

UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

**TRANSKRIP TEMUBUAL BERSAMA
BADRIL SHAHIDAN HJ HASHIM & CHE SAAD HJ SAEP MENGENAI
CAPAL**

NORAISYAH BINTI CHE ABDULLAH

(2022758447)

SITI NUR ATIKA BINTI SHAHARI

(2022947339)

FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT

SEMESTER MAC 2023-OGOS 2023

KANDUNGAN

Muka Surat

ABSTRAK	}	i
PENGHARGAAN	}	ii
SENARAI SINGKATAN	}	iv
BIODATA PENEMUBUAL 1		1
• Nama beserta gambar		
• Alamat		
• No. Telefon		
• Emel		
• Program		
BIODATA PENEMUBUAL 2		2
• Nama beserta gambar		
• Alamat		
• No. Telefon		
• Emel		
• Program		
BIODATA TOKOH 1		3
• Nama beserta gambar		
• Nama samaran		
• Tempat lahir		
• Alamat		
• No. Telefon		
• Profesion		
BIODATA TOKOH 2		4
• Nama beserta gambar		
• Nama samaran		
• Alamat		
• No. Telefon		
• Emel		
• Profesion		
• Bidang		

PENGENALAN	5
KAJIAN LITERATUR	7
TRANSKRIP TEMUBUAL	12
RALAT	96
RINGKASAN	97
LOG TEMUBUAL	100
KESIMPULAN	109
INDEKS	110
RUJUKAN	112
LAMPIRAN	114
● BIOGRAFI TOKOH	114
● PERJANJIAN	118
● SENARAI SOALAN	119
● DIARI PENYELIDIKAN	129
● GAMBAR, SIJIL DAN BAHAN LAIN YANG BERKAITAN	137

ABSTRAK

Kajian ini adalah untuk mempresentasikan warisan penghasilan capal sejak tahun 1958 yang giat diusahakan oleh Badril Shahidan bin Hj Hashim dan Che Saad Hj Saep pula sejak tahun 2001. Mereka telah merealisasikan cara pembuatan capal secara tradisional dan moden. Usaha ini telah membuka mata segenap lapisan masyarakat untuk menghargai seni warisan Melayu. Artikel ini menunjukkan keseluruhan latar belakang kedua-dua tokoh, kepakaran mereka dalam penghasilan capal, pencapaian mereka sehingga dikenali dunia luar dan keunikan capal hasil air tangan mereka yang telah menambat hati pengguna. Artikel ini juga adalah menggunakan sumber pembacaan dan kajian daripada penulis terhadap tokoh-tokoh yang dipilih serta berpandukan sumber utama iaitu dokumentasi lisan. Hasil kajian ini juga boleh digunapakai sebagai bahan rujukan terutama kepada peminat seni warisan tradisional untuk mengetahui keunikan yang terdapat pada capal itu sendiri. Di samping itu, kajian ini juga amatlah penting dalam pembentukan generasi kini dan akan datang bagi menarik minat mereka menceburi bidang penghasilan capal. Sejurus itu, hal ini membolehkan mereka menjadi pelapis dengan menjadikan Badril Shahidan bin Hj Hashim dan Saad Hj Saep sebagai 'role model' dalam penghasilan capal pada masa akan datang.

Kata kunci: *capal, seni tradisional, Badril Shahidan Hj Hashim, Che Saad Hj Saep, Melayu*

This research presents the tradition of capal making since 1958 which had been actively produced by Badril Shahidan bin Hj Hashim and Che Saad Hj Saep since 2001 who had practiced the way of making capal using traditional and modern techniques. This effort opened the community's eyes to appreciate the art of Malay tradition. This article shows the entire background of the persons, their expertise in producing the capal, their achievements in their capal-making journey and the unique technique they used which has attracted the user's attention. This article also uses reading and research sources that wrote about them and uses the main source of reference which is oral documentation. The results of this research also can be used as reference material, especially for traditional art followers who want to know the uniqueness of the capal's tradition. In addition, this research is very important in the shapes of the current and future generations to attract their interest to make capal. It also allows them to become the next maker of capal. They can make Badril Shahidan bin Hj Hashim and Che Saad Hj Saep a 'role model' to continue the tradition of capal making.

Keywords: *capal, traditional art, Badril Shahidan bin Hj Hashim, Che Saad Hj Saep, Malay*

PENGHARGAAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, pertama sekali kami ingin mengucapkan rasa syukur kehadiran Ilahi kerana rahmat dan limpah kurnia-Nya, kami dapat menyelesaikan tugas sejarah lisan bagi kursus IMR604, Sejarah Lisan. Kami juga ingin mengucapkan selawat dan salam ke atas junjungan Nabi Muhammad SAW serta ahli keluarga dan para sahabat baginda.

Seterusnya, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada kedua ibu bapa kami serta ahli keluarga yang tidak henti-henti memberi sokongan kepada kami. Tidak kami lupa ucapan terima kasih juga kepada pensyarah kami, Encik Mohd Nazir bin Ahmad atas jasa beliau yang telah banyak meluangkan masa dan tenaga membantu kami dalam melengkapkan tugas Sejarah Lisan ini.

Di sini juga kami ingin merakamkan setinggi-tinggi penghargaan kepada kedua-dua orang sumber kami iaitu Encik Badril Shahidan bin Haji Hashim dan Encik Che Saad bin Haji Saep atas penglibatan mereka kerana sudi ditemuramah dan memberikan kerjasama yang sangat baik ketika sesi temuramah berlangsung. Walaupun tidak mempunyai banyak masa yang dapat diluangkan sebagai seorang usahawan, namun mereka masih berbesar hati untuk menerima pendekatan kami menemu bual mereka demi mengkaji warisan dan tradisi capal di Malaysia. Sifat peramah dan baik hati mereka telah memudahkan urusan kami ketika sesi temuramah berlangsung.

Tidak lupa juga ucapan terima kasih kepada rakan-rakan seperjuangan yang telah membantu kami walaupun mereka sendiri mempunyai tanggungjawab mereka yang perlu diuruskan. Pertolongan mereka amatlah kami hargai.

Akhir sekali, harapan kami adalah supaya transkrip dan rakaman temuramah hasil tugas Sejarah Lisan kami ini dapat dimanfaatkan dengan sebaik mungkin sebagai bahan rujukan bukan sahaja kepada para penyelidik, tetapi juga kepada masyarakat di kalangan pelajar mahupun orang awam. Kami juga berharap

agar segala maklumat yang digunakan dan diberikan di dalam tugas ini tidak disalahgunakan oleh orang-orang yang tidak bertanggungjawab.

SENARAI SINGKATAN

NCA - Noraisyah Binti Che Abdullah

BSH - Badril Shahidan Bin Hashim

SNA – Siti Nur Atika Binti Shahari

ABIM – Angkatan Belia Islam Malaysia

CSS – Che Saad Hj Saep

Cm – sentimeter

KL – Kuala Lumpur

MAEPS - Malaysia Agro Exposition Park Serdang

MOTAC – Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia

MAHA – Malaysia Agriculture, Horticulture & Agrotourism

PKP – Perintah Kawalan Pergerakan

PPRN – Jaringan Penyelidikan Awam Swasta

QA – Quality Assurance

R&D – Research and Development

SPM - Sijil Pelajaran Malaysia

STPM – Sijil Tinggi Pelajaran Malaysia

SDSI – Satu Daerah Satu Industri

YB – Yang Berhormat

BIODATA PENEMUBUAL 1



- Nama: Noraisyah Binti Che Abdullah
- Alamat: 18, Jalan 16/105 Taman Midah Cheras 56000 Kuala Lumpur.
- No. Telefon: 013-5781501
- Emel: nraisyahche@gmail.com
- Program: Pengurusan Rekod

BIODATA PENEMUBUAL 2



- Nama: Siti Nur Atika binti Shahari
- Alamat: Lot 4045 Taman Sri Maka Kampung Kelewek 17500 Tanah Merah, Kelantan.
- No. Telefon: 011-33215909
- Emel: atikashahari01@gmail.com
- Program: Pengurusan Rekod

BIODATA TOKOH PERTAMA



Nama: Badril Shahidan bin Hj Hashim

Nama Samaran: Bard

Tempat lahir: Kepala Batas, Pulau Pinang

Alamat: Capal Jago Gemilang Enterprise 741, Jalan Perak, 13200
Kepala Batas, S.P.U. Pulau Pinang.

No. Telefon: 011-11913708

Profesion: Pembuat Capal

BIODATA TOKOH KEDUA



Nama: Che Saad Hj Saep

Nama samaran: Saad

Alamat: 82 B, Kampung Chemumar Tengah 02700 Simpang Empat, Perlis.

No. Telefon: 013-7191192

Emel: info@saadcapal.com

Profesion: Production Controller Saad Capal

Bidang: Quality Assurance

PENGENALAN

Menurut Kamus Dewan Edisi Keempat, capal adalah sejenis selipar yang diperbuat daripada kulit dan rupanya seakan-akan selipar jepun atau cerpu. Capal juga telah wujud sekitar zaman para Nabi. Mereka menggunakan capal untuk memijak tanah dan melindungi kaki mereka. Lakaran capal yang dipakai oleh Baginda Nabi Muhammad SAW juga telah dibuat iaitu diperbuat daripada *Jardawain* (kulit yang dibuang bulu) dan kedua-dua belah mempunyai *Qiblain* (dua tali yang dimasukkan di celah jari kaki) (Dr Luqman Haji Abdullah, 2020). Lakaran capal Baginda Rasulullah itu telah diaplikasikan dan diwujudkan sehingga ke hari ini. Ramai penggiat perusahaan capal telah mengeluarkan produk mereka untuk dipasarkan ke seantero dunia. Walaupun pada amnya dunia mengalami peredaran zaman yang semakin moden, rupa capal yang dihasilkan tidak langsung berubah daripada zaman sebelumnya.

Tidak lupa juga bahawa, dalam konteks tradisi Melayu, capal ini merupakan seni warisan tradisional yang digunakan sejak pada zaman pemerintahan Melayu sebelum merdeka lagi. Kebanyakan capal yang menggunakan kulit asli dipakai pada zaman dahulu kerana pada zaman itu mereka tidak lagi didedahkan dengan selipar atau kasut yang berasaskan bahan seperti getah, kulit tiruan dan sebagainya seperti hari ini. Menurut Adnan bin Abd Jamil, capal juga pada awalnya dipakai oleh golongan bangsawan. Capal ini juga dipakai oleh lelaki dan wanita tidak lupa juga kanak-kanak juga mengenakan capal bersama pakaian tradisional mereka seperti baju melayu. Seperti yang dapat kita lihat bahawa pemakaian selipar pelbagai jenis zaman kini semakin berleluasa mengikut *trend* semasa. Di Malaysia, masih terdapat pembuatan capal asli yang digiatkan oleh orang-orang tertentu untuk mengekalkan tradisi Melayu kepada generasi kini dan akan datang.

Antara pembuat capal yang masih aktif menghasilkan capal asli di Malaysia ialah Badril Shahidan Hj Hashim, Abdul Wahab Syamaruddin, dan Che Saad Hj Saep. Mereka banyak menghasilkan capal untuk dijual kepada orang ramai bagi melengkapkan pakaian tradisional mereka. Terutamanya kepada mereka yang memakai pakaian tradisional bagi majlis-majlis tertentu. Contohnya majlis

perkahwinan dan upacara silat. Pemakaian capal ini juga mendapat permintaan yang sangat tinggi semasa musim perayaan apabila mereka memakai capal akan tampak lebih kemas dan bergaya pada masa itu. Selain menghasilkan capal tradisional yang menggunakan kulit asli seperti kulit lembu, mereka juga menghasilkan capal yang sedikit moden iaitu menghasilkan capal dengan menggunakan kain batik atau kain pelikat untuk menghiasi capal mereka. Hal ini kerana mereka ingin menarik minat anak muda yang jarang didedahkan dengan pemakaian capal dek kerana arus moden dunia.

KAJIAN LITERATUR

Berdasarkan Kamus Dewan Bahasa dan Pustaka, capal membawa maksud selipar yang diperbuat daripada kulit dan ianya menyerupai selipar Jepun iaitu cerpu. Pada zaman dahulu, hanya bangsawan sahaja yang menggunakan capal ini. Pahlawan Melayu dahulu akan memakai pakaian tradisional mereka bersama capal ini dan mempunyai sepasang kuda sebagai tanda kehormatan masyarakat Melayu pada ketika itu. Pada masa ini, capal dijadikan sebagai pelengkap pemakaian tradisional ataupun ada juga yang menggunakannya sebagai selipar harian mereka. Oleh itu, pembuatan capal sedang melalui pendekatan rekaan baru yang berkembang daripada pembuat capal di Malaysia sebagai penambahbaikan kepada pakaian tradisional Melayu. Capal ini boleh dipakai oleh lelaki dan juga wanita apabila dipadankan dengan pakaian tradisional. Kanak-kanak juga menggunakan capal, oleh itu, penggunaannya tidak terhad kepada orang dewasa sahaja.

Menceritakan tentang asal usul capal, ianya dipercayai bahawa pedagang India yang mengembara ke Tanah Melayu dan kepulauan ratusan tahun dahulu memakai selipar yang serupa dengannya. Sejak itu, golongan elit Melayu kemudiannya mula menggunakan capal hingga menjelang 1980-an, ianya masih terkenal dikalangan masyarakat. Melihat kepada sektor pembinaan capal di negara sekarang, ia hanya dijual dalam skala yang terhad memandangkan ianya sangat sukar untuk dibuat dan juga memerlukan kemahiran yang mendalam. Oleh itu, lebih kurang pemasaran capal yang dijual berbanding pemasaran kasut lain yang sedang mendapat permintaan ramai. Namun begitu, selain Hari Raya, capal masih dipakai pada majlis perkahwinan apabila kebanyakan pengantin lelaki lebih menyukainya.

Pemakaian capal ini sebenarnya wujud dari zaman Rasulullah SAW. Baginda memakai capal ini sebagai alas kaki kemana jua baginda pergi. Terdapat banyak hadis yang menceritakan tentang pemakaian capal Nabi Muhammad SAW ini dan bagaimana lakaran reka bentuknya seperti yang digambarkan oleh para sarjana dan ulama' Islam pada suatu ketika dahulu. Hal ini menunjukkan bahawa, pemakaian capal ini merupakan sebahagian daripada sunnah Rasulullah SAW.

Menurut perspektif Sunnah, keistimewaan capal ialah ia merupakan sebahagian daripada pakaian yang dipakai oleh Rasulullah SAW sebagai pakaian harian baginda. Capal menurut Ibn al-‘Arabi, adalah pakaian para Nabi dan sebenarnya dipakai oleh manusia untuk berjalan di atas permukaan tanah atau lantai sebagai alas kaki mereka (Tuhfah al-Ahwazi, 5/468). Menurut hadis yang diriwayatkan oleh Jabir r.a, Nabi Muhammad SAW berpesan kepada umatnya agar sentiasa menggunakan capal kerana ia merupakan bahagian penting dalam salah satu ibadah. Baginda SAW bersabda:

اسْتَكْبَرُوا مِنَ النَّعَالِ فَإِنَّ الرَّجُلَ لَا يَزَالُ رَاكِبًا مَا انْتَعَلَ

Berdasarkan riwayat Muslim (5615), ia bermaksud, “Selalulah memakai capal. Ini kerana seseorang akan selalu naik kendaraan selama mana dia memakai capal.”

Imam al-Nawawi yang wafat pada tahun 676H, telah menulis sebuah hadis bertajuk *استحباب لبس النعال وما في معناها* yang membawa maksud cadangan untuk memakai capal atau alas kaki lainnya. Beliau kemudiannya menjelaskan maksud hadis tersebut:

معناه أنه شبيه بالراكب في خفة المشقة عليه ، وقلة تعب ، وسلامة رجله مما يعرض في الطريق من خشونة وشوك وأذى ، وفيه استحباب الاستظهار في السفر بالنعال وغيرها مما يحتاج إليه المسافر

Petikan di atas bermaksud, “memakai capal disamakan seperti orang yang menaiki kendaraan dalam masalah meringankan beban, tidak mudah penat dan kakinya selamat daripada sebarang bentuk bahaya seperti batu tajam dan duri di jalanan. Hadis ini mencadangkan supaya mengambil persediaan semasa dalam musafir dengan capal atau yang serupa dengannya (bekalan yang diperlukan oleh musafir)” (al-Nawawi, Syarh Sahih Muslim, 14/73).

Terdapat banyak riwayat yang menggambarkan bentuk capal Nabi Muhammad SAW iaitu seperti berikut:

Antaranya, hadis yang diriwayatkan daripada Qatadah:

عَنْ قَتَادَةَ، قَالَ قُلْتُ لِأَنْسِ بْنِ مَالِكٍ كَيْفَ كَانَ نَعْلُ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لُهُمَا قَبْلَانِ .

Maksudnya: Daripada Qatadah, katanya: Aku bertanya kepada Anas bin Malik, bagaimanakah bentuk capal Rasulullah ﷺ? Anas bin Malik menjawab: “Sandal Baginda ﷺ mempunyai dua tali qibal. (Riwayat al-Bukhari (5857))

Imam Ibn Hajar menjelaskan dalam kitab Fathul Bāri bahawa masing-masing capal itu memiliki dua qibal. Qibal ertinya tali pengikat, iaitu tali untuk mengikat syis’ (tali pengikat jemari kaki) dan terdapat di antara dua jari kaki. (Rujuk: Ibn Hajar, Fath al-Bari, 10/325).

Selain itu, hadis yang diriwayatkan daripada Amr bin Huraith:

عَنْ السُّدِّيِّ، قَالَ: حَدَّثَنِي مَنْ سَمِعَ عَمْرَ بْنَ حُرَيْثٍ، يَقُولُ: رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، يُصَلِّي فِي نَعْلَيْنِ مَخْصُوفَتَيْنِ

Maksudnya: Amr bin Huraith berkata: “Aku melihat Rasulullah ﷺ solat memakai sepasang sandal yang bertampal dan berjahit”. (Riwayat Ahmad (1994))

Berbalik kepada ciri-ciri yang diceritakan berkenaan dengan capal atau kasut Baginda ﷺ terdapat pelbagai hadith Baginda Nabi ﷺ yang dihimpunkan oleh para ulama hadis di dalam kitab mereka. Di antaranya ialah hadis yang diriwayatkan oleh Isa bin Thahman katanya:

أَخْرَجَ إِلَيْنَا أَنَسٌ نَعْلَيْنِ جَرْدَاوَيْنِ لَهُمَا قِبَالَانِ، فَحَدَّثَنِي ثَابِتُ الْبُنَانِيُّ بَعْدَ عَنْ أَنَسٍ أَنََّّهُمَا نَعْلَا النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

Maksudnya: Saidina Anas menunjukkan kepada kami sepasang capal yang diperbuat daripada Jardawain (kulit yang dibuang bulu) terdapat pada keduanya Qibalain (dua tali yang dimasukkan di celahan jari), selepas itu, Imam Thabit al-Bunani menceritakan kepadaku apa yang diriwayatkan daripada Saidina Anas bahawa sesungguhnya sepasang kasut itu kepunyaan Nabi ﷺ. Riwayat al-Bukhari (3107)

Selain itu, Imam al-Tirmizi r.a juga mengumpul hadis yang berkaitan dengan ciri-ciri capal Nabi ﷺ di dalam kitabnya. Di antaranya adalah hadis yang diriwayatkan oleh Ibn Abbas r.a berkata:

كَانَ لِنَعْلِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قِبَالَانِ، مَثْبُتِي شِرَاكُهُمَا

Maksudnya: Sesungguhnya bagi capal Rasulullah ﷺ terdapat Qibalain (dua tali yang dimasukkan di celahan jari), diikat dengan dua tali yang berentangan (bersambung dengan permukaan capal). (Rujuk al-Syamail al-Muhammadiyah: 75)**

Oleh itu, reka bentuk capal yang kini dipakai oleh masyarakat di Malaysia juga ada menyerupai capal Nabi seperti yang diterangkan oleh para sarjana. Malah, bahan-bahan yang digunakan juga lebih kurang sama seperti capal Nabi iaitu salah satunya menggunakan kulit haiwan sebagai bahan utama capal tersebut. Namun terdapat perbezaan antara capal pada zaman Nabi dan capal yang wujud di Malaysia kini iaitu capal di Malaysia kini tampak lebih moden dan kemas dari segi jahitan dan reka bentuknya.

Bukan di Malaysia sahaja, malah di serata Nusantara, sebagai contoh di Indonesia juga turut menggunakan pemakaian capal ini. Capal ini diperkenalkan di Jawa, Indonesia buat kali yang pertama pada zaman kerajaan Majapahit. Capal di Indonesia pada ketika itu diperbuat daripada kayu dan kulit dan sering dipakai oleh masyarakat yang bekerja di kebun dan sawah padi. Hal ini supaya capal itu dapat melindungi kaki mereka ketika bekerja di kawasan seperti itu. Walau bagaimanapun, seperti di Malaysia, kebanyakan masyarakat Indonesia kini memakai capal sebagai kegunaan harian.

Di Malaysia, pemakaian capal ini sudah menjadi sebahagian daripada tradisi dan warisan masyarakat Melayu. Oleh itu, kebanyakan pembekal capal di Malaysia kini mewarisi perniagaan dan pembuatan capal turun-temurun daripada zaman datuk dan nenek mereka lagi. Walaupun tampak lebih moden, namun kesenian yang diukir dan kekemasan jahitan pada capal itu masih dikekalkan turun-temurun.

Terdapat ramai pembuat capal yang masih wujud di Malaysia ini namun tidak diketahui khalayak ramai. Walaupun kegunaan capal ini masih dimanfaatkan, namun hanya segelintir sahaja yang mengetahui keberadaan capal dan menggunakannya pada masa ini kerana pembuatannya yang agak rumit. Antara insan yang terkenal dalam pembuatan capal ini adalah Badril Shahidan bin Hashim

yang juga merupakan pengusaha perniagaan Capal Jago Gemilang di Kepala Batas, Pulau Pinang. Beliau merupakan generasi yang kedua untuk mewarisi pembuatan capal ini daripada arwah ayah beliau iaitu Hashim Hassan. Beliau yang sudah mewarisi perniagaan itu selama lebih 10 tahun mempunyai kemahiran yang tinggi dalam pembuatan capal. Hal ini kerana beliau telah didedahkan dan menguasai pembuatan capal ini sejak kecil lagi oleh arwah bapa beliau. Beliau melahirkan sifat minat dan tanggungjawab itu sendiri untuk mempelajari ilmu pembuatan capal oleh arwah bapanya tanpa paksaan daripada mana-mana pihak. Sejak itu, beliau telah menguruskan perniagaan Capal Jago Gemilang tersebut dengan jayanya.

TRANSKRIP TEMUBUAL

WAWANCARA ORANG SUMBER PERTAMA

Berikut adalah rakaman wawancara sejarah lisan dengan Encik Badril Shahidan Bin Hashim yang merupakan seorang pembuat capal di Malaysia mengenai tradisi capal yang kian mundur. Rakaman ini dijalankan di Capal Jago Gemilang Enterprise, Kepala Batas, Pulau Pinang pada 27hb Mei 2023 jam sepuluh tiga puluh pagi. Wawancara ini dikendalikan oleh Noraisyah Binti Che Abdullah dan dibantu oleh Siti Nur Atika Binti Shahari. Dengan segala hormatnya, kita mulakan rakaman ini.

NCA: Boleh tak [tidak] Encik Badril ceritakan sedikit tentang latar belakang encik?

BSH: Okey, latar belakang saya cuma lepasan sekolah menengah. Permulaan itu saya sekolah Hashim Awang, sekolah rendah dan saya (bersekolah di) Sekolah Menengah Dato Haji Ahmad Badawi, Kepala Batas, lepasan tahun 1998, gred dua itulah *SPM [Sijil Pelajaran Malaysia]*. Saya tak [tidak] sambung belajar kat [dekat] mana-mana tempat. Saya ambik [ambil] alih (perniagaan) capal inilah [pada] tahun 2000 *actually* [sebenarnya]. (Saya) belajaq [belajar] dua tahun kan, silibus, bagi habis semua pasal berniaga [perniagaan] ini, *and then* [kemudian] sambung balik dalam tempoh pembelajaran juga dalam masa- 2000 itu.

NCA: Adakah ini pekerjaan tetap Encik Badril?

BSH: Iya [ya], daripada tahun 2000 memang ini pekerjaan saya yang tetap sampai sekarang dua puluh tahun lebih (sudah).

NCA: Selain pada [daripada] buat capal ini, encik ada hobi lain tak [tidak]?

BSH: Hobi?

NCA: Ha ah [ya]. Macam memancing ke?

BSH: Oh, hobi. Hobi saya banyok [banyak]. Hobi bersukan itulah, hobi main bola (bola sepak), selain daripada itu, *cycling*- berbasikal, memancing pun ada jugak [juga] sikit-sikit. Tapi tak jadi [tidak menjadi] macam benda yang terlampau teruk sangat lah kan. Ha hobi- hobi yang sekadar nak isi masa lapang je [sahaja]. Kadang-kadang orang hobi ini sampai tinggai [tinggal] kerja [bunyi telefon bimbit] kan. Ha saya dak [tidak]. (Saya) nak mengisi masa lapang jelah [sahajalah].

NCA: Boleh encik ceritakan sikit [sedikit] tentang latar belakang keluarga?

Isteri, adik-beradik ke? Emak ayah?

BSH: Oh, latar belakang isteri, memang sorang [seorang] jelah [sahajalah] isteri. Hahaha (ketawa). Tak jadi lebih lagi lah kan? Hahaha (ketawa) okey (ketawa). *Wallahuallam. And then* [kemudian] ada anak 3 orang. Okey, yang sorang [seorang] umur 17 tahun, sorang [seorang] lagi umur 14 (tahun), dan *last one* [terakhir sekali] umur 6 tahun. Semua lima sekeluarga. Dan saya pun daripada aa- anak kelima dari lima beradik.

NCA: Dah [Sudah] berapa lama encik berkahwin dengan isteri?

BSH: 18 tahun lebih? (bunyi motor) 18 tahun lebih.

NCA: Adik - beradik encik ada ke yang mahir dalam buat capal ini?

BSH: Dalam buat ini, ada sorang [seorang]. Abanglah, abang. Abang yang nombor empat itulah. Dia boleh buat capal tapi sekarang dia memang dah tidak mahu buat dah [sudah]. Dia masuk- orang kata, buat kerja lain.

NCA: Kalau antara anak-anak encik ada ke yang minat buat capal? Atau ada yang dah [sudah] reti buat ke?

BSH: Buat masa laa [sekarang] ini, saya tidak bagi pendekatan untuk buat capal tapi dari segi keinginan untuk mengetahui keadaan kita buat kerja capal ini ada lah. Anak lelaki itu kan, anak yang nombor dua itu. Tapi saya tidak bagi sangat orang kata-- apa-- dorongan untuk buat kerja ini lagi kan. *First* (Pertama), kita bagi pembelajaran untuk *last line* [garisan terakhir] dia-- kira-- *first line* lah [garisan pertama] nak *achieve* [raih], nak buat kerja ini, biar ada *SPM [Sijil Pelajaran Malaysia]* dululah. (Sekurang-kurangnya) ada sijil *something* [sesuatu] untuk-- bukan bekalan untuk nak masukkan ke mana-mana tapi *at least* [sekurang-kurangnya] untuk kita (bunyi telefon bimbit) bagi tempoh kehidupan kita ini, kita perlu satu benda yang untuk-- *knowledge* [pengetahuan], pengetahuan untuk sampai tahap yang-- agak-agak yang digunapakai dalam kemahiran hidup (bunyi lori).

NCA: Encik mewarisi capal ini atas minat sendiri ke atau nak- sekadar nak mewarisi arwah ayah?

BSH: Okey, dia macam ni, pasal capal ini, dia ada satu rasa tanggungjawab.

Ha [ya], tanggungjawab. Satu benda kita, bila kita kenai [kenal] apa-- pekerjaan di depan kita ini, dia ada satu-- bukan satu di aspek pekerjaan, dia di satu aspek amanah Ha [ya]. Kerja dan amanah ini, benda ini, pastu [selepas itu] sebagai warisan yang perlu di jaga. Itu yang saya ambik [ambil] alih untuk nak jadi benda ini sebagai satu, orang cakap kerjaya lah, itu satu. *Then* (Selain itu), kita mahukan *freedom* (kebebasan) tentang kehidupan ini. Kebebasan Banyak [ramai] orang tak penting kan [tidak mementingkan] kepada kebebasan. Dia sanggup dalam tekanan tapi jaminan sesuatu benda masa depan itu. Bagi saya, jaminan kita *Allah SWT* je [sahaja], kan? Allah SWT je [sahaja] jaminan kita. Tapi apa yang perlu kita buat ini, amanah kerja yang dok [duduk] ada depan kita lah. Anak saya ambik [ambil] benda itu.

NCA: Kalau ada minat lain selain buat capal ini, apa minat encik?

BSH: Minat saya? Minat saya-- Saya tidak pernah terlintas cerita [terfikir] dia [pasal] ini. Tidak pernah terlintas lagi dalam kepala yang kata saya nak ada minat lain. Bukan kata takdak [tidak ada], bukan *it's a failure* (ia adalah satu kegagalan) dalam *SPM [Sijil Pelajaran Malaysia]*, (saya) gred 2 26. Kalau (gred) satu (bunyi motor), bukan tak nak pi [tidak

mahu pergi] *further study* [sambung belajar], tapi macam saya pikiaq [fikir] kepada– kepada yang saya kata itu, *freedom* [kebebasan]. Ada-bila tanya balik, ada ke satu pekerjaan yang ada kebebasan? Bukan kebebasan yang mutlak, tapi kebebasan yang dipimpin lah kan? Kebebasan yang dipimpin maksudnya kita ada hak untuk diri kita setengah, dan ada hak untuk masyarakat setengah. Itu yang tak dak [tidak ada] itu.

NCA: Kalau encik tidak buat capal ini, agak-agak encik buat apa?

BSH: Agak-agaknya saya akauntan kot [mungkin].

NCA: Akauntan?

BSH: Haha (ketawa) ha ah [ya] akauntan.

NCA: Memang minat lah [berminat]?

BSH: Ha ah [ya] saya minat bab-bab [berkaitan] perniagaan ini kan. Ini orang kata ke arah yang-- *business* [perniagaan] juga lah (ketawa). Dia tidak boleh nak ni- sebab saya pikiaq [fikir] dalam kepala saya is [ialah] satu, sunnah *Rasulullah (SAW)* pun dia berniaga kan. Kita kena *try* [cuba] benda itu juga kan. Benda yang jadi aa- [sedang memikir] sebab tidak betui [tidak layak] nak jadi tentera, nak jadi, orang kata “*frontliner*” [barisan hadapan]. Boleh, tapi itu pun dalam-- dalam Islam ada kan. Jadi angkatan tentera, semua boleh, tapi bagi saya, ini pilihan saya. Mungkin ini yang diizinkan oleh Allah SWT.

NCA: Dah [Sudah] berapa tahun encik buat capal ini?

BSH: Dua puluh tiga tahun. Daripada-- maksudnya ambik [ambil] alih lah?

NCA: Ha [Ya].

BSH: Ambik [Ambil] alih ini dalam 23 tahun dari segi tempoh pembelajaran itu, waktu sekolah kita pun dalam dua belas, tiga belas tahun pun dah-dah ada pendekatan dah [sudah]. So (jadi), kan? Benda ini dia- bukan nak ajak sangat—Ayah, arwah ayah saya pun dia tidak nak [tidak mahu] saya *straight* [masuk] terus. Dia, bila ada soalan, dia akan ada jawapan kan? Bila saya tanya, “Abah, ini nak buat macam mana?” Ha so [jadi], dia akan ajar. Dia takda [tidak ada] *force* [paksaan]. Dia takda [tidak ada] (beri) tekanan apa langsung sebab bagi dia, pendekatan memang kita takdak [tidak ada], dalam Islam takdak [tidak ada] (beri) paksaan, ‘*Laa Ikraaha fid Diin*’, takda [tidak ada] paksaan apa semua. Maksudnya dia pun takda [tidak ada] paksaan dalam kerja ini. Macam saya bagi [cakap] kat [kepada] anak-anak saya, “nak belajaq [belajar], belajaq [belajar] dulu. *Last- last line* [Akhir nanti], dah [sudah] habis belajaq [belajar], dah *grad* [sudah graduasi] dah [sudah] semua, okey yang (anak) perempuan ini nak buat macam mana? Macam ini kita ajaq [ajar],” kan? Ha [ya], betul lah ini je [sahaja] yang kita ada. Apa unsur-unsur dia nak tahu, macam mana. Sama macam saya juga. Bila dia teringin nak tanya, “Papa, ini nak buat macam mana?”, saya (akan) [ajar]. Ha [Ya], itulah. Dia kena ada soalan dulu. Kalau (dia) panggil

teruih [terus], ajaq-ajaq [ajar-ajar], kadang-kadang benda itu bukan satu minat. Jadi, (benda) itu *problem* [masalah] juga.

NCA: Kalaulah nanti anak Encik dah [sudah] habis belajar apa semua, kalau dia tidak minat nak [ingin] buat benda (capal) ini, nanti perniagaan ini macam mana?

BSH: Dia-- dia macam ni, kita-- kita akan jadi *commercialize*kan lah [dikomersialkan]. Emm [sedang memikir] *commercialize*kan lah (dikomersialkan). Kalau dah ni—kita-- kita tak [tidak] boleh nak handle [uruskan], tidak boleh cari tukang, kita kena buat macam apa—mass *production* [pengeluaran besar-besaran] dia panggil pengkhususan. Satu orang dia guna untuk satu *machine* [mesin]. Boleh juga nak diteruskan benda (perniagaan) ini atas warisan. Kadang-kadang orang tidak mau [mahu] mewarisi ini (perniagaan ini). Orang kata, “kuih walaupun acuan sama, (tapi) rasa tetap tak [tidak] sama,”. Jadi, benda ini kita-- kita kena terima andai kata, dia bukan satu jalan dia, kan, jalan dia, kita buat *commercialize* (dikomersialkan). Bila *commercialize* ini, orang senang (nak) *handle* (urus), kan? At least (sekurang-kurangnya), ada orang yang nak [ingin] mewarisi. Pasal apa [kenapa]? Kita—yang penting doa lah, kan? Depa [Mereka] tidak mau mewarisi capal—macam inilah benda tradisional ini, kemungkinan depa [mereka] nak mewarisi cara moden, kan? *Everyone has a choice* [semua orang ada pilihan]. Kita kena *choose the right thing* lah [pilih perkara yang betul]. Cuba tengok macam mana kita nak buat. Kita ikut

pendekatan, apa- peredaran masa, kan? Kita nak kata itu dulu, arwah ayah tak [tidak] buat kerja macam saya ini, kan? Ada *machine* [mesin], ada apa semua, (zaman dulu) takdak [tidak ada] lagi. *So* [jadi], sampai saya ada dah [sudah] *improvement* (naik taraf) pakai [mesin], kan? Jadi, masa depa [mereka] kita tak [tidak] tahu macam mana. Kita tengok pada perkembangan. Kadang-kadang aa— (sedang memikir) mintak [minta] maaf cakap lah, manusia kian moden, dia kian manja. Betui [betul] saya kata. Kadang kita- kita sendiri dapat- dapat bayangkan macam mana keadaan dulu orang hidup dengan (zaman) laa ni [sekarang ini] hidup, kan? Jadi, kita ikut lah peredaran itu, kalau kata, anak muda laa ni [sekarang ini] tak nak [tidak ingin] semua benda-benda yang kesusahan, jadi, kita buat- beli *machine* [mesin] untuk buat *production* [pengeluaran] dulu. Boleh aja [sahaja] kan? Terpulanglah tapi yang penting kita cuba ketengahkan benda ini sebab kita tanamkan satu tekad bahawa selagi manusia bertamadun, dia tak kan [tidak akan] (berhenti) pakai kasut lah, kan? Jadi, benda ini selagi tidak pupus, *In Shaa Allah* lah kan. Daripada zaman batu pun orang dah [sudah] buat kasut dah [sudah]. Dah [sudah] pakai dah kasut itu kan? Jadi, selagi manusia ini bertamadun, *actually* [sebenarnya] kita ada- ada *chance* [peluang] untuk *survive* [hidup]. Itu ja [sahaja].

NCA: Sepanjang-- maksud saya, berapa lama encik ambik [ambil] masa untuk betul-betul pandai buat capal ini?

BSH: Saya raso [rasa], keluaq-keluaq [keluar-keluar] saya memang dah [sudah] ingat capal dah [sudah]. Saya ingat lebih kurang sepuluh tahun lebih dah [sudah]. Ha [ya], untuk bertekap lah bertekap, kan? Kita nak belajar, mungkin ambik [ambil] ilmu 10 tahun lebih untuk jadi mahir. Sekarang ini masih dalam pembelajaran untuk *improve* [perbaiki] diri sendiri. Tempoh pembelajaran bagi hidup kita ini memang tak kan [tidak akan] habis selagi kita bernyawa. Jadi, apa yang kita buat, kita cuba buat untuk nak perelok benda itu jadi lebih baik daripada kelmarin, ha [ya] kan? Ha [ya] macam itulah. Dari segi buat capal ini macam ini yang mana takat [setakat] yang saya termampu buat (bunyi tirai kedai) macam ini jelah [sahaja]. *Production* [pengeluaran] yang saya buat sampai orang kata dapat sambutan (orang) ramai. *Alhamdulillah*.

NCA: Cara buat capal ini kan, sekarang zaman encik buat (capal), sama ke dengan zaman arwah ayah (encik) buat dulu ke ada kelainan?

BSH: Ada kelainan sikit, ada kelainan sikit. Contoh dari *production* [pengeluaran] capal itu sendiri. (bunyi tirai kedai) Kita *update* [mengemaskini] dah [sudah] ikut perederan (zaman). Macam saya kata tadilah, masa ini dia mengubah manusia kan? Jadi, kita cuba ubah benda itu ikut perubahan manusia. Kalau dulu kita, capal lama ini, dia kulit semua. Contoh macam itu (menunjukkan capal jenis Diraja yang terletak di atas meja) ada nanti saya hantaq [hantar] gambar lah kan. Contoh capal Diraja tu, capal lama itu dia memang reka bentuk asal

capal. Pada [daripada] atas sampai bawah, kulit semua. *And then nowadays* [Dan pada hari ini], *footwear must be rubber* [tapak kena menggunakan getah] lah. *All footwears must be rubber* [semua tapak/alas kaki kena menggunakan getah] bawah. Kita kena tukaq [tukar] getah. Dulu (guna) kulit. Dulu (lantai) takdak [tidak ada] *tile* (jubin). Dulu (lantai) tanah. Jadi, kulit itu dia tidak licin (pijak) mana-mana tempat pun. Tapi *nowadays* (hari ini), jalan sikit-sikit simen, ada masuk sikit *shopping mall*, *tile* [pusat membeli belah, jubin]. *So* (Jadi), dia kena ada getah. *So* (Jadi), ada getah, kita dah ubah capal itu kan? Ubah-tidak ubah pun saya ingat model dah [sudah] 30, 40 tahun dah [sudah] capal ini pun. Cuma dia berubah tang [bahagian] *design* (reka bentuk) (dan) warna sahaja. Tapi reka bentuk itu 30 tahun dah tukaq [tukar] bagi dia pakai tapak getah. Jadi, kita kena ada orang kata perubahan untuk kesesuaian oranglah.

NCA: Sebelum arwah ayah encik meninggal dunia, ada tidak pesanan penting yang dia tinggalkan untuk-- pasal capal ini?

BSH: Pasal capal ini? Dia tidak pesan apa-apa. Cuma tempoh pembelajaran itu, dia duk [duduk] bercakap (bunyi telefon bimbit) kita kena *connect* (sambung) satu-satulah. Dia kata meniaga ini dia ada kebebasan, okey, perniagaan ini, dia bebas sebab perniagaan ini kita punya. Tapi, satu dia pesan, perkhidmatan kita untuk orang itu. Yang itu yang boleh bagi kita kadang-kadang orang kata, “Bad, hang [kamu] pasai [pasal] apa buka kedai sampai pukul 3 pagi?”, “pasai [pasal] apa bulan puasa kerja

sampai dua puluh jam?”, empat jam untuk diri sendiri tidoq [tidur]. Sebab perkhidmatan inilah. Haa perkhidmatan ini lah. Sebab kita-- kita tidak boleh- “kedai aku, aku punya pasal lah nak tutup bila, nak buka bila”, haa kan? Tapi dia terikat dengan yang saya kata itu lah, orang kata kebebasan yang terpimpin. Maksudnya terpimpin dengan orang luaq [luar] lah. Perkhidmatan kita *follow* (ikut) orang, kita *follow* (ikut) orang, pasangan kita. Kalau nak jadi anak murid, kena ada guru, kalau nak jadi guru, kena ada anak murid, kan? Kita meniaga, kita nak kena ada *customer* (pelanggan). *Customer* (pelanggan) nak beli barang, kita kena ada-- kita ada peniaga. Ha jadi, *connection* [hubungan] itu yang dia pesan, dia kata kena jaga. Satu lagi, meniaga jangan ikut orang. Maksudnya jangan ikut orang, lama dah dia pesan, tapi laa [sekarang] ini jadi pasai [pasal] apa? Graf kenaikan harga barang. Selagi kita ada mampu, ada untung, walaupun tak banyak macam dulu, tetapi *at least* [sekurang-kurangnya] ada untung. “*Stop increase the price*” [Berhenti naikkan harga], dia kata. Maksudnya jangan, kita- kita *try absorb* (cuba terapkan) lah benda itu. Kita ambik [ambil], kalau kata barang naik-naik RM10, RM9, RM8 macam laa [sekarang] ini. Tapi *at least* (sekurang-kurangnya), kita cuba tahan selagi untung itu ada, contoh kalau untung dulu RM10, kemungkinan bila barang naik, barang yang kita tinggal RM8 untung, *still* (masih) ada untung, kan? Kena- kena- kena terimalah benda itu, kan? Untuk jangan-- bila *increase* (naik)-lepas tahun kedua naik lagi, lepas tahun ketiga ikut barang naik, kita

naik lagi. Perkhidmatan lori naik, barang *transport* (pengangkutan) naik, kita naik lagi. Itu dia pesan, kita berniaga jangan ikut orang. Ikut hisab kita. Yang nak jawab esok- esok kita, bukan orang lain.

[orang di luar menegur Encik Badril]

NCA: Okeylah, dalam pembuatan capal ini, sepanjang encik buat capal ini, apa kepentingan capal ini dalam kehidupan encik?

BSH: Kepentingan capal?

NCA: Hm (Ya).

BSH: Kepentingan capal bagi saya, kepentingan capal ini ialah satu yang memang orang kata sumber pendapatan. Okey, lagi satu sumber untuk nak mengekalkan tradisi kita. Itu yang paling penting itulah. Kita nak cuba bawa benda ini sebab pengenalan setiap bangsa ini, ada pengenalan dia tersendiri. Daripada hujung rambut, sampai hujung kaki. Setiap bangsa yang *Allah SWT* buat. Jadi, kita cuba jaga benda apa yang kita di amanahkan lah. Haa takat [setakat] itu jelah [sahaja]. Yang selainnya (suara tidak jelas) sebagai peniaga biasa lah, kan? Yang bila apa produksi yang kita buat, kita cuba mengekalkan benda ini macam saya katalah, saya cuba ikut peredaran zaman pakai capal ini, ubah ada. Dulu, masa selipar buat- dekat kaki itu ada (menunjukkan capal yang ada di lantai). Buat jenis itu, yang selipar dulu tak ada, laa [sekarang] ini ada benda-benda itu, buat (warna) coklat itu, untuk orang pakai silat. Haa kan, cuba buat juga benda-benda itu. Mendekatkan diri

tentang orang- nak mengenalkan capal ini kepada orang. Orang tahu capal ini. Kadang-kadang dia tahu capal ini, tapi tidak pernah tengok, kan? Kita tahu dinosaur tapi kita tidak pernah tengok, kan? (bunyi kereta) orang dah [sudah] tahu capal tapi tidak pernah tengok, jadi saya nak bagi orang tengok. Haa supaya kadang-kadang anak-anak muda laa [sekarang] ini sebut capal pun dah- tengok langit- “apa dia capal?”, haa. Tengkolok tahu lah tengkolok tapi tidak tahu apa jenis yang ada. Itu semua hak orang melayu itu, kan? Haa pendekatan itu yang perlu kita ada. Itu cuba buat sebab itulah, *Alhamdulillah* dalam pembelajaran buku sekolah pun dah ada dah naik lah kan? *Alhamdulillah* itu semua dengan izin Allah.

NCA: So (Jadi), maksudnya macam encik cakap tadilah, ada buat untuk pesilat.

BSH: Ya.

NCA: Maksudnya capal ini dia boleh tahan [lasak] lah?

BSH: Capal ini dia- dia ada kita buat- Haa itu yang saya kata kena sentiasa belajaq [belajar] itu. Kita cuba kaji tengok ketahanan capal kita untuk nak bagi sedap dan *long lasting* [tahan lama]. Sebab nak kata dia cantik, dia adalah barang lama. Cantik dalam kelas dia lah, kan? Jadi, kita nak bagi dia tahan lama dan sedap pakai. Itu yang paling penting. Penggunaan capal ini dia lasak. Pakaian kaki, dia bukan benda manja. Walaupun dia tutup kaki ini, memang menelekit [leceh] betui [betul].

Kadang-kadang terketat sikit pun kita tidak boleh berjalan, terlonggaq [terlonggar] sangat pun kita tidak boleh berjalan. Contoh macam kasutlah. Makan kaki lah apa semua kan. Kasut satu benda yang betui-betui [betul-betul] sensitif lah. Haa kaki ini sensitif. Dengaq [dengar] kasaq [kasar] “kaki”. Tapi pembuatan dia betul-betul sensitif, kena betui-betui [betul-betul] bagi tumpuan. Sebab itu bila saya buat ini, kita nak kena bagi dia tahan lasak dan juga sedap pakai. Haa, kena *combine* [gabungkan] kalau nak cantik ini, dia dari segi warna ja [sahaja], *pattern*[corak] sudah lama sudah (ketawa).

NCA: Faham. Kalau-- Ada tidak encik pernah terima mana-mana panggilan tempahan daripada orang-orang penting? Tokoh-tokoh ke? *Politician* [Ahli politik]?

BSH: *Alhamdulillah*. Dalam ranking saya duk [duduk] ada- yang tertinggilah, *PMX [Perdana Menteri ke-10]* lah. (ketawa) Dia ada buatlah capal (dengan) saya. Lepas itu, dulu pun sama juga yang tertinggi juga, Tun Abdullah Badawi dia pernah (guna) capal saya. Tapi depa [mereka] pakai capal ini, tokoh-tokoh ini, pakai capal bukan daripada depa [mereka] dah naik sebagai satu benda- orang yang teratas pakai capal. Depa [mereka] pemakai capal daripada depa [mereka] orang biasa. Maksudnya tidak jadi wakil rakyat mana pun- contoh (tidak jelas) dia pakai capal sebelum dia jadi *YB [Yang Berhormat]* lagi pun, kan? Haa dia pakai capal lah. *So* [Jadi], andai kata dia (sudah) naik jadi Menteri dia (mungkin masih) pakai capal lah.

Sama macam Datuk Seri Anwar Ibrahim, dia pakai capal masa dia ketua *ABIM [Angkatan Belia Islam Malaysia]*. (Dia) ketua *ABIM [Angkatan Belia Islam Malaysia]* time [masa] tahun tujuh puluh berapa? 78' lah. Saya pun tidak ada lagi, tapi dia pakai capal dah [sudah] daripada arwah ayah saya lagi. Saya sambung je [sahaja]. Tun Rahman Haji Abbas, Gabenor Pulau Pinang pun pakai capal. Ramai jugalah tokoh-tokoh yang depa [mereka] kenai [kenal]. Benda ini bukan daripada saya tahu, depa [mereka] pakai capal ini daripada arwah ayah. Saya cuma sambung ja [sahaja]. Jadi, kualiti itu yang saya nak kena jaga. Kepercayaan orang yang penting.

NCA: Sekarang ini pun diorang [mereka] pernah ke-- masih tempah capal?

BSH: Ya, ya. (Mereka) masih pakai capal lagi, cuma Tun Abdullah Badawi jelah [sahaja] tidak pakai capal dah [sudah], dia kan sakit. Tapi, yang terbaru ini kira *PMX [Perdana Menteri ke-10]* ambik [ambil] empat pasang jugalah yang terbaru ini. Walaupun- dia ambik capal hitam yang (bawa) pergi Jerman, capal hitam itu, itu capal baru itu.

NCA: Baru-baru lagi lah?

BSH: Ha baru lagi ini. Sebelum dia mai [datang] buka puasa kat sini dia ambil dah [sudah].

NCA: Bila? Sebelum puasa?

BSH: Bulan puasa kan dia mai [datang] Kepala Batas, buka puasa di Kepala Batas ini, (di) Masjid Abdul Rahman itu, ha dia dah ambik [sudah ambil] dah [sudah] capal dia. Dia hantaq [hantar] orang dia pergi mai [datang] ambik [ambil]. Dia jarang dia mai [datang] sini, saya tak mo [mahu] sebab barang tidak ada. *So* (Jadi), dia mai [datang], orang kanan dia ada pergi ikut. *So* (Jadi), barang tidak ada. Malu muka [bersemuka] dengan dia juga, tempat yang dia ambil (tapi) barang tidak ada. Kita bulan puasa dia mai [datang], itu kata dekat apa- kata orang (tidak jelas), kalau mai [datang], [waktu] yang bukan *prime time* [waktu perdana] kan. Takpo [tak mengapa] barang duk [masih] ada. Tapi waktu bulan puasa ini, permintaan nak sepuluh, mai (datang) minta sebelas. Nak kena upah orang (ketawa). Jadi, orang kata apa- kita tidak boleh nak kita *demand* [meminta] lah jadi- mai [datang] ambik [ambil] mana capal dia saja bagi kat [dekat] dia sudah. *Alhamdulillah*.

NCA: Kalau dapat ringkaskan, apa yang encik dapat sepanjang- (bunyi lori) sepanjang pengalaman encik dalam buat capal ini?

BSH: Pengalaman dari aspek perniagaan? (bunyi telefon bimbit)

NCA: Perniagaan, ataupun capal itu sendiri?

BSH: Pengalaman saya, jatuh bangun meniaga ini. Dia ada pasang surut dia. Kadang-kadang ketahanan kita dengan nama, *company* [syarikat] yang ayah bawa, Capal Jago ini kadang-kadang saya duk terpikiaq [masih terfikir] juga apa dia (maksud) Jago ini kan? Maksud dia “Jangan

Goyah”, maksudnya kekuatan kita ada akidah kena pegang ketetapan kita (bunyi motor) itu yang saya kata, nak tetap kata jaminan kita adalah *Allah SWT* itu memang kena tahan betui [betul]. Cakap senang, tapi nak buat itu. Haa bila kita kena musibah-- bukan kena musibah apa, kena dugaan hidup maksudnya dugaan hidup perjalanan- macam saya kata *PKP [Perintah Kawalan Pergerakan]*, kan? Kita kena benda itu. Sebelum itu lagi, waktu kita mula *start survive* [mula bertahan] nak meniaga. Dia bagi kat [pada] saya *base line* [garis asas] tidak ada apa, cuba meniaga. Nak berjalan meniaga itu kadang-kadang *step by step* [langkah demi langkah] susahnyanya macam mana, baru kita faham tentang kedudukan perniagaan, kan? Pasaran kita macam mana. Kajian lah, pasaran kita ada masa bila. Memang ada *improvement* [penambahbaikan] pada [daripada] dulu sampai sekarang permintaan capal berlainan. Dulu berapa ratus [ratus] pasang, laa [sekarang] ini dah beribu pasang. (bunyi kereta) Jadi, untuk nak dekat kepada ribu pasang, kita jangan tengok kepada *demand* [permintaan] orang banyak, pengeluaran kita sikit, kan? Jadi, itu pengalaman dia nak bagi [tidak jelas] antara kita nak kena jaga pengeluaran kita dan juga *demand* [permintaan] yang minta. Dalam meniaga ini bila orang tidak percaya, tidak payah [perlu] bayaq [bayar] untuk orang percaya kita dah. Memang orang tidak percaya dah [sudah], kan? Ha jadi kepercayaan itu satu- satu benda- pengalaman ini tidak boleh beli. Dia ajaq [ajar] melalui kita meniaga lah. Pembelajaran itu, pengalaman kita jangan

ego, pengalaman kita jangan ikut orang. Meniaga ikut-ikutan kita punya *strength* [kekuatan] lah, kan? Itu je [sahaja]. Pengalaman dia mengajaq [mengajar] pada kita supaya kenal diri dan kenal *manpower* [tenaga manusia] kita macam mana kita nak buat kerja. Itu pengalaman berniaga saya, disuruh cari benda baru untuk perelok (diri) kita, jangan perburuk orang.

NCA: Okey, boleh tidak encik terangkan ataupun ceritakanlah sedikit sebanyak capal ini sebenarnya apa? Bagi orang tahu.

BSH: Okey, capal ini ya, capal ini memang orang ingat pakaian tradisi kan? Cerita dia capal ini asal dia orang panggil kasut Palembang. Okey, capal Palembang daripada (zaman) Parameswara lah benda ini. Kepulauan orang Melayu juga cerita [asal] dia kan? Pakaian ini memang pakaian asas orang Melayu. Pakaian kaki orang Melayu, cuma kadang-kadang bertukaq [bertukar] nama, tapi *still* [masih] hak orang Melayu. Okey, capal ini adalah satu pakaian bangsawanlah. Bangsawan dan Ulu Balanglah cerita dia kan? Pakai capal, Ulu Balang pakai kasut. Capal ini satu pendekatan untuk orang yang berketurunan Melayulah tidak kiralah. Macam orang buat kerih [keris]. Nusantara, kerih [keris] dia itu adalah melambangkan orang Melayu. Tidak kiralah dari Jawa ke- Jawa pun orang Melayu juga. Melayu Jawa, Melayu Indonesia, kan? Capal ini satu lambang kepada tradisi peradaban Melayu. Benda itu yang saya kata tanggungjawab kita nak teruskan benda ini supaya- orang kata apa- tidak hilang ditelan zaman kan?

Benda-benda baru ini banyak keluar kan? Selipar lah, apa- macam- macam kasutlah apa-- jadi, bial [biar] orang boleh dapat simpan barang baru, barang lama orang jangan buang. *At least* [sekurang-kurangnya] orang kenal tentang ilmu capal ini-- orang tahu dalam (bunyi lori) manuskrip ke apa kan? Mungkin (tidak jelas) kita tidak boleh menjamin apa-apa benda ini (bunyi lori) tapi kita-- selagi kita hidup kena cuba (bunyi lori) pertahankan benda ini untuk orang mengenal capal ini adalah budaya orang Melayu. Satu orang kata pelengkap- kan daripada tengkolok, ke sana-- baju layang, kan seluaq [seluar] pastu [selepas itu] termasuk dengan capal.

NCA: Soalan seterusnya, adakah pembuatan capal ini ada juga dekat negeri lain selain daripada Penang [Pulau Pinang]?

BSH: Ada, capal. Kami ada *group* [kumpulan] buat capal ini daripada Perlis ada buat capal, daripada Johor ada- ada capal, daripada *KL [Kuala Lumpur]*, Selayang ada tidak silap saya, di Perak pun ada, Ipoh ada buat capal. Bila masuk pi [pergi] Pusat Kraf Jalan Conlay, boleh nampak juga banyak orang yang buat capal (dalam) enam, tujuh orang dalam Malaysia ini boleh kata tujuh- satu, dua, tiga, empat (sedang mengira) lima orang, enam orang lebih kurang enam orang buat capal di Butterworth pun ada. Kalau kita pikiaq [fikir] kepada-- kadang- kadang orang tanya juga, ini orang kata satu-- nak meyakinkan diri tentang perniagaan. Satu, kita *Alhamdulillah* dilahirkan dalam keadaan Malaysia yang makmuq [makmur] lah kan. Bila kita pikiaq [fikir]

kepada orang kata, “eh ada *market* [pasar] ke buat kasut ini?” Satu yang saya kata itulah, selagi manusia bertamadun, dia akan pakai capal. Nombor dua, dalam rakyat Malaysia ini ada 32 juta. Kalau tarik 10 *percent* [peratus] daripada 32 juta nak pakai capal, kita mampu dak [tidak] buat? 10 *percent* [peratus] saja tarik, tak mampulah. Kita tidak mampu nak kata- jadi, takdak [tidak ada] sebab ataupun *ground* [dasar] yang nak kata berniaga ini tak boleh *go further* [pergi jauh] pasai [pasal] tak ada *market* [pasar]. Kalau kata dalam seribu, dua orang pakai capal, kalau 32 juta? Tak mampu buat juga kan? Hahaha (ketawa). Sebab itu *production* [pengeluaran] apa pun, mai [datang] *production* [pengeluaran] kilang duk jalan keluaq [keluar] dia kata hari-hari depa [mereka] bawa keluar. Jadi, market [pasar] itu kita kena ubah prinsip manusia yang meniaga laa [sekarang] ini kita cuba kenalkan [kenalkan] benda ini. Jangan rasa *down* [sedih] sebab apa? Ada ke orang nak beli? Kerja kita kena buat ja [sahaja].

NCA: Yang daripada Johor macam encik cakap tadi, Perlis apa semua itu, diorang [mereka] pun memang orang-orang lama yang buat ke ataupun orang sama macam encik?

BSH: Ada orang yang baru. Maksudnya, ada pelapis. Bila kita duduk buat kerja macam ini, ada orang baru bila pergi jumpa dia, “oh Bad”. Orang lama buat capal- kita dah jadi orang lama balik. Dulu kita orang baru, laa [sekarang] ini kita orang lama, ada orang baru pula lagi buat capal. Sebab itu saya kata, manusia ini, macam orang- macam-macam ada.

Jadi, ada yang pemikiran sama macam kita, ada orang yang tak sama macam kita. Contoh saya katalah, contoh kita nak bagi senang *mindset* [pemikiran] kita untuk buka, baju hat [yang] satu warna yang kita beli itu, dia buat berapa ribu? Maksudnya pasai [pasal] apa dia buat banyak? Maksudnya orang yang sama pun mata dengan kita mau [mahu] benda ini, banyak itulah, kan. Tapi *separate* [sesetengah] orang, dalam *mall* [pasaraya] kita pakai baju itu balik masuk dalam *mall* [pasaraya], tidak jumpa pun orang yang pakai baju sama dengan kita. Bayangkan. Jadi, persamaan dia ini, orang yang nak buat kerja macam kita ini banyak, cuma kadang-kadang takdak [tiada] peluang. Bila ada peluang yang terbuka dari pihak inilah—pentadbir, kadang-kadang buat [tidak jelas] apa- macam kursus, kita tengoklah berapa banyak pendekatan orang muda yang nak belajaq [belajar].

NCA: Pada pendapat encik lah, apa keistimewaan capal ini pada masyarakat zaman sekarang?

BSH: Keistimewaan? Saya tidak lah cakap capal ini istimewa, tapi dia capal ini sebagaimana- macam satu *trademark* [tanda] macam orang kata nak rayalah. Nak pergi masjid, dia perlu baju Melayu, kan. Boleh je [saja] pakai baju lain pun, tapi kebiasaan manusia bila nak pi [pergi] masjid, dia kena pakai baju Melayu bagi orang lelaki lah. Jadi, capal ini satu apa- pelengkap bila pakai baju Melayu, dia nak pakai capal lah kan. Itu pendapat saya lah. Dan lagi satu, bila kita pendapat yang kita nak ubah bagi orang rasa capal ini pemakaian hari-hari, yang itu saya kata itu,

kita kena ikut *market* [pasar]. Jadi, capal yang kita nak *produce* [hasilkan] ini, kita kena buat ikut kesesuaian orang. Kalau orang tidak suka pakai- bila ada majlis baru orang suka pakai yang *high heel* [kasut tumit tinggi], kita kena buat selipar untuk orang pakai hari-hari. Maksudnya, orang pakai hari-hari ini, dia tidak suka yang ada terlampau bertumit. Benda yang bertumit ini selalu orang yang ada majlis rasmi. Contoh macam pi [pergi] kerja orang pakai kasut. Kalau boleh orang nak pakai kasut *sport* [sukan], tapi pasai [pasal] nak kena pi [pergi] kerja pakai kasut sepatu, tinggilah sikit kan? Tapi kadang-kadang orang pakai kasut sepatu masuk dalam pejabat, dia buka kasut, pastu [selepas itu] dia letak, dia pakai selipar. Saya nak buat pendekatan itu, bila dia buka kasut sepatu, dia ambil kasut selipar itu adalah dia ambil capal. Nak buat macam itulah kan. Nak bagi kesesuaian orang pakai. Itulah jadi, yang saya nak ubah ini benda itulah kita ubah sikit-sikit supaya pengekalannya benda lama itu tidak hilang.

NCA: Setakat inilah, sepanjang encik buat ini, adakah capal ini dapat *feedback* [maklum balas] yang positif tidak daripada orang yang beli itu?

BSH: *Alhamdulillah*, dia *feedback* [maklum balas] bukan kata capal saya. Capal pendekatan orang (bunyi lori) suka pakai capal ini sebab dia (tidak jelas). Yang nak- kita duk *survey* [tinjau] tengok ada juga orang yang ada bagi mai [datang] balik tentang negatif dari segi apa? Kaki dia tidak tahan dengan yang bertumit. Itu yang saya kata kita kena

pergi- ada *choice* [pilihan] untuk orang. Kita kena buat *variety* [kepelbagaian], satu ada tumit, satu yang selipar. Yang komen negatif ini mai [datang] kat kita ini kita jangan ambil sebagai satu benda yang negatif. Maksudnya, dia mai [datang] kat kita ini, dia nak suruh *improve* [tambah baik] kan *production* [pengeluaran] kita untuk bagi kesesuaian kaki dia. Bila dia kata, “saya tidak boleh pakai tumit ini sakit kakilah”, kita jangan *comment* [ulas], “kaki encik tidak tahan kot”. Lingkup (perniagaan) kita (ketawa). Bila dia habaq [beritahu] kaki dia tidak tahan tumit keras ini, “takpa [tidak mengapa] encik ada tumit selipar ada”. Makna kita bagi dia *choice* [pilihan] untuk dia pilih. Bila dia pakai tumit selipar, “ha ini eloklah sedap”. Yang negatif jadi positiflah. Ada kita nak ubah benda banyak, ada dia mai [datang] negatif, ada dia mai [datang] positif, cuma kita cara penerimaan kita, kalau kita terima negatif itu untuk jadi positif, elok lah. Kalau kita terima negatif itu sebagai negatif teruih [terus], rosak perniagaanlah. Itu je [sahaja].

NCA: Seterusnya, capal ini dia lebih kepada-- eh tak [tidak] maksud saya, capal ini dia melambangkan tak [tidak] tradisi dan warisan Melayu dekat mata orang luar?

BSH: Mata orang luaq [luar] ini, kita kena kenalkan lah benda ini. Tapi buat masa laa [sekarang] ini, orang tau lah [tahu] capal *is a Malay traditional footwear* [pemakaian kasut tradisional Melayu] lah. Orang akan tahulah. Di Malaysia ini orang kenai [kenal] lah, cuma saya

kadang-kadang nak cuba nak masuk ke Timur Tengah sebab benda ini-macam saya katalah *market* [pemasaran] kita nampak nak buat tapi *strength* [kekuatan] kita macam mana kan. Andai kata *demand* [permintaan] sampai mintak, Allah, pandailah kan *eBay* apa semua bubuh [letak] kan. Laa [sekarang] ini pun saya duk ada dalam ejen yang ambil dalam Shopee, dalam Lazada, dah enam kedai dah. Sungai Petani ada satu kedai ambil barang saya. *Dropship* di *KL [Kuala Lumpur]* ada dua, saya. Bayangkanlah dekat sepuluh kedai yang beroperasi, *production* [pengeluaran] dia siapa? Sayalah. Kita nak berkongsi rezeki boleh, tapi kita kena tengok *strength* [kekuatan] kita, bukan kita jual mahal, kata tidak boleh buat sebab kita tidak bagi, (tapi) sebab barang tidak ada.

NCA: Macam encik cakap tadi, capal ini ada orang pakai- *certain* [sesetengah] orang pakai untuk-

BSH: Majlis

NCA: Majlis, ada orang pakai untuk harian biasa.

BSH: Ya.

NCA: *So* (Jadi), capal ini boleh jelah [sahaja] pakai bila-bila?

BSH: Ya, capal ini boleh pakai- dia memang jadi pemakaian harian pun capal ini. Cuma kadang-kadang orang yang baru ini, pengenalan depa [mereka], bila nak nikah, kahwin kan. Kadang ada majlis rumah

terbuka, *certain certain* [sesetengah] apa nama- kementerian, jabatan yang buat hari-hari ikut temalah, itu pengenalan, permulaan untuk orang pakai capal. Jadi, ini pun satu- saling melengkapi macam agensi-agensi kerajaan pun kadang-kadang dia bagi apa- ada hari yang boleh pakai selipar, boleh pakai busana Melayu kan? Benda itu ataupun buat hari terbuka tema yang kebanyakan laa [sekarang] ini buat majlis apapun buat tema tradisional. Itu salah satu daripada pendekatan untuk ketengahkan budaya Melayu ini. Dulu orang tidak kenal tengkolok, laa [sekarang] ini orang dah [sudah] pakai tengkolok. Pasai apa [kenapa] kita nak malu dengan hak yang kita punya? Kadang-kadang nak ubah- persepsi itu kita nak ubah dari *mindset* [pemikiran] orang yang, “eh hang [awak] ni pakai ini pasai apa [kenapa]?”. Pasai apa [kenapa] kita tidak malu pakai *cap* [topi] bukan hak kita, tapi [bila] kita nak pakai tengkolok, kita rasa malu? Nak ubah. Dulu capal orang pakai untuk majlis, laa [sekarang] ini kita ubah supaya capal orang pakai hari-hari. Maksudnya, pelanggan itu bersilih ganti, dia tidak ikut musim. Dulu kita meniaga ikut musim- musim raya, laa [sekarang] ini, sepanjang tahun adalah musim orang pakai capal. Hari Raya memang orang [ramai] nak pakai capal, betul dah. Kan, kitaran itu tidak putus [putus], dia terus berjalan. Jadi, kita nak ubah benda itu, sama macam tengkolok kan? Nak ubah daripada orang kata pakai tengkolok ini bila ada silat, bila ada kenduri. Dok [Tidak] dia boleh pakai hari-hari.

NCA: Sepanjang encik buat capal ini kan, macam mana encik dapat bezakan tidak antara capal yang betul-betul asli atau capal yang palsu? Adakah dari segi kulit dia ke? Atau dari segi bahan dia ke?

BSH: Okey, capal yang di “*renovate*” [diubahsuai] ini, capal ini dia ada pattern [corak] lah. Capal yang diubahsuai untuk pemakaian harian. Dan dia ada *pattern* [corak] yang orang kata prototaip yang (contoh) capal Diraja. Capal ini saya bubuh [letak] lah (nama) capal Diraja. Capal ini orang kata capal lamalah, capal asli. Capal asli ini reka bentuk dia memang asli teruih [terus] dan dia adalah- satu dia- bahan dia adalah semua kulit. Yang betul-betul capal itu, barangan dia kita dapat tahu, *material* [bahan] hat [yang] pakai itu. Kulit semua daripada atas sampai bawah dan dia takdak [tiada]- apa nama- getah langsung yang *support* [bantu] dia lah. Kulit 100 *percent* [peratus]. Jadi benda itu kita tahulah benda yang lama. Tidak kiralah *company* [syarikat] mana pun, kita tahu itu capal ke capal lama. Bentuk dia mungkin lain sikit [sedikit] dah *company* [syarikat] lain buat. Tapi bila dia diubahsuai jadi capal macam kita buat juga dalam *market* [pasaran] kita untuk nak bagi-apa-jadi selipar, nak jadi ringan, benda itu kita kena ubah. Dia jadi benda- bukan nak kata tidak asli, maksudnya dia nak ikut peredaran zaman. Tapi capal yang lama macam cik kata capal asli itu, kita dapat tahulah capal asli itu (macam mana). Bila kita tengok reka bentuk dia pun, “ha ini capal lama lah ini”. Kita dapat tahu dari segi reka bentuklah. Dia akan berlainan.

Capal baru, kalau reka bentuk dia itu (macam) capal lama pun, tapi *material* [bahan] hat [yang] masuk kat situ getah, kita dapat tahu capal ini capal moden dia bukan kata benda yang tiruan ataupun apa, cuma capal itu di “moden” kan sahaja.

**NCA: Kalau selalunya kan, pelanggan beli, *and then* [kemudian] dia pakai itu-
dia jarang pakailah, capal ini dia boleh rosak ke kalau tidak pakai
selalu?**

BSH: Capal ini dia bukan rosak, cuma orang kata dia- nak kata rosak dia tidak rosak, dia takdak [tiada] *expired time* [masa luput] sebab saya tidak pakai simen atau dia pakai *form* [bentuk] yang ada (tidak jelas) takmo [tak mahu] cakap lah naa macam- ada *company* [syarikat] yang pakai benda itu. Lagipun kualiti depa [mereka] jaga sebab depa [mereka] nak *market* [pasaran] depa [mereka] dalam lima tahun. Lepas [selepas] lima tahun, kasut ini dia akan jadi debu dia punya tapak. Dia *expired* [luput] (bahagian) tapak itu. Depa [mereka] nak jaga kualiti barang, depa [mereka] takmo [tak mahu] bagi orang pakai lebih daripada lima tahun. Jadi, capal saya ini pakailah-- ada yang orang mai [datang] lapan tahun, sembilan tahun pun ada capal. Capal ini tidak pakai lama, takdak [tiada] masalah. Capal ini dia tidak busuk [rosak] pun. Cuma bila dia pakai, barangan kulit bukan dari segi aspek capal sahaja, (bunyi lori) apa sahaja barangan kulit, kalau basah, (bunyi lori) jangan jemuq [jemur] tengah panas. Maksudnya jangan bagi kena mataharilah. Barangan kulit jangan buat benda itu. Dia bila

dia basah, kalau boleh jangan jemuq [jemur] tengah panas. Bubuh [letak] dalam rumah sahaja. Dia akan kena angin, dia akan kering sendirilah. *Penetrating* [peresapan] itu kita takmo [tak mahu]. Sebab dia akan reput. Dia cepat. Jangka hayat dia akan pendek sahaja.

NCA: Encik--

BSH: Ya.

NCA: Sebagai pembuat capal ini lah, apa encik rasa tarikan capal ini kepada masyarakat yang beli? Adakah dari segi *design* [reka bentuk] dia? Ataupun dari segi keselesaan dia?

BSH: Okey, satu sentimen Melayu satu hal. Dari segi- untuk bangsa lain, ada juga pakai capal ini. Cina, India pakai capal (bunyi hon). Jadi bila kita nak tarik bangsa lain untuk pakai capal ini. Dia kena ada satu benda sahaja. Keselesaan. Yang itu atas *company* [syarikat] yang berbeza [dari segi] selesa dia ini. Jadi, depa [mereka] ada pilihan. Pilihan kita bagi itu, kita kena bagi yang macam saya kata kena bagi yang terbaiklah. Kita nak bagi orang luar [luar] pakai capal, lain daripada Melayu pakai capal, kita nak ketengahkan capal ini boleh pakai hari-hari sebab dia selesa. Maksudnya, orang nak jadi pakai selempang duduk di atas pentas mahaguru pun boleh pakai capal, bersilat bawah pun boleh pakai capal. Itu capal biru yang itu untuk silat cekak Hanafi lah itu [menunjuk kepada capal yang ada di atas meja] cekak Hanafi bertali putih. Pendekatan saya, saya dekatkan diri bila Silat Gayong

kita dekatkan diri dengan *page* [laman] kita, *FB [Facebook]*. *At least* [sekurang-kurangnya], *depa* [mereka] tahu capal. Kita kena sentiasa *remind* [ingatkan] orang tentang capal. Daripada kita nak ketengahkan benda capal supaya orang kenai [kenal], kita kena main peranan lah.

NCA: So (Jadi), apa bahan-bahan asas yang encik guna untuk buat capal?

BSH: Capal memang asas bahan dia saya tidak ubah langsung. Bagi saya pendekatan Capal Jago, kena bawak keluaq [keluar] barangan asas dia daripada kulitlah kulit lembu. (bunyi motor) *material* [bahan] dia yang betul-betul kulit asas kena pakai capal lah- kulit lembu. Kulit lembu asli lepastu [selepas itu] kita kahwinkan barang itu dengan getah atau *something* [sesuatu] yang *PVC [Polyvinyl Chloride]* CPU ikut *spec* [spesifikasi] capal yang *customer* [pelanggan] mahulah. Kita ikut kepada apa-- *design* [reka bentuk] lah. Tapi kesemua capal yang kita buat, asas dia tetap akan guna kulitlah.

NCA: So [Jadi], bahan-bahan ini senang ke nak dapat?

BSH: *Certain certain time* [sesetengah masa] ada ikut kepada *market* [pasaran] luaq [luar] juga. Kadang-kadang *currency* [mata wang] kita pun satu hal. Sebab barang semua barang import, barang luaq [luar]. Barang daripada Australia, barang daripada Brazil, barang daripada Pakistan, daripada India pun ada. Lebih kurang dua puluh *compartment* [bahagian] boleh kata barang yang saya buat kerja ini, semua barang luaq [luar]. Sikit sangat barang kita. Paku haluih [halus]

itu pun mai [datang] daripada India. Paku kecil ini (menaburkan paku kecil ke atas meja) macam semut ini mai [datang] daripada India. Barang import banyak tapi *manufacturing* [pengilangan] kita sini lah. Kita kena ambil barang luar [luar] banyak. Tapi bila *market* [pasaran] dia tergendala dari segi *currency* [mata wang], barang tidak masuk, mata wang jatuhlah apa semua yang itu yang jadi beban saya kadang-kadang. Hat [yang] mana boleh tahan, saya tahan. Itu nak simpan stok selalu ini. Sebab barang *material* [bahan] ini, dia bukan *expired* [luput] selepas sebulan. Kulit ini lima tahun. Kalau kata kita nak simpan stok, tidak akan kita nak simpan stok lima tahun. Jadi, saya jadi orang kata beban itu takdak [tiada], cuma kita kena sentiasa *alert* [berwaspada]. Contoh macam waktu *PKP* [*Perintah Kawalan Pergerakan*], semua tergendala. *Alhamdulillah*, capal saya jalan. Tutup pintu, saya buat kerja-- saya buat *online* [dalam talian].

NCA: Macam tadi encik cakap, kalau encik buat capal ini guna kulit lembu.

Kalau *customer* [pelanggan] itu nak minta kulit jenis kulit lain boleh ke?

BSH: Ada. *Actually* [sebenarnya], kulit yang akan tahan, saya akan terang balik lah. Boleh buat kulit lain, tapi bab ketahanan dia akan kurang. Okey, ketahanan yang kuat untuk alas kaki *base* [tapak] nya memang tidak boleh lawan kulit lembu. Tapi kalau nak main kulit lain, boleh juga. *Very expensive* [sangat mahal] lah. Kulit kuda. Tapi bukan semua bahagian kulit kuda, kulit kuda yang belakang ini, kat punggung dia belakang itu, dua kaki sahaja. Saya ingat satu kaki

RM1000. Satu kaki persegi RM1000. Ada alternatif lain tapi untuk yang *average* [biasa] harga tidak mahai [mahal], dan mampu milik, dan kuat, kulit lembulah. Kulit lembu dan kulit kerbau itu cantiklah.

NCA: So [jadi], dari segi pembekal itu, Encik Badril gunakan perkhidmatan yang samalah sepanjang encik buat atau ada pernah tukar?

BSH: Ada buat- ada tambah juga. Barang yang saya ambil ini bukan satu pembekal lah. Dia kena (ambil dari) banyak pembekal yang ada- dia kena ada barang yang ada- *certain certain* [sesetengah] barang (ambil) dari pembekal A, pembekal B *produce* [hasilkan] barang kita produk lain, pembekal C ambil barang lain. Ada tiga empat tempat supaya kita ada *variety* [kepelbagaian] untuk pilih barang sebab setiap kedai dia ada benda yang baru, benda yang lama. Ada kedai A ini- pembekal A tidak ada benda yang baru, pembekal B ada, kita ambil dekat dia. Contoh macam ini [menunjuk mengecap Capal Jago] dulu tidak ada ini. Upah *stamping* [cop] untuk batik ini takdak [tiada]. Laa [sekarang] ini ada-- ada *company* [syarikat] kita buat. Nampaklah unik klasik itu.

**NCA: So [Jadi], alatan dalam buat capal ini, encik guna alatan macam mana-
- alatan apa?**

BSH: Alatan capal ini- buat kerja capal ini, asas buat kasutlah asal dia. Contohnya, *hammer*, penukul, pencabut paku ini, (tidak jelas) lepastu [selepas itu] *screwdriver* [pemacu skru] lagi semua-semua ini (tunjuk alatan yang ada di atas meja) penebuk, selepas itu ada setengah yang

pakai mesin takdak [tiada] lah guna penebuk ini. Tapi saya ada lah penebuk ini nak tebuk lubang jahit. Tebuk lubang jahit ini ada lah. Saiz, lepastu [selepas itu] bunga satu lagi. Bunga puncak robong, ini (menunjuk bunga puncak robong) dan juga cop mohor Capal Jago lah. Cop inilah.

NCA: Pernah tidak sepanjang encik buat ini kan, encik nak cari bahan daripada pembekal itu, tiba-tiba pembekal itu dia tidak dapat nak bekalkan apa yang encik nak?

BSH: Ada. Dua puluh dua puluh tiga [2023] tahun ini ada. Jadi, itu yang saya kata, alternatif nak tukaq [tukar] barang. Sebab itu kita kena ada tiga tempat pembekal. Jadi, barang yang kita nak tukaq [tukar] itu, *make sure* [pastikan] dia sama kualiti dengan barang yang lama. Okey, ada kalau benda itu tidak sama, kita kena *return* [pulangkan] balik. Jadi, ada jugalah dia habaq [beritahu] kata barang takdak [tiada], tidak sampai lah apa semua. *So* [jadi], kita tukaq [tukar] tempat. Tukaq [tukar] pi [pergi] tanya pembekal yang kedua pulak. Pembekal kedua pula, ada pun barang, kemungkinan harga lebih sikit. Itu yang menyebabkan kos. Tapi, demi kelangsungan pengeluaran capal, kita kena terimalah. Itu orang kata perubahan kadang-kadang perubahan dari segi apa- *capital* [modal] kan.

NCA: Kalau standard kos yang encik keluarkan untuk beli bahan-bahan ini, berapa sebenarnya?

BSH: Dalam tempoh tiga bulan lebih kurang RM18,000. Macam tiga bulan lebih- (bunyi motor) dia lebih kurang-- dia nak kata pun- ada bulan-bulan yang betul-betul *hard core* [sibuk] sampai RM10,000 pun ada setiap bulan keluaq [keluar] (bunyi motor). Kita ambil barang yang kita bawak keluaq [keluar] (tidak jelas) dia bukan boleh bahagi—kata- - satu bulan RM6000. Dok [tidak]. Kadang-kadang barang mai [datang] tidak tentu. Kita order [tempah] bulan ini dia sampai, bulan depan dok [tidak]. *At least* (sekurang-kurangnya) barang dia sampai itu kita kena ambil-- kena *grab-- time* [masa] itu kena ambillah. Dia bukan boleh kata kita *order* [tempah] macam ini, macam ini. Macam ini tumit ini, kalau sekali mai [datang] dia kata ada, kena ambillah. Pasai [sebab] kita, *company* [syarikat] kita kecil. Barang sampai, *company* [syarikat] yang duduk tunggu macam beria ini buat kasut ini, tidak kiralah kasut apa pun- bukan capal pun- tumit ini pakai- kualiti dia *universal* [sejagat], boleh pakai. *Company--* yang pembekal ini boleh buka- pecah kontena untuk bagi kat [kepada] kita, kita *grab* [ambil] *time* [masa] itu. Kita ambil berapa banyak yang ada, *settle time* [selesai masa] untuk enam bulan. Untuk setahun punya pakai- ambil siap-siap. Jadi, orang kata apa-- pengeluaran barang ini- dalam capital kita- nak bawa keluar modal ini dia berubah- tidak stabil lah selalu.

NCA: Bahan-bahan ini-- yang encik dapat ini kan, sebelum encik buat, encik bersihkan dulu ke dengan teliti? Atau ada *check* [semak] dulu ke?

BSH: Kita *check* [semak] kualiti sahaja. Depa [barang] dah [sudah] bersih dah [sudah]. Barang semua dah [sudah] elok dah [sudah]. Cuma kita nak tengok takut ada tempat yang berlubang, tempat yang koyak, itu je [sahaja]. Kulit ini dia mai [datang] dia memang dalam gred dialah. Bukan dia mai [datang] longgok-longgok. Dia gulung itu kita buka tu memang takut ada lubang-lubang sahajalah.

NCA: So [jadi], kalau koyak itu, hantar balik kat [kepada] orang itulah?

BSH: Jadi kita tidak ambil waktu itu--

NCA: Oh *check* [semak] *time* [masa] itu jugalah?

BSH: Haa [ya]. *Check* [semak] *time* [masa] itu. Kita pi [pergi] ambil masa depa [mereka] buka gudang itu, kita pi [pergi] ambil. Kita tidak *order* [tempah]. Kalau yang kulit memang kena pi [pergi] tengok. Kalau macam getah boleh *order* [tempah]. Sebab dia mai [datang] ikut saiz itu je [sahaja] kan. Dia mai [datang] ikut saiz. Tapi yang macam ini pun (tunjuk tapak di atas meja) boleh *order* [tempah] sahaja. Dia mai [datang] saiz ikut kod. Tapi bab kulit, dia benda yang hidup dulu bila depa [mereka] lapah, dia tak sama saiz. Kulit dia mai [datang] tidak sama saiz. Ada yang dua puluh kaki [20 kaki] satu ekoq [ekor], ada yang lapan belas kaki [18 kaki]. Jadi kita nak tengok- macam (tunjuk contoh kulit) bukan sama saiz pun. Dia tidak sama saiz kan. jadi kita kena pandai pilih. Yang macam mana kita nak, kita kena buka tengok lah (berapa) kaki persegi.

**NCA: Bahan yang encik gunakan untuk buat permukaan capal ini je [sahaja],
(guna) bahan apa? Kulit lembu itu?**

BSH: Kulit lembu. Kulit lembu untuk alas kaki. Yang ini untuk kulit atas juga.
Kulit lembu juga ini. Kulit-- alas kaki ini pun kulit juga. Yang hitam
itu (tunjuk capal di atas rak). Yang ini dah di *spray painting* [lukisan
semburan] warna hitam. Kulit ini (tunjuk capal yang baru dibuat). Ada
yang warna *original* [asli]- warna kulit. Ini (tunjuk capal di atas meja).

NCA: Oh.

BSH: Ini semua kulit ini.

SNA: Tadi encik ada sebut hutan kan? Hutan itu dekat mana?

BSH: BM.

SNA: Ha [ya]?

BSH: Bukit Mertajam. Di- apa nama- *dealer* lah- pengedaq [pengedar] di
apa- *Petaling Street* [Jalan Petaling] pun ada juga, di *KL* [*Kuala
Lumpur*] ada. *Market* [pasaran] tidak sama. Sebab kita bukan nak kata
depa [mereka] pasai-apa- barang sana mahal, barang sini mahal- benda
yang sama. *Capital* [modal] orang kita tidak tahu. Jadi, kita kena
sesuaikan dirilah. Itu saja. Kadang-kadang kita perlu barang- *price*
[harga] berbeza sedikit sebanyak- tidak menjadi masalah yang
terlampau- terlampau tinggi. Yang jadi masalah, takut barang takdak

[tiada]. Itu saya kata itu, kita kena *survey* [tinjau] betul-betul orang kata nak pikiaq [fikir] panjang. Pengalaman ini takdak [tiada] masa belajaq [belajar] dengan arwah abah-- takdak [tiada]. Dia kata, “hang meniaga besok hang tahulah”. Sungguh lah. Bila kita meniaga esok, kita tahu kita kena jaga benda ini. Tidak peduli janji barang ada, daripada barang takdak [tiada].

NCA: Kena pandai cari.

BSH: Haa [ya]. Jadi macam barang [waktu] *PKP [Perintah Kawalan Pergerakan]* hari itu, semua kedai tutup. Kalau kita tidak simpan barang yang orang kata, “hari itu beli mahal lah”. Laa [sekarang] kalau nak jual balik barang kita pun, dua tiga kali ganda. Tapi, tidak boleh pakailah benda itu. Jadi orang tahu, “eh PKP hang buat kerja juga Bad?”, “*Alhamdulillah, Allah* bagi. *Allah Taala* izin aku buat kerja”. Tutup pintu kedai. Ambil surat merentas dari Sungai Petani, nak buat kerja. *Online* [dalam talian]. Pasai apa [kenapa]? Domestik punya *courier* [kurier] jalan kan. Ha boleh je [sahaja] nak buat kerja. Laa [sekarang] ini semua jalan.

NCA: So [jadi], dari segi cara pembuatan capal ini lah, boleh encik ceritakan secara ringkas tidak macam mana nak buat capal ini?

BSH: Buat capal ini? Okey, yang mula kita kena (bunyi motor) pastikan kualiti kulit (tidak jelas). Lepastu [selepas itu], dipotong ikut tapak saiz. Lepastu [selepas itu] potong bahagian atas untuk tentukan warna.

Lepastu [selepas itu] saya kena buat bunga atas alas kaki itu. Bunga lepastu [selepas itu] tebuk, jahit lepastu [selepas itu] kena tebuk lubang untuk masukkan tali. Pasang lapisan pertama getah, saya kena jahit. Lepastu [selepas itu] saya kena pasang lapisan kedua tapak getah lepastu [selepas itu] ketuk bagi rapat, bagi *pressure* [tekanan] dia. Bahagian yang ketiga itu saya gam. Elemen getah dengan getah gam boleh jadi kuatlah. Pastu- Lepas [selepas] saya pasang tapak, saya akan pasang tumit, and *then* [kemudian] buat *finishing* [penamat] untuk “apes”. Lebih kurang tujuh, lapan *step* [langkah] macam itulah.

NCA: So [jadi], cara pembuatan capal ini memang sepenuhnya secara *handmade* [buatan tangan] ke atau ada guna mesin juga?

BSH: Mesin untuk bahagian “apes” sahaja. Buat bahagian “apes” ini- nak jahit “apes” ini sahaja.

NCA: Apa dia?

BSH: Bahagian “apes” ini.

NCA: “Apes”?

BSH: Bahagian muka lah (maksudnya). Dia bahagian capal-- di bahagian muka ini saya kena jahit pakai mesin lah. Dan buat tali. Tali dan bahagian muka ini kena buat pakai mesin lah. (mengeluarkan tali capal yang telah siap di jahit). Yang lain semua keliling jahit kasut-- keliling pakai jahit tangan. Boleh kata 95 *percent* [peratus] semua pakai

tanganlah. 5 *percent* [peratus] sahaja– dua barang buat kerja pakai mesin. Yang lain semua buat pakai tangan.

NCA: Nak tanya pasal soalan saiz itu, macam mana encik ukur saiz-untuk saiz pelanggan untuk capal?

BSH: Okey, kalau yang macam orang mai [datang] *straight* [terus] mai [datang] kat saya senang lah kan. tapi mana yang pakai *online* [dalam talian], orang saya akan *WhatsApp*, saya suruh ikut saiz *UK [United Kingdom]* ataupun saiz *US [United States]* yang boleh *convert* [tukar] untuk saiz capallah. Maksudnya, kalau saiz *UK [United Kingdom]* untuk saiz tujuh, saya bagi saiz empat puluh untuk capal. Kalau *US [United States]* saiz tujuh, saya bagi saiz empat puluh satu. Dia beza sikitlah. Tapi lebih *accurate* (tepat) kalau kata nak ikut betul-betul tapak kaki, saya minta depa [mereka] pijak pembaris (menunjukkan contoh pembaris besi). Pijak atas pembaris, sampai belakang, ambil kad cop kan- letak belakang kaki- boleh dapat- (tidak jelas) dia, dan kita boleh dapat dialah- berapa sentimeter. Ukur berapa sentimeter tapak kaki lagi senang. Bagi saya macam itulah, kalau orang ukuq [ukur] tapak kaki, *step* [pijak] atas pembaris, dia pijak, berapa sentimeter-- lagi tepat *In Shaa Allah*.

(bunyi pembaris besi jatuh)

NCA: So [Jadi], berapa lama encik ambil masa untuk buat capal ini?

BSH: Capal untuk tempahan ke? Ataupun untuk saya buat hari-hari ini?

NCA: Kerja hari-hari.

BSH: Okey, kalau kerja hari-hari- kalau kata sepasanglah- buat-buat sepasang saya ingat lebih kurang sejam setengah. Sejam setengah daripada *zero* [awal]. Daripada A sampai Z-

(Penemubual mencelah)

SNA: Maksudnya satu pasang?

BSH: Satu pasang-- sejam setengah. Tapi kalau kata *compartment* [bahagian] atas ini semua saya dah buat siap-- ini macam ini (menunjukkan contoh bahagian atas capal) yang saya dah jahit siap, lepastu [selepas itu] yang atas ini pun saya dah potong siap, buat macam ini-- tali pun saya dah buat-- (dalam) empat puluh lima minit sepasang.

NCA: Ukuran tumit capal ini, dia ikut kehendak tempahan pelanggan itu ke atau memang semua sama je [sahaja]?

BSH: Untuk *mass production* [pengeluaran besar-besaran] semua sama. Untuk ikut *spec* [spesifikasi] saya lah-- *spec* [spesifikasi] dalam kedai ini semua sama lah. Tapi kalau ada special order untuk ikut ketinggian, kiri dan kanan-- kadang-kadang ada orang yang dia (tidak jelas) kat sebelah. Lepas [selepas] *operation* [pembedahan] or

accident [atau kemalangan], saya buat benda itu. Ketinggian capal ini, ikut *spec* [spesifikasi] ada, dan ikut pelanggan pun ada saya buat.

NCA: So [Jadi], ukuran tumit itu-standard dia berapa?

BSH: Standard dia satu inci setengah-- yang standard lah satu inci setengah.

Yang biasa, satu inci je [sahaja].

NCA: So [Jadi], kalau capal ini—selalunya kalau dah siapkan pelanggan punya, encik simpan kat sinilah?

BSH: Ya, semua dalam kedai sahaja. Lepastu [selepas itu] (tempahan) *online*

[dalam talian] pun (simpan) dalam kedai sahaja. Yang nak jual pun,

(simpan) dalam sini, yang tempahan pun kat dalam sini jugalah.

NCA: Kalau encik boleh *estimate* [anggarkan], berapa capal encik dapat hasilkan dalam masa satu hari?

BSH: Satu hari? Satu hari- dia macam inilah- *average* [purata] kita bagi satu

hari enam pasang- tujuh pasang macam itulah. Nak kata- kalau kata

saya betui-betui [betul-betul] buat kerjalah, ini- dia ada hari tau

(ketawa). Bulan puasa, bahagi tengok-- kalau kata satu bulan sepuluh

hari- empat puluh hari lah, sebelum puasa sampai raya, saya boleh

produce [hasilkan] enam ratus pasang. Bayangkan dua puluh jam

kerja berapa pasang saya bawa keluaq [keluar]. Yang itu yang orang

kata *extreme* [melampau] punya kerja. dua puluh jam kerja, empat jam

tidoq [tidur] satu hari. Tapi waktu yang biasa ini, *average* [purata] dia boleh kata dua ratus pasang satu bulanlah.

SNA: Yang masa raya encik buat enam ratus pasang itu, itu yang orang tempah ke ataupun yang *readymade* [sedia ada]?

BSH: Yang tempahan dan juga untuk *readymade* [sedia ada]. Untuk *readymade* [sedia ada] kena siap sebab orang luaq [luar] balik raya banyak [ramai]. Tiap-tiap [setiap] tahun *average* [purata] *ranking* [kedudukan] saya macam itu bila orang balik. Jadi benda itu kita kena *standby* [sedia] untuk orang-kepercayaan itu. Itu yang saya kata kepercayaan- orang percaya kata, “takpa kasut (bunyi motor) ada,” depa [mereka] tidak beli kasut luaq [luar], balik untuk beli kasut kita. Selain daripada jaga orang yang daripada sini nak keluaq [keluar], orang yang *order* [pesan] *online*- nak jaga orang nak balik ini- gelombang hat yang nak balik ini. Sini *crowded* [ramai], jadi benda itu kita kena jaga sebab orang duk banyak buat *standby* [sedia] satgi [nanti] malam raya, ada pelancong serbu saya malam raya sampai pukul empat- pukul lima pagi malam raya. Pagi raya itu saya baru balik. Permintaan yang *grand* [besar-besaran] hat [yang] itulah-- bulan puasa.

SNA: Mengenai pemasaran capal ini—

BSH: Ya.

SNA: Macam mana encik promosikan capal encik ini?

BSH: Okey, promosi capal. *Actually* [sebenarnya] promosi capal ini rezeki ini cerita dia ini. Promosi capal bagi pihak saya lah. Pihak saya ini-- saya takat [setakat] buat dalam *Facebook* kan, masuk *TikTok* sikit. Pakai *social media* [media social] lah. Selain daripada masukkan dalam *locate* [lokasi] dalam *Google- Google Map*. Jadi, yang selebihnya ini rezeki sayalah masuk dalam *Twitter*, masuk dalam Bernama TV. Benda itu sebagai satu benda yang rezeki sayalah. Pemasaran capal ini-dia terkenal sebab lama. Capal ini terkenal sebab dia bertapak di Pulau Pinang ini lama. Hampir daripada pulau itu- dalam pulau itu sampai ke sini saya ingat hampir 100 tahun lah capal ini. Jadi, bertapak di Kepala Batas ini sahaja 1958. Daripada sini sampai sekaranglah. *As a* Capal Jago [sebagai Capal Jago] ini, *well known* [terkenal] bila orang kata capal-- Kepala Batas lah. Kadang-kadang jual di luar [luar] pun-- kadang-kadang *market* (pasar) di Sungai Petani pun bila buh [letak] *banner* [bendera], capal-- kena tulis Capal Jago Kepala Batas. Maksudnya itulah—*trademark* [tanda] dia Kepala Batas lah.

SNA: Berapakah harga untuk sepasang capal?

BSH: Sepasang capal? Okey, capal ada dua, tiga harga jugalah. Satu *rate* [kadar] untuk yang RM486. Okey, satu lagi *rate* [kadar] RM150, dan ada satu lagi untuk RM100 sahaja.

SNA: Kiranya yang paling mahal itu dia ikut jenis dia ke macam mana?

BSH: Ya. Harga ikut pada kualiti barang. Dia—*material* [bahan] yang dia pakai- bahan-bahan dia itu- yang RM480 itu, dia *original pattern* [corak asli] capal lah—capal lama. capal yang kulit semua daripada atas sampai bawah memang-- yang itu boleh kata 95 *percent*- 98 *percent* [peratus] harga tangan betui [betul] itu. Dan yang kedua, dia macam seni *razor* [pisau cukur] lah untuk tapak getah. Ketahanan yang bagi saya—*recommended* [disyorkan] benda itu. Kita sesuai untuk semua keadaan lah. Untuk pemakaian harian, untuk pakai dengan busana majlis— semua pakai. Dan yang ketiga, capal *PVC [Polyvinyl Chloride]* semua saya buat untuk hari silat. Sebab dia mahu ringan benda itu. Saya tukaq [tukar] bahan-bahan yang tidak ada kulit- kulit ini, biasa dia rasa berat juga di kaki. Jadi kalau kita nak bubuh [letak] satu benda yang tahan, *and then* [kemudian] barang yang lain kurang ketahanan dia, jadi, dia macam tidak seimbang. Jadi, bila kita buat bahan itu, kalau kata dia tempoh dalam masa setahun setengah rosak- semua akan rosak, tidak ada benda yang kekal.

SNA: Tadi encik macam cakap, capal ini banyak jenis kan?

BSH: Hm [ya].

SNA: Boleh encik sebutkan tidak, jenis capal yang mana ada?

BSH: Yang saya kod kan sahajalah capal itu ikut hierarki kita apa-- Kesultanan Melayu lah kan, capal Diraja yang RM480 itu, capal Bendahara yang RM150, dan capal Panglima yang RM100 itulah. tiga

kod itulah. Nama capal ini sepatutnya dia memang capal asli—capal lama itu sahaja. Tapi, bila kita dah [sudah] *commercialize* [komersialkan] kan dah ini—kita kod kan nama supaya senang kita nak buat. Itu sahaja. Capal 3 jenis itu sahaja-- capal Diraja, capal Bendahara, capal Panglima itu sahaja.

SNA: Kiranya capal Diraja itu dia paling mahal itu sebab bahan yang digunakan?

BSH: Ya, sebab bahan itulah. Kualiti bahan dia boleh kata- *material* [bahan] dia semua kulit sahaja, kulit semua. Tidak ada benda yang lain kecuali ada getah pin dua untuk dia lapik tidak mahu bagi licin itu je [sahaja].

SNA: Kiranya kalau pelanggan itu datang tempah, capal yang dia tempah itu dia datang ambil sendiri ke? Encik akan hantar?

BSH: Ada dua jenis capal- ada dua jenis pelanggan lah. Ada mai [datang] sini tempah, dan ada yang nak mai [datang] ambil sini- orang yang terdekatlah. Kalau kena orang yang jauh—balik *holiday* [bercuti] ke, melancong ke mana-mana—balik singgah sini—capal tidak kena saiz—nak kena tempah, saya poslah.

SNA: Pos itu encik hantar pakai?

BSH: Pakai J&T.

SNA: J&T?

BSH: J&T. Pakai J&T. Bagi saya J&T bayaq [bayar] lebih sikit pun tidak apa.
RM10, RM13 pun ada. Dia bayar ikut tempat. Janji barang sampai.

SNA: Kalau pelanggan itu datang nak tempah, encik ada sediakan macam katalog tidak untuk diorang [mereka] lihat *design* [reka bentuk]?

BSH: Selalu orang yang pakai capal baru ini sahaja tengok katalog dalam *phone* [telefon] saya sahaja. Kadang-kadang *WhatsApp* je [sahaja] kat depa [mereka], depan [mereka] tengok. Dan *the rest* [selebihnya] yang mana customer [pelanggan] biasa mai [datang] kat [dekat] saya, depa [mereka] akan tahulah. Cuma depa [mereka] akan tanya satu sahaja soalan— "ada kualiti apa yang baru?" itu sahaja. Ha (ya), kulit apa yang baru. Kalau tidak ada depa [mereka] tempah ikut yang depa [mereka] pakai sahajalah. Benda yang selalu tengok katalog ini kadang-kadang kasut waktu yang biasa- bukan *time time* [masa-masa] ini-- selepas saya buka balik kedai—dia kira capal-- *design* [rekabentuk] yang duduk ada dalam kedai ini adalah semua macam katalog. *Design* [reka bentuk] apa yang ada dalam kedai, tempahan orang ke apa semua—itu adalah satu *pattern* [corak] untuk katalog orang tengok.

SNA: Kiranya kalau encik buat yang *readymade* [sedia ada] itu, *time* [ketika] hari raya memang ada, kalau hari biasa pun ada juga?

BSH: Dia macam ini, *readymade* [sedia ada] ini, memang hari biasa sahaja saya nak kena *full- fill the blank* kosong-kosong ini semua (tunjuk

kepada rak-rak yang kosong) saya nak kena bubuh [letak] lagi masuk balik ini. Lepastu [selepas itu], dia akan cerah waktu itu— waktu ada orang nak kahwin, sat lagi [kejap lagi] orang pakai harian lah, dia berlaga dengan orang nak pakai kenduri, orang nak pakai lepas [selepas] raya, lepastu [selepas itu] pemakaian harian yang tak ada musim. Tiga benda ini dia mai [datang] sekali.

NCA: Kiranya yang capal encik buat itu (tunjuk kepada capal yang sedang dibuat) untuk penuhkan ini (rak)?

BSH: Ha [ya]. Nak buat bubuh [letak] dalam itulah.

SNA: Saya tengok dekat Penang [Pulau Pinang] ini, ramai pelancong daripada luar negara. Pernah tidak pelancong daripada luar negara itu datang beli capal juga?

BSH: Ada sebab saya ada dalam *Tourism Penang* [Pelancongan Pulau Pinang]. Ada mai [datang] daripada Melbourne (Australia). Dua-- laki bini [suami isteri]. Isteri-- dia punya *cousin* [sepupu], *Royal Australian Air Force* (Tentera Udara), dia pindah sini di Batu Rakit itu-- dia turun mai [datang]. *And then* [kemudian], daripada orang Singapore—ini yang besaq [besar] ini-- kaki yang besaq [besar] saya tunjuk tadi itu, orang *Singapore* [Singapura] lah itu. Brunei pun ada. Thailand pun sama. Mai [datang] dengan kawan-kawan. Cuma saya yang kata itulah-- kalau diberi kesempatan *Allah Taala*-- atau perjalanan capal ini boleh di *mass production*, kemungkinan saya akan *try* [cuba] Timur Tengah

lah. Sebab— kita *market* [pasar] Timur Tengah ini *survey* [tinjauan]—dia tidak suka pakai kasut. Sebab berpasiaq [berpasir]. Depa [mereka] kalau pasiaq [pasir] masuk dalam kasut— payah [susah] kerja nak kena buka.

SNA: Pernah tidak orang yang datang itu—pelancong luar negara itu dia bagitahu [beritahu] kenapa dia nak beli capal itu? (Sebagai) hiasan ke atau—?

BSH: Dia macam ini—dia (sebagai) pengenalan. Depa [mereka] nak pakai-
to find the Malay traditional footwear- the original one [untuk mencari kasut tradisional Melayu tulen]. Depa [mereka] tidak mahu ini (menunjukkan capal contoh), yang *pattern* [corak] ini dah *renovate* [diubahsuai] jadi nak buat—orang kata *modified* [diubahsuai] jadi macam kita pakai—

NCA: Dia nak yang tradisional.

BSH: Dia nak yang tradisional. Itu yang saya kena buat capal yang RM480 itu. Buat beg ikat dia. Dua laki bini [suami isteri] *actually* [sebenarnya]. Bini [isteri] pun nak pakai capal juga. Saya buat—orang Jepun pun ada juga mai [datang]. Masa Jepun mai [datang] itu, arwah ayah saya ada lagi.

SNA: Apakah *trend* [aliran] semasa capal yang encik hasilkan ini? Macam permintaan yang paling tinggi la?

BSH: Okey, capal semasa ini dia *pattern* [corak] kena bagi berlainan daripada orang—maksudnya dalam *market* [pasaran] ini, yang *pattern* [corak] *printed* [bercetak] ini, *pattern* [corak] buaya ini—ini kan (menunjukkan corak kulit capal yang digunakan) ada (dalam) *production* [pengeluaran] Capal Jago jelah [sahaja]. Ya, jadi benda itu saya cuba ketengahkan. Lagi satu saya buat capal batik. Sampai habis kain batik (ketawa). Ini capal batik (menunjukkan capal batik yang telah siap). Ini untuk tutup belakang ini (menunjukkan bahagian capal). Salah satu yang tertinggal (bercakap tentang bahan capal batik). Nak penuhi permintaan. Kita tengok *market* [pasaran]. Tapi bila buat capal yang batik ini, saya ikut kesesuaian dululah. Kalau orang pakai seluar Jeans, depa [mereka] suka yang hat lipat itu, bawah ada batik. Pasal [sebab] trend itu saya buat. Bila habis, dia mai [datang]—musim itu takdak [tidak ada] dah, tidak bawa keluaq [keluar] dah. Still [masih] kita kena bawa keluaq [keluar] yang ini (menunjukkan reka bentuk capal tulen). Yang ini sepanjang masa orang cari. Jadi, itu yang—Alhamdulillah itu yang bagi kita konsisten perjalanan capal ini maksudnya—*customer* [pelanggan] yang ada itu dah [sudah] memang ada. Jadi, kita kena adil bagi seimbang *production* [keluaran] baru ada, *production* [keluaran] lama kena bagi *standby* [siap sedia].

SNA: Sepanjang encik dalam bidang ini, encik pernah tidak menyertai mana-mana pameran?

BSH: Pameran? Pameran buat masa laa [sekarang] tidak pi [pergi] lagi. Saya tidak ada pekerja—staff. Dulu abang saya ada itu, saya tidak buat kerja ini lagi—dia boleh pi [pergi] (pameran di) Jalan Conlay apa semua itu—Pusat Kraf. Ada dia masuk pi [pergi] tapi bukan saya pi [pergi], dia pi [pergi]. Bawa capal. Tapi laa [sekarang] ini tidak buat dah—dia pun dah ada kerja—saya sorang-sorang [seorang]. Kira *last* [terakhir] sebelum *PKP* [*Perintah Kawalan Pergerakan*] jelah [sahaja]. Setahun sebelum *PKP* [*Perintah Kawalan Pergerakan*] pi [pergi] *MAEPS Serdang* [*Malaysia Agro Exposition Park Serdang*] punya ekspo usahawan.

SNA: Satu itu jelah [sahaja] pernah? Yang MAEPS itu?

BSH: Ha [ya] yang *MAEPS* [*Malaysia Agro Exposition Park Serdang*] itu. Lepastu [selepas itu], Jalan Conlay yang *last* [terakhir]. Jalan Conlay baru ini tak pi [pergi].

SNA: Pernah tidak capal ini dijual dengan harga yang lebih murah? Macam encik buat promosi ke? Pernah tidak?

BSH: saya takdak [tiada] lagi. Saya cuma—*rate* [kadar] saya sentiasa sama *price* [harga] saya. Walaupun dalam keadaan apa pun. Saya nak tarik pelanggan saya dengan pengekal harga. Saya tidak ikut pada *market* [pasaran]. Maksudnya kalau dalam *market* [pasaran] harga RM160 lebih- RM180, RM170. Tapi *still* [masih] capal saya yang barangan yang kulit—yang kualiti yang dah—orang kata saya jaga macam itulah

Allah Taala izin. Jadi *maintain* [kekal] harga itu adalah satu- *as a gift* [sebagai satu hadiah] untuk orang.

SNA: Tadi kan encik cakap ada tiga jenis—

BSH: Capal?

SNA: Capal itu. Itu nama capal untuk lelaki sahaja ke atau wanita pun ada juga?

BSH: Okey, capal Mahsuri ini ada. Saya buat capal Mahsuri. Tapi permintaan tidak banyak sangat. Ada-ada saya buat capal untuk perempuan. Capal Mahsuri ini orang kata apa- *limited* [terhad] sangat. Nasib baik tanya— lupa tadi capal Mahsuri. Saya buat *cutting* [potongan] dia—*cutting* [potongan] perempuan. Tumit. Tapi ada juga capal yang mana pesilat-pesilat perempuan nak pakai. Tapi yang mana nak bertumit, saya ikutkan—bagi capal Mahsuri.

SNA: Kiranya capal wanita itu tidak buat *readymade* [sedia ada]?

BSH: Tidak buat *readymade* [sedia ada]. Dia sebab apa- kadang-kadang kaki perempuan ini dia sensitif sangat. Bukan kata pasai [sebab] dia remeh-tidak. Sensitif. Kalau nak tempah-- lebih baik depa [mereka] tempah. Kaki perempuan ini banyak yang kuruih [kurus], kaki yang nipis. Capal ini tidak boleh pakai terlampau *loose* [longgar] sangat, dia akan susah.

SNA: Kiranya capal yang perempuan itu, sama tidak dengan capal yang encik biasa buat ini? Ke ada perbezaan?

BSH: Sama. Cuma *cutting* [potongan] dia je- [sahaja] bentuk potongan dia sahaja lain sikit.

SNA: Kalau untuk kanak-kanak pun ada juga?

BSH: Kanak-kanak saya tidak buat. Ada itu ada capal tapi saya tidak buat. *Production* [pengeluaran] tidak cukup. Capal budak ini- budak ramai je [sahaja] pakai capal. Jadi, saya bila dah ada produk daripada *company* [syarikat] lain buat capal budak secara *mass production* [pengeluaran besar-besaran] macam Saad Capal, daripada Perlis. Kualiti dia elok untuk capal budak—*ranking* [kedudukan] untuk capal budak. *Ranking* [kedudukan] cantik, saya ambil.

SNA: Kulit yang encik hasilkan untuk-

NCA: Apes.

BSH: Apes?

SNA: Ha [ya] Apes itu dia datang sedia- memang corak macam itu ke? encik yang minta?

BSH: Ya. Dia ada corak yang mai *certain* [sesetengah] ini- kita kena pilih. Corak dia pilih itu- dia bagi corak macam corak buaya, corak kulit ulaq

[ular]. Dia *hot stamping* [stamping panas]. Jadi, mahu yang batik-batik ini semua, kita kena *request* [minta].

SNA: Kalau berkenaan warna capal ini, warna itu mengikut kehendak pelanggan ke memang encik tetapkan?

BSH: Ya. Dia macam ini. Warna ini kita tetapkan- yang selalu lah- *average* [purata] warna *maroon* [merah tua], warna coklat, warna hitam, warna putih. Benda ini lah yang orang tahu dah capal saya. Kalau takdak [tidak ada] warna *maroon* [merah tua], dia ada warna coklat, kalau takdak [tidak ada] warna coklat, ada hitam dengan warna putih. Hitam putih ini dia memang ada sepanjang tahun ini In Shaa Allah. Maroon [merah tua] dan coklat ini, ada hari- ada musim takdak [tidak ada], ada musim ada. Pengekalan ketetapan dia hitam dengan putih ini saya bagi ada. Yang ini tetap ada. Jadi, coklat dan *maroon* [merah tua] ini alternatif untuk pilihan. Yang ditetapkan saya dan kontrak mana-mana *company* [syarikat] ambil barang pun- saya ikut mana pun- takdak [tidak ada] warna lain, saya tak beli yang penting coklat, *maroon* [merah tua], hitam dan putih ini kena ada. *Production* [pengeluaran] saya ada benda ini. Jadi, *customer* [pelanggan] boleh buat empat pilihan. Andai kata mahu warna lain- (boleh) *request* [minta], saya cari. Contoh, warna biru, warna hijau, warna merah. Merah terang. Ada juga macam ini (menunjukkan contoh kulit capal yang berwarna merah). Ini warna merah. Ini warna *maroon* (menunjukkan contoh kulit capal yang berwarna merah tua).

(Penemubual mencelah)

SNA: Kiranya empat warna itu memang warna—

BSH: Ya empat-empat itu saya buat untuk *mass production* [pengeluaran besar-besaran]. Saya buat dalam— untuk *sales* [jualan] hari-hari. *Walk-in* [masuk kedai] saya buat. Tapi warna biru, warna hijau ini kena tengok permintaan juga. Sebab—

(Penemubual mencelah)

SNA: Antara empat warna itu- warna mana yang macam- permintaan paling tinggi?

BSH: Permintaan paling tinggi ini dia warna maroon. *Maroon* [merah tua] ini dia senang sesuai dengan semua benda. Dia cantik sebab *color* [warna] *maroon* [merah tua]. Tetapi, andai kata benda itu takdak [tidak ada], orang takkan pilih warna putih. Orang akan pilih warna hitam sebab senang sesuai dengan semua benda. Okey. Jadi, permintaan hitam ini dia takkan mati sepanjang perjalanan meniaga saya. *In Shaa Allah*.

SNA: Boleh tidak encik ceritakan- macam terangkan bahagian-bahagian pada capal itu dan fungsi dia tersendiri?

BSH: Capal? Fungsi dia—*actually* [sebenarnya] capal ini—yang benda nak bagi sedap apa—bahagian “Apes” itu—bahagian muka tang yang warna itu dan juga bahagian tali. Dua benda itu sahaja yang nak kena

bagi apa- betui-betui [betul-betul] ikut kesesuaian kaki- saiz kaki sebab kata saiz tapak sahaja cukup tapi bahagian atas ini terlampau *loose* [longgar] ataupun terlampau ketat sangat pun kita nak berjalan sakit kaki. Sebab itu saya kata, kadang-kadang saya duduk tang [dekat] sini, banyak yang ada kasut dalam cermin (rak cermin) pun orang tidak pergi- orang tidak boleh ambil sebab kena tempah ikut tapak kaki dia. Ada nak kena kecilkan bahagian atas, ada setengah nak kena besaqkan [besarkan] lebih. Saiz pendek tapi kaki dia berisi. *So* [jadi] macam-macam. Yang paling penting sekali bahagian atas itu. Tumit takdak [tidak ada] masalah. Tumit dia- hangpa [kamu] nak berjalan je [sahaja]. Ada yang suka jalan bertumit, dia mintak tumit. Ada setengah tak suka tumit, dia buang (tumit) bagi je [sahaja] selipar.

SNA: Kalau sasaran pelanggan ini, boleh tidak encik bagitahu [beritahu] siapa pembeli yang selalu beli capal ini? Macam harian ke atau pada musim-musim tertentu?

BSH: Capal ini dia- kalau kata musim- apa nama- perayaan, macam ini nak Raya Haji pula ini. Dia tergolong pada semua lapisan masyarakat. Tetapi kalau hari-hari biasa ini, saya nak kata yang muda sangat itu daklah [tidaklah], dalam lingkungan umur tiga puluh tahun ke atas yang pakai capal ini. Budak tiga puluh tahun sampai empat puluh- lima puluh sampai enam puluh macam itulah tapi kebanyakannya selalu tiga puluh ke atas. tiga puluh ke atas ini capal- orang (selalu) pakai capal.

SNA: Tadi—

BSH: Yang muda ini kurang sikit. dua puluh- lepasan sekolah ini jarang ada-orang kata tidak banyak. Tapi kalau dah tiga puluh lima ke atas, empat puluh ini, pakai capal banyak.

SNA: Kiranya encik ada pelanggan tetaplah yang selalu beli?

BSH: *Alhamdulillah* ada. Dia ada *track* [pengesan] rekod pelanggan lama ini ada. Sebenarnya dia jadi orang kata apa—kita kena bela [pelihara] ini. Ini adalah satu aset. Pelanggan lama ini adalah satu aset. Itu yang saya kata kena minta maaf kalau tersilap. Jadi, pelanggan lama ini dia adalah satu jaringan untuk promosi (ketawa). Itu kena jaga. Itu yang saya kata—dia nak pi [pergi] sampai ke seribu orang—dia punya speed limit [batas kelajuan] dia *slow* [perlahan]. Tapi benda yang tak elok ini *speed limit* [batas kelajuan] dia laju—yang tu kena jaga itu. Yang itu betui-betui [betul-betul] kena jaga. Tidak jaga depa- [mereka] silap- kita minta maaf. Walaupun kadang-kadang salah dia, takdak [tidak ada] masalah. Tidak salah pun. Minta maaf ini- kita sentiasa buat silap. Manusia sentiasa lupa- kita selalu lupa. Jadi, minta maaf kalau buat salah. Jadi, kena jaga aset. Bukan takat [setakat] aset dalam kedai, depa [mereka] pun aset kita juga.

SNA: Sebelum ini encik ada sebut kaum lain pun ada beli juga- Cina, India kan?

BSH: Ya ada. Ikut perayaan juga depa– [mereka]

SNA: Ikut perayaan juga?

BSH: Ada setengah macam ini—yang mahu merah-merah semua *Chinese* [kaum Cina]. Ada juga *Chinese* [kaum Cina] pakai putih, ada *Chinese* [kaum Cina] yang pakai pemakaian hari-hari pun ada juga. Jadi, yang penting apa yang saya kata? Kualiti barang dengan kesesuaian—bagi depa [mereka] (rasa) sesuai dengan kaki. Jangan suruh depa [mereka] sesuaikan dengan *production* [pengeluaran] kita. *Production* [pengeluaran] kita kena bagi sesuai dengan depa [mereka]. Kena cuba sesuaikan—boleh (pakai), puas hati. Walaupun tidak boleh puas hati semua orang, tapi cuba sebaik mungkin untuk puaskan hati semua orang.

SNA: Kiranya sambutan—permintaan capal semasa perayaan kaum lain itu pun tinggi juga?

BSH: Ya, sama. Dia boleh kata depa [mereka] apa—raya kan laa [sekarang] ini dah jadi macam raya satu Malaysia. Jadi, benda ini dia jalan juga ini. Bukan nak kata satu Malaysia pasai [sebab] Najib ke apa. Tidak, tapi saya kata satu Malaysia kita ini pasai [sebab] rakyat Malaysia ini berbilang kaum ini—kita nak hidup dalam harmoni. Kita ini sebagai satu pokok yang besaq [besar] yang orang lain boleh menumpang—buat macam itulah. (ketawa) bukan nak kerja itu. Jadi, kita kena dekatkan pendekatan orang kata apa—pendekatan perpaduan. Kita jadi

pokok yang besaq [besar] kita bawak keluaq [keluar]—satu produce [keluaran] barang yang boleh digunakan untuk semua orang.

SNA: Kalau kita buat benda semua ada cabaran kan?

BSH: Hm (Ya).

SNA: Kalau bagi encik, cabaran apa paling besar dalam buat capal ini?

BSH: Capal? (ketawa) Awal-awal dulu cabaran memang stress. Orang kata stress- saya- dia bukan apa-kena lawan dengan diri saja. Cuma kita perasan rasa takut meniaga—itu cabaran bukan cabaran luaq [luar]. Cabaran semua duduk dekat kita. Pengalaman kita tentang macam mana kita nak meniaga—ada *market*[pasaran] ke? Time [masa] kita nak spent [luangkan] macam mana? Dulu mula-mula meniaga mana ada campuq [campur] dengan orang. Kita duduk meniaga kita je [sahaja]. Main bola dak [tidak], kereta dak [tidak ada]—apa pun dak [tidak ada]. *Time is precious* [masa sangat berharga] memang betui [betul] masa itu memang *valuable* [berharga]. Tapi kalau kita tidak *spend time wisely* [luangkan masa sepatutnya], saya rasa tidak cukup. Kalau kita bahagi betui-betui [betul-betul], *In Shaa Allah* cukup. Cabaran dia dalam meniaga ini bukan ada benda lain—nak cari hidayah. *Market* [pasaran] luaq [luar] ini—kita buat apa *In Shaa Allah* jalan. Market luaq [pasaran luar]—macam saya kata—kita jangan takut tentang rezeki yang nak ambil barang kita ini. Cabaran yang paling teruk sekali *desire* [kemahuan] kita ini nak tahan “macam mana aku

nak buat—nak tahan macam mana aku nak *manage* [uruskan] *company* [syarikat]” itulah cabaran dia pun.

SNA: Tadi encik (cakap) ada buat penghantaran kepada pelanggan kan?

BSH: Ada.

SNA: Apa cabaran nak hantar kepada pelanggan?

BSH: Cabaran hantaq [hantar] kepada pelanggan—cabaran apa? (ketawa)
Bagi saya-saya cuba *observe* [lihat] semua benda ini, saya tak rasa cabaran, sebab apa? Kena *spend time wisely* [luangkan masa dengan sebaiknya]. Bagi benda itu—pi [pergi] pos—satu hari pi [pergi] pos. kalau kena beratq [beratur] dua jam pun, takdak [tidak ada] tekanan. Hidup ini indah. Tapi bila kita tidak atuq [atur] cara betui [betul], kita jadi *rushing* [tergesa-gesa] pi [pergi] sana, pi [pergi] sini—hon orang itu, hon orang ini—pasaipa [sebab apa]? Nak cepat. Dia hidup dalam tekanan dia adalah satu benda masalah yang cukup besaq [besar]. Apa pun tidak boleh buat.

SNA: Beberapa tahun lepas kita kena *PKP* [*Perintah Kawalan Pergerakan*] kan?

BSH: Ya.

SNA: Macam mana encik uruskan waktu *PKP* [*Perintah Kawalan Pergerakan*], capal itu?

BSH: Okey. Waktu *PKP [Perintah Kawalan Pergerakan]*, Alhamdulillah dapat pengesahan lalu sempadan. Okey. Dapat operasi kedai pun, tak boleh buka. Jadi, operasi (secara) *online [dalam talian]* semua. Business *online [perniagaan dalam talian]*. Ini adalah satu—satu alternatif ini. Kena belajaq [belajar] benda ini juga dan kita kena ambil-*grab*. Kita kena buat juga benda ini bagi ada dalam *Facebook*, bagi ada dalam *WhatsApp*. Kita guna multimedia ini kan. Bila buat benda-benda ini semua, saya guna-kalau tidak boleh nak buka kedai, saya buat alternatif kita pakai *online [dalam talian]*. Bila (buat) *online [dalam talian]*, cari-cari *market [pasaran]*, ada yang nak buat-- (bunyi kereta) ada yang nak buat dropship apa semua. Depa [mereka] buka *market [pasaran]* sendiri. Jadi, kita kena *PKP [Perintah Kawalan Pergerakan]*, pasai apa [kenapa] nak cakap tak boleh hidup? Dia bagi ruang juga untuk pi [pergi] buat kerja, *packing packing [mengemas]* pos barang, jalan. Memang daripada *sales [jualan]* macam kata-sepuluh pasang jadi tinggai [tinggal] lima. *At least [sekurang-kurangnya]*, ada. *Something is better than nothing [ada sesuatu lebih baik daripada tiada apa-apa]* kan? (ketawa) Buat.

SNA: Sepanjang proses encik buat capal ini, pernah tidak terjadi kejadian yang tidak sangka benda itu akan terjadi?

BSH: Maksudnya? Macam mana itu?

NCA: Macam *accident* [kemalangan] ke—macam *time* [ketika] encik buat itu, pernah ada luka ke?

BSH: *Accident* [kemalangan] (ketawa) maksudnya ini dalam meniaga- dalam kerja ini?

NCA: Haah [Ya].

BSH: Sikit sebanyak luka ini adat. Terketuk tangan- ini kena pisau ini semua ini adat. (menunjukkan pisau dan bahan-bahan tajam yang lain di atas meja) Ini dia lalu ini kena ini—tidak ada isi dia kena siuk (membuat bunyi pisau) berdarah ini. Ada. Main pisau, kena satu. Main pisau-berdarah, main ayaq [air]- basah, main api- melecur. Ini pasangan ini. Takdak [tidak ada] lagi kalau pi [pergi] dapuq [dapur] masak- takkan tak pernah kena itu dapuq [dapur] panas itu. Bila main pisau ini mesti kena punya. Kena terima benda itu. Kena- luka-luka ada juga cuma yang dia teruk dengan dak [tidak] je [sahaja]. Ada yang kena sampai satu inci ini, saya berhenti (buat capal) sat [kejap]. Satu hari tidak buat kerja. Ini pisau ini masuk satu inci ini (menunjukkan pisau yang digunakan untuk membuat capal) tapi tidak nak jahit. Tidak nak jahit pasai apa [sebab apa]? Ini dia (menggambil bekas di meja belakang) apa ini? Sarang labah-labah. *Spider web*. Ya. Sarang labah-labah ini nampak macam geletak sikitkan, tapi ambil dia—letak (pada luka) gantikan kapas. Bila dia basah, darah keluaq [keluar] itu, perah balik

darah itu. Dia satu benda untuk bagi *stop bleeding* [hentikan pendarahan].

NCA: Pernah tidak pasal capal ini ditaja oleh mana-mana pihak?

BSH: Pasal capal ini ditaja oleh mana-mana pihak?

NCA: Hm [Ya].

BSH: Takdak [tidak ada]. Saya bagi *sponsor* [menaja] kat [kepada] *TV [televisyen]* Al-Hijrah ada. Hm [ya]. *TV [televisyen]* Al-Hijrah ada *sponsor-* depa [mereka] bagi buat capal. Bila tengok TV [televisyen] Al-Hijrah, ada moderator dia ataupun penceramah pakai capal itu—dia itu [itulah dia]. Capal Jago. Saham untuk arwah (ayah).

NCA: So [Jadi], macam encik cakap awal-awal tadi—ada je [sahaja] ramai buat capal dekat *area* [kawasan] lain? Tapi— so [jadi], macam mana encik bersaing dengan diorang [mereka]? Adakah dari segi *design* [reka bentuk] ke? Pemasaran ke?

BSH: Okey. Mengekalkan *pattern* [corak], okey satu. Dan cuba- apa- satu kelainan capal. Maksudnya *production* [pengeluaran] kita- *pattern* [corak] orang dah tahu dah [sudah tahu sudah], cuma dari segi warna menarik. Haa [ya] capal- dan yang paling penting kualiti itulah. Kualiti dan *trademark* [tanda] kita seperti jahitan tangan itu—kena buat. Walaupun orang kata, “eh Bad enam ratuiah pasang jahit tangan tak letih ke?” letih tidak letih itu kerja kita. Kita kena buat. Itu kualiti

yang orang kenai [kenal]—kepercayaan. Haa [ya]. Tapi tidak dinafikan ada orang yang orang kata apa- konsisten yang nak lama juga. Jadi, bila ada- dia mahu benda yang lama, kualiti itu jangan ubah langsung. Kalau boleh perelok. Bila pakai capal, “oh aku pakai capal dah lama sama je macam dulu,” *Alhamdulillah Allah Taala* izin. Yang skop dia nak saing dengan orang, tidak payah [perlu] tengok *weakness* [kelemahan] orang, cari *weakness* [kelemahan] kita, perbetui [perbetulkan]. Haa [ya] yang itulah yang arwah pesan—perbetui [perbetulkan] *weakness* [kelemahan] kita, cari benda baru bagi kat [kepada] orang. Pengekalan kualiti kena jaga. Bagi elok tak apa jangan bagi hodoh (ketawa). Nak tukaq [tukar] *material* [bahan] tak salah, tapi *make sure* [pastikan] *material* [bahan] yang kita tukaq [tukar] lebih elok daripada *material* [bahan] yang hat lama. Itu je [sahaja].

NCA: So [jadi], soalan—soalan yang terakhir sekali—

BSH: Ha [ya].

NCA: Apa harapan encik terhadap warisan dan tradisi capal ini pada masyarakat sekeliling dan juga generasi akan datang?

BSH: Harapan dia memang kita mahu-- setiap perniagaan mahu benda ini (capal) kekal tapi dengan izin *Allah Taala*. Tapi dari segi kemahuan diri, kita minta capal ini tidak hilang ditelan zaman. Okey, kita mahu dia sentiasa kekal selagi adanya Melayu orang kata- apa nama- tak kan

[tidak akan] Melayu hilang didunia kan. Selagi Melayu tidak hilang di dunia ini harap capal ini masih lagi jadi satu pakaian tradisional yang tak dilupakan. Dan ada lagi maksudnya saya kalau boleh nak perkenal pun bukan dekat orang Melayu sahaja, capal ini dipelusuk Nusantara ini dah tahu capal. *At least* [sekurang-kurangnya] benua lain. Maksudnya benua Asia kita ini perlu tahu tentang cantik dan sedapnya pakai capal ini. Sebab dia ada *variety* [kepelbagaian]. Satu ada pakai tumit tinggi, ada orang pakai-- (bunyi hon). Kita kena ketengahkan benda ini supaya benda ini tidak hilang ditelan zaman—maksudnya capal *pattern*[corak] lama orang takmau [tidak mahu], *at least* [sekurang-kurangnya] capal *pattern* [corak] baru orang mahu. Tapi harapan saya ini kalau bukan daripada darah daging saya pun yang teruskan capal ini, *at least* [sekurang-kurangnya] capal lain pun kena terus berjuang untuk ketengahkan benda ini supaya di Tanah Melayu ini sendiri, capal tidak hilang macam itu je [sahaja]. Harapan tinggi tapi *In Shaa Allah* boleh izinkan benda ini jadi.

Demikian tadi wawancara mengenai pengalaman Encik Badril Shahidan Bin Hashim, seorang pembuat capal mengenai warisan dan tradisi capal di Malaysia. Saya bagi pihak Dekan Fakulti Pengurusan Maklumat UiTM, mengucapkan berbilang-banyak terima kasih atas kesudian Encik Badril Shahidan Bin Hashim, dalam memberikan maklumat dan berkongsi pengalaman serta ilmu tentang warisan dan tradisi capal. Semoga hasil rakaman ini akan memberikan manfaat kepada pendengar dan penyelidik serta seterusnya generasi akan datang. Saya sudahi rakaman ini dengan ucapan ribuan terima kasih.

TRANSKRIP TEMUBUAL

WAWANCARA ORANG SUMBER KEDUA

Berikut adalah rakaman wawancara sejarah lisan dengan Encik Che Saad bin Hj Saep yang merupakan pengusaha capal terkenal di negeri Perlis mengenai cara pembuatan, keunikan dan keistimewaan capal. Rakaman ini dijalankan melalui panggilan telefon pada 21hb Jun 2023 jam tiga empat puluh enam petang. Wawancara ini dikendalikan oleh Siti Nur Atika binti Shahari. Dengan segala hormatnya, kita mulakan rakaman ini.

SNA: Hello

CSS: Ya. Assalam –

SNA: Assalamualaikum

CSS: Waalaikumussalam

SNA: Boleh kita mula sekarang ke encik?

CSS: Ya ya.

SNA: Okey, assalamualaikum. Pertama sekali boleh tidak Encik Saad ceritakan sedikit tentang latar belakang encik?

CSS: Okey nama saya Saad bin Saep berumur 57 tahun tinggal di

Kampung Chemumar Tengah Simpang Empat, Perlis. Mempunyai isteri seorang, anak 4 orang. Penglibatan di dalam bidang

pembuatan capal ini bermula pada tahun 2001 sekarang sudah hampir 23 tahun. Apa lagi eh?

SNA: Boleh encik bagitahu [beritahu] nama isteri encik dan juga anak-anak encik?

CSS: Nama isteri Nur Hanani binti Md Ibrahim. Okey anak saya

Muhamad Syazwan bin Che Saad, Muhamad Syafiq bin Che Saad,

Nur Syazriana binti Che Saad, Muhamad Syazmin bin Che Saad.

Empat orang.

SNA: Okey. Adakah pembuatan capal ini adalah pekerjaan tetap Encik Saad?

CSS: Ya memang pekerjaan tetap saya.

SNA: Okey. Boleh tidak encik ceritakan sedikit tentang sejarah pendidikan encik dari sekolah rendah sampai ke tahap yang paling tinggi?

CSS: Sekolah rendah Sekolah Kebangsaan Raja Perempuan Budriah

darjah satu sehingga darjah enam. Sekolah menengah tingkatan satu

sehingga tingkatan lima, Sekolah Menengah Kebangsaan Alawiyah

Arau. Habistu [selepas itu], saya sambung kolej swasta untuk buat

STPM [Sijil Tinggi Pelajaran Malaysia] selama dua tahun. Itu

sahaja.

SNA: Sudah berapa lama encik mendirikan rumahtangga bersama isteri?

CSS: Pada tahun 89-1989 sudah tiga puluh berapa eh? 34 tahun cam tu

[macam itu].

SNA: Okey baik. Seterusnya, seperti mana yang saya tengok dalam

***Facebook* encik, capal yang encik buat ini sejak 2001, adakah capal yang encik buat ini atas minat sendiri atau mewarisi perniagaan sebelum ini contoh daripada ayah ke?**

CSS: Yang ini dia bukan diwarisi tetapi tercetus idea apabila kegawatan

ekonomi pada tahun 1997 di mana pada waktu itu saya bekerja kilang di Perai dan kilang ditutup sehingga tahun dua ribu itu-2001 jumpa kawan membuat selipar capal secara tradisional di rumah. Jadi, saya belajar sendikit cam tu [macam itu] daripada dia. Apa yang-yang dia buat saya belajar sikit-sikit, habistu [selepas itu] saya buat jualan di sekitar masa itu saya tinggal di Sungai Petani, bazar-bazar Ramadan kan. Bila dapat sambutan, selepas hari raya dia beghenti [berhenti] dan dia balik pindah balik pindah *KL [Kuala Lumpur]* semula. Jadi saya yang membuat sendiri di rumah sayalah, saya *design* [reka bentuk] semula, apa keperluan bahan dan juga bentuk-bentuk capal, mereka cipta daripada---daripada *zero* [kosong], apa itu apa yang saya kena buat, saya buat sampai ke hari ini bermaksud pada masa itu kaedah pembuatan hanya secara tradisional. Kalau kita tengok macam orang yang *repair* [baiki] kasut, macam itu dia punya keadaan dia. Tapi, daripada masa ke semasa saya membuat kajian berkenaan dengan selipar capal ini. Aa-apakah apa nama dia punya, apa yang dimaksudkan dengan

selipar capal, apakah yang sebenarnya selipar capal ini daripada mana asal dan apakah apa nama yang di-yang di boleh diketengahkan boleh dimajukan. Apabila kita dapat maklumat bahawa selipar capal adalah produk warisan dan pembuat dalam bidang ni memang tidak ramai sebab kaedah pembuatan hanya secara tradisional jadi mana mungkin kaedah tradisional tadi mampu mengeluarkan produk yang begitu banyak untuk kita nak pasarkan ke seluruh Malaysia. Jadi daripada situ berdasarkan kepada pengalaman saya di dalam bidang *industry* [industri] dan ada semasa bekerja terlibat bahagian *R&D* [*Research and Development*] juga, jadi saya membuat perubahan *improvement of technology machine* [peningkatan teknologi mesin] untuk menukar daripada kaedah pembuatan secara tradisional kita membuat inovasi mesin untuk mempercepatkan proses. Tapi bukan dengan sekelip mata (ketawa), maksud kata kita mengambil masa yang agak panjang sebab dari segi modal dan macam-macam lagi masalah yang terpaksa saya hadapi. Daripada masa ke semasa memang saya mencuba mencari beberapa peluang yang boleh kita bangunkan di dalam teknologi pembuatan sebab kita kena ubah dari segi teknik pembuatan daripada tradisional ke arah pembuatan moden supaya *production* [pengeluaran] yang kita keluarkan banyak dan kita boleh supply [membekalkan] dengan dalam kuantiti yang banyak dan kita mampu bersaing dengan kasut-kasut yang lain. Itu adalah usaha-usaha yang

saya buat. Dan dalam masa yang sama apabila di Sungai Petani itu dia memang *cost* [kos] terlalu tinggi iaitu saya terpaksa menyewa kedai dan sedangkan peralatan keperluan memang tidak mencukupi sebab peralatan *machine* [mesin] ini bukan suatu yang murah dan dalam masa yang sama saya cuba untuk buat jualan saya sendiri dan juga jualan borong macam kita kata kawan-kawan terdekat dengan saya. Kita cuba bagi dia buat jualan, apabila dia buat jualan nampak permintaan dan ada kemajuan daripada situlah berkembang sedikit demi sedikit dan sampai satu masa pada tahun 2010 saya membuat keputusan untuk berpindah balik kampung, di kampung saya sekarang menetap sekarang ini dan di sini saya mula melangkah dengan lebih lagi iaitu membuat beberapa inovasi *machine* [mesin] yang saya mendapat geran daripada Sirim melalui apa nama Geran Inovasi *Sirim-Foundhofer* dan ada juga saya dapat geran daripada Kementerian Pelajaran Malaysia iaitu dibawah dipanggil geran *PPRN [Jaringan Penyelidikan Awam Swasta]* yang dibawah universiti-universiti yang membuat *research* [penyelidikan] saya mendapat geran juga untuk *develope* [membangun] saya punya idea saya, dan dalam masa yang sama juga saya mendapat sokongan daripada *Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia[MOTAC]* untuk berusaha untuk memajukan dan mengembangkan lagi produk warisan ini. Melalui ekspo-ekspo yang dianjurkan oleh Kraftangan Malaysia di seluruh Malaysia. Dan itu adalah salah satu daripada

sumbangan daripada Kraftangan untuk membantu saya di dalam peningkatan untuk promosi. Dari segi bimbingan lain Kraftangan memang ada juga memberi bantuan peralatan *machine* [mesin] lain-lain agensi macam seperti kerajaan negeri pun juga ada memberi bantuan dari segi promosi contoh macam penganjuran *MAHA [Malaysia Agriculture, Horticulture & Agrotourism]* dekat Serdang, Selangor, penganjuran SDSI dekat Melaka iaitu Satu Daerah Satu Industri. Sokongan daripada agensi-agensi tadi yang membantu saya secara tidak langsung untuk memartabatkan produk warisan cam tu [macam itu].

SNA: Okey baik. Memandangkan encik ini membuat capal ini macam selepas kegawatan ekonomi itu, adakah sebelum itu memang encik dah [sudah] mahir buat ataupun ambil masa berapa lama untuk mahir dalam buat capal ini?

CSS: Saya memang tidak-saya sebenarnya bidang saya bukan bidang pembuatan capal ini. Dan saya asasnya bila saya kerja sebagai industri saya adalah, macam mana nak cerita? Dari segi *Quality Assurance* [Jaminan Kualiti]-*QA-Quality Assurance is the-quality control* [kawalan kualiti] senang-senang dan mudah faham, *quality control* [kawalan kualiti] saya kena jadi *department head* [ketuan jabatan] untuk *production* [pengeluaran] untuk *final production controller* [pengawal pengeluaran akhir] dan satu kilang itu memang saya dah-memang saya jadi *head-head department* [ketua-ketua

jabatan] di mana yang bermasalah. Saya bukan tukang kayu, tukang
buat kapal yang buat kapal itu bukan. Jadi apabila saya nampak
produk ini berdasarkan kajian saya satu produk yang akan pupus
suatu hari nanti jika tidak ada daya usaha untuk mengekalkan dan
memartabatkan produk ini dan mencari jalan bagaimana satu kaedah
yang kita boleh keluarkan produk dalam kuantiti yang banyak. Jadi
disitu, saya nampak peringkat awal dahulu pembuat kapal ini adalah
kebanyakan adalahnya orang Indonesia iaitu di Selayang sebelum-
sebelum di Selayang lagi di Dato' Keramat kan- di Dato' Keramat
habistu [selepas itu] banyak-banyak yang diorang [mereka] buat
memang secara tradisional. Dan ketuk-ketuk ataih [atas] tunggul
kayu macam orang *repair* [baiki] kasut itu tapi sebab diorang
[mereka] tekun dapat menghasilkan produk yang banyak, tapi kita
orang Melayu mana mungkin dia akan ketekunan dia sama macam
diorang [mereka] tidak akan dapat. Dan jadi disitu apabila saya
nampak produk ini ada potensi sebab produk ini adalah produk
warisan dan pembuat makin berkurangan jadi saya guna apa nama
kepakaran yang saya ada itu untuk saya alihkan untuk *business*
[perniagaan] saya sendiri sebab kalau saya bangunkan *industry*
[industri] ini, jika boleh kekal dan berjaya maka generasi saya dan
keturunan saya *In shaa Allah* boleh dalam keadaan selesa dan hanya
duduk buat kerja saja sahaja]. Sebab saya dah [sudah] *develop*
[membangun] daripada *zero* [kosong] daripada tidak ada apa

daripada kosong untuk membangunkan dari segi teknologi dari segi macam-macam benda yang saya dah [sudah] buat dan masuk buat kerja dan ikut arahan okey tekan suis jalan. (ketawa) macam itu ja [sahaja].

SNA: Emm (mengiyakan) faham. Kiranya tadi encik kata encik macam tidak buat tapi encik *control production* [kawal pengeluaran] semua itu jadi adakah encik juga kawal macam pengeluaran *cost* [kos], kemasukan *cost* [kos] untuk beli bahan semua itu?

CSS: Maksud saya macam ini keseluruhan dalam bidang pembuatan ini saya yang *handle* [mengendalikan]. Saya cerita tadi maksud kata saya asasnya bukan pembuat kasut, bukan pembuat capal.

SNA: Okey-okey faham.

CSS: Faham maksud saya? Saya *basic* [asas] saya lain saya bu-bukan tukang kasut, bukan buat capal tetapi apabila kegawatan berlaku, kilang ditutup, jadi saya nak menyara keluarga saya apa saya nak buat? Nak cari kerja lain takde [tidak ada] kosong, habistu [selepas itu] apa nama ini tiba-tiba berjumpa kawan yang membuat selipar capal secara tradisional di rumah and kawan lama, jadi saya tengok buat capal ini ada satu kita buat kajian sendiri ini apa benda, sebab sebelum ini saya pun tidak kenal pun produk selipar capal ini adalah produk warisan Melayu yang sesuai dipakai dengan baju Melayu, berbusana panglima-panglima zaman-zaman dahulu, orang-orang

istana sahaja memakai, saya tak [tidak] tahu pun. Bila saya nampak dan saya dapati bila saya buat kajian saya nampak ini adalah produk warisan yang dikategorikan produk warisan oleh kerajaan Malaysia. Di situ, kita dapati pembuat tak [tidak] ramai, kebanyakan yang menguasai dalam bidang ini ialah orang Indonesia yang memang-diorang [mereka] memang datang daripada sana sebab diorang [mereka] datang berhijrah, diorang [mereka] takde [tidak ada] kerja apa, dia nampak benda ini boleh buat, dia buat. Bila buat dia dah [sudah] *supply* [membekalkan] 50 60 tahun dah [sudah] ke *Singapore* [Singapura] sampai ke dalam Malaysia. Dia saja [sahaja] yang menguasai produk capal ini. Jadi disitu timbul satu usaha minat dalam diri saya untuk saya cuba nak bangunkan sendiri produk ini. Sebab itu saya buat inovasi *machine* [mesin], *develop industry* [membangun industri] saya ini, saya latih anak-anak saya, anak menantu saya, pekerja saya semua untuk nak jalankan saya punya *business* [perniagaan] sebab itu saya ubah suai daripada penggunaan acara tradisional tadi daripada atas tunggul kayu tadi kita ubah kita buat menggunakan teknologi *machine* [mesin] itu. Dari segi keseluruhan, pengurusan memang saya yang *handle* [mengendalikan], macam tulah [itulah].

SNA: Okay [okey]. Boleh tak [tidak] saya tahu setiap kali encik

mengeluarkan *cost* [kos] untuk beli barang itu, berapa standard *cost* [kos] encik keluarkan?

CSS: *Cost* [Kos] maksudnya *average or per year* [purata atau setahun]?

SNA: Kalau average [purata] berapa?

CSS: *Average* [purata] bulanan ini lebih pada berapa ribu ha (berfikir).

Kita—lebih kurang tahunan senang tahunan lebih kurang dalam 40
ribu 50 ribu macam tu je [itu sahaja]

**SNA: Ooo (mengiyakan). Encik dapatkan bahan tu memang dekat kawasan
itu ke atau daripada negeri-negeri lain?**

CSS: Daripada *KL* [*Kuala Lumpur*], daripada Penang [Pulau Pinang],

daripada mana lagi eh, macam itu, dia ikut-bahan dia banyak contoh
tunit dengan tapak getah saya *order* [pesanan] daripada Selangor.
Habistu [Selepas itu] contoh lagi apa ya—macam kulit pun daripada
KL [Kuala Lumpur]. Pastu macam gam apa semua saya *order*
[tempah] dari Penang [Pulau Pinang], lain-lain *supplier* [pembekal].
Sebab kitakan mencarikan katakan *supplier* [pembekal] A harga
barang yang sama berapa harga, *supplier* [pembekal] B barang yang
sama berapa harga. Jadi kita buat perbandingan. Kalau yang ini
murah kita belilah apa dekat *company* [syarikat] A macam itu.

**SNA: Okay faham. Tadi encik kata buat capal ni memang daripada kulitkan,
kalau *production* [pengeluaran] encik ini, encik gunakan kulit-kulit
apa?**

CSS: *Production* [pengeluaran] saya ini ada yang guna kulit lembu ada,

kulit kerbau ada. Kulit kambing itu kadang-kadang sahaja, sikit sangat sebab kulit kambing ini dia cuma untuk warna sahaja, kalau kita guna warna, kita guna kulit kambing sebab dia nipis tidak sesuai untuk digunakan di bahagian tapak dipijak. Selain daripada kulit, saya juga ada membuat capal menggunakan bahan getah *PVC [Polyvinyl Chloride]* dipanggil. Getah itu dia hampir sama macam kalau kita tengok macam apa ini *cushion-cushion motor* [kusyen-kusyen motosikal] itu *PVC [Polyvinyl Chloride]* itu. Yang itu sebab *cost* [kos] dia rendah lagi jadi kita boleh buat jualan juga untuk orang yang mampu, tidak mampu dia beli yang murah. Kalau yang mampu dia beli yang kulit macam itu, ada pilihankan untuk kanak-kanak dan juga dewasa.

SNA: Capal encik hasilkan ini dia ada berapa jenis? macam ada nama spesifik dia ke atau takde [tiada]?

CSS: Dia – kita tiada nama spesifik dia cuma membezakan kalau yang kulit *just* [hanya] sebut capal kulit jelah. Kalau *PVC [Polyvinyl Chloride]*, capal *PVC [Polyvinyl Chloride]* getah sahaja, itu sahaja.

SNA: Untuk sepasang capal yang dihasilkan itu dia ambik berapa-masa berapa lama encik untuk satu capal?

CSS: Purata sebulan *production* [pengeluaran] antara lapan ratus ke seribu pasang.

SNA: Ooo (mengiyakan). Untuk jualan encik ni adakah pelanggan itu dia

akan terus apa macam boleh beli *readymade* [sedia ada] punya ke atau perlu tempah dulu?

CSS: Dia boleh beli *readymade* [sedia ada].

SNA: Kalau yang tempah ada tidak macam pelanggan yang tempah dulu?

CSS: Ada juga yang tempah itu sebab mungkin kaki dia contoh kita kata dia besar lebih daripada biasa. Itu dia kena tempah. Kalau ikut standard kaki yang-normal tidak perlu tempah. Sebab memang dah [sudah] sedia ada. Cakap je [sahaja] biasa saiz apa ataupun ukuran kaki dia berapa cm [sentimeter] saya dah [sudah] tahu sesuai untuk kaki dia saiz apa yang sesuai dengan dia. Cuma yang tempahan satu lagi mungkin dia nak pilih warna yang jarang-jarang ada di pasaran. Itu je mungkin dia nak tempah. Selain daripada yang biasakan.

SNA: Okay. Warna itu berapa warna yang macam warna utama yang encik guna untuk buat capal?

CSS: Kebiasaannya kita akan guna warna coklat koko itu, habistu [selepas itu] yang atas kaki itu warna hitam, ada juga coklat keseluruhan, ada juga hitam keseluruhan, ada juga hitam tapi atas kaki putih. Itu je [sahaja] sebab dia standard *colour* [warna] yang biasa coklat-coklat hitam sahaja. Warna coklat permukaan atas warna hitam.

SNA: Kiranya ramai tempah warna itu?

CSS: Ya ya.

SNA: Saya ada tengok macam encik banyak promosikan capal encik ini dekat *Facebook* encik? Selain daripada *Facebook*, macam mana lagi encik promosikan capal yang encik buat ini?

CSS: Selain *Facebook*, dalam *TikTok* ada juga. *TikTok Facebook*, saya ada *Facebook page*. Tidak tahu dapat yang *personal* [persendirian] ke *page* [mukasurat] ke saya tidak pasti, yang mana yang tengok itu. Itu ada dua. Tu je [itu sahaja] dengan *TikTok* satu. Tu je [itu sahaja]. *Facebook* dengan *TikTok* je [sahaja].

SNA: Berapakah-berapa harga sepasang capal yang encik jual ini?

CSS: Kalau yang dewasa RM120 kulit. Tidak termasuk pos, kalau yang *PVC [Polyvinyl Chloride]* dewasa RM40. Kalau *PVC* kanak-kanak *PVC [Polyvinyl Chloride]*. Itu harga jualan.

SNA: Selain daripada pembeli apa masyarakat kita sendiri kan, pernah tak encik dapat macam pembeli tu daripada luar negara ke?

CSS: Ada. Saya terjumpa di Johor Bahru, Plaza Angsana, saya tidak pasti dia daripada mana, saya tidak ingat. Tapi memang ada gambar dengan dia. Dia-dia membeli.

SNA: Sepanjang encik buat capal ini, pernah tidak encik dapat macam

***feedback* [maklum balas] negatif ataupun macam berlaku isu kerosakan dalam masa yang singkat sahaja bila pelanggan terima capal yang encik pos atau hantar itu?**

CSS: Dia isu kerosakan tak-tak timbul. Tidak-tiada apa pun. Tidak pernah lagi kalau dalam masa singkat itu nak complain okey pakai satu hari tercabut apa semua tiada. Yang selalu *complain* [mengadu] itu kadang-kadang *miscommunication* [salah faham] berkenaan dengan saiz itu sahaja. Kita cakap macam ini dia faham yang lain habistu [selepas itu] hantar taidk boleh pakai. Itu sahaja (ketawa).

SNA: Sepanjang encik menjalankan perniagaan capal ini, apa siapakah sasaran pembeli yang selalu macam pelanggan tetap yang beli capal ini?

CSS: Dia sebab saya 90 *percent* [peratus] saya punya production [pengeluaran] saya untuk jualan borong. Jadinya saya tidak boleh pasti sebab contoh saya contoh ada sepuluh orang ejen sahaja yang biasanya membeli. Siapa yang biasa dengan dia orang itu je [sahaja] yang membeli. Orang lain itu ada tapi kadang-kadang tapi nasib dia kurang bernasib baik sebab baru dapat tahu itu nak-nak stok capal jadi stok dah [sudah] habis jadi dia terpaksa tunggu tahun depan itu nak raya pula kena *booking* [tempah] awal. Tu je [itu sahaja]. Kalau individu biasa ini, tidak-saya tidak memang macam mana nak

cakap, ada yang biasa dia beli itu dia akan *repeat order* [ulang pesanan] sahaja. Mungkin tahun ini tahun depan. Macam itu.

SNA: Kalau semasa musim perayaan adakah tempahan capal ini lagi tinggi daripada hari-hari biasa?

CSS: Dia senang cerita jualan capal ini adalah jualan musim bulan puasa je [sahaja] bulan Ramadan sahaja. Itu yang betul-betul jualan. Waktu lain takde [tiada] pun sikit sangat je [sahaja]. Semasa saya buat *production* [pengeluaran] saya itu, hari ini saya buat *production* [pengeluaran] untuk nak raya tahun depan. Yang biasa ada je [sahaja] tapi sikit tidak-tidak seberapa pun nak bayar gaji tidak lepas pun untuk bulanan punya ini.

SNA: Sepanjang encik hasil-apa menghasilkan capal ini, boleh encik ceritakan sedikit tidak cabaran macam sebelum *PKP [Perintah Kawalan Pergerakan]* haritu [hari itu] dan selepas *PKP [perintah Kawalan Pergerakan]* macam itu?

CSS: Cabaran ini bukan masa sebelum dan selepas *PKP [Perintah Kawalan Pergerakan]*, mula-mula sekali penglibatan dalam bidang ini sebab kita *start from zero* [mula dari kosong], itu cabaran utama. Nak menggunakan *machine* [mesin], nak pakai *machine* [mesin] apa, macam mana nak buat, modal macam mana. *Machine* [mesin] bukan dua tiga ringgit, berpuluh-puluh ribu. 15 ribu, 20 ribu. Habistu [Selepas itu] pula adakah *machine* [mesin] sesuai dengan

keperluan kita, siapa nak datang ajar saya. Takde [Tiada] saya nak ajar pun sebab bidang pembuatan capal ini hanya kita sahaja yang menguasai, saya sahaja yang tahu dan orang lain yang pembuat capal yang lain dia tidak akan cerita dia punya resepi dia kepada kita. Dia takut kita potong dia nanti lawan dengan dia, dia tidak akan cerita tambahan pula orang Indonesia. Nak masuk dalam kedai dia pun tidak sempat buat pun tidak boleh kalau kita tidak tahu cara. Macam itu juga, sama juga itu cabaran utama dia. Sebab itu saya cakap *start from zero* [mula dari kosong] tadi, saya yang melangkah satu-satu saya buat. Reka cipta untuk *machine handpress* [mesin penekan tangan] itu mula-mula. Mula-mula ketuk pakai menggunakan *hammer* [tukul] penukul, saya *design machine* [reka bentuk mesin] untuk *handpress machine* [mesin penekan tangan] yang kecil buat-buat. Habistu [Selepas itu] ada modal tambah, beli pula *machine handpress* [mesin penekan tangan] yang besar manual. Lepastu [Selepas itu] pula baru tingkatkan lagi kita gunakan *machine handpress* [mesin penekan tangan] manual hidraulik. Lepastu pula tingkatkan lagi untuk apa nama dia punya logo apa semua menggunakan *machine hot stamping* [mesin setem panas]. Habistu [Selepas itu]-macam-macam peningkatan itu saya tidak boleh – tengok sendiri tengok sendiri boleh. Saya nak cerita dalam ini boleh cerita macam itu sahaja.

SNA: Ya ya (Orang sumber ketawa). Sepanjang encik buat hasilkan capal ini

pernah tidak encik mendapat mana-mana tajaan daripada mana-mana pihak?

CSS: Tajaan untuk apa itu?

SNA: Tajaan untuk pembuatan capal tu. Macam kos ke, pernah tidak dapat tajaan?

CSS: Tidak-tiada pun tiada siapa taja pun.

SNA: Okey, kiranya sepenuhnya sendiri?

CSS: Emm(mengiyakan).

SNA: Okey bagi pendapat encik, apakah keunikan capal untuk masyarakat kita dan juga kita apa-untuk kita tunjukkan kepada orang luar tentang tradisi Melayu ini keunikan dia.

CSS: Okay, capal ini memang istilah yang mudah kita faham

melambangkan ciri-ciri yang berjiwa Melayu. Itu adalah lambang dia, sama juga macam kita pakai songkok, sama juga kita berbusana. Kita buat perbandingan apabila orang itu berbusana dengan orang itu hanya pakai kemeja T-shirt biasa. Jadi disitu kita boleh nampak ciri-ciri dia memang dia ini seorang yang jiwa dia memang jiwa Melayu. Sebab itu dia sanggup memartabatkan, mempertahankan memakai pakaian-pakaian yang zaman dahulu kala. Itu keunikan dia, jiwa seorang itu melambangkan jiwa orang Melayu yang teguh.

Sebab itu dia-dia akan berbangga dengan pemakaian dia produk-produk warisan orang Melayu ini. Okay (penemubual mencelah). Tadi ada cakap berkenaan dengan tajaan, tajaan itu memang takde [tiada] tapi sokongan yang saya cakap tadi bila kita dah [sudah] dapat-macam mana-macam yang semasa saya buat dapat Geran Inovasi dengan Sirim-bentuk macam itu. Saya-saya kurang jelas berkenaan dengan tajaan disini. Tajaan contoh saya pergi *Singapore* [Singapura], ditaja oleh kerajaan negeri. Itu kira tajaan juga itu. Sebab diorang *sponsor* [taja] semua.

SNA: Maksud saya macam itu. Kiranya pernah dapat?

CSS: Itu memang-memang saya sentiasa dapat memang sebelum ini memang adalah. Contoh pergi *Singapore* [Singapura], pergi Melaka, Satu Daerah Satu Industri. Saya pergi semua ditaja. Saya pergi Sarawak. Itu Kraftangan pula taja. Semua – jadi orang datang jemput saya ambil dirumah pun. Bukan kata saya kena keluar pergi sendiri. Sampai pegawai iring lagi ke *flight* [penerbangan], *airport* [lapangan terbang] terus sampai ke sana, disana orang sambut saya lagi. Diorang [Mereka] taja semua, macam penginapan tapi bayar elaun lagi sebab dia nak gunakan saya untuk saya cuba nak tunjukkan membantu-tunjukkan inilah produk capal, macam mana kaedah pembuatan dia itu. Itu macam itu yang saya faham.

SNA: Okay betul itu yang saya nak maksudkan tadi itu.

CSS: Ya ya.

SNA: Okay kita ke soalan yang terakhir. Apakah harapan encik tentang capal ini untuk masyarakat-apa macam generasi yang akan datang?

CSS: Okay harapan saya ialah saya berusaha bersungguh-sungguh untuk memartabatkan produk warisan supaya produk ini akan kekal berterusan dan tidak hilang begitu saja. Kalau saya tidak berusaha bersungguh-sungguh maka generasi akan datang diorang [mereka] tidak berminat pun nak buat capal ini dan tidak kenal pun apa itu capal. Sebab itu saya berusaha bersungguh-sungguh untuk memartabatkan produk warisan ini. Walaupun saya korbakan diri saya apabila selepas kegawatan ekonomi pulih sepatut kebiasaannya saya boleh melangkah saya boleh bekerja balik dimana-mana sebab saya berpengalaman dalam bidang *industry* [industri]. Tapi bila saya wujudkan *industry* [industri] saya sendiri saya *develop* [bangunkan] saya sendiri adalah lebih baik walaupun saya korbakan diri saya, saya duduk kampung, tinggal dekat kampung, saya buat cara kampung. Tetapi saya telah berjaya mewujudkan satu kawasan *industry* [industri] ini untuk mewujudkan peluang pekerjaan kepada orang lain termasuk anak cucu saya sendiri. Jadi, sampai satu masa diorang [mereka] teruskan apa yang saya dah [sudah] bangunkan sambung setakat mana diorang mampu. Sebab kita dah [sudah] dari segi pemasaran, dari segi teknikal, dari segi keseluruhan saya dah [sudah] letak dah [sudah]. Cumanya tunggu siapa yang sampai masa

dia habis belajar balik duduk ini *you* [awak] buat bahagian ini. You [Awak] balik bidang *you* [awak] macam ini *you* [awak] sambung, kembangkan lagi ikut perkembangan semasa peredaran semasa apa yang dibuat yang telah saya buat tadi boleh berkembang dengan maju.

SNA: Okay baiklah saya rasa setakat tu dululah untuk *interview* [temubual] kita hari ini. *So* [Jadi], saya nak ucapkan terima kasih kepada encik sebab sudi untuk jadi orang sumber kami dalam menyelesaikan kerja kursus kami. *So* [Jadi], saya rasa takde [tiada] apa dah [sudah] untuk saya tanya lagi. Kalau ada apa-apa saya boleh *WhatsApp* encik balik tidak?

CSS: Boleh lagi kalau dapat info lagi-ada dapat info saya lagi tidak dalam selain pada *Facebook*.

SNA: Saya ada jumpa *website* [laman sesawang] Saad Capal itu dekat *Google*.

CSS: Senang macam ini. Saya ini berkawan dengan *Google*, jadinya tanya dekat *Google*.

SNA: Okay-okay boleh-boleh.

CSS: Pergi dekat *Google* tanya kenai [kenal] tidak Saad Capal? Dia akan tunjuk video Youtube apa semua tengok (ketawa).

SNA: Okay encik.

CSS: Okay.

Demikian tadi wawancara mengenai pembuatan capal, keunikan dan keistimewaan capal oleh Encik Che Saad Hj Saep sebagai pengusaha capal. Saya bagi pihak Dekan Fakulti Pengurusan Maklumat UiTM, mengucapkan berbanyak-banyak terima kasih atas kesudian Encik Che Saad Hj Saep, dalam memberikan maklumat dan berkongsi pengalaman. Semoga hasil rakaman ini akan memberikan manfaat kepada pendengar dan penyelidik serta seterusnya generasi akan datang. Saya sudahi rakaman ini dengan ucapan ribuan terima kasih.

RALAT

Ralat yang berlaku ketika sesi temubual berlangsung adalah seperti berikut:

1. Bunyi lori
2. Bunyi motosikal
3. Bunyi kereta
4. Bunyi hon
5. Bunyi telefon bimbit
6. Bunyi tirai kedai
7. Orang menegur

RINGKASAN

Siti Nur Atika binti Shahari dan Noraisyah binti Che Abdullah menemubual En. Badril Shahidan bin Hj Hashim di Capal Jago Gemilang Kepala Batas, Pulau Pinang pada 27 Mei 2023. Temubual ini telah dijalankan sekali sahaja selama lebih kurang dua jam iaitu bermula pada jam 10.30 sehingga 12.30 tengah hari.

Encik Badril telah dilahirkan dan menetap di Kepala Batas, Pulau Pinang. Beliau kini berusia 42 tahun. Beliau juga merupakan pelajar lepasan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) sahaja dan meyambung legasi pembuatan capal daripada arwahnya sehingga kini. Kini, beliau telah berkhidmat sebagai pembuat capal selama 10 tahun. Beliau juga telah mendirikan rumah tangga bersama isteri selama 18 tahun dan dikurniakan tiga cahaya mata iaitu berumur 17 tahun, 14 tahun dan 6 tahun. Beliau merupakan anak bongsu daripada lima adik beradik.

Temubual selama 120 minit adalah berkenaan capal yang beliau hasilkan sejak mewarisinya daripada arwahnya. Selain itu, jenis capal yang dihasilkan dan cara pemasaran yang digunakan untuk memajukan lagi perniagaan capalnya. Beliau juga telah menceritakan jatuh bangun capal yang dihasilkan serta cara penghasilan capal yang kebanyakannya menggunakan cara tradisional lagi. Keaslian capal yang dihasilkan amatlah dititik beratkan seperti kulit yang digunakan bagi memastikan kepuasan pelanggan adalah yang paling utama.

Encik Badril juga menceritakan lebih mendalam jenis capal yang dihasilkan adalah menggunakan kulit asli iaitu kulit lembu. Selain itu, beliau juga ada menggunakan kulit kambing, kuda dan sebagainya tetapi kulit tersebut digunakan atas permintaan tertentu sahaja. Tidak lupa kerana kehidupan yang semakin moden, Encik Badril telah mengubah suai capal buatannya dengan menggunakan *PVC (Polyvinyl Chloride)* untuk harga yang lebih murah dan sesuai dipakai di tempat yang berjubin dan licin.

Beliau juga menceritakan alatan dan cara penghasilan capal yang dibuatnya. Beliau menggunakan penukul, pencabut paku, pemutar skru, penebuk. Selepas

memotong ukuran capal secara manual, beliau akan menjahit pada lubang yang telah dibuat dengan menggunakan mesin jahit untuk tampak lebih kemas. Untuk menampakkan capal air tangannya adalah dari Capal Jago Gemilang, Encik Badril menggunakan cop mohor peninggalan arwah ayahnya untuk dicop pada capal sebelum dihantar kepada pelanggan. Cara mempromosikan capal yang digunakan Encik Badril adalah melalui media sosial seperti *Instagram*, *Facebook* dan *Tiktok* untuk menarik perhatian para peminat capal.

Semasa temubual dijalankan terdapat banyak gangguan pada kualiti suara rakaman yang dirakam antaranya terdapat bunyi kenderaan lalu-lalang di hadapan kedai, dan suara orang di luar kedai beliau. Hal ini menyebabkan suara tokoh dan penemubual tenggelam dek kerana gangguan tersebut.

Manakala, sesi kedua telah dijalankan untuk tokoh kedua iaitu Encik Che Saad Hj Saep yang telah ditemubual oleh Siti Nur Atika binti Shahari pada 21 Jun 2023 selama lebih kurang tiga puluh minit sahaja bermula jam 3.46 petang melalui panggilan telefon.

Encik Saad juga adalah seorang pengusaha capal yang terkenal di negeri Perlis. Beliau berumur 57 tahun dan menetap di Kampung Chemumar Tengah Simpang Empat, Perlis. Beliau telah mendirikan rumah tangga bersama isteri selama 34 tahun dan dikurniakan empat orang cahaya mata. Beliau telah menglibatkan diri dalam pembuatan capal selama 23 tahun sejak tahun 2001. Beliau merupakan lepasan Sijil Tinggi Pelajaran Malaysia (STPM) dan telah bekerja di kilang dalam bidang *Quality Assurance* sebelum menceburkan diri dalam bidang pembuatan capal.

Tembual selama 30 minit itu adalah berkenaan cara penghasilan capal secara moden iaitu menggunakan mesin-mesin yang dibangunkan oleh beliau sendiri. Beliau juga menceritakan bahan yang digunakan untuk menghasilkan capal dan warna yang digunakan untuk menghasilkan capal jenamanya sendiri.

Pada awalnya Encik Saad menghasilkan capal secara tradisional namun akibat mengalami kesukaran untuk menghasilkan capal dalam kuantiti yang banyak, beliau membangunkan mesin-mesin yang diperlukan sedikit demi sedikit dan digunakan sehingga ke hari ini. Antaranya ialah mesin *handpress*, mesin hidraulik dan sebagainya. Dengan menggunakan mesin-mesin tersebut beliau dalam memenuhi permintaan dengan lebih banyak.

Dalam temubual itu juga Encik Saad menceritakan bahan utama yang digunakan untuk menghasilkan capal. Antaranya kulit lembu, kulit kambing dan *PVC*. Bahan ini sama seperti Encik Badril gunakan untuk menghasilkan capal. Kulit kambing digunakan apabila permintaan warna yang berlainan daripada warna biasa. Di samping itu, warna utama yang digunakan oleh beliau adalah coklat, hitam dan putih. Ketiga-tiga warna ini adalah warna standard yang digunakan.

Semasa sesi temubual dijalankan terdapat satu masalah yang berlaku iaitu tokoh dan penemubual kadang-kadang mengalami kesukaran untuk memahami soalan dan jawapan dengan jelas. Hal ini menyebabkan satu dua persoalan terpaksa diulang.

LOG TEMUBUAL

SESI PERTAMA - ENCIK BADRIL SHAHIDAN HJ HASHIM

Masa	Perkara	Butiran
0.27	Latar belakang Encik Badril Shahidan.	<ul style="list-style-type: none">● Sekolah Kebangsaan Hashim Awang● Sekolah Menengah Datuk Haji Ahmad Badawi● Kepala Batas● SPM (Sijil Pelajaran Malaysia)
1.54	Latar belakang keluarga Encik Badril Shahidan <ul style="list-style-type: none">● Isteri● Anak-anak	
2.41	Maklumat tentang adik-beradik dan anak-anak yang mahir dalam pembuatan capal.	
3.42	Sebab Encik Badril mewarisi Capal Jago Gemilang Enterprise.	
6.18	Tempoh Encik Badril mengambil alih kemahiran membuat capal.	
71.25	Nasib perniagaan Capal Jago Gemilang sekiranya tiada pewaris.	
9.39	Tempoh Encik Badril ambil masa untuk mahir dalam membuat capal.	
10.25	Perbezaan cara pembuatan capal pada zaman Encik Badril dan pada zaman arwah ayah Encik Badril.	
11.49	Pesanan arwah ayah Encik Badril mengenai capal.	

13.48	Kepentingan capal dalam kehidupan Encik Badril.	
15.32	Ketahanan capal.	
16.35	Tempahan daripada orang-orang ternama.	<ul style="list-style-type: none"> ● Tun Abdullah Badawi ● Datuk Seri Anwar Ibrahim ● Tun Rahman Haji Abbas
19.13	Pengalaman Encik Badril dari aspek perniagaan dan capal itu sendiri.	<ul style="list-style-type: none"> ● Capal Jago ● PKP (Perintah Kawalan Pergerakan)
21.28	Pengenalan/Sejarah tentang capal.	<ul style="list-style-type: none"> ● Palembang ● Parameswara ● Melayu ● Ulu Balang ● Nusantara ● Melayu Jawa ● Melayu Indonesia
23.18	Pembuatan capal di negeri lain.	<ul style="list-style-type: none"> ● Johor ● KL (Kuala Lumpur) ● Ipoh, Perak ● Pusat Kraf Jalan Conlay ● Malaysia ● Butterworth ● Perlis
26.27	Pandangan Encik Badril tentang keistimewaan capal.	<ul style="list-style-type: none"> ● Melayu
28.00	Maklumbalas positif daripada pelanggan.	
29.18	Lambang capal dalam warisan dan tradisi Melayu di mata orang luar.	<ul style="list-style-type: none"> ● Malay ● Malaysia ● eBay ● Shopee

		<ul style="list-style-type: none"> ● Lazada ● Sungai Petani ● KL (Kuala Lumpur)
30.29	Pemakaian capal masa kini.	<ul style="list-style-type: none"> ● Melayu ● Hari Raya
32.17	Perbezaan antara capal asli dan capal tiruan (diubahsuai).	
34.00	Punca kerosakan capal.	
35.20	Tarikan capal kepada masyarakat.	<ul style="list-style-type: none"> ● Melayu ● Cina ● India ● Silat Cekak Hanafi ● <i>FB (Facebook)</i>
36.39	Bahan-bahan asas membuat capal <ul style="list-style-type: none"> ● Alatan ● Pengalaman ● Kos ● Semakan kualiti 	<ul style="list-style-type: none"> ● Capal Jago ● <i>PVC (Polyvinyl Chloride)</i>
45.44	Pengedar capal.	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Petaling Street</i> ● KL (Kuala Lumpur) ● PKP (Perintah Kawalan Pergerakan) ● Sungai Petani
47.01	Cara membuat capal.	
48.41	Cara pengambilan saiz kaki.	
49.38	Tempoh Encik Badril membuat capal untuk dijual harian <ul style="list-style-type: none"> ● Ukuran tumit capal ● Purata buatan capal sehari 	
52.59	Pemasaran Capal Jago Gemilang.	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Facebook</i> ● <i>TikTok</i> ● <i>Google</i> ● <i>Google Map</i>

		<ul style="list-style-type: none"> ● Twitter ● Bernama TV ● Pulau Pinang ● Kepala Batas ● Capal Jago
55.30	Jenis capal yang dijual di Capal Jago Gemilang.	<ul style="list-style-type: none"> ● Kesultanan Melayu ● Diraja ● Bendahara ● Panglima
56.29	Penghantaran capal kepada pembeli yang jauh.	<ul style="list-style-type: none"> ● J&T ● WhatsApp
57.55	Capal yang dibuat sedia ada untuk pelanggan harian.	
58.39	Pembeli capal dari luar negara.	<ul style="list-style-type: none"> ● Tourism Penang ● Melbourne ● Royal Australian Air Force ● Batu Rakit ● Singapore ● Brunei ● Thailand ● Malay ● Jepun
60.21	Trend semasa capal	<ul style="list-style-type: none"> ● Capal Jago
61.43	Penyertaan Encik Badril dalam pameran capal.	<ul style="list-style-type: none"> ● Pusat Kraf ● PKP (Perintah Kawalan Pergerakan) ● MAEPS Serdang ● Jalan Conlay
62.43	Promosi capal	
63.20	Capal wanita	<ul style="list-style-type: none"> ● Mahsuri
65.04	Apes iaitu bahan yang digunakan untuk permukaan capal	

65.32	Warna capal yang dibuat oleh Encik Badril	
67.34	Penerangan tentang setiap bahagian capal dan fungsinya.	
68.39	Sasaran pelanggan	
70.42	Pembeli capal dari kaum Cina dan India	<ul style="list-style-type: none"> ● Chinese ● Malaysia
72.05	<p>Cabaran Encik Badril sepanjang bergelar pembuat capal</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Cabaran sebagai seorang peniaga ● Cabaran dalam penghantaran kepada pelanggan ● Cabaran ketika KPK (Perintah Kawalan Pergerakan) ● Cabaran dalam membuat capal 	<ul style="list-style-type: none"> ● PKP (Perintah Kawalan Pergerakan) ● Facebook ● WhatsApp
76.48	Tajaan Capal Jago Gemilang	<ul style="list-style-type: none"> ● TV Al-Hijrah ● Capal Jago
77.23	Cara Encik Badril Shahidan bersaing di pasaran	
78.52	Harapan Encik Badril terhadap warisan dan tradisi capal di Malaysia	<ul style="list-style-type: none"> ● Melayu ● Asia ● Nusantara ● Tanah Melayu

SESI KEDUA - ENCIK CHE SAAD HJ SAEP

Masa	Perkara	Butiran
0:50	Latar belakang Encik Che Saad.	<ul style="list-style-type: none"> ● Saad bin Saep ● Kampung Chemumar Tengah Simpang Empat, Perlis
1.29	Nama isteri dan anak-anak.	<ul style="list-style-type: none"> ● Nur Hanani Md Ibrahim ● Muhamad Syazwan bin Che Saad ● Muhamad Syafiq bin Che Saad ● Nur Syazriana binti Che Saad ● Muhamad Syazmin bin Che Saad
1.58	Pembuatan capal adalah pekerjaan tetap Encik Saad.	
2.12	Sejarah pendidikan dari sekolah rendah sehingga tahap yang paling tinggi.	<ul style="list-style-type: none"> ● Sekolah Kebangsaan Raja Perempuan Budriah ● Sekolah Menengah Kebangsaan Alawiyah, Arau ● STPM (Sijil Tinggi Pelajaran Malaysia)
3.19	Pembuatan capal adalah atas minat Encik Saad sendiri bukan daripada pewarisan arwah ayah.	<ul style="list-style-type: none"> ● Perai ● Sungai Petani ● Kuala Lumpur

		<ul style="list-style-type: none"> ● Ramadan ● Malaysia ● <i>R&D (Research and Development)</i> ● Geran Inovasi <i>Sirim-Foundhofer</i> ● Kementerian Pelajaran Malaysia ● PPRN (Jaringan Penyelidikan Awam Swasta) ● Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia (MOTAC) ● MAHA (<i>Malaysia Agriculture, Horticulture & Agrotourism</i>) ● Serdang, Selangor ● Melaka ● SDSI (Satu Daerah Satu Industri)
9.42	Tempoh kemahiran Encik Saad dalam membuat capal.	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Quality Assurance</i> ● Indonesia ● Selayang ● Dato' Keramat ● Melayu
12.33	Jumlah pengeluaran kos bahan oleh Encik Saad.	<ul style="list-style-type: none"> ● Melayu ● Malaysia ● Indonesia ● <i>Singapore</i>

15.46	Tempat dimana bahan membuat capal didapatkan.	<ul style="list-style-type: none"> ● Kuala Lumpur ● Penang ● Selangor
17.58	Jenis kulit yang digunakan Encik Saad untuk membuat capal.	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>PVC (Polyvinyl Chloride)</i>
18.20	Jumlah capal dihasilkan dalam sebulan.	
18.40	Pelanggan menempah capal atau membeli <i>readymade</i> .	
19.40	Warna yang digunakan untuk membuat capal.	
20.31	Cara promosikan capal yang digunakan Encik Saad.	<ul style="list-style-type: none"> ● Facebook ● Tiktok
20.59	Harga capal yang dijual Encik Saad	<ul style="list-style-type: none"> ● RM120 ● RM40 ● RM30 ● <i>PVC (Polyvinyl Chloride)</i>
21.28	Pelanggan luar negara yang pernah membeli capal Encik Saad.	<ul style="list-style-type: none"> ● Johor Bahru ● Plaza Angsana
22.00	Isu kerosakan yang pernah berlaku pada capal.	
22.50	Sasaran pelanggan yang selalu membeli capal.	
23.53	Jualan capal pada musim perayaan.	<ul style="list-style-type: none"> ● Ramadan
24.37	Cabaran Encik Saad sebelum PKP (Perintah Kawalan Pergerakan) dan selepas PKP.	<ul style="list-style-type: none"> ● PKP (Perintah Kawalan Pergerakan) ● Indonesia
26.36	Tajaan daripada mana-mana pihak dalam penghasilan capal.	<ul style="list-style-type: none"> ● Melayu ● Geran Inovasi - Sirim ● <i>Singapore</i> ● Melaka

		<ul style="list-style-type: none"> ● Satu Daerah ● Satu Industri ● Sarawak
29.39	Harapan Encik Saad tentang capal.	
31.59	Cara untuk menghubungi Encik Saad.	<ul style="list-style-type: none"> ● WhatsApp ● Saad Capal ● Google

KESIMPULAN

Secara rumusnya, topik kajian sejarah lisan ini dapat memberi pencerahan yang luas bukan sahaja kepada penyelidik malah, kepada masyarakat masa ini juga untuk memahami sejarah budaya capal yang ada dalam negara. Dengan adanya kajian sejarah lisan ini, maka tertulislah sebuah kajian yang dapat diteliti dan difahami oleh penyelidik-penyelidik yang seterusnya dan dijadikan sebagai rujukan dan bahan bacaan untuk semua orang yang ingin tahu mengenai capal serta individu yang membuatnya. Kajian ini juga dijalankan dengan harapan penyelidik agar warisan dan tradisi capal Melayu di Malaysia ini tidak ditelan zaman dan mampu dikekalkan hingga ke generasi akan datang. Walaupun terdiri daripada pelbagai prosedur yang agak sukar untuk dilakukan dan banyak kesusahan serta halangan yang penyelidik hadapi ketika menjalankan prosedur-prosedur yang diperlukan mengikut panduan garisan kajian sejarah lisan ini, namun semua itu dapat dijadikan sebagai sebuah pengalaman buat penyelidik untuk digunakan pada penyelidikan di masa akan datang.

INDEKS

A

Amanah 15, 23, 114
Average 42, 51, 52, 63, 84
Apes 48, 62, 64, 103
Alatan 42, 97, 102, 121

B

Bunyi 13, 14, 15, 20, 21, 23, 27, 28, 30,
33, 38, 39, 40, 44, 47, 49, 52, 70, 71,
74, 96, 98

C

Coklat 23, 63, 86, 99
Company 27, 37, 38, 39, 42, 44, 62, 63,
69, 84
Cermin 65

D

Daerah 80, 92, 106, 108, 114

E

Enterprise 3, 12, 100
Emak 13

F

Facebook 40, 53, 70, 77, 87, 94, 98,
102, 104, 107, 134

G

Generasi 5, 11, 73, 74, 81, 93, 95, 109,
126, 128

M

Moden 5, 6, 10, 18, 19, 38, 78, 97, 98
Mesin 43, 48, 78, 90, 98, 99, 116, 117, 122
Maroon 63, 64

N

Negatif 33, 34, 88, 127

P

Pembekal 10, 42, 43, 44, 84, 121
Pendidikan 76, 105, 114, 119, 127
Promosi 53, 60, 66, 80, 87, 103, 124
Putih 39, 63, 64, 67, 86, 99
Pos 55, 69, 70, 87, 88

Q

Qiblain 5

R

Repair 77, 81

Rasulullah 5, 7, 8, 9, 10, 16

S

Selipar 5, 7, 23, 30, 33, 34, 36, 37, 65, 77, 78,
82,
Sekolah 12, 17, 24, 66, 76, 100, 105, 114, 116,
119

T

Teknologi 78, 82, 83, 122
Tiktok 53, 87, 98, 102, 107

Getah 5, 21, 37, 38, 40, 45, 48, 54, 55, 84, 85
Tumit 33, 34, 44, 48, 50, 51, 61, 65, 74, 84,
102, 122, 123

H

Hitam 26, 46, 63, 64, 86, 99

I

Inci 51, 71

Industri 78, 80, 81, 83, 92, 93, 106,
108, 115

Instagram 98

J

Jardawain 5

K

Kanak-kanak 5, 7, 62, 87, 123

Kos 43, 79, 82, 83, 84, 85, 91, 102, 106

Kambing 85, 97, 99

L

Lelaki 5, 7, 14, 32, 61, 123

Lembu 6, 40, 41, 42, 46, 84, 97, 99

U

Unik 42

W

Wanita 5, 7, 61, 103, 123

Wahab 5

Z

Zero 50, 77, 81, 89, 90

RUJUKAN

- Adnan Bin Abdul Jamil. (n.d.). *Capal Warisan Budaya Melayu*. Klikweb DBP. <https://klikweb.dbp.my/?p=6464> *Capal, seni warisan Melayu tidak lapuk ditelan zaman*. (2023, April 6). Buletin Mutiara. Retrieved June 10, 2023, from <https://www.buletinmutiara.com/capal-seni-warisan-melayu-tidak-lapuk-ditelan-zaman/>
- Capal*. (n.d.). Dewan Bahasa dan Pustaka. <https://prpm.dbp.gov.my/Cari1?keyword=capal&d=243192&#LIHATSINI>
- Gopal, S., Musa, M., & Shanmugavelu, G. (2021). IMPLEMENTASI PENDEKATAN SEJARAH LISAN BAGI MATA PELAJARAN SEJARAH PERINGKAT MENENGAH RENDAH DAN PRA-UNIVERSITI. *Jurnal Penyelidikan Dedikasi*, 19(2), 158-181. Retrieved from <https://myjms.mohe.gov.my/index.php/jd/article/view/16582>.
- Mohd Yuszaidy Mohd Yusoff. (2018). Pemuliharaan Warisan Budaya Melalui Perundangan Warisan dan Agensi Pelaksana di Malaysia. Retrieved from <http://journalarticle.ukm.my/13129/>
- Muhammad Shahrulnizam Muhadi. (2020, November 12). *Bayan Linnas Siri ke 230: Capal Rasulullah SAW, Lakaran dan Tabaruruk*. Pejabat Mufti Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur. <https://www.muftiwp.gov.my/artikel/bayan-linnas/4633-bayan-linnas-siri-ke-230-capal-rasulullah-lakaran-dan-tabarruk>
- Pemuda PAS Malaysia [@DPPMalaysia]. (2020, October 3). Capal: Warisan Orang Melayu Yang Hilang [Twitter profile]. Retrieved June 11, 2023, from <https://twitter.com/dppmalaysia/status/1322035822275653633?lang=ar>
- Purnama, E. C. (2023, April 12). Capal: Sepatu Khas Indonesia yang Mengesankan. idnplus.com. <https://idnplus.com/capal-sepatu-khas-indonesia-yang-mengesankan/>
- Rahim, A.S. (2001). *Media Dan Identiti Budaya: Cabaran Media Terhadap Masyarakat Malaysia Di Alaf Ke-21*. Kuala Lumpur: Universiti Malaya.
- Sejarah Saad Capal. (n.d.). Retrieved from <https://www.saadcapal.com/v3/index.php?menu=sejarah>

- Senewa, E. V. T. (2015). Efektivitas Pengaturan Hukum Hak Cipta Dalam Melindungi Karya Seni Tradisional Daerah. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/lppmekososbudkum/article/view/10661>
- Siti Fatimah Datu Ali Nafiah. (2021). Kesenian Tamadun Islam dalam Warisan Seni Tradisi Melayu. Retrieved from <https://bitarajournal.com/index.php/bitarajournal/article/view/190>
- Wan Mohd Fazrul Azdi Wan Razali. (2016). Kesedaran Budaya dan Tanggungjawab Media di Malaysia: Satu Perbincangan dari Perspektif Islam. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/305495524_KESEDARAN_BUDAYA_DAN_TANGGUNGJAWAB_MEDIA_DI_MALAYSIA_SATU_PERBINCANGAN_DARI_PERSPEKTIF_ISLAM

LAMPIRAN

● BIOGRAFI TOKOH PERTAMA

Badril Shahidan Bin Hashim merupakan seorang pembuat capal yang mempunyai pengalaman lebih daripada 20 tahun. Badril Shahidan telah dilahirkan dan sehingga kini menetap di Kepala Batas, Pulau Pinang. Beliau dilahirkan di dalam keluarga yang sederhana, dan merupakan anak bongsu daripada 5 orang adik-beradik. Beliau yang kini berumur 42 tahun, telah berkahwin dan mempunyai keluarga sendiri. Dengan hasil perkahwinan beliau ini, Badril Shahidan dan isterinya dikurniakan 3 orang cahaya mata yang berada dalam lingkungan umur 17 tahun, 14 tahun dan 5 tahun.

Badril Shahidan yang mempunyai kemahiran dan kefahaman yang mendalam tentang capal ini hanyalah seorang lepasan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM). Beliau memulakan pendidikan sekolah rendah di Sekolah Kebangsaan Hashim Awang dan menyambung pendidikan ke peringkat menengah di Sekolah Menengah Kebangsaan Dato Haji Ahmad Badawi di Kepala Batas, Pulau Pinang sehingga tahun 1998. Penglibatan beliau dalam membuat capal ini bermula pada tahun 2000 iaitu selepas beliau menamatkan SPM. Sejak daripada itu, beliau bergiat aktif membantu arwah bapanya dalam perniagaan capal yang diberi nama Capal Jago Gemilang ini bersama abangnya yang ke-4. Pada awalnya, mereka meneraju perniagaan Capal Jago Gemilang ini bersama-sama. Namun, diceritakan bahawa abangnya telah menukar minat dan mendapat pekerjaan yang baru. Oleh itu, kini beliau meneruskan perniagaan Capal Jago Gemilang ini bersendirian tanpa dibantu oleh sesiapa pun.

Walaupun mempunyai peluang untuk menyambung pengajian ke peringkat yang lebih tinggi, namun apa yang menarik perhatian penyelidik adalah beliau mempunyai sifat amanah dan tanggungjawab yang tinggi kerana beliau memilih sendiri untuk mewarisi perniagaan capal ini daripada menyambung pelajaran. Beliau juga menyatakan jika diberi kesempatan untuk menyambung pengajian, beliau ingin menyambung pengajian dalam bidang perniagaan ataupun akauntan

kerana minat beliau mendalam semua perkara yang melibatkan perniagaan. Namun, buat masa ini, beliau hanya fokuskan dirinya kepada perniagaan Capal Jago Gemilang ini.

Sejak 10 tahun lalu, Badril Shahidan telah menyambung legasi arwah bapanya untuk mewarisi perniagaan Capal Jago Gemilang. Dengan kemahiran yang telah diwarisi oleh arwah bapanya, Badril Shahidan mampu mengekalkan perniagaan Capal Jago Gemilang sehingga ke hari ini. Walaupun terdapat ramai saingan di pasaran capal, namun, pembuatan capal oleh Badril Shahidan tetap menjadi pilihan orang ramai. Terdapat juga orang-orang ternama di kalangan ahli politik yang juga meminati dan masih menggunakan pemakaian capal ini. Antara pelanggan tetap Badril Shahidan adalah Datuk Sri Anwar Ibrahim, Tun Abdullah Badawi dan Tun Rahman Haji Abbas.

Sepanjang penglibatan Badril Shahidan dalam bidang kraf capal ini, beliau mengakui bahawa perubahan capal juga bergerak serentak bersama perubahan zaman. Semakin maju kedepan sesebuah zaman itu, maka penghasilan capal ini juga akan turut mengikuti pergerakan itu. Oleh itu, capal yang dibuat pada masa ini agak berbeza berbanding capal yang dibuat pada zaman arwah ayah beliau iaitu pengusaha asal Capal Jago Gemilang. Antara perubahan yang berlaku adalah dari segi pengeluaran capal. Keseluruhan capal asli yang dikeluarkan pada zaman dahulu diperbuat daripada kulit. Namun kini, capal yang dikeluarkan rata-rata dicampurkan dengan bahan lain seperti *PVC (Polyvinyl Chloride)*. Hal ini kerana tapak yang digunakan pada zaman dahulu tidak sesuai digunakan di atas permukaan pada zaman ini. Tapak yang digunakan pada suatu ketika dahulu lebih sesuai digunakan di atas permukaan yang lebih lembut dan tidak rata seperti tanah. Kini, kebanyakan tempat telah menggunakan lantai jubin yang keras dan rata. Oleh itu, Badril Shahidan telah menukar kegunaan tapak kepada jenis *PVC* yang lebih selesa untuk digunakan pada zaman ini.

- **BIOGRAFI TOKOH KEDUA**

Che Saad Bin Haji Saep merupakan salah seorang pereka capal yang terkenal dengan penglibatan beliau dalam industri pembuatan capal ini. Che Saad berinovasi untuk membezakan capalnya daripada persaingan dan meningkatkan bilangan pesanan yang diterima daripada pelanggan. Beliau memulakan pendidikan awal di Sekolah Kebangsaan Raja Perempuan Budriah di Chemumar dan kemudian meneruskan pelajaran sehingga tingkatan enam di Sekolah Menengah Kebangsaan Alawiyah di Arau. Che Saad menghabiskan sepuluh tahun berikutnya menghasilkan komponen plastik di sebuah kilang. Walau bagaimanapun, Che Saad kehilangan pekerjaannya pada tahun 2001 akibat krisis ekonomi yang melanda negara pada tahun itu. Oleh itu, kilang tempatnya bekerja terpaksa ditutup akibat *bankrupt*. Namun begitu, beliau percaya akan ketentuan Allah SWT bahawa rezeki itu milik-Nya Yang Maha Esa.

Dengan pegangan dan kepercayaannya itu, Che Saad diberi peluang untuk membuat dan menjual capal buatannya sendiri. Kemudian, beliau berjaya membuka sebuah perniagaan capal hasil titik peluhnya yang bersusah payah mengkaji dan mempelajari pembuatan capal ini. Che Saad pada mulanya membuat capal secara kecil-kecilan atas kerana pada ketika itu, beliau belum mampu untuk membeli mesin untuk menghasilkan capal dan hanyalah sekadar menghasilkannya menggunakan cara tradisional iaitu dengan tangan. Oleh itu, beliau menjualnya di pasar malam sebagai sebahagian daripada perniagaannya. Che Saad membeli pelbagai alat untuk membantu beliau mereka capal yang sempurna dan selesa dipakai oleh pelanggan yang kemudiannya beliau merekannya dalam pelbagai saiz. Bukan itu sahaja, dengan sikap semangat yang beliau ada, Che Saad telah menjalankan kajian ringkas tentang, gaya, reka bentuk dan ketinggian capal untuk menunjukkan perbezaan dan menarik perhatian pelanggan.

Pada awal perniagaan, Che Saad hanya mampu membuat lima hingga sepuluh pasang capal sehari dan capal yang dibuatnya kerap habis dijual. Oleh kerana semua capal dibuat tanpa bantuan pekerja, keuntungan adalah berbaloi. Che Saad mengakui betapa letihnya proses itu. Beliau mengeluarkan capal pada siang

hari dan menjualnya di pasar malam. Prosedur yang dilaluinya ini berlangsung selama dua tahun. Apabila perniagaan semakin mencanak naik, Che Saad telah mempertimbangkan untuk meningkatkan pengeluaran capal hasil daripada peningkatan jualan selama dua tahun yang lalu. Untuk mempercepatkan prosedur jahitan, Che Saad telah membeli mesin jahit. Bukan sahaja itu, malah beliau juga mendapat pendekatan untuk membina sebuah mesin pemotong tapak kasut asbab pengetahuan dan pengalaman yang diperoleh daripada usaha beliau bekerja di kilang sebelum ini. Dengan adanya mesin ini, keluaran modal semakin meningkat dan proses penciptaan capal semakin pantas. Pembuatan capal yang dikenali sebagai 'Warisan' kini boleh dinaikkan kepada 20 pasang setiap hari.

Di bengkel capal yang terletak di Kampung Chemumar Tengah, Simpang Empat, Perlis, Che Saad telah memperoleh empat pekerja. Kini, kesemua pekerja beliau mahir dan mempunyai keupayaan untuk membuat capal dari awal hingga siap. Che Saad berhasrat menjadikan seni capal ini berkembang maju. Beliau percaya bahawa warisan dan tradisi capal ini tidak patut dilupakan. Capal jenama Warisan Sentuhan Budi Trading kini semakin popular. Selain masyarakat umum, pembesar-pembesar negeri seperti Raja Muda Perlis juga turut membeli capal Warisan ini. Selain itu, Che Saad juga pernah menerima permintaan untuk membuat capal khas daripada beberapa organisasi dan agensi kerajaan untuk dijadikan sebagai pemberian anugerah.

● PERJANJIAN



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

PERJANJIAN MENGENAI PROJEK SEJARAH LISAN

Saya RADRIK SHAHIDAN R. HASHIM K/P: pada
27-5-2023 dengan ini bersetuju dengan syarat-syarat temubual yang telah diadakan
di antara saya dengan Universiti Teknologi MARA. Syarat-syarat tersebut adalah seperti berikut:

1. Rakaman hasil temubual ini adalah bertujuan untuk kegunaan pengajaran, penyelidikan dan penerbitan tanpa melibatkan bayaran/ tuntutan dari mana-mana pihak. Walaubagaimanapun bagi tujuan selain daripada yang tersebut, persetujuan daripada tokoh perlu diperolehi.
2. Rakaman hasil temubual yang tersebut di atas adalah diserahkan dan menjadi hak milik sepenuhnya Universiti Teknologi MARA untuk penyimpanan kekal dan boleh mengambil apa-apa tindakan yang difikirkan perlu bagi memelihara rakaman dan transkrip ini.
3. Pihak Fakulti Pengurusan Maklumat, Universiti Teknologi MARA boleh membuat transkrip rakaman dan transkrip-transkrip ini perlu/tidak perlu disemak oleh tokoh (*interviewee*).
4. Rakaman dan transkrip ini akan dibuka kepada semua penyelidik sama ada dari Malaysia atau luar negara yang bertujuan membuat penyelidikan yang sah dengan syarat: -
 - a. Apabila petikan diambil dari rakaman/transkrip ini untuk digunakan di dalam penerbitan, tesis dll., sumbernya (tokoh) hendaklah diakui oleh penyelidik-penyelidik.

.....
(RADRIK SHAHIDAN)
Tarikh: 27-5-2023.

.....
(Mohd Nazir Ahmad)
b.p.Dekan
Fakulti Pengurusan Maklumat
Universiti Teknologi MARA

- **SENARAI SOALAN**

TOKOH 1 – ENCIK BADRIL SHAHIDAN HJ HASHIM

SOALAN ORIENTASI

1. Boleh Encik Badril ceritakan sedikit tentang latar belakang encik (nama penuh, nama panggilan, umur, tarikh lahir, tempat lahir, tempat dibesarkan, dan tempat tinggal sekarang)
2. Adakah ini pekerjaan tetap Encik Badril?
3. Apakah hobi Encik Badril diwaktu lapang?
4. Boleh encik ceritakan sedikit tentang sejarah pendidikan Encik dari sekolah rendah hingga sekolah menengah?
5. Adakah Encik Badril ada sambung pengajian ke peringkat universiti? jika ada, dimanakah encik menyambung pengajian?
6. Boleh ceritakan sedikit tentang latar belakang keluarga Encik Badril? (bilangan adik beradik, nama isteri, umur isteri, bilangan anak, nama anak, umur anak)
7. Sudah berapa lama Encik Badril berkahwin?
8. Adakah adik beradik Encik Badril juga mahir dalam pembuatan capal jago ini?
9. Adakah di antara anak Encik Badril yang menunjukkan minat kepada pembuatan capal ini?
10. Adakah anak Encik Badril juga mahir dalam pembuatan capal ini?
11. Adakah Encik badril mewarisi pembuatan capal ini atas minat Encik sendiri ataupun hanya sekadar ingin mewarisi kerana arwah ayah encik?
12. Adakah Encik Badril pernah bekerja di mana mana sebelum mewarisi perniagaan pembuatan capal ini?

13. Jika ada minat yang lain, apakah benda lain yang Encik Badril minat selain daripada membuat capal ini?
14. Sudah berapa tahun Encik Badril membuat capal ini?
15. Berapa lama Encik Badril ambil masa untuk mahir dalam membuat capal ini?
16. Adakah cara pembuatan capal ini berubah dari zaman arwah ayah encik ataupun masih dikekalkan cara tradisi yang sama?
17. Ada tak pesanan penting yang arwah ayah encik pernah beritahu kepada Encik Badril tentang capal ini?
18. Apakah kepentingan pembuatan capal ini kepada kehidupan Encik Badril?
19. Adakah encik pernah terima mana mana panggilan tempahan capal daripada orang orang penting di negara ini?
20. Apakah yang Encik Badril dapat ringkaskan tentang pengalaman encik sepanjang membuat capal ini?

SOALAN UMUM

1. Boleh encik terangkan apa itu capal?
2. Bolehkah encik ceritakan sejarah capal ini dan dari mana ia berasal?
3. Adakah pembuatan capal ini juga ada di negeri lain?
4. Apakah keistimewaan capal kepada masyarakat pada masa kini?
5. Adakah capal ini mendapat maklumbalas yang positif daripada pengguna?
6. Adakah capal ini menggambarkan adat atau warisan Melayu di mata orang luar?
7. Bolehkah capal dipakai pada bila-bila masa sahaja ataupun hanya untuk majlis-majlis tertentu?

8. Apakah keunikan capal dalam tradisi Melayu?
9. Bagaimanakah capal yang asli dapat dibezakan dengan yang palsu? Adakah dari segi jenis kulit yang digunakan?
10. Adakah capal akan rosak jika jarang dipakai?
11. Apakah tarikan capal kepada masyarakat? Adakah dari *design* atau keselesaan?

SOALAN KHUSUS

(Bahan dan alatan untuk membuat capal)

1. Apakah bahan-bahan asas yang digunakan untuk membuat capal?
2. Adakah bahan-bahan tersebut mudah didapati?
3. Dari manakah encik mendapatkan bahan-bahan untuk membuat capal ini?
3. Mengapakah encik dapatkan bahan-bahan ini daripada pembekal atau tempat tersebut?
4. Adakah Encik Badril menggunakan perkhidmatan pembekal yang sama?
5. Apakah alatan yang Encik Badril gunakan untuk membuat capal?
6. Pernah tak pembekal tidak dapat membekalkan bahan-bahan untuk membuat capal ini?
7. Dari manakah alatan ini didapati?
8. Berapakah *standard* kos yang dikeluarkan untuk mendapatkan bahan?
9. Adakah kulit yang digunakan untuk membuat capal adalah kulit asli atau kulit palsu?

10. Adakah bahan-bahan yang digunakan ini perlu diteliti dan dibersihkan sebelum menghasilkan capal?
11. Apakah bahan alternatif lain untuk membuat capal, jika ada?
12. Boleh jelaskan tak bahan yang digunakan pada hari ini sama seperti yang digunakan pada awal pembuatan capal?
13. Apakah bahan yang digunakan untuk membuat permukaan capal sahaja?
14. Bagaimana pula dengan tapak capal? Boleh encik terangkan dengan lebih terperinci?
15. Adakah kulit yang digunakan untuk membuat capal adalah kulit asli atau kulit palsu?
16. Apakah jenis kulit yang digunakan?

(Cara pembuatan capal)

17. Bagaimanakah capal ini dihasilkan?
18. Adakah cara pembuatan capal ini sepenuhnya secara *handmade* atau ada yang memerlukan penggunaan mesin?
19. Adakah cara pembuatan capal ini sepenuhnya secara *handmade* atau ada yang memerlukan penggunaan mesin?
20. Adakah cara pembuatan capal ini berubah mengikut masa dan teknologi?
21. Berapa lamakah masa yang diambil untuk menghasilkan capal ini
22. Adakah satu-satu capal dihasilkan oleh seorang individu sahaja atau melalui pembahagian kerja?
23. Adakah ukuran tumit capal mengikut kehendak tempahan pelanggan atau semua ukuran adalah sama?

24. Berapakah ukuran tumit bagi setiap capal tersebut?
25. Bagaimanakah capal yang telah siap disimpan?
26. Berapakah capal yang dapat dihasilkan dalam masa sehari?
27. Berapakah tempoh capal ini dapat bertahan jika dijaga dengan baik?
28. Bagaimana pula kalau tidak dijaga dengan baik?

(Pemasaran capal)

29. Bagaimanakah capal ini dipromosikan?
30. Berapakah harga sepasang capal?
31. Jenis capal yang manakah paling mahal?
32. Mengapakah ia yang paling mahal?
33. Bagaimanakah proses pelanggan menempah capal?
34. Bagaimana pelanggan yang ingin menempah capal ini tempah design capal yang mereka nak?
35. Adakah pelanggan perlu mengambil sendiri capal yang ditempah?
36. Jika mendapat tempahan dari jauh, capal ini dihantar menggunakan khidmat penghantaran yang sedia ada?
37. Adakah disediakan catalog?
38. Adakah terdapat capal yang sudah siap (*readymade*) untuk dijual kepada pembeli *walk-in*?
39. Jika ada, berapakah capal yang dibuat untuk pembeli *walk-in* ini?
40. Selain daripada pembeli dalam negara, siapakah lagi pembeli capal ini?

41. Adakah tujuan pembeli dari luar negara membeli capal ini?
42. Adakah capal ini dibeli oleh pengusaha capal yang lain?
43. Jika ada, dari manakah pengusaha itu berasal?
44. Adakah trend semasa bagi capal ini?
45. Adakah capal ini pernah menyertai mana-mana pameran?
46. Pernahkah capal yang diterima oleh pelanggan mengalami kerosakan dalam waktu yang singkat?
47. Adakah isu kerosakan tersebut yang selalu berlaku?
48. Pernah tak capal yang *defect* (rosak sedikit) dijual dengan harga yang lebih murah?
49. Pernah tak capal ini dijual dengan harga promosi?

(Jenis-jenis capal)

50. Berapakah jenis capal yang ada?
51. Adakah terdapat capal bagi kanak-kanak?
52. Adakah nama capal bagi kanak-kanak tersebut?
53. Bagaimana capal bagi wanita pula?
54. Adakah nama spesifik (khusus) bagi capal wanita tersebut?
55. Capal lelaki pula menggunakan nama khusus juga ke?
56. Kalau ada apa nama capal tersebut?
57. Adakah perbezaan antara kesemua capal yang dihasilkan?
58. Adakah capal ini mempunyai corak yang tertentu pada permukaannya?

59. Apakah corak yang dilakarkan?
60. Adakah warna bagi capal mengikut kehendak pelanggan atau memang telah ditetapkan?
61. Apakah warna yang selalu digunakan untuk membuat capal?
62. Bolehkan encik terangkan bahagian2 pada capal yang dibuat?
63. Adakah setiap bahagian tersebut mempunyai fungsi yang tersendiri?
64. Jika ada, boleh encik terangkan fungsi setiap bahagian tersebut?

(Sasaran pelanggan)

65. Siapakah sasaran pembeli capal ini?
66. Adakah capal ini mempunyai pelanggan yang tetap?
67. Adakah capal ini digunakan oleh orang yang bekerja atas urusan kerja semata-mata ataupun dibeli untuk kegunaan harian?
68. Selain daripada mereka, siapakah lagi sasaran pembeli capal ini?
69. Bagaimanakah sambutan capal ini diterima ketika musim perayaan Hari Raya?
70. Pernah tak kaum lain membeli capal ini?
71. Selalunya kaum lain itu membeli capal ini atas sebab tertentu atau ada yang menggunakannya bagi kegunaan harian?
72. Pernah tak mereka membeli untuk digunakan semasa hari perayaan mereka?
73. Kaum apakah yang paling banyak membeli capal ini selain kaum melayu?

(Cabaran dalam pembuatan capal)

- 74. Apakah cabaran dalam penghantaran capal ini?
- 75. Apakah cabaran ketika musim PKP beberapa tahun yang lepas?
- 76. Bagaimana pula selepas PKP?
- 77. Pernah tak terjadi kejadian yang tidak diingini sepanjang proses membuat capal ini?

(Lain-lain soalan)

- 78. Pernahkah penghasilan capal ini ditaja oleh mana-mana pihak?
- 79. Jika ada, apakah tujuan capal ini ditaja?
- 80. Adakah capal yang dihasilkan ini mempunyai pesaing?
- 81. Bagaimanakah encik bersaing dengan mereka? Sama ada dari segi *design*, pemasaran dan lain-lain?
- 82. Apakah harapan encik terhadap warisan dan tradisi capal ini kepada masyarakat dan generasi akan datang?

TOKOH 2 – ENCIK CHE SAAD HJ SAEP

1. Boleh Encik Saad ceritakan latar belakang encik?
2. Apakah nama isteri dan anak-anak encik?
3. Adakah pembuatan capal ini pekerjaan tetap Encik Saad?
4. Boleh encik ceritakan sejarah pendidikan encik?
5. Berapa lamakah encik telah mendirikan rumah tangga bersama isteri?
6. Adakah perniagaan capal ini atas minat sendiri atau mewarisi perniagaan arwah ayah?
7. Berapa lama masa diambil untuk mahir buat capal?
8. Berapakah kos dikeluarkan untuk beli bahan?
9. Dimanakah encik dapatkan bahan-bahan untuk membuat capal?
10. Apakah kulit yang encik gunakan untuk membuat capal?
11. Adakah capal encik mempunyai jenis tersendiri?
12. Apakah jenis capal tersebut?
13. Berapa lamakah masa diambil untuk menghasilkan satu capal sahaja?
14. Adakah capal encik adalah readymade?
15. Perlukah pelanggan encik untuk membuat tempahan terlebih dahulu?
16. Apakah warna yang encik gunakan untuk menghasilkan capal?
17. Di manakah lagi encik promosikan capal yang encik jual ini?
18. Berapakah harga sepasang capal?
19. Pernahkah encik mendapat pelanggan daripada luar negara?
20. Pernahkah encik menerima *feedback* negatif daripada pelanggan dalam masa yang singkat?

21. Siapakah sasaran pelanggan capal Encik Saad?
22. Bagaimanakah tempahan capal pada musim perayaan?
23. Apakah cabaran encik sebelum PKP dan selepas PKP?
24. Pernahkah penghasilan capal ini ditaja oleh mana-mana pihak?
25. Apakah keunikan capa untuk kita tunjukkan pada orang luar pada pendapat encik?
26. Apakah harapan encik terhadap warisan dan tradisi capal ini kepada masyarakat dan generasi akan datang?

● **DIARI PENYELIDIKAN**

TARIKH	MASA	AKTIVITI	TINDAKAN	PIC
8 April 2023	10:44 malam	Berbincang beberapa tajuk topik sama ada biografi atau topikal: <ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan gula melaka 2. Pembuatan batik tradisional 3. Sejarah Padang Pak Amat di Kota Bharu 	Bersetuju memilih tajuk pembuatan gula melaka.	Aisyah dan Atika
10 April 2023	5:22 petang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merujuk pensyarah tajuk yang dipilih. 2. Berbincang semula dan menukar tajuk kepada Wau Bulan. 	Tajuk pembuatan gula melaka tidak diterima.	Aisyah dan Atika
12 April 2023	5:32 petang	Mendapatkan kelulusan pensyarah untuk tajuk Wau Bulan.	Tajuk Wau Bulan tidak diterima oleh pensyarah.	Atika

13 April 2023	2:34 petang	Berbincang semula tajuk yang baharu dan memilih tajuk Minyak Mestika.	Tajuk Minyak Mestika diluluskan.	Aisyah dan Atika
17 April 2023	12:54 tengah hari	Melakukan perbincangan untuk menghubungi orang sumber.	Membuat surat dan beberapa rangka soalan.	Aisyah dan Atika
27 April 2023	2:26 petang	Percubaan menghubungi orang sumber.	Orang sumber tidak dapat dihubungi.	Atika
3 Mei 2023	10:10 pagi	Percubaan kali kedua menghubungi orang sumber.	Orang sumber tidak dapat dihubungi.	Atika
4 Mei 2023	1:22 petang	Berbincang untuk menukar tajuk baharu iaitu karya seni seramik di Melaka.	Diluluskan oleh pensyarah.	Aisyah dan Atika
5 Mei 2023	12:50 tengah hari	Perbincangan untuk menghubungi orang sumber karya seni seramik.	Bersetuju untuk menghubungi pada hari Isnin (8 Mei 2023)	Aisyah dan Atika
8 Mei 2023	11:15 pagi	1. Percubaan menghubungi orang sumber karya seni seramik.	1. Orang sumber menolak tawaran untuk di	Aisyah dan Atika

		2. Perbincangan untuk mengubah tajuk kepada Capal Jago Gemilang dan menghubungi orang sumber.	temu ramah. 2. Berjaya menghubungi orang sumber Capal Jago Gemilang di Kepala Batas.	
9 Mei 2023	9:30 pagi	Perbincangan bersama orang sumber melalui WhatsApp berkenaan waktu dan tarikh temu ramah.	Berjaya menetapkan tarikh dan waktu yang sesuai untuk menemu ramah bersama orang sumber.	Atika
10 Mei 2023	9:00 malam	Perbincangan untuk membina soalan khusus.	Berjaya menyediakan 28 soalan khusus.	Atika dan Aisyah
14 Mei 2023	9:30 malam	Perbincangan membuat soalan orientasi dan soalan umum	Berjaya menyediakan 20 soalan orientasi dan 10 soalan umum.	Aisyah dan Atika

15 Mei 2023	8:40 malam	Perbincangan bagi menyiapkan soalan khusus.	Berjaya menyediakan 30 soalan khusus.	Aisyah dan Atika
18 Mei 2023	9:00 malam	Perbincangan bagi persediaan untuk ke Pulau Pinang.	Selesai perbincangan perjalanan ke Pulau Pinang mengikut tarikh dan waktu yang ditetapkan.	Aisyah dan Atika
22 Mei 2023	10:30 pagi	Bertanya dan mendapatkan kelulusan pensyarah bagi soalan-soalan yang telah dibuat.	Soalan-soalan diluluskan oleh pensyarah.	Aisyah dan Atika
25 Mei 2023	5:00 petang	Sesi <i>pre-interview</i> bersama orang sumber.	Selesai sesi <i>pre-interview</i> .	Aisyah dan Atika
27 Mei 2023	10:20 pagi	Sesi temubual bersama orang sumber dijalankan.	Selesai sesi temubual.	Aisyah dan Atika
30 Mei 2023	11:41 pagi	Persiapan dan perbincangan untuk menemu bual orang sumber kedua secara atas talian.	Soalan untuk temubual orang sumber kedua dibaiki mengikut kesesuaian.	Atika dan Aisyah

2 Jun 2023	11:18 pagi	Bertanya orang sumber kedua sama ada bersedia untuk di temubual atau tidak.	Orang sumber kedua tidak bersedia untuk di temubual.	Atika
4 Jun 2023	1:13 petang	Membuat pembahagian tugas untuk menyiapkan <i>proposal</i> kajian.	Tugasan dibahagi sama rata dan dibuat bersama melalui <i>Google Documents</i> .	Atika dan Aisyah
8 Jun 2023	8:42 malam	Mula membuat transkrip orang sumber pertama.	Berjaya membuat transkrip untuk 11 minit pertama.	Aisyah
11 Jun 2023	12:20 tengah hari	Mencari sumber rujukan untuk membuat <i>proposal</i> .	Beberapa sumber rujukan berjaya dikumpulkan bersama.	Atika dan Aisyah
15 Jun 2023	11:16 pagi	Beberapa bahagian <i>proposal</i> yang telah siap ditambah baik sebelum dihantar.	Pembaikan dibuat bersama-sama.	Atika dan Aisyah
17 Jun 2023	2:16 petang	Mendengar rakaman dan meyambung menulis transkrip.	Berjaya membuat untuk minit-minit seterusnya.	Aisyah


18 Jun 2023	4:27 petang	Perbincangan untuk meletakkan tajuk yang sesuai pada <i>proposal</i> .	Jejak Warisan dan Tradisi Capal adalah tajuk yang dipilih untuk <i>proposal</i> . <i>Proposal</i> telah siap dan dihantar.	Atika dan Aisyah
19 Jun 2023	2:41 petang	Perbincangan untuk mencari orang sumber kedua yang baharu.	Mencari beberapa orang sumber dari <i>Google</i> dan <i>Facebook</i> .	Atika dan Aisyah
20 Jun 2023	3:15 petang	Menghubungi salah seorang daripada orang yang dicari melalui <i>Google</i> dan <i>Facebook</i> .	Orang sumber kedua tersebut bersetuju untuk ditemubual secara atas talian.	Atika
21 Jun 2023	4:18 petang	Menemubual orang sumber kedua melalui panggilan telefon.	Berjaya menemubual orang sumber kedua mengikut masa yang ditetapkan.	Atika
23 Jun 2023	4:45 petang	Menghantar <i>proposal</i>	Meletakkan	Atika

		secara <i>hardcopy</i> di bilik pensyarah.	<i>proposal di bilik pensyarah.</i>	
3 Julai 2023	9:41 petang	Menyambung membuat transkrip.	Mendengar rakaman untuk minit seterusnya.	Atika dan Aisyah
4 Julai 2023	11:00 pagi	Konsultasi bersama pensyarah untuk membaiki tajuk dan beberapa bahagian dalam <i>proposal</i> yang telah dihantar.	Pensyarah membuat penambahbaikan untuk <i>proposal</i> .	Atika dan Aisyah
10 Julai 2023	10:56 pagi	Menghubungi orang sumber pertama semula untuk bertanyakan beberapa soalan.	Orang sumber memberi respons yang cepat.	Atika
11 Julai 2023	4:32 petang	Mendengar rakaman untuk membuat transkrip.	Berjaya meneruskan untuk minit-minit yang seterusnya.	Aisyah
13 Julai 2023	12:12 pagi	Membuat pertambahan dalam artikel untuk dihantar kepada <i>supervisor</i> untuk konsultasi.	Berjaya menghantar dan <i>supervisor</i> meminta untuk berjumpa secara bersemuka pada	Atika dan Aisyah

			tarikh yang ditetapkan.	
15 Julai 2023	6:37 petang	Mendengar rakaman dan membuat transkrip untuk minit-minut yang terakhir.	Berjaya menyiapkan transkrip untuk kesemua rakaman.	Atika dan Aisyah
17 Julai 2023	11.56 pagi	Menyiapkan transkrip penuh.	Berjaya menyiapkan lebih separuh transkrip.	Atika dan Aisyah
22 Julai 2023	1.18 petang	Menyiapkan transkrip penuh.	Menyemak sebelum dihantar.	Atika dan Aisyah

● **GAMBAR, SIJIL DAN BAHAN LAIN YANG BERKAITAN**

www.uitm.edu.my



UNIVERSITI
TEKNOLOGI
MARA

Kolej
Pengajian Pengkomputeran,
Informatik dan Media

Surat Kami : 600-FPM (HEA 5/3)
 Tarikh : 14 Mei 2023

Encik Badril Shahidan bin Hashim
No. 741, Jalan Perak,
Jalan Puteri Saadong,
13200 Kepala Batas, S.P.U,
Pulau Pinang.

Tuan,

MEMOHON KEBENARAN UNTUK MELAKSANAKAN PENYELIDIKAN AKADEMIK

Perkara di atas adalah dirujuk.

2. Adalah dimaklumkan pelajar berikut dari Fakulti Pengurusan Maklumat, UiTM Kampus Puncak Perdana, Shah Alam memohon kebenaran untuk melengkapkan kerja kursus penyelidikan akademik dengan menemubual Encik Badril Shahidan Bin Hashim mengenai pembuatan capal.
3. Tugasan ini adalah diwajibkan bagi memenuhi keperluan kursus **"Oral Documentation" (IMR 604).**
4. Senarai nama pelajar yang terlibat:-

NAMA	NO. PELAJAR UITM	NO. TEL.
Siti Nur Atika Binti Shahari	2022947339	011-33215909
Noraisyah Binti Che Abdullah	2022758447	013-5781501

5. Untuk rujukan pihak Tuan/Encik, bersama-sama ini dilampirkan beberapa objektif temubual berkaitan projek penyelidikan ini.
6. Kerjasama dan perhatian yang diberikan oleh pihak Tuan/Encik dalam perkara ini amatlah dihargai dan didahului dengan ucapan ribuan terima kasih.

Sekian.


"MALAYSIA MADANI"
"BERKHIDMAT UNTUK NEGARA"

Yang benar,

MOHD NAZIR BIN AHMAD
PENSYARAH KANAN/PENYELIA
 b.p: Dekan
 Fakulti Pengurusan Maklumat

NHMS/d.

Kompleks Al-Khawarizmi
 Universiti Teknologi MARA
 40450 Shah Alam, Selangor Darul Ehsan
 MALAYSIA
 Tel: (+603) 5543 5329 Faks: (+603) 5543 5501



Gambar 1: Surat kebenaran menjalankan penyelidikan



Gambar 2: Anugerah Cemerlang Warisan 100 Tahun Capal Jago Gemilang



Gambar 3: Anugerah Cemerlang Warisan 100 Tahun Capal Jago Gemilang



Gambar 4: Jenis kulit yang terdapat di Capal Jago Gemilang



Gambar 5: Pre-interview bersama Encik Badril Shahidan



Gambar 6: Sesi temubual bersama Encik Badril Shahidan



Gambar 7: Encik Badril menunjukkan proses penghasilan capal



Gambar 8: Selepas sesi temubual



Gambar 9: Bersama Encik Badril Shahidan semasa hari temubual