



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA CAWANGAN KELANTAN

**TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
PUAN ZAILINTUN BINTI JAAFAR
USAHAWAN BERJAYA (MINYAK MESTIKA)**

OLEH:

NIK NOR MASITAH NABILAH BT RAMSA	2012380515
BAHIRAH BT MOHD NOOR	2012157281

**PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (MAC 2014 – JULAI 2014)**

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
PUAN ZAILINTUN BINTI JAAFAR
USAHAWAN BERJAYA (MINYAK MESTIKA)

OLEH:

NIK NOR MASITAH NABILAH BT RAMSA 2012380515
BAHIRAH BT MOHD NOOR 2012157281

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (MAC 2014 – JULAI 2014)

PENGHARGAAN

“Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang”

Assalamualaikum Warahmatuallahiwabarakatuh. Alhamdulillah, terlebih dahulu kami panjatkan rasa penuh kesyukuran kepada Allah S.W.T. kerana dengan izin-Nya kami akhirnya dapat menyiapkan Projek Sejarah Lisan ini dengan jayanya. Kami tidak dapat menafikan bahawa pelbagai kekangan yang terpaksa kami hadapi sebelum dan selepas selesai temubual bersama tokoh, namun dengan berkat kesabaran dan pertolonganNya, kami dapat mengatasi masalah yang melanda.

Kami juga ingin mengucapkan jutaan terima kasih kepada pensyarah kami untuk subjek IMR604 Oral Documentation (Pendokumentasian Sejarah Lisan), Puan Kamariah Binti Chik yang telah mencurahkan segala ilmu yang beliau miliki kepada kami dan memberi kami segala tunjuk ajar untuk menyiapkan projek ini.

Puan Zailintun Binti Jaafar, tokoh yang kami hormati dan setinggi-tinggi terima kasih kami ucapkan kerana kerjasama, perkongsian ilmu dan pengalaman yang sangat bermakna yang diberikan kepada kami.

Akhir sekali kami ingin mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada ibu bapa serta rakan-rakan seperjuangan yang banyak memberikan tunjuk ajar dan dorongan sepanjang proses menghasilkan projek transkrip temubual ini.

Sekian, Terima kasih.

ISI KANDUNGAN

Penghargaan.....	i
Isi kandungan.....	ii
Abstrak.....	iii
Biodata Tokoh.....	iv
Transkrip bahagian 1.....	1-6
Transkrip bahagian 2.....	7-28
Transkrip bahagian 3.....	29-58
Transkrip bahagian 4.....	59-64
Transkrip bahagian 5.....	65-66
Senarai soalan.....	67-74
Log temubual.....	75-77
Indeks.....	78-80
Rujukan.....	81-82
Lampiran.....	83
Surat kebenaran	
Surat perjanjian	
Gambar	

ABSTRAK

ABSTRAK

Abstrak: Temubual ini adalah diantara kami dengan Puan Zailintun binti Jaafar iaitu Pengarah urusan syarikat Che Mah & Sons Minyak Mestika. Wawancara ini dijalankan di Pejabat Urusan Cawangan Wakaf Bharu, Tumpat, Kelantan. Sesi wawancara ini telah dijalankan pada hari Khamis, 10 April 2014 pada pukul 10.40 pagi. Temubual ini berkisar tentang latar belakang Puan Zailintun Binti Jaafar dan pengalaman beliau dalam perusahaan produk kesihatan secara tradisional di Kelantan. Selain itu, pelbagai pengalaman yang diperolehi oleh beliau sepanjang beliau melibatkan diri dalam bidang perniagaan yang membekalkan produk kesihatan kepada pengguna. Ketika temuramah ini berlangsung, kami dapat mengetahui selok belok perniagaan dan cara untuk memasarkan produk ke serata Malaysia yang diusahakan oleh keluarga Puan Zailintun Binti Jaafar. Disamping itu juga, temuramah ini dapat membei serba sedikit gambaran tentang pengalaman yang dilalui oleh Puan Zailintun Binti Jaafar sejak dari mula pembabitan beliau hingga sekarang.

Kata kunci : *Puan Zailintun Binti Jaafar, Puan Zailin, berniaga, produk, usahawan.*

BIODATA TOKOH

BIODATA TOKOH



Nama : Zailintun Binti Jaafar

Asal : Kg.Pak Badol, Pasir Puteh Kelantan.

Bilangan Adik-Beradik : Anak Sulong Daripada 7 Adik-Beradik

Status : Berkahwin

Suami : Abdullah Bin Samsuddin

Anak : 3 Orang (Seorang Perempuan & 2 Lelaki)

Jawatan : Pengarah Urusan Syarikat Che Mah & Sons Sdn. Bhd.

Bidang : Ubatan Tradisional

No/Hp : +609-7482523

Petunjuk :

MN : Nik Nor Masitah Nabilah Bt Ramsa

ZJ : Zailintun Binti Jaafar

BAHAGIAN A: LATAR BELAKANG TOKOH

MN: Assalamualaikum w.b.t. Pada jam 10.45 pagi, 10 April, 2014, bertempat di Pejabat Urusan Minyak Mestika. Saya, Nik Nor Masitah Nabilah Bt Ramsa dan sahabat saya, Bahirah Bt Mohd Noor, pelajar semester 5 Sarjana Muda Sains Pengurusan Maklumat dari Fakulti Pengurusan Maklumat UITM Cawangan Kelantan. Kami akan mewancarakan salah seorang tokoh Usahawan Berjaya iaitu Pemilik Syarikat Che Mah & Sons Sdn.Bhd. iaitu pengeluar produk kesihatan yang terkemuka di Malaysia, Puan Zailintun. Wawancara ini dijalankan bertujuan untuk memenuhi keperluan tugas bagi subjek Pendokumentasian Sejarah Lisan. Sebelum memulakan bicara kita pada hari ini, kami amat berbesar hati dan berterima kasih kepada Puan Zailin kerana sudi bersama kami menceritakan pengalaman Puan Zailin kepada kami. **Boleh kita mulakan Puan Zailin?**

ZJ: Inshaallah. Terima Kasih.

MN: Berkenaan dengan latar belakang Puan, boleh Puan beritahu kami apakah nama sebenar Puan?

ZJ: Assalamualaikum w.b.t. Nama saya Zailintun Binti Jaafar. Panggilan saya Zailin atau pun Kak Wan. Panggilan orang kampung. Saya berumur *empat puluh dua* [42] tahun. Saya dilahirkan di Kampung Pak Badol, kawasan Melor. Kira nya berasal dari Kelantan.

MN: Oh, kiranya asal Kelantan la? Ibu bapa Puan Zailin berasal dari Kelantan jugak?

ZJ: Alhamdulillah. Berasal dari Kelantan juga.

MN: Boleh Puan beritahu nama ayah dan mak Puan?

ZJ: Nama ayah saya, Jaafar Bin Harun. Sekarang berusia *tujuh puluh dua* [72] tahun. Ibu saya, Zainab Binti Adam, dilahirkan pada tahun *sembilan belas lima puluh* [1950].

MN: Sudah semestinya Puan telah berkahwin kan?

ZJ: Ya, saya telah berkahwin dan mempunyai *tiga* [3] orang cahaya mata.

MN: Boleh Puan kongsikan pada kami apa nama suami Puan?

ZJ: Nama suami saya Abdullah Bin Samsuddin, berusia *empat puluh tiga* [43] tahun, saya mempunyai seorang anak perempuan sulung dan *dua* [2] orang anak lelaki.

MN: Suami Puan berasal dari mana?

ZJ: Suami saya berasal dari Rantau Panjang.

MN: Jadi suami Puan bekerja sebagai apa?

ZJ: Sekarang ini, Alhamdulillah bekerja bersama di syarikat ini juga sebagai Pengurus Kilang di Kampung Chetok, Pasir Mas.

MN: Bagaimana Puan mengenali suami Puan *tu* [itu]? Boleh Puan kongsikan cerita tentang Puan dan suami Puan semasa detik perkenalan kepada kami?

ZJ: Nak kongsikan cerita *tu* [itu]. Kalau dari segi orang kata, kalau dah jodoh *tu* [itu], bila dah ditentukan oleh Allah, kebetulannya saya berkahwin dengan adik ipar sepupu saya. Alhamdulillah, kiranya berkahwin dalam kalangan keluarga juga.

MN: Berapa pula bilangan adik beradik yang Puan ada?

ZJ: Saya ada tujuh orang adik-beradik dan saya anak yang sulung. Lima orang [5] perempuan dan *dua* [2] orang adik lelaki.

MN: Sekarang ni adik-beradik Puan berada di mana? Kerja di sini ke bagaimana?

ZJ: Kalau dikira *tujuh* [7] orang *tu* [itu], Alhamdulillahnya, bekerja bersama-sama di syarikat ini juga lah. Tapi bekerja dalam bidang yang berlainan. Ada yang bekerja dalam bahagian *QC* [Quality Control], Akaun, dan Pemasaran.

MN: Jadi, kiranya adik –beradik Puan semuanya terlibat di syarikat ini lah?

ZJ: Ia, semuanya terlibat dalam perniagaan yang sama.

MN: Bilangan anak lelaki Puan tadi berapa orang?

ZJ: *Dua* [2] orang sahaja.

MN: Anak perempuan?

ZJ: Perempuan seorang, sulung. Berumur *tiga belas* [13] tahun. Yang ke *dua* [2], lelaki berumur *sembilan* [9] tahun dan yang *ketiga* [3] berumur *lapan* [8] tahun.

MN: Kiranya semua masih belajar lagi?

ZJ: Ya. Semuanya masih belajar lagi.

MN: Jadi, Puan masih tiada cucu lagi?

ZJ: Tiada lagi. Pasalnya semuanya baru sahaja lagi. (ketawa)

MN: Bagaimana pula dengan peringat pendidikan Puan?

ZJ: Saya, Alhamdulillah dapat anugerah dalam Ijazah di Universiti Utara Malaysia dalam bidang Business Admin pada tahun *sembilan belas sembilan puluh enam* [1996].

MN: Oh, tahun *sembilan belas sembilan puluh enam* [1996]? Sebelum ini pula Puan bersekolah dimana?

ZJ: Saya bersekolah di Sekolah Menengah Puteri, di Kota Bharu dari tingkatan *satu* [1] hingga tingkatan *tiga* [3] dan tingkatan *empat* [4] dan *lima* [5] pula bersekolah di Sekolah Ismail Petra, Kota Bharu.

MN: Selepas Puan habis SPM terus ke UUM?

ZJ: Ya. Selepas saya habis *SPM* [Sijil Penilaian Malaysia], saya terus mendapat tawaran untuk menyambung pengajian di *UUM* [Universiti Utara Malaysia].

MN: Semasa melanjutkan pelajaran dalam ijazah, berapa tahun Puan belajar disana?

ZJ: Sebelum saya masuk belajar ke *UUM* [Universiti Utara Malaysia], saya masuk belajar di Matrik dahulu selama *dua* [2] tahun. Kiranya *empat* [4] tahun saya belajar untuk mendapatkan segulung ijazah dalam bidang Business Admin.

MN: Selepas Puan tamatkan pelajaran, adakah Puan terus bekerja dalam syarikat ini?

ZJ: Selepas saya menamatkan Ijazah, terus saya masuk bekerja didalam syarikat Che Mah & Sons. Sebab Che Mah & Sons Sdn.Bhd. Sebab kami diperbadankan pada tahun *sembilan belas sembilan puluh tiga* [1993].

BAHAGIAN 2: SEBELUM MEMULAKAN PERNIAGAAN

MN: Dalam bidang apa Puan mula-mula menceburkan diri selepas tamat sahaja belajar di *UUM* [Universiti Utara Malaysia]? Sama ada bekerja dengan keluarga atau bekerja sementara di mana-mana tempat?

ZJ: Saya *tak* [tidak] pernah buat *part time* [kerja sambilan] kerja. Sebabnya Alhamdulillah rezeki saya telah ditentukan oleh Allah untuk bekerja di syarikat Che Mah & Sons Sdn.Bhd. Dari segi warisan pula, bermula dengan Hajah Che Mah Che Ali iaitu pengasas Minyak Mestika yang asalnya dipanggil M.Mestika Enterprise. Pada masa *tu* [itu] M.Mestika Enterprise bermula pada tahun *sembilan belas enam puluh tujuh* [1967]. Jadi bila ayah saya mengambil alih syarikat, kami perbadankan sebagai Che Mah & Sons Sdn Bhd pada tahun *sembilan belas enam puluh tiga* [1993]. Jadi, saya terus bekerja disyarikat ini selepas tamat belajar di universiti.

MN: Tempat pertama Puan mula bekerja sama ada di kilang atau Pejabat Urusan ini?

ZJ: Masa *tu* [itu] masih lagi di Jalan Hamzah, Kota Bharu. Kalau sekarang, Jalan *tu* [itu] berada berhampiran dengan Tesco. Dulunya di situ ada roundbout Kijang dan dipanggil roundbout Kijang. Jadi Jalan Hamzah itu lah tempat pertama Che Mah & Sons bertempat dan di pejabat di Jalan Hamzah lah sebelum berpindah ke Pasir Mas. Di Pasir Mas *tu* [itu] masih lagi baru, pada tahun *sembilan belas sembilan puluh sembilan* [1999].

MN: Pada tahun *sembilan belas enam puluh sembilan* [1999]? Selepas itu, kiranya kilang dan pejabat di Jalan Hamzah itu sudah ditutup?

ZJ: Sudah lama ditutup. Selepas kami berpindah ke Pasir Mas, pada tahun *sembilan belas sembilan puluh sembilan* [1999] dalam area masa nak buat kilang *tu* [itu], kami mendapat taraf dari *GMP* [Good Manufacturing Practice] dan dapat beroperasi pada tahun *dua ribu satu* [2001] dan kami berpindah pejabat pada tahun *dua ribu satu* [2001]. Jadi, kira sudah tiada lah pejabat di Jalan Hamzah dan rumah itu masih ada sebab disitu kawasan rumah kan.

MN: Ialah, takkan nak tinggal kan? Ok, bilakah Puan terlibat dalam bidang ini? Maksud nya lepas tamat belajar pada tahun *sembilan belas sembilan puluh enam* [1996]?

ZJ: Pada tahun *sembilan belas sembilan puluh enam* [1996] saya *graduate* [tamat pengajian] dan mula terlibat dalam bidang ini dan masuk bekerja.

MN: Jadi Puan memang berminat lah untuk menceburkan diri dalam bidang ini ke?

ZJ: Kalau orang kata dari segi harapan ayah saya, dia mahukan anak-anak dia bekerja bersama lah bagi meneruskan warisan keluarga mesti ada pelapis. Jadi, saya sebagai anak sulung, dari kecil lagi saya melihat perkembangan perniagaan itu, jadi memang saya terima lah untuk bekerja di syarikat ayah saya sendiri.

MN: Sudah semestinya Puan sudah mempunyai asas-asas dalam bidang ini kerana dari kecil agi Puan melihat ayah dan ibu Puan membuat kerja ini?

ZJ: Ia betul. Adalah sedikit asas-asas berniaga *tu* [itu].

MN: Oh. Ok, boleh Puan ceritakan sedikit sebanyak tentang permulaan modal untuk memulakan syarikat ini?

ZJ: Dari ayah saya, Haji Jaafar Bin Harun dia yang memulakan perniagaan ini pada tahun *sembilan belas enam puluh tujuh* [1967]. Masa itu, orang kata telah direzekikan oleh Allah s.w.t. Kalau tidak silap saya, masa itu dia belajar di *Universiti Teknologi Malaysia* [UTM] dan mengambil bahagian dalam bidang kejuruteraan. Jadi kalau tidak silap saya, pada tahun *dua* [2] atau *tiga* [3] dia dipanggil balik oleh arwah nenek, iaitu Hajah Che Mah untuk meneruskan perusahaaan Minyak Mestika lah. Sebab masa itu ayah tidak sempat untuk menghabiskan pengajian sebab Ku Mat Gagah itu meninggal, jadi dia kena balik untuk menguruskan perniagaan ini pada tahun *sembilan belas enam puluh tujuh* [1967] M. Mestika Enterprise ditubuhkan.

MN: Jadi, ayah Puan tidak sempat untuk menghabiskan pengajiannya untuk menyambung warisan perniagaan keluarga lah?

ZJ: Ya, untuk menyambung warisan perniagaan Che Mah & Sons ini lah semasa syarikat ini masih lagi bernama M.Mestika Enterprise.

MN: Bagaimana pula modal untuk memulakan perniagaan pada masa itu?

ZJ: Masa itu, *dia* [ayah] memberitahu saya sebanyak *lima ratus Ringgit Malaysia* [RM500] sahaja sebagai modal permulaan.

MN: *Lima ratus Ringgit Malaysia* [RM500] sahaja? Bila pula tarikh syarikat ini didaftarkan?

ZJ: Untuk M.Mestika Enterprise, *sembilan belas enam puluh tujuh* [1967] selepas itu kami tukarkan kepada Che Mah & Sons Sdn. Bhd. pada tahun *sembilan belas enam puluh tiga* [1993].

MN: Kira-kira sudah berapa lama Puan berkecimpung dalam bidang ini?

ZJ: *Start* [Mula] pada tahun *sembilan belas enam puluh enam* [1996] tu, lebih kurang dalam *lapan belas* [18] tahun lah saya bekerja di syarikat ini.

MN: Lokasi permulaan kerja Puan kiranya bermula di Jalan Hamzah?

ZJ: Ya, di Jalan Hamzah tempat permulaan saya bekerja.

MN: Jadi Puan sudah semestinya sudah ada pengalaman dalam bidang ini masa mula- mula Puan meneruskan warisan keluarga?

ZJ: Ia betul.

MN: Adakah Puan ada menerima sebarang bantuan dari mana-mana pihak?

ZJ: Jika untuk perniagaan yang asal itu bermula dengan ayah saya, yang kata dapat modal itu biasanya ambil dari nenek saya dan tambahan modal tu dengan kawan-kawan dan ada juga minta bantuan modal dari pinjaman Mara. Jadi bila sudah berkembang sedikit, kami telah mendapat lesen untuk membina kilang, jadi syarikat mendapat bantuan dari Bank Pembangunan Malaysia Berhad untuk menubuhkan kilang perubatan tradisional.

MN: Dianggarkan berapa Bank memberi modal sebanyak mana?

ZJ: Masa itu, kami mendapat lebih kurang *tiga ratus ribu Ringgit Malaysia* [RM300,000] lebih. Dari segi kos pula dalam *lima ribu Ringgit Malaysia* [RM5,000] untuk kos pembinaan kilang.

MN: Banyak juga lah syarikat mendapat bantuan kan?

ZJ: Ya, banyak juga lah mendapat bantuan daripada Bank Pembangunan.

MN: Selepas itu, apakah langkah Puan untuk menjayakan bidang ini?

ZJ: Kalau dari segi pekerjaan saya, saya lebih kepada urusan pejabat. Jadi saya belajar bagaimana untuk menguruskan syarikat dalam akaun, pengurusan pembelian barang, bahan mentah dan ada interaksi lah dengan pembekal kami. Jadi, dari situ lah saya belajar. Dari segi pemerhatian ayah saya itu. Sebab dia selalu keluar kan. Masa saya kecil dulu, ayah saya ada masa untuk keluar cari

pasaran dan masa untuk keluarga, jadi dalam masa sebulan lebih kurang dua minggu sahaja ada dirumah. *Dua* [2] minggu lagi dia keluar ke Terengganu, Pahang. Jadi orang kata perbezaan kerja sekarang dengan dahulu bagi pihak dia ada kesusahan untuk meneruskan perniagaan dengan modal yang tidak seberapa dan untuk mencari pasaran masa itu, terpaksa keluar dan dengan inisiatif sendirinya mesti ada iklan pada masa itu. Tapi iklan lebih kepada pergi ke pasar malam, buat wayang gambar, untuk memperkenalkan produk Minyak Mestika dan Makjun Mestika.

MN: Orang kata bukan senang la nak senang kan? Kena bijak membahagikan masa.

ZJ: Ya, kena bijak membahagikan masa. Tapi Alhamdulillah lah, dari situ saya belajar cara dan membuat pemerhatian. Balik sahaja dari sekolah, saya akan pergi bergaul dengan pekerja-pekerja, sebab tempat pembuatan itu kawasan rumah dan menggunakan cara tradisional sahaja dan saya pergi tengok apa yang mereka buat, dan tolong *mereka* [pekerja] melipat ____, untuk dimasukkan ke dalam kotak dan tolong masukkan botol minyak ke dalam kotak, yang selainnya pekerja yang buat sebab masa *tu* [itu] kami masih kecil-kecil lagi kami sudah biasa buat.

MN: Masa *tu* [itu] masih bersekolah di sekolah rendah lagi la?

ZJ: Masih lagi bersekolah di sekolah rendah. Kebetulan sekolah pula dekat juga dengan rumah. Jadi *lepas* [selepas] balik sahaja dari sekolah, terus ke ____.

MN: Apakah cabaran awal yang Puan hadapi untuk menaikkan syarikat ini?

ZJ: Kalau cabaran macam tadi lah. Saya rasa cabaran lebih kepada ayah saya sebab dia yang usahakan semua ini. Cuma saya dapat bila dah senang kan. Nak kata senang tu *tak* [tidak] lah. Tapi *sembilan puluh-an* [90-an] itu ekonomi kita dah stabil. Jadi nak kata cabaran tu ayah saya lah. *Dua* [2] minggu di rumah, *dua* [2] minggu di luar untuk cari pasaran. Untuk kami cari pelanggan itu memang susah sebab dulu memang iklan *tak* [tidak] besar sangat. Cuma dari *tv* [televisyen] dan radio sahaja.

MN: Nak tanya, suami Puan itu kerja seorang atau bersama adik beradik dia?

ZJ: Tidak. Dia cuma *dua* [2] beradik. Tapi pak cik saya masa tu kerja di *TNB* [Tenaga Nasional Berhad]. Jadi masa itu ayah saya seorang sahaja lah yang usahakan Minyak Mestika.

MN: Kira dia lah wakil dalam keluarga yang menjayakan dalam bidang ini nya?

ZJ: Ia, dia seorang sahaja.

MN: Adakah Puan pernah berputus asa dengan cabaran-cabaran ini?

ZJ: Dalam perniagaan memang ada turun naik nya lah. Cuma Alhamdulillah kami sentiasa berdoa lah semoga diterima Minyak Mestika dan Makjun Mestika ni. Jadi kalau cabaran itu biasanya ditipu pelanggan.

MN: Ditipu pelanggan?

ZJ: Ya, ditipu pelanggan. Maksud nya bila kata ada pelanggan yang tidak jujur, bila dia *order* [pesan] ambil barang mungkin keluarkan cek. Jadi kadang-kadang cek itu ditendang.

MN: Oh kiranya da juga yang tak jujur?

ZJ: Ada yang tak jujur dalam perniagaan. Tapi Alhamdulillah setakat ini pembekal kami sam ada pembekal bahan mentah atau pembekal pembungkusan tidak ada masalah dengan pembekal.

MN: Kiranya pelanggan yang ambil borong la ?

ZJ: Ya, pelanggan yang ambil borong la yang beri cek lepas tu *tak* [tidak] bayar dan cek tendang. Ada juga lah. Tapi itu mungkin kelemahan kita juga. Sebab biasanya kami buat jualan tunai. Jadi masa nak buat jualan yang banyak, mereka bagi cek. Jadi kami *tak* [tidak] selidik betul-betul pelanggan kan dan semasa saya mula-mula bekerja masa tu kami *tak* [tidak] pandai lagi guna cek. Tapi Alhamdulillah la *tak* [tidak] ramai pelanggan yang macam *tu* [itu]. Kami pun sentisa berdoa supaya tidak dikhianati dan mengganggu perniagaan. Macam *tu* [itu] lah kami doa.

MN: Bagi pelanggan yang tidak jujur, ada *tak* [tidak] Puan kena kan tindakan apa-apa terhadap mereka?

ZJ: Kami ada buat laporan dan pergi buat *check* [semak] tempat pelanggan itu tetapi orang kata pekerjaan dia memang penipu lah. Sebabnya dalam kalangan usahawan sendiri, saling bertukar cerita dan ada diantara mereka pernah kena tipu dengan pelanggan yang sama juga. Jadi bila kami pergi cari tempat itu, memang *tak* [tidak] ada lah. Macam dia cakap lah dia ada kedai, rumah semua, bila kita pergi *check* [semak] tempat tersebut alamat itu *tak* [tidak] pernah wujud. Dia cuma guna pada masa itu je untuk beli barang.

MN: Selepas dia ambil barang *tu* [itu] memang Puan tidak pernah berjumpa langsung dengan dia?

ZJ: *Tak* [tidak] pernah jumpa langsung dah. Macam orang baru lah, kita *tak* [tidak] selidik betul-betul kan? Jadi, dari situ lah kita jadikan pengajaran sampai hari ini lah. Sebelum nak beli Minyak Mestika, kami akan selidik dahulu sekiranya dia ingin mengambil dalam kuantiti yang banyak. Kami buat polisi kami dengan *tiga* [3] kali ambil, *tiga* [3] kali bayar *cash* [tunai], dan sertakan sijil perniagaan semua, dan kali yang *keempat* [4] atau *kelima* [5], kami akan bagi kredit lah. Macam itu lah cara kami nak jaga pemborong dan pelanggan-pelanggan lain kan.

MN: Kiranya ramai la pelanggan yang ambil secara borong?

ZJ: Setakat ini Alhamdulillah kami ada lebih kurang *lima puluh* [50] orang pemborong seluruh Malaysia ini.

MN: Jadi dengan cabaran dan dugaan yang dihadapi oleh Puan ni, siapa yang banyak beri dorongan untuk terus bertahan dalam perniagaan ini?

ZJ: Kalau dorongan *tu* [itu] kalau dari segi keluarga, ayah saya lah sebab dia selalu beri nasihat kepada saya sebab arwah nenek saya cakap Minyak Mestika ini khidmat kita pada masyarakat, yang menyembuhkan ialah Allah jadi khidmat kita sediakan Minyak Mestika ini sebagai ikhtiar. Contohnya, malam-malam kalau kata sakit perut *tak* [tidak] kan nak pergi terus ke klinik atau hospital? Carilah Minyak Mestika *dulu* [dahulu] untuk sementara esok nak pergi ke hospital. Itu pun kalau *tak* [tidak] *emergency* [kecemasan]. Kalau *emergency* [kecemasan] memang kena terus ke hospital. Macam *tu* [itu] lah. Khidmat kami lebih kepada masyarakat lah. Itu lah yang selalu kami doa supaya diterima oleh pelanggan-pelanggan kami. Yang menyembuhkan itu Allah. Khidmat kami pula sebagai ikhtiar.

MN: Sebagai ikhtiar kan? Setiap rumah pasti ada Minyak Mestika. Sebab Minyak Mestika *tu* [itu] kita guna untuk masa-masa tertentu. Berkenaan dengan pekerja, berapa orang pekerja yang bekerja pada mula-mula perniagaan ini dibuka?

ZJ: Saya pun *tak* [tidak] ingat dah sebab lama dah. Tapi seingat saya dalam *sepuluh* [10] orang. Itu semua pekerja wanita pada asal dulu maksudnya di Jalan Hamzah.

MN: **Kiranya semua perempuan? Lepas *tu* [itu] pekerja lelaki memang tiada lah untuk mengangkut barang?**

ZJ: Pekerja lelaki lebih kepada pekerja am, *lepas* [selepas] *tu* [itu] *salesman* [jurujual].

MN: **Bagaimana pula gaji permulaan pekerja masa dahulu?**

ZJ: Permulaan gaji dahulu? Permulaan gaji dahulu pada *sembilan puluh-an* [90-an] *tu* [itu] saya rasa *empat ratus hingga lima ratus Ringgit Malaysia* [RM400-500] masa *tu* [itu]. Jadi sekarang ini bila dah diwajibkan untuk meminimumkan gaji sehingga *sembilan ratus Ringgit Malaysia* [RM900] kan, jadi kami kena buat perubahan sedikit lah dari segi gaji *tu* [itu]. Jadi untuk sekarang kami ada operator pengeluaran wanita lebih kurang *dua puluh orang* [20]. *Lepas* [Selepas] *tu* [itu] ada pekerja juruteknik, pekerja am, jaga dan kami sediakan satu kantin untuk pekerja untuk mereka makan disitu dan mereka tidak perlu makan di luar lah.

MN: Jadi keperluan mereka telah disediakan lah?

ZJ: Ya kami telah sediakan kantin untuk tempat makan, musalla untuk ibadah. Jadi kalau kata gaji tadi tu, kami *disini* [pejabat] kami beri gaji yang tetap lah. Jurujual pun gaji tetap cuma dari segi gaji pengeluaran sahaja kami ikut gaji kontrak sebabnya kami berasaskan produk siap. Jadi bergantung kepada produk siap yang telah mereka buat lah. Keluarkan produk lebih, kami akan bagi lebih berdasarkan produk siap yang mereka siapkan lah.

MN: Gaji mereka bergantung kepada pengeluaran mereka lah?

ZJ: Jumlah pengeluaran dan jumlah kedatangan kerja.

MN: Kiranya kalau *empat ratus Ringgit Malaysia* [RM400] dahulu dah kira banyak kan? Sebab sekarang ni pun *empat ratus Ringgit Malaysia* [RM400] dah kira banyak.

ZJ: Memang dahulu kira dah banyak la *empat ratus Ringgit Malaysia* [RM400] *tu* [itu]. Minimum sekarang ini *sembilan ratus Ringgit Malaysia* [RM900] dan kalau kata *dia* [pekerja] dapat mengeluarkan lebih banyak produk, jadi kita akan bagi gaji lebih la untuk kontrak kepada mereka. Jadi, setakat ini ada yang pendapatan mereka *seribu* [1,000] lebih dalam sebulan.

MN: Berapa keuntungan yang Puan dapat semasa memulakan perniagaan dahulu?

ZJ: Yang itu kena tanya audit saya. Tapi dari segi perkembangan akaun syarikat *tu* [itu] kalau saya tengok dari tahun *sembilan puluh-an* [90-an] ke sampai sekarang *nak* [hendak] kata pertambahan banyak itu *tak* [tidak] adalah banyak tapi naik secara stabil la. Dan kami pun berdoa dengan rezeki yang kami dapat ini dapat juga dinikmati oleh pekerja kami juga. Alhamdulillah *tak* [tidak] ada yang kata turun mendadak tapi stabil dari segi kenaikan kewangan.

MN: **Oh, kiranya stabil la? Adakah Puan *rotate* [pusing] balik keuntungan dan modal *tu* [itu]?**

ZJ: Modal kita dah dapat untung. Jadi keuntungan *tu* [itu] ? Kami masuk balik lah. *Tak* [tidak] banyak pun boleh juga menampung perusahaan ini.

MN: **Boleh Puan ceritakan peralatan yang digunakan semasa permulaan perniagaan dahulu? Contohnya mesin yang digunakan kurang dan bagaimana cara untuk memproses produk itu?**

ZJ: Kalau dari segi proses mesin-mesin *tu* *dulu* [dahulu] kami masak minyak dalam periuk tembaga. Masa *tu* [itu] macam satu periuk sahaja lah. Jadi dia punya isi *tu* [itu] *tak* [tidak] banyak. Saya ingat lagi masa *tu* [itu] kami guna macam satu tong air tempat kenduri kan.

MN: Yang petak *tu* [itu] ke?

ZJ: *Tak* [tidak], yang ada paip *tu* [itu] macam tempat basuh tangan. Jadi saya ingat lagi tong *tu* [itu] buat *satu* [1] paip. Saya ingat dalam *dua* [2] tong sahaja. Dari segi *production* [pengeluaran] pun macam dalam sehari dapat *sepuluh* [10] kotak yang dah siap sahaja macam *tu* [itu] lah. Jadi *nak* [hendak] ambil masa juga lah untuk pengeluaran. Sekarang kami dikilang bukan guna mesin yang sama dah. Tapi dah guna yang semi-auto dah sebab kami dah *upgrade* [memperbaharui] *machine* [mesin] kiranya lebih laju dari segi pengeluaran. Contohnya dulu *lima ribu* [5000] botol untuk sebulan, jadi sekarang *lima puluh ribu* [50,000] untuk sebulan. Jadi walaupun *staff* [pekerja] *tak* [tidak] ramai, tapi dari segi pengeluaran itu sudah meningkatlah dengan penggunaan mesin semi-auto.

MN: Kiranya pengeluaran sekarang lebih banyak berbanding dahulu sebab guna mesin yang lebih canggih dan banyak kan? Selepas itu, berapa pula kos untuk peralatan itu sahaja?

ZJ: Kalau dari segi dulu yang saya kata tong tadi tu, sebenarnya kami tempah. Orang panggil *tong stainless steel* [tong besi] kan?

MN: Ia. *Tong stainless steel* [tong besi].

ZJ: Untuk jaga kualiti, kami guna tong *tu* [itu] macam kami tempah dari syarikat di Kelantan. Jadi sekarang ini terpaksa ditempah di luar Kelantan dan kami beli mesin *tu* [itu] dari Selangor dan kos anggaran untuk setiap satu *filling machine*

[mesin fail] tu *dua belas ribu Ringgit Malaysia* [RM12,000]. Itu pun kira dah lama lah.

MN: Kira *dua belas ribu Ringgit Malaysia* [RM12,000] untuk satu unit?

ZJ: Kira *dua belas ribu Ringgit Malaysia* [RM12,000] untuk *satu* [1] unit dan kami ada *dua* [2] unit. Sebab kami ada *dua* [2] produk untuk Minyak Mestika, *satu* [1] Minyak Mestika dan *satu* [1] lagi minyak dipanggil Minyak Bayini untuk bayi. Jadi kami *tak* [tidak] menggunakan mesin yang sama untuk proses *dua* [2] jenis minyak ni.

MN: Kiranya buat berasingan mesin la untuk produk ini. Kenapa? Sebab *tak* [tidak] boleh bercampur ramuan ke macam mana?

ZJ: Ya. Ia tidak boleh bercampur sebab minyak *tu* [itu] formula dia lain-lain. Jadi kami nak jaga kualiti *tu* [itu] kami kena asingkan lah setiap unit.

MN: Sebab setiap jenis minyak menggunakan bahan yang berlainan?

ZJ: Ya, sebab itulah kami menggunakan mesin yang berasingan untuk menjaga kualiti.

MN: Berkenaan dengan kenderaan yang digunakan untuk mengangkut barang-barang ke kedai, apakah kenderaan yang digunakan?

ZJ: Dari asal ayah saya, saya ingat lagi dari satu kereta tu, saya *tak* [tidak] ingat nama kereta itu tapi guna kereta lah masa tahun *tujuh puluh hingga lapan puluh-an* [70-80-an] masih menggunakan kereta lagi. Jadi masa *tu* [itu] *tak* [tidak] banyak la penghantaran. Satu kereta *tu* [itu] boleh memuatkan *empat* [4] hingga *lima* [5] *carton box* [peti katun] sahaja. Masa *tu* [itu] panggil *carton box* [peti katun]. Sekarang Allhamdulillah kami dapat *tiga* [3] van penghantaran. Jadi *satu* [1] van *tu* [itu] boleh muat dalam *lapan puluh* [80] peti *carton box* [peti katun] tadi. Ada *satu* [1] van yang dapat memuatkan sebanyak *empat puluh* [40] peti. *Satu* [1] van lagi kami lebih kepada promosi. Maksudnya *satu* [1] van ini akan pergi ekspo, pasar malam, pasar pagi dan itu lebih kepada pengiklanan dan promosi produk lah. Pengenalan produk Minyak Mestika.

MN: **Keseluruhan kos untuk memenuhi keperluan perniagaan ini berapa dari segi kos bahan mentah, peralatan, kenderaan semua anggarannya berapa?**

ZJ: Sebab sekarang ini semuanya naik harga, jadi kalau kata contoh lah Minyak Mestika ni dia ada lebih kurang *lima* [5] produk bahan mentah. Jadi satu-satu produk bahan mentah itu dapat mencapai *satu ribu* [1000] *dua ribu* [2000] *satu* [1] tong. Jadi untuk *satu* [1] tong, kami buat *satu* [1] *batch* [bahagian] minyak itu lebih kurang *dua puluh* [20] kilo jadi kalau katalah *satu* [1] penggunaan tu *empat ribu* [4000], ada yang *satu ribu* [1000]. Jadi penggunaan kos itu untuk *satu* [1] *batch* [bahagian] itu memang banyak lah. Jadi pengeluaran yang saya bagitahu tadi yang kata *lima puluh ribu* [50,000] botol sebulan *tu* [itu], kos ia memang tinggi lah.

MN: **Jadi setiap pengeluaran itu bergantung kepada kuantiti dia juga kan?**

ZJ: Ia betul.

MN: **Berlainan harga?**

ZJ: Dari situ lah kami kena kira harga untuk *satu* [1] botol minyak itu berapa kan.
Untuk kos semua.

MN: **Termasuk kos semua lah?**

ZJ: Dari segi utiliti, semua *tu* [itu] dah diambil kira lah. Tapi saya rasa Minyak Mestika masih murah berbanding dengan produk lain di pasaran *tu* [itu].

MN: **Rasanya dulu *tak* [tidak] banyak beza nya kan?**

ZJ: Ia. *Tak* [tidak] banyak beza sebab masa saya zaman sekolah 80-an dahulu dari seringgit dua puluh sen, *lepas* [selepas] *tu* [itu] ada yang dua ringgit [RM2] yang botol bulat, dan kami tukar ke botol leper. Botol leper *dah* [sudah] *tiga ringgit Malaysia* [RM3] jadi sekarang baru *tujuh Ringgit Malaysia* [RM7]. Dari tahun *lapan puluhan-an* [80]-an ke tahun *dua ribu* [2000] dua *puluh tahun* [20] tahun baru naik dalam *dua* [2] *tiga* [3] ringgit.

MN: **Dengan harga tersebut, kira harga produk tersebut *tak* [tidak] banyak yang naik kan?**

ZJ: Ya. Kami fikir dari segi pengguna kan. Itulah yang kami fikir. Kami tidak mahu membebankan pengguna, lebih kepada pengguna, minyak ini ada khasiat boleh tolong pengguna untuk rawatan awal sebelum ke hospital la. Kira banyak nak tolong kerana Allah la. Sebab rezeki yang Allah bagi, kita boleh bagi balik untuk berkongsi dengan pengguna.

MN: Bagaimana pula Puan terfikir untuk meletakkan jenama Minyak Mestika sebagai jenama produk Puan?

ZJ: Kira daripada ayah saya juga lah. Saya dapat tahu perkataan Mestika itu berasal daripada perkataan Indonesia bermaksud geliga. Jadi masa itu dia tengah cari nama ini semua kebetulan ada satu kamus Indonesia. Sebelum itu kami ada satu produk yang dipanggil Minyak Cap Gagah yang pengasas itu Ku Mat Gagah. Jadi orang kata ada satu lambang lah iaitu lambang otot. Jadi masa ayah saya ambil alih pada tahun *Sembilan belas enam puluh tujuh* [1967], dia pun *nak* [hendak] daftarkan dagangan Minyak Mestika jadi dia cari nama itu dan Alhamdulillah dapat cap dagangan Minyak Mestika.

MN: Jadi, dari mana pula nenek dan datuk Puan belajar untuk buat ramuan yang dapat menghasilkan Minyak Mestika ini?

ZJ: Asalnya, pengasas pertama itu bernama Tengku Muhammad Tengku Chik. Dia memang digelar pangkat bomoh di Kelantan. Jadi dikenali Ku Mat Gagah sebab dia ahli angkat berat. Jadi kalau kita tengok ada satu foto itu, dia memang *body builder* [ahli bina badan] lah dan dia pula ada darah bomoh dan

dia boleh juga menolong sekiranya ada pesakit yang lekat tulang, kena besi atau jarum, dia boleh berubat. Jadi, macam Hajjah Che Mah pun dia kahwin dengan Ku Mat Gagah ini dia juga ada kemahiran untuk merawat pesakit sebab Ku Mat Gagah menurunkan ilmunya kepada isteri, anak-anak dan cucunya. Tapi saya sebagai cucu *tak* [tidak] dapat lagi kepakaran dari segi bomoh *tapi* [tetapi] saya saya boleh ceritakan lah orang yang lekat tulang lah sikit-sikit. Sebab saya pun pernah tengok masa arwah nenek saya buat rawatan. Sebab saya suka tengok dia berubat. Masa saya balik sekolah, kebetulan ada orang datang nak jumpa nenek, memang saya akan tunggu tengok. Tapi ayat-ayat jampi *tu* [itu] saya *tak* [tidak] dapat lah.

MN: **Adakah Puan tidak terasa teringin untuk ilmu perubatan?**

ZJ: Memang ayah saya ada ilmu. Tapi dari segi konsep perbomohan itu kita kena minta sebab ia *tak* [tidak] akan turunkan sebab kita memang kena minta izin dahulu. Tapi sekarang ini apa yang saya dapat dari segi pemerhatiannya lah, nak kata minta, dia ada *term* [perkataan] juga dari segi keketalan dan niat kita *nak* [hendak] tolong memang kita kena minta lah sebab niat yang penting sebenarnya.

MN: **Adakah ayah Puan juga boleh berubat pesakit?**

ZJ: Alhamdulillah boleh. Tapi sekarang kalau yang berat-berat *tu* [itu] lebih baik pergi hospital lah. Kalau setakat lekat tulang, lekat rambut InshaAllah boleh la lagi berubat. Macam arwah nenek dulu, kalau ada orang kena jarum pada kaki,

dia boleh berubat dan kami masih guna Minyak Mestika untuk merawat. Ada cara yang pernah saya tengok, dia pernah guna telur dicampur dengan Minyak Mestika dan dia balut tempat sakit dan dia baca bacaanya sedikit. Ada dulu ada *satu* [1] kali ada budak-budak yang suka memasukkan benda asing ke dalam hidung. Ada yang masukkan biji bunga, biji betik. Dan saya tengok cara dia merawat dan nampak *interesting* [menarik] lah cara dia merawat.

MN: Boleh Puan kongsikan pada kami cara untuk mengeluarkan benda asing? Sebab saya pun pernah *dulu* [dahulu] masa kecil masukkan benda asing kedalam hidung. (ketawa)

ZJ: Ada caranya. Contohnya kalau kata masuk biji kacang hidung sebelah kiri, cara dia kita letakkan kanak-kanak itu di atas riba ibu dia dan ibu dia perlu memeluk anaknya dengan kemas. Ayah kanak-kanak itu perlu pegang kaki dan arwah nenek saya pula pegang kepala dan baca ayat untuk memebuatkan kanak-kanak itu tenang. Sebab kanak-kanak *ni* [ini] kalau pergi ke klinik, dia akan rasa takut dan trauma lah kalau tengok doktor merawatnya. Jadi ayah saya akan ambil *satu* [1] tiub plastik macam straw, dan dia akan masukkan sebelah kanan. Kalau benda itu masuk ke sebelah kanan, perlu ditiup ke sebelah kiri dan tiub itu akan *push* [tolak] keluar benda asing tadi sebab angin masuk sebab rongga hidung kita kan ada kosong ditengah. Jadi bila kita tiup, dia akan keluar dan guna satu alat untuk tarik sedikit benda asing tersebut dan memang akan sedikit berdarahlah dan letakkan Minyak Mestika dan letakkan pada putik kapas dan sapu pada hidung dan InshaAllah akan keluar. Tapi sekarang kami dah *tak* [tidak] buat sebab dari segi perbomohan sekarang ini *tak* [tidak] digalakkan.

Dan ayah pun mengalakkan untuk ke hospital sebab sekarang ini banyak peralatan yang lebih canggih. Kanak-kanak ini pun *level* [tahap] *curiosity* [rasa ingin tahu] dia tinggi, dia suka mencuba. Ada juga yang memasukkan benda asing ke dalam telinga. Kalau manik *tu* [itu] ayah saya guna *satu* [1] alat yang mengguakan pancutan air dengan kelajuan yang tinggi dan benda itu akan keluar balik disebabkan tekanan yang saya pernah tengok lah. Itu yang buat saya minat untuk menceburi bidang ini.

MN: Berkenaan dengan produk Minyak Mestika, berapa jenis produk yang dikeluarkan?

ZJ: Pada permulaannya hanya *dua* [2] produk sahaja iaitu Minyak Mestika dan Makjun Mestika. Cuma Makjun ini dia dalam bentuk kapsul dan bukan Makjun yang jenis letak madu. Kami buat dalam bentuk debu dan dimasukkan ke dalam kapsul.

MN: Apakah pula khasiat Makjun Mestika?

ZJ: Minyak Mestika lebih kepada luaran untuk gosok, Makjun pula untuk peredaran darah yang elok wanita yang bersalin dan kalau yang belum kahwin itu macam senggugut, haid tak lawas boleh cuba. Kepada yang bersalin untuk pelancaran darah, buang angin dan melancarkan darah. Ia juga di panggil tonik bersalin.

MN: **Apakah kesan-kesan kepada bayi sekiranya ibu yang berpantang mengambil Makjun tersebut?**

ZJ: Ianya bergantung kepada bayinya. Sekiranya bayi tersebut ada amasalah membuang, jadi kami syorkan supaya berhenti mengambil makjun. Sebab makjun ini lebih kepada akar kayu. Jadi *kekadang* [kadang-kadang] akar kayu ini dia panas kan dan *tak* [tidak] mengalakkan kepada pengguna yang ada penyakit kronik seperti kencing manis lebih baik *check* [periksa] dengan doktor dahulu la. Sebab kami *tak* [tidak] nak pelanggan menyalahkan produk kami dan sebelum membeli Makjun ini, kami akan tanya dahulu kepada pelanggan kami tentang masalah yang dihadapi oleh mereka.

MN: **Kepada wanita yang bersalin, dalam lingkungan berapa hari dia boleh mengambil Makjun itu?**

ZJ: Kalau *tak* [tidak] ada masalah, selepas seminggu dah boleh ambil lah Makjun ini. Cara pengambilannya pagi *sebi* [1] dan malam *sebi* [1]. Kira *dua* [2] biji sehari kalau *tak* [tidak] ada masalah. Bagi wanita yang keguguran, kami syorkan pengambilan selepas *dua* [2] bulan. Sebab orang yang gugur dan bersalin mempunyai proses yang berlainan kan. Jadi urat wanita ini lain sedikit.

BAHAGIAN 3: PERNIGAAAN PADA MASA SEKARANG

MN: **Apakah nama syarikat Puan?**

ZJ: Pada tahun *sembilan belas sembilan puluh tiga* [1993], kami telah perbadankan syarikat M.Mestika Enterprise kepada Che Mah & Sons Sdn.Bhd. Jadi kami masih beroperasi di Jalan Hamzah pada masa itu *sembilan belas sembilan puluh tiga* [1993], bila kami mendapat kelulusan dari Kementerian Kesihatan untuk mendirikan kilang, dan kami diberi pandangan untuk mendirikannya. Pada masa itu kilang hanya ada di Pengkalan Chepa dari Skim Bimbingan Mara yang dia sediakan kilang dan tapak kilang untuk pengusaha kecil iaitu PKS. Sekiranya *dapat* [mendapat] skim tersebut, MARA akan menyewa tempat itu. Dan Alhamdulillah ayah saya ada tanah pusaka dari arwah nenek dia yang terletak di Kampung Chetok, Pasir Mas dan dia usahakan untuk mendapatkan taraf industri jadi dia ada buat permohonan dengan kementerian untuk mendapatkan lesen-lesen perniagaan dari Majlis Perbandaran Pasir Mas dan setelah dapat lesen untuk dirikan kilang dan mengambil masa dalam *dua* [2] tahun. Dalam tahun *dua ribu* [2000], kami dapat diiktiraf oleh Kementerian Kesihatan Malaysia di bawah Biro Pharmacetical Malaysia dapat lesen untuk menjalankan perniagaan disitu untuk menjalankan produk Mestika.

MN: **Boleh Puan kongsi siapa yang merasmikan kilang tersebut?**

ZJ: Pada masa itu dirasmikan oleh Tuan Sulaiman Daud masa *tu* [itu] dia memangku jawatan sebagai Timbalan Menteri Kesihatan Malaysia pada tahun *dua ribu* [2000].

MN: **Berapa pula keluasan kilang tersebut?**

ZJ: Dia tanah yang memanjang sebab saya pun sudah lupa. Tapi kalau dapat pergi tengok Inshaallah dan kilang itu memang memanjang lah.

MN: **Bolehkah Puan ceritakan jenis produk yang dikeluarkan oleh syarikat Puan?**

ZJ: Alhamdulillah ada pertambahan produk. Selain daripada produk Minyak Mestika dan produk Makjun Mestika, kami buat produk untuk anak-anak kecil *lah*. Produk yang dinamakan minyak bayi mestika atau lebih dikenali sebagai *Minyak Telon* [digunakan untuk kesihatan bayi] sebab kami panggil minyak *ni* [ini] untuk anak-anak kecil dibawah umur *dua* [2] tahun. Kebanyakannya minyak telon ini berasal daripada Indonesia jadi bila ayah saya, Haji Jaafar *nak* [hendak] buat *RND* [Research and Development] untuk minyak *baby* [bayi] jadi dia namakan Minyak Bayini Mestika.

MN: Berdasarkan pengetahuan kami, pihak puan mempunya lima jenis produk. Bolehkah puan ceritakan lebih lanjut berkenaan dengan produk yang dinyatakan?

ZJ: Makjun Mestika *tu* [itu] dia ada *dua* [2] jenis. Untuk wanita *tu* [itu] kita panggil Makjun Mestika untuk wanita dan *satu* [1] lagi Makjun Ratu Mestika. Makjun Ratu Mestika *tu* [itu] untuk wanita juga *lah*. Makjun yang *satu* [1] lagi Makjun Mestika untuk Lelaki. Makjun Mestika untuk Lelaki *ni* [ini] *function* [fungsi] dia lebih kepada pengaliran darah juga dan sebab dulu-dulu kebanyakan orang lelaki ini bekerja sebagai petani, jadi makjun untuk lelaki lebih kepada tenaga untuk menjaga kesihatan badan lah.

MN: Apakah beza Makjun Mestika untuk perempuan dan Makjun Ratu Mestika?

ZJ: Bezanya memang dari segi bahan dia. Cuma untuk tonik bersalin *tu* [itu] kami buat ada untuk makan pagi dan makan malam. Jadi pagi kita cadangkan Makjun Mestika yang biasa dan malam Makjun Ratu Mestika. Ia lebih kepada orang bersalin.

MN: Bagaimana pula dengan penggunaan wanita biasa?

ZJ: Kita cadangkan makjun wanita yang biasa.

MN: Khasiat produk Minyak Mestika?

ZJ: Berdasarkan maklumat yang dikeluarkan oleh kementerian, ia lebih kepada *external used* [penggunaan luaran] iaitu penggunaan luar badan sahaja. Jadi kami panggil Minyak Mestika *ni* [ini], minyak gosok. Jadi kalau dikotak *tu* [itu], kami tulis “Digunakan Secara Traditional” sebab kami kilang traditional Melayu. Ia digunakan secara traditional untuk sakit perut, kembung perut, lengguh kaki, lengguh otot, sakit pinggan dan untuk mengurut *lah*. Kalau malam-malam rasa *cramp* [kejang] kaki, *sejuk-sejuk* [rasa sejuk] boleh guna *lah* untuk kita urut dekat betis dan dekat belakang pinggang. *Satu* [1] lagi untuk lebih mujarabnya, lepas mandi *tu* [itu] kita ambil gosok dekat mana kita rasa otot-otok kejang. Dia akan rasa sejuk sekejap masa *tu* [itu] sebab darah selepas mandi *tu* [itu] dia lain sikit. Kadang-kadang kita bekerja dalam keadaan sejuk seperti di pejabat, kita perlu keluar sekejap untuk ambil angin dan boleh juga digunakan bersama Minyak Mestika.

MN: Bagaimanakah Puan menjamin keberkesanan produk keluaran Puan?

ZJ: Alhamdulillah setakat *ni* [ini] formula *tu* [itu] *tak* [tidak] berubah. Cuma dari segi kuantiti *lah* sebab kami selepas *dah* [sudah] ada kilang *ni* [ini], *volume* [bilangan] pengeluaran *tu* [itu] lebih. Jadi kami jaga dari segi kualiti. Kualiti *tu* [itu] maksudnya dari segi formula *tu* [itu] *tak* [tidak] berubah banyak *lah*. *Tu* [itu] *pun* [juga] kami kena dapatkan kelulusan dari biro farmasi. Jadi bila kami dah dapat lesen *GMP* [Good Manufacturing Practice] untuk kilang, jadi setiap tahun audit dari biro farmasi akan datang. Dari situ *lah* kami jaga dari segi

kualiti *lah*. Apabila kualiti baik, keberkesanan untuk pelanggan *pun* [juga] lebih baik.

MN: **Berapa kalikah audit akan dilakukan setiap tahun?**

ZJ: Biasanya biro farmasi dia akan bagi status audit. Jadi status audit kami Alhamdulillah ada yang sederhana dan ada yang baik. Kalau dapat status baik *tu* [itu], dia akan audit kilang kami dalam *dua* [2] ke *tiga* [3] tahun sekali. Kalau sederhana *tu* [itu], insyaAllah setahun sekali *lah*. Kalau untuk status baik *lah*. Maksudnya kalau boleh kita punya *tu* [itu] kena *maintain* [seimbang] sebabnya kalau *tak* [tidak] ada status sederhana ataupun baik. Kalau status itu lemah, kami memang kena *upgrade* [naik taraf] lagi *lah* dari segi pekerjaan dan pengeluaran. Sebab kalau ikutkan biro farmasi *ni* [ini] dia punya *tagline* [slogan] *tu* [itu] *efficiency* [kecekapan], dan *effectiveness* [keberkesanan] untuk pelanggan *tu* [itu] lebih baik *lah*. Tatakerja kena jaga dan kena ikut *procedure* [tatacara] yang disediakan oleh biro farmasi dan *procedure* [tatacara] dalam kilang *tu* [itu] sendiri. Jadi setiap pengeluaran proses kami kena ikut *procedure* [tatacara] *tu* [itu]. Pekerja *pun* [juga] akan ikut *procedure* [tatacara] yang kami mahukan.

MN: **Dari manakah Puan mendapatkan bahan mentah untuk membuat produk tersebut?**

ZJ: Kami lebih kepada *traders* [peniaga] *lah* sebab kami *tak* [tidak] terus dengan kilang. Kami ada pembekal *area* [kawasan] Kota Bharu *lah*. Kalau macam

pembungkusan *tu* [itu] ada yang kami *order* [tempah] dari Kedah dan ada juga dari Pulau Pinang. Pembekal dari *KB* [Kota Bharu] merupakan orang tengah dengan kilang yang membeli bahan mentah *tu* [itu] dengan pengeluar yang ada di *KL* [Kuala Lumpur], dan Selangor. Tapi produk kami kebanyakannya produk import *lah* contoh minyak kayu putih dan minyak *peppermint* [pudina] yang *tu* [itu] memang kena *order* [tempah] dari luar sebenarnya. Dia banyaknya dari China *lah* tapi *peppermint* [pudina] dari Australia. *Tu* [itu] yang kita katakan jaga kualiti dan harganya tinggi. *Tambah-tambah* [tambahan] pula melalui orang tengah.

MN: Berapa lamakah bahan mentah tersebut boleh bertahan?

ZJ: Kami ada jadual untuk pengeluaran. Jadi bila kami dah *setup* [sedia] *satu* [1] jadual contoh Minyak Mestika. Jadi Minyak Mestika *ni* [ini] kata *lah* bahan dia ada *lima* [5] bahan mentah, jadi bahan tersebut kami akan *order in advance* [tempah lebih awal] *lah*. Contoh kata *lah* penggunaan bahan mentah tersebut pada bulan *enam* [6], bulan *empat* [4] *tu* [itu] memang kami kena ada *dah* [sudah] *kira* [macam] *booking* [tempah] *dah* [sudah]. Jadi kami ada *system purchase order* [sistem tempahan] barang dan apabila barang sudah sampai ada *invois*. Untuk pengeluaran *tu* [itu], *bila* [apabila] pihak kilang *dah* [sudah] tetapkan contoh *nak* [hendak] keluarkan *lima puluh ribu* [50,000] unit botol untuk Minyak Mestika jadi bahan-bahan mentah yang diperlukan dalam bulan *tu* [itu] memang kena ada *lah*. Maksudnya *tak* [tidak] boleh ada tertinggal *lah* barang-barang *tu* [itu]. Sebab *once* [sekali] tertinggal, *satu* [1] bahan mentah

tak [tidak] ada memang *tak* [tidak] boleh *nak* [hendak] dikeluarkan *lah*. Kena tunggu produk *tu* [itu] ada *lah* baru boleh buat.

MN: **Berapa kerapkah bahan mentah tersebut dibeli?**

ZJ: Produk bahan mentah dengan pembungkusan memang setiap bulan ada *order* [tempahan] sebabnya pelanggan kami yang kita panggil *dapters* [pemborong] *diaorang* [mereka] buat *satu* [1] permintaan produk Minyak Mestika. Jadi kami tengok dalam sebulan contohnya ada *order* [tempahan] *seratus* [100] *carton box* [peti katun], jadi untuk *seratus* [100] peti kami kena *extra* [tambahan] *dua* [2] bulan. Maksudnya katakan contoh *dapters* [pemborong] paling besar kami adalah Mydin *lah*. Contoh dia *nak* [hendak] *order* [tempah] *lima puluh* [50] peti, jadi kami *dua* [2] bulan sebelum *tu* [itu] kami *dah* [sudah] kena ada lebih kurang *seratus lima puluh* [150] peti ke *dua ratus* [200] peti macam *tu* [itu] *lah*. Katakan *lah* setiap bulan Mydin *order* [tempah] *lima puluh* [50] peti, mungkin yang pemborong-pemborong lain ada yang *order* [tempah] *sepuluh* [10] peti atau *dua puluh* [20] peti. Maksudnya *diaorang* [mereka] ambil *tu* [itu], *kitaorang* [kami] *dah* [sudah] anggap sebagai pemborong kami *lah*.

MN: **Adakah Mydin sudah dikatakan sebagai pelanggan tetap Puan?**

ZJ: Alhamdulillah setakat ini memang pelanggan tetap kami *lah*.

MN: Selain daripada Mydin, siapakah pelanggan tetap Puan?

ZJ: Ada kedai ubat Cina dekat *area* [kawasan] *KL* [Kuala Lumpur] banyak yang di jalan *TAR* [Tun Abdul Razak]. Dia ada *kan* kedai-kedai kosmetik yang Indonesia *tu* [itu]. Kira *area* [kawasan] *tu* [itu] *lah* pemborong kami ramai.

MN: Bagaimanakah Puan menentukan kuantiti bahan mentah yang perlu dipakai?

ZJ: Yang *tu* [itu] kita tengok tadi *lah standard of procedure* [tatacara yang biasa] kami *lah*. Kami ada *satu* [1] yang dipanggil *batch manufacturing* [pembuatan ikut peringkat] maksudnya setiap *batch* [bahagian] *tu* [itu] kami *dah* [sudah] tetapkan berapa yang kami kena keluarkan contoh *dua puluh* [20] *kilo* [kilogram] minyak kena siap *satu* [1] *batch* [bahagian]. Jadi dalam sebulan kami kena siapkan *lima* [5] *batch* [bahagian] dan kami kena tetapkan ikut *procedure* [tatacara] *tu* [itu] *lah*.

MN: Jadi kuantiti dan kos bergantung kepada penggunaan?

ZJ: Ya.

MN: Kuantiti dan kos untuk bahan mentah tersebut dalam seminggu?

ZJ: Dalam seminggu *tu* saya *tak* [tidak] pasti *lah* tapi kalau bulanan *tu* [itu] mencecah juga *lah* dalam *tujuh puluh ribu* [70,000] sebulan. Sebab kami tadi *lah* kami *nak* [hendak] untuk *dua* [2] bulan berikutnya. Kiranya stok kena ada

lah dalam *tujuh puluh ribu* [70,000] tu kena ada *lah*. *Lima puluh ribu* [50,000] ke *tujuh puluh ribu* [70,000] *lah* kita kata lebih kurang. Macam tadi *lah* kalau *satu* [1] tong *tu* [itu] *dah* [sudah] *lima ribu* [5,000], kalau *satu* [1] bulan guna untuk *lima* [5] tong *dah* [sudah] *dua puluh lima ribu* [25,000] kan. *Tu* [itu] *tak* [tidak] termasuk bahan-bahan lain lagi. Kita kata lebih kurang *lah lima puluh ribu* [50,000] ke *tujuh puluh ribu* [70,000] *lah* kos *tu* [itu].

MN: Adakah Puan mempunyai sasaran jualan tertentu dalam masa tertentu?

ZJ: Kilang *tak* [tidak] ada *shift* [perubahan waktu kerja] maksudnya pekerja *tak* [tidak] ada *shift* [perubahan waktu kerja]. Kerja *sembilan* [9] pagi hingga *lima* [5] petang jadi kami *tak* [tidak] boleh *nak* [hendak] bagi pengeluaran *tu* [itu] lebih. *Tak* [tidak] boleh. Setakat hari *ini* [ini] kami hanya boleh buat contohnya tadi saya buat *lima* [5] *batch* [bahagian]. Kalau *lima* [5] *batch* [bahagian] *tu* [itu] katalah kita siap *satu* [1] *batch* [bahagian] *empat puluh ribu* [40,000] botol untuk minyak, jadi mungkin dalam sebulan *tu* [itu], sebab kami ada *dua* [2] *volume* [jumlah] untuk minyak, *satu* [1] *tiga puluh mililiter* [30ml] *satu* [1] *enam puluh mililiter* [60ml] jadi kami kena bahagikan dalam sebulan *tu* [itu] bahagikan kata *lah dua* [2] *batch* [bahagian] produk. Kita panggil yang *enam puluh mililiter* [60ml] *tu* [itu] minyak besar, yang *tiga puluh mililiter* [30ml] *tu* [itu] minyak kecil. Jadi pengeluaran lebih kepada minyak kecil sebab dari segi pengguna dengan harga *tujuh Ringgit Malaysia* [RM7] dan *sebelas Ringgit Malaysia* [RM11] *tu* [itu] agak berbeza. Jadi *diaorang* [mereka] banyak guna yang *tujuh Ringgit Malaysia* [RM7] *lah*.

MN: **Dalam masa sehari, berapa kuantiti produk yang dapat dihasilkan?**

ZJ: Bila tengok kepada *procedure* [tatacara] *tu* [itu] sebab kami ada *procedure* [tatacara] masak, *procedure* [tatacara] untuk campuran bahan mentah, ada *procedure* [tatacara] untuk pembotolan, dan ada *procedure* [tatacara] untuk *packaging* [pembungkusan] untuk masukkan kotak. Jadi dalam masa seminggu *satu* [1] *batch* [bahagian] boleh siap. *Satu* [1] *batch* [bahagian] *tu* [itu] lebih kurang *empat puluh ribu* [40,000] botol. Bila mengikut *procedure* [tatacara] *tu* [itu], dari *start* [mula] masak sampai ke produk siap *tu* [itu] kita ambil masa seminggu *lah* lebih kurang. Dalam sebulan, *empat puluh ribu* [40,000] kali *empat* [4] lebih kurang *seratus lima puluh ribu* [150,000] botol *lah*. Insyaallah.

MN: **Adakah pengeluaran Puan dipasarkan keseluruhan Malaysia?**

ZJ: Setakat *ni* [ini] Alhamdulillah seluruh semenanjung *lah* sebabnya Sabah dan Sarawak *tu* [itu] kami *tak* [tidak] ada pemborong *just* [cuma] kedai kecil-kecil macam *tu* [itu] *je* [saja] *lah*. Sebab *diaorang* [mereka] *pun* [juga] dari segi kos untuk penghantaran *tu* [itu] *quiet* [agak] tinggi juga *lah*.

MN: **Apakah produk keluaran syarikat Puan yang paling laris?**

ZJ: Alhamdulillah setakat *ni* [ini] Minyak Mestika *lah*. *Pastu* [lepas itu] *bila* [apabila] kita memperkenalkan minyak bayi *ni* [ini] ada peningkatan juga *lah* dari segi penggunaan Minyak Mestika *tu* [itu] sebab Makjun Mestika *ni* [ini] kita ada saingan daripada segi *health supplement* [makanan kesihatan]. Jadi apabila ada persaingan *yang tu* [begitu], kadang pengguna *ni* [ini] dia fikir lagi

tinggi harga lebih berkualiti. Memang kita *tak* [tidak] nafikan sebenarnya benda itu. Tapi dari segi khasiat tu *yelah* [memang] iklan *tu* [itu] macam-macam. Tapi kami setakat *ni* [ini] pengguna yang betul-betul serasi *lah* yang menggunakan Makjun Mestika. Dari segi *killer product* [produk yang paling laris] itu masih Minyak Mestika *lah* yang banyak pengeluarannya dalam masa sebulan. Dari tahun *sembilan belas enam puluh tujuh* [1967] sampai ke *dua ribu empat belas* [2014] *ni* [ini] *dah* [sudah] *empat puluh tujuh* [47] tahun. Yang bertanya tadi dari segi kewangan *tu* [itu], jadi kami *tak nak* [tidak mahu] *lah* macam sesetengah orang *tu* [itu] naik berjuta-juta lepas *tu* [itu] turun *pun* [juga] mendadak. Kami *tak nak* [tidak mahu]. Kami *nak* [hendak] bagi benda *tu* [itu] walaupun naik *sikit-sikit* [sedikit] tapi bertahan insyaallah sampai ke anak cucu serta doa arwah nenek agar berkat perniagaan bagi anak cucu boleh guna, boleh *survive* [bertahan] lagi. Kami berdoa semoga sampai ke anak cucu saya ada lagi Minyak Mestika ini. (ketawa)

MN: Berapakah umur anak sulong Puan?

ZJ: Anak sulong saya baru *tiga belas* [13] tahun belajar di Maahad Muhammadi Perempuan. Anak perempuan sulong.

MN: Adakah anak perempuan Puan berminat dalam perniagaan ini?

ZJ: Apabila kami *dah* ada syarikat *ni* [ini] sebenarnya kita kena bagi tahu asal usul kita. *Bila* [apabila] kita bagitahu dia, dia memang berminat tapi sebab budak-budak sekarang *ni* [ini] bila sebut traditional *ni* [ini] dia *tak* [tidak] nampak

sangat. Sejarah-sejarah dia. (ketawa) Dia lebih kepada moden, lebih kepada sains, dan lebih kepada teknologi. Jadi bila saya tengok anak saya ni alhamdulillah anak saya yang sulong *ni* [ini] bercita-cita untuk menjadi seorang doktor. Anak yang kedua dan ketiga *ni* [ini] sebab anak lelaki kan jadi macam anak lelaki saya yang ketiga *tu* [itu] dia lebih *advance* [maju] dengan *gadget* [gajet], komputer dan *game* [permainan] *tu* [itu] dia suka. Budak-budak sekarang memang suka benda-benda macam itu. Bila kita cerita soal *ni* [ini] memang *tak nak* [tidak mahu] ambil tahu sangat. Bila datang ke pejabat *tu* [itu] memang kami cerita *lah*. Sebab anak-anak saya *ni* [ini] kalau balik sekolah memang dia datang juga ke sini dan kadang kita tidak nak mengganggu pekerjaan tetapi kadang-kadang kita kena cerita juga sebab pewaris *tu* [itu] kena ada. Jadi alhamdulillah saya kata dekat anak saya kalau nak jadi doktor pun Minyak Mestika *tu* jangan tinggal *lah* (ketawa). Boleh *lah* sikit-sikit. Warisan *tu* [itu] kena ada *lah*. Sebab memang sekarang saya ada terjumpa seorang junior saya dari segi perniagaan. Dia sebelum *ni* [ini] bekerja macam *salesman* [jurujual] saja. Ayah dia ada syarikat minyak juga. *Pastu* [lepas itu] sekarang mak dia yang *handle* [uruskan] perniagaan itu. Jadi dia macam kesian dengan mak dia dan dia sanggup berhenti kerja untuk tolong mak dia. Jadi saya rasa banggalah dengan anak muda yang macam ni. Maksudnya *tak nak* [tidak mahu] benda *tu* [itu] luput macam *tu* jadi kita memang kena terapkan juga untuk anak-anak sebab kalau Allah tak bagi rezeki melalui perniagaan ni, kita tak adalah rezeki *kot* [belah] ni. Memang salah satu pintu rezeki perniagaan jadi kena jaga *lah* perniagaan kita.

MN: Bagaimana Puan memasarkan produk- produk tersebut?

ZJ: Alhamdulillah setakat *ni* [ini] seperti yang bagitahu tadi kami ada *tiga* [3] van. Kami buat *van sales* [van untuk jualan] jualan melalui van. Lepas *tu* [itu] ada penghantaran kepada pelanggan-pelanggan contoh macam Mydin tu kalau dia ada buat pesanan kami akan hantar *lah* ke kedai-kedai mereka. Macam contoh kedai yang dekat *KL* [Kuala Lumpur] iaitu di *Jalan TAR* [Tun Abdul Razak], jadi pemborong kami, kami akan hantar dengan van. Maksudnya dua van tu yang untuk Malaysia tengah iaitu *area* [kawasan] *KL* [Kuala Lumpur] dan Negeri Sembilan. Ada *satu* [1] van lagi *tu* [itu] untuk *area* [kawasan] utara iaitu Pulau Pinang dan juga Kedah. Lepas tu yang tadi ada satu van untuk promosi. *Tu* [itu] lebih kepada yang pergi ekspo, pasar tani, dan pasar malam. Alhamdulillah kami dapat *satu* [1] “-” bukan *partnership* [perkongsian] tapi lebih kepada memperkenalkan produk *ni* [ini] di *area* [kawasan] belah Thailand iaitu *Narathiwat* [salah satu wilayah di selatan Thailand].

MN: Berkaitan dengan ekspo tadi adakah hanya tertumpu di kawasan Kelantan sahaja?

ZJ: Ada keluar juga dari kawasan Kelantan iaitu ada yang pergi Terengganu, dan Pahang. Tapi untuk pasar tani *tu* [itu], kami ikut *FAMA* [The Federal Agricultural and Marketing Authority]. Kalau *FAMA* [The Federal Agricultural and Marketing Authority] ada membuat satu pameran, kami akan *involve* [terlibat] lah.

MN: Apabila pameran itu berlangsung, bagaimanakah harga jualan yang ditetapkan pada masa itu?

ZJ: Harga jualan tu sama juga. Kami akan ada juga beri *sample* [contoh] botol-botol kecil.

MN: Bagaimanakah Puan ingin meyakinkan pelanggan untuk menggunakan produk keluaran Puan?

ZJ: Kami dapat juga pengiktirafan *ISO* [International Organization for Standardization] jadi dari segi dokumentasi produk kami kena ikut *lah*. Setiap tahun kami kena membuat kaji selidik macam pihak biro farmasi pun kata kalau boleh kami kena mendapat *feedback* [maklum balas] daripada pengguna. Jadi setiap tahun kami akan membuat kaji selidik *lah*. Kami akan dapatkan contoh *seratus* [100] pelanggan untuk menjawab soalan. Dari situ kami akan mendapat tahu kelemahan, kekurangan ataupun kelebihan berbanding dengan produk lain. Jadi kami akan membuat *revision* [ulangkaji] untuk kaji selidik seperti testimoni.

MN: Bagaimanakah Puan memastikan kesetiaan pelanggan?

ZJ: Kami ada membuat iklan melalui radio iaitu melalui *THR Gegar* [siaran radio di Pantai Timur] dengan Sinar FM. Jadi untuk *tiga* [3] tahun lepas memang setiap tahun kami ada iklan *lah*. Untuk kesetiaan pelanggan tu pernah juga kami buat dalam tahun *lapan puluhan* [1980]. Kami ada membuat *satu* [1] peraduan untuk pengguna-pengguna. Jadi kami bagi yang paling besarnya pada

masa tu kami bagi motorsikal. Ada motorsikal, ada basikal, dan barang-barang hamper. Lepas tu, dalam tahun *dua ribu tiga* [2003] atau tahun *dua ribu empat* [2004] macam tu saya *tak* [tidak] ingat ada satu *Jom Heboh* [karnival yang dianjurkan oleh siaran televisyen media prima]. Jadi dekat Jom Heboh tu kami ada bagi juga untuk pelanggan-pelanggan setia, kami ada juga bagi alat-alat elektrik dan hamper. Jadi kami dalam perancangan dalam tahun ini sebenarnya nak buat lagi satu peraduan, tapi bajet pada tahun ini tidak mengizinkan untuk buat peraduan tu. Tapi insyaallah tengok dalam bulan *tujuh* [7] atau bulan *lapan* [8] selepas puasa ni kalau bajet tu alhamdulillah, insyaallah kami akan adakan peraduan selama empat bulan. Sebab kami nak dapatkan juga *feedback* [maklum balas] daripada pengguna sebelum kami adakan tu jadi kena buat juga *lah* persediaan tu.

MN: Adakah peraduan diadakan setiap tahun?

ZJ: Tak, kami tak buat setiap tahun. Sebab kami tengok juga bajet untuk iklan dan bajet untuk peraduan kerana memang kena stabil la sebab untuk jalankan peraduan ambil masa nak *plan* [rancang]. Lepas tu kena ambil kelulusan dengan Kementerian Kesihatan ataupun Kementerian Perdagangan yang tu kena *involve* [termasuk] juga dari segi pihak berkuasa tempatan kena diambil kira juga.

MN: Dianggarkan berapa banyak kedai yang memasarkan produk Puan?

ZJ: Kalau setakat hari ini yang kita panggil *dapters* [pemborong] tu iaitu kita punya pemborong, kami anggap sebagai kami punya pemborong selepas membeli dalam *carton box* [kotak] iaitu kuantiti yang lebih. Setakat ini Alhamdulillah dalam *lima puluh* [50] pemborong kami ada diseluruh Semenanjung Malaysia.

MN: **Bagi mereka yang baru memulakan perniagaan dengan produk Puan, adakah terdapat pakej untuk mereka ambil?**

ZJ: Kami *tak* [tidak] panggil pakej. Sebab kami panggil bila dia beli dalam satu *carton box* [kotak] tadi, tapi dengan harga yang murah dari harga satu dozen tadi. Contohnya *satu* [1] botol *tujuh ringgit* [RM7], kami *packing* [membungkus] *enam* [6] botol *satu* [1] *pack* [bungkus]. Jadi satu *pack* [bungkus] tu kami boleh bagi harga *tiga puluh ringgit* [RM30]. Maksudnya harga *tujuh ringgit* [RM7] dah turun *lima ringgit* [RM5]. Bila beli satu *carton box* [kotak] tu, ada *enam belas* [16] dozen jadi dari *lima ringgit* [RM5] tu boleh turun lagi dalam *empat ringgit* [RM4] lebih. *Empat ringgit dua puluh sen* [RM4.20] lebih kurang macam tu *lah*. Jadi kami anggap bila *diaorang* [mereka] dah beli satu *carton box* [kotak] tu kami dah anggap sebagai pemborong kami *lah*. Tapi kata *lah* dia nak dapatkan kredit, kami bagi peluang *lah* untuk *tiga* [3] kali bayaran *cash* [tunai]. *Tiga* [3] kali ambil tu kita kira macam kesetiaan dia dengan kita kan maksudnya mungkin setiap bulan dia ada *order* [tempah] lepas tu dia buat bayaran *pun* [juga] okey, jadi kami bagi peluang *lah* untuk dapatkan kredit. Kredit tu *satu* [1] bulan *lah*. *Satu* [1] bulan kepada *empat puluh* [40] hari.

MN: Adakah dia menjadi dropship?

ZJ: Saya pun tak pasti juga pasal dropship tu. Tapi kami bagi peluang macam tu *lah* maksudnya bila dapat satu peti dengan harga yang ditawarkan, kalau dia dapat lebih lagi contoh lepas *tiga* [3] kali ambil dia nak harga murah lagi, kami akan cadangkan dia untuk ambil *sepuluh* [10] peti *lah*. *Sepuluh* [10] peti contohnya dalam *lima ribu ringgit* [RM5,000] lebih. Kata *lah* satu peti tu dalam *enam belas* [16] dozen, dia ambil *sepuluh* [10] peti dalam *seratus enam puluh* [160] dozen. Jadi *seratus enam puluh* [160] dozen tu kami akan bagi kurang lagi harga kurang daripada *empat ringgit* [RM4].

MN: Berapakah anggaran kuantiti produk yang dikeluarkan setiap kali produk Puan dipasarkan?

ZJ: Produk yang macam saya bagitahu tadi, contohnya sebulan *seratus enam puluh ribu* [160,000] botol jadi kena bahagi dengan *dua belas* [12] botol dulu lepas tu bahagi dengan *enam belas* [16] dozen. Anggaran kalau katakan kita boleh keluarkan dalam sebulan tu adalah *seratus* [100] peti, mungkin pemborong akan beli dalam *lima puluh* [50] ke *enam puluh* [60] peti sebulan. Maksudnya kami kena ada *extra* [lebih] simpanan *lah*. Sebab kita pun tak tahu kan permintaan tu macam mana. Kadang kita tengok musim juga sebenarnya sebab Minyak Mestika bukan produk kegunaan harian. Bukan macam makanan. Maksudnya kalau sakit baru gunakan. Tak guna biasa-biasa ni. Jadi kalau musim ni kita tengok dari segi tahunan, kalau bulan *dua belas* [12], bulan *sebelas* [11] tu memang *slow* [perlahan] sikit *lah* permintaan. Sebab masa tu cuti sekolah dan *musim tengkujuh* [musim hujan] jadi pengeluaran pun

memang *slow* [perlahan] dan permintaan pun memang *slow* [perlahan]. Kurang *lah*.

MN: Dengan kauntiti yang dikeluarkan oleh pihak Puan, adakah permintaan sentiasa ada?

ZJ: Permintaan sentiasa ada. Produk tu memang sentiasa keluar *lah*.

MN: Adakah kerja-kerja pengilangan hanya dilakukan di Pasir Mas sahaja?

ZJ: Semua operasi pengilangan di Pasir Mas.

MN: Pernahkah Puan terfikir untuk membuka kilang lagi?

ZJ: Kalau kilang tu, rasanya tak ada *lah* buka kilang dah. Tapi kalau cawangan untuk pemasaran tu insyaallah kami akan buat satu cawangan. Sebab sebelum ni kami dah pernah buka cawangan di *KL* [Kuala Lumpur] dan kebetulan masa tu tidak memberangsangkan sangat untuk buka cawangan dan kami terpaksa tutup cawangan itu. Jadi sekarang ni memang pejabat di Wakaf Bharu, kilang di Pasir Mas (batuk). Maksudnya kalau ada permintaan Minyak Mestika, kami akan bagitahu kilang berapa yang kami perlukan produk tu. Jadi dekat Wakaf Bharu akan edar *lah* produk mestika ke seluruh pemborong kami.

MN: Adakah jumlah kenderaan yang diguna pakai sekarang untuk tujuan perniagaan bertambah?

ZJ: Kalau dari dulu memang kami *tak* [tidak] tambah pun. Tak tambah van sales cuma “---”. *Tiga* [3] tu memang untuk penghantaran dengan promosi. Cuma kalau ada tempat yang lebih jauh contoh *lah* Johor ataupun Melaka, sebab yang tu pun tak banyak dia punya permintaan jadi kami lantik Syarikat Pos Laju contohnya yang kami ambil sekarang ni ialah Secure Express untuk hantar kepada pemborong kami di Johor Bharu. Kita cuma ambil harga pos ikut peti sahaja.

MN: **Berapakah jumlah pekerja Puan sekarang?**

ZJ: Kalau untuk *marketing* [pemasaran] kami ada *enam* [6] orang sebab *tiga* [3] van. *Satu* [1] van *dua* [2] orang jadi *enam* [6] orang saja *lah* untuk pemasaran. Kilang ada *dua puluh* [20] operator, *satu* [1] juruteknik, *satu* [1] pekerja am, *satu* [1] bahagian pembersihan untuk cuci bangunan, *satu* [1] *QC* [Quality Controller] sebab kami bila dapat lesen untuk *GMP* [Good Manufacturing Practice] tu dengan serta-merta kami kena ada *satu* [1] unit untuk *Quality Insurance* [insurans untuk kualiti] jadi kena pastikan kena ada *Quality Controller* [pengawalan kualiti]. Ada *satu* [1] lagi pengurus kilang, lepas tu *satu* [1] lagi tukang masak lebih kepada pekerja *lah*.

MN: **Berapakah pekerja lelaki dan perempuan sekarang?**

ZJ: Kalau kilang sekarang maksudnya *dua puluh* [20] operator campur *QC* [Quality Controller] dengan pembersihan tu dalam *dua puluh dua* [22] orang

wanita. Juruteknik, pengurus kilang, pekerja am, dan *jaga* [pengawal keselamatan] dalam *empat* [4] orang lelaki.

MN: **Siapakah yang bertanggungjawab untuk menjaga kilang dan adakah dikalangan ahli keluarga?**

ZJ: Pengurus kilang *lah* yang jaga. Kita bagi tanggungjawab untuk *handle* [uruskan] kilang tu. *Family members* [ahli keluarga] iaitu suami saya. Kebetulan Alhamdulillah suami saya *lah* yang jaga tempat *tu* [itu].

MN: **Bagaimana pula dengan gaji permulaan mereka sekarang?**

ZJ: Kalau *starting* [permulaan] tu kita kena ambil *sembilan ratus* [RM900] *lah* minimum. Kira *plus* [tambah] dengan kontrak tadi tu kita *start* [mula].

MN: **Adakah terdapat komisen?**

ZJ: Kalau untuk *salesman* [jurujual] kita tengok komisen juga. Sebab kita tengok dari segi penghantaran ataupun permintaan. Seseengah jurujual ada yang menjaga pemborong. Pemborong A mungkin sesuai dengan pekerja A, pemborong B mungkin sesuai dengan pekerja B. Jadi bahagikan ikut keselesaan *lah*. Kadang-kadang pemborong pun dia tengok juga *salesman* [jurujual] tu macam mana. Jadi keserasian dengan pemborong tu kalau salesman lebih dengan pemborong tu ada komisen lebih la. Kena ada *skills* [kemahiran] juga *lah*.

MN: Adakah Puan ada menghantar pekerja Puan untuk mengikuti kursus?

ZJ: Bila kita ada lesen *GMP* [Good Manufacturing Practice] dengan sendirinya pekerja kami kena ikut latihan. Jadi bila setiap bulan, contoh sekarang *ni* [ini] kita ada *empat* [4] operasi iaitu ada operasi masak, operasi bancuh minyak, operasi untuk pengisian minyak dalam botol, lepas tu operasi *packaging* [pembungkusan]. Setiap pekerja tu memang kena ambil tahu semua. Maksudnya kami akan ada latihan *lah* contohnya kata kan *lah* bulan ni latihan untuk pengisian minyak. Mungkin bulan depan yang bahagian pembungkusan ada latihan dia. Jadi kami kena ikut jadual latihan *lah*. Yang tu salah *satu* [1] *procedure* [tatacara] yang mesti kena buat dekat kilang. Setiap pekerja kena tahu semua dari segi *MD* [managing director] pun dia bagitahu kena ada *teamwork* [berkumpulan]. Bila *teamwork* [berkumpulan] from A to Z memang kena tahu. Sekurang-kurangnya, bila ada yang bercuti, yang lain boleh ganti. Maksudnya *tak* [tidak] tersekat *lah*. Sesetengah orang *tu* [itu] dia duduk dekat tempat pembungkusan sahaja. Pembungkusan sahaja maksudnya dari segi kualiti kerja pun dia tak berkembang. Asyik *duk* [tengah] bungkus saja kan. (ketawa) Dia tak tahu macam mana nak masukkan minyak. *In case* [kalau diperlukan] tukang isi minyak tu cuti kan, siapa yang nak ganti kalau tak ada kepandaian yang lain tu kan. Jadi kami terapkan jadual latihan memang kena ada. Dari segi dokumen untuk latihan pun kena ada sebab dokumen-dokumen tu akan di audit oleh pihak biro farmasi. Untuk dapatkan lesen tu memang kena jaga *lah* dari segi latihan, dari segi kebersihan kilang, dari segi untuk mendapatkan bahan mentah tu semua kena dokumen kan.

MN: Berapa lamakah sekiranya seminar atau latihan dijalankan?

ZJ: Latihan itu lebih kepada latihan dalaman. Cuma untuk latihan kualiti, kami akan hantar lebih kepada pengurusan atasan contoh macam saya sendiri. Saya akan hadir seminar kualiti ataupun seminar yang berkaitan dengan pihak berkuasa tempatan. Macam contoh terbaru *ni* [ini] kena *GST* [Goods Services Tax] iaitu Kastam akan buat *GST* [Goods Services Tax]. Jadi Syarikat Minyak Mestika ni akan termasuk juga dalam sistem *GST* [Goods Services Tax] tu jadi pengurusan atasan yang telah pergi seminar atau kursus, bila balik nanti kami akan *inform* [maklumkan] pekerja apa yang kita dah _.

MN: Maksudnya sebelum pekerja memulakan pekerjaan mereka, adakah mereka akan diberi latihan?

ZJ: Ya, bagi latihan. Biasanya kami akan buat dalam masa *dua* [2] minggu yang kita panggil *Kursus Induksi* [kursus yang diwajibkan kepada seseorang pegawai lantikan tetap ke perkhidmatan awam seperti yang disyaratkan dalam skim perkhidmatan sebelum disahkan dalam jawatan]. Pekerja baru yang bekerja kena ada dua minggu pengenalan dari segi latihan untuk bekerja. Lepas tu kami bagi masa selama *tiga* [3] bulan untuk tengok *performance* [prestasi bekerja]. Kalau dia boleh bekerja dalam masa *tiga* [3] bulan iaitu *tak* [tidak] ada masalah disiplin, tak ada masalah keluarga kita ambil tahu juga *lah*. Jadi selepas *tiga* [3] bulan, kita tengok prestasi dia boleh diterima untuk bekerja, teruskan *lah* selepas *tu* [itu]. Sebabnya kita fikir juga dari segi kerja *ni* [ini] kadang-kadang bila yang dah berkeluarga ni dia ada juga *lah* masalah-masalah. Kita tak tahu sebenarnya jadi bila tengok dalam *tiga* [3] bulan *tu* [itu] mungkin

dia ada hadir atau tak hadir. Tak hadir sebab apa. Mungkin ada krisis keluarga, ada krisis anak-anak tak terjaga sebab tak ada pengasuh. Sebab yang kerja tu perempuan semua kan jadi kami tengok juga prestasi dari segi komitmen kepada syarikat.

MN: Adakah Puan mempunyai masalah dengan pekerja?

ZJ: Sebabnya kami bagi gaji dari segi kontrak tadi kan. Jadi kami mementingkan kehadiran *lah* sebabnya dalam kilang tu kami buat *by group* [kumpulan]. *Satu* [1] *group* [kumpulan] tu contoh *empat* [4] orang, kalau *satu* [1] orang tak hadir dalam *group* [kumpulan] tu dengan sendirinya kita kata tak lengkap *lah*. Jadi kami tak nak benda tu berlaku kecuali *lah* kalau ada kecemasan memang kami kena bagi juga *lah* kelonggaran untuk tak hadir. Tapi kalau tanpa alasan yang munasabah, memang kami akan bagi ____. Dia sebab kalau dia tidak hadir dia memang dengan sendirinya tak ada gaji *lah* hari itu. Jadi setiap pekerja ni seboleh-bolehnya dia nak hadir kerja sebab kalau tak hadir kerja memang tak ada gaji. Jadi kami buat macam tu, bila dia hadir dapat gaji, kalau tak hadir tu mungkin cuti sakit ke, *emergency leave* [cuti kecemasan], yang tu kita memang dah terpaksa *lah*. Kita kira macam amaran pertama saja *lah* kalau tanpa alasan yang munasabah. Mereka lebih disiplin dari segi kedatangan.

MN: Adakah Puan ada memberi penghargaan kepada mereka yang menunjukkan prestasi yang baik?

ZJ: Setakat hari ini kami buat katakan contoh pekerja yang lama, kami ada macam tingkatan gaji contoh *lah* bagi *sepuluh* [10] tahun ke atas mungkin ada *plus* [tambahan] gaji sikit. Contoh dalam *lima* [5] ke *tujuh* [7] tahun, dia punya tangga gaji turun sikit berbanding yang tadi. *Tu* [itu] merupakan *topup* [isi semula] kepada gaji kontrak. Dari segi penghargaan tu, dalam *dua* [2] ke *tiga* [3] tahun sekali kami ada buat lawatan atau muhibah kepada syarikat. Lain [selain itu], kami buat hari keluarga ataupun kami buat *annual dinner* [makan malam tahunan]. Nak dikatakan *annual* [tahunan] tu tak *lah* juga. (ketawa) Tapi ada *lah dinner* [makan malam] untuk para pekerja. Maksudnya kami buat *lah* cabutan bertuah ataupun kita tengok prestasi dia contoh untuk tahunan tu kehadiran lengkap ke kami bagi *lah* hadiah masa tu. Ada bonus. Memang setiap tahun akan ada bonus untuk pekerja sebagai semangat produktiviti kerja tu kena ada.

MN: Bagaimana jika ada yang pergi terus ke kilang, adakah caj dikurangkan?

ZJ: Harga kami tetap maksudnya ada *satu* [1] botol *tujuh ringgit* [RM7], kalau yang besar tu *sebelas ringgit* [RM11] beli paket sama saja. Maksudnya datang ke pejabat sama, dekat kilang pun sama. Cuma kalau dia nak macam kuantiti yang banyak, macam tadi *lah* harga murah. Tapi kadang-kadang kami ada juga bagi *FOC* [Free of Charge] sebab datang. Kadang-kadang mereka nak dengan harga yang murah, mereka pergi kilang. (ketawa) Sebenarnya kami bagitahu sama saja harga kilang dengan harga pasaran pejabat sama saja. Kadang cuma kami bagi *FOC* [Free of Charge] sebab dia dah datang katalah dia beli *seratus ringgit* [RM100], kami bagi *FOC* [Free of Charge] *satu* [1] botol. Macam tu

lah. Sebab saya juga ingat arwah nenek saya pesan. Dia kata, “harga kena tetap”. Tapi kita kata macam *free* [percuma] tadi tu kita kena bagi sebab pelanggan kan. Kadang dapat *sample* [contoh] yang botol-botol kecil pun suka. Jadi kami kadang-kadang bagi *sample* [contoh]. Macam contoh promosi tu, kata *lah* dalam bulan tu kami ada sediakan produk *sample* [contoh], mereka akan bawa *lah* untuk kita bagi *sample* [contoh] kepada pengguna.

MN: **Bagaimana pula dengan peralatan yang digunakan? Adakah bertambah?**

ZJ: Macam yang saya bagitahu tadi, kita punya *production* [produksi] tak ada *shift* [gantian]. Lepas tu, kita punya produk memang tetap *lah* jadi untuk penambahan tu kita tambah untuk *extra* [lebih] saja *lah*. *In case* [kalau *lah*] ada berlaku kerosakan yang ni, kira tak tertunda *lah*. Jadi kami memang kena ada *satu* [1] unit untuk *backup* [sokongan]. Untuk pertambahan unit mesin tu memang tak ada *lah* sebab kami pun memang bercadang untuk dapatkan *automatic machine* [mesin automatik]. Lepas tu, kami pernah dapat pelawaan dari *SME Corporation* [Small and Medium Enterprises Corporation] untuk bagi geran. Jadi dia tanya *lah* apakah mesin yang kami perlukan dan masa tu kami bagi cadangan untuk dapatkan mesin automatik. Jadi dia kata, “kata *lah* mesin tu ada, adakah pekerja akan dikurangkan?”. Bila difikirkan balik, akan ada pengurangan pekerja *lah* kerana apabila ada mesin automatik maka dengan sendirinya pekerja itu mungkin *satu* [1] atau *dua* [2] sahaja. Sedangkan sekarang, bila menggunakan mesin semi-automatik ni mungkin menggunakan *empat* [4] orang pekerja. Kami tak nak *lah* pekerja kami kehilangan kerja disebabkan ada mesin. Kami jaga dari segi modal insan sebabnya yang bekerja

dengan kami tu kami ambil pekerja dari kawasan sekitar. Kita kata kos memang berat untuk pekerja kampung. Jadi apabila kami dapatkan pekerja tu, ada yang janda, ada yang berpisah dengan suami, ada yang kematian suami, dan ada yang anak-anak masih bersekolah. Kami anggap itu satu khidmat jugalah untuk kawasan sekitar untuk bekerja disitu. Ada yang pergi kerja jalan kaki, ada naik basikal, naik motor, maksudnya tak memerlukan kos yang lebih lah untuk pergi kerja.

MN: Bilakah Puan mula menggunakan mesin tersebut?

ZJ: Mesin tu kalau dikira dari tahun *dua ribu* [2000] tu kami masih menggunakan alat yang lama lagi maksudnya tong *stainless steel* [keluli tahan karat] tapi segi *volume* [jumlah] lebih besar lah. Start guna tu kalau tak silap saya dalam *dua ribu tiga* [2003] atau *dua ribu empat* [2004] lah. Start guna *semi-automatic machine* [mesin semi-automatik].

MN: Bagaimanakah Puan mendapatkan mesin, adakah perlu ditempah ?

ZJ: Yang *stainless steel* [keluli tahan karat] tu kita tempah *area* [kawasan] *KB* [Kota Bharu] saja lah untuk tong-tong tu. Kalau untuk mesin tu kami tempah dari Selangor. Sebab mesin tu *made in* [diperbuat dari] Taiwan ada, *made in* [diperbuat dari] China pun ada.

MN: Berapakah harga keseluruhan mesin tersebut?

ZJ: Kalau untuk mesin automatik ada antara *lima puluh ribu* [RM50,000] ke *lapan puluh ribu* [RM80,000] *satu* [1] unit. Jadi tu yang kami masih menggunakan yang asal iaitu semi-automatik tu sebab antara *dua belas ribu* [RM12,000] ke *lima belas ribu* [RM15,000] *saja lah*. *Save budget* [jimat bajet] disamping bagi khidmat kepada pekerja (ketawa).

MN: Selepas melihat potensi dalam bidang ini, apakah langkah seterusnya yang Puan lakukan? (rancangan jangka pendek)

ZJ: Kalau untuk penerimaan kepada pelanggan tu kami kena iklan *lah* lebih. Dulu kami pernah dapat geran daripada *MACD* [Moving Average Convergence Divergence] masa tu dibawah Kementerian Usahawan. Dapat geran untuk masuk *tv3* [siaran televisyen Malaysia] iaitu iklan melalui *tv3*. Masa tu dapat geran dalam *empat puluh percent* [40%] kalau tak silap saya. Tapi memandangkan produk kami masih produk traditional jadi kami kata untuk pengiklanan melalui *TV* [televisyen] tu kami masih tak mampu lagi *lah* sebab *sepuluh* [10] saat tu pun dah berapa puluh ribu dah. Jadi kami ambil dengan *THR Fm* dengan iklan radio, tu pun tahunan tu kalau *satu* [1] bulan dalam *sepuluh* [10] ribu, setahun dah *seratus dua puluh* [120] ribu untuk iklan sahaja. (ketawa) Tapi kita kata bila kita dah iklankan, dengan sendirinya pengguna lebih tahu *lah*. Itu sebab kami ada promosi melalui pasar tani, pasar malam untuk lebih orang kata tengok produk lebih dekat *lah*.

MN: Adakah Puan pernah terfikir bahawa bidang ini akan berjaya seperti sekarang?

ZJ: Kalau dari dulu *lah* saya memang kadang kita tak nampakkan sebab kita nak tengok *vision* [visi] dalam masa *sepuluh* [10] tahun lagi memang kita tak nampak *lah*. Tak boleh nak *predict* [jangka]. *Ye lah* [iyalah] kita pun berdoa semoga Allah tolong kita. Naik tu tak naik mendadak, turun pun tak mendadak. Jadi kami usahakan apa yang termampu *lah*. Bila nak ikut *trend* [aliran] semasa contoh macam produk Makjun Mestika kami masih menggunakan formula yang asal. Katakan *lah* yang ada menggunakan kolegen, yang ada menggunakan Kacip Fatimah semua tu kami tak buat. Jadi kami tak ikut peredaran masa tu *lah*. Kami masih tetap yang asal. *Maintain* [mengekalkan] yang tu juga ada penerimaan. Tapi insyaallah akan datang ni, saya bagitahu juga ayah. Saya kata, “Kita kena pelbagaikan sebenarnya”, tapi untuk mempelbagaikan produk ni, kita kena memperbesarkan kilang *lah*. Jadi *dua* [2] tahun lepas, kami ada dirikan *satu* [1] unit bangunan bersebelahan dengan bangunan yang sekarang ini untuk lebih kepada stor kepada bahan mentah. Bila *production* [produksi] banyak, jadi bahan mentah pun bertambah *lah*. Jadi kami buat *satu* [1] stor bangunan untuk penyimpanan bahan mentah dengan bahan pembungkusan.

MN: Dengan kemajuan yang Puan ada ni, siapakah pesaing terdekat Puan?

ZJ: Kalau pesaing dari segi ubat traditional Melayu, minyak gosok yang kami nampak ialah Minyak Afiat di Perak *pastu* [lepas itu] Minyak Gamat di Kedah. Kalau dari segi luar daripada usahawan Melayu tu kami nampak Minyak TYT,

Minyak Yuyu yang merupakan minyak gosok bukan keluaran Melayu tapi keluaran Cina tapi sebab dia dapat Halal. Sebab kami tak ambil lagi Halal. Untuk Minyak Mestika dan Makjun Mestika kami tak ambil Halal lagi. Tetapi insyaallah kami akan cuba dalam tahun ni untuk mendapatkan Halal sebab Halal ni pun dia akan ada audit setiap tahun. Macam juga *GMP* [Good Manufacturing Practice] dengan *ISO* [International Organization for Standardization] memang benda tu kena ada audit. Jadi kami dari pengurusan tertinggi ni tak sempat lagi nak bahagikan tugas untuk audit ni. Jadi untuk *ISO* dan *GMP* memang saya dengan “-” ada yang *handle* [uruskan] audit tu. Cuma dibantu oleh staf yang ada dekat pejabat.

MN: Apakah langkah yang dilakukan untuk bersaing secara sihat?

ZJ: Sebab kami bawah Usahawan Melayu, kami ada persatuan yang dipanggil *PURBATAMA* [Persatuan Pengeluar-Pengeluar Ubat Tradisional Melayu Malaysia]. Jadi dari segi perjumpaan ataupun mesyuarat kami memang kena *involve* [terlibat] lah. Jadi ahli dalam persatuan ini. Jadi dari situ *lah* kami akan tahu apa kita punya pesaing. Pesaing juga boleh jadi kita punya pembimbing. Kita boleh belajar *lah* dari ahli-ahli yang berkenaan. Kena sama-sama menaikkan taraf usahawan Melayu dari segi ubat tradisional sebab persatuan ni banyak dalam Malaysia ni. Ada persatuan lain-lain juga. Persatuan ubat Cina pun ada. Yang tu lagi *advance* [maju].

MN: Dengan kenaikan harga minyak, adakah kos untuk menghasilkan produk Puan meningkat?

ZJ: Kami baru naikkan harga lebih kurang *empat* [4] tahun lepas yang dari harga lima ringgit [RM5] dulu kepada tujuh ringgit [RM7]. Tujuh ringgit [RM7] tu pun kebetulan masa tu harga minyak akan naik, jadi setelah harga petrol naik, sebab kami baru naikkan harga jadi kami tak naikkan harga produk kami. Tapi untuk tahun ni dan tahun lepas sebab ayah saya Haji Jaafar kata kita fikir pasal pengguna. Tak kan *lah* setiap kali minyak petrol naik, kita pun kena naik harga. Memang sepatutnya kena naik tapi kami tengok dari segi bahan mentah itu sendiri. Kalau bahan mentah tersebut naik, mungkin kami akan naikkan harga *lah*. Tapi setakat ni tak ada kenaikan.

MN: Dengan kenaikan harga minyak juga, adakah Puan terfikir untuk menaikkan kos?

ZJ: Kalau kos pengeluaran, dia akan *effect* [memberi kesan] juga dengan kos produk. Macam saya cakap tadi, walaupun kos naik, kami tak naikkan harga produk maksudnya kami tanggung *lah* harga kos itu. Walaupun ada kenaikan sikit, kami sanggup tanggung *lah*. Dari segi kewangan walaupun ada peningkatan tapi peningkatan yang tak tinggi *lah* disebabkan kos yang meningkat.

MN: Adakah terdapat kesan kepada pekerja dari segi gaji?

ZJ: Gaji tu kami dah *fix* [tetap] dengan minimum RM900 jadi bila peningkatan kos ni, kami naikkan sedikit dari segi gaji. Jadi kami tanggung juga *lah* kos kenaikan tu. Syarikat tanggung juga.

(pekerja masuk untuk urusan syarikat)

BAHAGIAN 4: PENCAPAIAN DAN ANUGERAH SEMASA KERJA

MN: **Apakah pencapaian terbaik atau anugerah Puan sepanjang berada dalam bidang ini?**

ZJ: Alhamdulillah saya melalui syarikat ni secara turun-temurun, jadi anugerah tu saya tak pernah dapat *lah*. (ketawa) Mungkin pekerja *lah* yang memberikan hadiah kepada saya sebagai pengurus dan pengarah. Dia bagi hadiah je *lah*. Ada majlis makan malam atau hari keluarga, kami *appreaciate* [hargai] sebagai pengurus tu, mereka bagi hadiah *lah*. Nak kata anugerah pengarah terbaik atau pengurus terbaik tu memang tak ada *lah*. Sebab kerja sendiri untuk syarikat ni dan saya pun tak mengharapkan apa-apa anugerah. Sekadar *diaorang* [mereka] boleh bekerja dengan baik dan saya boleh bekerja dengan *diaorang* [mereka], bagi saya itu anugerah terbaik dah untuk saya. (ketawa)

MN: **Apakah detik-detik manis Puan sepanjang berada dalam bidang ini?**

ZJ: Kalau kenangan manis dalam *family business* [bisnes keluarga] ni kita suka sebab adik-beradik kita pun kerja dengan kita, ada ayah yang boleh membantu kita dalam perniagaan. Kalau dengan pekerja tu kalau kita buat program hari keluarga, hari makan malam, yang tu kira macam kenangan manis kita *lah* dengan syarikat. Saya ingat dulu ada *tiga* [3] tahun atau *empat* [4] tahun lepas

kami pergi melawat ke kilang Minyak Afiat dekat Kuala Kangsar, Perak. (bunyi pintu dibuka) Jadi bila kita dapat bawa staf ni mereka terbuka minda dari segi kerja syarikat lain macam mana. Bila kita bawa balik perbandingan dengan syarikat kita, kita tahu susah senang syarikat macam mana. Macam contoh syarikat Minyak Afiat tu kita kata *under* [bawah] traditional tu, dia buat macam rumah warisan juga la. Tapi bila dah dapat taraf industri dan taraf *GMP* [Good Manufacturing Practice] tu, kita pun rasa suka *lah* walaupun mereka merupakan pesaing tapi dalam masa yang sama, boleh jadi tunjuk ajar kepada kita. Kenangan manis kalau dengan pekerja tu kita suka *lah* dapat *travel* [melancong].

MN: **Apakah rahsia untuk menjadi usahawan yang berjaya?**

ZJ: Saya rasa terutama sekali kita kena yakin *lah* sebab yakin Allah bagi rezeki kita melalui perniagaan. Tak kira *lah* perniagaan apapun tapi kita kena yakin yang kita ada rezeki dekat tempat kita kerja tu. Jadi kalau untuk Minyak Mestika, kita punya prinsip adalah khidmat masyarakat untuk tolong orang ramai. *Satu* [1] lagi dari segi produk ni kena berkualiti *lah*. Jadi usahawan untuk pastikan benda tu berkualiti kita kena jaga dari setiap segi *lah* baru kita boleh dikatakan sebagai usahawan berjaya bila ada penerimaan daripada pelanggan. Lepas tu ada sokongan daripada pembekal dan sokongan daripada keluarga baru *lah* kita boleh jadi usahawan yang berjaya. InsyaAllah.

MN: **Apakah nasihat Puan kepada mereka yang ingin memulakan perniagaan, terutamanya bangsa Melayu dan beragama Islam?**

ZJ: Pertama sekali kalau nasihat saya *lah*, kalau kita tengok perniagaan tu kita ada minat. Lepas tu kita ada kesungguhan kena ada dan kalau ada bantuan atau geran tu cuba untuk ambil peluang. Walaupun kita tak mampu nak ambil peluang tu, kita boleh bertanya dengan *hok* [yang] lebih berjaya dari kita. Macam contoh *loni* [sekarang] belajar nak tahu macam mana nak lebih berjaya boleh tanya usahawan. Jadi, usahawan sendiri pun kalau nak lebih berjaya kita kena pergi belajar lagi contohnya pergi seminar. Saya pun *loni* [sekarang] ada *social media* [media sosial] ni facebook ke, laman web ke, kita boleh ambil idea-idea orang yang dah berjaya ni kita boleh *apply* [terapkan] dalam syarikat kita. InsyaAllah kita boleh belajarlah walaupun tak secara *face-to-face* [berdepan], sekurang-kurangnya kita ada buku. Saya pun banyak belajar daripada buku. Contohnya buku Irfan Khairi, Dr.Maznah, saya suka tengok dari segi motivasi dalam perniagaan. Motivasi pun kena ada juga *lah*. Sokongan keluarga pun kalau boleh yang jenis *family business* [perniagaan keluarga] ni memang kena kuat *lah*. Tak nak *lah* kalau dah jadi jenis *family business* [perniagaan keluarga], ada yang terabai. Kita tak nak *lah*. Kita sama-sama jaga. Kena ada sabar. Sabar tu kena ada *lah* dalam perniagaan sebab kita tak tahu *lah* bila masa orang nak tipu kita, bila masa orang nak dengki dengan kita. Kalau boleh setiap kali kita doa, benda tu tak terjadi pada kita. Tapi kalau terjadi juga, yang tu kita kena muhasabah balik *lah* sebab apa Allah bagi macam tu dekat kita. InsyaAllah *lah* boleh.

MN: Adakah Puan berkongsi kejayaan dengan orang lain contohnya anak-anak yatim?

ZJ: Alhamdulillah setakat hari ini untuk __ dari segi perkongsian - kita pun ada buat amal juga. Tak la kita kata terus kepada anak yatim ke, orang-orang yang tak berkemampuan ke, tak secara langsung *lah*. Cuma dari segi zakat tu Alhamdulillah kita boleh bagi dekat *MAID* [Majlis Agama Islam Darul Naim]. Kalau setiap bulan puasa, kalau *diaorang* [mereka] minta bantuan untuk berbuka puasa ataupun majlis hari raya, kami akan cuba bagi bantuan *lah*. Untuk sumbangan wang ataupun sumbangan jenis hamper, kadang-kadang ada juga yang minta sumbangan untuk sekolah. Jadi tengok *lah* dalam awal tahun kalau ada yang minta bantuan persekolahan anak, kami akan cuba bantu *lah*, InsyaAllah. (telefon bergetar) Sebab sekarang *pun* [juga] alhamdulillah kalau dari segi ayah saya, bila dia ada zakat perniagaan tu, (telefon bergetar) contoh tujuh *asnaf* [pembahagian zakat] tu, (batuk) kita akan bagilah *asnaf* untuk orang fakir, untuk belajar kita bagi bantuan pembahagian.

MN: Adakah Puan ada terlibat dengan mana-mana ekspo?

ZJ: Kalau ekspo tu kami lebih kepada macam *FAMA* [Federal Agriculture and Marketing Authority] *lah*. *FAMA* dia buat ekspo atau *SADC* atau *PINK* [Perbadanan Kemajuan Iktisat Negeri Kelantan] bahagian ekonomi. Biasanya dia akan jemput *lah* untuk kami buat promosi barangan Kelantan. Contohnya ada buat dekat Ekspo Halal dekat *MAID* [Majlis Agama Islam Darul Naim] tu kami *involve* [terlibat] juga *lah*. Kami pergi juga contohnya seminggu, jadi seminggu *lah* kami berkampung dikawasan ekspo tu. Untuk mendekatkan lagi

dengan pelanggan diluar Kelantan kami memang kena ikut *lah* ekspo-ekspo tersebut.

MN: Adakah Puan ada menghadiri sebarang seminar keusahawanan?

ZJ: Kami memang ada jadual *lah* untuk pengurusan atasan contohnya seminar kualiti untuk meningkatkan kualiti syarikat, kami kena hadir kualiti seminar *lah*. Kalau untuk pekerja, kami kena lebih kepada bagi latihan *GMP* [Good Manufacturing Practice] untuk kilang. Tapi saya akan *involve* [terlibat] juga sebab *once* [sekali] *GMP* ada seminar, pengurusan atasan dengan pekerja memang kena *involve* [terlibat] semua dalam tu. Kena ambil tahu juga *lah* seminar ini sebab kadang kita hantar pekerja, kalau mereka balik tak ada *report* [laporan], kita pun tak tahu *lah*. Kalau tak, dia pergi seminar dapat *feedback* [tindak balas] macam mana kita tak tahu. Saya pun hadir seminar dan setakat seminar yang saya hadir tu ada seminar kualiti, ada seminar laman web yang saya bagitahu tadi, dan ada seminar untuk kita buat produk baru juga saya ada hadir. Dulu saya ada hadir macam satu pengenalan kepada produk dekat --- dia buat produk asam keping. Dia kata asam keping ni elok untuk orang yang nak diet. Asam keping dia buat dalam bentuk serbuk tapi tak ada orang yang nak *commercial* [niaga] kan sebab *loni* [sekarang] banyak jenis halia ni macam Yusmira produk halia tu jenis sapu kan. Ni tak dia jenis makan. Tapi tak ada orang nak *commercial* [niaga] kan benda tu jadi mereka punya jadi *RND* [Research and Development] saja *lah*. Sayang jugak *dak* [kan]. Tapi saya pun tak pasti la mungkin ada syarikat yang buat sebab saya pergi belajar saja dan kalau tak *commercial* [niaga] kan mungkin sebab tak ada peluang.

MN: **Jika Puan mempunyai kuasa untuk mengubah situasi, apakah yang Puan ingin ubah dalam Malaysia sekarang, terutamanya kepada usahawan IKS.**

ZJ: Kalau saya lah dari segi usahawan Melayu Islam, saya ingat nak *up* [naik] kan orang Melayu Islam menjadi kebanggaan Malaysia. Sebab kita pun ramai dah kan contohnya Sheikh Bukhary, pastu Datuk Mydin yang kata Mydin tu. Saya pun tengok dari segi perniagaan boleh dijadikan idola *lah* walaupun idola kita yang terutamanya Nabi Muhammad SAW sebagai peniaga yang unggul. Tapi kita sebagai manusia biasa ni kadang-kadang nak dapatkan amanah, kejujuran memang ada dalam setiap kita ni ada juga sikit-sikit yang tak jujur. Tapi kita untuk sampai ketahap yang begitu memerlukan kesabaran *lah*. Kita boleh belajar dari situ *lah*. Kesabaran dan ketaatan kita kepada Allah tu memang kena jaga *lah*. (ketawa) Jujur memang penting *lah* tapi tu *lah* macam dalam dunia sekarang ni kita pun tak tahu dah sempadan macam mana. Kadang kejujuran ni ada juga *lah* yang terpesong. Kita tak nak *lah* benda tu berlaku tapi nak jaga benda tu memang kena kuat *lah*.

BAHAGIAN 5: PERANCANGAN DI MASA HADAPAN

MN: **Apakah rancangan pada masa hadapan, rancangan jangka panjang?**

ZJ: Kalau jangka panjang tu, saya sebagai pengurus dan pengarah syarikat ni kalau boleh kita nak *worldwide* [seluruh dunia]. Bila dah ada laman web ni dengan sendirinya dah jadi *worldwide* [seluruh dunia] maksudnya nak eksport kan Minyak Mestika keluar daripada Malaysia. Jadi untuk eksport ni kita sebagai ubat traditional Melayu ni kita ada kekangan. Kekangan tu mungkin dari segi produk tu tak menepati piawaian. Kita bimbang juga walaupun kita dah mempunyai *GMP* [Good Manufacturing Practice] dan *ISO* [International Organization for Standardized] sebenarnya sudah boleh kalau kita nak eksport tapi dari segi kekangan tempat dan juga kilang. Jadi kami mungkin boleh buat dua *shift* [tukaran waktu kerja] untuk pekerja ataupun kami tambah bangunan untuk produk-produk baru. Jadi kena *RND* [Research and Development] untuk produk-produk baru.

MN: **Pada pendapat Puan, Negara manakah yang berpotensi untuk Puan memasarkan produk disana?**

ZJ: Kalau *Negara Asean* [Persatuan Negara-Negara Asia Tenggara] ni saya nampak Indonesia sebab banyak juga produk Indonesia yang masuk ke Malaysia. Kalau kita pergi sana, sebab rumpun bahasa dan bangsa ni lebih dekat *lah* berbanding Thailand dan *Singapore* [Singapura] sebab kita rasa rumpun dia macam lain sikit. Jadi, untuk permulaan ni saya pergi ke Thailand dulu *lah*. Disempadan

iaitu di *Golok* [kawasan di sempadan Thailand] kita dah boleh bagi sikit-sikit untuk pekedai dulu *lah* atau pemborong. Jadi kita bagi *sikit-sikit* [sedikit] sebab nak dapatkan lesen jualan luar daripada Malaysia tu memang kena *involve* [terlibat] banyak pihak juga *lah*. Macam sekarang ni memang ada Minyak Mestika pergi ke Mekah, dan Madinah tapi macam Sheikh-Sheikh dari Malaysia yang bawa. Dia beli mungkin dalam *dua* [2] peti dan dia bagi untuk bawa Jemaah Haji pergi ke Mekah macam tu saja *lah*. Tak secara langsung *lah* Minyak Mestika terkeluar juga daripada Malaysia. Mereka bawa pergi sana. Sebab kami pun ada perancangan juga nak buat dengan Tabung Haji macam contoh kami buat sampel kecil-kecil iaitu botol kecil *lima belas mililiter* [15ml] tu tapi tak ada *contact* [kenalan] lagi. Sekarang tengah cari *contact* [kenalan] lagi. Macam Sheikh yang bawa pergi umrah tadi. *Travel Agency* [Syarikat pelancongan] ke yang boleh terima produk Minyak Mestika ni. Jadi kami boleh buat *lah* yang kecil-kecil sampel kita bagi kepada yang nak mengerjakan umrah ni.

MN: **Saya rasa sampai disini sajalah wawancara kita untuk hari ini. Kami berbesar hari atas kesudian Puan menerima wawancara kami. Terima kasih yang tidak terhingga diucapkan kerana kesudian Puan untuk berkongsi ilmu dan pengalaman berkenaan bidang perniagaan ini. Sekian sahaja dari kami. Assalamualaikum W.B.T.**

ZJ: Waalaikumsalam W.B.T. Terima Kasih juga.

SENARAI SOALAN

Senarai Soalan

BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG

1. Apakah nama sebenar Puan?
2. Apakah nama panggilan Puan?
3. Bilakah Puan dilahirkan?
4. Dimanakah Puan dilahirkan?
5. Apakah nama bapa dan ibu Puan?
6. Jadi, semestinya Puan berkahwin?
7. Apakah nama suami Puan?
8. Berapakah umur suami Puan?
9. Tempat asal suami Puan?
10. Apakah pekerjaan suami Puan?
11. Bagaimanakah Puan mengenali suami Puan?
12. Berapakah bilangan adik beradik Puan?
13. Puan anak keberapa dalam keluarga?
14. Dimanakah adik beradik Puan sekarang?
15. Berapakah bilangan anak Puan?
16. Bilangan anak lelaki dan perempuan?
17. Apakah status anak-anak Puan?
18. Apakah taraf pendidikan anak-anak Puan?
19. Adakah anak-anak sudah berkahwin?
20. Berapakah cucu-cucu Puan?
21. Apakah taraf pendidikan Puan?

BAHAGIAN 2: SEBELUM MEMULAKAN PERNIAGAAN

22. Apakah bidang pekerjaan yang pertama Puan lakukan?
23. Dimanakah tempat pertama Puan mula bekerja?
24. Bolehkah Puan ceritakan pekerjaan yang pernah Puan lakukan?
25. Bilakah Puan mula terlibat dalam bidang ini?
26. Bagaimanakah Puan boleh berminat menceburi bidang ini?
27. Adakah ini perniagaan warisan ataupun Puan meminati bidang perniagaan?
28. Bolehkah Puan ceritakan serba sedikit mengenai modal pada permulaan perniagaan ini?
29. Bilakah tarikh syarikat ini didaftarkan?
30. Berapa lamakah Puan berkecimpung dalam bidang ini?
31. Dimanakah lokasi awal perniagaan Puan?
32. Adakah Puan mempunyai pengalaman dalam bidang ini pada mulanya?
33. Adakah Puan mendapat sebarang bantuan Puan dari mana-mana pihak?
34. Apakah langkah awal Puan untuk menjayakan bidang ini?
35. Apakah cabaran awal yang dihadapi di awal-awal perniagaan?
36. Pernahkah Puan berasa berputus asa?
37. Siapa yang mendorong Puan untuk terus terlibat dalam bidang ini?
38. Berapakah bilangan pekerja yang terlibat pada awal perniagaan ini?
39. Berapa orang lelaki dan perempuan?
40. Bagaimana dengan gaji mereka pada permulaan perniagaan Puan?
41. Berapakah keuntungan awal yang Puan peroleh?
42. Bolehkah Puan ceritakan peralatan yang digunakan pada awal perniagaan ini?
43. Berapakah kos peralatan tersebut?

44. Apakah kenderaan pertama yang digunakan oleh Puan untuk menjalankan perniagaan ini?
45. Berapakah keseluruhan kos yang diperlukan untuk memenuhi keperluan perniagaan ini pada mulanya?
46. Bagaimanakah Puan terfikir untuk menjadikan Mestika sebagai jenama bagi produk Puan?
47. Pada awalnya, berapakah jenis produk yang dijual oleh Puan?

BAHAGIAN 3: PERNIGAAAN PADA MASA SEKARANG

48. Apakah nama syarikat Puan?
49. Bilakah syarikat ini ditubuhkan?
50. Bagaimanakah Puan mendapat idea untuk menubuhkan syarikat ini?
51. Bolehkah Puanceritakan jenis produk yang dikeluarkan oleh syarikat Puan?
52. Selain daripada produk yang Puan nyatakan tadi, adakah terdapat produk lain yang dikeluarkan?
53. Khasiat produk minyak mestika?
54. Bagaimanakah Puan menjamin keberkesanan produk keluaran Tuan?
55. Dari manakah Puan mendapatkan bahan mentah untuk membuat produk tersebut?
56. Berapa lamakah bahan mentah tersebut boleh bertahan?
57. Berapa kerap bahan mentah tersebut dibeli?
58. Bagaimanakah Puan menentukan kuantiti bahan mentah yang perlu dipakai?
59. Kuantiti dan kos untuk bahan mentah tersebut dalam seminggu?
60. Adakah Puan mempunyai sasaran jualan tertentu dalam masa tertentu?
61. Dalam masa sehari, berapa kuantiti produk yang dapat dihasilkan?
62. Apakah produk keluaran syarikat Puan yang paling laris?
63. Bagaimana Puan memasarkan produk- produk tersebut?
64. Bagaimanakah Puan ingin meyakinkan pelanggan untuk menggunakan produk keluaran Puan?
65. Bagaimanakah Puan memastikan kesetiaan pelanggan?
66. Dianggarkan berapa banyak kedai yang memasarkan produk Puan?
67. Bagi mereka yang baru memulakan perniagaan dengan produk Puan, adakah terdapat pakej untuk mereka ambil?

68. Pada pengetahuan saya, produk Puan dikenali seluruh Malaysia. Bagaiman cara Puan memasarkan produk Puan keseluruh Malaysia?
69. Berapakah anggaran kuantiti produk yang dikeluarkan setiap kali produk Puan dipasarkan?
70. Berapakah bilangan kilang yang dimiliki oleh Puan?
71. Berapakah jumlah kenderaan yang diguna pakai sekarang untuk tujuan perniagaan?
72. Berapakah bilangan lori dan van yang dimiliki oleh Puan?
73. Berapakah jumlah pekerja Puan sekarang?
74. Berapakah pekerja lelaki dan perempuan sekarang?
75. Bagaimana dengan gaji mereka sekarang?
76. Adakah Puan ada menghantar pekerja Puan untuk mengikuti kursus?
77. Adakah Puan mempunyai masalah dengan pekerja?
78. Adakah Puan ada memberi penghargaan kepada mereka yang menunjukkan prestasi yang baik?
79. Adakah proses penghantaran dilakukan oleh pihak kilang?
80. Bagaimana jika ada yang pergi terus ke kilang, adakah caj dikurangkan?
81. Bagaimana pula dengan peralatan yang digunakan?
82. Bilakah Puan mula menggunakan mesin tersebut?
83. Bagaimanakah Puan mendapatkan mesin, adakah perlu ditempah ?
84. Berapakah harga keseluruhan mesin tersebut?
85. Selepas melihat potensi dalam bidang ini, apakah langkah seterusnya yang Puan lakukan?(rancangan jangka pendek)
86. Adakah Puan pernah terfikir bahawa bidang ini akan Berjaya seperti sekarang?
87. Pernahkah Puan terfikir untuk mempelbagaikan produk lagi?
88. Siapakah pesaing terdekat Puan?

- 89.** Apakah langkah yang dilakukan untuk bersaing secara sehat?
- 90.** Dengan kenaikan harga minyak, adakah kos untuk menghasilkan produk Puan meningkat?
- 91.** Dengan kenaikan harga minyak juga, adakah Puan terfikir untuk menaikkan kos?
- 92.** Adakah Puan merasa puas dengan kejayaan yang ada sekarang?

BAHAGIAN 4: PENCAPAIAN DAN ANUGERAH SEMASA KERJA

93. Apakah pencapaian terbaik atau anugerah Puan sepanjang berada dalam bidang ini?
94. Apakah detik-detik manis Puan sepanjang berada dalam bidang ini?
95. Apakah nasihat Puan kepada mereka yang ingin memulakan perniagaan, terutamanya bangsa Melayu dan beragama Islam?
96. Apakah rahsia untuk menjadi usahawan yang Berjaya?
97. Adakah Puan berkongsi kejayaan dengan orang lain contohnya anak-anak yatim?
98. Adakah Puan ada terlibat dengan mana-mana ekspo?
99. Adakah Puan ada menghadiri sebarang seminar keusahawanan?
100. Jika Puan mempunyai kuasa untuk mengubah situasi, apakah yang Puan ingin ubah dalam Malaysia sekarang, terutamanya kepada usahawan IKS.

BAHAGIAN 5: PERANCANGAN DI MASA HADAPAN

101. Apakah rancangan pada masa hadapan, rancangan jangka panjang?
102. Pernahkah Puan terfikir untuk meluaskan lagi pasaran produk Puan ke luar Negara?
103. Pada pendapat Puan, Negara manakah yang berpotensi untuk Puan memasarkan produk disana?

LOG TEMUBUAL

Masa	Perkara yang Dibincangkan	Nama/Tempat dirujuk
01:20	Latar Belakang tokoh	Puan Zailintun Binti Jaafar
01:35	Nama panggilan	Puan Zailin
01:41	Tempat kelahiran tokoh	Kampung Pak Badol, kawasan Melor
01:55	Daerah kelahiran	Pasir Puteh
02:08	Nama bapa dan ibu	Nama ayah tokoh Jaafar Bin Harun manakala nama ibu tokoh Zainab Binti Adam
02:37	Nama suami	Abdullah Bin Samsuddin
02:49	Tempata asal suami	Berasal dari Rantau Panjang
05:36	Tempat tokoh belajar	Universiti Utara Malaysia
06:30	Kilang Minyak Mestika	Kampung Chetok, Pasir Mas
07:28	Tempat memulakan perniagaan	Jalan Hamzah, Kota Bharu
12:08	Permulaan modal untuk memulakan syarikat	Dari nenek, iaitu Che Mah dan kawan-kawan
12:31	Bantuan perniagaan	Bank Pembangunan Malaysia Berhad
19:45	Tempat meluaskan perniagaan	Seluruh Malaysia
27:55	Tempat tokoh mendapatkan menempah mesin	Selangor, Kuala Lumpur
47:30	Orang yang merasmikan kilang Minyak Mestika	Tuan Sulaiman Daud, Timbalan Menteri kesihatan Malaysia
55:22	Tempat tokoh mendapatkan bahan mentah	China dan Australia
59:06	Kedai pemborong Syarikat Minyak mestika	Jalan TAR, Kuala Lumpur
1:08:47	Cara tokoh mempromosikan produk	Penjualan di ekspo, Pasar Tani, Pasar Malam
1:09:07	Partnership	Narathiwat, Thailand
1:19:40	Syarikat penghantaran untuk pengeposan produk	Syarikat Pos Laju, Setia Ekspres
1:32:20	Punca tokoh menerima geran kilang	SME Corporatian
1:35:10	Tempat tinggal pekerja	Kawasan kilang, Kg.Chetok Pasir Mas.
1:40:31	Saingan syarikat	Minyak Afiat, keluran kilang yang berasal dari

		Perak
1:52:36	Cara untuk meningkatkan prestasi pekerja	Menghantar pekerja untuk menghadiri seminar di Kota Bharu, Kelantan

INDEKS

B

Batch, 22, 36, 37, 38

Business Admin, 5, 6

C

Carton box, 22, 35, 44

Che Mah & Sons Sdn.Bhd., 1, 6, 7, 29

G

Good Manufacturing Practice, 8, 32, 47, 49, 57, 60, 63, 65

H

Health supplement, 38

I

International Organization for Standardization, 42, 57

J

Jalan Hamzah, 7, 8, 10, 17, 29

Juruteknik, 17, 47, 48

K

Kelantan, 1, 2, 20, 24, 41, 62, 63

Keguguran, 28

Kementerian Kesihatan Malaysia, 29

Kolegen, 56

M

Makjun Mestika, 12, 13, 27, 30, 31, 38, 39, 56, 57

Minyak Afiat, 56, 60

Minyak Mestika, 1, 7, 9, 12, 13, 15, 16, 21, 22, 23, 24, 26, 27, 30, 32, 42, 35, 38, 39, 40, 45, 46, 50, 57, 60, 65, 66

Minyak Telon, 30

Mydin, 35, 36, 41, 64

M.Mestika Enterprise, 7, 9, 10, 29

N

Negara ASEAN, 65

O

Order, 14, 34, 35, 44

P

Pemborong, 15, 16, 35, 36, 38, 41, 44, 45, 46, 47, 48, 66

Pengarah, 59, 65

Pengasas, 7, 24

Pengeluaran, 17, 18, 20, 22, 23, 32, 33, 34, 37, 38, 39, 45, 58

Pengurus Kilang, 3, 47, 48

Peppermint, 34

Petrol, 58

Produk, 1, 12, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 38, 39, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 52, 53, 55, 56, 57, 58, 60, 63, 65, 66

PURBATAMA, 57

Q

Quality Control, 4, 47

R

Radio, 13, 42, 55

Rantau Panjang, 3

S

Secure Express, 47

Sijil Penilaian Malaysia, 5

Stainless steel, 20, 54

T

Televisyen, 13, 43, 55

U

Universiti Utara Malaysia, 5, 6, 7

Usahawan, 1, 15, 55, 56, 57, 60, 61, 63, 64

V

Van, 22, 34, 40, 41, 47, 57

W

Wakaf Bharu, 46

Warisan, 7, 8, 9, 10, 40, 60

RUJUKAN

Mustafa Salleh, Hj. (n.d). Official Corporate Magazine: Qiadah. *Perbadanan Menteri Besar Kelantan, 10, 25.*

LAMPIRAN



Gambar 1: Sesi temuramah berjalan



Gambar 2: Bergambar bersama Pengarah Urusan Che Mah & Sons Sdn. Bhd

**Gambar 3: Kami menyampaikan
Plat penghargaan daripada UiTM
Kelantan.**



**Gambar 4: Kami menyampaikan
sedikit cenderahati kepada Puan
Zailin.**





Gambar 5: Kami bergambar dihadapan Pejabat Minyak Mestika di Wakaf Bharu.



Gambar 6: Produk keluaran Syarikat Che Mah & Sons Sdn. Bhd.



Gambar 7: Minyak Mestika di dalam majalah.



Gambar 8: Minyak Mestika di dalam majalah



Gambar 9: Sijil yang diterima oleh Syarikat Che Mah & Sons Sdn. Bhd.



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

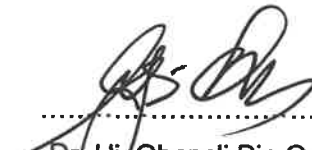
Machang, Kelantan

PERJANJIAN MENGENAI SEJARAH LISAN

Syarat-syarat mengenai wawancara yang telah diadakan antara Universiti Teknologi MARA dengan Pada.....

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 (tarikh).
Dipersetujui pada oleh kedua pihak yang berkenaan.

.....
Pengkisah (Tokoh)

.....

Dr. Hj. Ghazali Bin Osman,
Ketua Pusat Pengajian,
Fakulti Pengurusan Maklumat
UiTM Kelantan.



Tarikh : 27 Mac 2014
No. Fail : 100-KK(HEA 30/7/2)

KEPADA SESIAPA YANG BERKENAAN

Tuan/Puan

PENGESAHAN PROJEK PELAJAR UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA CAWANGAN KELANTAN

<u>BIL</u>	<u>NAMA</u>	<u>NO. UITM</u>
1.	BAHIRAH BINTI MOHD NOOR	2012157281
2.	NIK NOR MASITAH NABILAH BINTI RAMSA	2012380515

Adalah dimaklumkan bahawa penama-penama di atas merupakan pelajar dari **IJAZAH SARJANA MUDA PENGURUSAN SISTEM MAKLUMAT (IM245)**, Bahagian 5 yang ditugaskan untuk menyiapkan satu laporan projek yang berkaitan dengan matapelajaran yang mereka ikuti iaitu **ORAL DOCUMENTATION (IMR604)**.

2. Pihak kami mengharapkan kerjasama dari pihak tuan/puan untuk menyumbangkan sebanyak mungkin maklumat yang diperlukan. Segala maklumat tersebut akan kami rahsiakan dan hanya untuk tujuan akademik sahaja. Penyediaan projek ini adalah wajib untuk melengkapkan kursus tersebut. Untuk maklumat lanjut, pihak tuan boleh menghubungi **BAHIRAH BINTI MOHD NOOR** di talian **013-5955684**.

3. Pihak kami mengucapkan terima kasih di atas kerjasama dan maklumat yang diberikan.

Sekian terima kasih.

Yang benar


IMRAN BIN MOHAMED @ ISMAIL
Penolong Pendaftar Hal Ehwal Akademik
b/p : TIMBALAN REKTOR AKADEMIK



اوتو سي تي تي كو لوجي مارا

**UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA
CAWANGAN KELANTAN**

**WAWANCARA BERSAMA
PENGARAH SYARIKAT CHE MAH AND SONS SDN BHD
USAHAWAN BERJAYA**

OLEH:

BAHIRAH BINTI MOHD NOOR	2012157281
NIK NOR MASITAH NABILAH BINTI RAMSA	2012380515

Soalan yang akan dikemukakan semasa temubual bersama pengarah.

1. Latar Belakang Tokoh
2. Kerjaya
 - i. Sebelum
 - ii. Semasa
3. Pengalaman Kerjaya
4. Pencapaian & Anugerah Semasa Kerja
5. Perancangan dimasa Hadapan

**PROJEK INI DIADAKAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR604 - PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN.
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT (IM245)**