



**UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA
(KELANTAN)**

**TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
TUAN HAJI GHAZALI MAMAT
THE OWNER OF PERABOT GHAZALI SDN. BHD**

OLEH:

**MOHAMAD YAZID BIN ALIAS (2013727899)
MUHAMAD AMAR FARIZ BIN CHE MALEK (2013176341)**

**PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (MAC 2015 – JULAI 2015)**

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
TUAN HAJI GHAZALI MAMAT
THE OWNER OF PERABOT GHAZALI SDN. BHD
2008-2015

OLEH:

MOHAMAD YAZID BIN ALIAS	(2013727899)
MUHAMAD AMAR FARIZ BIN CHE MALEK	(2013176341)

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (MAC 2015 – JULAI 2015)

PENGHARGAAN

PENGHARGAAN

Assalamualaikum Warahmatullahiwabarakatuh dan Alhamdulillah.Pada mulanya kami ingin panjatkan kesyukuran kehadiran Allah S.W.T Kerana dengan izin-Nya kami telah dapat menyiapkan kerja khursus Sejarah Lisan dengan jayanya.Di kesempatan ini juga kami ingin merakamkan penghargaan dan terima kasih khas buat pensyarah kami iaitu Puan Nurulannisa bt Abdullah yang mengajar subjek IMR604-Oral Documentation [Pendokumentasian Lisan] kerana memberikan pembelajaran yang baru kepada kami dalam menyiapkan tugas yang menarik ini. Beliau telah banyak memberi nasihat dan tunjuk ajar kepada kami bagi memudahkan kami mengetahui lebih lanjut tentang proses sejarah lisan ini dilakukan. Puan Nurulannisa bt Abdullah telah memberi garis panduan yang lengkap kepada kami.

Selain itu, kami juga ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada tokoh yang amat kami kagumi iaitu Encik Ghazali bin Mamat, Pengurus Syarikat Ghazali Perabut Sdn. Bhd. Kerjasama yang telah diberikan oleh beliau sepanjang proses penyiapan kerja khusus ini amatlah bermakna bagi kami.Kami bersyukur dipertemukan dan dapat menjalankan tugas ini dengan orang sebaik beliau.

Kami juga ingin ucapkan terima kasih kepada rakan-rakan kami kerana sudi membantu dan berkongsi ilmu.Akhir sekali,ucapan terima kasih turut diucapkan kepada ibu bapa kami yang sentiasa mendoakan kejayaan kami.Tanpa bantuan semua pihak yang disebutkan, mungkin kami akan menghadapi banyak kesukaran dalam menyiapkan tugas ini. Bidang ini memberi banyak pengetahuan dalam penyelidikan mengenai dokumentasi oral.Kami benar-benar bersyukur kerana boleh menggunakan pengetahuan ini pada masa akan datang .

Sekian, terima kasih.

ISI KANDUNGAN

ISI KANDUNGAN

TAJUK	MUKA SURAT
Penghargaan.....	i-ii
Isi Kandungan.....	iii-iv
Abstrak.....	v-vi
Biodata Tokoh.....	vii-x
Pengenalan.....	xi-xiii
Transkrip	
Bahagian 1: Latar Belakang Tokoh.....	02-10
Bahagian 2: Kerjaya.....	10-15
Bahagian 3: Pengalaman Kerjaya.....	16-19
Bahagian 4: Pencapaian dan Anugerah.....	19-51
Rujukan.....	52
Lampiran	
Log Wawancara.....	53-56
Diari Kajian.....	57
Senarai soalan.....	58-64
Surat Perjanjian.....	65-66
Gambar.....	67-71
Indeks.....	72-73

ABSTRAK

ABSTRAK

Abstrak: *Temubual ini adalah antara tokoh dan pelajar. Temubual ini dilakukan bersama Encik Ghazali bin Mamat iaitu Pengurus Syarikat Ghazali Perabut Sdn. Bhd. untuk mengetahui tentang kerjaya beliau dalam mengurus Syarikat Ghazali Perabut. Temubual ini telah dijalankan di Pejabat Urusan Syarikat Ghazali Perabut. Tarikh temubual tersebut adalah pada 27 Mei 2015 bermula pada jam 11.00 pagi hingga 12.30 petang. Encik Ghazali bin Mamat adalah pengurus besar syarikat Ghazali Perabut yang bertempat di Kampung Tunjong, Kota Bharu. Encik Ghazali bin Mamat dilahirkan pada 25 Oktober 1958 di Kampung Bunut Payong. Encik Ghazali bin Mamat mula berniaga dalam bidang perabut seawal tahun 1977 bersama dengan abang beliau di Kampung Bunut Payong. Setelah berkembang pesat, beliau telah membuka cawangan baru hasil daripada penat lelah beliau pada tahun 2003 yang diberi nama Syarikat Ghazali Perabut Sdn. Bhd. Beliau seorang yang berdisiplin dan berdikari dalam mengurus syarikat Ghazali Perabut. Beliau juga seorang bapa yang penyanyang kepada 3 orang cahaya mata beliau yang kini berkhidmat bersama-sama dengan beliau. Pelbagai ujian dan cabaran telah dihadapi oleh Encik Ghazali bin Mamat semasa beliau mengurus syarikat besar itu. Sejarah kehidupan dan kerjaya beliau dapat dijadikan sumber inspirasi kepada semua orang.*

Kata kunci: *Encik Ghazali bin Mamat, Syarikat Ghazali Perabut Sdn. Bhd., tarikh temubual, pengurus syarikat.*

BIODATA TOKOH

BIODATA TOKOH



Rajah 1 : Encik Ghazali bin Mamat

1. LATAR BELAKANG PERIBADI

- a. Nama: Encik Ghazali bin Mamat
- b. Jawatan: Pengurus syarikat Ghazali Perabut Sdn. Bhd.
- c. Tarikh perkhidmatan : 2008/01/03 - 2015/12/04 (8 Tahun).
- d. Tarikh Lahir : 25 Oktober 1958
- e. Umur: 57 tahun.
- f. Asal: Kota Bharu, Kelantan.
- g. Prinsip : “Jangan mudah mengalah dalam melakukan sesuatu”.
- h. Hobi : Membaca buku dan bermain Ping pong
- i. Isteri : Wan Som bt. Wan Ibrahim.

2. KELULUSAN AKADEMIK

TAHUN	KELULUSAN	UNIVERSITI/INSTITUSI
1977	Tingkatan 6	Sekolah Menengah Kebangsaan Sultan Ismail, Kota Bharu.
1976	Sijil Pelajaran Malaysia (SPM)	Sekolah Menengah Kebangsaan Sultan Ismail, Kota Bharu.
1965	Ujian Penilaian Sekolah Rendah (UPSR)	Sekolah Rendah Sultan Ismail, Kota Bharu.

3. ANUGERAH

Tahun	Anugerah
2014	LUCKY TIGER PROGRAM APEX FRANCHISE
2012	MILLION SALES AWARD APEX
2007	ANUGERAH USAHAWAN CEMERLANG SEKTOR PERDAGANGAN PERINGKAT KEBANGSAAN
2006	USAHAWAN BERDIKARI NEGERI KELANTAN DARUL NAIM

4. PENGLIBATAN DALAM KERJAYA

Tarikh	Keterangan
April 2003	Berpindah ke tapak perniagaan baru di Tunjong dan nama Perabut Ghazali Sendirian Berhad digunakan sehingga ke hari ini.
September 1997	Menggunakan nama baru untuk syarikat tersebut dan ditukar kepada Syarikat Ghazali Sendirian Berhad di Kampung Bunut Payong.
Februari 1977	Mula berniaga perabut bersama abang di Kampung Bunut Payong dengan nama Syarikat Ghazali Mamat.

PENGENALAN

PENGENALAN



Syarikat Perabut Ghazali Sdn. Bhd. merupakan syarikat hak milik sepenuhnya Tuan Haji Ghazali bin Mamat, usahawan bumiputera yang berasal dari negeri Kelantan. Syarikat Perabut Ghazali Sdn. Bhd. mula ditubuhkan pada tahun 1977, dengan nama Syarikat Ghazali Mamat dan mendapat penjenamaan semula selepas hampir beroperasi selama 33 tahun. Sebelum wujudnya Syarikat Perabut Ghazali Sdn. Bhd., beliau telah pun menjalankan perniagaan perabut di Kampung Bunut Payong. Sebelum beralih ke tapak perniagaan sekarang, Syarikat Perabut Ghazali Sdn. Bhd. beroperasi di tempat lahir Tuan Haji Ghazali bin Mamat iaitu di Kampung Bunut Payong, Kota Bharu. Nama asal yang digunakan ialah Syarikat Ghazali Mamat yang digunakan pada awal penubuhan iaitu pada tahun 1977 dengan menyewa tapak perniagaan. Selepas beroperasi selama hampir 20 tahun, nama Syarikat Ghazali Mamat ditukar kepada Syarikat Ghazali Sdn. Bhd dan masih menjalankan perniagaan di tempat sama. Tuan Haji Ghazali Mamat telah membuka tapak perniagaan baru selepas membeli tanah sendiri di Tunjong, Kota Bharu dan membuka kompleks perniagaan sendiri dan mula dikenali dengan nama Syarikat Perabut Ghazali Sdn. Bhd. Kini, dengan keuntungan hampir 2 juta ringgit Malaysia setahun, Syarikat Perabut Ghazali Sdn. Bhd. telah mendapat banyak penghargaan dan anugerah dari pelbagai organisasi kerajaan mahupun bukan kerajaan. Syarikat Perabut Ghazali Sdn. Bhd. telah pun membuka cawangan baru di Kampung Bunut Payong, Kota Bharu, tempat asal Syarikat Ghazali Mamat mula ditubuhkan.

MENGENAI SYARIKAT PERABUT GHAZALI SDN. BHD.

Visi

Menjadi perusaha perabut bumiputera yang terbesar di negeri Kelantan.

Misi

1. Menjual dan menyediakan pelbagai jenis perabut kepada para pelanggan.
2. Membekal perabut kepada organisasi-organisasi kerajaan mahupun bukan kerajaan.
3. Memberikan layanan dan perkhidmatan yang terbaik kepada para pelanggan.
4. Memastikan Syarikat Perabut Ghazali Sdn. Bhd. menjadi pilihan para pelanggan untuk membeli perabut.

Objektif

1. Memberi nasihat dan perkhidmatan dalam memilih perabut yang sesuai kepada pelanggan.
2. Memastikan para pelanggan mendapat perkhidmatan yang terbaik dari pera pekerja.

TRANSKRIP

TRANSKRIP

Rakaman ini berkisah tentang wawancara sejarah lisan bersama Encik Ghazali bin Mamat berkaitan penglibatan beliau dari awal tahun 1977 hingga sekarang. Beliau telah mengurus Syarikat Ghazali Perabut Sdn. Bhd. sejak beliau tamat sekolah menengah . Wawancara ini dijalankan di Pejabat Urusan Syarikat Ghazali Perabut. Tarikh temubual tersebut adalah pada 27 Mei 2015 bermula pada jam 11.00 pagi hingga 12.30 petang. Kami telah memilih Encik Ghazali bin Mamat berdasarkan kisah hidup dan sumbangan yang telah banyak berjasa kepada sumber ekonomi Negara Malaysia khususnya di Negeri Kelantan. Wawancara ini telah dikendalikan oleh dan dibantu oleh. Berikut adalah hasil rakaman yang telah siap dilakukan. Dengan segala hormatnya kita mulakan rakaman ini.

Petunjuk:

EGM: Encik Ghazali bin Mamat
MYA: Mohamad Yazid bin Alias
MAF: Muhamad Amar Fariz bin Che Malek

BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH

MYA : Assalamualaikum, encik

EGM : Waalaikumussalam warahmatullahi waabarakatuh.

MYA : **Saya daripada Universiti Teknologi MARA Kampus Machang hendak buat temu ramah pasal tokoh.**

EGM : *Iye* [ya] saya.

MYA : **Soalan pertama ini, saya nak tanya nama penuh Tuan Haji**

EGM : Saya nama penuh saya Ghazali b. Mamat.

MYA : **Adakah ada nama gelaran untuk Tuan Haji?**

EGM : Biasa orang panggil saya dengan nama *Abe Li* [Abang Ghazali]. Itulah *namo* [nama] panggilan singkat saya. Itulah nama saya.

MYA : ***Pastu* [selepas itu] saya nak [hendak] tanya. Bilakah Tuan Haji dilahirkan?**

EGM : Saya dilahirkan pada tahun *sembilan belas lima puluh lapan* [1958]. *Dua puluh lima* [25] hari bulan *sepuluh 10* [Oktober] 1958. Dan umur saya sekarang lebih kurang *dale* [dalam] *lima puluh tujuh* [57] tahun.

MYA : ***Lima puluh tujuh* [57] tahun.**

EGM : *Iye* [ya] dan saya dilahirkan di sekitar Kota Bharu iaitu di Kampung Bunut

Payong.

MYA : Bunut Payong.

EGM : Dan di besarkan di Kampong Bunut Payong. Dan saya tinggal sekarang di Kampung [apa nie] Dewan Beta.

MYA : Dewan Beta.

EGM : *Iye* [ya]. Disamping itu, hobi saya nie lebih kurang *kadey-kadey* [kadang-kadang] kita main sukan-sukan ringan seperti ping-pong. Ping-pong la biasa la *tu* [itu] hobi saya kan selain daripada mengisi masa lapang kan.

MYA : Main ping-pong.

EGM : *Iye* [ya] ping-pong la lebih *kurey* [kurang] hobi saya *tu* [itu].

MYA : Boleh ceritakan nama ayah Tuan Haji.

EGM : Nama ayah saya ialah Mamat bin Deraman dan pekerjaan ayah saya ialah seorang menjadi usahawan *jugak* [juga] lah.

MYA : Usahawan juga.

EGM : Usahawan secara kecil-kecilan iaitu *nego* [niaga] iaitu *nego* [niaga] buah-buahan lah.

MYA : Buah-buahan.

EGM : *Iye* [ya]. Dan ayah saya berasal dari Kampung Bunut Payong *jugak* [juga]. Jadi pekerjaan ayah saya *tu* [itu] secara langsung *nego* [meniaga] buah-buahan lah, dan nama *mak* [ibu] saya ialah Cik Timah bt. Hassan dan *mak* [ibu] saya *jugak* [juga] pun turut *nego* [niaga] bersama sekali dengan ayah saya juga.

MYA : Meniaga juga.

EGM : Ya, meniaga juga lah dia kira ape ni...[*termenung*]

MYA : Membantu.

EGM : Ya, membantu lah ayah saya. Dan *mak* [ibu] saya berasal daripada Kampung Dewan Beta.

MYA : Dewan Beta.

EGM : Ya.

MYA : Dan berapa orang adik beradik.

EGM : Dan saya ada lebih kurang dalam sembilan [9] orang adik beradik.

MYA : Sembilan [9] orang.

EGM : Ya, dan saya berumah tangga pada tahun pada *umor* [umur] *dua puluh lima* [25] tahun.

MYA : *Dua puluh lima* [25] tahun.

EGM : Ya.

ARH : Dan adik beradik *tu* [itu] Tuan Haji yang ke berapa?

EGM : Saya adik beradik yang ke *empat* [4], saya ada *sembilan* [9] adik beradik, *lima* [5] perempuan dan *empat* [4] lelaki. Dan ... lagi?

MYA : Sudah berapa lama Tuan Haji mendirikan rumah tangga?

EGM : Dan saya mendirikan rumah tangga dalam lebih kurang dalam *tiga puluh* [30] tahun.

MYA : *Tiga puluh* [30] tahun.

EGM : Ya, *tiga puluh* [30] tahun.

MYA : **Dan berapa orang cahaya mata Tuan Haji?**

EGM : Saya dapat *tiga* [3] cahaya mata, *dua* [2] lelaki dan *satu* [1] perempuan.

MYA : ***Dan apakah pekerjaan beliau?***

EGM : Anak saya sekarang ini melibatkan diri dalam perniagaan *jugak* [juga]

MYA : **Perniagaan juga.**

EGM : Dan perniagaan sekali dengan saya, turut meniaga bersama saya, membantu.

MYA : **Membantu.**

EGM : Ya, membantu.

MYA : Dan anak *bongsu* [anak akhir] Tuan Haji.

EGM : Dan anak *bongsu* [akhir] pun melibatkan diri dalam *bidey* [bidang] perniagaan sama *jugak* [juga] lah.

MYA : Semua perniagaan.

EGM : Ya, semua *nego* [meniaga].

MYA : Adakah yang masih belajar?

EGM : *Tak dok doh* [Tidak ada] semua dah kahwin *belako* [semua] dah.

MYA : Semua dah kahwin.

EGM : Ya, semua dah kahwin.

MYA : Dan bagaimanakah Tuan Haji mendidik anak-anak Tuan Haji dalam membentuk menjadi perusahawanan?

EGM : Saya mendidik dia secara peringkat awal lagi, kita menggalak dia menyertai kita dalam perniagaan sama ada situ [di situ] didik *dio* [dia] *kei* [kan]. Lepas *pado*

[pada] *sekoloh* [sekolah] balik membantu *ore* [orang] *tuo* [tua] cara-cara ... apa ni .. sambilan *kei* [kan].

MYA : Uruskan *ni* [ini]

EGM : Ya, uruskan lebih *kurey* [kurang] supaya dia tahu lebih *kurey* [kurang] selok-belok dia tahu pasal *nego* [meniaga] kan. Didik *sekat* [sampai] itu, lama-lama dia minat *tuk* [untuk] menceburkan diri *dale* [dalam] bidang perabut saya sampai sekarang.

MYA : Dan adakah Tuan Haji bersikap tegas terhadap anak-anak?

EGM : Ya, kita dengan anak-anak *ni* [ini] *memey* [memang] kena bersikap tegas. Kalau *tak* [tidak] tegas *memey* [memang] susah sekarang *ni* [ini]. Kalau kita tak tegas, *kadey-kadey* [kadang-kadang] anak ini mudah terpengaruh dengan *saeng* [kawan]. Kita kata kawan boleh, tapi kena pilih kawan la kan.

MYA : Pilih kawan.

EGM : Ya, pilih kawan. *Jange* [jangan] ikut nafsu. Dengan sikap tu dia pun sekarang ni Alhamdulillah dapat mendisiplinkan diri *dio* [dia] lah.

MYA : Adakah ada petua Tuan Haji guna tuk [untuk] mendidik anak-anak sehingga menjadi pembantu perusahawanan.

EGM : Saya petua *tu* [itu] cuma saya bagi *kadey-kadey* [kadang-kadang] untuk mendidik anak-anak ni saya lebih bagi kepada ibu dia lah. Dengan ibu *tu* [itu] saya suruh tekan sikit anak itu apabila dia takut dengan seseorang itu, jadi dia nk buat apa-apa pun dia rasa gerun.

MYA : Hormat lah.

EGM : Ya, dia rasa hormat lah. Lebih kurang *gitu* [begitu] lah.

MYA : Dan mengenai sejarah pendidikan Tuan Haji, Tuan Haji bersekolah rendah dimana?

EGM : Saya sekolah rendah di Sekolah Rendah Sultan Ismail.

MYA : Dan sekolah menengah dimana?

EGM : Dan saya sekolah menengah saya pergi Sekolah Menengah Sultan Ismail di Telipot.

MYA : Telipot.

EGM : Ya, Telipot. Sekolah menengah, sekolah rendah itu di sekolah di Batu *dua* [2] dan sekolah menengah tu di Telipot iaitu dia panggil Sekolah Menengah Sultan Ismail.

MYA : Ketika di zaman persekolahan, adakah Tuan Haji seorang pelajar yang aktif?

EGM : Ya, semasa saya di sekolah *tu* [itu] saya *tak* [tidak] aktif sangat la, biasa lah sebagai macam *rama-rama* [ramai-ramai] tidak seperti sebagaimana orang lain la.

MYA : Pelajar biasa.

EGM : Ya, pelajar biasa laa.

MYA : Adakah jawatan yang dipegang oleh Tuan Haji?

EGM : Tidak ada lah.

MYA : Tidak ada. Pelajar biasa la.

EGM : Ya, tidak ada, cuma pelajar biasa tidak ada jawatan apa.

MYA : Bagaimana dengan sukan? Adakah Tuan Haji aktif dalam sukan?

EGM : Dalam sukan saya tidak aktif lah *mano* [sangat] cuma setakat minat kepada sukan tu ada la kan, setakat main ping-pong, bola, biasa la main bola tu bersama kawan-kawan.

MYA : Main mengisi masa lapang.

EGM : Ya, main untuk mengisi masa lapang.

MYA : Dan pencapaian terbaik yang pernah Tuan Haji perolehi semasa di sekolah.

EGM : Pencapaian terbaik, *rase* [rasa] *takde* [tidak ada], biasa la pelajar biasa kan tidak ada pencapaian apa-apa lah.

MYA : Adakah ada pengalaman-pengalaman manis yang ada semasa di era persekolahan?

EGM : Pengalaman manis semasa era persekolahan ada dah, semasa tu kita ada tubuh pasukan "*scout*" [pengakap] atau pun ada group-group untuk buat "*discussion*"

[perbincangan] itu kan. Pada masa itu, kita berkawan, berkumpul, *bersaeng* [berkawan] dengan semasa “*batch-batch*” [kumpulan] kita kan. Jadi kita ada satu kemanisan sebab kita ada itu, kawan-kawan boleh membantu kita lah.

MYA : Bantu-membantu.

EGM : Ya, bantu-membantu ada lah kan.

MYA : Pengalaman pahit semasa di sekolah [*ketawa*].

EGM : Pengalaman pahit semasa di sekolah ini, apa *nak* [hendak] cakap, ... tiada, tiada benda yang boleh jadi menyedihkan, biasa lah normal kan.

MYA : Dan adakah Tuan Haji melanjutkan pelajaran setelah tamat peringkat di sekolah menengah?

EGM : Saya ada melanjutkan, selepas saya kandas di sekolah menengah itu, saya pergi ke sekolah swasta belajar di sekolah “Kandir Nabil” setakat Tingkatan *Enam* [6]. Selepas itu, saya terus menceburi dalam bidang perniagaan.

MYA : *Abis* [habis] sekolah *tu* [itu], berniaga terus lagi.

EGM : Terus pergi cari pengalaman bekerja dengan abang untuk mendapat pengalaman lebih kurang.

MYA : **Jadi, adakah Tuan Haji mendapat keputusan cemerlang semasa di peringkat sekolah?**

EGM : *Takde* [tidak ada] biasa-biasa lah [*ketawa*].

MYA : **Tidak ada** [*ketawa*].

EGM : Itu pun bukan, *ye* [ya] lah setakat kelas biasa kan.

MYA : **Dan adakah Tuan Haji mengalami kegagalan semasa dalam pendidikan di sekolah?**

EGM : Kegagalan tu, semasa Tingkatan *Tiga* [3], *kite* [kita] terkandas sekali di sana. Semasa Tingkatan *Tiga* [3] *dulu* [dahulu] kalau kita *tak* [tidak] lulus, kita terpaksa kena "*repeat*" [mengulang] semula.

MYA : *Nak* [hendak] masuk Tingkatan *Empat* [4]

EGM : Ya, apabila kita lulus sekali *tu* [itu] daripada Tingkatan *Tiga* [3] baru kita naik ke Tingkatan *Empat* [4], itu *memey* [memang] kita ada kandas sekali dulu ... ada kegagalan di Tingkatan *Tiga* [3], lepastu [selepas itu] kita kena ulang sekali lagi untuk naik ke Tingkatan *Empat* [4], *Lima* [5] dan *Enam* [6].

MYA : Dan bagaimana Tuan Haji mengatasi masalah ketika mengalami kegagalan tersebut?

EGM : Saya mengatasi dengan secara pergi sekolah tambahan atau pun pergi jumpa kawan-kawan, tanya kawan-kawan lebih kurang subjek kita lemah. Itu *je* [saje] lah cara kita mengatasi.

MYA : Belajar dengan kawan.

EGM : Ya, belajar dengan kawan, lepas kita pergi kelas tambahan.

MYA : Dan mengenai sejarah pekerjaan awal. Apakah pekerjaan pertama Tuan Haji?

EGM : Pekerjaan pertama saya dulu saya terus berniaga dalam bidang perabut dah.

MYA : Perabut terus.

EGM : Ya, perabut terus. Bersama dengan abang, *mase tu* [semasa itu].

MYA : Pada tahun berapakah Tuan Haji mula bekerja?

EGM : Saya mula-mula bekerja dengan abang itu pada tahun *sembilan belas tujuh puluh tujuh* [1977]. Selepas tamat sekolah tu, saya terus melibatkan diri dengan abang secara langsung.

MYA : Dan dimanakah tempat bekerja tersebut?

EGM : Tempat mula-mula saya bekerja itu ialah di Kampung Bunut Payong.

MYA : **Bunut Payong.**

EGM : Ya, tempat saya lahir lah. Tempat yang sama.

MYA : **Dan pekerjaan perabut tersebut, berapa lamakah pekerjaan itu bertahan ke sampai sekarang?**

EGM : Meniaga perabut saya mula kerja pada tahun *satu sembilan tujuh tujuh* [1977] sehingga sampai sekarang, lebih kurang *tiga puluh tiga* [33] tahun.

MYA : ***Tiga puluh tiga* [33] tahun.**

EGM : Ya, sampai sekarang *tiga puluh tiga* [33] tahun.

MYA : **Dan pengalaman yang Tuan Haji dapat daripada pekerjaan tersebut.**

EGM : Hasil daripada pengalaman saya dapat daripada saya bekerja dengan abang *tu* [itu] saya buka *satu* [1] tekad *tuk* [untuk] membuka kedai sendiri lah. Jadi hasil dari pengalaman tu, apabila kita ada pengalaman tu kita ada berasa keyakinan, baru kita buka *keda* [kedai] lah. Hasil pengalaman dengan abang kan, kita tanam satu semangat itu pun *nak* [hendak] buka sendiri lah, *takse* [tak nak] kerja dengan orang lain.

MYA : Dengan *ore* [orang] lain.

EGM : Ya, cuba nasib sendiri lah. *Tu* [itu] pun hasil pengalaman dari kita ada lah.

MYA : Adakah Tuan Haji melakukan kerja lain selain daripada...

EGM : *Takdok* [tidak ada] selain daripada rezeki perabut *tu* [itu] pun fokus untuk *satu* [1] pekerjaan *saja* [sahaja].

MYA : *Satu* [1] bidang *saja* [sahaja].

EGM : Ya, satu bidang *saja* [sahaja] lah.

MYA : Dan apakah pengamalan yang Tuan dapat daripada kerjaya ini.

EGM : Hasil daripada kerjaya saya buat *ni* [ini], sekarang *ni* [ini] kita dapat pengalaman daripada pekerja saya sendiri lah iaitu dari segi ilmu kita dapat, dari sekawan [*berkawan*] kita dapat kawan pengalaman kita, dapat bertemu dengan *ore* [orang] ramai, dapat menghadiri kursus-kursus yang ditawarkan oleh dari jabatan-jabatan kerajaan contohnya *Majlis Amanah Rakyat* (MARA). Apabila kita *nak* [hendak] buka kedai, pihak *Majlis Amanah Rakyat* (MARA) *mari* [datang] jumpa kita. Jadi, bagi tawaran kepada kita, daripada *tu* [itu] kita dapat masuk kursus yang ditawarkan oleh pihak-pihak tertentu contohnya *Majlis Amanah Rakyat* (MARA)

lah. Daripada *Majlis Amanah Rakyat* (MARA) *tu* [itu] apabila kita menyertai kursus yang ditawarkan *tu*, kita dapat pengalaman timba daripada *Majlis Amanah Rakyat* (MARA) daripada cikgu-cikgu *Majlis Amanah Rakyat* (MARA). Begitulah kita dapat banyak pengalaman daripada *Majlis Amanah Rakyat* (MARA) itu.

MYA : Beralih kepada sejarah pembukaan Perabut Ghazali. Adakah Perabut Ghazali adalah perniagaan pertama yang dilakukan oleh Tuan Haji?

EGM : Pada mulanya, ini yang kedua. Dulu kita ada buka panggil Syarikat Ghazali.

MYA : Syarikat Ghazali.

EGM : Apabila kita ada benda itu kita dapat perkembangan yang baik. Kita bincang-bincang dengan isteri, kita tubuh satu syarikat Ghazali Perabut Sendirian Berhad lah.

MYA : Bila nama tersebut ditukar?

EGM : Bila nama tersebut ditukar pada tahun *dua ribu tiga* [2003] lah.

MYA : *Dua ribu tiga* [2003].

EGM : Ya, *dua ribu tiga* [2003]. Kita daripada syarikat Ghazali alamat, kita tukar kepada Ghazali Perabut Sendirian Berhad itu pada tahun *dua ribu tiga* [2003] lah.

MYA : *Dua ribu tiga* [2003].

EGM : Ya.

MYA : **Dan apakah yang menyebabkan Tuan Haji menceburkan diri dalam perniagaan perabut?**

EGM : Sebabnya saya ada pengalaman dalam bidang perabut, jadi saya libatkan diri saya dalam bidang perabut lah. Sebabnya *kalu* [kalau] kita *takde* [tidak ada] pengalaman *nak* [hendak] buka sesuatu perusahaan ini susah. Apabila kita sebut dalam bidang perabut, kita kena buka perusahaan ataupun dalam bidang perabut sebab kita dapat pengalaman daripada...

MYA : **Kena ada pengalaman.**

EGM : Ya, pengalaman daripada masa silam itu kan. Memang masa ini pun *nak* [hendak] buka kedai pun kita kena ada pengalaman sesuatu pengkhususan. Kalau *takde* [tidak ada] pengalaman dalam pengkhususan, kita tidak dapat buat perniagaan.

Sebab kita tidak tahu macam mana *nak* [hendak] selesai masalah apabila timbul kan.

MYA : Dan siapakah yang menjadi pendorong Tuan Haji dalam penubuhan Ghazali Perabut?

EGM : Orang yang mendorong penubuhan ini, orang yang pertama yang banyak membantu saya dalam bidang ini ialah isteri saya lah yang member sokongan padu. Dia ibarat sebagai...

MYA : Tulang belakang.

EGM : Tulang belakang saya lah, isteri saya kan.

MYA : Dan nama isteri Tuan Haji.

EGM : Nama isteri saya itu Wan Som Wan Ibrahim.

MYA : Wan Som Wan Ibrahim.

EGM : Ya, Wan Som Wan Ibrahim.

MYA : Dan sebab memilih perniagaan perabut kerana...

EGM : Sebabnya saya tengok pasal perabut ini jarang orang bumiputera melibatkan diri dalam bidang perabut. Jadi kita cuba nasib dalam perusahaan perabut, kita tengok *feedback* (respon) “Alhamdulillah” lah dimana kadang-kadang Melayu sama Melayu suka membantu orang sesama kita. Daripada situ maknanya kita dapat sambutan yang diberi oleh orang bumiputera, daripada orang luar, anak – beranak, *saeng sahabat* [sahabat handai].

MYA : Dan jika dilihat pada risiko, bagaimanakah keadaan perniagaan perabut ini jika dibandingkan dengan perniagaan lain? Risiko yang ada.

EGM : Risiko yang ada pada perabut ini, contohnya kita dapat perbandingan daripada barang lain, perniagaan lain, perabut, kedai runcit, restoran, semuanya ada risiko belaka. Cuma risiko yang kita hadapi ini kurang sikit daripada perniagaan yang lain, sebab barang perabut ini, kita apabila susah hendak jual pun tapi barang kita *tak* [tidak] rosak.

MYA : Tahan lama.

EGM : Ya, lain daripada macam kata barang makan, macam restoran kalau *tak* [tidak] laku esokkan *tak* [tidak] boleh dijual dah. Barang perabut ini benda ini kita boleh

tahan lama lah dari segi mutu pada bentuk dia kan. [*Telefon Berdering*]

MYA : Tentang... bilakah Ghazali Perabut mula beroperasi? Syarikat Ghazali Perabut.

EGM : Syarikat Ghazali Perabut tu ditubuhkan pada tahun tadi.

MYA : *Dua ribu tiga* [2003].

EGM : Ya, Ghazali Perabut itu ditubuhkan pada tahun *dua ribu tiga* [2003] lah. Syarikat itu pada tahun...

MYA : *Sembilan belas tujuh puluh tujuh* [1977].

EGM : Ya, *sembilan belas tujuh puluh tujuh* [1977]. Itu Syarikat Ghazali Mamat dan bertukar kepada sendirian berhad la.

MYA : Dan kenapakah memilih Bandar baru Tunjong sebagai tempat perniagaan?

EGM : Sebelum ini saya buka di Kampung Bunut Payong. Di sana saya sewa secara satu pintu ke dua pintu *gitu* [begitu] la bila buka di sana. Tunjong ini sebab kita pindah sini sebabnya tempat kita sendiri lah, tapak kita sendiri.

MYA : Tanah sendiri.

EGM : Dimana kita bina bangunan di sini, jadi kita fokus di sini la sebab tempat kita sendiri kan. Dulu kita sewa, sekarang tempat kita sendiri. Itu melibatkan kita...

MYA : Hak milik sendiri.

EGM : Hak milik sendiri. Sebab tu kita pindah *mari* [datang] di sini.

MYA : Dan berapakah anggaran harga untuk menubuhkan Ghazali Perabut ini. Kos dia.

EGM : Kos dia untuk menubuhkan syarikat ini tidak banyak, cuma menubuhkan Ghazali Perabut ini kita habis modal tidak seberapa untuk buka dalam *sepuluh ribu* (RM10,000) pun kita boleh buka syarikat kan. Lepas daripada itu kita baru kumpul-kumpul jadi banyak kan. Tidak banyak. Cuma untuk membina bangunan tu kita perlukan banyak duit la untuk bina bangunan ini kan, untuk syarikat ini tidak banyak kita kena.

MYA : Dan bagaimanakah sambutan orang ramai pada permulaan perniagaan?

EGM : Memang diperingkat awal kita tubuh kedai ini memang susah sikit untuk

dapatkan...

MYA : Pelanggan.

EGM : Pelanggan itu sebab syarikat baru. Jadi kita *nak* [hendak] menarik ramai pelanggan baru itu, kita kena banyak *saeng* [kawan], banyak berkawan, banyak saudara-mara, banyak kenalan. Daripada situ kita boleh...

MYA : Tarik pelanggan.

EGM : Tarik pelanggan itu datang ke kedai kita lah. Memang di peringkat awal itu memang susah untuk tarik pelanggan itu untuk *mari* [datang]. Sekarang ini, "Alhamdulillah" lah pelanggan pun tahu perusahaan perabut dengan barang kita tu pun banyak bentuk. Jadi, banyak dah daripada...

MYA : Ore [orang] sudah tahu.

EGM : Ya, orang sudah tahu daripada jabatan-jabatan kerajaan atau orang perseorangan. Dia akan datang ke kedai kita lah, sebab kita ada banyak model di pameran.

MYA : Banyak jenis.

EGM : Ya, banyak jenis.

MYA : Dan apakah jenis-jenis perabut yang terdapat di sini?

EGM : Sekarang ini, di kedai saya ini sekarang ini kita campur perabut pejabat sebahagian dan perabut rumah sebahagian. Jadi kita gabungkan dua itu [*Telefon Berdering*] untuk tarik pelanggan datang ke mari. Jadi kita tidak khusus untuk perabut rumah sahaja, perabut pejabat pun kita sekali, kita gabung sekali. Daripada situ apabila orang hendak buka pejabat, mesti dia pergi ke bahagian pejabat. Jadi dia akan datang di sini. Dimana ada kenalan kenal mesti datang di sini. Kalau bahagian rumah, orang rumah yang *mari* [datang]. Jadi kita cuba gabungkan sekali lah supaya waris kita ramai *mari* [datang] kan.

MYA : Jenis-jenis pejabat perabut itu.

EGM : Jenis-jenis perabut pejabat seperti kerusi, meja, cabinet besi, meja besi, almari besi, white board, kerusi executive itu semua kita campur barang-barang pejabat. Barang-barang rumah ini kita ada sofa, almari, almari antik, almari baju, almari budak-budak pun kita campur semua.

MYA : Dan semasa perniagaan Tuan berada di peringkat permulaan, bagaimanakah cara Tuan Haji untuk menarik pelanggan?

EGM : Peringkat awal kita menubuhkan syarikat ini kita kena ada usaha sikit lah, maknanya kedai baru kita kena terpaksa pergi ke, dulu kita banyak pergi ke jabatan-jabatan kerajaan pergi daftar syarikat kita [*Telefon Berdering*] pergi daftar sijil kita, lesen kita bagitahu kita bahawasanya kita ini ada perabut pejabat, itu salah satu cara untuk tarik pelanggan. Apabila kita tidak keluar jumpa, orang tak [tidak] tahu kita buka kedai kan. Jadi kita terpaksa pergi ke jabatan-jabatan untuk perkenal syarikat kita ada lesen ke apa benda kita buat kan. Daripada situ maknanya *ore* [orang] akan...

MYA : **Tahu.**

EGM : Akan tahu dah, lebih kurang *gitu* [begitu] lah. Kita tidak setakat tunggu dekat kedai tunggu pelanggan masuk *tak* [tidak]. Kita sendiri kena keluar padang.

MYA : **Cari.**

EGM : Cari pelanggan. Begitulah, salah satu cara untuk menarik pelanggan untuk memperkenalkan syarikat kita.

MYA : Dan apakah bentuk masalah yang dihadapi semasa berada di peringkat permulaan?

EGM : Bentuk masalah pada peringkat awal itu, kita *nak* [hendak] cari pelanggan itu susah. Sebab pelanggan itu dia tidak kenal lagi barang apa kita jual. Jadi pada peringkat itu lah kita menghadapi masalah, lepas itu dari segi modal pun kita kurang lagi untuk mempelbagaikan perabot sebab modal pun tidak seberapa lagi. Jadi kita kena terpaksa kena sabar lah.

MYA : Kena sabar.

EGM : Meniaga ini biasa kita ambil masa *tiga* [3] atau *lima* [5] tahun supaya orang kenal dan tahu *gapo* [apa] kita buat kan. Daripada situ kalau boleh bertahan, “InshaAllah” benda itu akan...

MYA : Berbaloilah.

EGM : Berbaloilah kata orang.

MYA : Dan bagaimana Tuan Haji menghadapi masalah tersebut?

EGM : Cuma saya dengan isteri, kita orang sabar lah apabila kita berada di tahap permulaan itu, apa-apa pun kita kena ambil pendekatan dari segi duit, perbelanjaan

semua kita kena *control* [kawal], apabila dapat pulangan itu, kita kena simpan duit, kita tidak boleh belanja tidak tentu. Jadi kita ambil pendekatan macam itu, maknanya kita tidak boleh boros dalam sesuatu perbelanjaan.

MYA : Kita kena *control* [kawal] duit itu.

EGM : Ya, kita kena kawal duit itu, kena simpan, tidak boleh belanja secara boros sebab kita kena bayar sewa, bayar gaji orang kan. Itu pendekatan yang kita ambil.

MYA : Bagaimana pula dengan pembekal yang membekal perabut di sini?

EGM : Setakat ini pembekal perabut itu “Alhamdulillah” di mana diorang ini berminat bersaing dengan kita sebabnya kita dari segi bayaran semua ada orang jaga. Sebabnya biasa kita buat perabut atau kedai-kedai lain, kita kena jaga dari segi hutang-piutang dengan pembekal. Apabila kita jaga masalah hutang-piutang ini maknanya kita dapat bayar sebagaimana yang dikehendaki “InshaAllah” kita dapat menjaga hubungan antara kita sampai sekarang. Maknanya kita kena jaga dari segi bayaran itu dengan pembekal. Kalau kita tidak jaga, kalau pembekal itu lari maknanya susah kita juga.

MYA : *Nak* [hendak] cari pembekal lain pula.

EGM : *Nak* [hendak] cari pembekal lain pun susah juga, apabila kita tidak buat dengan *molek* [baik] dia akan *kecek* [cakap] dengan pembekal lain untuk beritahu jangan pergi dekat syarikat yang bermasalah contohnya susah bayar. Mestinya pembekal lain tidak akan masuk dah dengan syarikat kita. Jadi kita kena jaga lah hubungan baik antara kita.

MYA : **Siapa pembekal itu?**

EGM : Pembekal ini kebanyakannya dari luar-luar belaka, yang dari tempatan ini tidak ada. Pembekal ini kebanyakannya dari orang asing lah bukan bumiputera lah contohnya macam Cina. Semua kilang-kilang besar dari luar kan contohnya “Ah Seng”, “Apex” ke “Pribase” semua ini kilang-kilang besar belaka. Kalau mereka tengok akaun kita tidak elok memang susah la.

MYA : *Dia tak* [tidak] akan bagi.

EGM : *Dia tak* [tidak] akan bagi lah.

MYA : **Pembekal-pembekal utama untuk Ghazali Perabut.**

EGM : Pembekal utama untuk Ghazali Perabut ini ialah barang-barang besi contohnya

“Apex” lah. Yang kita paling focus ialah *company* [syarikat] “Apex” lah. Dia lah pembekal paling besar untuk kita setakat ini.

MYA : Dan siapakah antara pelanggan yang membeli perabut di Ghazali Perabut?

EGM : Kalau pelanggan ini, kita banyak buat dengan jabatan kerajaan lah. Ikutkan kalau *enam puluh peratus* [60%] adalah jabatan kerajaan dan *empat puluh peratus* [40%] adalah untuk orang ramai.

MYA : Dan saya juga mendapat maklumat pihak kerajaan juga antara pelanggan terbesar. Siapakah antara organisasi-organisasi jabatan kerajaan tersebut?

EGM : Pelanggan terbesar saya adalah seperti jabatan SUK iaitu “Setiausaha Kerajaan Negeri Kelantan”, selain itu Jabatan Kesihatan, Jabatan KADA, Jabatan JPS (Jabatan Pengairan dan Saliran), Hospital University, Hospital Zainab II. Itu jabatan-jabatan yang banyak kita membekal untuk jabatan kerajaan.

MYA : Dan berapakah anggaran jumlah perabut yang dijual setiap tahun? Anggaran kasar.

EGM : Anggaran kasar *tiga ratus ribu* (300,000) – *empat ratus ribu* (400,000).

MYA : Setahun?

EGM : Tidak. Maknanya, sebulan lah. Kalau setahun dalam satu atau tiga juta lebih lah. Lebih kurang.

MYA : Perabut yang paling laris yang dibeli oleh pelanggan?

EGM : Perabut yang paling laris yang dibeli oleh pelanggan itu, bergantung kepada pelanggan lah. Kalau yang paling laris sekali pada musim perayaan la, biasa pelanggan beli sofa, meja makan. *Kadey-kadey* [kadang-kadang] ikut masa, kalau musim kahwin diorang banyak beli almari set bilik, kalau jabatan kerajaan ini banyak kerusi dan meja la.

MYA : Kerusi dan meja.

EGM : Ya, untuk kakitangan kerajaan ini kan. Begitulah.

MYA : Dan apakah antara pencapaian dan kejayaan Tuan Haji selama menguruskan Ghazali Perabut?

EGM : Kalau tengok dari segi pencapaian sekarang, saya dapat buka lagi satu cawangan atau outlet yang berdekatan dengan kedai saya ini lebih kurang dalam *dua* [2]

kilometer daripada jabatan ini. Itulah hasil daripada pencapaian saya. Saya syukur “Alhamdulillah ” lah dapat menubuhkan satu syarikat lagi. Saya dah ada satu, tapi saya kembangkan satu lagi syarikat. Dan sekarang ini syarikat itu telah ditakbirkan oleh dua orang anak saya sendiri iaitu Hafizi dengan Hafiz. Cawangan saya buka itu khusus untuk barang-barang pejabat contohnya meja, kerusi, almari besi, almari pejabat. Itu khusus untuk barang pejabat lah bagi...

MYA : Cawangan kedua.

EGM : Cawangan kedua. Itulah kejayaan saya tercapai lah.

MYA : Dan antara anugerah yang Tuan Haji terima selama berkecimpung dalam perniagaan ini.

EGM : Adalah dua tiga anugerah yang saya terima iaitu anugerah saya terima usahawan.....adalah pingat yang saya dapat dalam almari itu. Saya pun terlupa nama pencapaian saya dapat. Tapi kalau hendak tengok atau ambil gambar itu boleh la dalam almari itu. Ada satu Anugerah Laluan Jutawan ada satu dia bagi. Selepas itu, usahawan berdikari. Hasil usahawan berdikari itu dari pihak *Majlis Amanah Rakyat* (MARA), dia bagi dekat saya kan. Lepas itu, ada juga sijil yang kitaorang dapat yang dianugerahkan oleh jabatan kerajaan.

MYA : Apakah rahsia disebalik kejayaan Tuan Haji?

EGM : Rahsia saya dalam urusan perniagaan ini, kita kena tekun, sabar, telus dengan apa yang kita usaha kena dengan *customer* [pelanggan] kita, dapat memikat hati *customer* [pelanggan] dia sentiasa ulang *customer* [pelanggan] itu datang, orang yang sama datang, sahabat handai. Maknanya kita dengan *customer* [pelanggan] kena jujur la kan. Apa-apa yang mereka complain kita kena ambil pendekatan untuk baiki. Maknanya masalah dia itu kita kena selesaikan apabila timbul. Begitulah.

MYA : Dan Tuan Haji datang daripada keluarga yang berpengalaman dalam bidang perniagaan.

EGM : Ya, memang saya datang daripada keluarga yang berniaga lah. Maknanya kita dapat pengalaman daripada ibu bapa juga kan. Cara mana dia berurusan dengan *customer* [pelanggan]. Daripada itu kita dapat timba apa yang kita lihat, maknya kita guna pakai untuk kita sendiri. Dapat pengalaman daripada orang tua lah.

MYA : Dan adakah Tuan Haji belajar dari pengalaman-pengalaman daripada orang tua?

EGM : Memang-memang lah saya belajar pengalaman daripada orang tua, daripada

pengalaman *saeng* [kawan] yang ada. Kita masukkan ke dalam perniagaan kita. Memang kita ambil daripada orang. *saeng* [kawan], orang tua, daripada kawan sahabat. Benda itu kita ambil daripada mereka sebagai untuk kejayaan kita dalam perniagaan ini.

MYA : Iktibar.

EGM : Iktibar untuk perniagaan kita ini. Pada mulanya kita jadi iktibar lah. Macam itu lah.

MYA : Dan siapakah antara penyumbang untuk membantu Tuan Haji dalam perniagaan ini?

EGM : Jadi mereka-mereka yang terlibat yang memberi sumbangan kepada saya contohnya tadi macam isteri saya, lepas itu anak saya dua orang lah yang banyak membantu saya dalam mengembangkan perniagaan. Jadi diorang ada bantu saya sekali lah macam Hafizi dan Hafiz, banyak membantu saya untuk menjayakan perniagaan. Dia pun sebagai orang kanan saya dalam perniagaan ini selain daripada isteri. Anak-anak yang membantu saya dalam perniagaan ini.

MYA : Dan adakah Tuan Haji mempunyai pekerja orang luar selain dari ahli keluarga sendiri?

EGM : Ada, memang kita ada lebih kurang dalam *tiga puluh* [30] pekerja. Saya banyak pakai pekerja orang luar itu macam anak-beranak juga lebih kurang ada *tiga* [3] *empat* [4] orang. Selepas itu, pekerja luar lah iaitu pekerja tempatan lah tidak pekerja asing lah. Cuma dekat-dekat waris ada lebih kurang kan. Maknanya kita ambil orang terdekat dengan kita lah untuk membantu kita. Begitulah.

MYA : Dan boleh kongsikan serba sedikit petua-petua atau tips dalam memulakan perniagaan untuk orang baru.

EGM : Kalau tip-tip untuk pekerja baru maksud dia kan? Pekerja baru ini kita mula-mula bagi nasihat contohnya kalau tidak tahu kita panggil dia orang untuk tanya orang lama cara untuk pemasangan, hendak hantar. Jadi kita mintak untuk berjumpa dengan senior apa dia tidak faham. Maknanya kena jumpa dia orang. Jadi pengalaman yang kita ada itu kita boleh cakap dekat dia lebih kurang apa perlu buat, kalau tidak tahu boleh berjumpa dengan kita.

MYA : Jumpa dengan orang lama.

EGM : Jumpa dengan orang lama, ada masalah apa kena berjumpa dengan majikan supaya benda ini dia akan.

MYA : Dia akan boleh guna.

EGM : Maknanya dia akan boleh guna pakai lah.

MYA : Dan selama menguruskan Ghazali Perabut, adakah Tuan Haji mengalami kegagalan atau masa pahit dalam menguruskan perniagaan ini?

EGM : Ada masa saya menguruskan perniagaan ini pada tahun *lapan puluh* [80an] dulu, masa Malaysia mengalami ekonomi gawat dulu, memang kita ada masalah. Sebab masa itu meniaga semua merudum, jatuh kan kerana ekonomi kita meleset. Jadi pada ketika itu, kedai kita pun sewa dulu kan, kita mengalami masalah kewangan yang tidak mencukupi. Tapi saya cakap dekat isteri saya supaya sabar dalam menguruskan masalah kewangan itu kan. Kita dapat bertahan lah.

MYA : Sampai sekarang ini.

EGM : Ya, sampai sekarang ini, “Alhamdulillah” lah. Pada tahun *lapan puluh* [80an] itu, ekonomi kita meleset jatuh. Jadi dari situ kalau kita tidak jaga ekonomi kita itu, memang kita tidak dapat sebagai mana sekarang ini lah.

MYA : Dan apakah yang dilakukan oleh Tuan Haji untuk bangkit semula semasa kegawatan ekonomi?

EGM : Semua berkat rezeki yang kita ada itu, maknanya kita simpan simpanan kita itu kita cuba menambahbaik...

MYA : Dari rezeki luar.

EGM : Ya, dari rezeki luar. Kita juga sikit-sikit dulu buat sambilan contohnya jual surat khabar, jual barang-barang buat fotostat sikit sedikit sebanyak. Cuba menampung sedikit masalah kegawatan. Kita cuba dua tiga benda kecil-kecil. Daripada hasil yang kita buat itu, benda itu dapat menampung...

MYA : Perbelanjaan.

EGM : Perbelanjaan kita buat itu.

MYA : Dan selain daripada isteri Tuan Haji, siapakah yang menjadi peniup semangat sewaktu menghadapi masalah tersebut?

EGM : Pada masa itu, ibu bapa lah. Mereka memberi nasihat, beri pandangan macam mana kita hendak mengatasi masalah semasa kegawatan. Jadi nasihat daripada kedua ibu bapa, sama ada sebelah orang perempuan atau ibu bapa saya kan.

Maknanya sepakat kedua-dua belah pihak untuk bagi nasihat. Jadi kita guna pakai nasihat itu, “Alhamdulillah” lah berkat daripada kedua-dua ibu bapa, usaha kita “Alhamdulillah” sampai sekarang lah.

MYA : Dan selain daripada ibu bapa itu, adakah rakan-rakan turut membantu?

EGM : Rakan-rakan yang membantu adalah *saeng* [kawan] sahabat yang dekat-dekat ada membantu kita juga lah dengan nasihat-nasihat yang mereka bagi. Jadi kita boleh guna pakai nasihat yang bagi oleh *saeng-saeng* [rakan-rakan] untuk menyelamatkan keadaan kan. Itu pun bagus juga lah untuk membantu kita itu, *saeng* [kawan] sahabat lah.

MYA : Dan bagaimanakah pula tentang masa hadapan perniagaan perabut Tuan Haji?

EGM : Kalau dari segi perabut saya pada masa akan datang, saya harap benda ini akan dapat dibesarkan lagi atau dapat diurus dengan baik lagi oleh anak-anak saya kerana mungkin kita...sekarang ini boleh lagi kita membantu kan, apabila kita keluar dari bidang perniagaan ini kan. Jadi saya harap anak-anak atau pun...

MYA : Pekerja sini.

EGM : Pekerja-pekerja dapat memberi sumbangan yang sebaik mungkin sebagaimana perniagaan sekarang kan. Jadi saya harap lah. Bukan setakat anak sahaja, dari segi sumbangan orang luar pun macam pekerja, agar boleh diberi perhatian yang sama kepada anak-anak saya lah. Mungkin anak-anak saya dapat memberi yang terbaik.

MYA : Dan perancangan untuk menentukan perniagaan perabut Ghazali ini untuk terus berkembang. Antara perancangan.

EGM : Perancangan sekarang ini saya berkongsi idea dengan isteri. Cuma sekarang ini saya cuba mendidik anak saya sebaik mungkin lah supaya jaga kedai atau jaga pelanggan. Jaga pengurusan kedai itu dengan baik dan jaga pelanggan itu supaya tidak lari. Sebabnya apabila pelanggan itu lari atau tidak ada, ia akan jadi satu masalah. Jadi saya ada bincang dengan orang rumah, bincang dengan anak supaya jaga lah kedai ini dengan baik, jaga pelanggan supaya jangan lari. Lepas itu, kalau ada masa lapang, cuba-cuba lah untuk keluar padang berjumoa dengan jabatan-jabatan kerajaan.

MYA : Cari pelanggan.

EGM : Ya, cari pelanggan. Cuba jumpa dengan jabatan-jabatan kerajaan supaya dapat mengeratkan lagi hubungan sedia ada. Sebabnya kalau tidak buat macam itu, ada

customer [pelanggan] ini kalau tidak pergi selalu, lama-lama mereka lupa kita. Jadi nasihat saya kalau ada masa lapang, pergi lah ke jabatan-jabatan kerajaan untuk berurusan pergi jumpa ke, sembang-sembang minum kopi. Dengan perjumpaan itu, kita dapat mengekalkan pelanggan yang sedia ada bahkan tambah lagi.

MYA : Cari pelanggan.

EGM : Cari pelanggan. Orang muda sekarang ini ada masa lapang, dia cergas lagi, muda lagi. Maksudnya saya orang tua ini atau peringkat-peringkat kita ini banyak dah orang berhenti. Macam jabatan-jabatan sekarang ini, anak muda yang ambil alih. Jadi saya pun dah ada anak pesan, awak ini orang muda pergi jumpa dengan pelanggan contohnya jabatan-jabatan kerajaan lah. Sebabnya kita banyak buat pengurusan dengan jabatan-jabatan kerajaan, jadi pergi la kalau ada masa lapang atau turun padang untuk jumpa dengan pelanggan, sembang-sembang, minum kopi apa semua, bual-bual, tanya khabar, barang macam mana kan supaya benda ini dapat berterusan la.

MYA : Dan saya juga dapat tahu Ghazali Perabut membuka cawangan kedua dan di manakah alamat tersebut atau lokasi?

EGM : Cawangan saya buka satu lagi itu ialah di batu empat [4] cabang tiga [3] ke Kubang Kacang. Itu cawangan baru saya lah dengan kedai ini lebih kurang dalam

dua [2] kilo daripada kedai asal iaitu Kampung Tunjong. Jadi kedai baru itu di Batu *Empat* [4] lebih kurang dalam *dua* [2] kilo dari kedai asal la. Itu cawangan baru saya lah.

MYA : Dan mengapa memilih tempat tersebut sebagai cawangan kedua?

EGM : Saya pilih tempat tersebut sebab dekat. Maknanya senang kita untuk berurusan sebabnya kalau *customer* [pelanggan] datang sini mencari alat perabot contohnya alat pejabat, benda itu ada di Batu Empat. Maknanya dia ada kesempatan untuk pergi. Kalau kita pilih cawangan jauh contohnya Kuala Krai atau Machang mungkin diorang ini susah hendak cari ke ape, kalau dekat senang untuk hendak cari maknanya dia ada kesempatan untuk pergi. Senang pengurusan dari segi kita dan memberi kesenangan kepada pelanggan.

MYA : Dan cawangan tersebut adalah hak milik sendiri atau sewa.

EGM : Ya, hak milik sendiri lah. Cawangan baru yang kita tubuh itu adalah hak milik sendiri lah.

MYA : Dan adakah Tuan Haji sendiri yang menguruskan kedua-dua cawangan itu?

EGM : Tak, yang saya uruskan hanya satu sahaja lah iaitu satu bahagian perabut rumah lah, perabut pejabat itu saya serah kepada anak saya lah atau pekerja di sana kan. Saya hanya urus perabut asal lah iaitu perabut rumah lah. Perabut yang cawangan baru itu saya serah kepada anak la untuk buat pengurusan.

MYA : Dan anak tersebut, siapa nama penuh?

EGM : Nama anak saya yang buat urusan di sana ialah Muhamad Hafiz bin Ghazali dan Muhamad Hafizi bin Ghazali kedua-dua lelaki lah.

MYA : Dan bagaimana Tuan Haji menjaga pekerja di sini?

EGM : Masalah dari segi pekerja itu, saya panggil pekerja apabila berlaku apa-apa sesuatu perkara kan. Kita akan panggil untuk berkumpul di depan bagitahu dia apa perlu buat, masalah yang timbul kena bagitahu, ada apa rungutan daripada pelanggan. Kita kena bagitahu supaya kita dapat mengatasi masalah daripada orang luar contohnya pelanggan-pelanggan kita kan. Jadi apa-apa masalah kita akan panggil berkumpul ke depan, bagi nasihat dekat dia, tanya apa masalah, tanya apa komen daripada pelanggan. Daripada *feedback* [respon] dia itu kita cuba atasi...

MYA : Daripada pekerja.

EGM : Daripada pekerja.

MYA : Dan masalah yang kerap di hadapi antara pelanggan.

EGM : Masalah daripada pengguna ini biasanya kadang-kadang benda itu perabut yang kita hantar itu ada kelewatan kita pasang, ada kelewatan kita hantar. Jadi benda-benda itu biasa lah berlaku kan dalam bidang kita kan. Memang tak boleh lari dah dari masalah itu kan cuma kita selesai itu secara secepat mungkin la, kita tidak lengah-lengah la apabila timbul di complain oleh *customer* [pelanggan] apa kan. Kita cuba selesai sebaik mungkin la.

**MYA : Dan bagaimana tentang organisasi kedai? Tugas-tugas pekerja yang ada.
(Gangguan ada interview sekejap)**

EGM : Dalam organisasi, kita buat dalam dua tiga bahagian. Kita ada lebih kurang 30 pekerja, jadi kita bahagi bahagian driver ini kita bagi satu tugas, kelindan ini kita bahagi satu tugas. Okay, bahagian kelindan ini kita bahagi tugas apa yang perlu dia buat. Bahagian penyambut pelanggan ini kita bagi satu tugas. Maknanya kita asingkan semua ini kepada bidang-bidang tertentu supaya benda tidak menjadi kalam-kabut. Benda ini kita memang kena buat bahagian masing-masing la. Kalau kita tidak buat macam ini, benda ini akan jadi terabur kan susah kita hendak

control. Apabila kita dah bahagikan masing-masing tugas kita menghadapi masalah secara kecil-kecilan la masalah timbul. Apabila kita bagi tugas masing-masing, semuanya akan jadi berjalan dengan baik. Tidak timbul kekalutan lah, kita tumpu tugas masing-masing kan, senang kita buat tugas masing-masing.

MYA : Dan siapakah antara pesaing dalam bidang perniagaan perabut?

EGM : Pesaing ini memang la kalau dari segi persaingan ini orang bumiputera ini dengan orang bukan bumiputera lah. Pesaing kita yang utama kan, biasa sesama kita kan sesama bumiputera tidak lah seteruk mana kan tapi dengan bangsa asing contohnya Cina apa kan memang kita katakan mereka lama berniaga kan. Jadi kita orang baru dan bumiputera baru, jadi kita hendak hadapi masalah ini kita kena tabah dari segi tugas kita ini kan kena sabar dari urusan kita ini kan. Selepas itu, kita kena....

MYA : Kena sabar.

EGM : Ya, kita kena banyak sabar la senang cerita kan apabila timbul masalah, lepas itu kita kena selesai masalah yang di hadapi.

MYA : Dan adakah Tuan Haji mempunyai perancangan untuk memasarkan Ghazali Perabut ke luar negara?

EGM : Setakat ini saya tiada perancangan untuk memasarkan Ghazali Perabut ke luar negara, cuma kita khusus untuk dalaman sahaja, dalam negeri sahaja, luar tidak ada.

MYA : **Dan di negeri sekitar-sekitar Malaysia, adakah ada pasaran dibuka ke luar negeri?**

EGM : Tidak ada, tidak ada. Cuma kita berurusan hanya negeri Kelantan sahaja, di negeri-negeri luar contohnya Perak, Terengganu kita tidak pasar di sana sebab kita tidak ada kakitangan kan, cuma kita setakat negeri Kelantan sahaja la.

MYA : **Dan bagaimana Tuan Haji membahagikan masa antara menguruskan perniagaan dan keluarga?**

EGM : Jadi dari segi pembahagian masa itu, saya khusus kan sebelah siang hari ini untuk business la kan. Apabila sebelah malam itu, kita memang tidak buat urusan meniaga maknanya kita tumpu kepada keluarga. Jadi kita ambil pendekatan macam itu lah kan, malam untuk keluarga dan siang hari untuk perniagaan. Jadi apabila malam timbul masalah *business* [meniaga], kita akan abaikan lah. Hendak ada urusan apa-apa, kita buat keesokan hari. Malam untuk keluarga, kita khusus macam itu lah. Selain daripada itu, hari-hari minggu kita ada untuk anak kan, kita cuba bagi masa untuk bincang-bincang untuk ada apa-apa masalah kita cuba

bincang. Ataupun kita ada aktiviti suka-suka untuk hari minggu, kita cuba la pergi ke tempat sesuai kan kadang-kadang kita pergi ataupun *empat* [4] bulan sekali kita pergi berkelah ke, apa ke, mana-mana kan. Begitulah, hari-hari cuti besar kita pergi lawatan ke Sabah apa kan bersama keluarga kita kan. Maknanya, kita bahagi masa untuk bersama keluarga, anak-beranak kan supaya dia rasa timbul hubungan intim antara mereka. Tidak kata *mu-mu* [kamu-kamu] aku-aku kan. Satu masa kita kena berkatlah hubungan kita dengan anak-beranak, cucu supaya ada rasa kasih sayang. Lepas itu, kita ada bual la dengan mereka tidak kata kita abaikan supaya timbul kasih sayang dalam hubungan kan

MYA : Dan pada pendapat Tuan Haji, antara kriteria yang patut ada pada seseorang usahawan.

EGM : Okay, pada pendapat saya, satu sikap dengan pengguna itu kan, kita kena telus, kita sendiri kena berdisiplin. Untuk jadi usahawan kan, kita kena berdisiplin, kena tegas dengan anak buah. Kita kena tegas dengan anak buah ini, kalau kita tidak tegas dengan anak buah susah juga kita nanti. Maknanya dengan anak buah kita kena tegas, kena berdisiplin untuk kita berjaya dalam hidup. Kalau kita tidak berdisiplin memang tidak akan berjaya. Lepas itu, dari segi ekonomi pun kita kena jaga. Kita tidak boleh boros, kita kena jaga, dari segi akaun kita kena jaga. Kalau kita tidak jaga dari segi kewangan, memang kita akan lingkup. Maknanya, kita tidak boleh menambah nafsu kita dengan kepentingan perniagaan. Nafsu itu benda

nombor tiga atau empat, apabila benda itu jadi kerjaya, itulah pasal kan tahap kita duduk sekarang. Maknanya kita tidak boleh bangga diri, maknanya kita duduk sebagaimana kita duduk kan. Kita *maintain* [kekal] setakat itu kan, benda itu tidak boleh lebih-lebihkan. Begitulah.

MYA : Dan apakah yang patut dilakukan oleh usahawan baru untuk memastikan perniagaan mereka terus berjalan lancar?

EGM : Bagi pendapat saya, setiap usahawan baru yang menceburi dalam bidang perniagaan pertama sekali dia perlu ada pengalaman. Pengalaman itu kena ada, lepas itu dari segi tunjuk ajar dari orang luar. Begitu juga dia kena ambil iktibar. Selepas itu...

MYA : Berilmu.

EGM : Ya, ilmu itu kena ada. Sesuatu bidang itu mesti kena ada ilmu. Kalau tidak ada ilmu, kita hendak buat memang tidak boleh. Tanpa ilmu kita tidak boleh buat urusan-urusan perniagaan ini, ilmu memang mustahak. Kalau *demo* [dia] pandai, sampai ke peringkat sekarang ini, usahawan baru ini kalau pandai dari segi dengan urusan internet, ada IT lagi bagus, dapat mengembangkan kerjaya dia, dapat berhubung antara satu sama lain. Sebab sekarang ini semua kena pandai computer, kalau tidak pandai computer sekarang ini kan, susah sikit kan sebab ilmu sekarang

ini ada dihujung jari. Maknanya, cuba timba ilmu sebaik mungkin ilmu yang kita ada itu, pengalaman yang kita ada, kita ambil ilmu daripada orang luar, kita serap masuk untuk kita. Sebab banyak ilmu itu sekarang ini dalam IT banyak kan, cuba kita carilah apa-apa pendapat daripada dia itu maknanya untuk diguna pakai untuk kita. Itu nasihat untuk usahawan baru lah. Lepas itu kena sabar dalam menempuh dalam bidang perniagaan ini kan. Tanpa kesabaran kita tidak akan berjaya. Lepas itu jangan boros, duit itu kena jaga baik-baik. [ketawa]

MYA : Dan apakah harapan Tuan Haji terhadap perniagaan bumiputera dalam perniagaan perabut? Harapan yang Tuan Haji harapkan.

EGM : Pada saya, harapan untuk usahawan-usahawan baru untuk meniaga dalam bidang perabut ini , diorang perlu satu kena ada pengalaman. Lepas itu, kalau boleh cuba la bersaing, maknanya kalau ada *saeng* [kawan] boleh gabung sekali dalam meniaga, cuba gabung lah. Sebab dengan gabungan itu mungkin akan kukuh lagi, kalau berseorangan mungkin susah sikit hendak berjaya, kalau boleh bergabung, bergabung untuk cari pengalaman. Apabila masing-masing cari pengalaman hasil gabungan ini, mungkin masing-masing boleh buka perniagaan sendiri kan. Sebabnya sekarang ini kalau tidak kuat, kita tidak mampu bersaing dengan orang luar tu bukan bumiputera. Sebabnya tanpa modal susah untuk meniaga sekarang ini, kalau ikut kan sebiji bangunan ini berapa, hendak upah pekerja lagi kan. Kalau boleh bergabung, bergabunglah cari la sumber daripada kerajaan dapat membantu

kita.

MYA : Sumber yang kukuh.

EGM : Ya, sumber yang kukuh supaya kita dapat bertahan. Pasal sekarang ini meniaga mencabar. Kalau kita tidak kuat memang kita akan jatuh la. Begitulah.

MYA : Dan soalan terakhir, adakah Tuan Haji akan menambah cawangan lain selepas ini?

EGM : “Insha Allah” kalau ada di izinkan Tuhan untuk membuka cawangan seterusnya “Insha Allah” kalau ada rezeki, ada keizinan daripada-Nya “Insha Allah” kita cuba tambah satu lagi ke.

MYA : Dan adakah ada tempat khusus untuk cawangan baru?

EGM : Tempat itu sudah ada lebih kurang, tapak kita sendiri ada. Cuma sekarang ini kita tengok keadaan semasa dulu sama ada sempat dari segi modal ke apa, “Insha Allah” kita cuba menyediakan satu lagi cawangan baru “Insha Allah”. Cuma sekarang ini kita tumpu kepada modal la. Modal itu penting, kalau modal tidak cukup, macam mana kita hendak buka cawangan baru kan. Oleh itu, kita kena kumpul duit dulu, kita kena bersabar lah.

MYA : Saya rasa itu sahaja soalan dari saya. Terima kasih kepada Tuan Haji kerana melapangkan masa untuk menemubual bersama saya.

EGM : Ya, sama-sama.

RUJUKAN

(Ghazali bin Mamat, personal communication, May 27, 2015)

LAMPIRAN

LOG WAWANCARA

Rakaman ini berkisah tentang wawancara sejarah lisan bersama Encik Ghazali Bin Mamat berkaitan penubuhan Syarikat Ghazali Perabut Sdn. Bhd. Pada awal 1977 sampai sekarang. Beliau merupakan usahawan yang berjaya pada peringkat negeri Kelantan dan peringkat kebangsaan. Wawancara ini dijalankan di Pejabat Urusan Syarikat Ghazali Perabut. Tarikh temubual tersebut adalah pada 27 Mei 2015 bermula pada jam 11.00 pagi hingga 12.30 petang. Kami telah memilih Encik Ghazali bin Mamat berdasarkan kisah hidup dan sumbangan yang telah banyak berjasa kepada Negeri Kelantan dan Negara Malaysia.

MASA	SUBJEK	NAMA/TEMPAT/RUJUKAN
BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG		
0.00	Pengenalan diri serta permulaan temubual	Pejabat Urusan Syarikat Ghazali Perabut Sdn. Bhd.
0.22	Latar belakang/ biodata Umur tokoh Tarikh lahir tokoh Tempat lahir	Ghazali bin Mamat 57 tahun 25 Oktober 1958 Dewan Beta, Kota Bharu, Kelantan
02:50	Perihal keluarga Tuan Haji Anak-anak Tuan Haji Hobi semasa lapang	Mempunyai sembilan orang adik-beradik Mempunyai tiga orang cahaya mata Bermain ping pong
06:35	Peringkat pengajian di sekolah rendah	Mula bersekolah di Sekolah Kebangsaan Sultan Ismail

	Peringkat pengajian di sekolah menengah	Bersekolah menengah di Sekolah Menengah Kebangsaan Sultan Ismail sehingga ke Tingkatan Tiga
09:22	Meneruskan pendidikan ke Tingkatan Empat di sekolah swasta	Selepas gagal di Tingkatan Tiga, beliau menyambung belajar ke sekolah swasta dan menamatkan pengajian tertinggi di peringkat Tingkatan Enam di Sekolah Menengah Kandis Nabil, Kota Bharu
11:31	Sejarah pekerjaan awal Bagaimana Tuan Haji boleh berkecimpung dalam bidang perniagaan Pekerjaan tersebut adalah minat atau secara kebetulan	Terus memulakan perniagaan perabut Bermula dari perniagaan keluarga yang menjual perabut Tuan Haji turut mempunyai minat untuk berniagaan dan mempunyai sedikit sebanyak ilmu perniagaan
BAHAGIAN 2: KERJAYA		
14:56	Sejarah pembukaan Syarikat Perabut Ghazali adakah pekerjaan pertama atau tidak Mula beroperasi Mengapa memilih Bandar Baru	Syarikat Perabut Ghazali merupakan syarikat kedua Tuan Haji selepas Syarikat Ghazali Sdn. Bhd. Pada awal tahun 2003 Kerana tempat tersebut adalah tanah

	Tanjung sebagai tempat perniagaan	hak milik sendiri
20:46	Cara yang dilalukan untuk menarik pelanggan pada awal penubuhan Sambutan orang ramai pada awal perniagaan	Tuan Haji turun padang sendiri untuk mencari pelanggan dan mempunyai hubungan baik dengan orang ramai Sambutan kurang memberangsangkan kerana saingan dari syarikat yang lebih lama
26:30	Bagaimana pula dengan pembekal Perabut syarikat ini Pelanggan utama yang membeli di syarikat ini	Pembekal utama adalah "Ah Seng", "Apex", "Pribase" dan semua ini kilang-kilang besar. Enam puluh peratus pelanggan adalah dari badan kerajaan dan empat puluh peratus daripada orang ramai
31:22	Pencapaian yang dicapai oleh Syarikat Perabut Ghazali	Membuka cawangan baru di Batu Empat, Kampung Bunut Payong, Kota Bharu
33:40	Rahsia di sebalik kejayaan Tuan Haji	Harus tekun, sabar, telus dengan pelanggan.
36:02	Siapakah antara penyumbang untuk membantu Tuan Haji dalam perniagaan ini	Macam isteri saya, lepas itu anak saya dua orang lah yang banyak membantu saya dalam mengembangkan perniagaan

	Adakah Tuan Haji mempunyai pekerja orang luar selain dari ahli keluarga sendiri	Mempunyai pekerja lebih kurang dalam tiga puluh dan kebanyakannya adalah dari keluarga terdekat
37:28	Boleh kongsi serba sedikit petua-petua atau tips dalam memulakan perniagaan untuk orang baru Adakah Tuan Haji mengalami kegagalan dalam menguruskan perniagaan ini	Mendapatkan nasihat dan tunjuk ajar daripada orang yang lebih berpengalaman Semasa Malaysia mengalami ekonomi gawat kerana perniagaan semua merudum, kewangan juga mengalami masalah
39:38	Apakah yang dilakukan oleh Tuan Haji untuk bangkit semula Bagaimana Tuan Haji membahagikan masa antara kerja dan keluarga	Menggunakan duit simpanan yang sudah disediakan Membahagikan waktu siang untuk bekerja dan pada waktu malam untuk keluarga
54:40	Kriteria yang patut ada pada seseorang usahawan Apakah yang patut dilakukan oleh usahawan baru untuk memastikan perniagaan mereka terus berjalan lancar	Kita perlu telus, jujur dan berdisiplin Mereka dia perlu ada pengalaman dan perlu mendapatkan tunjuk ajar dari orang lama

DIARI KAJIAN

MASA	TARIKH	PERKARA	TINDAKAN
10.00pg - 12.00pg	10 Mac 2015	Taklimat ringkas mengenai tokoh yang di pilih. Menepati dengan kriteria-kriteria yang telah di tetapkan oleh pensyarah Madam Nurulannisa bt Abdullah	Catatan awal dilakukan untuk proses pembuatan soalan
10.00pg-12.00pg	11 Mac 2015	Melihat contoh soalan yag dilakukan oleh senior yang telah mengambil subjek oral history ini	Catatan untuk membuat soalan untuk tokoh yang berkenaan.
10.00pg-12.00pg	8 April 2015	Perbincangan antara saya dengan Madam Nurulannisa bersama rakan kumpulan, Muhamad Amar Fariz b. Che Malek untuk memilih tokoh yang sesuai dengan subjek <i>IMR603 – Documenting Oral Tradition</i>	Pengesahan tokoh temubual
9.00pg-3.00ptg	18 April 2015	Mula berbincang dengan tokoh untuk menentukan tarikh dan tempat dan juga masa menemubual	Tokoh setuju untuk menemubual
10.00pg-12.00pg	29 april 2015	Hantar contoh soalan kepada pensyarah sebelum menemubual tokoh	Soalan yang ingin di tanya
11.00pg-12.30ptg	27 Mei 2014	Tarikh temubual tersebut adalah pada 27 Mei 2015 bermula pada jam 11.00 pagi hingga 12.30 petang. Encik Ghazali bin Mamat merupakan Pengurus Syarikat Ghazali Perabut Sdn. Bhd..	Pejabat Urusan Syarikat Ghazali Perabut.

SENARAI SOALAN

Kami telah ditugaskan untuk menebual tokoh bagi menyiapkan kerja khursus yang telah ditugaskan kepada kami. Kami telah memilih Encik Ghazali bin Mamat berdasarkan kisah hidup dan sumbangan yang telah banyak berjasa kepada Negeri Kelantan dan Negara Malaysia.

Pengenalan Awal Latar Belakang

1. Apakah nama penuh Tuan Haji?
2. Apakah nama gelaran Tuan Haji?
3. Bilakah Tuan Haji dilahirkan?
4. Berapakah usia Tuan Haji sekarang?
5. Dimanakah Tuan Haji dilahirkan?
6. Dimanakah Tuan Haji dibesarkan?
7. Dimanakah Tuan Haji tinggal sekarang?
8. Apakah hobi Tuan haji dimasa lapang?
9. Apakah nama ayah Tuan Haji?
10. Apakah pekerjaan ayah Tuan Haji?
11. Dimanakah asal ayah Tuan Haji?
12. Apakah pekerjaan ayah Tuan Haji?
13. Apakah nama mak Tuan Haji?

14. Apakah pekerjaan mak Tuan Haji?
15. Dimanakah asal mak Tuan Haji?
16. Apakah pekerjaan mak Tuan Haji?
17. Berapakah adik-beradik Tuan Haji?
18. Bilakah Tuan Haji berumah tangga?
19. Berapa tahun Tuan Haji berumah tangga?
20. Berapa cahaya mata Tuan Haji perolehi?
21. Berapa lelaki dan perempuan?
22. Berapakah umur anak sulung Tuan Haji?
23. Berapakah umur anak bongsu Tuan Haji?
24. Adakah anak-anak Tuan Haji masih belajar?
25. Dimanakah anak-anak Tuan Haji sekarang?
26. Bagaimanakah Tuan Haji mendidik anak-anak Tuan Haji?
27. Adakah dengan cara sikap berdikari seperti menghantar anak-anak ke sekolah berasrama?
28. Adakah Tuan Haji bersikap tegas dengan anak-anak Tuan Haji?
29. Sudah berdisiplinkah anak-anak Tuan Haji?
30. Apakah petua Tuan Haji dalam mendidik anak-anak sehingga berjaya dalam hidup mereka?

Sejarah Pendidikan

31. Di manakah Tuan Haji bersekolah rendah?
32. Di manakah Tuan Haji bersekolah menengah?
33. Ketika di zaman persekolahan, adakah Tuan Haji seorang pelajar yang aktif?
34. Adakah Tuan Haji memegang jawatan dalam era persekolahan?
35. Adakah Tuan Haji aktif dalam sukan?
36. Peringkat tertinggi Tuan Haji mewakili dalam bidang sukan?
37. Apakah pencapaian terbaik yang pernah Tuan Haji perolehi semasa di peringkat sekolah?
38. Apakah pengalaman manis semasa era persekolahan?
39. Apakah pengalaman pahit yang Tuan Haji dapat semasa era persekolahan?
40. Di manakah Tuan Haji melanjutkan pelajaran setelah tamat peringkat menengah?
41. Jurusan apakah yang diambil oleh Tuan Haji semasa peringkat universiti?
42. Adakah Tuan Haji aktif dalam kelab dan persatuan?
43. Apakah kelab ataupun persatuan yang pernah Tuan Haji libatkan diri sepanjang berada di alam universiti?
44. Apakah pencapaian terbaik Tuan Haji sepanjang berada di alam universiti?
45. Apakah kenangan manis yang tidak dapat Tuan Haji lupakan semasa di universiti?
46. Apakah kenangan pahit yang tidak dapat Tuan Haji lupakan semasa di universiti?
47. Apakah peringkat tertinggi Tuan Haji dalam pendidikan?
48. Apakah rahsia kejayaan Tuan Haji dalam bidang akademik sehingga mencapai tahap yang agak membanggakan?

49. Siapakah yang mendorong Tuan Haji sehingga berjaya dalam akademik?
50. Bagaimanakah Tuan Haji mengatasi masalah ketika menghadapi kegagalan dalam pendidikan?

Sejarah pekerjaan awal

51. Apakah pekerjaan pertama Tuan Haji?
52. Pada tahun berapa Tuan Haji mula bekerja?
53. Di manakah tempat kerja tersebut?
54. Berapa lamakah Tuan Haji bekerja? [untuk pekerjaan awal]
55. Apakah pendapat Tuan Haji tentang pekerjaan tersebut?
56. Pengalaman apakah yang Tuan Haji dapat? [untuk pekerjaan awal]
57. Apakah sumbangan yang telah Tuan Haji sumbangkan? [untuk pekerjaan awal]
58. Adakah pekerjaan pertama tersebut penyebab Tuan Haji memulakan perniagaan sekarang?
59. Adakah Tuan Haji mendapat apa-apa penghargaan semasa pekerjaan pertama?
60. Adakah pekerjaan lain yang Tuan Haji lakukan selain pekerjaan pertama?
61. Apakah penyebab Tuan Haji berhenti? [untuk pekerjaan awal]
62. Bagaimana pula dengan pekerjaan seterusnya, apa yang menyebabkan Tuan Haji menerima pekerjaan kedua?
63. Apa pekerjaan tersebut? [untuk pekerjaan kedua]
64. Bila Tuan Haji mula bekerja? [untuk pekerjaan kedua]
65. Untuk berapa lama tempoh pekerjaan tersebut?

66. Pengalaman apakah yang Tuan Haji dapat? [untuk pekerjaan kedua]
67. Apakah sumbangan yang telah Tuan Haji sumbangkan? [untuk pekerjaan kedua]
68. Adakah pekerjaan pertama tersebut penyebab Tuan Haji memulakan perniagaan sekarang?
69. Adakah Tuan Haji mendapat apa-apa penghargaan semasa pekerjaan kedua?
70. Adakah pekerjaan lain yang Tuan Haji lakukan selepas itu?

Sejarah pembukaan Ghazali Perabut

71. Adakah Ghazali Perabut adalah perniagaan pertama yang dilakukan oleh Tuan Haji?
72. Apakah yang menyebabkannya menceburkan diri dalam perniagaan Perabut?
73. Siapakah pendorong Tuan Haji dalam merealisasikan penubuhan Ghazali Perabut?
74. Kenapa memilih perniagaan Perabut?
75. Jika dilihat pada perkara risiko bagaimana keadaan perniagaan Perabut ini jika dibandingkan dengan lain-lain jenis perniagaan?
76. Tentang penubuhan Ghazali Perabut Sdn. Bhd., apakah yang mencetuskan penubuhan syarikat ini?
77. Bilakah Ghazali Perabut mula beroperasi?
78. Kenapa memilih Bandar Baru Tunjong sebagai tempat perniagaan?
79. Berapakah anggaran harga untuk menubuhkan Ghazali Perabut?
80. Bagaimanakah sambutan orang ramai pada permulaan perniagaan?
81. Apakah jenis-jenis perabut yang terdapat di sana?

82. Semasa perniagaannya berada pada peringkat permulaan dahulu bagaimana caranya menarik pelanggan?
83. Bagaimanakah caranya menyesuaikan produk yang dijual dengan keperluan dan citarasa pelanggannya?
84. Apakah bentuk masalah yang telah dihadapinya semasa perniagaan ini berada pada peringkat permulaan dahulu?
85. Dan bagaimana pula Tuan Haji mengatasinya?
86. Bagaimana pula tentang pembekal yang membekal perabut?
87. Mungkin Tuan Haji boleh senaraikan sedikit sebanyak tentang pembekal-pembekal Ghazali Perabut?
88. Siapakah antara pembekal-pembekal utama?
89. Siapakah antara pelanggan yang membeli perabut di Ghazali Perabut?
90. Saya mendapat maklumat bahawa pihak kerajaan antara pelanggan Ghazali Perabut, siapakah antara organisasi-organisasi kerajaan tersebut?
91. Berapakah anggaran jumlah perabut yang dijual setiap tahun?
92. Perabut yang paling laris yang dibeli oleh pelanggan?
93. Apakah antara pencapaian dan kejayaan Tuan Haji selama menguruskan Ghazali Perabut?
94. Senaraikan anugerah yang telah Tuan Haji terima selama berkecimpung dalam bidang perniagaan?
95. Apakah rahsia di sebalik kejayaan Tuan Haji?
96. Adakah Tuan Haji datang dari keluarga yang berpengalaman dalam berniaga?
97. Adakah Tuan Haji belajar dari pengalaman-pengalaman bekerja terdahulu?

98. Jika tidak, bagaimana Tuan Haji mampu mencapai kejayaan yang dimiliki sekarang?
99. Kongsikan serba sedikit petua-petua dan tip-tip dalam memulakan dan menguruskan perniagaan untuk “orang baru”?
100. Pernahkah Tuan Haji menghadapi kegagalan selama menguruskan perniagaan ini?
101. Jika ada, bolehkah Tuan Haji kongsi tentang kegagalan tersebut?
102. Apakah yang telah dilakukan oleh Tuan Haji untuk bangkit semula?
103. Siapakah yang menjadi peniup semangat Tuan Haji dalam menghadapi masalah-masalah yang datang?
104. Bagaimana pula masa depan perniagaan perabut Tuan Haji?
105. Perancangannya untuk menentukan perniagaan perabut ini akan terus berkembang dan maju?
106. Selain cawangan di Pasir Tumboh adakah akan terdapat cawangan baru?
107. Mengapa memilih Pasir Tumboh sebagai cawangan kedua?
108. Terangkan sedikit sebanyak sebab ianya dipilih?
109. Adakah Tuan Haji sendiri yang menguruskan kedua-dua cawangan?
110. Bagaimana Tuan Haji boleh membahagi masa menguruskan kedua-dua cawangan?
111. Pada pendapat Tuan Haji, antara kriteria-kriteria yang patut ada pada seorang usahawan?
112. Apa yang patut dilakukan oleh “orang baru” untuk memastikan perniagaan mereka berjalan lancar?
113. Apakah harapan Tuan Haji terhadap para usahawan perabut di Malaysia khususnya?

SURAT PERJANJIAN



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

Kelantan

PERJANJIAN MENGENAI SEJARAH LISAN

Syarat-syarat mengenai wawancara yang telah diadakan antara Universiti Teknologi MARA dengan TUAN HAJI GHAZALI MANAT Pada 27 MEI 2015

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)

.....
il,
Ketua Pusat Pengajian,
Fakulti Pengurusan Maklumat
UiTM Kelantan.

GAMBAR

Lampiran 1:



Gambar 1: Bangunan Ghazali Perabot



Gambar 2: Carta Organisasi Perabot Ghazali Sdn. Bhd.



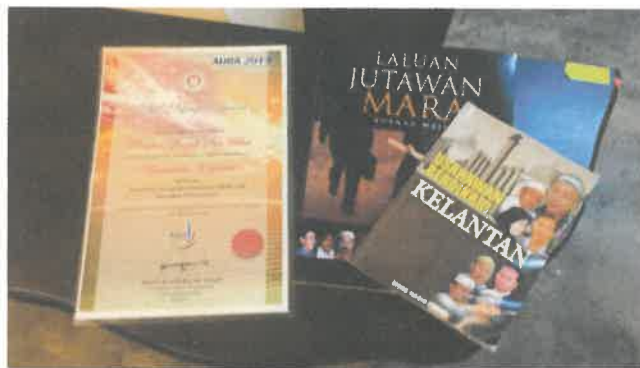
Gambar 3: Koleksi Anugerah yang diperolehi oleh Tuan Haji Ghazali Mamat



Gambar 4: Anugerah Kecemerlangan



Gambar 5: Anugerah Kecemerlangan



Gambar 6: Antara buku-buku Kecemerlangan



Gambar 7: Sesi Temubual



Gambar 8: Gambar bersama Tuan Haji Ghazali Mamat



Gambar 9: Pemberian cenderahati

INDEKS

A

AKADEMIK 60, 61

ANUGERAH 33, 63, 68, 69

APEX 30, 31, 55

B

BANDAR BARU TUNJONG 23, 62

C

CAWANGAN 32, 33, 41, 42, 43, 50, 55, 64

D

DEWAN BETA 4, 5, 53

DIARI KAJIAN 57

E

ERA PERSEKOLAHAN 12, 60

G

GAMBAR 33,67,68,69

H

HOBİ 4, 53, 58

J

JABATAN 18, 25, 27, 31, 32, 33, 40, 41

JAWATAN 11, 60

JENIS PERABUT 26, 6

K

KERJAYA 18, 48, 54

KEJAYAAN 32, 33, 34, 35, 55, 60, 63, 64

L

LATAR BELAKANG 2, 53, 58

LUAR NEGARA 2, 45, 46

M

MAKLUMAT 31, 63

N

NEGERI 2, 31, 46, 53, 58

P

PENDIDIKAN 10, 14, 64, 60, 61

PENCAPAIAN 12, 32, 33, 55, 60, 63

S

SEKOLAH 2, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 53, 54, 59, 60

SUMBANGAN 2, 35, 40, 53, 58, 61, 62