

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA

ENCIK HAJI IR.GHAZALI BIN HASHIM

USAHAWAN BERJAYA

OLEH:

MARNI BINTI SAID 2014669454

MOHD ROSMAIZUL BIN MAIDIN 2014286876

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA

FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN

BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS

IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN

SEMESTER 05 (SEPTEMBER 2015 – JANUARI 2016)

PENGHARGAAN

PENGHARGAAN

ASSALAMUALAIKUM W.B.T

Titipan penghargaan terhadap Allah tuhan sekalian alam atas rahmat yang sudi dicurahkan kepada hambanya yang kerdil ini. Berserah kepadanya atas sekaga takdir yang dikehendakkan kepada isi alam sepenuhnya. Selawat dan salam kepada junjungan besar Nabi Muhammad SAW dan para sahabat serta para tablin.

Pertama-tamanya kami tuntunkan ucapan Alhamdulillah kepada Allah atas nikmat-nikmat yang diberikan kepada kami tanpa henti. Tanpa keredhaannya tidak mungkin mampu kami menyiapkan tugas ini walau sedikit pun.

Penghargaan ini juga kami tujukan kepada kedua ibu bapa kami kerana mereka sentiasa menitipkan doa-doa untuk keberkatan kami. Mereka juga banyak menyokong kami dari segenap segi rohani dan kewangan untuk menghasilkan tugas bermutu ini.

Tidak lupa juga kepada pensyarah kesayangan kami, MADAM NURULANNISA BINTI ABDULLAH kerana dengan izin Allah, beliau sudi menunjuk ajar kami waima mengganggu masa rehatnya. Beliau juga sering mengingatkan kami sekiranya kami alpa dan menegur kami dengan amat berhemat. Moga jasa baiknya akan diganjar dengan kurniaan daripada Allah yang tidak ternilai harganya.

Kami juga ingin mendedikasikan ucapan penghargaan ini kepada ENCIK HAJI IR GHAZALI BIN HASHIM yang sanggup berkongsi ilmu, maklumat serta masa beliau untuk kami dalam menyiapkan tugas ini. Ketahuilah segala macam ilmu, maklumat serta masa beliau yang beliau sediakan untuk kami amatlah kami hargai. Semoga jasa baik beliau akan diganjar dengan kurniaan daripada Allah yang tidak ternilai harganya.

ISI KANDUNGAN

ISI KANDUNGAN

TAJUK

MUKA SURAT

Penghargaan.....	i
Isi Kandungan.....	iii
Abstrak.....	v
Biodata Tokoh.....	vi
Pengenalan.....	vii
Transkrip	
Bahagian 1: Latar Belakang Tokoh.....	2
Bahagian 2: Pendidikan.....	9
Bahagian 3: Pekerjaan.....	12
Bahagian 4: Pandangan/Pendapat/Anugerah.....	43
Rujukan.....	55

Lampiran

Log Wawancara	56
Diari Kajian	58
Senarai soalan	60
Surat Perjanjian	
Gambar	64
Sijil penghargaan	68
Indeks	73

ABSTRAK

ABSTRAK

Kajian ini dijalankan untuk berkongsi ilmu daripada usahawan yang berjaya iaitu ENCIK HAJI IR GHAZALI BIN HASHIM mengenai ilmu atau maklumat cara-cara untuk menjadi usahawan yang berjaya. Dengan pengkongsian ilmu serta maklumat daripada beliau, kami dapat banyak ilmu serta maklumat mengenai usaha beliau dalam menguruskan perniagaan. Dengan pengkongsian ilmu serta maklumat daripada beliau, kami juga dapat kongsi ilmu dan maklumat ini dengan orang lain. Untuk memastikan ilmu serta maklumat mengenai cara menguruskan perniagaan dan cara menjadi usahawan yang Berjaya, kami telah memilih beliau untuk di temu ramah dan semasa temu ramah, beliau banyak berkongsi ilmu serta maklumat yang berguna untuk menguruskan perniagaan serta cara menjadi usahawan yang Berjaya. Dapat dirumuskan, ramai orang akan mendapat ilmu serta maklumat mengenai perniagaan dengan lebih jelas bila mereka membaca, melihat serta mendengar segala nasihat serta pengkongsian ilmu dan maklumat daripada ENCIK HAJI IR GHAZALI BIN HASHIM.

Kata kunci: Pengkongsian ilmu dan maklumat

BIODATA TOKOH

BIODATA TOKOH



NAMA: IR GHAZALI BIN HASHIM

UMUR: 63 TAHUN

IC NOMBOR:

TARIKH LAHIR:

TEMPAT LAHIR: JERTEH

BANGSA: MELAYU

AGAMA: ISLAM

ALAMAT:

NAMA ISTERI:

NAMA ANAK:

PEKERJAAN: USAHAWAN BERJAYA

PENGENALAN

Pengenalan

Assalamualaikum Warahmatullahi wabarakatuh, setinggi-tinggi kesyukuran kehadiran Ilahi dengan limpah kurnianya dapat kami siapkan kerja kursus ini dengan sempurna. Walaupun terdapat perkara yang tidak dapat dielakkan namun ianya tidaklah menjadi suatu masalah yang besar dalam menyiapkan tugas ini.

Namun begitu kami tetap berusaha mencari dari pelbagai sumber dan hasilnya tugas ini dapat disiapkan atas usaha keras dan juga bantuan rakan-rakan sekelas kami. Disini juga kami ingin mengucapkan ribuan terima kasih kepada MADAM NURULANNISA BINTI ABDULLAH kerana telah banyak membantu dalam memberi panduan dan tunjuk ajar tentang pelaksanaannya.

Selain itu, kami juga ingin mengucapkan jutaan terima kasih kepada ENCIK HAJI IR GHAZALI BIN HASHIM kerana sudi menerima kami untuk ditemuduga serta meluangkan masa dengan kami walau sekejap walaupun beliau sibuk dalam menguruskan perniagaan beliau.

Kami amat berbangga kerana dapat menyelesaikan tugas ini tepat pada waktunya. Akhir sekali kami ingin mengucapkan jutaan terima kasih kepada semua yang terlibat secara langsung dan tidak langsung dalam menyiapkan tugas ini. Tidak juga dilupakan kepada kakitangan Tanjung Demong Beach Resort kerana sudi membantu kami sepanjang kami berada disana.

Sekian, terima kasih.

TRANSCRIPT

**BAHAGIAN 1:
LATAR
BELAKANG
TOKOH**

TRANSKRIP

MS : Rakaman ini berkisahkan tentang pengalaman serta kejayaan Encik Haji Ir Ghazali Bin Hashim sebagai seorang bekas jurutera dan juga sebagai seorang usahawan yang berjaya. Berikut adalah hasil rakaman mengenai temubual sejarah lisan yang telah dijalankan oleh Marni Binti Said dan Mohd Rosmaizul Bin Maidin bersama Encik Haji Ir. Ghazali Bin Hashim mengenai pengalaman serta pekerjaan beliau sebagai Jurutera dan Usahawan yang berjaya. Temubual ini dijalankan di Tanjong Demong Beach Resort. Pada 14 September 2015.

Petunjuk:

EHG: Encik Haji Ir Ghazali Bin Hashim

MIRM: Muhammad Rosmaizul Bin Maidin

MS: Marni Binti Said

BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH

MRM : **Bismillahirrahmanirahim Assalamualaikumwarahmatuallahbiwabaratu.** Selamat pagi diucapkan kepada Tuan Haji. Er..... Kami nak ucapkan ribuan terima kasih kerana sudi menerima kami sebagai tetamu khas untuk sesi temubual ini. Tujuan temubual kami ini diadakan untuk memenuhi tugas matapelajaran yang kami ambil untuk semester ini. Aaaa.... **IMR604 Oral Documentation.** Kami daripada UiTM Kelantan, **Pengurusan Maklumat Izajah Sanjana Muda Pengurusan Sistem Maklumat.** Jadi, kita boleh mulakan temuramah.

EHG : Ya. Okay. Assalamualaikum warahmatullahiwabarakatuh. Saya-- Merasa bangga kerana diberi peluang untuk bercerita pengalaman kita selama ni dan tujuan kita ni bukanlah untuk men-ape ni, (bunyi selakan buku) mengagungkan kejayaan yang kita ada, cuma kita nak bagi pengalaman kepada yang orang akan datang, student [*pelajar*] akan datang sebagai panduan untuk apa ni, (**MRM: Berkongsi pengalaman**) berkongsi pengalaman untuk, tujuannya untuk, sebagai panduan untuk (**MRM: Masa hadapan**) masa hadapan. Ia lah, jadi nih [*ini*] (bunyi membersihkan tekak) saya--.

MRM : **Boleh tuan ceritakan sedikit sebanyak tentang latar belakang tuan?**

EHG : Latar belakang saya, nama Ghazali Hashim. (bunyi membersihkan tekak) lahirkan di Besut, dibesarkan di Besut, dan saya bersekolah di Besut ni hingga tingkatan tiga. Tingkatan empat, tingkatan lima saya telah pergi ke Teknikal Kolej, bukan Teknikal Kolej, Sekolah Menengah Teknik di Kuantan. Pada masa tu ada tiga buah sekolah teknik la. Satu di Kuantan, satu di Pinang dan satu di Kuala Lumpur. And then [*dan kemudian*] pada masa tu, Sekolah Menengah Sains belum ada lagi lah. Belum ada lagi. Di-- saya pergi ke Sekolah Menengah Teknik Kuantan untuk tingkatan-- tingkatan empat dan tingkatan lima. Dan saya ambil SP-M-MC-MCA di Kuantan.

MRM : Di sekolah tersebutlah?

EHG : Ah. (**MRM: Di sekolah tersebut lah?**) di sekolah Sekolah Menengah Teknik Kuantan. Selepas tu, isteri pulak. Isteri saya beranak di Besut, besar di Besut dan selepas tingkatan lima beliau telah melanjutkan di Kursiah Kolej, Tengku Kursiah Kolej di Seremban dan terus ke Universiti Malaya and then *[selepas itu]* mendapat PAC Sains lah. Biologi, Biologi Biologi. Lepas tu , anak, saya ada empat orang. Yang sulung berkelulusan master degree *[sarjana muda]* di-di-di UK *[United Kingdom]* lah di UK *[United Kingdom]*, dan sekarang bekerja dengan engineer-- *[jurutera]* bekerja dengan apa ni, dengan Sapora Kercana, apa ni, gas and oil *[dan minyak]*.

MRM : Sapora Kercana tu company [syarikat] dia di mana?

EHG : Company *[syarikat]* Kercana ialah is public instead company *[bukannya syarikat awam]* yang ber-- (bunyi membersihkan tekak) berjabat di KL la, di KL dan mempunyai operasi ke seluruh dunia. Dia ada di Bra- di Brazil, dan di mana, di dua tiga tempat lagi lah. Yang Asia ni banyak, di Thailand, di Vietnam, Indonesia pun sama.

MRM : Maknanya Sapora Kercana ni beroperasi di seluruh negara la?

EHG : Ya.. seluruh negara la. Dan Sapora Kercana ni ada-- kepunyaan anak Tun Mahathir, Tun Mahathir (**MRM: Mukhriz**) Mukhriz. Dan sekarang pun anak saya berada di Vietnam ni. (**MRM: Ooo...**) Vietnam, Vietnam. Nombor dua.

MRM : Yang anak sulung tadi tu (RHG: ya anak sulung) menetap di Vietnam ke macam mana?

EHG : Takda [tiada]. Menetap di Kuala Lumpur. Masih lagi mencari la. Tak jumpa lagi.

MRM : Mencari jodoh la (bunyi ketawa)

EHG : Yang kedua doktor lah. Bekerja di Kuala Terengganu. Hospital Kuala Terengganu. Dan telah peroleh dua cucu lah. Dua orang anak. Sorang lelaki dan sorang perempuan. Dan yang ketiga juga berkelulusan luar negeri iaitu di Rusia. Di Rusia dia telah belajar di Rusia Eronotika lah. Eronotika. Di Moscow Institute of Technology [Insittusi Teknologi Moscow]. Teknologi is Moscow. (bunyi budak bercakap) Di Moscow la. Di di Mosco dan dia balik bekerja dengan di ACAC di sini untuk prepare [bersedia] jet fighter [jet pejuang]. So, (Bunyi batuk) ni perempuan ni (MRM: 000) perempuan dan sekarang bekerja di di ACAC di Gong Kedak.

MRM : Adakah Gong Kedak tu TUDM?

EHG : Dia untuk repair [baiki] kapal terbang (MRM: umm) dia ada dua. Satu di handle [urus] oleh TUDM, (MRM: okay) satu di handle [urus] oleh private sector [sektor swasta]. (MRM: 000) tapi saya boleh kata pun ni bawah anak saya anak saya kat kerajaan la (MRM: Okay) government re-jet [kerajaan semula jet], government link got [berkaitan kerajaan dapat] GLL, GLC Government Links Company. Jadi bil-- dia, advantagenya [kebaikannya] gini [begini] pasal kalau [kalau] di TUDM [Tentera Udara Diraja Malaysia], spear pak dan sebagainya perolehan tu mengikut cara-cara-- treasury [perbendaharaan]. Jadi ini melambatkan dan me-melambatkan proses untuk mendapatkan bekalan dan sebagainya. So [jadi], kalau private sector [sektor awam], dia boleh buat apa yang saja, saja dan dan spear pak perolehan dia dapat (bunyi membersihkan tekak) very fast [sangat cepat]. Even [walaupun] kalau yang

urgent [*kecemasan*], dia fly to [*terbang ke*] Rusia, get [*dapat*] the spear pak balik semula.

MRM : Kira banyak advantage [*kebaikan*]?

EHG : Banyak advantage [*kebaikan*], situ. Cuma mana-mana negara pun dia buat begitu. Untuk kesenangan lah. So [*jadi*] yang ke empat, masih lagi bersekolah, ambil SPM [*Sijil Pelajaran Malaysia*] hari ni. Ini, timbangan-timbangan ni, dia yang orang dulu-dulu, dia ada ni, ni ada, “Encik mempunyai nama timbang-timbangan ni” dulu-dulu memang ada lah. Saya kampung, di kawasan kampung tu, orang kenal dengan nama Din. (MRM: Oooo. Nama Din. Glamor) orang rumah saya sekolah [*sekolah*] Ramlah, di rumah panggil Yani.

MS : Kenapa boleh panggil macam tu?

EHG : Saya rasa gini [*begini*] (bunyi bersih tekak) ni orang cerita budak-budak, tak tahu lah. Dia masa budak-budak dulu selalu sakit selalu demam, jadi tak, tak, apa ni, tak ngam [*sesuai*] dengan nama, mungkin la. Saya mungkin dia tukar nama timbang-timbangan. Tapi sekarang tak ada dah. Ah begitu lah. Apa ni lagi, rumah saya nya la di Jerteh. (bunyi budak bercakap) Itu pun saya menduduki selepas saya pencen lah. Selepas saya pencen. Dalam tahun *dua ribu dua belas* [2012], baru lagi la. Kalu [*kalau*] tidak, saya merata lah pergi, kerja merata dan duduk tempat-tempat yang saya pergi tu biasanya tempat ke tempat, rumah tu disediakan oleh kerajaan lah. Okay.

MRM : Sejarah keluarga encik. Encik boleh encik ceritakan sedikit, adik-beradik ke?

EHG : Saya mempunyai (MRM: Nama bapa) lima adik-beradik. Lima adik-beradik. Ayah saya dulu bekerja sebagai buruh Pejabat Daerah lah, di bawah, buruh kerja tanah dan dia berhenti dan dia buat kontraktor lah. Masa dulu tak ramai yang jadi kontraktor, tu dia start *[mula]* dengan kontraktor dan dia kan timbul naik gitu *[begitu]* lah. Jadi kontraktor-- pasal kontraktor ni.

MRM : Sekejap ada sekejap takde *[tak ada]*

EHG : Sekejap ada sekejap ada sekejap tinggi sekejap duit pun takde *[tak ada]*. Memang dia begitu lah. Bermacam-macam. Dan di rumah sendiri pun dia ada kedai runcit la. Tapi ini se-basic *[asas]*, basic *[asas]* business *[perniagaan]*. To be a *[untuk menjadi]* kontraktor, dia must have a permanent income *[mesti ada pendapatan yang tetap]*. (MRM: Yes) dia must be have *[mesti ada]* semua income so that *[pendapatan supaya]* dia akan support you *[sokong kamu]*, during the you get the project the real *[semasa kamu mendapat projek yang betul]* kontraktor style *[gaya]*, you are you get the *[kamu adalah kamu dapat]* bonus, pasal you cannot survive to be a *[kamu tak boleh selamat jadi]* kontraktor alone *[seorang]*.

MRM : Maksud tuan, apa ni kalau kita jadi kontraktor tu, pendapatan tu tak tetap (EHG: Tak tetap) dia kena ada punca pendapatan yang lain pula?

EHG : D-dia punca pendapatan yang lain yang kita boleh makan pada tiap-tiap hari.

MRM : Yang boleh secure *[selamatkan]* masa depan?

EHG : Ya, yang boleh secure *[selamatkan]*. Kalu *[kalau]* tidak at this moment in *[pada masa sekarang di]* Malaysia lah not even the small *[tak semua kecil]* kontraktor but big-big-bigger *[tapi yang besar]* kontraktor pun the same thing *[benda]*

sama]. But now [*tapi sekarang*] katalah kontraktor now is very difficult [*sekarang sangat susah*], hard time to get project [*masa susah untuk mendapatkan projek*]. Kalau [*kalau*] dapat pun, dia punya limit the margin is very small [*had margin yang sangat kecil*]. Tak macam dululah, labor [*buruh*] dia kecil.

MRM : Macam mana pula dengan ibu encik?

EHG : Oh. Saya mak saya adalah house-ice-housewife [*suri rumah*], full time of housewife [*suri rumah sepenuh masa*]. Dan dia menjaga kedai runcit la sambil-sambil tu.

MRM : Tuan anak yang keberapa dari lima adik-beradik?

EHG : Saya yang sulung. (MRM: **Ooooo. Sulung**) Anak yang sulung. Anak yang sulung.

MRM : Umur tuan sekarang berapa?

EHG : Saya-- Umur baru *enam puluh tiga* [63]. (MRM: **Ooooo**) Muda lagi (MRM: **Nampak-nampak segak lagi bergaya lagi**) muda-- muda lagi ummm *enam puluh tiga tahun* [63].

MRM : Sihat lagi ye?

EHG : Alhamdulillah. Boleh la. Ummm... pendidikan ke apa ni? Apa lagi ni?

**MRM : Pasal pendidikan tu kita-kita akan take a break [*akan berehat*] sekejap.
Bagi tuan relaks-relaks dulu.**

TAMAT BAHAGIAN 1

BAHAGIAN 2: PENDIDIKAN

BAHAGIAN 2: PENDIDIKAN

MRM : Okay. Untuk bahagian pendidikan pula. Boleh Encik Zali ceritakan pasal latar belakang pendidikan Encik Zali pulak *[pula]*?

EHG : Saya bersekolah rendah di Sekolah Pusat Jerneh. Sampai ke darjah lim-darjah enam. Dan saya terus ke Sekolah Tengku Mahmud lah. Disebabkan masa tu Tengku Mahmud aliran Bahasa English, maka terpaksa pergi ke remove *[buang]* kelas. Remove *[buang]* kelas dulu. Lepas tu terus ke tingkatan tiga. Dan saya berpeluang pergi ke Sekolah Menengah Teknik Kuantan. Tahun *tujuh puluh-tujuh puluh-tujuh puluh satu [1970-1970-1971]* di Kuantan. MCE dan terus ke masuk UiTM. Diploma, lepas tu advance *[lanjutan]* diploma.

MRM : Advance *[lanjutan]* diploma tu macam mana?

EHG : Advance diploma is inquirer *[diploma lanjutan adalah]* tu bachelor degree *[sarjana muda]*. Recognized by *[dikenali oleh]* UK *[United Kingdom]* and then *[dan kemudian]* masa tu dia panggil bukan universiti lagi, Institute Teknologi MARA. Bila institusi teknologi ni, dia tak boleh produce bachelor degree *[mengeluarkan sarjana muda]*. Di-dia apa yang boleh buat ialah advance diploma *[diploma lanjutan]*. So the advance diploma is inquirer to degree *[jadi, elven diploma menyambung ke diploma]*. Saya pun lepas U-UiTM, ITM *[UiTM]* (**MRM: Ditukar nama**) ditukar nama ke universiti, maka dianugerahkan saya EPSCB Engineering Civil *[kejuruteraan awam]*.

MRM : Jurusan apa?

EHG : Civil, Civil-Civil Engineering *[kejuruteraan awam]*

MRM : Civil Engineering [kejuruteraan awam].

EHG : So [jadi], masa tu, orang besar UiTM sekarang pun is one year [satu tahun] senior la. (MRM: Oooo) Sahol. I know him and then and [saya kenal dia dan selepas itu dan] dan dia Sahol very well [sangat baik] dan wife [isteri] dia tu Fiza tu is my junior la. So kenal la.

MRM : Di mana UiT-UiTM yang encik?

EHG : UiTM mula-mula tu saya masa tu di teta-di letakkan di Jalan Osman Petaling Jaya tetapi bila saya report [lapor] saja saya kena pergi ke Shah Alam. First banch [banch pertama] pergi ke Shah Alam. (MRM: Oooo) dan masa tu hostel belum siap, saya terpaksa duduk di teres house [rumah] di Shah Alam lah. Di bawah. Dan jadi berulang balik la berulang balik ke-ke ITM [UiTM] berjalan kaki. Di situ la.

MRM : Agar sukar jugalah masa tu?

EHG : Apa tu, dalam selepas pada diploma, diberi peluang untuk buat advance [lanjutan] dan dalam tahun tujuh puluh tujuh [1977] saya grad lah sebagai-sebagai jurutera la oleh transfer [tukar] jurutera dan masa-masa tu adalah kita ada external [dalaman] examina, jadi external examination [peperiksaan dalaman] ni ada termasuk dua tiga professor daripada Universiti Malaya termasuk professor Chi Fan Kee very [sangat] popular and then [selepas] professor, ada dua tiga professor lagi la. And then, at that time [dan selepas itu, pada masa itu], majoriti la lecturer [pensyarah] is luar negeri, luar negeri. Pada (bunyi esakan hidung) tahun tujuh puluh tujuh [1977], cuma yang grad nya adalah dalam tiga puluh orang lebih, tiga puluh lebih termasuk civil [awam], mekanikal and elektrik, elektrik pun ada power electronic [kuasa eletronik], (MRM: Oooo) so empat ni la dan biasanya pada masa tersebut, bila orang lepas diploma, dia akan pursue to overseas [sambung ke luar negara] la buat-buat

bachelor [*sarjana muda*] ke luar negeri. Masa tu digalakkan ke luar negeri la tapi masih lagi yang segelintir yang tinggal continue [*sambung*] kat situ la.

MS : Jadi encik pergi ke luar negeri, atau pun?

EHG : Saya-saya tak pergi. Saya buat di ITM [*UiTM*] (**MRM: Dalam Malaysia?**) dalam ITM [*UiTM*] Malaysia. Okay, (bunyi selakan buku). Di sekolah ni, saya bergiat dalam sukan, (bunyi budak bercakap) darjah-- peringkat sekolah menengah saya mewakili daerah la, banyak gi [*pergi*] semua daerah terutama sekali hoki la. Hoki dan peringkat universiti pun saya telah masuk ragbi raga (**MRM: Kira athlete juga la?**) boleh la boleh la present [*mewakili*] (**MRM: Zaman muda-muda**) present [*mewakili*] apa ni sekolah. (**MRM: Wakil sekolah**) Wakil sekolah. Itu la. Pasal anugerah terbaik, universiti ada saya dapat yang terbaik la, saya rasa dalam lima enam subjek dapat 'A' sa-saya dapat-dapat masa tu la. Tahun tu tahun tu la, lepas tu (bunyi ketawa) ada tahun saya ingat tahun empat, begitu la.

MRM : Pernah encik dapat anugerah dekan ke?

EHG : Oh, dak, [*tidak*] tak dak, [*tiada*] tak dak, [*tiada*] tak dak [*tiada*] saya cuma tengok yang subjek tak dak [*tiada*]. Untuk yang pencapaian terbaik, pengajian tu la saya mendapat apa ni menamatkan tempoh untuk buat advance [*lanjutan*] tu dalam masa tempoh yang ditetapkanlah. Takde [*tiada*] repeat [*ulangan*], takde [*tiada*] retain [*mengekalkan*] takde [*tiada*] ni la. Alhamdulillah la. Dan saya rasa perlu ni balik--

TAMAT BAHAGIAN 2

BAHAGIAN 3: PEKERJAAN

BAHAGIAN 3: PEKERJAAN

EHG : Bila keluar saja daripada UiTM, ITM [*UiTM*] masa tu, saya terus ke JKR [*Jabatan Kerja Raya*] (MRM: Ooooo) dan dia abit [*ambil*] saya bekerja la sementara. Bukan sementara, tetap la. Sebelum result [*keputusan*] dikeluarkan, so [*jadi*] bila result [*keputusan*] keluar dia confirm [*pasti*] terus. Jadi tak dak tak dak [*tiada*] masalah nk mintok [*minta*] nak apa tak der [*tiada*]. You just [*kamu mesti*] habis pengajian, you report [*kamu lapor*], dia terima, dan start [*mula*] kerja.

MS : **Masuk terus la?**

EHG : Masuk terus.

MRM : **Diserap terus.**

EHG : Diserap terus. (bunyi membersih tekak) Pasal saya pun dapat apa ni scholarship fielder [*biasiswa pepadang*] (MRM: Oooo) so tak dak [*tiada*] masalah dah scholarship fielder [*biasiswa pepadang*] dan memang terpaksa bekerja dengan kerajaan pun. (bunyi ketukan pintu) Okay.

MRM : **Teruskan ke pekerjaan**

EHG : Pekerjaan. Okay pekerjaan ni saya bermula dalam tahun *tujuh puluh tujuh* [1977]. Saya ditempatkan di KL [*Kuala Lumpur*] untuk sebulan dua bulan untuk (bunyi membersih tekak) mengenallah, mengenal apa itu JKR [*Jabatan Kerja Raya*], tengok carta organisasi (bunyi membersih tekak) dan sebagainya. Lepas tu saya ditukarkan ke (bunyi selakan buku) ke JKR [*Jabatan Kerja Raya*] Besut.

MRM : Berapa lama masa (EHG: Saya) di JKR [Jabatan Kerja Raya] Kuala Lumpur tu berapa lama?

EHG : Tak lama, saya rasa dalam tiga empat bulan ia rasanya. Lepas tu saya tukarkan ke Besut as building engineer [*sebagai jurutera bangunan*], jurutera bangunan terutama kita fokus untuk projek pendidikan sekolah. Mas-masa tu sekolah di Besut ada, tak ingat, dekat dua puluh biji sekolah dekat buah sekolah under construction [*dibawah pembinaan*]. So [*jadi*] saya dihantar ke Besut dalam tahun lebih kurang tahun akhir tahun *tujuh puluh tujuh [1977]* hingga *lapan puluh [1980]* time skillnya [*masa kemahiran*]. Lepas tu saya telah di tahun *lapan puluh [1980]* saya dinaikkan pangkat untuk senior time skill [*masa kemahiran*], senior time skill [*masa kemahiran*], duk [*duduk*] sini mungkin selama empat puluh empat, saya tak tahu la-- sebagai saya di hantar ke Baling, Kedah as [*sebagai*] jurutera daerah yang pertama di Baling, kita setup [*set*] dia punya daerah tu tuk [*untuk*] JKR [Jabatan Kerja Raya] Baling. So [*jadi*] saya dah engineer [*jurutera*] yang pertama duduk dekat Baling, Kedah. Dan di sini, projeknya di Kedah ni kebanyakan masa tu adalah projek-projek jalan, projek-projek jalan, bangunan tu sikit sangat lah. Kebanyakan jalanlah. Jalan-jalan luar bandar. Pada tahun--.

MRM : Macam pembinaan highway [jalan raya] apa semua tu lah?

EHG : Highway [*jalan raya*] termasuk dengan part [*bahagian*] jalan-jalan (MRM: **Yang rosak-rosak**) ha, dia masuk situ. Tahun saya duduk tiga tahun di Baling, Kedah tahun *lapan puluh tiga [1983]* saya telah ditukarkan ke JKR [Jabatan Kerja Raya] Kemaman sebagai district engineer [*jurutera jalan*] lah. Kalau sini kalau kita tengok JKR [Jabatan Kerja Raya] Kemaman masa tu baru dah establish [*dibuat*] nama, tapi pembangunan masa tu be-bermula dengan pada masa tu lah. Tahun *lapan puluh tiga [1983]* di mana pembinaan port [*pelabuhan*], pembinaan gas, pembinaan lapangan terbang, di situ. (MRM: **Tempat banyak pembinaan lah?**) Ba-banyak masa tu start because [*mula*

kerana] di situ baru bermula oil industry [*industri minyak*]. Kemasukan orang luar banyak terutama Korean, Japanese, Brazil ramai lagi. Saya duduk dalam tujuh tahun di Kemaman (bunyi membersih tekak) di Kemaman dan saya telah gi [*pergi*] ke-- ditukar ke JKR [*Jabatan Kerja Raya*] KESDA Kelantan. Di Gua Musang sebagai technical director [*pengarah teknikal*] pengarah JKR [*Jabatan Kerja Raya*] di-di KESDA. KESDA is a (bunyi membersih tekak) close service [*servis rapat*], jadi bila close service [*servis rapat*] tu dia, kita menawar—JKR [*Jabatan Kerja Raya*] menawarkan kerja-kerja infra ni kita akan buat lah. Perutusan sama ada daripada KESDA la. KESDA dibawah Kementerian Luar Bandar, JKR [*Jabatan Kerja Raya*] dibawah kementerian yang lain-lain la. Sekolah pun disalurkan kepada kita. Jadi bagi saya bekerja di KESDA ni di amat menyeronokkan lah pasal kita pergi semua kawasan-kawasan termasuk kawasan asli pendalaman dan sebagainya. Tohan, Fasik, Bruk macam-macam ada. Dapat pengalaman lah.

MRM : Masa berkhidmat di KESDA ni, setiap kawasan yang ada tu encik boleh terokai la?

EHG : Boleh diterokai. Terutama saya terasa sangat kita saya supplier [*bekal*] CCT daripada perkampungan orang asli dan--

MRM : Dimana tu?

EHG : Di-di saya beli di ni, kontrak beli dengan di India, saya pergi ke New Delhi, 'Troskar', nama-nama brand tu. Kita beli dengan banyak-banyak unit, kita buat balik dan kita supplier [*bekal*] kepada orang asli. Di tiap-tiap kampung tu kita lantik sorang [*seorang*] atau dua orang untuk menjaga lah untuk menjaga minyak dan sebagainya untuk servis and sebagainya. Alhamdulillah masa tu a-kita pun terkejut ada masih ada orang yang orang asli ni yang educated [*terpelajar*]. Ada SPM [*Sijil Pelajaran Malaysia*], even [*walaupun*] ada yang

diploma pun ada at the time *[pada masa]* masa tu, so *[jadi]* diorang *[mereka]* ni la yang jaga yang dia tahu. Selepas tu tahun saya duduk di-- tiga tahun di Gua Musang, empat tahun di Tanah Merah uh Tanah Merah, tapi masih lagi bekerja di JKR *[Jabatan Kerja Raya]* KESDA lah. Technical Director *[pengarah teknikal]*. Lepas tu, dalam tahun *dua ribu-sembilan belas sembilan puluh tujuh [20-1997]* saya balik ke Besut semula (bunyi membersih tekak) be-dengan lateral lah, tiada kenaikan pangkat masa tu, masa tu empat puluh lapan dah la. Forth eight 'Super Skill G' masa tu. 'Super Skill G'. Jadi lateral dengan jadi dengan kawan saya yang JKR *[Jabatan Kerja Raya]* District *[jalan]* Besut, saya bertukar, dia pergi tempat saya, saya-saya ganti tempat dia. Saya balik JKR *[Jabatan Kerja Raya]* Besut tahun *sembilan puluh tujuh [1997]* hingga *dua ribu empat [2004]* lah. Bekerja dengan di Besut. Saya rasa saya puas hati lah dapat memberi sumbangan kepada rakyat Besut ah, orang Besut. Sekarang banyaklah perubahan-perubahan yang masih lagi walaupun dah saya tinggal Besut ni dah kerja-kerja yang maintenance *[penyelenggaraan]* yang saya tinggal yang saya buat dalam tahun masa saya servis di-di JKR *[Jabatan Kerja Raya]* Besut masih lagi ada. Dan saya tengok masih lagi keadaan-keadaan yang baik. Terutama sekali signboard *[papan tanda]*, jalan-jalan yang pentinglah yang masih lagi intact *[untuh]* lah. Masih lagi berkeadaan yang baiklah. Dan dalam tahun *dua ribu empat [2004]*, saya telah dinaikkan pangkat lagi ke-- sebagai Timbalan Pengarah JKR *[Jabatan Kerja Raya]* Terengganu. JKR *[Jabatan Kerja Raya]* Terengganu saya ditugaskan untuk menjaga bahagian bangunanlah. Pengarah, di-dia ditugaskan untuk bahagian jalan, untuk bangunan dibawah saya ni. Kita separate *[asingkan]* gitu *[begitu]*. Kita asingkan gitu *[begitu]*.

MRM : Pembahagian kerjalah?

EHG : Pembahagian kerja. Jadi saya duduk di Terengganu hinggalah *dua ribu sepuluh [2010]*, dan *dua ribu sepuluh [2010]* juga saya telah di-dinaikkan pangkat untuk ‘Super Skill C’ untuk JUSA di Kuala Lumpur, untuk director [*pengarah*] untuk bahagian maintenance [*penyelenggaraan*], bahagian sokongan kepada maintenance [*penyelenggaraan*] hingga saya pencen lah dalam *dua ribu dua belas [2012]* jadi maintenance [*penyelenggaraan*] saya kuat, interesting [*minat*] kerjalah tenaga banyaklah throw out [*membuang*] belakang thru [*ke*]. Itulah serba sedikit.

MRM : Antara negara-negara yang telah encik travel [*perjalanan*] untuk maintenance [*penyelenggaraan*] punya kerja ni, negara mana? Berapa banyak dah?

EHG : Dalam tahun *dua ribu-sembilan belas sembilan puluh la-sembilan puluh-sembilan puluh enam [2000-1990-90-1996]* saya telah pergi ke Jepun untuk ni, tujuh minggu untuk construction management [*pengurusan pembinaan*] di Jepun selama tujuh minggu. Saya pergi ke Tokyo, Hiroshima, Hokaido, nak kata throwout [*merata*] lah. Saya kursus di Jepun memang dia bagi expansion [*perkembangan*] . Dia bagi expansion [*perkembangan*] tengok produk-produk yang mega dan yang kita tidak pernah imagine [*bayang*] cara-cara pembuat pembinaannya (**MRM: Membangun**) skill bridge [*jabatan kemahiran*]. Kita pergi masuk bawah, kita travel [*perjalanan*] daripada Tokyo ke Hokaido lalu bawah sub-laut, berhenti tengah-tengah laut (bunyi ketawa) jadi (**MRM: Sangat menarik bunyinya**) interesting [*menarik*]. Pasal masa tu I’m only [*saya hanya*] Malaysian lah (**MRM: Oooo**) dia throwout the [*bawa*] dalam dua puluh orang from different country [*dari berbeza negara*] masa tu. Yang paling dekat kita is [*adalah*] Singapore and Indonesia. Tu lah yang boleh gi [*pergi*] mari [*bersama-sama*] lah. Hak [*yang*] lain Turki dan sebagainya. Lepas tu, peluang-peluang ke luar negeri banyaklah banyaklah. India ni saya rasa tak pernah banyak kali saya pergi New Delhi banyak jugak [*juga*] saya pergi untuk--.

MRM : Di setiap negara negara yang encik travel [perjalanan] ni boleh be-berbahasa-bahasa seperti negara mereka atau?

EHG : Ingat balik di India, English, tak ada masalah English eh, banyaklah banyak peluang pasal dia pasal dia dari segi kepeluang jabatan tu sendiri. Saya pergi dah di Korea untuk testing jenset [set ujian jet]. Saya pergi ke UK [United Kingdom] banyak dua tiga empat kali, London, pekan-pekan Island, atas nuh [sana], Mosco, saya pergi ke Jerman, saya pergi ke Sweden. Sweden, saya pergi air-- bekalan air di Sweden. Kita tengok di mana, semua dia pakai bohhold, air bawah tanah and then [dan kemudian] air very clean and then [sangat bersih dan kemudian] the trickter very [sangat] minimum trickter and then [dan kemudian] air dan supplier [bekal] dekat dengan paip is better then [lebih baik daripada] air mineral. The quality [kualiti]. So [jadi] di Sweden di ke mana lagi, China, banyaklah peluang-peluang yang diberi. Saya telah daftar dengan professional engineer [jurutera] itu Board of Engineers [lembaga jurutera]. Board of Engineer [lembaga jurutera] ni kalau you tak dak [tiada] Board of Engineer's register [pendaftaran lembaga jurutera], you tak boleh practice as engineer [belajar sebagai jurutera]. (MRM: Ummm) dan plan [rancangan] you tak boleh sign [tandatangan]. Walaupun you graduate as engineer but [kamu graduan sebagai jurutera tapi] you kena--.

MRM : Kira kena berkelulusan tu yang tak di iktirafkanlah, maksudnya?

EHG : Tak, dia kena go for the training [pergi untuk latihan], dia go [pergi] pada training and then sit for proper interview [latihan dan kemudian duduk untuk formal temuramah]. (MRM: Ummm) for [untuk] buat essei [karangan] buat apa, buat report [laporan], baru dia lulus you [kamu] sebagai professional engineer [jurutera]. Later you [kemudian kamu] boleh pakai PNG, professional engineer [jurutera], dipakai nama dan sebagainya. Di depan buh [letak] nama 'IR'. Lepas tu lagi me-member institute engineer [ahli institusi jurutera] pun sama, you [kamu] kena register [daftar], but once you pass [tapi bila kamu

lulus] dekat professional engineer [*jurutera*], Board of Engineer [*lembaga jurutera*], nak dapat member [*ahli*] engineer [*jurutera*] tu memang senanglah tak susah mana. Since [*sejak*] board [*lembaga*] tu dia beri, close and then [*tutup dan kemudian*] dia procede [*terus*] la. Di sini dia boleh pakai EN and then [*dan bila*] dia registration for the number [*pendaftaran untuk nombor*] lah. Dia pakai registration number [*nombor pendaftaran*]. Kalu [*kalau*] you [*kamu*] ada ni pun you [*kamu*] boleh mula *practice* [*berlatih*], you boleh setup as consultant engineer [*ditubuhkan sebagai jurutera perunding*]. Yang tulah [*itulah*] serba sedikit mengenai pekerjaan. (bunyi selakan buku)

MRM : Selain daripada selepas encik pencen jurutera ni apa kerja lain yang encik libatkan? Boleh encik ceritakan serba sedikit?

EHG : Yah, sebelum saya nak pencen, saya dah plan [*rancang*], buat dulu.

MRM : Oooo. Ada rancangan back-up [*sokongan*] la ni?

EHG : Dan sebelum nak pencen, dalam lima tahun, saya sit-down [*duduk*] fikir apa yang kita nak buat selepas kita pencen? Apa yang kita nak buat? Kita kena cari, kita buat sesuatu yang tak dak [*tiada*] related [*kaitan*] dengan pekerja kita, dengan kerja kita, I can do [*saya boleh buat*] consultant [*perunding*], dak [*tidak*] related [*kaitan*] dengan kerja kita. (MRM: Ummm) I can be a [*saya boleh jadi*] kontraktor, but related [*tapi kaitan*] dengan kerja kita, jadi orang akan salah anggaplah. Menggunakan kuasa yang kita ada. Kita ada kuasa si-kuasa yang boleh mempengaruhi untuk mendapatkan projek dan sebagainya. Jadi dengan tu saya telah beli tanah di Kuala Besut ni, nama kampungnya ialah Teluk Demong, Tanjung Demong dengan harga, masa tu saya beli dua ekar dengan harganya dekat dua ratus ekar-ratus ringgit, seratus ribu se-ekar. Masa tu lah. Tahun lebih kurang dalam *sembilan belas sembilan puluh* [*1990*] lebih, *sembilan puluh lima* [*1995*] gitulah [*begitulah*] jadi bila saya buat tu, saya pun

dah build [*bina*] empat puluh bilik empat puluh bilik, yang diguna saya nak bagi kat [*dekat*] orang untuk sewa, tetapi di tengok-di tengok is opportunity [*peluang*], bila kita buka saja, orang start coming and then [*mula datang dan kemudian*] (bunyi membersih tekak) dari segi perniagaan maju, boleh kata majulah, cuma first [*pertama*] yang kita kena support but after that [*sokong tapi selepas itu*] he can-he boleh dibuat resort. (MRM: Ooooo) So [*jadi*] alhamdulillah kita telah meningkatlah dalam tahun-- permulaan dalam tahun 2'0'0'3 [*dua ribu tiga*], kita buka se-empat puluh bilik. Dalam 2'0'0'5, 0'6, [*dua ribu lima, dua ribu enam*] kita dah tambah empat puluh bilik jadi tujuh puluh bilik dan dua ribu dua ribu saya rasa *dua ribu-dua ribu lapan* [20-2008] gitulah [*begitulah*] tak silap, kita tambah ni dengan seratus empat puluh bilik.

MRM : Jumlah semua sekali?

EHG : Alhamdulillah. Kita tengok perkembangan yang baiklah, baik dan turn-over [*menukar*] lah average [*purata*] yang dapat dalam three, four something million a years [*tiga, empat sesuatu ribu setahun*]. Turn-over [*tukar*]. Tapi pasal sini ada kemudahan, di Demong ni pasal kita study [*belajar*] dah, kita study what is your target group? [*belajar apa kumpulan sasaran kamu?*] Saya-you [*saya*] nak buka hotel ni you [*kamu*] kena tengok sapa [*siapa*] -who are your-your-your customer [*siapa pelanggan kamu*]. Sapa [*siapa*] yang guest [*tetamu*].

MRM : Target people? [*orang sasaran*]

EHG : Target people [*orang sasaran*]. So [*jadi*] kalau kita lari because [*kerana*] hotel industry [*industri*] ni depend your target [*bergantung kepada target kamu*]. Kalau you [*kamu*] te-target dia orang luar, orang luar masuk you kena class di sini, dia punya class of material, class of everything [*kelas bahan, kelas segalanya*] lah, mesti tinggi sikit. Upgrade [*dinaik taraf*]. Tapi kalau as a training center [*pusat belajar*], tak perlu belanja lebih. Uh, pasal kita tidak

standard untuk as a training center [*sebagai pusat belajar*]. But I can be [*tapi saya boleh jadi*], you can be a people both [*kamu boleh jadi orang kedua-duanya*], mari walk in as a budget hunter [*berjalan sebagai pemburu budget*]. So [*jadi*] kita punya right [*betul*] lah. Apa yang kita target [*sasaran*] betul, menjadi. So [*jadi*] kita ada sini dalam enam bilik conference room [*bilik persidangan*] yang boleh walked by [*buat sampai*] sampai empat ratus-tiga ratus lima puluh herely [*mula-mula*], restoran besar, kita ada boleh couter [*muat*] sampai lima ratus orang. (MRM: Ummm) This is all the facility [*ini semua kemudahan*] yang membuatkan orang mari kita. Uh, dengan facility [*kemudahan*].

MS : Umm, selain pada local people [*orang tempatan*], ada tak foreigner [*orang asing*] yang datang sini?

EHG : Foreigner [*orang asing*], pasal foreigner [*orang asing*] takde [*tiada*]. Jarang-jarang kadang-kadang. Pasal diorang [*mereka*] people [*mereka*], orang KL nak pergi Pulau Per-Perhentian, dia datang dia sampai pagi dia terus ke Pulau Perhentian. (MRM: Ummm) Kalau dia nak balik pun, dia tak stop over [*berhenti*], dia tak transit, dia keluar daripada Pulau Perhentian pagi, petang malam dia naik bas terus ke KL [*Kuala Lumpur*]. So jarang-jarang kadang-kadang yang sesat adalah. Yang FIT mari duduk dua tiga hari, dia gi [*pergi*] ke Pulau Perhentian, duduk dia spend [*luang*], dia come back here [*balik sini*]. So [*jadi*] jadi yang tu lah you kena target group must be right [*sasaran kumpulan mesti betul*] target group [*sasaran kumpulan*]. Kalu [*kalau*] kita nak catter for foreigner [*menarik untuk arang asing*] lain caranya dia ada gitu [*begitu*]. Kita dah buat ini, saya agar berjaya, dan saya pun dah beli satu lagi kedai di Jerneh (bunyi ketawa) kedai di Jerneh, empat unit, empat rumah kedai, kita design from bottom [*reka dari bawah*] lagi, daripada bawah naik ke atas and then [*dan kemudian*] Isyaallah kita akan bukalah dalam awal tahun depan, empat puluh bilik untuk bajet hotel. (MRM: Ummm) dan kita akan provide [*sediakan*] breakfast [*sarapan*] lah. Jerneh ni takde [*tiada*] orang lagi yang ada breakfast

[sarapan] yang breakfast *[sarapan]* takde *[tiada]* orang. Jadi kita dah kita nak buat lah nak buat. In the process *[dalam proses]* bangunan dah siap, kalau *[kalau]* CF dah dapat cuma dari segi invasion *[invasi]* lah.

MS : Tu cawangan barulah untuk Demong, Demong?

EHG : Dak, *[bukan]* bukan cawangan, bukan cawangan. A new company *[syarikat baru]*. (MS & MRM: Ooooo) Tapi di bawah dia. Kita-kita operates *[uruskan]* lah. Pada owner is the owner *[tuan ialah tuan]*, owner *[tuan]* is Demong lah. Owner owner *[tuan tuan]* is Demong. The operation is taking by *[operasi dibuat oleh]* namanya Green Business Hotel, GBS. (MS: Ooooo) GBS, GBS (bunyi telefon berdering). Actually business *[sebenarnya perniagaan]* hotel bagi saya is paling penting is location *[lokasi]*.

MRM : Tempat yang sui-suitable *[sesuai]*, strategik?

EHG : Strategik. Kalau tem-tempat yang se-strategik, convenient *[sesuai]*, bersih, Isyaallah boleh.

MRM : Puas hati?

EHG : Pasal sebelum ni pun saya dah buat satu di Cabang Tiga Jerneh. (bunyi deringan telefon) kita nanti. Okay, saya sebenarnya sebelum ni pun saya dah buat kecil-kecilanlah dua belas bilik, di Jerneh, The Fu-full House. (MS: Oooo) Dan apa lagi ni?

MRM : Kat [dekat] mana di Jerteh tu? Kat [dekat] mana?

EHG : Dekat rumah mak saya. Dekat Cabang Tiga, Cabang Tiga. Lili Bajet Hotel. (MRM: Oooo) Adik saya jaga, adik-adik semua jagalah untuk house keeping [pengemasan] pun dia jaga, kerani pun dia, tiga orang-tiga orang, dia makan gaji situ lah.

MRM : Di Cabang Tiga Masjid Hadari tu eh?

EHG : Ha, atas

MRM : Dekat dengan petronas tu?

EHG : Depan sikit. So [jadi] dengan saya tengok dengan tu makna market [pasaran] ada, Cuma tulah saya kata tadi, strategic area [kawasan strategik], comfortable [selesa], cleanness [kebersihan] kena ada. Diorang [mereka] duduk la. Okay selain daripada tu, (bunyi selakan buku) tahun, sembilan puluh enam [1996], saya telah pada masa tu lah pada masa tu tahun sembilan puluh enam [1996], masa saya di KESEDAR, saya tengok masa tu redimint-nya. Ada sebiji [sebuah] saja. Company [syarikat] yang buat redimint. Yang bacuh simen, yang untuk supplier [bekal] simen lah. Apa ni, ada satu, Cina di Kota Bharu. Ti Er Pong masa tu lah Ti Er Pong. Jadi saya dapatkan ti-pa-tiga orang lagi Afiqah Wira, Zima Property, and then [dan kemudian] Mazlan Kasin yang supplier [bekal] apa ni dan saya setup the company [bina syarikat] untuk Trustar Corporation. So each [jadi setiap] kita ada thirty five percent [tiga puluh peratus]. So thirty five percent [jadi tiga puluh peratus], dan mula-mula kita buka di Tanah Merah, di Peringgit, di Bukit Yong, Pasir Mas, dan Padang Tembak. Ada lima kupang and and then [dan kemudian] masa kita pick is the only [pilih satu] redimint company [syarikat] bumiputra, own hundred percent [seratus peratus] bumiputra and that time masa [dan pada masa] tu kita ada empat puluh biji lori. Tapi tu start a with [mula dengan] dan tahun masa tu keluar lima ratus ribu sorang [seorang].

MS : Modal lah?

EHG : Modal. Tidak, mula-mula-mula betul-betul nak kata tapi buka sekali terus la, bukan sekali kita keluar dalam dua ratus dulu, dua ratus, kita beli cash-cash-cash *[tunai]* masa tu lah. Dan kita start and *[mula dan]* kita to-up *[tambah]* bila dah maju, dividend to-up to-up to-up so *[bagi tambah jadi]* dah maju-majulah tapi, bila dah besar, pasal the owner *[pemilik]* ni, saya masih lagi masa tu bekerja dengan kerajaan, Afiqah Wira masih lagi as *[sebagai]* kontraktor class 'A', Zima Property is *[adalah]* kontraktor class 'A', and then *[dan kemudian]* Mat Kasin is a supplier *[adalah pembekal]* simen, dia ada agent simen.

MS : Jadi tu partner *[pasangan]* encik dalam untuk membuka Trustar Corporationlah?

EHG : Trustar Corporation. (MS: Ummm) jadi lepas tu jalan, cuma kita lantik manager or that time *[pengurus atau pada masa]* ada enam orang engineer, working *[jurutera, bekerja]* dengan kita. Masa tu. So *[jadi]*, berjalan dengan elok bila-bila dan banyak, bila dah projek banyak tak dak *[tiada]* masalah. So bila dah mengecup *[turun]*, ekonomi dah mengecup *[turun]*, kira-dian ni, jadi pekerja seratus lebih orang, overhead tinggi, so kita close *[tutup]* dua tiga plan, kita jalan dua tiga dua plan, saya nak, kita jalan dua plan tetapi ialah dua plan pun masa tu lebih kurang de-de-keadaan director *[pengarah]* pun, kita ada meeting *[mesyuarat]* sebulan sekali tapi baddad banyak sangat. Baddad banyak sangat, di segi pengawasan tu lah. Diorang *[mereka]* nak bayar wano *[macam mana]* kerana duit takde *[tiada]* eh, projek rugi dan sebagainya. So now *[jadi sekarang]*, pada tahun dua ribu tiga belas *[2013]* baru ni, kita buat keputusan kita bagi harta, kita bagi harta so tiap-tiap plan tu kita bagi satu, satu share holder *[pemegang saham]* la satu owner *[pemilik]*. Jadi saya dapat di Bukit Yong, Bukit Yong dengan enam bijik *[buah]* lori dia bagi dengan plan dan peralatan semualah, cuma kita nak run *[jalankan]* je. Dan saya ada tanah lagi, dia bagi tanah dalam dua puluh ekar di Tanah Merah. That was million *[itu adalah juta]*. (bunyi ketawa) So *[jadi]* alhamdulillah tiap-tiap orang tu atleast

[sekurang-kurangnya] adalah asset, plus *[tambah]* dia punya dalam dua juta lebih sorang. Tu je *[itu saja]*. Jadi de-dengan duit ni lah di-dia akan ni lah. Saya telah buka yang ni berjalan pada tahun ni-- pasal sebelum kita jalan tu, saya telah baiki semua termasuk lori, termasuk plan dan sebagainya, cost millot *[jumlah banyak]* banyaklah. Satu ribu lah. Pahtu *[selepas itu]* kita berjalan elok, alhamdulillah, kita dah berjalan bulan tiga bulan empat bulan lima at this moment i think turn over is easily *[saya rasa bertukar senang]* lah dalam 1.5 million this year. (MS: Ummm) one-one five million *[satu lima juta]*. Pasal kita tengoklah atleast *[sekurang-kurangnya]* seratus-seratus ribu seratus lima puluh ribu dua ratus, dia tengok keadaanlah sebulan. And then it can be survive *[dan kemudian ia boleh selamat]*. Takdak *[tiada]* masalah. Dia easily can get twenty percent twenty percent *[senang boleh dapat dua puluh peratus]* dia punya apa ni. It based on the *[berdasarkan]* ni based on the quantity *[berdasarkan kepada kuantiti]*. Kalau *[kalau]* kuantiti banyak become *[menjadi]* overhead is fit la. So bila overhead banyak you *[kamu]* akan dapat more *[banyak]* profit. Just like *[seperti]* ni lah, just like *[seperti]* hotel ni, I *[saya]*, kalau you can achieve three hundred fifty thousand a month *[saya, kalau kamu boleh mendapat tiga ratus lima puluh ratus sebulan]*, I *[saya]* bagi lagi bagi bonus, straight away *[terus]* bagi. Seratus seratus sorang *[seorang]*.

MS : Bonus, bonus kepada pekerja?

EHG : Pekerja, bagi terus ah. You can you can in-sell *[kamu boleh kamu boleh jual]*, you sell you *[kamu jual kamu]* dapat tiga ratus lima puluh, you can *[kamu boleh]*, pasal kita kalau *[kalau]* you get tiga ratus from from our tengok profit a loss *[hilang]*, kita tengok yang previous *[sebelum]* dia, if you can *[jika kamu boleh]* tiga ratus lima puluh, easily you can get *[dengan senang kamu dapat]* hundreds thousand profit *[seratus ribu]* (MRM: Ummm). So *[jadi]*, kalau yang banyak tu kenapa you tak boleh bagi share *[bagi]* tak boleh bagi. So *[jadi]* macam-macam Trustar, macam ni lah macam ni dia panggil Tanjung Demong Properties uh, if you can achieve *[jika kamu boleh mendapat]* lima ratus, kita

can start building [*boleh bula bangunan*]. You [*kamu*] naik lagi, kita bagi you fifty percent fifty percent from fifty percent fifty percent [*kamu lima puluh peratus dari lima puluh peratus*] satu. So [*jadi*] dia akan boleh kira la boleh boleh tiga ratus lagi uh, kalau [*kalau*] dia kije [*kerja*] kuat is entry [*masuk*] dia boleh banyak. Alhamdulillah nampaknya berkembang maju, nampaknya naik peningkatkan dengan keadaan ekonomi sekarang dok? [*kan?*].

MS : Macam-- (MRM: Kira berkembang maju jugalah?) Macam Trustar Corporation encik ada partner [*pasangan*] kan? Macam mana dengan Demong? Encik ada partner [*pasangan*] juga ke dalam Demong?

EHG : Eh, takde [*tiada*] . Hundreds percent own by me [*seratus peratus milik saya*]. (MS: Oooo) hok [*yang*] ni. Di Demong pun macam Trustar, kita pecah, kita setup a new company is owner one hundreds by me [*buat syairkat baru yang tuan seratus peratus saya*]. Tak dak [*tiada*] , tak dak [*tiada*] share [*bagi*]. Yang ni hundred percent [*seratus peratus*]. Yang-yang baru ni hundred percent [*seratus peratus*] saya buat, saya takdak [*tiada*] share [*bagi*].

MS : Tapi encik ada juga orang yang membantu encik kan?

EHG : Yang membantu adalah bank la. (bunyi ketawa) bank-bank tapi bank dia tengok atas yu-you salary [*gaji kamu*], dia tengok atas performance [*persembahan*]. Dan satu lagi kita start with-start with [*mula dengan*] pasal nak makan, nak belanja, kita tak abit [*ambil*] sikit. Kita tak abit [*ambil*] sini, pasal kita ada income [*keluaran*] kita sendiri (MS: Ummm). Tapi this is [*ini adalah*] pengalaman you [*kamu*] la, kalau [*kalau*] you share this one is good for you [*kamu bagi yang ini bagus untuk kamu*] la. I tell you [*saya bagitahu kamu*] with start with [*dengan mula dengan*] lah. We go back to the nih [*kita pergi balik ke ini*]. Once I get married, my wife, so [*bila saya mula berkahwin, isteri saya*] dia punya salary [*gaji*], dia tak abit [*ambil*]. So [*jadi*] dia agih [*bahagi*], dia belanja semua my salary [*gaji saya*], dia cuma bayar hutang, so [*jadi*] hutang semua tu

sepuluh tahun, jadi enam tahun settle [*selesai*]. Kedai saya beli, suppliering. Kalau [*kalau*] you tengok (bunyi ketawa) property [*harta*] kedai, you terkejut. You terkejut. Pizza hot saya punya, Jerneh (MRM: Oooo), econjaya saya punya, zon ria saya punya. (bunyi ketawa)

MRM : Ooooo. Banyak tu

MS : Encik adalah owner [*pemilik*] la?

EHG : Ow-ow-owner on the [*pemilik kepada*] kedai. Is not owner of the business [*bukan tuan kepada perniagaan*]. (MS & MRM: Oooo) So [*jadi*], kena fikir bahawa saya dapat loan [*pinjaman*] kerajaan, saya tak beli rumah. Saya loan [*pinjaman*] rumah, saya beli kedai. Sama dengan is-isteri saya, dia buat pinjaman rumah tapi beli kedai. So [*jadi*] bila beli kedai, first [*pertama*] kedai kita beli (bunyi telefon) saya bayar dalam lapan ratus, eh, saya bayar lapan ratus dan saya sewa dalam seribu tiga, seribu setengah, so balance [*jadi baki*] lima ratus saya beli rumah. (MRM: Masuk poketlah) masuk poket, eh rumah. You [*kamu*] tak keluar apa-apa pun. So [*jadi*], bila ecometin, ecometin, ecometin. Tapi ki-at that time [*pada masa itu*], kita takut, kita takut, kita takut, fikiran kita takut kita tak boleh bayar, tapi alhamdulillah kita beli orang sewa, kita beli orang sewa.

MRM : Jadi punca pendapatan tu daripada sewaan kedai tu lah?

EHG : Ah, daripada sewa, jadi to-up now [*tambah sekarang*] kedai (MRM: Now [*sekarang*] dia masuk- dia masuk) tak silap saya empat belas bijik [*buah*] kedai. (MRM: Oish, banyak tu) (bunyi ketawa) rumah-rumah ialah banyak juga lah. Rumah di KL [*Kuala Lumpur*] saya ada tiga, KL [*Kuala Lumpur*], semua orang sewa, Kota Bharu ada dua, jadi own calculation ni easily [*pengiraan sendiri ini senang*] lah dapat empat puluh ribu sebulan untuk renters [*penyewa*] saja.

MRM : Untuk sewaan sahaja? Alhamdulillah, rezeki

EHG : Rezeki. That's why *[itu kenapa]* dia kena planning sat lagi *[rancang awal-awal]*. Tapi, dengan keadaan sekarang, pada masa sekarang, you *[kamu]* tak leh *[boleh]* buat gitu *[begitu]*, property *[harta]*. Pasal harga rumah terlalu mahal, terlalu mahal. You nak recover *[pulih]* bila. Graduate saja you gaji katalah dua ribu, tiga ribu tak boleh beli rumah. **(MRM: Cukup-cukup makan)** ah, cukup makan, dengan kereta habis gitu jah *[begitu sahaja]* so this is story *[jadi ini cerita]* kena cari lainlah. Kena boleh buat, kena cari rumah yang teras house *[rumah]*, apartment yang kecil-kecil, you can you *[kamu boleh kamu]* boleh buat gitu *[begitu]*. Tengok tapi tengok keadaan orang yang sewalah. Tapi one you iyalah *[satu kamu betul]* untuk tua lah, bila sampai sentence age, you free from the loan *[sesetengah umur kamu bebas dari pinjaman]* kan. So, all the mean income is yours *[jadi, semua pendapatan milik kamu]*

MRM : Goyang-goyang kaki duit masuk

EHG : Duit masuk. Is-is pengalamanlah. So *[jadi]*, alhamdulillah, lonih *[sekarang]*, sekarang ni sibuklah pagi-pagi, start from *[mula dari]* lepas subuh. Hantar anak, you can busy all *[boleh sibuk semua]* punya dia business *[perniagaan]* lah, pergi ke hotel, you *[kamu]* pergi ke nih *[ini]*. Sini kul *[pukul]* sepuluh sebelas baru sampai sini. Tapi ada orang jaga, tapi kita walau macam manapun, **(MRM: Kena datang pantau jugalah)** kena tengok, kena pantau. **(MRM: Tak leh [boleh] tinggal teruslah)** tak leh *[boleh]* tinggal terus pasal business any business *[perniagaan yang perniagaan]*. Pasal banyak blackholes *[masalah]*, banyak blackhole *[masalah]*. Pasal sini, my wife ni, cash tu *[isteri saya ini, tunai itu]*. Example *[contoh]* ayam sudah, orang beli dengan harga, kalau perbezaan dalam seringgiti seekor, seekor, kita beli dalam empat puluh, lima puluh seekor sehari. Kalau *[kalau]* seringgiti lima puluh seringgiti sehari. So *[jadi]* kita ada perceive, perceive *[menerima, menerima]* seniozer, dia akan call *[telefon]* pagi-pagilah. Ayam berapa, sini-sini berapa okay eh, ambil lima puluh

ekor, sign [*tandatangan*] bayar selalu. Jadi is only way [*cara sahaja*] kekal.

MRM : Kalu wife [*kalau isteri*] tuan sebagai akauntanlah?

EHG : Ah, dia perceive [*terima*], dia perceive [*terima*]. Akaun kita ada akauntan.
(MRM: Ooooo)

MRM : Dari segi pembelian, dia yang uruskan?

EHG : Dia urus r [*lah*]. Dia-dia jum [*tolong*], jum [*tolong*] tengoklah tengok, bil apa, tapi orang lain belilah. Tapi tulah.

MS : Apatu [*itu*], dalam business [*perniagaan*] ni, encik ada pesaing tak?

EHG : Persaingan yang hebat, (MS: Oooo) persaingan yang hebat.

MS : Paling terdekat siapa eh?

EHG : Sini, kita is Bukit Keluang. (MS: Ooooo) Bukit Keluang. Ta-tapi dia tak banyak biliklah. Dia lima puluh bilik. Tak banyak bilik, kita banyak bilik, kita banyak kan. Kita banyak facilities [*kemudahan*]. Bagi saya gini [*begini*] ia competitor [*pesaing*], persaingan tu dia tak leh [*boleh*] lari, bila ada baru je, dia tengok maju, orang akan masuk. This [*ini*] adat dialah. Dia tak boleh lari. Jerteh, tengoklah, you [*kamu*] tengok washing-washing machine [*mesin basuh*] satu, dia tengok maju, dua tiga dah masuk. Sekarang ada empat di Jerteh. Dia gitulah [*begitulah*], resort (bunyi membersih tekak) resort sebab orang tak leh [*boleh*] mai-mai [*mari-mari*] masuk pasal tempat takda [*tiada*]. Nak cari tanah, ada tanah, nak bina (MRM: Ummm) nak dapatkan loan [*pinjaman*], dia tengok aa-dia tengok orang juga, orang capable or not [*mampu atau tidak*]. Uh, so [*jadi*], competitor [*pesaing*] ada, tapi my prinsip is kita must be above them [*mesti*

berada atas mereka]. Dia ada kolam, kita ada kolam. Tapi kolam tu besar. Dia a-takda [*tiada*] pantai, kita ada pantai, untuk family day [*hari keluarga*] kita ada, cukup untuk family day [*hari keluarga*]. Untuk dewan, dia ada di-dia ada dua jah [*sahaja*], kita ada enam.

MS : Oooo.. perbezaan la tu?

EHG : Ta-dak [*tidak*]. This is-this is people [*ini adalah orang*], orang yang akan gi [*pergi*] tengok kemudahan, dia nak buat tu. (MRM: Ummm) dulu kita ada satu, orang bila dah orang dah satu nak masuk tak boleh dah. But now you [*tapi sekarang kamu*] nak pilih kita gi [*pergi*] tanya anytime [*bila-bila masa*]. Kita boleh bagi. So now [*jadi sekarang*] kita tengok, saya ada study [*belajar*] dua tiga tahun ni lah, tengok distrand trand is still building [*bangunan yang popular*]. You have a [*kamu ada*] flying fox (MS: Ummm) apa ni, rock climbing.

MS : Macam kemudahanlah?

EHG : Ah, so now [*jadi sekarang*] kita dah-dah-dah planning [*rancang*], kita nak buat sebelah sana. Tanah tu dah sambung dah. Kita akan buat gituh [*begitu*]. Pasal orang nak datang, dia nak tengok atas kemudahan tadi. (MRM: Ummm) Dari segi jabatan, sama juga, jabatan dia nak pergi kursus dia tak payah pergi, bu-buat local, buat internal [*dalaman*], kursus boleh buat dimana-mana. Tapi exciting building [*bangunan yang ada*], dia tak boleh buat kat [*dekat*] situ, dia kena buat kat [*dekat*] luar. That is ada reason [*itu adalah sebab*] dia boleh buat kursus dekat luar. Dia can have a [*boleh ada*] kursus partly. Dia can have a team building [*boleh ada kumpulan bangunan*] u-u-you punya separuh. So this is the-the strategiklah. This is [*ini adalah*] strategik. So Isyaallah kita akan buah ah [*lah*]. Coming, this is the business like that, you [*datang, ini adalah perniagaan, kamu*] kena cari is kalu [*kalau*] boleh above them [*atas mereka*],

orang lain. Ah, you carilah dari segi kelemahan ada, macam-macam. Kita face a lot of problem [*hadapi banyak masalah*]. Ummm... yesterday [*kemarin*], orang empat ratus orang mari, example [contoh], air takda [*tiada*], tak cukup, tak pernah pengalaman gini [*begini*]. Kita investigate [*siasat*]. Kita investigate [*siasat*] malam tu call [*telefon*] orang satun. Orang sebelah pun penuh, kiri kanan penuh. So [*jadi*], dia go-dia bila guna banyak air, impresume [*tekanan*] turun, bila impresume [*tekanan*] turun, air tak naik lah. So this is-ia why [*jadi ini kenapa*] kita kena provide time [*sediakan masa*] bawah, pam bawah tu naik atas. Storage time [*masa simpanan*] kena ada. Jadi this is [*ini adalah*] benda yang hidup dia always [*selalu*] ada yang you team [*kamu kumpulan*] kami yang kena selesaikan. Kalau you [*kamu*] pergi mana-mana pun, takda [*tiada*] air, problem. You [*masalah. Kamu*] rasa baik tak yah [*payah*] datang kan. Takda [*tiada*] air. So this is [*jadi ini*] air very important, so [*sangat penting, jadi*] kita buatlah. Saya dah-dah-dah locate [*ketika*] dah anytime [*bila-bila masa*] lah. Akan-akan alert by anytime [*berhati-hati bila-bila masa*].

MS : Lepas tu mengenai De-Demong ni, macam mana encik promote [*promosi*] supaya orang boleh ba-datang sini? (MRM: Dari segi promotion [*promosi*] dia) The segi promotion [*promosi*]?

EHG : Promotion banyak. Kita dapat tu, anugerah, anugerah (bunyi berjalan)

MS : Anugerah Usahawan Terengganu 2011

EHG : Eh, dah dapat anugerah ni. Promotion [*promosi*] ni banyaklah, advertising [*pengiklanan*], kita ada bill board [*papan iklan*] dulu di Jerteh, kita bayar sepuluh ribu setahun. (MS: Ooooo) (MRM: Sepuluh setahun)

MS : Untuk promote [promosi] Demonglah?

EHG : Demong. And then [dan kemudian] kita dah kita dah sell [jual] enam orang dan tinggal empat oranglah. So this is dua orang ni moving [pindah], every-everyday [setiap hari]. Tak kata everyday, every week [setiap hari, setiap minggu]. Pergi all the department [semua bahagian]. (MS: Ummm) eh, tapi kita tengok department [bahagian] yang ada potential [potensi] lah. Kita dah merata lah pergi ke ni, even [walaupun] kita pergi ke Martafah, Martafah Kuala Lumpur, lepas tu, Bazar-Bazar, dia panggil apa, Bazar-Bazar Tourist Bazar, Tourism Bazar, buat di Shah Alam, di Martafah tu biasanya tak miss [tinggal] kita pergilah tapi this year-this year [tahun ini] ni, kita miss this year [tinggal tahun ini]. Itu melalui-melalui state [negeri] la.

MRM : Apa, yang baru ni lah? Bulan sembilan hari tu?

EHG : Bulan sembilan. Pasal kita tahulah, kat Martafah-Martafah pun dia tengok people [orang], orang. You [kamu] buat resort, banyak sangat resort baik, kalau [kalau] dia baik pergi Port Dickson orang KL. So [jadi] kita kena promote [promosi] Pulau Perhentian, promote [promosi] Pulau Perhentian (MRM: Nampak Demong) nampak Demong. Lepas tua dia nak pergi ke Pulau Perhentian (MRM: Mari Demong dulu) so this is [jadi ini] strategilah. (MRM: Ummm) Strategi. Kita pergi biasa bolehlah dua puluh bilik apa senang je [saja] jadi kabor [beritahu] dah. Eh. Jadi kena-kena di sebalik tu ada. (MRM: Selindung dia) Selindung kena ada. Kalau [kalau] you [kamu] pergi, katalah nak buat resort biasa gini [begini], people don't see [orang tak nampak]. Orang tak brenti [berhenti] pun. Dia duduk-duduk-duduk (bunyi ketawa) duk [duduk] gitu [begini] jah [sahaja], tak masuk. Duduk Pulau Perhentian. Keluar Pulau Perhentian kan, dia banyaklah, this a continue [ini perlu sambung] punya usahalah. Dia kena. Ialah di-dia biasa adalah, pasal t-shirt, kita bagi keluar (MRM: Dia kena-kena) promotion [promosi] buku-buku untuk pelajar. So [jadi] majalah-majalah banyak and then [dan kemudian] kita baru ni kita pergi ke Trabagol, tapi diorang [mereka] ni-- dia ada advantage is

advantage [*kebaikan*] lah, ada advantage [*kebaikan*]. Kalau katalah yang booking engine [*tempah engine*], booking [*tempah*] yang booking [*tempah*] melalui internet apa ni, silap sikit yang ni piot [*terus*] dia masuk dalam internet. Komen banyak. (MRM: Ummm. **Boleh jadi virus tu**) Jadi-jadi kadang-kadang bad fire [*sangat teruk*]. Pasal kita-kita bukan kita nak orang luar masuk, kita nak orang kursus ramai (MRM: **Ialah**). So [*jadi*], this is target group [*kumpulan sasaran*] tu lah. Eh, kalau sini kita tengok nak dapat belas-belas bilik, minimum belas-belas bilik adalah. Kita ada seratus empat puluh bilik. Orang walk [*jalan*] in sepuluh, lima belas. Ta-tak boleh survive [*selamat*]. Tak boleh survive [*selamat*]. Kena tengok strategi macam tu lah. Strategi.

MRM : Selain daripada Tanjung Demong ni, ada plan [*rancangan*] lain tak untuk membuat lagi resort lagi satu?

EHG : Saya nak develop [*bina*] lain (bunyi ketawa) saya dah-dah resort ni ki-bagi saya dah limit dah. Pasal gini [*begini*], saya ada tanah dua ekar di Pulau Perhentian (MRM: **Oooo) sa-tapi saya tak mahu buat di Pulau Perhentian, pasal saya tak pernah pergi sana. Nak sini, subuh saya boleh mari lagi pergi tengok orang, (MRM: **Ummm**) tapi yang business [*perniagaan*] yang saya tak leh [*boleh*] sampai, susah nak sampai, saya tak buat. Tapi bi-di sana tempatnya okay tapi, ne-ne-need [*perlu*] masa, perlu ada masa lah untuk promote [*promosi*]. Dua ekar. Dua e-mana nak dapat Pulau Perhentian dua ekar, tepi pantai tu kan. (MS: **Luas tu**) Dua ekar. Saya ada tanah se-ekar lebih, saya baru beli di Tak Dor, Tak Dor. (MRM: **Tak Dor dekat dengan Setiu tu?**) Ialah. Dia pergi atas pada Renek sikit (MRM: **Ummm**) untuk buat Petro Kios. (MRM: **Petro Kios**)**

MS : Tu rancangan terbaru lah?

EHG : Eh, dah lama dah planning [*rancang*] dah. Dah beli tanah, dah convert [*menukar*], dapat industri dah. Cuma saya nak fokus, tanah ready [*sedia*] dah cuma saya tak go detail [*pergi lebih lanjut*] lagi, cuma saya nak fokus apa yang ada dulu (**MRM: Ummm**). You [*kamu*] tak boleh nak kejar tu, kejar ni, dah tua dah eh (**MRM: Sikit-sikit la**) sikit saya nak fokus dulu, ni dulu, fokus hotel yang saya nak buka ni dulu (**MRM: Ummm**), pasal nak buka ni renovation got alot [*pengubahsuaian banyak*], tailing enam ratus ribu, buat tailing, feating semua sekali, jadi kalau boleh dapat fokus situ lebih, selesai tu (bunyi telefon) baru pergi ke next one [*seterusnya*]. Uh, pasal sekarang business [*perniagaan*] ni kena fikir gini [*begini*], fikir cash [*tunai*]. (**MRM & MS:Ummm**) kalau orang bagi kredit, mati kita. So kalau [*kalau*] minyak ni walaupun untung sikit, kalau ada volume [*keadaan*] dan okay. Bolehlah survive [*selamat*], boleh la kalau [*kalau*] you nak collect [*kumpul*] lima ribu sebulan as your salary [*gaji kamu*], boleh lah.

MS : Jadi, bagi encik lah (EHG: Uh) business sekarang ni apa yang boleh bagi, business apa yang bagi keuntungan kepada kita?

EHG : Dia, semua business [*perniagaan*] dia margin now is very small now [*sekarang sangat kecil sekarang*]. (**MS: Oooo**) very small [*sangat kecil*] lah, becuase competition, competitor [*kerana persaingan, pesaing*] ramai. Macam biasalah kecekapan kita tu sendiri. How [*macam mana*] kita run the business [*uruskan perniagaan*]. Dengan GST, GST hak kerajaan, tapi kadang-kadang macam permit, diorang [*mereka*] tanya saya. “Kalau kita tak bayar GST, macam mana?. Saya bayar dapat murah?”, saya kata, “Boleh. Kena tangkap, bayar tiga puluh ribu saya” (bunyi ketawa). Jadi, yang tu lah orang cuba cari sebaik se-se-semurah yang mungkin (**MS: Ummm**), pasal dia punya limit tu. Bagi saya now [*sekarang*], kena-cari business [*perniagaan*] pun kena cari yang cash [*tunai*]. Tak soh [*payah*] cari yang besar, cari yang kecil [*kecil*]. (**MRM: Buat kecil kecil je [saja]**)

MS : Jadi kalau nak, bagi enciklah kalau nak start [mula] buat business patut guna duit sendiri atau pinjaman?

EHG : Duit sendiri. (MS: Duit sendiri). You [kamu] tak payah na-duit sendiri buat kecik-kecik [kecil-kecil]. Saya ada pengalaman, saya nak cerita sini lah supaya you [kamu] fikir balik baik-baik betul dak [tidak] yang saya kata ni. Econjaya, supermarket, (MRM: Ummm) de-de corner yang jual air eh (MRM: Ummm) sebelah tu, adik saya tu. So [jadi] bila e-econjaya nak buka pasal that [itu] econjaya saya, kedai saya, saya kata saya nak depan. Buka dalam enam kaki, tak sampai, dalam empat kaki gitulah [begitulah]. Saya jual air, saya nak jual waffle. That one back to [kembali kepada] sembilan puluh-sembilan puluh lima [1990-1995], gitulah [begitulah], econjaya saya sewa dah dua puluh tahun dah tu. (bunyi ketawa) (MS: Ooooo) So [jadi], saya kata okay, saya nak situ, sewa that time is [masa itu] kita start [mula] dengan dua ribu rasa sebulan, rasa gitulah [begitulah], yang tu rasa dalam enam ratus, tujuh ratus, very small [sangat kecil] (bunyi henyakkan kerusi) so [jadi] kita jual. Adik saya kata tak mampu, “Sapa [siapa] dia nak beli?” dia kata. “Untung berapa sen?” kata, “Takpa [tak apa], you [kamu] jual dulu. Cari waffle”. Saya dapatkan waffle dari Kota Bharu, apa ni, alat-alat, semua free [percuma] lah, alat-alat semua, (MRM: Ummm) dia jual. “Kalu [kalau] tak mahu kata. Dalam masa dua bulan, abang akan abit [ambil] balik.” Bila dia jual baru dia nampak, hundred percent [seratus peratus] profit. (bunyi telefon) Mula-mula dia start [mula] dua ratus ya [ringgit] boleh sehari. Hundred dolar a day [seratus dolar sehari] (MRM: Ummm. Dua ratus ringgit satu hari) seratus ringgit sehari masa dulu. Dia beli ke-dia beli rumah, dia beli kereta, on that small shop [dari kedai kecil itu].

MS : Bila kita start [mula] buat business [perniagaan] tu baru kita nampak kan?

EHG : Di-dia tak nampak, saya dah nampak dah pasal saya sesuatu, saya dah pergi kat Pantai Timur di Kota Bharu tu, ada Cina tu saya sembang dengan dia. Sembang situ, sembang sini, saya tanya dia. Buat study [belajar] lah sikit-sikit (MRM:

Dia ada kaji selidik lah?) Cina, ah, Cina di Kota Bahru tu, dia supermarket [*pusat beli belah*], dia punya Pantai Timur tu orang sama tu, dua tiga tempat dia. (MS: Oooo) dia sup-supplier [*bekal*] la, dia tu tong air apa dia yang buat sendiri, kita beli yang dah siap dah. Gi [*pergi*] masuk air, kucar-kucar [*kacau-kacau*] dapat air lah. Air-air air pun gitulah air-air dia supplier [*bekal*]. This is must start [*ini semua mula*] semua business [*perniagaan*], kalau [*kalau*] semua business kecil [*perniagaan kecil*] untung.

MRM : Peralatan dah ada, bahan mentah dah disupplierkan [*bekal*], kita just [*hanya*] jual je [*saja*] la?

EHG : Jual. Easily [*biasanya*], saya tak nampak lah, katalah kalau [*kalau*] nak-nak ke rajin je [*saja*]. Di Nyor Tujuh, kawan saya kerja dengan JKR [*Jabatan Kerja Raya*] Besut, pekerja sekarang pencen, muda lagi, tapi di IC dia tu nak kerja, dipertuakan umur dia. Patut dia umur lima belas tahun, dia letak dua puluh tahun (bunyi ketawa) masa tu. Nak kerja kan, dia lapan belas gitulah [*begitulah*]. Jadi dia pertua, dia muda lagi, tapi mengikut dalam IC, tua. So [*jadi*] lepas tu dia pencen, dia mari jumpa saya, dia kata, “Carilah kerja. Kerja kontraktor gini-gini [*begini-begini*]”, kata kita tak soh [*payah*] berilah. “Depan rumah you [*kamu*] tu kosong, jual air, jual goreng pisang. Takda [*tiada*] modal, bagitahu kata. Ah. Bor [*kalau*] seratus dua ratus, kita boleh beri modal nya. Modal dia.” Jual goreng pisang. Lepas tu jual air. Tak soh [*payah*] jual banyak. Jadi dia tunjuk sekarang tu, kalau [*kalau*] you [*kamu*] tengok lepas pada cabang tu ada, sebelah kanan ada store [*gudang*]. Lepas tu sebulan dia mesej. Dia kata, “Better [*lebih baik*] kerja ni dari kerja JKR [*Jabatan Kerja Raya*]” dia kata. Better [*lebih baik*] kerja gini [*begini*], dia duk [*duduk*] rumah. Bila orang berenti, baru dia gi [*pergi*]. (MS: Ummm...) gi doh [*pergi dah*]. Lonih [*sekarang*] saya tengok happy [*gembira*] nampak. Bini-bini [*isteri-isteri*] nampak masa ninggal [*meninggal*]. Bini [*isteri*] dia baru dengan anak, saya nampak. Kereta ada lagi. Yes [*ya*], semua business [*perniagaan*] saya nampak di-di-di, tok soh [*tak payah*] kira lah, nampak lekeh, tapi is (MRM: Lagi satu,

atas usaha la kan?) usaha. Macam jual burger, gitulah [beginilah] you cari strategik area [kawasan], burger laku [maju] you [kamu] dapat seratus dua ratus is thirty percent [tiga puluh peratus]. Boleh. Tapi nak rajin. From the you can start [dari kamu boleh mula] lah sikit-sikit, you can develop [boleh bina] lah. Mana related now [kaitan sekarang], katalah you jual burgerlah for example, you can be a suf-a-a-supplier [sebagai contoh, kamu boleh jadi pembekal] untuk daging, you can be supplier [kamu boleh jadi pembekal] untuk sikit-sikit ni, you ca-can be like that, continue [kamu boleh jadi seperti itu, sambung]. Dia mesti berkembang.

MS : Jadi masa kita nak bu-start [mula] buat business [perniagaan] tu kena ada skill [kemahiran] juga la?

EHG : Kena ada skill [kemahiran]. (MS: Ummm) kena ada skill [kemahiran]. Ada skill [kemahiran]. Takde [tiada] skill [kemahiran] macam mana you [kamu] nak proceed [teruskan]. (MRM: Mati la kalau macam tu) (bunyi ketawa) Kena ada, kena ada skill [kemahiran]. Ada skill [kemahiran]. Tak rekod dah ni, rekod (bunyi ketawa) econjaya this is, kena-kena moving [pindah] lah, this econjaya Jerteh nak buka bulan tiga , satu bukan bulan satu. So [jadi], dia ada dalam, bangunan tu dia ada stor, dia ada stor makanan, stor kosmetik, dan sebagainya. So [jadi] saya minta satu stor. Stor doa perceed tiga bulan dua ribu lebih. Dua ribu lebih. Dia sebut situ, cool blog and then eshortcup (MRM: Ummm) yang tak, dia el-allocate dah situ. Cool blog, eshortcup jual. Saya dah, saya confident [yakin] la. So confident [jadi, yakin], saya bayar dua-lapan belas ribu ke econjaya. Nak kedai, tapak ni. Lepas saya bayar deposit, dia kata you [kamu] minta, you [kamu] ni, cool blog.

MRM : Tu tuk *[untuk]* eshort block saja maknanya empat puluh ribu?
EHG : Saya gi *[pergi]* tanya cool blog. Cool blog di Jerteh dah ada kat-kat *[dekat]* belakang tu.

MRM : **Dekat countdown**

EHG : Countdown. Saya minta bagi. Cool blog tak bagi. Cool blog not is *[bukannya]*, saya tak tahu lah, saya tak tanya detail *[jelas]*. Saya gi *[pergi]* ke, pergi ke eshortcup, saya pergi eshortcup, deposit seratus ribu (**MRM: Besar jugalah**) (bunyi ketawa) seratus ribu. Jadi, to get that small place *[untuk dapat tempat kecil]* dalam supermarket *[pusat beli belah]*, dalam hypermarket *[pusat beli belah]* kita kena bayar.

MS : **Jadi sekarang ni semuanya kena duitlah?**

EHG : Kena duit. Kena duit, kena establish *[bina]* dulu, establish *[bina]*, kena establish *[bina]*. Tak lama saya rasa tak lama, tapi kalau bila kesungguh, masih dia belajar, masih ada inavertif, Isyaallah saya rasa tak susah. Tapi inavertif is a must *[mesti]*. Kalu tidak you *[kamu]* duduk kat takok *[tahap]* lama, tahap lama you *[kamu]* tak pergi ke mana, you *[kamu]* tak pergi ke mana. You *[kamu]* ta-tak fikir, kena fikir sokmo *[selalu]* lah. On the time *[pada masa itu]*, ke-ke-kena kreatif, be kreatif *[jadi kreatif]*. Errr... ada limit yang kreatif pun ada limit, kalau above *[atas]* kita receive *[terima]* kemampuan tak rok *[tahan]* juga. Uh, gituh *[begitu]*.

MS : Bagi encik lah, bila kita nak start business *[mula perniagaan]* ni. Orang muda selalunya hangat-hangat tahi ayam kan? Jadi macam mana kita nak ubah pandangan diorang *[mereka]* tu?

EHG : This is commitment *[ini adalah komitmen]* lah. Pasal kita tengok commitment *[komitmen]* orang muda, commitment *[komitmen]* dia rendah, pasal duk *[duduk]* fikir benda lain. Benda hak intertainment *[yang hiburan]* banyak. (MS: Ummm) Tak, saya dimana-mana, anak sedara *[saudara]* saya gitu *[begitu]* jugak *[juga]*, “Tak kelas lah jual burger.” Saya suruh jual burger kat nih *[situ]*, boleh untung. Dia na-nak rasa, “Tak kelas lah gini *[begini]* sedap *[bagus]*.” “Uh, gi *[pergi]* kijo *[kerja]* lain, tinggal a-alat-alat apa tu”. Tapi kalau *[kalau]* you *[kamu]* tak mahu, tapi tak apa la, bagi saya dia puas hati, makna dia dah melalui that stage *[peringkat itu]*, oh, dia telah merasai bahawa kalau nego *[kalau berniaga]* gini *[begini]*, ginilah *[begini]*, ada untungnya. Uh, tapi saya tengok gitu *[begitu]*, kawan saya yang sama sebangsa, sama sebaya. You gi *[kamu pergi]* KL you makan kepek gonder *[keropok lekor]*, sapa *[siapa]* dia buat? (MRM: Orang Ganu *[Terengganu]*) orang Besut. Dia ada kilang besar, beberapa persegi, kilang buat kepek *[keropok]*. Orang Besut. Kilang buat kepek *[keropok]*, dia supplier thru *[bekal ke]* KL *[Kuala Lumpur]*. Orang pagi, berjujuk-jujuk *[beramai-ramai]* beli dengan dia. Okaylah. Berapa tan ikan sehari. Adik, anak-beranak dia empat orang lelaki, perempuan tiga, lapan orang kerja dalam kilang tu blako *[semua]*. Hok *[yang]* marketing , hok *[pasarannya]* ada kerani, hok *[yang]* office *[pejabat]* semua. Uh, you tak leh *[kamu boleh]* imagine, now *[bayang, sekarang]* dia pakai rumah banglo KL *[Kuala Lumpur]*, pakai X5S (MRM: Oh,oh,oh *[ketawa]*) eh, dia X5S, bini *[isteri]* dia sa-saya tak tau, Mercedes ke apa, saya tak tahulah, ah, kita tak boleh imagine, orang jual kepek gonder *[keropok lekor]*. (MRM: Tak dapat bayang) ah, (MRM: Macam mana business dia) (bunyi ketawa) Jadi saya expose *[mendedahkan]* lah, dia tak tahu, kalau *[kalau]* you, you *[kamu, kamu]* dulu fikir orang jual kepek gonder *[keropok lekor]*, losong sekat *[setakat]* tu je *[saja]* lah, uh, tapi dia boleh bu-buka kilang besar di KL *[Kuala Lumpur]*, besar. Tapi nak cerita dulu, dia nga *[dengan]* wife dia dulu kerja mata-mata jah *[sahaja]*, nok

[nak] jadi besar. Buat kepok *[keropok]* cari i-isi sendiri, masa tu mesin takdok *[tiada]*, masa kecik-kecik *[kecil-kecil]* tu. Hok *[yang]* lepas tu dia sikit-sikit-sikit bila ada kemampuan, bank pun dah percaya, SME Bank pun masuk, ni SME Bank pun bergelung nak beli mesin design *[reka]*, mesin, ni duk *[duduk]* tengah design *[reka]* automatik pula ni, sekarang tinggal anak-anak dia. Dua tiga hari lepas call *[hubungi]* saya sini, X5 ni, buke *[bukan]* X5, X6. (MRM: X6), dok-dok *[bukan-bukan]*, saya bukan apa, bukan, tapi maknanya kalau kita nampaknya business *[perniagaan]* nya, tak ke manalah kalau *[kalau]* kita tengok, pasal dia mu-diorang *[mereka]* buat sini, dia takdak *[tiada]* inovertif. Dia buat sekat *[setakat]* tu, boleh hidup senang, boleh dah lah. Boleh sekat *[setakat]* tu jah *[sahaja]*. Esok buat pula. Dia takda i-inervatif buat kerok *[keropok]* ni cara mana, boleh tahan lama, boleh jual kotak-kotok *[kotak-kotak]* besar ke ataupun boleh hantar ke mana-mana. (MRM: Boleh import export macam mana?) Kata--

MRM : Dia tak persembahkan apa yang dia nampak?

EHG : Tak nampak. Pasal memang susah nok-nok break thru that-that-that market *[nak melepasi pasaran itu]*. Tapi dengan kerajaan sekarang dari segi parketjing apa senang lah. Parketjing ada di Pengkalan Chepa jah *[sahaja]*. You design *[reka]* kosmetik apa, parketjing, dia pergi kat *[dekat]* parketjing tu dia buat. Bayar tak lah big volume *[besar sangat]*. Dulu nak buat parketjing very *[sangat]*, kena bayar mahal (bunyi batuk) sekarang IMEL, dia buat parketjing. (bunyi batuk)uh, gapo ag *[apa lagi]*. (MS: Ummm..). Pengalaman. That is good *[ini sangat bagus]*. You *[kamu]* balik fikir tengok, tengok.

MS : Apa tu, business [*perniagaan*] sekarangkan dia sentiasa related [*kaitan*] dengan ekonomikan? (EHG: Yes) jadi kalau macam ekonomi merusut ke apa ke, ia, apa-- impact yang boleh, kena yang, impact [*kesan*] yang bagi kepada business [*perniagaan*]? (MRM: Business [*perniagaan*]. Ada impact [*kesan*] tak?) Ada impact [*kesan*] tak?

EHG : (bunyi bersihkan tekak) dia impact is [*kesan ialah*], kita tengok yang paling fast is a tourist industry [*laju adalah industri pelancongan*]. (MS: Oooo) kalau [*kalau*] ekonomi menurun, indus-industry [*industri*] yang paling awal kena adalah tourist industry [*industri pelancongan*]. Ekonomi dah, orang nak makan orang tak berjalan dah. (MS: Ummm) kita rasa, bu-but we-we [*kita*] kita kena terima hakikat ni. Kita kena go for [*pergi kepada*] inovertif lah macam saya kata tadi. Dulu budak sekolah kita tak ambil, dia tak ambil maksud. Pasal disadvantage [*kelemahan*] banyak, dia masuk bilik macam-macam dia boleh buat kerja, dengan pingat tower [*menara*], dengan break [*rosak*], banyak perkara merosok dalam bilik banyak. But we have no choice [*tapi kita tiada pilihan*], kalau kita tak ambil budak sekolah, kita takda [*tiada*] business [*perniagaan*].

MS : Tu cara salah satu nak survive [*selamat*] ke camne [*macam mana*]?

EHG : Ca-cara nak survive [*selamat*] lah. (MS: Ooooo) we talk about surviving now [*kita bercakap untuk terselamat sekarang*], harga du-dulu kita kata seratus dua puluh kursus, now we go ninety dollars [*sekarang kita pergi ke sembilan puluh dolar*]. Pada tak ada langsung, baik ada pasal kita ada lima puluh orang ni pekerja. (MRM: Ummm) Lima puluh orang. (MRM: Pekerja ramailah) So this is-this is [*jadi ini*] mesti ada impact [*kesan*] dia. Okay, industri katalah yang lain, impact [*kesan*] (bunyi membersih tekak) apa ni macam redimint, bacuh simen, samalah tengok, bila industri dia kurang construction, bila construction [*pembinaan*] kurang, supplier [*pembekal*] ramai, supplier [*pembekal*] adalah, competitor, competitor, so competitor [*pesaing, pesaing, jadi pesaing*] ni ada yang tak baik tu ikut dialah. Dari segi-dari segi yang lari daripada lunas-lunas

orang Islam ada. Kata ta-tak ada. Jadi kita tak leh [*boleh*] lari daripada tu, kita kena ikut apa dari segi timbangan apa, must be right [mesti betul] tapi dari segi harga, we talk friendly [*kita bercakap dengan baik*] lah, how much you offer [*berapa banyak kamu tawar*]. Kita boleh bagi dok [*tidak*]. So [*jadi*] kena inorvatif lah. So [*jadi*] inorvatif, the-the (bunyi bersih tekak) that strenght maintain [mengekalakan kekuatan], kekuatan tu maintain, but [*kekal, tapi*] ada cara yang kita boleh, boleh buatlah. This is- this is why [*ini kenapa*] inorvatif. Dia kena inorvatif. Macam sinilah macam sini, macam saya katakan in order to survive [*untuk terselamat*], kursus dah kurang, duit takda [*tiada*], kerajaan takda [*tiada*], kita go to [*pergi kepada*] budak sekolah. (MS: Ummm) Family day [*hari keluarga*], budak sekolah, dia kena bagi special ni, special, ku-harga, special program ke, special pe-special pakej ke. Tapi kalau [*kalau*] kita duk [*duduk*] stick dengan yang lama, orang tak mari lah. (MS: Ummm) Orang tak mari. Tapi sini kita ni, baru ni ada dalam, saya rasa dalam tiga puluh empat puluh kursus budak sekolah saja. Berjujuk [*beramai-ramai*], everyday [*setiap hari*] (bunyi ketawa) kita cas dalam enam puluh lima ringgit je [*saja*], enam puluh lima ringgit. Enam kali makan untuk sehari. Tapi kena-kena inorvatiflah, dari segi makan tu dak [*tidak*] lah reasure, macam empat lima enam laut, takda [*tiada*] lah budak sekolah, budak sekolah cara budak sekolah. Boleh buat lah. Tapi lah, cikgu-cikgu komplinlah, dia kata dulu mari dengan duit dengan makanan banyak ni, mari takda [*tiada*], pandang you [*kamu*] bayar enam puluh lima ringgit je [*saja*]. (bunyi ketawa)

MS : Cukup dengan hargalah?

EHG : Cukup dengan harga dah, tapi kita tak nyangor [*menyusahkan*] ko [*kepada*] budak lah. Kita tengok apa yang boleh kita bagi, kita bagi. Tapi budak kita tahulah, bu-budak ni kita tahulah, sayur ni put aside [*letak tepi*], dia tak makan dah, dia makan apa, ayam masak merah, (**MRM: Daging masak kicap**) sayur, gitulah [*begitulah*] dia makan. (**MRM: Laut mewah-mewah**)

TAMAT BAHAGIAN 3

**BAHAGIAN 4:
PANDANGAN/
PENDAPAT/
ANUGERAH**

BAHAGIAN 4: PANDANGAN/PENDAPAT/ANUGERAH

MS : Selain daripada businesslah [*perniagaan*], ada ke encik terlibat dengan outside organization [*organisasi luar*] macam sukarelawan ke, apa ke?

EHG : Dok [*tidak*], saya (bunyi membersihkan tekak), saya masih lagi Board of Engineer [*lembaga jurutera*] di Institute Engineer Malaysia. Saya pun pernah pegang Presiden untuk ISKO-lah. Pre-presiden untuk Yang-Dipertua untuk ISKO untuk empat tahunlah. (MS: Ummm) Dan dia, bila empat tahun dia kena bagi kepada orang lain pula. Kita tak. So [*jadi*] saya masih lagi Board of Engineer [*lembaga jurutera*], jawatankuasa, so [*jadi*] masih lagi ni lah. So [*jadi*] katalah (bunyi membersihkan tekak) Orang nak interview [*temubual*], orang nak masuk Board of Engineer, to be engineer-lah [*lembaga jurutera, menjadi jurutera*], encos interview-lah, interview [*temubual*]. (MS: Ummm)

MS : Lepas tu, bagi enciklah antara businessman [*usahawan*] dengan peniaga, macam peniaga kecil-kecilan tu, beza dia ada tak? (MRM: Ada perbezaan tak?) Ada tak perbezaan dengan usahawan dan peniaga?

EHG : Dia usahawan, dia is still [*masih*] usahawan. You [*kamu*] bagi orang kerja. (MS: Ummm) Usahawan ni maknanya you [*kamu*] bukan user, you [*pengguna, kamu*] usahawan, you-you [*kamu*] ada pekerja. You [*kamu*] bagi. You nego [*kamu berniaga*]-you nego [*kamu berniaga*], kalau [*kalau*] kita nego [*berniaga*], you [*kamu*] sendirilah, biasanya you nego [*kamu berniaga*]. Jadi perbezaan tu banyaklah, banyak. Satu bila kita medium sikit, besar sikit, kita think about [*fikir tentang*] tanggungjawablah, tanggungjawab pasal every month, you [*setiap bulan, kamu*] kena bayar gaji ni. Bila you [*kamu*] sampai gitu [*begitu*], you-you-you [*kamu*] akan jadi inorvatif sikit. Duk mikir [*duduk fikir*] macam mana ni. Bila bulan depan boleh bayar gaji dok [*tak*] ni. Nak cari duit mana. (MRM: Ummm) Di-di sell innovation-lah. ke-ke-kena ada some inorvatif sikit. Ummm... (bunyi bising) pasal kita (bunyi membersihkan tekak) pasal kita

(bunyi membersih tekak) nak go [*pergi*] memang nak untung, takdok [*tiada*], semua orang nego [*berniaga*] nak untung. Tapi kita tengok keuntungan tu daripada kot [*ikut*] mana. Macam sinilah, kita tengok benda apa yang kita boleh untung. Kita nampak yang paling, yang paling kita bersih adalah dari segi makan. Bukan-bukan makan yang sepatutnya yang dapat oleh peserta kursus tapi dari segi pembelian kita tadi. Banyak beza. Now [*sekarang*] kalau you [*kamu*] ada anything [*semua*], kalau ada cash is cheaper [*tunai murah*]. (MS: Ummm) You [*kamu*] beli apa pun barang perniagaan kalau you over cash [*kamu lebih tunai*] meme [*memang*] rendah (bunyi orang bercakap). You [*kamu*] beli, you gi [*kamu pergi*] kedai, kena you [*kamu*] kata. Iyalah, kedai-kedai yang ni la, you [*kamu*] tengok katalah ikan, daging, barang-barang laut, ni lah udang you cash [*tunai*]. Ada beza. Pasal dulu masa saya tak jaga sendiri dulu, kita bagi kat orang, kita bayar sebulan sekali. Dia hantar, kita order [*tempah*], dia hantar-hantar, tapi harga kita tak check [*periksa*]. Bila kita dah, kita take over [*ambil alih*], kita check [*periksa*], beza banyak. Memang dia nak untung, kita tahu. Tapi kalau untung tu kita dapat, jurang perbezaan tu dikurangkan. Saya rasa boleh juga.

MS : Masa encik buat business [*perniagaan*] nilah, masa encik terfikir untuk buat business [*perniagaan*] ni, ada tak sapa-sapa [*siapa-siapa*] yang jadi penghalang kepada encik, macam-- macam dia tak benarkan encik nak buka ni takut ada masalah-masalah yang akan terjadi masa depanlah? (MRM: Macam tentangan dan halangan?) Tentangan dan halangan?

EHG : Tak. Saya still study [*masih belajar*]. Saya rasa orang nok [*nak*] direct [*terus*] tu kita boleh patahkan, tiada masalah. Saya su-saya mari sini, saya buka ni, saya dah berbincang dengan dua tiga pengusaha yang dekat-dekat la. Hamli yang sebelah tu, saya pernah duduk sehari dengan dia. Minum, cakap hal-hal gini [*gini*]. Sazula, Bukit Keluang, saya duduk bincang. Saya anjurkan soalan yang sama, “Katalah orang tak masuk ni macam mana? Macam mana nak bayar pekerja? Macam mana nak bayar bank?”. Saya boleh kata, “selagi kita hidup ni,

selagi tu ada kursus. Selagi kerajaan beroperasi, kerajaan akan hantar kursus dia.”

MS : Jadi, masa-- selain daripada orang yang menghalang encik kan, masa encik nak buka business [perniagaan] ni sapa [siapa] yang jadi inspirasi kepada encik? Macam role modellah?

EHG : Saya sebenarnya takda [tiada] ta-takdok [tiada], katalah takdok [tiada] fokus gini [begini]. Cuma, saya jadi model orang ada. (bunyi ketawa) Pasal this is not my line, my line [ini bukan bahagian saya. Bahagian saya] I cons-consultant, I [saya perunding, saya] boleh berhenti kerja, I [saya] boleh consult consultant form [berunding perunding]. JS Consult. Jadi JS Consult ni, consultant-lah [perunding]. No-nok [nak] buat bangunan, nok [nak] buat, that's my line [itu bahagian saya]. The true reason, content not my line [sebab sebenar, bukan bahagian saya]. Tapi kita tengok punctuality [tepat masa]. Sebab consultant [perunding] ni, you any meeting, principle [kamu semua mesyuarat] kena pergi. Kalau meeting [mesyuarat] KL [Kuala Lumpur], meeting [mesyuarat] Terengganu, tok rok [tak kuat], kita tua dah. So [jadi] saya kata, “Takpe [tak apa], bagi ko [ke] oranglah. Saya jadi fokus ko hok ni [ke yang ni]”. Pasal sini, you ada organisasi yang complete set [lengkap]. You [kamu] ada manager, you ada administration, full set [pengarah, kamu ada pentadbiran, cukup lengkap], maknanya you just [kamu hanya] mari sini just go thru report [pergi lapor] sajalah. Report. Any problem come to you-lah [lapor. Semua masalah datang ke kamu]. Dia ma-dia kan-kan-kan-kan dia kan ni, tapi maknanya every month [setiap bulan], kita sit down-lah. And then [dan kemudian], the sell sini, kita meeting every week [mesyuarat setiap minggu]. Tiap-tiap hari rabu. Perkembangan hak ni nak masuk apa ni, apa dia need, by [nak, oleh] urus setia, ke-kena discuss-discuss [bincang] semua. Lepas tu siapa dia jaga. Pasal orang mari ni, dia mesti semua, mesti jaga, ada orang. Sekurang-kurang encik N duk [duduk] situ, kecuali te-tempat makan pun mesti tengok. Kalau tidak, dia kata kita tak care-lah. So [jaga. Jadi] saya pastikan bahawa sorang [seorang] sell

[jual], masa makan mesti berdiri, (MRM: Tak ambil cakna [kisah]) tak ambil cakna [kisah], walhal tak buat apa pun, so even [jadi walaupun] ada situ tengok, pusing-pusing gitulah [begitulah]. This is, dia.

MRM : Jadi pemerhati, lepas tu boleh bincang-bincangkanlah. Apa yang kita nak buat semualah, perkembangan?

EHG : Saya, kawan saya. Suma Apartment Hotel. Apartment. Terengganu. Kawan, classmate [rakan sekelas] saya, dia datang sini, dia buat, banyaklah, dia buat kapal sikit, dia buat banyak-banyak berniaga banyak-banyaklah, hotel ke, saya kata, “You [kamu] buatlah hotel biasa”. Dia buat hotel. Okay, tapi dia beli mahal, dia beli dua belas juta baru ni. So [jadi] dia kena bayar masa tu dua ratus ribu sebulan. Tok rok [tak tahan]. Saya kata, “redo [buat] balik. Minta dengan bank, redo [buat] balik. You [kamu] bayar seratus ribu sebulan. Bolehlah. Redo [buat] balik.” Lepas tu, ada Cina tukang, dia tukang buat ni, di Kampar. Dia supplier furniture [bekal perabot]. Saya kata, “You [kamu] buatlah, buat di Kampar. Dia buat Kampar sekarang ni ada tiga hotel. Hotel.”

MS : Jadi semua ni melibatkan usaha jugalah?

EHG : Jadi saya suka-suka bagi free-free-free-free consultation [percuma perundingan]. (MRM: Bagi advice [nasihat]) (bunyi ketawa) Dak-dak [betul-betul] sungguh, I [saya] bagi, you [kamu] nak terima, terima. Tapi atleast [sekurang-kurangnya] ada ni-lah, ada-ada pengalaman kita sikit. You [kamu] nak buat, mesti disambung empat puluh bilik. Minum, kurang dari empat puluh, you [kamu] tak boleh buat, tak boleh survive [selamat]. Pasal orang nak kursus masuk, atleast [sekurang-kurangnya] lapan puluh orang, tujuh puluh orang. Ah, kalau [kalau] tak cukup, orang tak masuk, orang tak mari.

MS : Masa encik buka business [*perniagaan*] ni kan, Demong dengan kilang tu, ada tak masalah-masalah yang encik hadapi?

EHG : Eh, Banyak.

MS : Boleh bagi tahu tak?

EHG : Masalah yang dihadapi ialah pitis [*duit*] lah. Kewangan. Kewangan.

MS : Macam mana encik handle [*urus*]?

EHG : Dak [*tidak*]. Saya, bila you [*kamu*] dah-dah establish [*bina*] di segi kewangan tu kurang sikit. (MS: Ummm) Pasal yu-you [*kamu*] boleh buat. Saya ambil, beli tanah three point something billion, kedai, sini beli, sini buat loan [*pinjaman*]. Say [*cakap*] tak boleh buat loan [*pinjaman*] dah, saya tua dah. (bunyi ketawa) (MRM: Sampai limit dia) Sampai limit, dok [*tidak*], “Saya mati, sapa [*siapa*] nak bayar?”, dia kata. (bunyi ketawa) on shd bhd. Dulu kita works [*kerja*], Demong Beach Resort Onterprising. But enteprising [*tapi berdaya usaha*] tak boleh own the asset [*milik asset*]. So [*jadi*] kita tukar kat Tanjung Demong Beach Shd Bhd. So [*jadi*] Tanjung Demong Beach. Tukar Tanjung lah. Kita loan [*pinjaman*] situ. Lepas tu, kedai-kedai saya banyak tu, kebanyakan dah selesai. Jadi kalau [*kalau*] saya nak audit pun, saya gadai kedai saya, saya gadai rumah saya, rumah saya bank gi [*pergi*] tengok, “Mu [*kamu*] nak duit ka [*ke*]? Kalau [*kalau*] nok [*nak*] duit, mari la. Pasal adalah sikit-sikit. Lima ratus ribu.” Kata, abit [*ambil*] la, sign.“ kata. Dalam masa seminggu dapat. Kita tak ambil pun, tapi is audit. During emergency [*semasa kecemasan*], kita nak pakai, kita pakai lah. Lepas tu, ambil balik. Jadi rumah saya pun takpa [*tak apa*], saya guna tuk nego [*untuk niaga*]. Bukan duk [*duduk*] saja. Saya boleh gadai balik. (bunyi ketawa)

MS : Tadi encik ada bagitahu pasal anugerah yang encik dapatkan? Usahawan Terengganu? Selain daripada Anugerah Usahawan Terengganu tu, ada lagi tak anugerah yang encik dapat masa encik jadi businessman [usahawan] ni?

EHG : Businessman takda [usahawan tiada]. Saya, pasal saya low profile [rendah diri]. (MS: Ummm) Saya low profile. Very low profile [rendah diri. Sangat rendah diri]. Saya dok [tak] kata menggunakan kenalan saya, ni-ni tidak.

MRM : Tidak kabel-kabel la?

EHG : Tak. Saya takda-takda [tiada-tiada]. Saya dok [tidak], very low profile [rendah diri] dan saya fokus kebanyakan berniaga. Saya fokus sini.

MS : Masa jadi jurutera tu, ada tak encik boleh anugerah?

EHG : Saya dapat ANM, Anugerah Pemangku Negara. (MS:Oooo) Dan Terengganu, SMT, Seri Mahkota Terengganu. Adalah anugerah sikit-sikit.

MS : Selain daripada enciklah, ada lagi orang yang layak boleh layak boleh anugerah tu? Bagi pendapat encik sendirilah?

EHG : Untuk yang ni ke? Yang tuk ni?

MS : **Yang ni atau pun yang semasa jadi jurutera dulu?**
EHG : Dia, dulu dia atas you [*kamu*], bila sampai certain [*sesetengah*] kategori, dia gred, biasanya gred bila sampai gred JUSA, dengan sendirinya you [*kamu*] akan dapat. (MS:Ummm) Atas you [*kamu*]-atas gredlah. Fifty four [*lima puluh empat*], dak [*tidak*] lah. Sampai gred, normally [*biasanya*] gred, bila dapat JUSA, dia akan rekomenlah untuk-untuk ni, untuk kebesaran. kebesaran.

MS : **Masa jadi usahawan ni?**
EHG : Usa-usahawan ni saya low profile [*rendah diri*]. (MS: Oooo) (MRM: Takda [*tiada*] langsunglah?) (MS: Takda [*tiada*] langsunglah?) Takda [*tiada*], takda [*tiada*] ni.

MRM : **Macam mana pula dengan gelaran kursus, Dato ke, Tan Sri ke?**
EHG : Takda [*tiada*], takda [*tiada*], takda [*tiada*], takda [*tiada*]. (MS: Low profile [*rendah diri*]) Saya low profile [*rendah diri*]-lah. Saya pun dok-dok-dok [*tidak-tidak-tidak*] ambil secara, saya fokus only [hanya] nilah on-on-on business [*kepada perniagaan*].

MS : **Jadi encik hanya fokus business [*perniagaan*], tak fokus pada gelaran atau pun?**
EHG : Dok [*tidak*].

MRM : Sekiranya diberi orang kata apa, ada rezeki untuk dite-diberi anugerah gelaran khas tu, encik terima ke tidak?

EHG : Saya rasa dok [*tidak*] dah. (bunyi ketawa) Dok [*tidak*], masa-masa, kalau masa bekerja dulu, harus, ah, harus. Tapi masa sekarang ni tak mana. (MS: Ummm) Kita, kita sastified [*puas hati*] apa yang adalah. Ada satu lagi the way of life [*cara hidup*] kita tu, iyalah. Tak tengok pun belakang. (bunyi ketawa)

MS : Okay, bagi-macam saya kata-tanya tadi mengenai orang muda untuk uruskan business [*perniagaan*] ni, bagi encik, boleh encik bagi nasihat kepada mereka tak?

MRM : Apa nasihat, pandangan untuk membina semangat diorang [*mereka*] untuk menjadi usahawan yang berjaya?

EHG : Why I think you start from above [*kenapa saya fikir kamu mula dari atas*]. (MS: Ummm) I-I nampak gitu [*begitu*]. Start from bottom [*mula dari bawah*]. Pasal, anything once you start, you [*apa-apa yang kamu mula, kamu*] akan nampak terbuka. Luas ke depan. You [*kamu*] nampak. Iyalah, kalau you start with small, you [*kamu mula dengan kecil, kamu*] tengok pembekal, you can be-can be [*kamu boleh jadi*]. Besar, dia akan besar, besar. Tapi kalau [*kalau*] you tak start, small, big, you [*kamu tak mula, kecil, besar, kamu*] tak tengok bawah. (MS: Ummm) And [*dan*] saya rasa you [*kamu*] nak start from small [*mula dari kecil*] dulu. Lain daripada orang yang, apa ni dah establish, take over [*bina, ambil alih*] katalah daripada hak [*yang*] besar-besar, lain. Tapi kalau [*kalau*] you start from nothing [*kamu mula dari tiada*] dulu, you [*kamu*] tak pada, start nothing [*mula tiada apa-apa*], you start very small [*kamu mula sangat kecil*]. (MS: Ummm) Saya ialah, Cina-Cina hok [*yang*] saya kenallah. Dia start [*mula*] kalau [*kalau*] you [*kamu*] tengok sini, (bunyi henyekan kerusi) you [*kamu*] tengok sini, (bunyi selakan buku) orang start [*mula*] daripada kecil, (bunyi orang bercakap) dasar impian bukan, (bunyi selakan buku dan orang bercakap) Dia start as sell-man [*mula dengan menjual*] and then now [*dan kemudian sekarang*] dia conclude is second board [*kesimpulan lembaga kedua*], second

board distinct company [*lembaga kedua syarikat jalan*] (bunyi selakan buku). Cina. English pun tak boleh. (bunyi selakan buku) second port [*pelabuhan kedua*]. (bunyi selakan buku) Takdok [*tiada*], biasa dia ada sokmo [*selalu*]. Dia keluar tu. Dia start [*mula*] dengan businessman [*ahli perniagaan*]. Jual. Dia jual insload protection [*perlindungan dalaman*], lepas tu, dia naik-naik-naik, (bunyi telefon) ni, lepas tu dia naik-naik-naik a sampai control signboard [*kawalan papan tanda*]. Cina-Cina. Tapi di-dia start [*mula*], dia start [*mula*]. Bila dia start supplier [*mula bekal*], dia order from overseas [*tempah dari luar negara*], lepas tu dia beli mesin, lepas tu berkembang-berkembang-berkembang now [*sekarang*], nampak. (MS: Ummm) Tapi bena-dia sesak dengan that material [*bahan itu*]-lah. That material [*bahan itu*]. (bunyi selakan buku) Maknanya dia tahu benda tu and then dia start [*kemudian dia mula*].

MS : Okay. Sekarang ni encik banyak buka business [*perniagaan*] di seluruh Malaysia kan? (EHG: Takdok [*tiada*], sini jah [*sahaja*]) (MRM: Diseluruh Besut sajalah) (EHG: Besut sahaja) Jadi encik ada tak terfikir untuk buka di negeri-negeri lain gak [*juga*]?

EHG : Eh, dok [*tidak*] dah (MS: Dok [*tidak*] lah.) Dengan umur yang ni. Pasal gini [*begini*], now [*sekarang*], yang saya nampak, yang berminat to continue business [*untuk sambung perniagaan*] adalah yang bongso saya. (MS & MRM: Oooo) Yang lain takde [*tiada*], yang lain. Kerja semua. Sapa [*siapa*] nak jaga ni? (bunyi ketawa) ah, pelapis takda [*tiada*]. Dan pelapisnya that each business [*setiap perniagaan*] saya dah confirm [*pasti*] dah tiga sekarang. Tiga. Demong, Demong Property, and [*dan*] hotel, another [*yang lain*] projek hotel. The three [*tiga*] tempat ni perlu atleast [*sekurang-kurangnya*] dua orang kena jaga. Full time [*sepenuh masa*]. (MS: Ummm) You [*kamu*], kalau you [*kamu*] takda [*tiada*] orang, macam mana nak proceed [*teruskan*], nak besar-besar-besar lagi. You [*kamu*], bagi saya dengan kemas apa yang ada. Mungkin the next generation kalau [*generasi seterusnya kalau*] you [*kamu*] nampak, dia nampak, dia go further [*pergi jauh*]-lah. Further [*jauh*]. Dia boleh. But [*tapi*], kita fikir

gini [*begini*], bila you go-go big [*kamu pergi besar*], dari segi pengawasan tu, longgar sikitlah, saya fikir di-di Renik, saya-saya nak buka pam minyak, pam minyak tu kena pergi misalnya. Saya kena pergi, everyday [*setiap hari*], hari-hari.

MRM : Dengan usia sebegini nak ulang-alik tu susah. Dengan jarak.

EHG : Dengan jaraknya.

MS : Ni last question [*soalan terakhir*] daripada kami. Encik puas hati tak dengan business [*perniagaan*] encik sekarang ni?

EHG : Alhamdulillah. (MS: Alhamdulillah) Saya rasa puas hati dengan apa yang ada. Cuma tulah yang saya kata tadi. Inorvatif. Kena mikir [*fikir*] benda ni. Kena mikir [*fikir*]. Pasal (bunyi selakan buku) dengan income [*pendapatan*] yang ada, Alhamdulillah boleh la, boleh. Maknanya (bunyi orang bercakap) functionaly takde [*funksinya tiada*] problem [*masalah*].

MS : Okay. Sekarang ni. Ni last-last [*akhir*] la question [*soalan*] lah. (MRM: Bonuslah, bonus) Bonus question [*soalan*], sekarang nikan banyak bidang business [*perniagaan*], berbagai-bagai business [*perniagaan*] yang ada di Malaysia ni, bagi encik, apa pendapat encik pasal business-business [*perniagaan-perniagaan*] yang ada sekarang ni?

MRM : Ada yang dari segi social medialah, ada yang buka-buka kedai apa semua? (MS: Macam online business [*perniagaan talian*] tu?)

EHG : That online is still good [*talian tu masih bagus*]. So, you [*jadi, kamu*] pergi dekat dengan pos apa, pos laju. You [*kamu*] tengok. Even kropok [*walaupun keropok*] you can sell [*kamu boleh jual*], post siber pun boleh. Di-dia on-online business [*perniagaan talian*], pasal online business [*perniagaan dalam talian*]

orang go toward that [*pergi kearahnya*]. You duk [*kamu duduk*] rumah, ta-tak payah pergi mana.

MRM : Ramai orang suka business online [*perniagaan dalam talian*] tapi kebanyakan kata indah khabar dari rupa, kita tengok dari luar okay, tapi lepas barang macam gini-gini [*begini-begini*] pula masalahnya? (EHG: Errr) macam mana pandangan?

EHG : Yang tu, yang tu rasa you [*kamu*] tak boleh lari yang tu lah. But is must be cheering [*mesti menyokong*], must be cheering [*mesti menyokong*]. Must be cheering [*mesti menyokong*]. Saya tengok okay. Sesetengah, sa-sa-saya order [*tempah*] satu dua, order [*tempah*], okay. Nampak, okay-lah. Dengan harga yang ditawarkan. You don't expect [*kamu tidak menjangka*], tapi the besting is [*yang bagusnya*] ialah, masih lagi you [*kamu*] nak beli barang, biasa go and have [*pergi dan dapat*] la (bunyi ketawa) (**MRM: Elok-elok**) Tapi kalau nak gini-gini [*begini-begini*] tak terlaris. Paling banyak. (**MS: Terlajak laris**) terlajak banyak. (**MRM: Terlajak laris**) (bunyi ketawa) terlajak laris. You ca-can [*boleh*] ca-cari gitu [*begitu*]. That is competitor. Is competitor [*itu adalah pesaing*]. Ini adalah pesaing]. Tak boleh lari.

MRM : Jadi kita dah sampai kepada penghujung penemubual bersama dengan Tuan Haji dan banyak yang kita dapat pengkongsian dengan Tuan Haji, kongsikan dari segi pengalaman, pendidikan apa semua. Saya rasa sangat terima kasihlah, banggalah dapat berjumpa dengan Tuan Haji sebagai seorang tokoh usahawan juga tokoh kejuruteraan. Jadi dengan ini saya tamatkan temuramah kita dengan wahibillah assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

EHG : Waalaikummussalam warahmatullahi wabarakatuh.

TAMAT BAHAGIAN 4

MS : Berikut merupakan temubual sejarah lisan yang telah dijalankan oleh Marni Binti Said dan Mohd Rosmaizul Bin Maidin bersama Encik Haji Ir. Ghazali Bin Hashim mengenai pengalaman serta pekerjaan beliau sebagai Jurutera dan Usahawan yang Berjaya. Temubual ini dijalankan di Demong Beach Resort. Pada 14 September 2015.

RUJUKAN

RUJUKAN

Accreditation. (n.d.). Retrieved December 2, 2015, from <http://www.bem.org.my/v3/listofaccreditedprogrammes.html>

Daftar Masuk. (n.d.). Retrieved December 2, 2015, from <https://www.jkr.gov.my/>

Mohd Nordin Adlan, Meor Othman Hamzah. (2007). *Kejuruteraan awam: Teori penghubung penyelidikan dan praktik*. Pulau Pinang: Penerbit Universiti Sains Malaysia Pulau Pinang.

The Official Website of Board of Engineers Malaysia. (n.d.). Retrieved December 2, 2015, from <http://www.bem.org.my/v3/index.html>

LAMPIRAN

LOG WAWANCARA

LOG WAWANCARA

BAHAGIAN A		
Masa (minit)	Perkara	Fokus
00:03 – 00:44	Pengenalan	<ul style="list-style-type: none"> • Marni Binti Said • Muhammad Rosmaizul Bin Maidin
00:45 – 01:45	Kata Aluan	<ul style="list-style-type: none"> • Kata Aluan daripada Tuan Haji Ir. Ghazali Bin Hashim
01:44 – 02:03	Latar Belakang Tokoh	<ul style="list-style-type: none"> • Berasal dari Besut, Terengganu. • Dilahirkan di Besut. • Membesar di Besut. • Sudah berumah tangga. • Mempunyai empat orang anak - dua lelaki, dua perempuan. • Menetap di Jerteh, Besut, Terengganu
02:05 – 12:42	Latar Belakang Pendidikan	<ul style="list-style-type: none"> • Darjah Satu - Enam – Sek. Keb. Pusat Jerteh • Tingkatan Satu - Tiga – Sek. Men. Tengku Mahmud, Besut • Tingkatan Empat - Lima – Sekolah Men. Teknik Kuantan, Pahang • 1971 – ITM (Jurusan Kejuruteraan Awam)
13:14 – 27:55	Menceburkan Diri Dalam Bidang Kejuruteraan	<ul style="list-style-type: none"> • 1977 - bekerja di JKR Kuala Lumpur • 1977 – bertukar ke JKR Besut (Building Engineer)

		<ul style="list-style-type: none"> • 1980 – JKR Baling • 1983 – JKR Kemaman • 1990 – JKR KESEDAR Kelantan • 1997 – JKR Besut • 2004 – JKR Terengganu • 2010 – Kuala Lumpur • 2012 – Bersara
28:09 – 17:47	Khidmat Yang Diberikan	<ul style="list-style-type: none"> • Pembinaan sekolah • Pembinaan jalan raya • Membekalkan bekalan elektrik kepada orang-orang Asli • Projek Pendidikan Sekolah
13:14 – 27:55	Mula Melibatkan	<ul style="list-style-type: none"> • 1977 – 2012 (Jurutera)
TAMAT BAHAGIAN A		
BAHAGIAN B		
00:03 – 06:52	i. Mula Menjadi Jurutera Cabaran ii. Yang Dihadapi	<ul style="list-style-type: none"> • 1997 • Margin kontrak agak sedikit • Kemajuan dalam pembinaan masih di paras bawah • Saingan ramai
06:55 – 07:40	Masalah Yang Dihadapi	<ul style="list-style-type: none"> • Tiada masalah
07:41 – 09:36	Pengalaman Bekerja Di Banyak Tempat	<ul style="list-style-type: none"> • Berasa bangga dan gembira • Dapat memberikan perkhidmatan dengan sebaik mungkin
TAMAT BAHAGIAN B		

DIARI KAJIAN

DIARI KAJIAN

MASA	TARIKH	PERKARA	TINDAKAN
10.00pg	25 Oktober 2015	<p>Panggilan Telefon</p> <p>Membuat panggilan telefon kepada tokoh untuk kali pertama. Panggilan adalah untuk memohon persetujuan tokoh untuk ditemuramah.</p>	<p>Mendapatkan kebenarannya untuk ditemuramah</p>
	3 – 4 November 2015		<p>Catatan awal dilakukan untuk proses pembuatan soalan</p>
	6 – 7 November 2015		<p>Pengeditan senarai soalan untuk ditemuramah</p>
2.00pm	12 November 2015	<p>Panggilan Telefon</p> <p>Membuat panggilan telefon kepada tokoh untuk pengesahan.</p>	<p>Pengesahan untuk ditemuramah</p>

10.00am	14 November 2015	Bertolak ke Demong Beach Resort untuk temuramah tokoh.	Mengambil masa hamper 1 jam 30 minit untuk sampai ke Demong Beach Resort
12.00pm – 2.00pm		14 November 2015	Perjumpaan bersama tokoh. Perjumpaan berlaku di Demong Beach Resort kepunyaan tokoh bertujuan untuk menemuramah tokoh.

SENARAI SOALAN

SENARAI SOALAN

1. Boleh tuan ceritakan sedikit sebanyak tentang latar belakang tuan?
2. Sejarah keluarga encik. encik boleh encik ceritakan sedikit mengenainya, adik-beradik ke?
3. Kalau kita menjadi kontraktor, pendapatan yang kita dapat tu tetap atau tidak?
4. Adakah menjadi kontraktor tu boleh secure masa depan?
5. Boleh encik ceritakan mengenai ibu encik?
6. Encik ada ke berapa dari lima adik-beradik?
7. Boleh encik nyatakan umur encik sekarang?
8. Boleh encik ceritakan mengenai latar belakang pendidikan encik?
9. Encik mengambil jurusan apa di universiti?
10. Dimanakah UiTM yang encik masuki?
11. Adakah encik menyambung pelajaran ke luar negara?
12. Pernahkah encik mendapat anugerah di universiti?
13. Selepas tamat pelajaran, macam mana encik boleh bekerja di JKR sebagai jurutera?
14. Berapa lamakah encik bekerja di JKR Kuala Lumpur?
15. Semasa encik berkhidmat di KESDA, adakah setiap kawasan yang ada disana, encik boleh terokai?
16. Semasa menjadi jurutera, adakah encik pernah travel ke luar negara?
17. Antara negara-negara yang telah encik travel untuk maintenance, encik telah pergi ke negara mana?

18. Di setiap negara yang encik travel, adakah encik boleh berbahasa seperti negara mereka atau?
19. Selepas encik pencen daripada jurutera, apakah kerja lain yang encik melibatkan diri? Boleh encik ceritakan serba sedikit?
20. Untuk membuka business, kita perlu target people?
21. Selain pada local people, ada tak foreigner yang datang ke Demong?
22. Untuk membuka business, perlukan tempat yang strategic?
23. Untuk membuka business, modal juga diperlukan?
24. Partner encik untuk membuka Trustar Corporation?
25. Encik juga memberi bonus kepada pekerja?
26. Macam Trustar Corporation encik ada partner kan? Macam mana dengan Demong? Encik ada partner juga ke dalam Demong?
27. Tapi encik ada juga orang yang membantu encik kan?
28. Jadi punca pendapatan yang encik dapat tu daripada sewaan kedai?
29. Dalam business ni, encik ada pesaing tak?
30. Pesaing paling terdekat siapa?
31. Mengenai Demong ni, macam mana encik promote supaya orang boleh datang sini?
32. Selain daripada Tanjung Demong ni, ada plan lain tak untuk membuat lagi resort lagi satu?
33. Jadi, bagi enciklah, business yang ada sekarang ni, business apa yang bagi keuntungan kepada kita?
34. Bagi enciklah kalau nak start buat business patut guna duit sendiri atau pinjaman?
35. Jadi masa kita nak start buat business tu kena ada skill juga la?

36. Bagi enciklah, bila kita nak start business ni. Orang muda selalunya hangat-hangat tahi ayam kan? Jadi macam mana kita nak ubah pandangan mereka tu?
37. Business sekarang sentiasa related dengan ekonomikan? Jadi kalau macam ekonomi merusut ke apa ke, apa impact yang boleh bagi kepada business?
38. Selain daripada businesslah, ada ke encik terlibat dengan outside organization macam sukarelawan ke, apa ke?
39. Bagi enciklah, Ada tak perbezaan dengan usahawan dan peniaga?
40. Adakah encik mendapat tentangan dan halangan bila encik ingin membuka business ini?
41. Bila encik ingin membuka business ini, siapakah yang menjadi inspirasi kepada encik? Seperti role model?
42. Untuk membuka business, adakah usaha itu perlu ada?
43. Semasa encik membuka Demong dan Trustar, adakah encik menghadapi masalah untuk menguruskannya?
44. Boleh encik bagitahu apakah masalah tersebut?
45. Macam mana encik menyelesaikan masalah tersebut?
46. Selain daripada Anugerah Usahawan Terengganu, ada lagi tak anugerah yang encik dapat masa encik jadi businessman ni?
47. Masa jadi jurutera, ada tak encik boleh anugerah?
48. Selain daripada enciklah, ada lagi orang yang layak boleh anugerah tu? Bagi pendapat encik sendirilah?
49. Macam mana pula dengan gelaran kursus, Dato ke, Tan Sri ke?
50. Jadi encik hanya fokus business, tak fokus pada gelaran atau sebagainya?
51. Sekiranya ada rezeki diberi anugerah gelaran khas tu, encik terima ke tidak?

52. Mengenai orang muda yang ingin menguruskan business, boleh encik bagi nasihat kepada mereka tak?
53. Encik ada tak terfikir untuk buka business di negeri-negeri lain juga?
54. Encik puas hati tak dengan business encik sekarang ni?
55. Sekarang nikan banyak bidang business, berbagai-bagai business yang ada di Malaysia ni, bagi encik, apa pendapat encik pasal business-business yang ada sekarang ni?
56. Ramai orang suka business online tapi kebanyakan kata indah khabar dari rupa, kita tengok dari luar okay, tapi lepas barang macam begini-begini pula masalahnya? Macam mana pandangan encik?

SURAT PERJANJIAN



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

Kelantan

PERJANJIAN MENGENAI SEJARAH LISAN

Syarat-syarat mengenai wawancara yang telah diadakan antara Universiti Teknologi MARA dengan HAJI IR. GHAZALI BIN HASHIM Pada 14 SEPTEMBER 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 (Haji Ir. Ghazali bin Hashim)

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

GAMBAR

GAMBAR

GAMBAR 1



Gambar 1: Tanjung Demong Beach Resort

GAMBAR 2



Gambar 2: Gambar kumpulan bersama Haji IR Ghazali Bin Hashim (Dari Kiri: Marni Binti Said, Haji Ir Ghazali Bin Hashim, Mohd Rosmaizul Bin Maidin)

GAMBAR 3



Gambar 3: Haji IR Ghazali Bin Hashim

GAMBAR 4



Gambar 4: Bangunan Tanjung Demong Beach Resort

**SIJIL
PENGHARGAAN**

SIJIL PENGHARGAAN

GAMBAR 5



Gambar 5: Sijil Pengesahan Halal untuk Tanjung Demong Beach Sdn Bhd (Dapur Utama)

GAMBAR 6



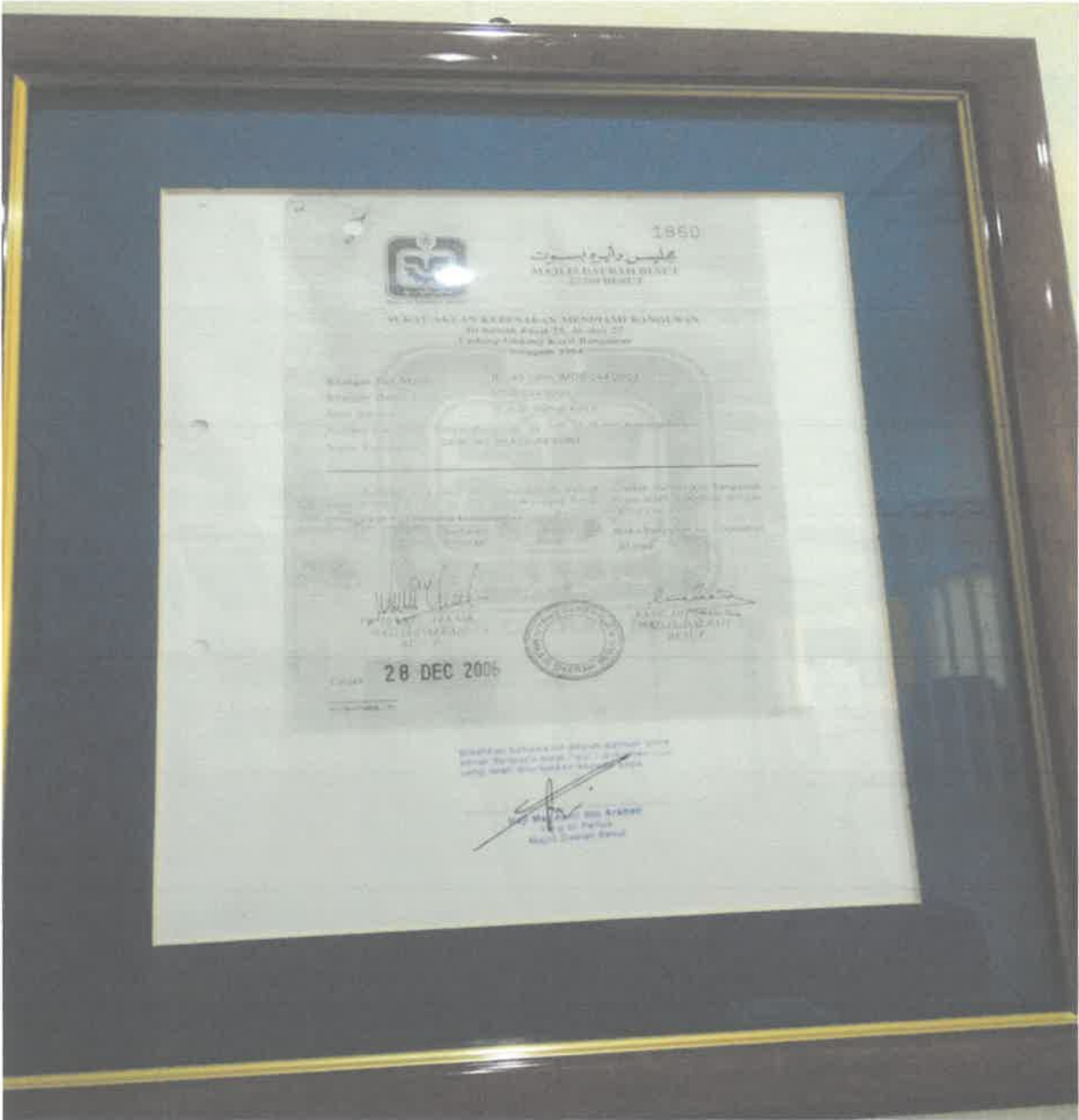
Gambar 6: Sijil Pengesahan Halal Tanjung Demong Beach Sdn Bhd (Restoran Sri Tanjung)

GAMBAR 7



Gambar 7: Sijil Pendaftaran Tanjong Demong Beach Resort

GAMBAR 8



Gambar 8: Surat Akuan Kebenaran Mendiami Bangunan

GAMBAR 9



Gambar 9: Anugerah Usahawan Terengganu 2011

INDEKS

INDEKS

A

Amerika Syarikat 5, 11, 30

ATAC

B

Besut

Biologi

D

Dekan 5, 10, 11, 12, 13, 14, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 36, 39

Dewan Bahasa dan Pustaka 4, 6, 27

E

Engineering

F

Fakulti Pengurusan Maklumat 1, 8, 10, 12, 13, 21, 22, 25, 36, 39, 43, 44

I

Ijazah Sarjana Muda

ITM 3, 5, 11, 17

K

Kejuruteraan

Ketua Jurutera 16, 17, 18, 19

Keusahawanan

M

Malaysia 4, 13, 39

P

Pengurusan rekod 47, 8, 23, 24, 25, 26, 30, 31, 33, 40,

Pensyarah 3, 5, 7, 8, 9, 11, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 22, 26, 27, 36, 37, 38, 42, 44

S

Sains Pepustakaan 3, 7, 9, 12, 17, 23

Shah Alam 2, 4, 5, 19

U

UiTM 3, 5, 12, 17, 19, 20, 24, 26, 30, 31, 37

University of Michigan 5, 29, 32, 33