



**UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA
(KELANTAN)**

**TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
PUAN HAFIZAH BINTI MOHAMAD
USAHAWAN**

OLEH:

**NAZIRAH BINTI UYOB 2013357829
WAN NURFATHONAH BINTI WAN SALLEH 2013746627**

**PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CA WANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (MAC 2014 – JULAI 2015)**

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
PUAN HAFIZAH BINTI MOHAMAD
USAHAWAN

OLEH:

NAZIRAH BT UYOB 2013357829
WAN NURFATHONAH BT WAN SALLEH 2013746627

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (MAC 2014 – JULAI 2015)

PENGHARGAAN

PENGHARGAAN

Assalamualaikum wbt.

Pertama sekali, kami bersyukur ke hadrat Ilahi kerana memberi nikmat kesihatan yang baik dan memudahkan segala urusan kami dalam melaksanakan tugas ini dalam masa yang telah ditetapkan. Seterusnya, terima kasih buat pensyarah kami iaitu Puan Nurulannissa bt Abdullah yang sentiasa memberi kami tunjuk ajar, memberi panduan, pendedahan dan contoh-contoh berguna untuk menyiapkan tugas ini mengikut keperluan dan tempoh masa yang ditetapkan. Disini beliau telah memberikan banyak penerangan untuk memastikan agar kami dapat menyiapkan tugas ini dengan jayanya. Jutaan terima kasih juga buat syarikat MH Mohd yang sudi memberi kerjasama untuk menyiapkan tugas ini, malah menyediakan servis yang baik semasa temuramah dijalankan dan memberi maklum balas dengan cepat. Terima kasih buat tokoh yang sudi memberikan banyak maklumat dan mesra melayan temuramah kami, iaitu Puan Hafizah binti Mohamad. Seterusnya, tidak lupa juga buat ahli kumpulan dimana bertungkus lumus menyiapkan tugas ini dengan penuh rasa tanggungjawab dan berdedikasi. Kerjasama daripada ahli kumpulan sangat dihargai. Ini adalah hasil kerja kami berkumpul jadi kami berharap agar sekiranya terdapat kesalahan yang terdapat harap dimaafkan. Kami telah melakukan yang terbaik dan penuh berhati-hati. Akhir sekali kami sekali lagi mengucapkan jutaan terima kasih kepada Puan Nurulannissa binti Abdullah dimana semangatnya didalam memberi pengajaran kepada kami.

ABSTRAK

ABSTRAK

Abstrak: *Temubual ini adalah antara tokoh dan pelajar dan bersama Puan Hafizah yang merupakan usahawan kepada produk MH Mohd. Temubual ini adalah untuk mengetahui pengalaman kejayaan yang telah beliau capai sepanjang beliau mengendalikan syarikat tersebut. Temubual ini telah menceritakan serba sedikit latar belakang beliau dan pengalaman beliau menjadi usahawan serta sedikit pengalaman bapa beliau sebagai pengasas syarikat MH Mohd. Temubual ini telah menceritakan tentang Puan Hafizah yang sudah biasa dengan bidang perniagaan ini sejak kecil lagi ketika beliau berumur seawal tiga tahun. Beliau telah didedahkan dengan bidang perniagaan ini apabila sering menemani bapa nya untuk membuat sos cili tersebut. Setelah itu, beliau juga telah melanjutkan pelajaran nya dalam bidang perniagaan selepas tamat persekolahan. Beliau telah melanjutkan pelajaran nya dalam perniagaan di Universiti Teknologi MARA Setelah itu, beliau terus menyambung perniagaan bapa nya walaupun mendapat tawaran pekerjaan lain. Sehingga sekarang beliau telah menjadi ahli lembaga pengarah untuk syarikat MH Mohd tersebut.*

Kata kunci: *MH Mohd perniagaan Puan Hafizah, usahawan, kejayaan, pengalaman.*

ISI KANDUNGAN

ISI KANDUNGAN

TAJUK	MUKA SURAT
Penghargaan.....	i
Abstrak.....	ii
Isi Kandungan.....	iii
Biodata Tokoh.....	iv
Pengenalan.....	v
Transkrip	
Bahagian A: Latar Belakang Tokoh.....	01
Bahagian B: Pendidikan Tokoh.....	02
Bahagian C: Pekerjaan Awal Tokoh.....	05
Bahagian D: Perniagaan dan Pengalaman Tokoh.....	07
Bahagian E: Pendapat Tokoh.....	43
Lampiran	
Log Wawancara.....	58
Diari Kajian.....	68
Senarai soalan.....	71
Surat Perjanjian.....	76
Gambar.....	77
Indeks.....	78

BIODATA TOKOH

BIODATA TOKOH

Nama : Hafizah binti Mohamad

Umur : 32 tahun

Tarikh Lahir : 11 Mei 1983

Tempat Lahir : Pasir Mas, Kelantan

Nombor Telefon : 09-7194475 (pej)
014-8369842 (h/p)

Taraf Pendidikan : Sekolah rendah – Sekolah Kebangsaan Othman Talib II;
Sekolah menengah – Sekolah Menengah Kebangsaan Tendung
Diploma – Universiti Teknologi MARA (UiTM) Cawangan Machang
Ijazah – Universiti Teknologi MARA (UiTM) Melaka

Pekerjaan : Ahli Lembaga Pengarah MH Mohd

Faks : 09-7191632

Emel : info@mhmohd.com

Laman Web : www.mhmohd.com

Syarikat : Mh Mohd industry sdn. bhd

Produk : Sos, dan kicap

Nama produk : Mh Mohd and Fatina

Alamat : Lot 2964, Kampung Paloh, 16250 Wakaf Bharu, Tumpat, Kelantan

Status : Sudah berkahwin

Keluarga : En. Mohamad bin Yusoff – Ayah

Pn. Hazizah bt Hamat – Ibu

Pn.Mafuzah bt Mohamad – Adik

Norliana bt Mohamad – Adik

PENGENALAN

PENGENALAN

Pendokumentasian sejarah lisan adalah digunakan di dalam pelbagai bidang seperti perpustakaan and arkib sering menggunakan pendokumentasian sejarah lisan ini. Namun pendokumentasian sejarah lisan ini juga boleh digunakan untuk syarikat-syarikat untuk yang bertujuan menyimpan maklumat seperti sejarah tentang syarikat tersebut. Pendokumentasian sejarah lisan ini adalah bertujuan untuk mendokumenkan maklumat-maklumat penting yang tidak pernah didokumenkan dalam mana-mana pihak seperti agensi kerajaan dan sebagainya. Ini adalah bertujuan untuk menghargai kejayaan atau pengalaman tokoh yang telah memberi jasa kepada Negara mahu pun sekeliling. Selain itu, pendokumentasian sejarah lisan ini adalah satu cara untuk memulihara memori seseorang itu tentang sesuatu yang telah lepas. Ia didokumenkan melalui rakaman suara sebagai pengumpulan memori dan komen dari seseorang itu yang mempunyai nilai sejarah. Selain itu, proses pendokumentasi sejarah ini memerlukan penemubual tersebut menyediakan soalan dengan baik dan bahan rakaman yang bagus. Selepas itu, rakaman tersebut akan ditranskripiikan dan diletakkan di dalam perpustakaan atau pun di arkib. Pendokumentasian sejarah ini mungkin akan menjadi bahan rujukan pada masa akan datang.

Oleh itu, kami memilih usahawan MH Mohd sebagai tokoh untuk ditemuramah sebagai contoh usahawan yang berjaya di dalam Malaysia. Pendokumentasian sejarah lisan bersama MH Mohd ini mungkin boleh menjadi bahan rujukan pada masa hadapan untuk pengusaha-pengusaha perniagaan sebagai motivasi dari kejayaan beliau. Temuramah bersama usahawan yang bernama Puan Hafizah bt Mohamad dirakamkan berdasarkan apa yang telah ditemuramah dan diperkatakan oleh beliau. Seterusnya, temuramah tersebut ditranskripiikan. Hal ini adalah bertujuan untuk menyimpan maklumat penting sebagai dokumentasi, rujukan dan juga kepada bangsa kerana temuramah ini juga memberi nilai-nilai sejarah terutamanya dalam bidang perniagaan. Selain itu, pendokumentasian sejarah ini juga mengingatkan kepada tokoh supaya memulihara maklumat-maklumat penting tentang sejarah penubuhan perniagaan ini kerana ia sangat berguna untuk masa hadapan terutamanya kepada ahli keluarga tokoh itu sendiri untuk mengetahui asal-usul perniagaan keluarga mereka.

TRANSKRIP

TRANSKRIP

Rakaman ini berkisah tentang kejayaan seorang anak muda melayu dalam menguruskan perniagaan bapa nya sehingga berjaya mengeluarkan dan membawa perniagaan ini ke seluruh semenanjung Malaysia, malah turut berjaya membawa keluar produk mereka ke luar Negara. Berikut adalah hasil rakaman.

Petunjuk:

PH: Puan Hafizah bt Mohamad

N: Nazirah bt Uyob

F: Wan Nurfathonah bt Wan Salleh

KASET 1: BAHAGIAN A: LATAR BELAKANG TOKOH

N : Cik Hafizah, boleh tak puan ceritakan serba sedikit latar belakang cik Hafizah, kira nama penuh cik dan seterusnya.

PH : Okay nama saya hafizah binti mohammad. Nama gelaran, biasa orang panggil Fiza. Umur sekarang tiga *puluh dua* [32] tahun. Tarikh lahir 11 Mei 1983. Tempat dilahirkan di Pasir Mas, Kelantan dan dibesarkan di Pasir Mas juga. Nama ayah, Mohamad bin Yusoff. Nama ibu, Hazizah binti Hamat. Negeri asal ibu bapa, Kelantan. Jumlah adik beradik ada *lima* [5]. Saya anak yang pertama dan saya sudah berkahwin.

N : Kira Puan Hafizah sudah berkahwin, suami Puan Hafizah sekarang turut bekerja *kat* [dekat] sini atau tempat lain?

PH : (Sambil mengangguk) haah [*Iya*]. Suami turut bekerja bersamalah, untuk membantu saya. Haa emm (mengangguk kepala).

N : Puan Hafizah sudah ada anak?

PH : *Ye* [iya]. Saya *dah* [sudah] ada anak *sorang* [seorang] baru. Lelaki berumur *empat* [4] tahun.

KASET 1: BAHAGIAN B: PENDIDIKAN TOKOH

F : Dari segi pendidikan pula, tahap pendidikan?

PH : Tahap pendidikan. Okay. Dulu selepas *Sijil Pelajaran Malaysia* [SPM], saya ambil Diploma Pengurusan Perniagaan di *Universiti Teknologi MARA* [UiTM] Machang. (ketawa) Lepas itu, saya sambung kepada Ijazah Sarjana Muda Perniagaan Antarabangsa di *Universiti Teknologi MARA* [UiTM] Melaka. Saya grad pada tahun *dua ribu lapan* [2008].

N : Waktu sekolah rendah?

PH : Sekolah rendah-- saya sekolah di Sekolah Kebangsaan Othman Talib dua, di Tendung, Pasir Mas dan sekolah menengah, di Sekolah Menengah Kebangsaan

Tendung, Pasir Mas.

N : Waktu Puan Hafizah dekat sekolah, kiranya puan ada *tak* [tidak] aktif dalam mana-mana program atau aktiviti yang melibatkan perniagaan atau keusahawanan?

PH : Okay. Kalau keusahawanan *tu* [itu] mungkin *takda* [tiada], tapi saya minat kepada sukan. Saya masuk sukan, saya masuk--- orang kata wakil sekolah lah. Peringkat daerah di--- untuk bahagian sukan hoki. Hoki lagi satu---. Selain daripada itu, kalau jenis yang akademik, saya masuk persatuan sejarah, (batuk) kelab kesihatan dan juga dari segi pertandingan saya masuk pertandingan-- pidato dan bahas.

F : Kiranya dari segi perniagaan ini Puan Hafizah memang minat?

PH : Perniagaan-- (berfikir) sebenarnya saya daripada kecil memang didedahkan lah. Sebab ayah selalu bawa kalau nak pergi berniaga *tu* [itu] dia bawa saya sekali. Jadi kat [*dekat*] situ kita *dah* [sudah] *exposed* [didedahkan] pada berniaga. Jadi saya setiap kali ayah saya nak keluar nak pergi jual barang apa semua sos kan, dia bawa saya. Jadi saya tahu *dah* [sudah] daripada situ macam mana nak berniaga, macam mana susahnyanya nak dapat duit seringggit walaupun seringggit *tu* [itu] susah nak dapat. (ketawa)

N : Kira waktu *kat* [dekat] *Universiti Teknologi MARA* [UiTM] Machang dulu, lepas itu Puan Hafizah sambung dekat *Universiti Teknologi MARA* [UiTM] Melaka, kiranya kan dekat *Universiti Teknologi MARA* [UiTM] sendiri kan ada kelab-kelab persatuan, kiranya waktu dekat *Universiti Teknologi MARA* [UiTM] sambung pengajian *tu* [itu] pula macam mana?

PH : (Mengangguk-angguk kepala) *kat* [dekat] *Universiti Teknologi MARA* [UiTM] Melaka, saya adalah antara *Ahli Jawatan Kuasa* [AJK] dalam International Business Unity Club. Masa *tu* [itu] saya *involve* [terlibat] dalam bahagian sponsor dan bahagian makanan lah. *Arrange* [menguruskan] --- masa *tu* [itu] kita pergi ke Brunei. Jadi saya bertanggungjawab untuk mencari jualan. Hasil jualan *tu* [itu] lah yang menampung *kitaorang* [kami] satu kelas *ni* [ini] pergi ke Brunei.

F : Kiranya menggunakan produk MH Mohd?

PH : Menggunakan produk--- Kami pun ada sponsor dan kami pun juga-- setiap lepas kira lepas habis kelas *tu* [itu] waktu malam dalam pukul lapan *kitaorang* [kami] akan buat satu jadual dalam-- setiap orang *tu* [itu] akan kena jual sosej, nasi lemak, kentang kepada semua *student* [pelajar] dekat *dorm* [bilik].

F : Pergi ke kolej--

PH : Setiap kolej. Tapi kita buat benda *tu* [itu] dalam masa sebulan. Haa duit dari hasil jualan *tu* [itu] lah yang kita dapat tampung untuk pergi ke Brunei *tu* [itu] kita melawat ke University of Brunei.

N : Kiranya Puan Hafizah tiada ambil mana-mana kelas kursus untuk perniagaan ini sendiri, *takde* [tiada] lah?

PH : Perniagaan *tu* [itu] saya belajar lah daripada diploma *tu* [itu], ilmu yang ada *tu* [itu]. Lepas itu, saya *adapt* [*sesuai kan*] dengan pengalaman bila ayah saya-- contoh *semester break* [cuti semester] lah. Jadi saya ikut ayah saya pergi mana-mana. *Travel* [melancong], pergi *Kuala Lumpur* [KL] pergi mana, untuk orang kata ambil *experience* [pengalaman].

KASET 1: BAHAGIAN C: PEKERJAAN AWAL

N : Kiranya samada dalam tempoh puan selepas habis belajar atau pun dalam tempoh kira semester-- cuti semester macam *tu* [itu], Puan Hafizah tiada lah kerja selain daripada dekat Mh Mohd sendiri?

PH : (Berfikir) tiada. Tapi kalau praktikal *tu* [itu] ada. Praktikal-- saya praktikal dekat sub-contract Petronas. Nama company *tu* [itu] Intralines Sdn. Bhd. *Kat* [dekat] situ saya ditugaskan *under main power department* [bawah bahagian kuasa utama]. Untuk tugas saya, saya ditugaskan untuk *interview* [temuduga] pekerja yang baru

nak kerja lah.

N : Dekat Terengganu ke KL [Kuala Lumpur]?

PH : Dekat *KL* [Kuala Lumpur]. Masa *tu* [itu] saya dapat *offer* [tawaran] kerja *kat* [dekat] sana sebagai *invoicing officer* [kerani invoice] tapi saya _, saya bila *discuss* [berbincang] dengan ayah saya *ni* [ini], ayah saya *ni* [ini] kata nak duduk *kat* [dekat] sana ke nak--nak *handle business* [uruskan perniagaan] kan? Haa saya cakap *takpa* [tidak apa]. Sebab dia kata “baik duduk *kelate jah* [Kelantan sahaja]”. Duduk sana pun *hoo la* [iya lah] *income* [pendapatan] banyak pun, banyak jugak yang keluar kan? Dia kata *kito* [kita] pun *dah* [sudah] *lamo* [lama] duduk sini, *better* [lebih baik] *dah* [sudah] belajar *study* bab *business* [perniagaan] apa semua, *better* [lebih baik] duduk sini lah. Kerja dengan orang *ni* [ini] kejap boleh lah dia kata, jadi *takpa* [tidak apa] lah, saya pun *reject* [tolak] *offer* [tawaran] *tu* [itu] saya balik sini saya buat-- sambung ayah saya punya *business* [perniagaan] lah.

N : Waktu mula Puan Hafizah bekerja *kat* [dekat] Mh Mohd *ni* [ini], waktu *tu* [itu] umur Puan hafizah?

PH : Masa *tu* -- (berfikir). Yang pengalaman *hok* [yang] yang saya boleh ingat lah, *start* [bermula] saya umur-- dalam umur sepuluh tahun. Umur sepuluh tahun *tu* [itu] ayah saya *dah* [sudah] dedahkan, suruh tolong dia, bantu dia tengok sos kicap ape

semua isi-isi kicap.

TAMAT KASET 1

KASET 2: BAHAGIAN D: PERNIAGAAN DAN PENGALAMAN TOKOH

F : Dari segi perniagaan tokoh, boleh puan ceritakan latar belakang syarikat ini?

PH : Latar belakang syarikat ini. Syarikat Mh Mohd Sdn.Bhd ni ditubuhkan pada tahun *sembilan belas sembilan puluh enam* [1986]. Di asaskan oleh ibu bapa saya lah, Encik Mohamad bin Yusoff dan Puan Hazizah binti Hamat.

N : Sekarang ini jawatan Puan Hafizah dekat Mh Mohd ni sendiri?

PH : Jawatan saya sekarang adalah salah seorang Ahli Lembaga Pengarah kepada syarikat Mh Mohd ni lah.

F : Kira nya, perniagaan ini di tubuhkan semasa puan berumur?

PH : Berumur *tiga* [3] tahun.

N : Waktu mula-mula Puan Hafizah berkecimpung dalam bidang perniagaan ini, adakah Puan Hafizah sendiri yang macam rela hati nak *join* [masuk] *company* [syarikat] ini atau *influence* [pengaruh] pada ayah puan sendiri?

PH : Okay. Yang sebenarnya saya lepas *Sijil Pelajaran Malaysia* [SPM] saya kurang berminat, apa -- Untuk orang kata ambil *business* [perniagaan] ini. Tapi disebabkan *influence* [pengaruh] daripada ayah saya sendiri, dia kata kalau nak ambil medic pun dia kata siapa yang nak tolong *business* [perniagaan] dia. (batuk) jadi baiklah saya ambil *business* [perniagaan] dia. *Takpa lah* [tidak mengapa], saya pun *apply* [memohon] lah Business Diploma dekat *Universiti Teknologi MARA* [UiTM] *tu* [itu]. Dapat, saya pergi lah. *Takpa* [tidak mengapa] lah, kita korbankan lah impian kita tu (ketawa).

F : **Sebenarnya nak ambil kos lain?**

PH : Sebenarnya nak ambil kos lain. Sebenarnya tak minat pun nak ambil business ini (ketawa). Sebab fobia sikit bab-bab kira-kira ini.

N : **Kiranya daripada Puan Hafizah berumur sepuluh tahun sampai sekarang ini sudah tiga puluh dua tahun [32] lah dah Puan Hafizah berkecimpung dalam bidang perniagaan ini?**

PH : Haa lebih kurang lah. (ketawa)

F : Pada umur berapakah puan memberi tumpuan sepenuhnya dalam perniagaan ini?

PH : Umur berapa - , saya umur masa tu pada tahun dua ribu—(senyap seketika) *dua ribu lapan* [2008]. Lepas saya grad tu saya focus lah. Tahun *dua ribu lapan* [2008] *tu* [itu] saya umur berapa eh? (Sambil mengira dan ketawa) dua puluh berapa eh? Dua puluh lima. Dua puluh lima. *Dua ribu lapan* [2008] tolak dengan *sembilan belas lapan puluh tiga* [1983]. Tak ingat lah. Nanti kena kira (ketawa).

F : Kiranya perniagaan ini bermula di sini ataupun ada--

PH : Asalnya di rumah, di Pasir Mas. Tahun *sembilan puluh lapan* [98] kita pindah ke sini. Kita buat kilang baru.

N : Kiranya ini kilang yang pertama ke?

PH : Yang ini kilang pertama. Yang asal di rumah mak ayah saya.

N : Oh kiranya *just* [hanya] buat dekat dapur macam *tu* [itu] *je* [sahaja] lah?

PH : Ya (mengangguk). Tepi rumah lah.

N : Waktu mula-mula perniagaan ini, siapa yang bagi idea nak buat perniagaan sos cili *ni* [ini] semua?

PH : Ayah saya dulu dia kakitangan di pejabat pertanian, mak ayah saya semua kerja kerajaan. Jadi, dia dapat *info* [maklumat] daripada *tu* [itu] lah sebab dia sudah biasa buat tanaman cili tanaman kubis bunga apa semua kan. Haa. *Kat* [dekat] situ lah dia dapat *info* [maklumat]. Bahawasanya, prospek untuk--- berasaskan tanaman macam sos *ni* [ini] memang kalau untuk kita cari duit cari rezeki ada untuk masa depan, masa itu lah. Pada tahun "82" [1982]:

N : Kira orang yang banyak bagi dorongan nak besarkan *business* [perniagaan] maju kan *business* [perniagaan] ini lagi?

PH : Okay. Yang bagi dorongan mak ayah saya lah. Kalau boleh dia nak tengok Mh Mohd ini hampir *tiga puluh tahun* [32] ini kira kata kalau boleh dia kata nak besar lagi nak *expand* [membesarkan] lagi *market* [pasaran]. Bukan sahaja ke negara Malaysia tapi di *oversea* [luar Negara] pun kita boleh terkenal.

N : Syarikat ini dimiliki penuh oleh keluarga puan sendiri atau ada berkongsi dengan *sedara-mara* [saudara-mara] lain?

PH : Kira setakat ini memang dimiliki penuh oleh keluarga saya sendiri lah.

F : Dalam bidang ini puan ada idola untuk buat kerja macam ada idola yang puan nak jadi macam dia?

PH : Okay, idola saya kalau zaman Rasullullah dahulu, Siti Khadijah al-huari lah. Memang dia seorang wanita yang berjaya. Kalau zaman moden ini, *idol* [idola] saya ini Dato' Maznah Hamid. Iron lady. Sebab dia boleh walau pun dia seorang perempuan dia juga kerja bersama dengan suami dia. Jadi, situasi *tu* [itu] sama.

N : Kira puan pun sama dengan suami puan?

PH : Ya, sama. Jadi macam mana dia *maintain* [kekalkan] buat--- buat *business* [perniagaan] bersama suami sendiri. Yang itu cabaran paling orang kata bukan senang lah sebab - dia dalam masa yang sama dia suami kita dalam masa yang sama kita bekerja bersama. Macam mana kita nak tolak ansur dengan dia, nak bincang dengan dia, sebab kita--- macam mana kita nak asingkan perasaan emosi kita sebagai suami isteri dengan sebagai seorang pekerja.

N : Kira ada *tak* [tidak] apa-apa falsafah atau moto dalam yang Puan Hafizah pegang?

PH : Okay. Moto saya sendiri, bagi saya lah, “kalau orang lain boleh buat dengan berjaya kenapa kita *tak* [tidak] boleh buat sampai berjaya?” Sebab setiap pada kita ini ada potensi diri yang kita *tak* [tidak] tahu.

F : Dalam perniagaan ini ada dapat mana-mana bantuan kewangan dari pihak luar?

PH : Setakat ini, kita *takda* [tiada] dapat bantuan dari luar, semua kita sendiri.

N : Kira waktu mula-mula perniagaan ini mula pun keluarkan duit sendiri juga?

PH : Sendiri. Ayah saya keluarkan duit dia sendiri lah. Bermodal dulu dia--*seratus ringgit* [RM100] modal dia. Dia beli blender, dia beli periuk, dia beli lada, dia buat sendiri. Lepas itu, dia jual *kat* [dekat] pasar tani pasar malam pasar Wakaf Che Yeh. Masa itu. Memang dia *tak* [tidak] mengharapkan bantuan lah. Sebab bagi ayah saya kalau mengharapkan bantuan kita *tak* [tidak] akan berjaya sebab bila kita dibantu kita tidak menghargai. Kalau kita usaha sendiri kita akan menghargai setiap sen yang kita dapat itu.

N : Termasuk dengan cawangan yang ada sekarang ini, kira ada cawangan lain?

PH : Kita tiada cawangan, memang kat sini memang *Head Quarter* [HQ] lah. Satu *je* [sahaja] sebab semua penghantaran *delivery* [penghantaran] semua kita *direct* [terus] hantar. Macam pasaran sekarang ini kita ada di Giant, Tesco, Mydin dan Aeon di seluruh Malaysia kecuali di Sabah dan Serawak itu akan ada dalam

perbincangan lah.

N : Kira Puan Hafizah tiada niat untuk membuka cawangan dekat negeri lain?

PH : Insyallah. Tapi kita kena kukuhkan ditempat kita dulu lah. Dari segi *management* [pengurusan] dari segi modal dari segi banyak lah nak kita fikirkan lah.

N : Daripada segi tempat bekerja, kira nya Puan Hafizah hanya di sini lah kira nya? Tempat utama kerja? Kira yang tempat rumah *tu* [itu] memang dah tak--

PH : *Kat* [dekat] rumah sekarang yang tapak itu kita buat belajar al-Quran *kat* [untuk] orang kampung. Secara percuma lah.

F : Perniagaan ini melibatkan ahli keluarga puan yang lain atau pun puan Hafizah seorang sahaja?

PH : Ada. Saya ada adik nombor dua dan nombor tiga terlibat juga. Adik nombor dua jaga bahagian *production* [produksi], adik yang nombor tiga dia jaga bahagian akaun.

N : Dua-dua perempuan ke?

PH : Dua-dua perempuan.

N : **Kira nya adik-adik Puan Hafizah pun sudah tamat belajar juga lah?**

PH : *Diaorang* [mereka] pun *dah* [sudah] habis belajar. *Diaorang* [mereka] pun ambil kos masing-masing ikut bidang masing-masing.

N : **Kira nya selain daripada ahli keluarga Puan Hafizah, adik beradik, ada *tak* [tidak] sedara mara lain sepupu ke apa ke yang sekali terlibat?**

PH : Dari segi itu, kalau sedara - *pak sedara* [bapa saudara] saya pun ada. Pakcik lah. Kerja bahagian tukang masak. Jadi semua resepi semua dia yang jaga.

N : **Memang resepi tu kiranya memang ahli keluarga *je* [sahaja] lah yang tahu?**

PH : Ahli keluarga *je* [sahaja] yang tahu.

N : **Waktu mula-mula Mh Mohd ini wujud, produk yang pertama sekali?**

PH : Produk yang pertama sekali sos cili dan sos tomato. Sekarang ini kita *dah* [sudah] ada lebih kurang *dua belas* [12] produk selain daripada sos cili dan sos tomato, ada kicap, ada lemak manis, sos pencicah, sos perasa tiram, sos lada

hitam, sos rojak, cuka. Sebab kita ada dua *brand* [jenama], kita bahagi kan dua. Mh Mohd ini *brand* [jenama] pertama ini premium untuk harga dia lebih sikit, harga tinggi harga dia mahal sikit. Kalau Fatina *brand* [jenama] kedua, harga dia murah.

N : Kan *kat* [di] pasaran ini, kira nya selain daripada Mh Mohd kita kan ada macam-macam ada Maggi ada yang mengeluarkan produk yang sama. Kira nya bagi puan Hafizah sendiri apa yang membuatkan produk Mh Mohd ini unik daripada produk yang lain?

PH : Okay Produk Mh Mohd unik sebab resepi daripada asal dulu memang *tak* [tidak] pernah ubah. Kalau contoh produk sos cili yang kita *start* [mula] dulu sampai sekarang kandungan cili dia *still* [masih] sama. Walau pun terjadi macam-macam kenaikan harga apa semua kan, Government Service Tax (GST) lagi sekarang ini tapi kita *still* [masih] *maintain* [jaga] dari segi kualiti. Jadi *customer* [pelanggan] rasa sos cili itu macam itu, macam *tu* [itu] lah kita *maintain*.

F : Kira nya harga pun *tak* [tidak] berubah?

PH : Harga berubah tapi kualiti kita *maintain* [jaga]. Tapi harga kalau kita survey

[tinjau] *kat* [dekat] pasaran, kita *still* [masih] yang antara yang murah lah berbanding dengan jenama lain.

N : Kira dalam masa sehari je [sahaja], berapa yang boleh dihasilkan, produk yang dihasilkan?

PH : Dalam *sepuluh hingga tiga puluh ribu* [10,000 – 30,000].

N : Kalau dalam bagi pendapat ataupun idea baru, siapa yang selalunya banyak bagi sumbangan dari segi idea dan pendapat baru untuk menghasilkan produk baru?

PH : Okay. Untuk menghasilkan produk baru kita ada-- kita selalu bincang lah. Panggil semua adik beradik, lepas *tu* [itu] semua ketua bahagian, *supervisor* [penyelia], *quality control* [pengalan kualiti] semua. *Diorang* [mereka] akan-- kita buat *meeting* [mesyuarat] lah untuk tahu apa idea baru, pendapat apa semua tu kita akan buat. Jadi *kat* [di] situ kita boleh tahu. Okay, setiap orang kan ada pendapat masing-masing, kita ambil kata putus. Siapa yang setuju macam *ni* [ini] macam *ni* [ini], produk *ni* [ini] macam mana.

N : Dia macam buat voting [mengundi] juga lah?

PH : Buat *voting* [mengundi] lah.

N : Kiranya, tadi kan puan Hafizah cakap ramuan ini idea ini dari bapa puan Hafizah sendiri kan? Kiranya daripada bapa Puan Hafizah sendiri ada *tak* [tidak] macam tanya-- macam waktu dulu-dulu ayah kepada ayah Puan Hafizah ke atau pun pendapat mak Puan Hafizah sendiri nak buat ramuan sos ini?

PH : Okay. Masa buat *tu* [itu] *diaorang* [mereka] buat dua orang, lepas *tu* [itu] waktu mula-mula *tu* [itu] dia *try and error* [mencuba dan mencuba] lah. Dia buat dia bagi kawan-kawan rasa, “sedap tak sedap tak?” haa. Rasa sedap, okay. Dia cuba jual pula di pasar tani pasar malam, masa jual dekat situ dia tanya pula *feedback* [maklum balas] *customer* [pelanggan]. “Okay, rasa ni okay dah?” lepas *tu* [itu] dia *try improve* [cuba baiki] lah.

N : Kiranya dua orang tu mak puan Hafizah lah?

PH : Haa. *Mak* [Emak] (sambil mengangguk). Sebab nak masak ini *tak* [tidak] lari orang perempuan *ni* [ini] nak kena rasa. (ketawa)

N : Kira nya, waktu produk yang mula sekali *tu* [itu] macam yang Puan Hafizah cakap *try and error* [mencuba dan mencuba], macam mana nak

mula-mula sekali *tu* [itu] ada buat macam hantar kajian mana-mana macam buat kajian dulu terhadap sos itu, kira nya sos tu boleh ke pergi jauh?

PH : Masa itu, ayah saya *takda* [tiada] lah sampai tahap itu. Tapi dia *try* [cuba] lah orang kata buka pasaran, *try* [cuba] jual. *Compare* [banding] rasa dengan orang lain macam mana. Jadi kita *adjust* [ubah], *try* [cuba] *tu* [itu] kita *adjust* [ubah] sekali rasa dia.

N : Produk yang Mh Mohd yang keluarkan ini kira memang semua berasaskan kicap, sos semua. *Takda* [tiada] macam minuman ke apa ke?

PH : *Takda* [tiada] lagi. Kita *still* [masih] lagi fokus untuk membangunkan produk sos dulu. Bila kita *dah* [sudah] *strong* [kukuh], kita akan tengok lah produk lain pulak ke macam mana.

N : Sekarang ini, Puan Hafizah kira *dah* [sudah] boleh kata berjaya lah sekarang ini. Puan Hafizah ada ke masih *tak* [tidak] ambil mana-mana

pendidikan mana-mana, ambil macam kursus ke apa daripada untuk perniagaan ini?

PH : Kalau kursus ini memang saya selalu pergi lah. Kita nak tambah *info* [maklumat], kita nak tambah maklumat. Biasa, anjuran *Majlis Amanah Rakyat* [MARA], anjuran kementerian, pengeksport ini perniagaan antarabangsa. Lepas itu, *Standard And Industrial Research Institute of Malaysia* [SIRIM], *Federal Agricultural Marketing Authority* (FAMA), kira banyak lah agensi kerajaan yang anjurkan kursus kita akan pergi untuk menambahkan ilmu dan pengalaman.

N : **Kira nya, bukan lah semata-mata dekat dalam kelantan ini je [sahaja]?
Luar dari kelantan pun Puan Hafizah pergi juga?**

PH : Pergi *Kuala Lumpur* (KL), pergi mana setiap kali ada kursus kita akan pergi kursus. Sebab apa? Zaman berubah. Maklumat memang akan berubah. Trend pun berubah. Jadi kita kena sentiasa ikut track. (batuk)

F : **Kira nya, sepanjang Puan Hafizah mengendalikan syarikat ini, apa cabaran terbesar yang dihadapi?**

PH : Cabaran terbesar adalah kita nak--- macam mana kita nak yakinkan pengguna bahawanya produk di Kelantan ini ada kualiti dan setanding dengan produk lain. Cabaran dia sebab kadang-kadang orang *under estimate* [pandang rendah]. Okay, di Kelantan *je* [sahaja], *company* [syarikat] ini kecil lah, buat belakang rumah. Macam mana kita nak *convience* kan contoh orang Giant, orang Tesco, orang Mydin, host kita sampai boleh *supply* [hantar], kita jualan kita boleh meningkat. Yang *tu* [itu] memang paling cabaran yang paling besar. Sebab kalau--- contohnya nak masuk Giant ini, saya kena naik turun tujuh kali jumpa *officer* [pekerja] dia baru dapat.

N : **Kiranya, macam Puan Hafizah macam *dah* [sudah] Puan Hafizah cakap bukan senang nak masuk--- hantar barang-barang pada kita punya tempatan kita sendiri ke pasaran-pasaran kan, kira nya, ada *tak* [tidak] *diaorang* [mereka] tetapkan kuantiti-kuantiti tertentu?**

PH : *Takda* [tiada]. Tapi *diaorang* [mereka] *order* [tempah] ada banyak ada sikit. Tapi cabaran dia bermula bila kat Giant ni, contoh, Giant ada *seratus empat* [104] *outlet* [kedai], bagaimana nak hantar barang kita *seratus empat* [104] *outlet* [kedai] serentak dalam masa tujuh hari? Dengan kuantiti order yang banyak. *Kat* [dekat] situ menjadi cabaran.

N : **Kira macam penghantaran *tu* [itu] kenderaan dari Mh Mohd sendiri ke?**

PH : Penghantaran kita lantik satu *transportation* [kenderaan] lah. Kiranya orang

akan buat.

N : Kira selain daripada cabaran macam *tu* [itu], macam dari segi orang luar macam kita kadang-kadang *tu* [itu] orang kadang orang *tak* [tidak] boleh nak nampak kita lebih maju dari orang lain, cabaran daripada macam *tu* [itu]?

PH : Ada. Cabaran bersaing pun ada, suka cantas mencantas. Dia ingat kita *ni* [ini] *dah* [sudah] berjaya kita *ni* [ini] *dah* [sudah] kaya *tak* [tidak] perlu dibantu. “*Tak yah* [tidak payah] tolong lah. Mh Mohd, *tak yah* [tidak payah] tolong lah dia itu. *Kayo* [kaya] *doh* [dah]” (dilect kelantan). Banyak orang kata cabaran dekat situ lah. Sebenarnya kita berjaya pun sebab kita sendiri, kita *takda* [tiada] apa pun sebab-- yang *situation* [situasi] sekarang ini, ramai usahawan nak jadi usahawan tapi dia nak semua dibantu. Tapi bila *dah* [sudah] dibantu, *machine* [mesin] semua dapat apa semua dapat tapi *tak* [tidak] guna *machine* [mesin] itu. *Last* [akhir] sekali dia orang jual. *Kat* [dekat] situ yang membazir duit rakyat. Kita *toksey* [tidak mahu] lah *gitu* [begitu] kan? Tahap tu-- sampai tahap *tu* [itu] kita salah guna.

N : Selain daripada penjualan produk yang *dah* [sudah] sedia ada ini, Mh Mohd ada *tak* [tidak] buat macam perkhidmatan lain? Macam buat

***consultation* [perbincangan] dengan *company-company* [syarikat] yang kecil ke?**

PH : *Consultation* [perbincangan] tiada tapi kalau untuk *student* [pelajar] saya ada bagi *talk* [ucapan] lah. Ada sekali, ada banyak kali juga lah. *Universiti Malaysia Kelantan* [UMK] jemput saya sebab dia banyak untuk keusahawanan. Jadi biasa saya bagi *talk* [ucapan] untuk-- kepada *student-student* [pelajar-pelajar] lah macam mana nak buat *business* [perniagaan], macam mana nak *start* [mula] *business* [perniagaan].

N : **Dari segi pengurusan, memang Encik Mohamad sendiri pun masih ada, kira nya semua memang kalau Puan Hafizah *total* [keseluruhan] yang *take over* [ambil alih] syarikat ini ke atau masih dikendalikan bersama Encik Mohamad juga?**

PH : Sekarang ini, ayah saya bertindak sebagai penasihat. Jadi, dia hanya akan *advance* [nasihat] saya, yang mana *tak* [tidak] betul yang mana *tak* [tidak] kena dia akan *advance* [nasihat]. Untuk yang sekarang, saya lah yang buat keputusan. Macam mana nak kembangkan *business* [perniagaan], saya lah yang akan buat keputusan.

N : **Kalau andai kata macam Cik Hafizah keluar, macam ada urusan luar, syarikat ini siapa yang *handle* [urus]?**

PH : Okay. Kalau saya tiada, biasa ayah saya atau pun adik saya lah.

N : **Daripada segi pemantauan para pekerja, puan sendiri yang akan pantau para pekerja?**

PH : Kita ada *supervisor* [penyelia], jadi saya-- sebarang urusan para pekerja saya akan tanya *supervisor* [penyelia].

F : **Dari segi pengambilan pekerja, Cik Hafizah sendiri yang akan ambil?**

PH : Pengambilan pekerja saya sendiri akan *interview* [temuduga]. Nak tengok setahap mana kelayakan dia, keupayaan dia.

N : **Kiranya, ciri-ciri pekerja macam *interview tu* [itu] kena ada sijil saja ke atau pun?**

PH : *Interview* [temuduga] *tu* [itu] kena ada sijil lah. Tapi dari segi-- Saya tengok dari segi *attitude* [sikap] dia. Dia boleh bekerja dalam *team* [kumpulan] ke *stress* [tekanan] ke boleh mendengar arahan ke. *Character* [Perwatakan] dia macam mana, dia suka cakap banyak ke cakap kosong ke. *Hok* [dekat] situ saya nilai lah.

F : Kiranya, *interview* [temuduga] itu macam *evaluate* [nilai] dari haritu juga ke tengok masa?

PH : Saya *evaluate* [nilai] masa *tu* [itu], saya akan pilih ramai lah. *Interview* [temuduga] ramai, lepas *tu* [itu] saya akan pilih daripada *interview* [temuduga] *tu* [itu].

N : Macam *interview* [temuduga] *tu* [itu] kerja kosong *tu* [itu], war-war kan dalam surat khabar ke?

PH : Biasa saya-- dalam website, dalam JNP, Jabatan Pencarian kerja, Kota Bharu. Dan saya akan *bubuh* [letak] dalam *tu* [itu] lah. Jadi, biasa orang akan e-mail resume *kat* [dekat] kita.

N : Kira, puan akan sentiasa buat pemantauan lah prestasi kerja?

PH : Ya (sambil mengangguk)

F : Syarikat ini ada bekerjasama dengan syarikat lain?

PH : Tiada. Memang sendiri.

N : Sejauh mana syarikat ini sudah berkembang? Kira nya, daripada produk-produk ini, selain daripada Sabah Serawak yang Puan Hafizah kata belum lagi, kira nya, luar dari Malaysia ini sendiri ada *tak* [tidak]?

PH : Okay, luar dari Malaysia, ada. Kita *dah* [sudah] masuk pasaran Vietnam, Hanoi, dan satu lagi, Dublin Ireland.

F : Kira nya, dari produk *tu* [itu] ada macam tukar ramuan *tak* [tidak]? Untuk *kat* [di] sana?

PH : *Kat* [di] sana memang kita *tak* [tidak] tukar. Kita bawa rasa Malaysia. Sebab bagi saya kenapa mat salleh dia boleh perkenalkan Spegetti, Meatball apa semua, Pizza lah dekat Malaysia? Kenapa kita *tak* [tidak] boleh perkenalkan makanan kita dekat oversea? Jadi kenapa kita perlu *adjust* [ubah] kita punya rasa. Kita bawa lah rasa kita.

F : Kira nya, untuk memasarkan ke luar *tu* [itu] ada buat kolaborasi dengan syarikat lain atau---

PH : Tiada. Semua sendiri.

N : **Dari segi *packaging* [mempaketkan] dia?**

PH : *Packaging* [paket] kita *depend* [bergantung] kepada syarikat tersebut lah. Kalau dia nak ubah, kita ubah. Kalau dia *still* [masih] nak yang sama, sama je.

N : **Waktu mula-mula nak memperkenalkan produk Mh Mohd ini, Puan Hafizah kata ayah encik--- Puan Hafizah cuba bagi orang rasa, kira nya selain daripada *tu* [itu] macam mana nak promosi kan produk ini supaya orang lain tahu tentang produk Mh Mohd?**

PH : Okay, selain-- biasa setiap tahun *lapan puluh sembilan* [89] ini ayah saya ada *promotion* [promosi] dalam radio RTM. Selain daripada itu, sekarang kita tengah *planning* [merancang] untuk masuk ke TV3. Insya-Allah samada hujung bulan ini atau pun pertengahan puasa.

F : **Kira nya kalau online, Facebook, apa semua itu?**

PH : Facebook ada. Kadang-kadang saya ada tengok juga lah dari segi kadang-

kadang Facebook *Personal* [peribadi] saya pun ada, kadang-kadang saya *promote* [promosi] juga lah. Facebook Mh Mohd pun ada.

N : Kira nya berapa tempoh masa daripada mula-mula Mh Mohd punya produk *ni* [ini] sebelum orang *tak* [tidak] kenal lagi sampai ramai orang *dah* [sudah] kenal produk ini?

PH : Lebih kurang — (memikir) *sepuluh* [10] tahun juga mengambil masa.

N : Kira nya *sepuluh* (10) tahun *tu* [itu] *kat* [dekat] Kelantan ini kira orang *dah* [sudah] kenal?

PH : Orang *dah* [sudah] kenal. Cuma nak membawa keluar cabaran sedikit.

N : Cabaran untuk bawa keluar *tu* [itu] susah *tak* [tidak]?

PH : Susah sebab setiap negeri dia ada sos masing-masing.

N : Kira produk Mh Mohd *ni* [ini] kan dari Kelantan, kalau Kelantan *je* [sahaja] dia punya kemanisan masakan *tu* [itu]---

PH : Ya manis. Tapi kita tetap *maintain* [kekalkan] lah dengan rasa itu. Sebab kita nak perkenalkan rasa Kelantan. Lagi pun, majoriti *kat* [dekat] luar pun ramai orang Kelantan. *Advantage* [kelebihan] *kat* [dekat] situ lah.

N : Kalau ada program-program yang contoh *tak* [tidak] kisah lah kerajaan ke atau bukan kerajaan ke, contoh kalau program ada macam *Federal Agricultural Marketing Authority* (FAMA) semua usahawan-usahawan *tu* [itu] boleh bawa dia orang punya produk itu komersial kan, ada *tak* [tidak] Mh Mohd turut serta sekali?

PH : Maksud nya?

N : Macam program-program yang kerajaan anjurkan, ada festival apa-apa ke?

PH : Ya ada-ada (mengangguk). Kalau ada expo ke *exhibition* [pameran] ke kita pergi join [serta].

N : Selalu nya dekat Kelantan *je* [sahaja] ke?

PH : Dekat Kelantan, dekat luar dekat *KL* [*Kuala Lumpur*] apa semua, dekat Penang.

N : Puan Hafizah sendiri lah yang akan *handle* [mengendalikan]?

PH : Saya pergi--- saya bawa *staff* [pekerja] lah.

F : Seperti produk lain, Mh Mohd ini ada *tak* [tidak] slogan dia sendiri?

PH : Slogan ini “pilihan pelbagai bangsa”.

N : Slogan itu idea daripada siapa?

PH : Ayah saya.

N : Kira setiap produk itu akan ada lah tulis slogan tu?

PH : Setiap barang ada tulis. Kalau Inggeris, “a nation-- nation choice”.

N : Ada *tak* [tidak] syarat-syarat yang diperlukan untuk menentukan produk-produk ini ke pasaran. Contoh, syarat-syarat macam kena ada sos *ni* [ini]

kena macam *ni* [ini] kena macam tu? Ada *tak* [tidak] syarat-syarat macam itu?

PH : Kita ikut *specs* [spesifikasi] lah. Contoh, sos ni rasa dia macam ini, macam ini lah. Kita *tak* [tidak] ubah.

F : Antara produk-produk yang dipasarkan, produk mana yang paling laris sekali?

PH : Paling laris-- kalau biasa untuk bulan puasa ke paling bersih, paling banyak lah sos pencicah. Sebab dia memang unik, lain. Memang orang *tak* [tidak] boleh nak buat macam kita punya. Lain rasa dia.

N : Apa target yang Puan Hafizah sasarkan untuk Mh Mohd ini?

PH : Untuk Mh Mohd, saya sasarkan selain negara yang ada sekarang yang kita *dah* [sudah] export, kalau boleh Mh Mohd di Malaysia ini kukuh, ramai orang kenal. Masa dalam masa yang sama, pasaran export kami pun berkembang. Selain dari dua negara tersebut, kalau boleh kita nak masuk pasaran Asia Tengah, pasaran Eropah. Haa *kat* [dekat] situ.

N : Produk Mh Mohd ini boleh *tak* [tidak] kita *order* [tempah] secara online?

PH : Setakat ini online *tak* [tidak] boleh sebab kita banyak produk berasaskan kaca.

Botol kaca lepas *tu* [itu] dari segi *tu* [itu] postage dia lagi mahal daripada barang. Satu lagi kaca dia *tu* [itu] berat dekat dalam *lima ratus gram* [500 g], kalau nak pos memang *tak* [tidak] berbaloi lah sebab harga pos lagi mahal.

F : Kira nya tiada niat untuk buat secara online?

PH : Untuk online belum lagi. Kita kena ada strategi, kita akan fikir kan lah strategi untuk ubah *packaging* [pembungkusan] dulu lebih *flexible* [fleksibel]

N : Mh Mohd *kitorang* [kami] pun ada masuk *website* [laman web] MH Mohd *tu* [itu], kiranya daripada segi *website* [laman web] *tu* [itu] sendiri Puan Hafizah sendiri ke ataupun ada staff lain ataupun beli dengan orang luar *website* [laman web] *tu* [itu].

PH : Kita suruh *web designer* [pereka web] yang buat *pastu* [selepas itu] kita suruh dia *update* [kemaskini] lah untuk info-info terbaru ke apa ke.

N : Kiranya memang sentiasa akan *update* [kemaskini] lah dekat *website* [laman web] *tu* [itu] sendiri?

PH : (mengiakan sambil mengangguk kepala)Ya.

N : *Kitorang* [kami] *nak* [hendak]-- tanya pendapat Puan Hafizah sendiri, perniagaan orang Melayu sekarang, kita *tak* [tidak] ramai orang Melayu yang berjaya dalam perniagaan *ni* [ini], pendapat Puan Hafizah?

PH : Okay, pendapat saya kalau *nak* [hendak] ber *business* [perniagaan] *ni* [ini] lah berniaga *ni* [ini] *kena* [perlu] betulkan niat kita lah. Kalau niat kita *nak* [hendak] *business* [perniagaan] *ni* [ini] sebab *nak* [hendak] kaya *je* [sahaja] bukan *nak* [hendak] tolong orang jadi *payah* [susah] juga. *Bende* [Perkara] *tu* [itu] *tak* [tidak] boleh. Kalau kita betulkan niat kita, *nak* [hendak] berjaya *ni* [ini], kita ada duit, kita boleh tolong orang. Kita boleh bagi orang kerja, kita boleh tingkatkan taraf hidup *diorang* [mereka], dekat situ baru *business* [perniagaan] kita *ni* [ini] boleh berjaya.

F : **Sekarang *ni* [ini] kan, orang Melayu kan macam kebanyakannya hangat-hangat tahi ayam kan, kiranya---**

PH : Hanya ingat *nak* [hendak] senang *je* [sahaja], dapat bantuan *lepas* [selepas itu] beli itu beli ini habis. *Business* [perniagaan] *tak* [tidak] buat apa. Situ kita *kena* [perlu] *avoid* [elakkan] daripada sikap. Sebab yang menentukan apa yang diri kita sekarang *ni* [ini] adalah sikap kita.

N : *Kira* [Jadi] pernah tak ada individu-individu yang jumpa sendiri secara *personal* [peribadi] dengan Puan Hafizah minta minta bantuan daripada Puan Hafizah?

PH : Bantuan *tu* [itu] *tak ada* [tiada] tapi, dari segi pandangan ke idea ada.

N : *Kira* [Jadi], Puan Hafizah terimalah, macam *tak* [tidak] kisah *sapa-sapa* [sesiapa] pun? Bukan saudara-mara, bukan kawan-kawan, orang yang *tak* [tidak] *kena* [perlu] pun kira Puan Hafizah---

PH : Saya tengok pada apa pendapat yang ditanyalah.

N : *Kira* [Jadi] sekarang *ni* [ini] puan ada *tak* [tidak] terfikir daripada produk yang sedia ada *ni* [ini], buat penambahan produk terbaharu?

PH : Produk lain kita ada tengah *nak* [hendak] buatlah. Macam sos nanas, sos *seasoning* [perasa] tapi kita sekarang *ni* [ini] kita fokus dulu naikkan produk yang sedia ada dulu. Sebab *tak* [tidak] guna kita buat produk baru sedangkan produk lama pun kita *tak* [tidak] boleh jual.

F : Kiranya, adakah puan mengharapkan anak puan menceburi bidang *ni* [ini] juga ataupun bagi dia---

PH : Bagi saya, saya *tak* [tidak] menghalang cita-cita dia apa dia. Kalau dia *nak* [hendak] jadi apa biar dia jadi dulu. Tapi, harapan saya pun saya *nak* [hendak] dia teruskan perniagaan saya. Tapi sekarang, saya _ dia punya cita-cita, dia buat dulu apa dia *nak* [hendak]. Dah capai apa dia *nak* [hendak], dia *kena* [perlu] *back* [kembali], ambil *balik* [semula] *business* [perniagaan] *ni* [ini].

N : Daripada segi puan sendiri, puan memang akan – *still* [masih] dengan perniagaan *ni* [ini] atau puan akan ada terfikir untuk buka perniagaan yang lain?

PH : Saya akan tetap dengan perniagaan *ni* [ini], tapi bila insya-Allah kalau depan-depan tu ada rezeki berkembang saya mungkin akan menceburi juga bidang yang lain lah.

N : Bidang lain *tu* [itu] maksudnya puan hafizah sekarang sudah ada minat pada bidang lain?

PH : Saya bagi saya, saya berminat bidang macam bidang *service* [perkhidmatan]. Macam *service* [perkhidmatan] untuk orang-orang tua, *service* [perkhidmatan]

perniagaan kesihatan sebab *tak* [tidak] ramai orang boleh buat *service* [perkhidmatan] macam *tu* [itu]. *Service* [perkhidmatan] untuk orang melahirkan anak, macam pergi rumah ke rumah jaga ibu berpantang. Saya suka jenis *service* [perkhidmatan] yang ke arah orang kata kemasyarakatan sikit.

N : Jika, puan hafizah di- ditawarkan untuk bagi taklimat, macam puan hafizah kata ada bagi taklimat dekat *Universiti Malaysia Kelantan* [UMK] kan? Kalau bukan setakat dekat *Universiti Malaysia Kelantan* [UMK] je [sahaja], daripada luar (serentak), bukan setakat dalam Kelantan luar dari Negeri Kelantan. Puan Hafizah akan terima?

PH : Saya akan terimalah, tapi tengok kepada siapa yang pendengar kita. Siapa *target* [sasaran] *audience* [penonton] kita.

N : Okay, Puan Hafizah terimalah kalau andai kata orang *tu* [itu] orang yang memang dia ada yang usahawan-usahawan kira ada yang berjaya ada yang *on the way* [dalam perjalan] *nak* [hendak] berjaya, Puan Hafizah sanggup terima?

PH : Saya sanggup terima sebab bagi saya, saya kalau bagi *talk* [ceramah] *ni* [ini] saya boleh berkongsi. Bukan saya *nak* [hendak] bercerita bahawa saya-- sudah berjaya saya dah hebat, tapi saya *nak* [hendak] berkongsi apa yang saya telah saya lalui.

N : Sebelum *ni* [ini], Puan Hafizah ada *tak* [tidak] terfikir yang Puan Hafizah akan berjaya macam sekarang?

PH : Saya dulu, saya *tak* [tidak] terfikir juga, sebab masa saya-- sebenarnya seorang yang pemalu *character* [watak] saya. Tapi masa *study* [belajar] memang saya pemalu, saya segan, malu, saya malu tapi disebabkan bila *dah* [sudah] menceburi *business* [perniagaan] *ni* [ini], perasaan malu *tu* [itu], dia automatik dia *tak de* [tiada], dia hilang. Sebab saya tugas saya *kena* [perlu] jemput orang. Saya *kena* [perlu] yakinkan orang, saya *kena* [perlu] bertutur dalam bahasa Inggeris, saya *kena* [perlu] bina imej saya. Saya *kena* [perlu] bina *character* [watak] saya, saya *kena* [perlu] bercakap depan orang, saya *kena* [perlu] bercakap depan pekerja, saya *kena* [perlu] bercakap dengan pekerja saya yang lebih tua daripada saya. Macam mana saya *nak* [hendak] *adapt* [menyesuaikan diri] semua *tu* [itu]. Jadi saya *kena* [perlu] bina *character* [watak] diri saya daripada seorang pemalu, saya *kena* [perlu] berubah kepada *character* [watak] seorang pemimpin kepada *character* [watak] yang orang kata seorang usahawan. Yang *tu* [itu] memang mencabar diri saya. *Lepas* [selepas] saya *grad*

[tamat pengajian] *tu* [itu] memang saya rasa lainlah. *Lain tu* [Kelainan itu], sebab saya *kena* [perlu] *adapt* [menyesuaikan diri] dengan suasana kerja. *Tak* [Tidak] sama zaman kita *study* [belajar] dengan zaman kita kerja dunia luar lebih mencabar.

N : ***Kira*** [Jadi] macam Puan Hafizah cakap, Puan Hafizah *kena* [perlu] *adapt* [menyesuaikan diri] benda [perkara] *tu* [itu]. Daripada alam belajar *tu* [itu] kepada alam pekerjaan, kira macam mana Puan Hafizah *nak* [hendak] ubah sifat malu *tu*? Ada pergi mana-mana dengar khursus ke apa ke?

PH : Ada jugak khursus, tapi kalau setakat dengan khursus tapi kalau kita sendiri tidak berubah *mende* [perkara] *tu* [itu] takkan jadi. Kalau bukan kita yang pecahkan tembok malu kita *tu* [itu], *tak* [tidak] berani, takut yang memang *tak* [tidak] dapat. Kita *kena* [perlu] tanamkan tekad pada diri, *hak* [yang] *penolong* [pembantu] kita *hok* [yang], yang boleh tolong hanya Allah yang boleh membantu kita menjadi kuat. Kuat semangat, tidak berputus asa. Sebab yang *tak ada* [tiada] siapa yang boleh tolong. Memang kita boleh minta idea orang, macam *ni* [ini] tapi yang kita boleh mengadu betul-betul dengan Allah sahaja. Kita *kena* [perlu] tengok balik diri kita. Apa yang *tak* [tidak] kena dengan diri kita, minta dengan Allah bantu kita menjalankan apa yang kita buat sekarang *ni* [ini] dimudahkan. Sebab kalau *back to basic* [kembali kepada asal] lah sebab

kalu setinggi mana kita duduk, setinggi mana kita kejar dunia ke akhirat ke yang penting dua-dua *tu* [itu] kena [perlu] seiring. Kita *tak* [tidak] boleh kita rasa *nak* [hendak] kaya, *nak* [hendak] ada duit, *ni* [ini] hak aku, duit aku. Aku berjaya, aku pandai gini tapi kita *tak* [tidak] boleh sombong. Sebab apa yang kita ada sekarang *ni* [ini] hanya sebagai pinjaman. Sebab bila kita *tak* [tidak] *back to basic* [kembali kepada asal], diri kita macam mana Allah *nak* [hendak] bagi rezeki dekat kita. Macam mana Allah *nak* [hendak] ubah diri kita. Tentu kita *nak* [hendak] ubah suaikan diri kita *ni* [ini], kita *tak* [tidak] berubah. Kita rasa semua kita betul. Padahalnya, ada juga setiap orang *ni* [ini] manusia *tak* [tidak] sempurna. Ada yang silap kita buat. *Tak* [Tidak] perlu kita tunjuk jari dekat orang. Sebelum *tu* [itu] kita *kena* [perlu] tengok diri kita dulu.

F : Dulukan puan cakap tak semestinya kita duduk kat atas *je* [sahaja] kan? Kiranya, puan bersedia *tak* [tidak] menghadapi contoh kegagalan ke dalam---

PH : Saya bersedia sebab dengan keadaan ekonomi sekarang, memang orang kata, orang kata cabaran kewangan memang ada. Tapi benda *ni* [ini] kalau kita berserah pada Allah, kita usaha Insya-Allah *mende* [perkara] *tu* [itu] *tak ada* [tiada] *effect* [kesan] pun dekat kita. Malahan *business* [perniagaan] kita akan lebih berjaya. Sebab, kita *tak* [tidak] boleh ada cabaran kita *da* [sudah] *gives up* [menyerah]. Kita *kena* [perlu] usaha, cari jalan bagaimana *nak* [hendak]

selesaikan masalah *ni* [ini].

N : **Bagi puan sendiri, produk MH Mohd *ni* [ini] kiranya waktu mula-mula tadi puan ada kata ayah ada beli lada apa benda *tu* [itu] sendiri kan? Kira kalau macam sekarang *ni* [ini], bahan-bahan *tu* [itu] ada ambil daripada tanaman sendiri ke ataupun ---**

PH : Kita ada kontrak dengan petani-petani *kat* [dekat] kampung. Sebab kita, niat kita *nak* [hendak] membantu penduduk kampung. Jadi kita ambil kontrak dengan penduduk kampung, *diorang* [mereka] yang *supply* [bekalan] dekat kita melalui persatuan peladang

N : ***Kira* [Jadi], memang *tak* [tidak] akan berubah lah? Memang akan teruskan?**

PH : Memang kita akan ambil dengan *diorang* [mereka] lah.

N : **Pada pendapat puanlah, apa kualiti yang perlu ada pada diri seseorang *tu* [itu] untuk berjaya?**

PH : Kualiti untuk berjaya, pertama *kena* [perlu] berani. Kalau *tak de* [tiada] berani *nak* [hendak] buat apa pun *tak* [tidak] boleh. *Tu* [Itu] *kena* [perlu] berani, kalau *tak* [tidak] berani kita kecut *perut* [takut], kita rasa kita *ni* [ini] *tak* [tidak] boleh buat, kita rasa *tak* [tidak] *confident* [yakin] memang apa pun *tak* [tidak] jadi. *Tu* [Itu] *kena* [perlu] berani.

N : Kalau puan hafizah sendiri, pernah *tak* [tidak] macam, orang cakap dekat puan kan contoh macam cakap *something* [sesuatu] perkara yang negatif, *bende* [perkara] *tu* [itu] akan buat Puan Hafizah *down* [tertekan] ke? *Lepas tu* [Selepas itu], andai kata Puan Hafizah terasa, jadi *down* [tertekan] *mende* [perkara] *tu* [itu] macam kata puan hafizah *tak* [tidak] boleh berjaya semua-semua *tu* [itu], macam mana Puan Hafizah *reflect* [menggambarkan] *mende* [perkara] *tu* [itu] macam aku boleh, aku boleh, macam mana?

PH : Contoh saya, kalau *mende* [perkara] *ni* [ini], saya pernah orang kata, dicakap, orang cakap kita *ni* [ini] *tak* [tidak] pandai, kita *tak reti* [tidak pandai] kan? Contoh dia, masa saya darjah tiga cikgu *teacher* [guru] saya kata, saya *tak* [tidak] pandai, *stupid* [bodoh] (gelak). Saya memang *tak reti* [tidak pandai] Inggeris. Tapi, saya cakap dengan *teacher* [guru], *tak pe* [tidak mengapa] *teacher* [guru] cakap saya bodoh, saya akan buktikan saya *tak* [tidak] bodoh. Maksud saya, lepas *tu* [itu] masuk darjah empat, saya dapat best *student* [pelajar]

terbaik]. Masa *tu* [itu], *teacher* [guru] saya *tengok* [lihat], bahawasanya kata-kata dia *tu* [itu], dia caci semua *bende* [perkara] *tu* [itu], *depend* [bergantung] pada kita. Kalau orang kata kita bodoh, orang kata kita *tak* [tidak] pandai, jangan kata betul aku bodoh. *Kena* [perlu] cakap aku pandai, saya pandai, saya akan buktikan. Macam sekarang, orang kata produk saya macam *ni* [ini] -- pun, *low class* [kelas rendah] lah apa lah, asal daripada *ni* [ini] apa semua kan, bukan orang kata *tak* [tidak] setandinglah dengan *brand-brand* [jenama] *berlain-lain* [lain-lain] macam Maggi lah Kimball semua, *tak* [tidak] setanding, tapi saya buktikan bahawasanya produk saya *ni* [ini], walaupun orang kata *tak* [tidak] boleh *challenge* [mencabar] dengan produk yang *dah* [sudah] besar *tu* [itu], saya buktikan saya *dah* [sudah] boleh eksport. Saya *dah* [sudah] boleh eksport ke Vietnam. Saya boleh eksport ke Ireland, bukan senang. *Lepas tu* [Selepas itu], sekarang kita dapat *order* [pesanan] dari China. Jadi, *mende* [perkara] *tu* [itu] *tak* [tidak] mustahil. Sebab, kita kalau sentiasa berkata positif, sentiasa sebut *mende* [perkara] *tu* [itu], dia akan menjadi. Tapi kalau sentiasa negatif, dia akan jadi juga.

N : Kita ini sebagai orang perempuan, orang cakap perempuan, alah, apa lah sangat kalau setakat orang perempuan ini, tidak kemana kita berniaga pun. Kira macam puan sendiri, sebagai seorang perempuan kan macam

kita *nak* [hendak] *fight* [lawan], *nak* [hendak] *challenge* [mencabar] dengan lelaki lain yang turut serta dalam perniagaan ini? Puan rasa ada beza ke perempuan dengan lelaki?

PH : Sebenarnya tiada beza. Semuanya *attitude* [sikap] kita. Tidak kira lelaki ke perempuan ke sebab *da* [sudah] bukti Siti Khadijah. Macam mana dia seorang perempuan, dia boleh *handle* [uruskan] *business* [perniagaan]. Nabi Muhammad bekerja *under* [bawah] dia. Tidak mustahil *mende* [perkara] itu. Macam mana dia *handle* [uruskan]? Jadi, dekat situ kita *kena* [perlu] belajar. Maksudnya, kita *kena* [perlu] ada satu sistem pengurusan yang kemas. Semua ada kerja dia. Bila bekerja, pertalian semua di ketepikan. Semua dianggap pekerja dan majikan sahaja. Luar daripada waktu kerja, kita anggap kita suami isteri, kita adik-beradik. Masa kerja kita anggap kita ini pekerja dan seorang majikan.

N : ***Kira* [Jadi], waktu kerja itu, contohlah adik puan ada buat silap ke apa, secara tegur dia itu kiranya seperti bos dan pekerja, bukan adik beradik?**

PH : Bukan adik beradik.

N : **Oh! Bukan adik beradik.**

PH : Saya tetap akan marah, walaupun *mende* [perkara] itu adik beradik saya ke suami saya ke, saya tetap akan bagi *tahu* [beritahu]. Sebab kalau kita duk *jaga*

[menjaga] hati, memang *benda* [perkara] itu tidak akan *settle* [selesai].

N : Selain daripada itu, pada pendapat puan sendiri kan, setiap kali kan, kadang-kadang itu, ada kenaikan harga, terjejas ataupun tidak perniagaan?

PH : Dari segi kenaikan harga, memanglah. *Government Service Tax* [GST] apa semua ini kan, tapi kita *kena* [perlu] anggap ini satu cabaran. Macam mana kita *nak* [hendak] *maintain* [kekalkan] produk kita, rasa kita, harga kita. Dekat situ, kita *kena* [perlu] tambahkan dari segi jualan. Baru kita dapat *cover* [tampung].

KASET 2: BAHAGIAN E: PENDAPAT TOKOH

N : Pada pendapat puan juga, rasanya daripada perniagaan orang Melayu ini, kita boleh tidak *challenge* [mecabar], terutamanya orang Cina. Orang Cina ini, memang perniagaan dia, memang dia lebih (serentak) daripada orang Melayu. Rasanya, kita ni boleh ataupun tidak tandingi *diorang* [mereka]?

PH : Kita boleh kalau kita buang sikap dengki, sikap bertangguh, *pastu* [selepas itu], buang sikap *tak nak* [tidak mahu] cari ilmu. Jangan bila kita *dah* [sudah] berjaya setahap, kita rasa kita *dah* [sudah] berjaya, kita *tak nak* [tidak mahu] cari. Yang

itu silap. Kita boleh berjaya sebab apa, orang Cina pun, contoh orang Cina lah kan, dia datang sini dia *tak ada* [tiada] apa-apa. Dia *tak ada* [tiada] harta. Kenapa *diorang* [mereka] boleh berjaya? Sikap *diorang* [mereka]. Sebab, *diorang* [mereka] tidak sentiasa *terrorist* [memberontak], aku *nak* [hendak] berjaya, aku *nak* [hendak] berjaya. Dia tidak mudah patah semangat.

N : Macam yang puan ada cakap sebelum ini, satu cabaran kepada puan apabila puan perlu berkomunikasi dengan ramai pihak serta bertutur dalam bahasa Inggeris. Bagi mengatasi cabaran itu terutamanya, puan *nak* [hendak] bagi *fluent* [fasih] *cakap* [berkomunikasi] dalam bahasa Inggeris itu, ada ambil kelas juga ke?

PH : Untuk *fluent* [fasih] Inggeris itu, sebab saya dah biasa masa *study* [belajar] apa semua, macam biasa masuk bahas bahasa Melayu bahasa Inggeris. Dekat sekolah memang saya antara *best student* [pelajar terbaik]. Jadi, dekat situ saya banyak belajar dengan pembacaan. Saya hafal semua perkataan yang saya tidak tahu, satu hari lima perkataan sehari.

N : Puan *still* [masih] lakukan sekarang?

PH : Sekarang pun saya *still* [masih] lakukan. Contoh kalau saya tengok, saya baca buku, saya tanda yang ini perkataan yang saya tidak pernah tahu maksud dia. Saya akan ingat okay yang ini *enhance* [meingkatkan] ke, apa perkataan yang baru-baru yang saya tidak tahu, saya baca *paper* [surat khabar], saya dengar radio yang bahasa Inggeris, sebab *nak* [hendak] melatih diri kita bila kita bercakap tidak lari dari macam orang cakap. Jadi kita sentiasa tahu macam mana kita *nak* [hendak] bercakap. Macam mana rentak bercakap itu.

N : ***Kira* [Jadi], macam puan ada juga cakap tadi, ber- bercakap dengan orang yang lebih atasan. Saya bagi contoh kan, macam orang putih ke macam menteri-menteri ke.**

PH : Saya ada bercakap, macam contoh sekarang ini saya ada hantar barangan dekat Vietnam. Saya semua *English documentation* [dokumentasi bahasa Inggeris]. Semua *English communication* [berkomunikasi bahasa Inggeris] *by* [melalui] emel, *by* [melalui] *phone* [telefon]. Jadi, dekat situ saya sendiri *kena* [perlu] *upgrade* [tingatkan] saya punya *English* [bahasa Inggeris].

N : **Macam yang kitorang cakap, yang *kitorang* [kami] ini dua-dua daripada**

fakulti sistem, ada tidak tips yang puan boleh *share* [kongsi]? Macam *kitorang* [kami] ini memang tidak didedahkan dengan *business* [perniagaan] (serentak) ini semua memang tiada. Kira *kitorang* [kami] ini pun tiada sangat *join* [sertai] aktiviti-aktiviti yang melibatkan perniagaan ini. Ada ataupun tidak, tips untuk kami macam kalau kami *nak* [hendak] mulakan perniagaan?

PH : Okay, untuk mulakan perniagaan, pertama *kena* [perlu] fokus. Cari satu *business* [perniagaan] sahaja. Kalau *nak* [hendak] jual tudung, jual tudung sahaja. Cuma tambah aksesori. Macam apa kerongsang. *Lepas tu* [Selepas itu], *lepas* [selepas] fokus perniagaan ini tidak boleh berkongsi. Kalau kita *sorang* [seorang], kita *sorang* [seorang] *je* [sahaja]. Kalau *member* [kawan] kita *nak* [hendak] buat *business* [perniagaan], *make sure* [pastikan] jangan buat *business* [perniagaan] yang sama. Kalau *member* [kawan] kita, contoh *you* [awak] buka kedai jual tudung, *you* [awak] buka kedai jual kerongsang. Jadi, dua-dua boleh buat business, tolong sama sendiri. Sebab ramai *da* [sudah], macam semalam saya pergi *talk* [ceramah] dekat *Universiti Malaysia Kelantan* [UMK] pun tanya macam itu. “Cik, boleh tidak saya *nak* [hendak] *business* [perniagaan], saya *nak* [hendak] *share* [kongsi] dengan kawan saya?” Permulaan *business* [perniagaan] bersama kawan memang akan manis. Lama-lama nanti, dia akan jadi bergaduh akan bergaduh. Bila bergaduh bermasam muka, bermasam muka pecah kongsi, semua masalah. Lepas itu satu lagi dia silaturrahim memang kita akan bersambung lah. Dekat situ tidak *kena* [perlu] lah kita sebagai orang islam.

Untuk mengelakkan *mende* [perkara] *tu* [itu] *better* [lebih baik] buka sendiri masing-masing. Sebab kita, bila kita buka sendiri, kita akan meluaskan *networking* [rangkaiian] kita. Terpulang pada minat. Sebab business ini kita *kena* [perlu] ada minat dan kita *kena* [perlu] ada *patience* [kesabaran]. Kita *kena* [perlu] bersungguh, memang kita *nak* [hendak] buat *business* [perniagaan] itu. Niat kita untuk Berjaya, untuk tolong keluarga, untuk tolong masyarakat, untuk bagi pekerjaan. *Lepastu* [Selepas itu] untuk membantu sedekah. *Dekat situ* [Di situ], kalau niat kita betul, insya-Allah business [perniagaan] kita itu *kejap* [sekejap] *je* [sahaja] akan berjaya, walaupun kita *start* [mula] pada *zero* [kosong].

N : Walaupun permulaan perniagaan MH Mohd ini Puan Hafizah kata tiada ambil mana-mana kewangan sumber kewangan lain. Total [Jumlah] duit adalah dari ayah cik Hafizah sendiri, tapi cik Hafizah tahu tidak kalau macam ada macam belia-belia *nak* [hendak] buat perniagaan, dari mana *diorang* [mereka] *nak* [hendak] dapatkan sumber kewangan semua itu?

PH : Sumber sekarang ni banyak terutama *Majlis Amanah Rakyat* [MARA], *Institut Keusahawanan Negara* [INSKEN], yang itu banyak lepas tu [selepas itu], Agro bank, dia ada buat skim siswazah, *Small Medium Enterprise Development Bank Malaysia Berhad* [SME] bank siswazah juga, *lepastu* [selepas itu] *Small Medium Enterprises* [SME] Corp., dia buat untuk siswazah. Yang itu setiap

tahun ada, *kena* [perlu] *apply* [mohon]. *Kena* [perlu] rajin minta dengan agensi tersebut, banyak maklumat.

N : *Kira* [Jadi], dia *tak apa* [tidak mengapa], macam tiada tetapkan syarat-syarat yang ketat sangat?

PH : Biasanya, dia *nak* [hendak] kita punya *qualification* [kelayakan] sebagai siswazah *after graduate* [selepas tamat belajar].

N : Pendapat puan sendiri lah kan, kita sekarang ni mahasiswa mahasiswi yang *dah* [sudah] *graduate* [menerima ijazah] ini semua, sekarang ini susah *nak* [hendak] *compete* [bersaing] *nak* [hendak] dapatkan kerja semua itu, memang susah. *Lepas tu* [Selepas itu], kiranya macam bagi puan sendiri, dari dalam perniagaan ini, lebih mudah untuk mendapat pekerjaan ke ataupun susah?

PH : Bagi saya, *tak payah* [tidak susah] cari kerja. Kita yang buat peluang kerja. Walaupun kita *start* [mula] kecil-kecil. Memang *member-member* [kawan-kawan] akan cakap, “buat apa buka macam ini tidak tahu *nak* [hendak] kaya bila, betul ke tidak, nanti rugi.” Perkataan rugi sentiasa bermain dalam fikiran. Kalau daripada awal kita dah berfikir rugi, memang akan rugi *business* [perniagaan] kita. Kita apa yang kita fikir, kalau kita rasa rugi, memang rugi.

Kalau kita *rasa tak apa* [tidak mengapa], aku buat untung, untung nanti, dia akan untung. Kita sebut empat puluh kali untung kita niat empat puluh kali empat puluh kali untung InsyaAllah rezeki itu *mari jah* [datanglah].

N : Kira [Jadi], sebagai contoh kalau ada event apa-apa contohlah macam rumah anak yatim pernah tidak Puan Hafizah, dibawah nama MH Mohd sendiri?

PH : Kita ada bagi peruntukan untuk tahfiz, anak yatim, ibu tunggal, *even* [malahan], untuk pekerja kita pun kita ambil *Orang Kurang Upaya* [OKU], kita ambil ibu tunggal untuk membantu.

N : Kalau jumlah pekerja-pekerja yang dekat MH Mohd ini kan, kiranya macam Puan Hafizah ada tetapkan ke kalau macam dekat dalam kilang ini berapa orang, berapa orang semua, tidak boleh tambah jumlah pekerja?

PH : Memang kita tetapkanlah *production* [produksi] ada berapa orang *packing* [pembungkusan] berapa orang, memasak ada berapa orang, *marketing* [jualan] berapa orang, akaun berapa orang.

N : Okay, buat masa sekarang ini, kira semua ahli pekerja MH Mohd ini

sekarang ada berapa?

PH : Dalam *tiga puluh* [30] orang

N : *Tiga puluh* [30] orang. Okay, kira macam *diorang* [mereka] punya daripada segi pekerja-pekerja yang *handle* [uruskan] dekat bahagian kilang ini semua, lelaki sahaja ke atau pun ---

PH : Campurlah, lelaki dan perempuan.

N : **Dia tidak kisahlah daripada umur apa semua tidak kisah?**

PH : Ada pekerja yang pakcik *sorang* [seorang] itu, sekarang tukang - cuci, dia kerja *pastu* [selepas itu], sampai sekarang umur pakcik itu dalam *tujuh puluh* [70] tahun. Ramai pekerja kita ini, *tak nak* [tidak mahu] berhenti. Pakcik *ghoyak* [beritahu] dah tua pun, dia - *boring* [bosan] *duk* [tinggal] dirumah. Dia suka datang kerja.

F : **Kiranya, macam kan tadi ada cakap pakcik puan ini sebagai chef, kiranya dia - buat kerja apa?**

PH : Dia, tugas dia memasaklah.

F : Memasak untuk buat sos ke?

PH : Ya, buat sos.

N : Sampai sekarang pun, (serentak) hanya pakcik dia sorang *je* [sahaja]?

PH : Sekarang pun. Dia sorang *je* [sahaja], tiada pembantulah?

N : Tapi kiranya macam, resepi-resepi itu memang tiada siapa yang tahu termasuklah pekerja di dalam MH Mohd sendiri kecuali tukang masak?

PH : Tidak tahulah.

N : *Kira* [Jadi], macam Puan Hafizah sendiri, macam *nak* [hendak] kata-kata semangat yang boleh bagi belia-belia, apabila dengar itu macam okay, *diorang* [mereka] rasa *diorang* [mereka] pun boleh jadi macam Puan Hafizah cakap.

PH : Bagi saya, sebenarnya kita insan luar biasa yang hebat. Sebab kita ada potensi, tapi kita tidak tahu *kat* [di] mana potensi diri kita kalau bukan kita yang cungkil potensi kita. Jadi kalau kita *nak* [hendak] tahu macam mana potensi untuk diri kita ada, kita *kena* [perlu] *start* [mula] tengok balik apa yang kita minat. *Kat* [Di] situ, potensi diri kita itu, kita akan nampak daripada apa yang kita minat.

Baru kita tahu okay, contoh saya minat bahagian untuk kecantikan. *Try* [cuba] *buat* [lakukan] *mende* [perkara] itu. *Try* [Cuba] *buat* [lakukan] duit daripada itu. Maksud kita punya potential [potensi] ada kat [di] situ.

N : Pernah atau pun tidak, MH Mohd menerima pelajar dari institute pengajian tinggi untuk melakukan praktikal disini?

PH : Dulu pernah, tapi sekarang ini kita tidak -- buatlah tidak ambil. Sebab kita *dah* [sudah] cukup kaki tangan. *Lepas tu* [Selepas itu], sebab kita pun ada rahsia-rahsia syarikat. Jadi, kita *nak* [hendak] menjaga dari segi privasi syarikatlah.

N : Kami berdua belajar bidang pengurusan rekod, jadi dari segi pengurusan rekod-rekod itu, MH Mohd ini dia selaraskan ke atau pun macam mana pengurusan rekod ini?

PH : Pengurusan rekod, kita selaraskan lah dari segi *filing* [pemfailan]. Dari segi *documentation* [dokumentasi] semua, kita rekodlah.

N : *Kira* [Jadi] selaras dengan kerajaan tetapkan ke ataupun sendiri?

PH : Kita selaraskan dengan bantuan daripada agensi kualiti macam, Malaysia Produktiviti Center, *diorang* [mereka] yang ajar macam mana untuk rekod *filing*

[pemfailan].

N : MH Mohd ini, dia terima tidak kalau macam orang ke *nak* [hendak] buat lawatan ke, *nak* [hendak] tengok macam mana?

PH : Lawatan ada, tapi buat masa ini, kita hanya terima daripada agensi kerajaan. Sebab kita -- punya tempat *process* [proses] *production* [produksi] semua itu *Private and Confidential* [PNC] lah. Sebab itu rahsia syarikatlah. Kalau datang macam ini, *interview* [temubual] semua kita terima.

N : Kalau dari segi penghantaran kan, contoh macam ada tidak tempoh masa macam penghantaran itu? Macam dia tiap hari ke, minggu ke, bulan?

PH : Kadang tu seminggu sekali.

N : Seminggu *sekali* (sambil anggukkan kepala).

PH : Kalau untuk *market* [pasar] luar pada Kelantan. Kalau Kelantan, hari-harilah.

N : Kira [Jadi], macam dekat [di] pasaraya-pasaraya itu, akan tunggu produk itu habis dulu ke ataupun ---

PH : Kita tengok [lihat] kalau nak [hendak] dekat nak [hendak] habis itu kita terus buat order [tempahan].

F : Macam yang saya lihat dekat luar itu, dia ada jenis kopi, kiranya itu pun produk ---

PH : Ya, itu pun produk MH Mohd jugalah.

N : (Angguk kepala) Kira [Jadi] ada buat juga produk itu?

PH : Ada

N : Kira [Maksudnya], kalau macam kopi tu kira dah ada dekat pasaran-pasaran?

PH : Belum. Kita baru memperkenalkan produk kopi.

N : Jadinya, dalam Malaysia ini pun belum lagi lah?

PH : Belum lagi lah. Baru nak [hendak] start [mula].

F : **Apa beza macam puan cakap tadi, Fatina ini dia kurang, (berfikir) murah sikit berbanding dengan MH Mohd. Kiranya, Fatina ini dia mengeluarkan produk apa?**

PH : Fatina sos cili, kicap semua ada.

F : **Sama je [sahaja] lah dengan MH Mohd?**

PH : Sama je [sahaja] tapi, dia harga dia lebih rendah *sikit* [sedikit].

F : **Apa yang membezakan dua produk ini? [telefon berbunyi]**

PH : Beza dua produk ini, (berfikir) beza dia, dari segi rasa dan dari segi kualiti. Kualiti, kalau MH Mohd dia premium. Kalau yang Fatina ini, dia kualiti dia rendah *sikit* [sedikit]. Kualiti untuk biasa-biasalah.

N : **Bahan dia *still* [masih], sama lah?**

PH : Ya, dari segi kalau Fatina, kandungan cili dia itu kurang. Kalau MH kandungan cili dia banyak.

- F** : ***Kiranya [Jadinya], puan ada tidak terlintas untuk membuka restoran ke berasaskan semua produk-produk?***
- PH** : Insya-Allah lah kedepan-kedepan lah. (Ketawa). Kalau *dah* [sudah] *strong* [kuat], *dah* [sudah] okay insya-Allah
- N** : **Apakah kata-kata akhir Puan Hafizah macam *nak* [hendak] bagi pada kami untuk masa depan. Sebab kami belum lagi *grad* [tamat pengajian] kerja -- pun belum lagi, rasa alam pekerjaan tu, kira macam mana *kitorang* [kami] *nak* [hendak] *prepare* [sediakan] semua mental semua?**
- PH** : Okay, bagi saya, sebelum *grad* [tamat pengajian] lagi *kena* [perlu] mencari. Orang kata, *kena* [perlu] *ready* [bersedia] untuk masuk ke alam pekerjaan. Apa yang kita *nak* [hendak] selepas kita *grad* [tamat pengajian]. Jangan *lepas* [selepas] *grad* [tamat pengajian] kita baru *nak* [hendak] fikir kita *nak* [hendak] *buat* [lakukan] apa. Sebelum *grad* [tamat pengajian] lagi, kita *kena* [perlu], *kena* [perlu] orang kata ramalkan apa yang kita *nak* [hendak], *nak* [hendak] *buat* [lakukan] *lepas* [selepas] kita *dah* [sudah] *grad* [tamat pengajian]. Kita *kena* [perlu] *planning* [merancang] kita punya kehidupan. Kita *nak* [hendak] jadi apa, kita *nak* [hendak] macam mana, kita *nak* [hendak] kahwin macam mana. (gelak) Kita *nak* [hendak] kahwin, kita *nak* [hendak] ada anak berapa orang, semua tu kita *kena* [perlu] *planning* [merancang].

F : *Kira* [Jadi], macam satu lagi *nak* [hendak] tanya, sebelum puan kahwin dengan selepas puan *dah* [sudah] kahwin ada tidak perbezaan untuk menguruskan syarikat?

PH : Beza dia kalau kahwin, kalau sebelum kahwin kita rasa kita seorang. Kita tiada *second opinion* [pendapat kedua]. Kalau kita *dah* [sudah] kahwin, kita ada *second opinion* [pendapat kedua], kita boleh *share* [berkongsi]. Sebab kalau sebenarnya, kahwin ini ada kelebihan dia. Sebab, *bila* [apabila] kita boleh berkongsi rasa, berkongsi rasa, berkongsi perasaan, berkongsi idea, dekat situ. *Lepas tu* [Selepas itu], kita ber - berkongsi menerima kekurangan dan kelebihan. Sebab, kita tidak boleh *expect* [menyangka] seseorang itu bakal suami kita ke suami kita itu *perfect* [sempurna]. Sebab kita pun tidak *perfect* [sempurna].

F : Rasanya, tiada *dah* [sudah] soalan.

PH : Okay (gelak)

N : Terima kasih kira macam Puan Hafizah sanggup terima *kitorang* [kami].

PH : Basalah itu, sebab saya *dah* [sudah] biasa *dah* [sudah] ramai-ramai, biasanya lagi ramai dari ini pun ada, penuh bilik.

TAMAT KASET 2

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

LOG WAWANCARA

Nazirah Uyob dan Wan Nur Fathonah menemui Puan Hafiza Binti Mohamad, yang dilahirkan pada 11 Mei 1983, di Pasir Mas Kelantan. Temubual dijalankan di pejabat beliau di Syarikat MH Mohd di Wakaf Bharu, Kelantan, mengenai pengalaman beliau sebagai seorang usahawan muda yang berjaya

MASA	SUBJEK	NAMA/TEMPAT/RUJUKAN
BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG		
00:00	Menceritakan latar belakang tokoh	<ol style="list-style-type: none">1. Hafizah binti Mohamad2. 32 tahun3. 11 Mei 19834. Pasir Mas Kelantan
00:42	Bercakap mengenai ibu bapa beliau	<ol style="list-style-type: none">1. Mohamad bin Yusoff2. Azizah bitih Ahmad3. Kelantan
BAHAGIAN 2: PENDIDIKAN TOKOH		
01:30	Menceritakan mengenai tahap pendidikan beliau	<ol style="list-style-type: none">1. Othman Talib II, Pasir Mas2. Sekolah Menengah Kebangsaan Tendung, Pasir Mas

		<ul style="list-style-type: none"> 3. Universiti Teknologi MARA (UiTM) Machang Kelantan 4. Universiti Teknologi MARA (UiTM) Melaka
02:31	Menceritakan penglibatan beliau ketika di sekolah	<ul style="list-style-type: none"> 1. Hoki 2. Pidato dan Bahas
03:07	Pendedahan mengenai penglibatan dalam perniagaan	<ul style="list-style-type: none"> 1. Dari kecil 2. Universiti Teknologi MARA (UiTM) Melaka 3. Business Unity Club 4. Brunei 5. University of Brunei
05:50	Pengalaman bekerja beliau	<ul style="list-style-type: none"> 1. Sub kontrak Petronas Intraline Sdn Bhd 2. Kuala Lumpur 3. Kelantan
BAHAGIAN 3: PENCAPAIAN DAN PANDANGAN		
07:45	Latar belakang syarikat	<ul style="list-style-type: none"> 1. Ditubuhkan 1986

		<ul style="list-style-type: none"> 2. Encik Mohamad bin Yusoff 3. Puan Azizah binti Ahmad
08:09	Jawatan beliau di MH Mohd	<ul style="list-style-type: none"> 1. Ahli lembaga pengarah
08:50	Menceritakan mengenai minat beliau terhadap perniagaan	<ul style="list-style-type: none"> 1. Diploma Perniagaan, Universiti Teknologi MARA (UiTM) Machang
10:49	Mencerikan mengenai permulaan syarikat	<ul style="list-style-type: none"> 1. Rumah, Pasir Mas 2. 1998, Kilang Wakaf Bharu 3. Jabatan Pertanian
11:55	Pendorong untuk memperbesarkan perniagaan	<ul style="list-style-type: none"> 1. Ibu bapa
12:54	Idola dalam bidang perniagaan	<ul style="list-style-type: none"> 1. Siti Kadijah Khuwailid 2. Datuk Maznah Hamid
14:09	Bercerita mengenai falsafah didalam perniagaan	<ul style="list-style-type: none"> 1. Kalau orang lain boleh buat dengan berjaya

		kenapa kita tidak boleh buat.
16:36	Menceritakan mengenai penglibatan ahli keluarga dalam perniagaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adik kedua bahagian produksi 2. Adik ketiga bahagian akaun 3. Bapa saudara
17:39	Membincangkan mengenai produk yang dikeluarkan MH Mohd	<ol style="list-style-type: none"> 1. MH Mohd produk utama 2. Sos cili 3. Sos tomato 4. Kicap 5. Sos lemak manis 6. Sos pencicah 7. Sos perasa tiram 8. Sos lada hitam 9. Sos rojak 10. Cuka 11. Fatina product kedua
18:41	Keunikan produk MH Mohd berbanding produk keluaran lain	<ol style="list-style-type: none"> 1. Resepiasal tidak pernah berubah 2. Kualiti kekal sama 3. Murah
19:33	Jumlah penghasilan produk dalam masa sehari	<ol style="list-style-type: none"> 1. 10,000 hingga 30,000

20:57	Perbincangan mengenai idea penghasilan resepi	<ol style="list-style-type: none"> 1. kedua ibu bapa 2. Minta pendapat ramai bagi rasa
22:53	Pengambilan khursus tertentu bagi memahami selok belok perniagaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anjuran Majlis Amanah Rakyat (MARA) 2. Anjuran agensi kementerian 3. Standards and Industrial Research Institute of Malaysia (SIRIM) 4. Federal Agricultural Marketing Authority (FAMA) 5. Kelantan 6. Kuala Lumpur
23:49	Cabaran terbesar yang di hadapi sepanjang mengendalikan perniagaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana hendak meyakinkan pengguna 2. Penghantaran serentak 3. GIANT 4. Persaingan luar
27:04	Khidmat yang disediakan oleh MH Mohd	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ceramah

28:36	Menceritakan mengenai pemantauan para pekerja	1. Penyelia
28:54	Cara bagi pengambilan para pekerja	1. Temuduga 2. Website Jabatan Tenaga Kerja Kota Bharu
30:52	Menceritakan mengenai pencapaian penghantaran produk MH Mohd	1. Hanoi, Vietnam 2. Dublin, Ireland
32:26	Membincangkan mengenai produk MH Mohd agar dikenali	1. Radio 2. Televisyen 3. Facebook 4. 10 tahun 5. Kelantan
35:01	Slogan MH MOhd	1. Pilihan pelbagai bangsa
36.00	Membincangkan mengenai produk yang paling laris	1. Sos pencicah
36:26	Sasaran bagi produk MH Mohd	1. Pasaran Malaysia kukuh 2. Berjaya melepasi pasaran tengah dan Eropah
37:50	Menceritakan mengenai laman web MH	1. Pereka web yang

	Mohd	lakukan 2. Sentiasa kemaskini
38:13	Menceritakan mengenai perniagaan orang Melayu sekarang.	1. Betulkan niat 2. Tolong orang lain 3. Perbaiki sikap diri
41:01	Pendapat mengenai perniagaan baharu yang ingin dilakukan	1. Khidmat bantuan 2. Khidmat kesihatan
42:55	Membincangkan mengenai cara beliau memperbaiki diri beliau.	1. Berani berhadapan orang ramai 2. Ubah sifat malu kepada seorang pemimpin 3. Biasakan diri dengan alam pekerjaan 4. Khursus 5. Yakin diri serta tekad diri yang kuat 6. Betulkan niat dan sering berdoa 7. Rendah diri
46:24	Membincangkan mengenai persediaan untuk menghadapi cabaran yang mendatang.	1. Berserah pada Allah 2. Berusaha
47:48	Membincangkan mengenai kualiti yang perlu ada pada diri seseorang untuk berjaya.	1. Berani 2. Yakin pada diri

		3. Positif
50:51	Membincangkan pendapat mengenai perbezaan antara usahawan lelaki dan perempuan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jaga sikap 2. Pengurusan yang kemas 3. Professional sewaktu kerja
52:20	Membincangkan pendapat mengenai kenaikan harga barang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anggap satu cabaran
52:57	Membincangkan pendapat mengenai persaingan antara kaum Melayu dan Cina	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buang sikap dengki, bertanggung dan bodoh sombong 2. Tidak berputus asa
55:22	Cara memperbaiki diri dalam berkomunikasi dalam bahasa Inggeris	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belajar 2. Sehari lima perkataan baru
56:04	Membincangkan mengenai cara untuk memulakan perniagaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tahu perniagaan apa yang mahu 2. Elakkan perniagaan yang sama 3. Elakkan bergabung perniagaan bersama rakan 4. Minat 5. Niat yang betul

58:13	Membincangkan mengenai sumber yang boleh didapati oleh belia untuk memulakan perniagaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Majlis Amanah Rakyat (MARA) 2. Institut Keusahawanan Negara (INSKEN) 3. AGRO Bank 4. Small Medium Enterprise Development Bank Malaysia Berhad (SME Bank) 5. Small Medium Enterprises Corporation (SME corp)
59:19	Membincangkan mengenai peluang pekerjaan buat mahasiswa dan mahasiswi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cari peluang pekerjaan 2. Positif
01:00:10	Membincangkan mengenai aktiviti yang dilakukan oleh syarikat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tahfiz 2. Ibu tunggal 3. Anak yatim 4. Orang kurang upaya
01:02:33	Kata-kata semangat untuk para belia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Insan luar biasa yang hebat 2. Cungkil potensi 3. Cari minat diri

01:03:59	Menceritakan mengenai pengurusan rekod MH Mohd	<ol style="list-style-type: none"> 1. Agensi kualiti, Malaysia Productivity Center 2. Kerajaan
01:06:21	Menceritakan perbezaan antara produk MH Mohd dan Fatina	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rasa 2. Kualiti
01:07:45	Kata-kata akhir beliau	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bersedia dari awal 2. Membuat perancangan dari awal

LAMPIRAN 2

DIARI KAJIAN

MASA	TARIKH	PERKARA	TINDAKAN
11.00pg- 11.20pg	29 Mac 2015	<u>Panggilan telefon.</u> Membuat panggilan telefon kepada tokoh untuk kali pertama. Panggilan adalah untuk memohon persetujuan tokoh untuk ditemuramah.	Catatan awal dilakukan untuk proses pembuatan soalan
2.30ptg-2.40ptg	07 April 2015	<u>Panggilan Telefon.</u> Membuat panggilan telefon kepada tokoh untuk kali kedua. Panggilan adalah untuk mengetahui keputusan tokoh untuk ditemuramah.	Catatan kedua dilakukan untuk mengesahkan persetujuan tokoh untuk ditemuramah
8.00mlm	07 April 2015	<u>Hantar E-mail.</u> Menghantar segala maklumat kepada tokoh seperti nama, nombor telefon, surat kebenaran, dan soalan.	Catatan ketiga dilakukan untuk mengesahkan persetujuan tokoh untuk ditemuramah

<p>10.00pg- 12.00pg</p>	<p>11 April 2015</p>	<p><u>Perjumpaan pertama bersama tokoh.</u></p> <p>Perjumpaan berlaku di kilang syarikat tokoh bertujuan untuk mengenali tokoh bagi peringkat awal namun dibatalkan kerana ketidak hadir tokoh atas sebab kesihatan. Perjumpaan ini bertukar hanya untuk menyerahkan contoh soalan kepada tokoh.</p>	<p>Catatan dan persediaan dilakukan untuk sesi temuramah diadakan pada tarikh yang akan tokoh ditetapkan.</p>
<p>9.10pg-9.15pg</p>	<p>20 April 2015</p>	<p><u>Panggilan telefon</u></p> <p>Menerima panggilan dari tokoh untuk mengesahkan tarikh untuk sesi menemuramah tokoh.</p>	<p>Catatan dilakukan untuk tarikh sesi temuramah diadakan</p>
<p>10.00pg- 12.00ptg</p>	<p>16 Mei 2015</p>	<p><u>Perjumpaan kedua bersama tokoh.</u></p> <p>Perjumpaan yang telah ditetapkan di kilang syarikat tokoh untuk menemuramah sekali lagi dibatalkan atas sebab tokoh ada urusan untuk di uruskan dan terpaksa berpatah balik setelah di dalam perjalanan untuk ke sana.</p>	<p>Catatan dilakukan untuk persedian menemuramah untuk sesi temuramah seterusnya.</p>

		Perjumpaan bersama tokoh ditangguhkan ke 17 Mei 2015.	
10.00pg- 12.00ptg	17 Mei 2015	<p><u>Perjumpaan ketiga bersama tokoh.</u></p> <p>Perjumpaan berlaku di kilang syarikat tokoh bertujuan untuk mengetahui pengalaman dan kejayaan tokoh sebagai usahawan yang Berjaya. Temuramah bersama tokoh berlaku selama satu jam dan 2 minit.</p>	Temuramah dirakamkan dilakukan untuk proses transkrip

LAMPIRAN 3

SENARAI SOALAN

Latar Belakang Tokoh

- 1) Siapakah nama puan?
- 2) Apakah nama gelaran puan?
- 3) Berapakah umur puan sekarang?
- 4) Bilakah tarikh lahir puan?
- 5) Dimanakah tempat puan dilahirkan?
- 6) Dimanakah puan dibesarkan?
- 7) Siapakah nama bapa puan?
- 8) Siapakah nama ibu puan?
- 9) Dimanakah negeri asal ibu bapa puan?
- 10) Berapakah jumlah adik-beradik puan?
- 11) Puan anak ke berapakah?
- 12) Adakah puan sudah berkahwin?

Pendidikan Tokoh

- 13) Berkenaan sejarah pendidikan puan, apakah tahap pendidikan puan?
- 14) Dimanakah sekolah rendah puan?
- 15) Dimanakah sekolah menengah puan?
- 16) Selepas tamat SPM dimanakah puan menyambung pelajaran?
- 17) Apakah khursus yang dipilih?
- 18) Selama berapa tahunkah puan menyambung pelajaran?
- 19) Adakah puan mengambil latihan berkenaan perniagaan dimana-mana?
- 20) Adakah puan seorang pelajar yang aktif ketika disekolah dahulu?
- 21) Adakah puan pernah memperoleh anugerah di sekolah?
- 22) Adakah menjadi seorang usahawan merupakan cita-cita enpuan dari sekolah dahulu?

23) Ketika di Universiti, adakah puan berkecimpung dalam mana-mana aktiviti keusahawanan?

24) Pada tahun berapakah puan tamat belajar di Universiti

Pekerjaan awal Tokoh

25) Bolehkah puan berkongsi dengan kami pekerjaan pertama puan sebelum menjadi seorang usahawan yang Berjaya?

26) Dimanakah tempat puan bekerja itu?

27) Berapa lamakah puan bekerja disitu?

28) Ketika itu berapakah umur puan?

29) Mengapakah puan berhenti bekerja di situ?

Perniagaan Tokoh

30) Bolehkah puan ceritakan serba sedikit latar belakang syarikat?

31) Apakah jawatan puan dalam syarikat ini?

32) Pada umur berapakah puan ketika perniagaan ini dimulakan?

33) Ketika puan ingin berkecimpung dalam perniagaan ini, adakah bapa puan ataupun ahli keluarga puan yang meminta?

34) Apakah yang membuatkan puan berminat untuk berkecimpung dalam bidang perniagaan ini?

35) Berapa lamakah puan berkecimpung dalam bidang perniagaan ini?

36) Pada umur berapakah puan memberi tumpuan sepenuhnya dalam perniagaan ini?

37) Bilakah tarikh perniagaan ini bermula?

38) Dimanakah tempat pertama perniagaan ini bertapak?

39) Dari manakah datangnya idea untuk memulakan perniagaan ini?

40) Siapakah orang yang banyak memberi dorongan untuk meneruskan perniagaan ini?

41) Adakah syarikat ini dimiliki penuh oleh keluarga ataupun berkongsi bersama pihak lain?

42) (Jika ada) Siapakah pihak lain itu?

- 43) Adakah puan mempunyai idola dalam bidang ini yang ingin puan contohi?
- 44) Apakah falsafah perniagaan yang puan terapkan?
- 45) Ketika perniagaan ini bermula, adakah pihak syarikat mendapat bantuan kewangan dari mana-mana pihak?
- 46) Berapakah cawangan yang telah wujud?
- 47) Bolehkah puan senaraikan tempat setiap cawangan itu?
- 48) Adakah puan mempunyai keutamaan tempat ataupun lokasi puan bekerja? Mengapa?
- 49) Adakah perniagaan ini melibatkan ahli keluarga puan yang lain?
- 50) Siapakah ahli keluarga puan itu?
- 51) Selain dari ahli keluarga, adakah terdapat pihak lain yang membantu puan dalam menjayakan perniagaan ini?
- 52) Apakah produk pertama yang dikeluarkan?
- 53) Sehingga kini, berapakah jumlah produk yang telah dikeluarkan?
- 54) Apakah keunikan produk ini berbanding produk lain?
- 55) Dalam masa sehari, berapakah jumlah sesuatu produk dihasilkan?
- 56) Dalam mengeluarkan pendapat baru, dan produk baru siapakah yang banyak memberi sumbangan dan pendapat?
- 57) Berkenaan dengan ramuan, adakah dari turun temurun ataupun idea dari pihak tertentu?
- 58) Setelah mempunyai ramuan untuk produk pertama yang dikeluarkan, adakah resepi ramuan itu melalui kajian tertentu dahulu?
- 59) Bolehkah puan ceritakan serba sedikit mengenai produk yang dikeluarkan oleh syarikat ini?
- 60) Dari manakah puan mempelajari selok belok perniagaan ini?
- 61) Apakah cabaran terbesar yang telah puan lalui sepanjang mengendalikan perniagaan ini?
- 62) Setelah mempunyai ramuan untuk produk pertama yang dikeluarkan, adakah resepi ramuan itu melalui kajian tertentu dahulu?

- 63) Bolehkah Puan ceritakan serba sedikit mengenai produk yang dikeluarkan oleh syarikat ini?
- 64) Dari manakah Puan mempelajari selok belok perniagaan ini?
- 65) Apakah cabaran terbesar yang telah Puan lalui sepanjang mengendalikan perniagaan ini?
- 66) Selain daripada penjualan produk-produk ini, apakah perkhidmatan lain yang disediakan dalam perniagaan ini?
- 67) Dari segi pengurusan syarikat bagaimana?
- 68) Adakah Puan menguruskan sendiri atau pun terdapat pihak tertentu yang membantu?
- 69) Adakah Puan sentiasa memantau prestasi para pekerja?
- 70) Adakah Puan diberi tanggungjawab untuk pengambilan para pekerja?
- 71) (Jika ya) Adakah Puan menetapkan kriteria tertentu dalam pengambilan para pekerja?
- 72) Adakah Puan sering membuat pemantauan di cawangan lain?
- 73) Adakah syarikat ini bekerjasama dengan syarikat lain?
- 74) Apakah cabaran terbesar yang Puan hadapi ketika menjalankan perniagaan ini?
- 75) Sejauh manakah perniagaan ini telah berkembang?
- 76) Selain daripada Kelantan, dimanakah lagi tempat produk ini dikenali?
- 77) Adakah syarikat ini membuat kolaborasi dengan syarikat lain?
- 78) Bagaimanakah cara pihak Puan mempromosikan produk MH Mohd ini?
- 79) Berapakah tempoh syarikat ini ambil untuk memastikan produk yang dikeluarkan dikenali?
- 80) Pernahkah Puan turut serta dalam mana-mana program yang dianjurkan kerajaan mahupun kerajaan negeri dalam mempromosikan produk MH Mohd ini?
- 81) Seperti produk lain, adakah MH Mohd mempunyai slogan tersendiri?
- 82) Dimanakah tempat produk MH Mohd dipasarkan?
- 83) Apakah syarat-syarat yang diperlukan dalam menentukan tempat produk-produk ini dipasarkan?
- 84) Apakah produk yang paling laris yang mendapat sambutan?

- 85) Apa momentum terbesar atau sasaran yang Puan mahukan dengan apa yang dilakukan sekarang?
- 86) Adakah produk syarikat ini boleh ditempah secara online?(Jika ada, bagaimana?)

Pendapat Tokoh

- 87) Apakah pendapat puan mengenai perniagaan orang Melayu?
- 88) Adakah puan mengharapkan lebih ramai orang Melayu yang berani untuk berkecimpung dalam bidang perniagaan ini?
- 89) Pernahkah terdapat individu yang meminta serba sedikit pendapat puan untuk memulakan perniagaan?
- 90) Adakah puan terfikir untuk mengeluarkan produk selain dari produk yang sedia ada?
- 91) Jika puan mempunyai anak-anak, adakah puan mahu mereka menceburi bidang perniagaan ini?
- 92) Apakah matlamat dan harapan puan dalam bidang ini?
- 93) Jika puan ditawarkan untuk memberi taklimat dan berkongsi serba sedikit pengetahuan puan dalam bidang perniagaan kepada mereka diluar sana, adakah puan bersetuju? Kenapa?
- 94) Adakah puan pernah mengimpikan untuk berjaya seperti sekarang?
- 95) Bolehkah puan berkongsi cara bagaimana untuk bangkit daripada kegagalan?
- 96) Adakah puan bersedia dalam menghadapi sebarang kegagalan dan bangkit kembali?
- 97) Apakah kualiti yang perlu ada pada seseorang untuk berjaya?
- 98) Pada pendapat puan setiap kali kenaikan harga barang adakah perniagaan puan akan terjejas ataupun sebaliknya?
- 99) Pada pendapat puan, mampukah perniagaan orang melayu menandingi kaum lain?
- 100) Puan sebagai salah seorang mahasiswi yang telah Berjaya, adakah puan merasakan bahawa peluang pekerjaan dalam bidang perniagaan ini lebih menjamin kejayaan seseorang mahasiswa mahupun mahasiswi?

LAMPIRAN 4



Gambar 1: Penemubual bersama pengarah MH Mohd



Gambar 2: Penemubual bersama pengarah MH Mohd



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

Kelantan

PERJANJIAN MENGENAI SEJARAH LISAN

Syarat-syarat mengenai wawancara yang telah diadakan antara Universiti Teknologi MARA dengan PUAN HAFIZAH BT MOHAMAD..... Pada 20/5/2015...

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 sernua 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.

INDEKS

INDEX

A

Abstrak, iii

berjaya, 11

berkahwin, 78

B

Biodata, ii

C

cabaran, 16, 19, 32, 35

customer, 16

D

Diploma, iv

E

E-mail, ii, iii

Experience, 64, 66

F

falsafah, 79

Fathonah, 48, 70, 76, 79, 82

Fatina, ii

G

Graduate, 26, 42, 69

GST, ii

H

HAFIZAH, 1

Hazizah, 1

I

Idola, 51

Ijazah, iv

Inggeris, ii, iv, 78

INSKEN, 50

Insyah-Allah, 33, 34, 46, 47, 70, 72, 81

Isi kandungan, iv, 2, 8, 66

J

Jawatan, iii, vi, 5, 7, 20, 64, 76

K

Kejayaan, ii, 2, 3, 5, 14, 66, 79

Kelantan, ii

Kelayakan, 70

keluarga, 79

kewangan, 80

Khursus, iv, 7

L

Latar belakang, 20, 68

M

MARA, iv, 2, 4, 8, 65, 66

MH Mohd, ii, 78, 79, 81

Mohamad, 6

N

Nazirah, iv, 1, 7, 9

O

OKU, v, 67, 70

P

Pendidikan, ii

Pengalaman, ii

pengarah, 83

PENGHARGAAN, i

Perniagaan, ii

produk, iii

S

SIRIM, 20

Siswazah, 26, 42, 48, 69

SME Bank, 42

sumber, 46, 72

T

tokoh, i

U

UiTM, iv

umur, iii

upgrade, ii, 51, 70, 81

USAHAWAN, 1

W

Wakaf Bharu, 14, 32, 34, 41, 48, 51, 70

Website, iv

RUJUKAN

Gemilang International Holdings Sdn. Bhd. (2015).Mohamad bin Yusoff. Retrieved from <http://www.gemilang4u.com/my/testimonial/>

HalalStock.com (2015).MhMohd Industries Sdn. Bhd. Retrieved from www.halalstock.com/commt.asp?SID=6828

M.H. Mohd Industries (2015).*MhMohd Industries Sdn. Bhd.* Retrieved from <http://www.mhmohd.com/>

MohamadYusoff, personal communication, May 20, 2015