negeri. Dia ukur situ la, kalau nampak kita ni --- *sale* [jualan] kita tinggi, ada potensi, baru lah dia bawa kita sampai ke program ‘Malaysia Agricultural, Horticulture and Agrotourism’.

AS : **Bagaimanakah encik mengekalkan kejayaan ini?**

EA : Kekal – kita jaga produk kita, maksudnya kita jaga dari segi kualiti produk, rasa *dia* [produk], - *presentation* [penyampaian] *dia* [produk], kita kekal semua tu, biar pelanggan tengok, pelanggan tertarik.

AS : **Pada tahun berapakah, pencapaian tersebut?**

EA : Dua tahun lepas, maksudnya (2016).

AS : **Siapakah yang menganu – menganugerahkan pencapaian begitu?**

EA : Apa --- biasanya agensi lah, agensi daripada Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia. Dia akan iktiraf kita untuk *join* [menyertai].

AS : **Dimanakah encik memperoleh kejayaan tersebut?**

EA : Di – Kota-Bharu.

AS : **Siapakah yang mendorong encik dalam menjayakannya?**

EA : Mendorong – biasanya daripada – dari ibu-bapa lah, ibu-bapa kata boleh buat, teruskan. Kita *proceed* [teruskan] lah, lepastu kita tanya jugak usahawan-usahawan lain, tanya pendapat dia *gano* [macam mana], dia kata *okay* [baik], boleh buat. Kita *proceed* [teruskan] lah.

AS : **Siapakah yang paling banyak membantu encik ke tahap ini?**

EA : Paling banyak, ibu-bapa lah, sebab semua --- dia ada penga – pengalaman lebih daripada kita. Kalau ada satu masalah, kita akan rujuk dia. Kalau ada *mace* [macam] kita ada masalah dengan peker – pekerja ke, kita tanya dia *gano* [macam mana] cara nak selesai, cara nak *handle* [uruskan].

AS : **Berapakah cawangan yang encik miliki sekarang?**

EA : Belum ada cawangan lagi.

AS : **Adakah kedai encik pernah didatangi orang kenamaan?**

EA : Kalau nak kata kenamaan dari segi Menteri tu, takdelah. Biasa kalau artist tu, adalah sorang [1] dua [2].

AS : **Adakah kedai encik pernah dikunjungi oleh wartawan?**

EA : Wartawan, kita --- pernah sebelum *ni* [ini] daripada *rtm* [Radio Televisyen Malaysia]. Kita pernah masuk rancangan *agrotek* [rancangan Radio Televisyen Malaysia], kita pernah masuk *biznews* [rancangan Radio Televisyen Malaysia] dalam *rtm* [Radio Televisyen Malaysia]. Lepastu kita ada dengan, *Umk* [Universiti Malaysia Kelantan] televisyen.

AS : **Apakah pencapaian yang paling encik inginkan?**

EA : Pencapaian paling inginkan, kita nak tengok perniagaan *hok* [yang] saya jalankan ini, lebih berjaya.

AS : **Bilakah agaknya pencapaian itu dapat direalisasikan?**

EA : Saya *target* [jangkakan] dalam masa *duo* [2] tahun lagi, saya boleh capai semua itu, sebab sekarang pun saya tengah – apa kata --- tengah *plan* [rancang] strategi, tengah nak buat na – nak naikkan lagi perniagaan ini.

TAMAT BAHAGIAN 3

BAHAGIAN 4: PANDANGAN

MH : **Apakah pandangan encik kepada mereka yang berminat untuk menceburi bidang perniagaan satar ini?**

EA : Saya – sangat menggalakkan siapa-siapa *hok* [yang] ingin terlibat dalam perniagaan satar ini sebab *gapo* [apa], sebab kita boleh kekalkan tradisi makanan pantai timur.

- MH** : **Pada pandangan encik, adakah satar masih releven di mata masyarakat?**
- EA** : Ya, releven lagi, *dia* [satar] *mace* [macam] – dapat permintaan - makanan ini *hok* [yang] orang – orang makan *sokmo* [selalu], maksudnya permintaan tu tetap ada.
- MH** : **Apakah pula cadangan encik kepada mereka yang baru ingin menceburi dalam perniagaan ini?**
- EA** : Siapa-siapa ingin menceburi ataupun nak *involve* [menyertai] juga, kita kena tengok lah dari segi *market* [permasaran], dari segi – modal, maksudnya kalau kita boleh pro – boleh *proceed* [teruskan] – kita tengok kita ni boleh nampak ada potensi, kita boleh – boleh teruskan.
- MH** : **Apakah usaha encik sebagai seorang usahawan satar dalam mengekalkan tradisi ini sampai sekarang?**
- EA** : Kekal tradisi ini, kita guna resepi sama lah dengan *oghe-oghe* [orang-orang] dulu. Maksudnya, kalau *oghe* [orang] dulu guna isi ikan, masuk – masuk kelapa, kita --- rasa itu sama lagi, tapi kita tambah – penambah baikkkan, maksudnya kita masuk la sikit-sikit, contoh sekarang ini *oghe* [orang] suka pada *cheese* [keju], kita tambah lah *cheese* [keju] sikit. *Gitu* [macam] tu lah.
- MH** : **Adakah encik bercita-cita untuk memasarkan produk satar encik ini ke tahap yang lebih tinggi seperti pasaran luar dari Kelantan dan Terengganu?**

- EA : Ada, kita memang bercita-cita, sebab sekarang ini pun kita - kita *target* [jangkaan], kita nak masuk ke, pasar-pasaraya ataupun *supermarket* [pasar besar] *hok* [yang] ada ini. InsyaAllah mungkin dalam masa setahun lagi kita dapat capai *target* [jangkaan] itu.
- MH : **Jika diberikan peluang oleh pihak yang tertentu, adakah encik ingin memasarkan produk satar encik ini dengan jenama sendiri ke luar negara?**
- EA : Kalau ada, saya sangat berminat untuk – terlibat dengan program tersebut.
- MH : **Apakah harapan encik terhadap sambutan masyarakat dalam memajukan perniagaan encik ini? --- Apakah harapan encik terhadap sambutan masyarakat dalam memajukan perniagaan encik ini?**
- EA : Saya harap masyarakat, - apa kata --- menyokong ataupun --- menyokong lah, memberi sokongan kepada saya dengan – memberi --- *gapo* [apa] kata --
- AS : Dana -- memberi dana.
- EA : Memberi dana ataupun mari memberi sambutan yang baik kepada perniagaan saya.
- MH : **Apakah pesanan encik kepada bakal-bakal usahawan di luar sana yang akan menceburi – menceburkan diri dalam bidang keusa – keusahawanan satar ini?**
- EA : Pesanan – pesanan ni kita – kita kena yakin *gapo* [apa] kita buat. Maksudnya, kalau kita nak ceburkan di – diri dalam perniagaan ini, kita yakin, kita kena --- kita boleh berjaya. Maksudnya kita kena bersungguh-sungguh lah, bukan kata, kita buat benda tu separuh jalan. Kalau kita mulakan dengan langkah pertama,

biarlah sampai habis, sampailah – sampai --- kalau ada kata ada *sepuluh* [10], sampai lah *sepuluh* [10] langkah-langkah tersebut.

MH : Itu sahaja soalan yang kami ingin tanya mengenai produk satar encik ini. Sebagai penutup, kami ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada encik kerana sudi meluangkan masa untuk ditemuramah. Kami juga akan mengeluarkan buku temuramah dalam versi bercetak. Adakah encik ingin simpan satu salinan untuk encik?

EA : Kalau boleh, kalau ada Salinan, bo – boleh bagi la, kat saya.

TAMAT BAHAGIAN 4

Demikian tadi temubual mengenai pengalaman dan sejarah encik Kamarul Azam Mohd Roslan dalam mengusahakan produk satar. Kami mengucapkan jutaan terima kasih di atas kesudian beliau dalam memberikan maklumat mengenai peristiwa yang berlaku. Semoga hasil rakaman ini akan memberi manfaat kepada pendengar, penyelidik, dan generasi akan datang. Sekian.

RUJUKAN

Azam, K. (2018, April 30). Temu bual bersama tokoh. (M. H. Ahmad Syaheed, Interviewer)

Satar Goreng Sri Murni. (n.d.). Retrieved Mac 2018, 25, from Facebook:
<https://www.facebook.com/SriMurniFrozenFood/>

LAMPIRAN

LOG WAWANCARA

MASA	SUBJEK	NAMA/TEMPAT/RUJUKAN
BAHAGIAN A : LATAR BELAKANG DAN PENDIDIKAN		
0.18	Latar belakang tokoh berkaitan nama	Kamarul Azam Bin Mohamad Roslan
0.25	Latar belakang tokoh berkaitan tempat lahir	Kampung Kuala Pahang Pekan Pahang
0.49	Latar belakang tokoh berkaitan tempat tinggal	Dalam Ruu Kelantan Pasir Puteh
1.32	Berkenaan latar belakang keluarga	Rosnah Binti Jaya Rosadiba Binti Abdullah Roslan Bin Muda
3.20	Berkenaan pendidikan tokoh	Sekolah Rendah di Sekolah Kebangsaan Dalam Ruu Sekolah Menengah Kebangsaan Cherang

		Luku UiTM Shah Alam
BAHAGIAN B: PENGALAMAN		
5.38	Berkenaan pengalaman tokoh pada awal perniagaan	Berhampiran rumah Keluarga
7.37	Berkenaan matlamat tokoh	Keuntungan Persaingan
10.02	Berkenaan sumbangan tokoh kepada masyarakat setempat	Ibu tunggal
BAHAGIAN C : PENCAPAIAN		
22.36	Pencapaian tertinggi tokoh	'Malaysia Agricultural, Horticulture and Agrotourism' Serdang Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia

24.42	Berkenaan mereka yang selalu membantu tokoh	Ibu bapa Usahawan
25.36	Berkenaan orang yang datang mengunjungi tokoh	Artis Radio Televisyen Malaysia Universiti Malaysia Kelantan 'Biznews'
BAHAGIAN D : PANDANGAN		
26.55	Berkenaan pandangan tokoh kepada yang berminat	Makanan pantai timur
28.06	Berkenaan usaha tokoh dalam mengekalkan tradisi satar	Ikan Kelapa 'cheese' Kelantan Terengganu

DIARI KAJIAN

Masa	Tarikh	Perkara	Tindakan
4.30 PM	25 Mac 2018	Panggilan Telefon Membuat panggilan telefon buat pertama kali untuk memohon persetujuan tokoh untuk ditemu-ramah	Catatan awal untuk mengenal pasti lokasi yang sebenar dan memohon persetujuan daripada tokoh.
11.12 AM	30 Mac 2018	Panggilan Telefon Bertanyakan tentang info berkenaan tentang tokoh.	Catatan awal untuk mengenali info tentang tokoh untuk proses pembuatan soalan.
3.30 PM	25 April 2018	Menghantar 'E-mail' Soalan yang telah disiapkan, dihantar kepada tokoh sebagai rujukan beliau.	Memaklumkan contoh soalan yang akan ditemu-ramah.
10.00 AM	26 April 2018	Panggilan Telefon Bertanyakan tentang waktu yang sesuai untuk menemu-ramah tokoh dan lokasi tokoh.	

10.30 AM	30 April 2018	Panggilan Telefon Bertanyakan tentang lokasi yang tepat.	
12.00 PM	30 April 2018	Perjumpaan bersama Tokoh. Perjumpaan berlaku di Satar Goreng Sri Murni dan menemubual tokoh.	Membuat rakaman suara sepanjang proses temu bual.
11.00 AM	11 Jun 2018	Menghantar laporan akhir untuk proses pembukuan menggunakan <i>hardcover</i> .	Membuat bayaran untuk <i>hardcover</i>
11.00 AM	11 Jun 2018	Menghantar laporan kepada pensyarah.	

SENARAI SOALAN TEMU BUAL

BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG

Keluarga:

1. Apakah nama penuh encik?
2. Dimanakah encik dilahirkan?
3. Dimanakah encik dibesarkan?
4. Dimanakah encik menetap sekarang?
5. Apakah status encik sekarang?
6. Apakah nama penuh isteri encik?
7. Berapakah cahaya mata yang encik miliki sekarang?
8. Berapa lamakah encik sudah mendirikan rumahtangga?
9. Apakah nama penuh ibu encik?
10. Apakah pekerjaan ibu encik?
11. Apakah nama penuh ayah encik?
12. Apakah pekerjaan ayah encik?
13. Berapakah bilangan adik beradik encik?
14. Encik anak yang ke berapa?
15. Apakah cita-cita encik suatu ketika dahulu?
16. Apakah hobi encik pada waktu lapang?

Pelajaran:

17. Dimanakah encik bersekolahan rendah?
18. Dimanakah encik bersekolahan menengah?
19. Apakah pencapaian terbaik encik ketika di sekolah dahulu?
20. Bagaimanakah keputusan akhir pelajaran encik di peringkat sekolah rendah dan sekolah menengah?
21. Dimanakah encik menyambungkan pelajaran setelah tamat peringkat sekolah?
22. Apakah kenangan paling manis encik sepanjang pengajian?
23. Apakah kenangan paling buruk encik sepanjang pengajian?
24. Apakah pencapaian terbaik encik ketika di peringkat universiti?
25. Bagaimanakah keputusan akhir pelajaran encik di peringkat universiti?

BAHAGIAN 2: PENGALAMAN DALAM BIDANG PERNIAGAAN

26. Sekarang kita beralih kepada pengalaman encik dalam perniagaan. Sudah berapa lamakah Encik berkecimpung dalam perniagaan ini?
27. Bagaimanakah encik boleh terpikir untuk membuka perniagaan ini?
28. Dalam mengekalkan sesebuah perniagaan, ia memerlukan sifat yang jujur dalam perniagaan. Apakah amalan ibadah yang sentiasa Encik amalkan?
29. Pada pendapat Encik, adakah ketelitian sangat penting dalam perniagaan?
30. Apakah matlamat yang Encik ingin capai di sepanjang menjalankan perniagaan ini?
31. Berdasarkan pengalaman Encik, apakah karakter yang perlu ada pada diri seorang usahawan?
32. Apakah kejayaan paling besar di sepanjang menjalankan perniagaan ini?
33. Adakah perniagaan ni adalah merupakan satu beban atau tanggungjawab yang sangat berat bagi Encik?
34. Apakah sumbangan Encik kepada masyarakat setempat mahupun industri kecil sederhana sepanjang menjalankan perniagaan ni?
35. Seperti yang kami tahu, perniagaan Encik sangat popular sehinggakan banyak institusi pelajaran mahupun pihak rtm juga telah membuat liputan terhadap perniagaan Encik. Soalan kami adalah, adakah encik tidak terfikir untuk menerbitkan buku tentang perniagaan Satar Encik?
36. Pada pandangan Encik, apakah cabaran yang sering dihadapi dalam mengekalkan menjalankan perniagaan ini?
37. Apakah langkah yang telah diambil oleh pihak Encik dalam menangani segala cabaran tersebut?
38. Pada pendapat Encik, adakah masalah ekonomi di dalam negara sedikit sebanyak menjejaskan proses perniagaan Encik?
39. Apakah strategi yang telah digunakan oleh pihak Encik untuk menarik perhatian umum supaya membeli produk Encik?
40. Apakah perubahan yang telah dilakukan oleh pihak Encik dalam memajukan perniagaan satar?

41. Apakah kemahiran istimewa yang perlu ada dalam diri dalam memajukan perniagaan ini?
42. Adakah kemahiran tersebut dapat dipelajari dalam masa yang singkat?
43. Selain perniagaan Encik, di kawasan tersebut adakah terdapat usahawan lain yang turut mengusahakan perniagaan satar?
44. Jadi bagaimana dengan pesaingan yang Encik terima dalam penjualan makanan ini?
45. Adakah Encik rasakan bahawa satar ini masih mendapat permintaan yang tinggi dikalangan masyarakat kita?
46. Mengapa Encik menjalankan perniagaan ini sedangkan banyak jenis perniagaan lain?
47. Mengapakah Encik memilih untuk berniaga daripada bekerja dengan sektor kerajaan mahupun swasta?
48. Untuk memulakan sesebuah perniagaan, ia memerlukan modal perniagaan yang tersendiri. Bagaimana Encik mendapat modal perniagaan?
49. Berapakah hasil jualan perniagaan Encik dalam masa sehari?
50. Bagaimana pula dengan disiplin seseorang usahawan? Adakah ia juga merupakan factor untuk berjaya dalam perniagaan?
51. Sepanjang di dalam industri perniagaan ini, adakah perniagaan ini membantu dalam meningkatkan sifat kepimpinan encik?
52. Pada pendapat Encik, adakah seseorang usahawan perlu mempunyai sifat kepimpinan?
53. Pada pendapat Encik, bagaimanakah akhlak sebagai seorang peniaga terhadap seorang pelanggan?
54. Sepanjang perniagaan Encik, apakah pengalaman paling manis dalam memajukan perniagaan Encik?
55. Apakah pula pengalaman terburuk Encik dalam memajukan perniagaan Encik?
56. Adakah Encik pernah gagal dalam perniagaan ini?
57. Bagaimanakah Encik bangkit dari kegagalan tersebut?

BAHAGIAN 3: PENCAPAIAN

58. Sehingga kini, apakah pencapaian tertinggi yang encik perolehi?
59. Bagaimanakah encik boleh memperoleh kejayaan tersebut?

60. Bagaimanakah encik mengekalkan kejayaan ini?
61. Pada tahun berapakah pencapaian tersebut?
62. Siapakah yang menganugerahkan pencapaian begitu?
63. Dimanakah encik memperoleh kejayaan tersebut?
64. Siapakah yang mendorong encik dalam menjayakannya?
65. Siapakah yang paling banyak membantu encik sehingga ke tahap ini?
66. Berapakah cawangan yang encik miliki sekarang?
67. Siapakah yang mengetuai di setiap cawangan tersebut?
68. Adakah kedai encik pernah didatangi orang kenamaan?
69. Adakah kedai encik pernah dikunjungi oleh wartawan?
70. Apakah pencapaian yang encik paling inginkan?
71. Bila agaknya pencapaian itu dapat direalisasikan?

BAHAGIAN 4: PANDANGAN

72. Apakah pandangan Encik kepada mereka yang berminat untuk menceburi bidang perniagaan satar ini?
73. Pada pandangan Encik, adakah satar masih relevan di mata masyarakat.
74. Apakah pula cadangan Encik kepada mereka yang baru ingin menceburi dalam perniagaan ini?
75. Apakah usaha Encik sebagai seorang usahawan Satar dalam mengekalkan tradisi ini sampai sekarang?
76. Adakah encik bercita-cita untuk memasarkan produk satar encik ini ke tahap yang lebih tinggi seperti pasaran luar dari Kelantan dan Terengganu?
77. Jika diberikan peluang oleh pihak yang tertentu, adakah Encik ingin memasarkan produk Satar encik ini dengan jenama sendiri ke luar negara?
78. Apakah harapan Encik terhadap sambutan masyarakat dalam memajukan perniagaan Encik ini?
79. Apakah pesanan Encik kepada bakal-bakal usahawan di luar sana yang akan menceburkan diri dalam bidang keusahawanan satar ini?

80. Itu sahaja soalan yang kami ingin tanya mengenai produk satar Encik ini. Sebagai penutup, kami ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada Encik kerana sudi meluangkan masa untuk ditemuramah. Kami juga akan mengeluarkan buku temuramah dalam versi bercetak. Adakah Encik ingin simpan satu Salinan untuk Encik?

SURAT PERJANJIAN



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

Kelantan

PERJANJIAN MENGENAI SEJARAH LISAN

Syarat-syarat mengenai wawancara yang telah diadakan antara Universiti Teknologi MARA dengan Kamarul Azam Pada 30/9/2018

1. Pita rakaman hasil wawancara yang tersebut di atas adalah diserahkan kepada Universiti Teknologi MARA untuk disimpan buat selama-lamanya.
2. Pihak Fakulti Pengurusan Maklumat, Universiti Teknologi MARA akan mengambil apa-apa tindakan yang difikirkan perlu untuk memelihara pita rakaman ini.
3. Pihak Fakulti Pengurusan Maklumat, Universiti Teknologi MARA boleh membuat transkrip pita rakaman dan transkrip-transkrip ini perlu/tidak perlu disemak oleh pengkisah (interviewee).
4. Pita rakaman/transkrip ini akan dibuka kepada semua penyelidik sama ada dari Malaysia atau luar negeri yang bertujuan membuat penyelidikan yang sah tanpa syarat-syarat / dengan syarat: -
Apabila petikan diambil dari pita rakaman/transkrip ini untuk digunakan di dalam penerbitan, tesis dll. sumbernya hendaklah diakui oleh penyelidik-penyelidik:
5. Adalah dipersetujui bahawa pita rakaman/transkrip ini akan dibuka kepada penyelidik-penyelidik dalam dan luar negeri mulai dari 30/9/2018 (tarikh). Dipersetujui pada 30/9/2018 oleh kedua pihak yang berkenaan.

.....
Pengkisah (Tokoh)

.....
Ketua Pusat Pengajian
Fakulti Pengurusan Maklumat, Fakulti
Sains Pentadbiran dan Pengajian Polisi
& Fakulti Undang-Undang
UiTM Cawangan Kelantan
Kampus Machang

GAMBAR

Produk



Gambar 1 : Satar Goreng yang telah dibekukan.



Gambar 2: Sos buatan Sri Murni

Kenangan



Gambar 3: Memberi cenderahati kepada tokoh.



Gambar 4: Kawasan perniagaan tokoh.

INDEKS

Indeks

A

Agama 7

Agensi 10, 17

Agrotek 18

Anggap 9, 15

Arahan 13

B

Bangkit 16, 37

Baru 6, 10, 14, 17, 19, 38

Barat 13

Bawa 9, 10, 17

Belajar 12, 16

Berani 13

Berjaya 2, 8, 14, 15, 19, 21, 37

Besar 3, 8, 9, 11, 20, 35, 36

Bidang 7, 19, 21, 36, 38

Buka 7, 8, 13, 21, 36

C

Contoh 8, 10, 11, 16, 20, 32

D

Dapat 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 36, 37, 38

Disiplin 8, 14, 37

E

Ekonomi 5, 10, 36

G

Gagal 15, 16, 37

I

Ikan 9, 17, 20, 29

Industri 9, 14, 36, 37

Inovasi 11

J

Jualan 12, 14, 15, 16, 17, 37

K

Kebebasan 13

Kedai 7, 8, 15, 18, 38

Kejayaan 8, 9, 16, 17, 36, 37, 38

Kelantan 3, 16, 17, 18, 20, 27, 29, 38

Kenamaan 18, 38

Kesan 10

Kreatif 11

M

Makanan 12, 13, 19, 29, 37

Maksud 3, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 21

Marketing 11, 16

Masuk 4, 7, 9, 11, 15, 18, 20

Masyarakat 9, 13, 19, 20, 21, 28, 36, 37, 38

Matlamat 8, 28, 36

Minat 11, 13, 19, 20, 29, 38

Modal 10, 13, 20, 37

N

Naik 15, 16, 19

Nombor 13

O

Orang 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 29, 36, 37, 38

Online 11

Offline 11

P

Perniagaan 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 19, 20, 21, 28, 36, 37, 38, 43

Pelajaran 4, 6, 7, 9, 35, 36

Peringkat 5, 6, 9, 35

Peluang 9, 20, 38

Pekerjaan 4, 9, 35

Pembeli 10

Pengikut 12

Positif 12

Pengalaman 2, 7, 8, 12, 15, 18, 21, 28, 36, 36, 37

Pelanggan 10, 11, 13, 14, 15, 17, 37

Peraturan 8, 13

Pinjaman 10, 14

Permintaan 12, 13, 19, 37

Pencapaian 2, 5, 6, 16, 17, 19, 28, 37

Program 16, 17, 20

Pasaran 11, 12, 16, 17, 20, 38

Produk 11, 12, 17, 20, 21, 36, 38, 39, 42

Pesanan 21, 38

R

Ringgit 10, 15

Resepi 20

S

Satar 2, 9, 11, 12, 19, 20, 21, 24, 29, 33, 34, 37, 38, 39, 42

Sendiri 8, 10, 12, 13, 14, 15, 20, 37, 38

Sifat 7, 14, 36, 37

Senyum 15

Sambutan 20, 21, 38

T

Teliti 8, 36

Terlibat 5, 10, 19, 20

Tradisional 13

Tinggi 9, 12, 13, 16, 17, 20, 28, 37, 38

Tradisi 19, 20, 29, 38

U

Universiti 5, 6, 18, 29, 35

Usahawan 2, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 20, 27, 29, 36, 37, 38

W

Wajib 14

Wartawan 18, 38

Z

Zon 12