



**UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA (UITM) MACHANG, KELANTAN
TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA**

**ENCIK MOHD SYAMIL BIN MOHD SYUKRI
USAHAWAN MUDA**

DISEDIAKAN OLEH:

FARAH FARHANIM BINTI AHMAD RIZA 2022496464

SITI NUR AISYAH BINTI MOHD ASHARI 2022263352

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA

**FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS**

IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN

SEMESTER 05 (OKTOBER 2024-FEBRUARI 2025)

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
ENCIK MOHD SYAMIL BIN MOHD SYUKRI
USHAWAN MUDA

OLEH :

FARAH FARHANIM BINTI AHMAD RIZA 2022496464

SITI NUR AISYAH BINTI MOHD ASHARI 2022263352

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT
CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (OKTOBER 2024-FEBRUARI 2025)

PENGHARGAAN

Penghargaan

"Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh"

Dengan penuh rasa hormat dan penghargaan, kami ingin merakamkan setinggi-tinggi ucapan terima kasih kepada pensyarah kami, Puan Nurulannisa binti Abdullah, atas bimbingan, dorongan, dan sokongan yang diberikan sepanjang proses penyediaan tugas ini. Bimbingan beliau bukan sahaja membantu kami memahami konsep dan tujuan tugas dengan lebih mendalam, tetapi juga memberikan inspirasi untuk menghasilkan tugas yang berkualiti. Nasihat, panduan, dan tunjuk ajar beliau amat kami hargai dan telah memainkan peranan yang besar dalam memastikan kejayaan tugas ini.

Seterusnya, kami ingin menyampaikan penghargaan yang tidak terhingga kepada Encik Mohd Syamil bin Mohd Syukri kerana sudi meluangkan masa berharga beliau untuk sesi temubual ini. Perkongsian pengalaman dan pandangan beliau tentang keusahawanan, khususnya dalam memartabatkan warisan kuih tradisional, telah memberikan kami wawasan yang amat berharga. Kami yakin bahawa pengalaman beliau akan menjadi inspirasi kepada generasi muda dan menjadi contoh terbaik tentang bagaimana tradisi dapat digabungkan dengan inovasi untuk mencapai kejayaan.

Kami juga ingin merakamkan penghargaan kepada semua ahli kumpulan kami atas kerjasama erat, komitmen tinggi, dan semangat setiakawan yang ditunjukkan sepanjang proses menyiapkan tugas ini. Usaha kolektif dan dedikasi yang diberikan oleh setiap ahli kumpulan telah memungkinkan kami untuk mencapai hasil yang diharapkan.

Akhir sekali, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak, termasuk keluarga, rakan-rakan, dan individu lain yang telah membantu secara langsung atau tidak langsung dalam menjayakan tugas ini. Sumbangan dan sokongan anda semua, walaupun kecil sekalipun, sangat bermakna kepada kami. Semoga usaha kami ini dapat memberi manfaat kepada semua yang membaca hasil kerja ini dan menjadi inspirasi kepada sesiapa sahaja yang ingin mendalami topik yang kami huraikan.

Sekali lagi, terima kasih diucapkan kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, dorongan, dan sokongan sepanjang penyediaan tugas ini. Kami amat menghargai setiap sumbangan dan sokongan yang diterima.

ISI KANDUNGAN

Isi Kandungan

Penghargaan.....	i
Isi Kandungan.....	ii
Abstrak.....	iii
Biodata Tokoh.....	iv
Biodata Penemubual.....	v
Pengenalan.....	vi
Transkrip.....	1
Bahagian A : Latar Belakang.....	2
Bahagian B : Sejarah Pendidikan.....	3
Bahagian C : Pengalaman Kerjaya.....	6
Bahagian D: Perniagaan.....	12
Bahagian E : Produk Akok.....	21
Bahagian F : Penutup Sumbangan Dan Harapan.....	34
Senarai Abreviasi.....	42
Senarai Singkatan.....	43
Rujukan Kata.....	44
Lampiran.....	46
Log Wawancara.....	46
Diari Kajian.....	49
Soalan Sebelum.....	53
Soalan Selepas.....	62
Surat Perjanjian.....	76
Gambar.....	77
Glosari.....	81
Indeks.....	82
Bibliografi.....	83

ABSTRAK

Abstrak

Temubual ini dilakukan bersama graduan luar negara jurusan Mekanikal dari Takushoku University, Jepun, iaitu En. Mohd Syamil Mohd Syukri untuk mengetahui tentang pengalaman perniagaan beliau dalam bidang perniagaan makanan tradisional iaitu akok. Temubual ini telah dijalankan melalui platform Google Meet. Tarikh temubual tersebut adalah pada 29 November 2024 bermula pada jam pada jam 12 tengah hari hingga 3 petang. Kedai Akok Pok Long sudah beroperasi sejak tahun 2021 pada bulan ramadhan dan berkembang di negeri Kelantan dari masa ke masa sehingga mempunyai 3 cawangan iaitu Jalan Kota Bharu ke Pasir Puteh, Jalan Perol, dan Pulau Melaka. Perbezaan perniagaan kuih Akok Pok Long dengan kuih akok yang lain adalah En. Mohd Syamil menggunakan resepi dan adunan sendiri yang mengetengahkan rasa manis, lemak manis, kurang hanyir telur serta kaedah pembakaran yang baru dalam industri akok. Pengusaha akok ini dapat menjadi inspirasi kepada seluruh masyarakat untuk tetap berjaya dalam bidang perniagaan.

Kata kunci: Akok, Jepun, Perniagaan, Graduan, Makanan, Tradisional.

Abstract

This interview was conducted with a foreign graduate in Mechanical Engineering from Takushoku University, Japan, Mr. Mohd Syamil Mohd Syukri, to learn about his business experience in the traditional food business, specifically akok. The interview was carried out via the Google Meet platform on November 29, 2024, from 12:00 PM to 3:00 PM. The Akok Pok Long shop has been in operation since Ramadan 2021 and has grown over time in the state of Kelantan, eventually expanding to three branches: Jalan Kota Bharu to Pasir Puteh, Jalan Perol, and Pulau Melaka. What sets the Akok Pok Long business apart from other akok sellers is that Mr. Mohd Syamil uses his own recipe and mixture, highlighting a sweet and rich flavor with less eggy taste, as well as introducing a new baking method in the akok industry. This akok entrepreneur serves as an inspiration to society, demonstrating that success in business is achievable.

Keywords: Akok, Japan, Business, Graduate, Food, Traditional.

BIODATA TOKOH

Biodata Tokoh



Nama	:	Encik Mohd Syamil Bin Mohd Syukri
Umur	:	
Tarikh Lahir	:	
Alamat	:	Melor ,Kota Bharu
No. Telefon	:	
Status	:	Berkahwin
Jawatan	:	Pengarah Kuih Akok Poklong
Bidang	:	Perniagaan

PENGENALAN

Pengenalan

Sebagai sebahagian daripada tugas yang diberikan oleh pensyarah kami, Puan Nurulannisa binti Abdullah, dalam kursus IMR 604: Dokumentasi Lisan, kami diberikan peluang untuk menemubual seorang tokoh muda yang berjaya dalam bidang keusahawanan. Bagi memastikan perspektif yang lebih menarik dan bermakna, kami telah memilih Encik Mohd Syamil bin Mohd Syukri, seorang usahawan muda yang memegang jawatan sebagai Pengarah Akok Pok Long. Keupayaan beliau dalam mengangkat jenama makanan tradisional sehingga dikenali di seluruh negara menjadikan beliau tokoh yang tepat untuk memberikan inspirasi dan ilmu kepada kami.

Temubual ini juga melibatkan perbincangan bersama graduan luar negara jurusan Mekanikal dari Takushoku University, Jepun, iaitu Encik Mohd Syamil bin Mohd Syukri, untuk mengetahui lebih lanjut tentang pengalaman beliau dalam bidang perniagaan makanan tradisional iaitu akok. Encik Mohd Syamil juga merupakan contoh anak muda yang gigih dan inovatif dalam memartabatkan warisan makanan tradisional melalui pendekatan perniagaan moden. Dengan latar belakang dan pengalaman yang unik, beliau telah berjaya mengubah Akok Pok Long menjadi jenama yang sinonim dengan kualiti dan rasa asli. Temu bual ini dilaksanakan melalui platform Google Meet pada bulan November 2024, memberikan peluang kepada kami untuk mendalami perjalanan keusahawanan beliau, cabaran yang dihadapi, serta wawasan beliau terhadap perniagaan makanan tradisional di masa hadapan. Melalui sesi ini, kami berharap dapat memperoleh pandangan yang bermakna dan relevan untuk tugas kami, sekaligus memberikan pendedahan yang berharga kepada topik ini.

Dalam temubual ini, kami “mengupas keunikan warisan kuih akok poklong dari melor, kelantan” yang berasal dari Melor, Kelantan. Encik Mohd Syamil berkongsi bagaimana beliau berjaya membawa resipi tradisional keluarganya ke tahap yang lebih tinggi dengan memodenkan proses pembuatan dan memperkenalkan elemen inovatif tanpa mengorbankan rasa asli akok. Keistimewaan kuih akok Pok Long terletak pada resepinya yang menghasilkan rasa manis, lemak, kurang hanyir telur, dan tekstur yang sempurna. Selain itu, kaedah pembakaran baharu yang diperkenalkan oleh Encik Mohd Syamil telah meningkatkan kualiti produk serta memastikan konsistensi rasa di setiap cawangan. Kami juga mendengar cerita beliau tentang cabaran yang dihadapi dalam membangunkan perniagaan ini, termasuk bagaimana beliau mengekalkan keaslian kuih tradisional di tengah-tengah persaingan yang semakin mencabar.

TRANSKRIP

Transkrip

Pengenalan:

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh dan Salam Sejahtera. Berikut adalah merupakan temubual sejarah lisan mengenai latar belakang dan pengalaman hidup seorang pengusaha dalam bidang makanan tradisional iaitu akok. Bersama-sama kami ialah Mohd Syamil Bin Mohd Syukri yang merupakan seorang Usahawan muda iaitu Pengarah Akok Pok Long. Rakaman ini dijalankan pada tarikh 29 November 2024 bersamaan dengan hari Jumaat pada pukul 10:30 pagi melalu platform Google Meet. Temubual ini dikendalikan oleh Siti Nur Aisyah dan Farah Farhanim. Dengan segala hormatnya temubual ini dimulakan.

**Bahagian A : Latar Belakang
Diri sendiri:**

A : Apakah nama penuh Encik?

S : Mohd Syamil Bin Mohd Syukri.

A : Bilakah tarikh lahir Encik?

S :

A : Dimanakah tempat kelahiran Encik?

S : Kota Bharu.

A : Encik anak ke berapa daripada berapa adik beradik?

S :

A : Apakah status Encik? Adakah sudah berkahwin ataupun bujang?

S : Sudah berkahwin.

A : Adakah Encik mempunyai pengalaman lain sebelum menjadi usahawan? Jika ya, apakah jenis pekerjaan tersebut?

S : Pengalaman lain, buat *part time job* [kerja sambilan] lah sebagai *tour guide* [pemandu pelancong] di Jepun.

A : Bagaimana Encik menggambarkan personaliti atau sifat diri Encik?

S : Sifat diri saya ni lebih kepada buat kerja sampai siap.

A : Apakah hobi atau minat Encik selain daripada bidang keusahawanan?

S : Kalau dari segi hobi saya suka melakukan semua jenis sukan.

A : Adakah Encik aktif dalam komuniti atau organisasi tertentu?

S : Aktif (berfikir) dekat komuniti masjid kampung.

A : Apakah yang Encik gemar lakukan semasa kecil?

S : Aktiviti gemar semasa kecil biasanya main basikal.

Bahagian B : Sejarah Pendidikan

Sekolah Rendah:

F : Dimanakah Encik mendapat pendidikan sekolah rendah?

S : Sekolah Kebangsaan Wakaf Stan.

Sekolah Menengah:

F : Dimanakah Encik mendapat pendidikan sekolah menengah?

S : Sekolah Kebangsaan Agama Melor, Kota Bharu Kelantan.

F : Apakah kenangan paling berkesan semasa di sekolah menengah?

S : Kenangan paling berkesan dapat *straight A* [A penuh] SPM.

F : Adakah minat terhadap perniagaan mula timbul ketika itu?

S : Minat perniagaan timbul masa saya *form* [tingkatan] dua lagi...tingkatan dua.

Universiti:

F : Setelah tamat pengajian di sekolah menengah, di universiti manakah Encik melanjutkan pengajian diploma?

S : Diploma saya melanjutkan di UniKL IPROM, Beranang (MJII).

F : Apakah bidang yang dipilih, dan mengapa?

S : Saya pilih bidang diploma dalam *mechanical engineering* [kejuruteraan mekanikal], kerana sebab saya dapat A+ Fizik.

F : Dimanakah Encik melanjutkan pengajian ijazah sarjana muda?

S : Ijazah sarjana muda saya di Takushoku Universiti Tokyo, Jepun.

F : Mengapa Encik memilih untuk melanjutkan pelajaran ke Jepun?

S : Kenapa? Disebabkan *fully sponsorship by* [tajaan penuh melalui] Yayasan Pelajaran MARA. Selepas itu, saya punya minat dalam *engineering* [kejuruteraan] itu sendiri dan Jepun itu sendiri.

F : Boleh ceritakan bagaimana Encik mendapat tawaran untuk belajar di Jepun?

S : Tawaran belajar tu dia ada *open* [buka] - dekat *website* [laman web] dia, jadi kita *apply* [mengisi] melalui - Sijil Pelajaran Malaysia result *trial* [keputusan percubaan].

F : Apakah kelayakan atau pencapaian untuk membantu Encik mendapat tawaran belajar di Jepun? Mungkin pencapaian akademik, kemahiran bahasa Jepun, atau penglibatan dalam aktiviti tertentu.

S : Syarat utama untuk melanjutkan je---pengalaman ke Jepun bawah YDM adalah result Sijil Pelajaran Malaysia *straight A* [A penuh].

F : Adakah terdapat cabaran tertentu dalam proses permohonan ke Jepun, dan bagaimana Encik mengatasinya?

S : Dari segi permohonan, saya rasa tidak ada masalah kena ikut *timeline* [jadual masa] sahaja.

F : Adakah Encik menghadiri sebarang temuduga atau ujian sebelum mendapat tawaran ke Jepun? Jika ya, boleh kongsi sedikit pengalaman mengenai proses tersebut.

S : __ __ (berfikir) kalau ujian nak ke Jepun itu saya (berfikir) di Program Latihan Khidmat Negara saya perlu keluar awal sehari untuk pergi *interview* [temuduga] ke Jepun.

F : Bagaimana perasaan Encik apabila mendapat tahu bahawa Encik diterima untuk belajar di Jepun?

S : Perasaan syukur dengan gembira.

F : Boleh kongsi pengalaman pertama dan cabaran utama yang Encik hadapi sebagai pelajar luar negara ketika Encik di Jepun?

S : Pengalaman pertama dan cabaran utama adalah - makanan sebab kita perlu lagi peka untuk pilih makanan halal dan tempat solat.

F : Jadi bagaimana pengalaman pendidikan di Jepun berbeza dengan di Malaysia atau bagaimana?

S : Perbezaan pendidikan Jepun dan Malaysia - Jepun lebih kepada budaya dan adab dulu baru akademik, tapi kita Malaysia lebih kepada akademik dan terlalu awal untuk kita *start* [mulakan] akademik tanpa kita pupuk adab dulu.

F : Adakah terdapat pendekatan unik dalam pendidikan di Jepun yang memberi inspirasi kepada Encik?

S : Pendekatan yang paling unik adalah (berfikir) semasa kanak-kanak sehingga darjah dua atau darjah tiga macam tu, dia tidak ada akademik hanya adab dan cara bercakap dengan guru semua tentang akhlak.

Bahagian C : Pengalaman Kerjaya

Permulaan Kerjaya

A : Bolehkah Encik kongsi pengalaman pertama yang memberi kesan mendalam pada kerjaya Encik?

S : Pengalaman pertama (berfikir) dalam kerjaya saya sebagai usahawan adalah sebagai *tour guide* [pemandu pelancong] di Jepun sebab kita perlu tahu cara nak buat *network* [rangkaian] dengan orang, lepas itu cara nak *attract customer* [menarik pelanggan] dan cara menguruskan *business travel* [perjalanan perniagaan] itu sendiri.

A : Apakah cabaran utama yang Encik hadapi ketika memulakan kerjaya?

S : (berhenti seketika) Kerjaya saya yang *first* [pertama] pengalaman, cabaran dia kita nak jaga *customer* [pelanggan], bila kita buat kerja *tour guide* [pemandu pelancong] dengan uruskan orang cakap pengurusan sendiri dari segi *supply* [bekalan] barang makanan.

A : Boleh bagikan contoh apa yang terjadi waktu, macam sikit contoh yang Encik boleh bagi, situasi ?

S : Contoh situasi (berfikir) contoh yang pertama bila kita pergi satu tempat tidak ada restoran halal khusus, jadinya disitu kita perlu mencari makanan halal berdasarkan pengetahuan yang kita ada. Contohnya dalam gerai tu ada jual ikan dengan udang (berfikir) berkenaan dengan *seafood* [makanan laut] tu dia halal so [jadi] daripada situ kita *explain* [terangkan] dekat mereka yang ini halal disebabkan dia adalah *seafood* [makanan laut]. So [jadi] benda *basic* [asas] macam tu kita kena tahu untuk *explain* [terangkan] dekat kita punya *client* [pelanggan].

A : Adakah terdapat seseorang yang menjadi *mentor* [penasihat] pada permulaan kerjaya Encik?

S : (berfikir) *Mentor* [penasihat] dari segi tidak langsung ada sebab saya banyak merujuk kepada *senior* [pangkat lebih tinggi] saya yang dah buat kerja *travel* [pelancongan] ni, lepas itu ada beberapa *mentor* [penasihat] *online* [dalam talian] yang kita *follow* [ikuti] daripada situ kita belajar sendiri.

Perkembangan Kerjaya

A : Dari segi Perkembangan kerjaya, Apakah pencapaian terbesar Encik pada peringkat awal kerjaya?

S : Kejayaan yang pertama saya rasa (berfikir) Kalau dari segi kerjaya adalah boleh buat *travel* [pelancongan] sendiri tanpa pertolongan orang lain maksudnya kita dah boleh

hands on it [terus melakukannya], *is that* [adakah itu] buat *travel* [pelancongan] ke Jepun.

A : Dah berapa lama Encik terlibat dengan *tour guide* [pemandu pelancong] ni?

S : [berfikir] Saya *start* [mula] dengan tahun pertama saya di Jepun - tahun 2016 Mac 2016 sampai sekarang.

A : Bagaimana Encik mengembangkan kemahiran Encik untuk menjadi lebih berdaya saing?

S : Kemahiran saya untuk lebih berdaya saing (berfikir) fokus kepada diri sendiri tanpa fikir orang lain.

A : Apakah momen-momen penting yang telah memacu kejaya Encik ke peringkat seterusnya?

S : Momen penting untuk memacu kejayaan dari segi orang cakap (berfikir) Kepuasan hati. Kepuasan hati bila kita buat *something* [sesuatu] tu berjaya kita nak lagi.

A : Apakah perubahan terbesar yang Encik lihat dalam bidang Encik sejak mula?

S : (berfikir) Perubahan terbesar dari segi *travel* [pelancongan] sekarang ini banyak *demand* [permintaan] disebabkan pendedahan orang terhadap Jepun itu sendiri dan ada beberapa orang cakap *backpackers* [pelancongan beg galas] yang dah mengeluarkan (berfikir) *content* [kandungan] di media sosial sehingga menanam minat kepada orang nak pergi Jepun.

Cabaran dan Pengalaman Kerja

A : Berkenaan cabaran dan pengalaman kerja. Boleh ceritakan mengenai situasi mencabar yang Encik hadapi, dan bagaimana Encik menanganinya?

S : Situasi yang mencabar adalah kalau dalam *travel* [pelancongan] kita apa *booking* [tempahan] *Air Bed & Breakfast* [Air BNB] lepas itu ada *Air Bed & Breakfast* [Air BNB] yang (berfikir) *management* [pengurusan] dia kurang (berfikir) maksudnya indah khabar daripada rupa. So [jadi], bila kita pergi itu, contoh *Air Bed & Breakfast* [Air BNB] tidak *clean* [bersih] lagi. So [jadi], cara kita selesaikan adalah kita tukar secara drastik *Air Bed & Breakfast* [Air BNB] kepada Hotel..kita terus *booking* [tempahan] hotel lain walaupun kita terpaksa menanggung risiko kerugian itulah..disebabkan kecuai orang lain.

A : Boleh kami tahu kerugian yang Encik hadapi. Berapa jumlah dia?

S : Jumlah dia dalam lima ke enam ribu.

A : Apakah kemahiran khusus yang Encik rasakan paling penting untuk berjaya dalam bidang ini?

S : (berfikir) Dalam bidang ni (berfikir) *Skill* [kemahiran] khusus adalah *skill* [kemahiran] bacaan kita maksudnya geografi, ilmu geografi itu sendiri dan kefahaman terhadap selok belok jalan, yang kedua dari segi maklumat tentang *general knowledge* [pengetahuan am] (berfikir) tentang sejarah tentang Jepun.

A : Apakah keputusan kerjaya paling sukar yang pernah Encik buat?

S : Saya memilih untuk tidak bekerja dan buat *business* [perniagaan] akok.

A : Bagaimana Encik menghadapi kegagalan atau kesilapan dalam kerjaya yang pernah Encik buat?

S : Caranya adalah dengan tidak berputus asa dan jangan buat kesilapan yang sama.

Pengaruh dan Inspirasi

A : Dari segi pengaruh dan inspirasi, siapa yang paling mempengaruhi perjalanan kerjaya Encik yang baru-baru ini?

S : Paling berpengaruh dalam hidup saya, *mentor* [penasihat] saya sendiri, ayah saya dari segi (berfikir) orang cakap kepemimpinan ilmu hidup itu sendiri.

A : Bagaimana pengaruh mereka telah membentuk pendekatan Encik dalam bekerja?

S : Pengaruh mereka tu lebih kepada disiplin diri (berfikir) fokus terhadap apa yang kita buat dan buat sampai jadi.

A : Adakah terdapat tokoh dalam bidang Encik yang menjadi inspirasi? Mengapa?

S : (berfikir) tokoh kalau dari segi *travel* [pelancongan] bini saya sendiri yang kedua kalau dari segi *business* [perniagaan] akok tu sendiri (berfikir) saya belajar dari banyak orang, banyak *mentor* [penasihat] dan orang lama yang kita pergi jumpa untuk belajar buat akok.

A : Apakah nasihat terbaik yang pernah Encik terima tentang kerjaya?

S : Nasihat terbaik tentang kerjaya adalah (berfikir) *be bold* [berani] maksudnya kena berani. Kalau hanya belajar sahaja teori kalau tidak berani sampai bila *you* [awak] tidak akan ada *progress* [kemajuan] .Dengan berani itu dan ilmu *you* [awak] maybe [mungkin] berjaya atau tidak, kalau tidak *you* [awak] belajar sampai berjaya.

Pencapaian dan Pengiktirafan

A : Dari segi pencapaian dan pengiktirafan, apakah pencapaian terbesar dalam kerjaya Encik yang Encik paling banggakan?

S : Benda yang paling saya bangga kan adalah saya rasa saya dapat habiskan (berfikir) belajar saya *and at the same time* [dan pada masa yang sama] saya buat *business travel* [perniagaan pelancongan] dan perjalanan *graduation* [majlis graduasi] umi dan ayah saya itu saya tanggung.

A : Adakah Encik pernah mendapat anugerah atau pengiktirafan dalam bidang ini?

S : Anugerah dalam bidang (berfikir) *travel* [pelancongan] tidak ada. Maksudnya kalau dari segi akok tu sendiri lebih kepada kalau pencapaian ni banyak di akok lah *personal branding* [penjenamaan diri] untuk *food and beverage* [makanan dan minuman] akok ini saya (berfikir) saya pernah *viral* [tular] disebabkan satu *headline* [tajuk utama] graduan Jepun memilih untuk (berfikir) menjual akok di kampung dan *viral* [tular] masuk ke empat belas platform termasuk Astro Awani dan radio Thr Gegar.

Kepimpinan dan Pengurusan

A : Dari segi kepemimpinan dan pengurusan, bagaimana Encik menggambarkan gaya kepimpinan Encik?

S : Gaya kepimpinan saya tidak orang cakap tidak perlu bendul tapi kerja siap.

A : **Apakah nilai atau prinsip yang Encik pegang dalam memimpin pasukan?**

S : Prinsip saya pimpin pasukan (berfikir) semua kena mainkan peranan sendiri dan kalau (berfikir) *someone* [seseorang] tidak buat kerja kena bagitau tidak ada *miscommunication* [salah faham] dan kena *backup* [salinan dorongan].

Bahagian D: Perniagaan

Permulaan Perniagaan

F : **Apakah misi utama perniagaan Encik?**

S : Misi saya untuk memperkenalkan kuih tradisional, kuih sedia ada akok kepada dunia---khususnya Jepun.

F : **Bagaimana Encik memulakan perniagaan ini? Apakah langkah pertama yang Encik ambil?**

S : Langkah pertama adalah dengan mengambil *someone* [seseorang] yang dah berjaya dan belajar dengan orang yang dah berjaya...dan *research and development* [penyelidikan dan pembangunan].

F : ***Research and development* [penyelidikan dan pembangunan] tu?**

S : *Research and development* [penyelidikan dan pembangunan] akok tu sendiri (sambungan terputus) dengan *mentor* [penasihat], ramai tok guru, dan orang lama jadi Akok Pok Long tu adalah satu---Orang cakap produk *entrepreneur* [usahawan] daripada Akok Pok Long tu sendiri.

F : Dari manakah Encik mendapat modal permulaan untuk memulakan perniagaan?

S : Modal sendiri.

F : Maksudnya modal dari dulu ke?

S : Maksudnya ada *saving* [simpanan], masa belajar sedikit. Tapi saya ni, untuk *business* [perniagaan] akok ni---dia modal tidak besar. Dia *start up* [permulaan perniagaan], maksudnya dalam 500 ribu tu boleh buat akok.

F : Siapakah tulang belakang yang utama dalam menjalankan perniagaan akok?

S : (berfikir) *Family* [keluarga] saya - *start* [bermula] daripada akar umbi sampai (sambungan terputus) sampai semua tolong bantu saya...sampai itu pada saya.

F : Dimanakah cawangan perniagaan akok pertama dibuka?

S : Di Jalan Perol.

F : Bukan di Machang ke?

S : (berfikir) Bukan, Machang dekat __

F : Maaf Encik, saya tak dengar.

S : Ouh ni masa (siaran terputus) akok Perintah Kawalan Pergerakan.

F : Berapakah bilangan pekerja pada permulaan perniagaan akok?

S : Awalnya kita mulakan dengan dua orang (tidak jelas)...

F : Maafkan saya, berapa orang?

S : Lapan orang, *family* [keluarga].

F : Bagaimanakah Encik membayar gaji pekerja? Adakah melalui pembayaran atas talian atau secara tunai?

S : __ (berfikir) selepas itu, secara atas talian.

F : Apakah cabaran terbesar yang Encik hadapi semasa memulakan perniagaan?

S : Cabaran terbesar adalah barang itu sendiri, sebab kita beli daripada pengusaha kecil. Contoh, telur, tepung gandum, santan berebut dengan orang kampung semua. Orang kampung tidak dapat juga (tidak jelas) dapat bekalan makanan.

F : Bagaimanakah reaksi pelanggan terhadap perniagaan Encik pada awalnya?

S : Reaksi pelanggan adalah...Pok Long (tidak jelas)...

F : Maafkan saya.

A : Encik boleh ulang semula tak? Sebab kurang jelas.

S : Kejap (berfikir) apa soalan dia tadi?

F : Bagaimanakah reaksi pelanggan terhadap perniagaan Encik pada awalnya?

S : Reaksi pelanggan terhadap perniagaan ini...terhadap *business* [perniagaan] ini agak bagus..orang boleh terima *taste* [rasa] Akok Pok Long sendiri...walaupun itu adalah Pok Long punya *taste* [rasa] dan semua dapat terima dan semua terima kita punya produk.

Pengembangan Perniagaan

F : **Apakah langkah-langkah yang Encik ambil untuk mengembangkan perniagaan dari awal hingga sekarang?**

S : Langkah---yang pertama sekali adalah *marketing* [pemasaran]. Kita buat sosial media kita. Dan yang kedua, kita menjaga pelanggan sedia ada dan dia akan menjadi *visitor* [tetamu] pada kita punya akok.

F : **Apakah strategi pemasaran pertama yang Encik gunakan untuk menarik pelanggan adakah sama atau sebaliknya?**

S : Strategi pemasaran pertama adalah kedai kita - daripada *design* [reka bentuk] keadaan kemas, maksudnya *font* [tulisan] - pemilihan *colour* [warna], dia nampak klasik tapi *at the same time* [dalam masa yang sama] dia kemas sikit. So [jadi] - kita hendak mengutamakan---kedai pun hendaklah sempurna - kita ubah dia daripada buruk kepada bersih dan klasik.

F : **Bagaimana Encik memilih pasaran sasaran Encik?**

S : *Audience target* [sasaran pelanggan] (tidak jelas) saya tidak pilih juga hanya sekadar (tidak jelas) orang kawasan sekitar dan orang lalu lalang (tidak jelas) depan kedai kita (tidak jelas) orang yang...

A : **Maaf Encik, *internet coverage* [liputan internet] disana teruk lagi ke?**

S : Kejap,saya tukar. *Hello* [hi] dengar tak?

F : Dengar.

S : Kalau *audience target* [sasaran pelanggan] ni pertama, orang sekeliling. Yang kedua, orang yang lalu lalang depan kedai saya tu. Contohnya, daripada Kota Bharu ke Pasir Puteh atau Pasir Puteh ke Kota Bharu. Yang ketiga adalah pelancong dari luar negeri Kelantan.

F : Apakah pencapaian utama perniagaan Encik pada tahun-tahun awal pembukaan?

S : Pertama, Akok Pok Long tu sendiri..kisah graduan Jepun yang menjual akok di kampung sendiri menyebabkan kita masuk ke 14 platform, saya rasa itu satu kejayaan sebab orang dapat-orang cakap buka minda. Tidak semestinya kita *graduate oversea* [lepasasan ijazah luar negara] ini kena kerja *as it is* [sebagai ia]. So [jadi], kita boleh pilih apa yang kita nak.

F : Saya ada nampak dekat satu headline news [berita utama] tulis akok kedut, itu nama gelaran akok itu ke?

S : Kedut---ia satu kriteria-kalau dapat buat. Ia menjadi satu kelebihan terhadap akok itu sendiri---dan untuk menjadikan akok tu berkedut, kita kena menggunakan-yang pertama telur yang banyak dan telur gred tinggi. Dan yang kedua, dari segi pembakaran akok tu sendiri, kita kena ada *pressure* [tekanan] sikit dan bukan sekadar memanaskan sahaja. So [jadi], untuk buat kedut tu agak susah orang cakap tapi bila berkedut tu dia menjadi satu kepuasan kepada pengemar akok itu sendiri.

F : Berapa tahun Encik mengambil masa untuk membuka cawangan lain?

S : Saya ambil masa satu tahun.

F : Dimanakah cawangan yang lain ditubuhkan?

S : Saya sempat buka sampai tiga cawangan sahaja. Tapi tutup balik dua tu disebabkan kurang permintaan dan yang kedua-orang cakap *hands on* [penglibatan secara langsung], pekerja dengan barang-barang itu sendiri, kedai itu sendiri---agak tinggi tidak berbaloi dengan kita jalankan *business* [perniagaan] kawasan tersebut.

F : Akok ni berasal dari mana?

S : Akok ni berasal dari Kelantan.

F : Kiranya makan tradisi Kelantan adalah akok?

A : Boleh saya bertanya? Boleh ceritakan sedikit tentang sejarah akok yang Encik tahu sebab kami bukan berasal daripada kawasan Kelantan jadi kami teringin nak tahu?

S : Dia *basically* [secara asasnya] (berfikir) akok kelantan ni asal daripada kelantan disebabkan kriteria yang akok itu sendiri ada manis so [jadi] orang kelantan ini suka makan manis jadi setiap kali makan itu. Kalau awak biasa tengok dia ada (berfikir) masukkan gula biasanya kalau *even* [bahkan] makan roti canai dalam gulai juga dia letak gula itu antara kriteria orang Kelantan itu sendiri jadi bila awak tengok benda itu akok itu sendiri ada satu kriteria manis, lemak manis jadi daripada situ dia datang daripada Kelantan itu sendiri dan dia ada juga tersebar hingga ke wilayah desa di sempadan Kelantan itu sendiri iaitu Thailand. *Even* [bahkan] di Narathiwat dan (tidak jelas) juga ada kuih akok itu sendiri jadi dia tersebar, asalnya di situ.

Cabaran dan Risiko

F : Pada permulaan perniagaan, Encik mulakan pada tahun Perintah Kawalan Pergerakan. Boleh ceritakan tentang cabaran paling sukar?

S : Cabaran yang paling sukar pada waktu itu adalah untuk bergerak menghantar akok sendiri sebab memerlukan *permission* [kebenaran] daripada pihak berkuasa.

F : Bagaimana Encik menangani persaingan dalam industri kuih tradisional ini?

S : Untuk menangani persaingan dalam industri, saya *just focus on* [hanya fokus] kita punya kedai dan kita punya produk sahaja-itu je. *Key point* [isi penting] dia *focus on yourself, be progress* [fokus kepada diri sendiri, teruskan kemajuan]---itu sahaja.

F : Siapakah pesaing yang Encik rasa berdaya saing?

S : Pesaing saya-tiada sebab objektif *target* [sasaran] saya tidak sama---dan misi kita pun tidak sama---saya rasa sekarang *so far* [setakat ini] tiada dari segi pesaing kuih tradisional, khususnya akok.

F : Bagaimana Encik menghadapi kegagalan atau kesilapan dalam perniagaan akok?

S : (berfikir) kegagalan-kalau kegagalan ni hanya *move on* [lupakan yang lama]---*key* [kunci] dia *move on* [lupakan yang lama]. Contoh, kedai saya kedua dan ketiga saya tidak ambil *profit* [keuntungan], saya tutup sahaja. Sebab dia adalah satu perjalanan, dia bukan orang cakap satu destinasi. So [jadi] kalau benda tu tak jadi buat apa kita nak kekalkan. So [jadi] kita *move on* [lupakan yang lama] cari tempat baru ataupun *progress* [teruskan] dengan produk lain.

Keputusan dan Pembelajaran

F : Apakah keputusan paling sukar yang pernah Encik buat dalam menjalankan perniagaan akok? Contohnya, macam mempelbagaikan produk atau menaikkan harga?

S : *Okay* [baiklah], keputusan yang paling sukar adalah menaikkan harga.

F : Dari harga berapa ke berapa, Encik naikkan?

S : Daripada harga ke---*first* [pertama] saya jual dulu 45 sen atau 50 sen, sekarang ni 60 sen - 60 sen ke 70 sen macam tu. Nak lagi banyak, lagi murah.

F : Kiranya Encik ada buat pakej katering ke? Macam kalau orang lain nak dalam seribu ke?

S : (berfikir) ada - maksudnya kalau ada tempahan kita boleh buat, dan biasanya adalah---biasanya *wedding* [perkahwinan].

F : Apakah pelajaran terbesar yang Encik pelajari sepanjang perjalanan perniagaan ini? (Mungkin mengenai keperluan untuk inovasi atau pentingnya mengekalkan kualiti tradisional.)

S : Saya sebenar (berfikir) dari segi *innovation* [inovasi] kalau awak tahu, cara pembakaran akok ni dia ada empat sahaja dalam industri. Dia menggunakan sabuk kelapa yang paling *oldschool* [cara lama], yang kedua dia menggunakan arang, yang ketiga dia menggunakan *oven* [ketuhar], yang keempat dia menggunakan dapur gas itu sendiri. Itu adalah empat (berfikir) *main* [utama] cara untuk bakar akok. Tapi saya *entry market* [pasaran permulaan] dengan satu cara baru dengan menggunakan - *cupcake maker* [mesin pembuat kek cawan] yang kita buat mufin tu. Saya menggunakan alat tersebut untuk buat akok dalam industri. Dalam industri tiada lagi orang guna, kalau ada juga dia buat homemade [buatan sendiri] tapi saya pergi terus ke serius punya mod untuk buat benda ni ke inovasi dan sebab apa saya gunakan---saya dah inovasikan benda tu ke industri sebabnya dia dapat hasilkan akok yang berkualiti dari segi kekedutan dia tu---dan dari segi petak---tekstur dia tu lagi berkedut, kering dan cukup cantik.

F : Bagaimana Encik terus belajar dan menyesuaikan diri dengan perubahan dalam industri makanan tradisional? Contoh macam sumber rujukan Encik untuk belajar selain daripada orang dulu-dulu.

S : *Okay* [baiklah] kalau dari segi...apa *improvise* [mengolah] kita punya produk ni (berfikir) lebih kepada *packaging* [pembungkusan] sahaja. Sebabnya kita nak *improvise* [mengolah] kita punya produk itu sendiri, kita tidak boleh sebab dia merupakan satu kuih tradisional yang orang nak macam itu---jadi *demand* [permintaan] terhadap kuih tradisional itu sendiri. Lagi klasik, lagi *original it be* [keadaan asal]..lagi orang nak. So [jadi], sama jugak dari segi *packaging* [pembungkusan] ini kita *improve* [memperbaiki] untuk sesuaikan

dengan majlis-majlis tertentu sahaja. Contoh, kita pernah buat satu *package* [bungkusan] dia macam (berfikir) rasmi. Kalau ada cenderamata nak bagi dekat orang ke---dengan selain daripada luar dari Kelantan. So [jadi], pihak sekolah dan pihak kerajaan yang---badan *Non Governmental Organization* [Badan Bukan Kerajaan] ke semua ni boleh beli *packaging* [pembungkusan] itu nak bagi dekat dia punya tetamu.

F : Biasanya *range* [anggaran] harga berapa?

S : *Range* [anggaran] harga untuk *packaging* [pembungkusan] itu---dia kena tambah dalam (tidak jelas)...

F : Dalam berapa?

S : Tiga ringgit.

F : Apakah kesilapan yang Encik pelajari dalam perniagaan ini dan bagaimana ia membantu Encik berkembang? Contoh, macam kesilapan dalam resipi atau pengurusan masa.

S : (berfikir) kesilapan yang saya belajar banyak, tapi saya---saya pilih satu untuk utama sekali, kita kena jaga *ingredient* [bahan]. Sebab kesilapan yang pernah dilakukan oleh *staff* [pekerja] saya ini, dia - dia masukkan *ingredient* [bahan] yang tidak---tidak mengikut aspek kita. Kadang-kadang dia kurang masukkan telur menyebabkan akok tu kurang berkedut ataupun tekstur tu keras sikit. So [jadi], benda-benda macam itu kita kena sentiasa pantau dan kena tegas terhadap benda itu.

F : Encik rasa bahan apa yang paling penting dalam akok tu? Contohnya, macam kualiti telur ke atau kuantiti gula ke?

S : Dia lebih kepada telur---telur ni biasanya kita guna adalah gred AA dan A sahaja. Itu hanya telur ayam tapi kalau ada telur itik, lagi *better* [bagus] sebab akok ni asal-asal dia

dulu - orang tua kita menggunakan telur itik. Tapi telur itik disini agak mahal dan yang kedua dia agak terhad untuk kemungkinan terputus bekalan---itu agak tinggi.

F : Jadi rasa antara telur ayam dan telur itik itu, berbeza ke?

S : Berbeza.

F : Rasa macam mana?

S : Rasa berlemak.

Bahagian E : Produk Akok

Produk Akok

A : Apakah jenis atau variasi akok yang Encik tawarkan kepada pelanggan? Contohnya macam yang saya lihat sekarang ada pelbagai akok jagung, akok kelapa. Kalau macam Encik, Encik ada jual satu jenis ke atau pelbagai?

S : Kita hanya jual satu sahaja iaitu *original* [asli] akok itu sendiri.

A : Maksudnya Encik memang tidak ada menjual sebelum ini? tidak ada buat variasi lain?

S : Variasi lain kita sebelum ni (berfikir) tak pernah buat, pernah nak buat dulu tapi kita rasa tidak perlu. Kita hanya fokus kepada kita punya akok ini tapi kalau ada orang nak tumpang letak (berfikir). Dia punya produk dekat kedai juga kita *validate* [mengesahkan] dulu tapi kalau produk itu (berfikir) boleh letak dekat kedai baru beri dia *permission* [izin].

A : Bagaimana Encik memastikan kualiti akok sentiasa konsisten?

S : Penggunaan bahan mentah jangan melebihi tarikh *expired* [tamat tempoh]. Contoh telur tidak boleh lebih tiga hari, tepung dia ada *expired date* [tarikh luput] dia sendiri. So [jadi] semua benda macam itu kena peka, jangan guna.

A : Macam Encik cakap tadi, maksudnya telur tidak boleh lebih dari tiga hari. Pernah ke Encik menghadapi kerugian daripada segi, macam sekarang ini tengah banjir so [jadi] Encik tidak boleh nak *produce* [menghasilkan] akok itu. Jadi Encik dah ada *stock* [simpanan] itu, macam mana sekarang?

S : (berfikir) Itu kerugian kita. so [jadi] kita *as a business owner or manager* [sebagai pemilik perniagaan atau pengurus] ini kita kena pandai *estimated* [anggarkan] kena *calculate* [mengira] terus dengan bukan setakat bahan bacaan *demand* [permintaan] setiap hari tapi kena *calculate* [mengira] jugak dari segi kondisi *weather* [cuaca] itu begini memainkan peranan. Contoh, kalau hujan kita punya customer [pelanggan] kurang so [jadi] benda macam itu kena pandai *calculate* [mengira] .

A : Waktu banjir sekarang ini Encik ada menerima tempahan lagi ke atau memang tutup terus?

S : Harini kita tutup terus sebab harini sangat kritikal dari segi jalan tutup orang nak jalan juga tidak boleh. So [jadi] kalau semalam itu masih lagi berniaga, untuk tempahan tidak ada lagi untuk waktu sekarang.

A : Slogan untuk Akok Poklong, Encik ada contoh?

S : Slogan saya tiada, tapi kalau pergi misi ini, kalau orang melayu kita ini boleh makan sushi, kenapa tidak orang jepun makan akok. Betul tak? Itu antara slogan.

A : Adakah Encik menyediakan pilihan akok untuk pelanggan yang mempunyai keperluan diet tertentu, seperti akok tanpa gula?

S : *So far* [setakat ini] sekarang tidak ada lagi. Sebab orang nak makan akok ini dia lebih kepada nak memenuhi dia punya keinginan akok itu mengikut aspek dia. Setakat ini tidak ada lagi yang akok orang cakap diet. Kalau kena guna pun, kena guna gula Stevia (ketawa)...

A : Bagaimana maklum balas pelanggan mempengaruhi penambahbaikan produk akok Encik?

S : *Sorry* [maaf] macam mana? *So far* [setakat ini] alhamdulillah diorang berpuas hati tapi kalau yang tidak berpuas hati itu juga *maybe* [mungkin] cita rasa dia. Sebab orang selalu berbeza dia punya cita rasa.

A : Maksudnya pelanggan Encik yang membuat maklum balas melalui jumpa Encik ataupun dia ada tulis dekat mana maklum balas dekat *Google Forms* [borang talian] ke?

S : *Google review* [ulasan google] ada.

A : Kebanyakan membuat dekat *Google Review* [borang talian]? Tidak ada melalui Encik sendiri?

S : (berfikir) dia *by* [melalui] saya sendiri juga ada yang Whatsapp. Saya juga ada Whatsapp *personal* [persendirian] dengan saya punya *client* [pelanggan] tanya *so far* [setakat ini] macam mana. *So* [jadi] daripada situlah kita akan dapat *feedback* [maklum balas] dan kita akan buat *progress* [kemajuan] perlu tambah.

A : Apakah cabaran utama dalam memastikan kesegaran akok, terutama jika dihantar ke lokasi yang jauh?

S : (berfikir) Jangan terkena cahaya matahari sebab dia akan rosak.

A : Berapa lama boleh tahan Encik selalu kan kalau kita beli melalui atas talian. Encik hantar boleh tahan dalam berapa hari?

S : Dia kalau *temperature* [suhu] biasa tak kena matahari ini *normal temperature* [suhu normal] boleh dua puluh empat *hours* [jam].

A : Adakah Encik mempunyai perancangan untuk memperkenalkan produk akok dalam bentuk sejuk beku atau siap masak?

S : Saya dah buat *research and development* [penyelidikan dan pembangunan] agak lama *research and development* [penyelidikan dan pembangunan]. Kita dapat buat tapi tidak sama dengan yang *fresh* [segar]. So [jadi] saya *continue* [teruskan] untuk tidak jaul sebab tidak sama nak capai dia punya piawaian sana.

Pemasaran dan Inovasi (Perniagaan akok)

A : Dari segi pemasaran dan inovasi Apakah strategi pemasaran yang Encik rasa paling berkesan untuk perniagaan akok Encik? (Contohnya, strategi seperti penggunaan media sosial atau promosi di pasar malam.)

S : Okay untuk kuih tradisional. *The harder you work, the more you achieve* [semakin keras awak bekerja, semakin banyak yang awak capai]. Dia tidak sama macam makanan *viral* [menular] dan saya tidak memilih untuk jadi *viral* [menular] as a [sebagai] makanan *viral* [menular] sebab kita ini orang nak dekat kita, orang cari kita *even* [bahkan] *you* [awak] duduk dalam kampung mana sekali juga orang tetap akan cari sebab orang nak rasa Akok Pok Long itu sendiri.

A : Bagaimana Encik memastikan produk akok Encik sesuai dan menarik bagi pelanggan? (Cara Encik memelihara keaslian akok sambil mengikuti kehendak pelanggan.)

S : (berfikir) saya mengikuti kehendak saya, cita rasa saya, jadi orang yang makan itu dia akan suka bila citarasa dia sama dengan saya dan untuk pengetahuan awak. Saya merupakan penggemar akok sebelum buat akok. So [jadi] kisah dia, dari penggemar kepada pengusaha. Sebelum itu saya dah *validate* [mengesahkan] banyak kedai akok dan saya rasa setiap kedai akok yang saya pergi itu nak *improve* [perubahan]. Sehingga sampai satu idea saya rasa macam kena buka sendiri (tidak jelas) disebabkan itu saya buat akok sendiri.

A : Saya nak tanya macam mana Encik dapat nama akok, akok poklong itu?

S : (berfikir) saya anak sulung. Orang panggil *long* [along], so [jadi] nak letak *abe* [abang] *long* [along] tidak berapa kena disebabkan kuih tradisional. Kalau *abe* [abang] *long* [along] itu sesuai untuk burger boleh tapi untuk kuih akok ini tidak kena sikit---akok *abe* [abang] *long* [along] tidak kena (ketawa). So [jadi] dia kena bagi *classic look* [penampilan klasik] sikit walaupun saya agak muda *start business* [mulakan perniagaan] itu, dua puluh berapa - Dua puluh tiga umur masa *start* [mula] itu. Tapi pokok mana kita nak kita punya ini sampai kita, orang cakap sampai kita tua. So *by the time* [jadi, apabila tiba masanya] umur lima puluh itu *at least* [sekurang-kurangnya] akok dah dua puluh lima tahun. So [jadi] kita letak *poklong* [pak along] itu nak suruh nampak *classy* [elegen] dan ada identiti kelantan itu sendiri *pok* [pak along] itu sendiri kalau tidak kita letak pak long.

A : Bagaimana Encik membawa inovasi ke dalam perniagaan akok ini? (Mungkin dengan mencuba variasi rasa atau bentuk pembungkusan yang lebih moden.)

S : Ouh *innovation* [inovasi] dari segi bentuk tidak ada. Untuk dari segi *branding* [penjenamaan] ada yang kedua dari segi cara pembakaran yang saya bagitahu tadi yang kedua *innovation* [inovasi] yang kita buat. Dua tu sahaja kita buat.

A : Dari segi media sosial tadi Encik ada cakap, Encik ada berapa media sosial yang Encik gunakan untuk, kira untuk buat pemasaran pemasaran untuk akok ni ?

S : Untuk media sosial saya buat tapi tidak aktif (tidak jelas) maksudnya contohnya Google itu sendiri kita kena ada (tidak jelas) kita kena melihat dia punya tempat, tahu nombor *phone* [telefon], Facebook sendiri kita buat *page* [halaman] sahaja tidak ada nak *promote* [promosi] ke, *content* [kandungan] kita tidak ada dan kalau Tiktok Akok Pok Long tu sendiri pun lebih kepada *personal branding* [penjenamaan peribadi] saya sendiri *as a* [sebagai] graduan Jepun dan pengusaha akok itu sendiri . *so* [jadi], kalau awak *follow* [ikuti] dekat Tiktok Akok Pok Long itu, kita banyak *share* [kongsi] juga pasal Jepun bukan sekadar *share* [kongsi] pasal akok.

A : Maksudnya, yang Encik buat perniagaan *tour guide* [pemandu pelancong] itu memang kira *include* [termasuk] satu media? Ke atau Encik asing?

S : Untuk syarikat *travel* [pelancongan] sendiri dia dah ada... Tapi untuk saya sendiri *as a* [sebagai] *tour guide* [pemandu pelancong] *as a* [sebagai] pengusaha akok itu sendiri kita berdiri atas satu platform Tiktok.

A : Boleh kami tahu , *followers* [pengikut] Encik dalam tiktok itu ada berapa sekarang ini? Atau makin meningkat atau macam mana?

S : *Followers* [pengikut] tiga ribu lebih baru.

A : Encik ada menggunakan strategi macam contoh ada kita buat *paid review* [ulasan berbayar] dengan mana artis ke?

S : Tidak ada (berfikir) dulu adalah pernah sekali tapi bukan artis dia macam *videographer* [juru video] kita buat satu video *content* [kandungan] kita saja untuk fasa awal sekali lepas itu tiada dah.

A : Kenapa ye Encik?

S : Macam saya cakap tadi untuk kuih tradisional ni dia kena *the harder you work, the more you achieve* [semakin keras awak bekerja, semakin banyak yang awak capai].

A : Bagaimana awak memastikan mesej pemasaran awak menarik perhatian pelanggan sasaran ?

S : Dari kualiti produk sahaja. Itu sahaja. Sebab kuih tradisional ini kita tidak perlu nak *fancy-fancy* [terlalu bergaya] nak buat *marketing* [pemasaran], (tidak jelas) nak buat eksklusif tidak perlu. Dia macam makin lama kedai you [awak] *dan* makin tersorok kedai you [awak] itu makin orang nak tahu.

A : Maksudnya Encik punya sasaran pelanggan itu pernah sejauh, contoh ada pernah sampai ke Kuala Lumpur ke sabah ?

S : (berfikir) *customer* [pelanggan] saya yang paling jauh, semenanjung tapi ada juga yang luar juga nak rasa dia suruh *pos* [penghantaran] tapi saya tidak *pos* [penghantaran] , sebab saya tidak jamin saya punya produk itu.

A : Kira kalau pengeposan jauh itu Encik tidak menggunakan pengawet? Sebab kalau kita beli kuih nak bagi tahan lama kita guna pengawet? betul?

S : Tak adalah, kalau kita juga untuk *pos* [penghantaran] ini saya akan guna santan segera, kerana santan segera ini akan menambah lagi orang cakap ketahanan.

A : Apakah jenis promosi yang paling berkesan untuk meningkatkan jualan ? contoh yang Encik pernah buat beli tiga percuma satu atau potongan harga ke?

S : (berfikir) kita tidak ada *nok* [nak] buat promosi cuma kita buat pengenalan kepada produk lain contohnya kalau ada produk lain dekat kedai itu nak tradisional yang lain

kita pernah bagitau diorang untuk. Cuba makanan itu sahaja. Tidak ada nak buat promosi ke, kita tidak ada benda macam itu.

A : Produk lain itu yang Encik maksudkan ada *founder* [pengusaha] lain letak sekali ke macam mana?

S : Betul maksudnya ada orang letak dekat kedai saya.

A : Saya ada perasan yang dalam Facebook Encik itu ada jual air , Encik punya sendiri atau Encik amik orang lain punya macam bergabung ?

S : Okay itu antara produk yang kita pernah buat. Sekarang tak ada, Akok Pok Long itu kita buat sendiri (tidak jelas) yang kita buat sendiri dan kita jual sendiri untuk kopi (tidak jelas) dengan supplier [pembekal], tapi sekarang ini dah tidak ada dah sebab dia punya kos terlalu mahal.

A : Untuk buat air itu terlalu mahal?

S : Betul sebab tak pandai kita nak buat dan kebanyakannya yang saya *order* [pesan] dengan dia itu dia punya ketahanan itu tidak lama. Dia cepat rosak so [jadi] banyak rugi.

A : Pernah rugi dalam sepuluh ribu ke atau macam mana Encik?

S : (berfikir) lebih kurang.

A : Kalau macam Encik cakap tidak ada promosi tapi ada buat promosi untuk produk lain. Bilakah waktu melaksanakan promosi macam contohnya bulan ramadhan ke ataupun tengah banjir ini sekarang mungkin Encik nak habiskan stok kemudian Encik buat promosi?

S : Untuk promosi kita hanya *post* [siaran] dekat Tiktok shaja contoh bulan puasa dengan *time* [masa] cuti sekolah.

A : Kira lagi dapat banyak sambutan waktu promosi ataupun sama sahaja dengan hari lain?

S : Sama sahaja kalau beli banyak kita *consider* [pertimbangkan] untuk *drop price* [turunkan harga].

A : Adakah Encik merancang menawarkan sample percuma untuk menarik pelanggan baru?

S : Tidak ada lagi *so far* [setakat ini] kita tidak ada buat.

A : Macam kalau ada yang nak tempahan daripada orang-orang luar tu memang tak ada buat sample lah?

S : Tidak ada biasanya orang yang *order* [pesanan] ini dah tahu kita punya ini. Tapi kalau dia *request* [permintaan] boleh.

A : So kiranya memang tidak ada buat *membership* [keahlian] ke macam kalau kita dah biasa beli kita dapat *membership* [keahlian] dengan akok poklong ke memang tidak adalah ?

S : (gelak) ohh tidak ada awak jangan anggap benda ini Watson tahu tak (gelak) sebab Akok Poklong ini satu produk sahaja awak saya nak bagi *membership* [keahlian] tidak *cover* [meliputi] modal saya awak.

A : Encik pernah sertai mana-mana program tidak macam contoh macam uitm machang ini dia ada buat program klasik jadi siapa-siapa *founder* [pengusaha] yang nak jual barang ke diorang boleh datang ke uitm . pernah tidak Encik *sertai*?

S : *So far* [setakat ini] Sekarang ini saya tidak pernah *join event* [sertai acara] sebab kita *still* [masih] lagi dengan prinsip kita itu. Kalau orang nak dekat kita orang cari kita. Sebab *event* [program] ini dia memerlukan satu *operation cost* [kos operasi] yang baru dan yang kedua maksudnya *exclude activities* [kecualikan aktiviti] kita dah tidak ada bila kita *join event* [sertai program]. *Maybe event* [mungkin program] itu gempak boleh semua produk, semua kedai-kedai yang *best* [terbaik] ada. Kalau kita *join event* [sertai program] yang ini dia akan orang cakap *at the same time* [pada masa yang sama] itu kedai kita itu pun akan *drop* [jatuh] disebabkan senang dapat *available* [sedia ada] dia sebenarnya *supply* [pembekal] dan *demand* [permintaan]. Kalau bagi kurang *supply* [pembekal] dia dekat *event* [program] itu orang nak cari jugak. Lagi tinggi lah *demand* [permintaan] dia macam itu .

A : Siapakah pelanggan sasaran utama Encik. Contohnya, macam lebih kepada orang dewasa atau pelancong ke ?

S : Pelancong luar negeri.

A : Contohnya?

S : Contohnya orang luar, orang Johor orang Kedah dia datang *travel* [melancong] kelantan, so [jadi] dia nak makan-makan. So [jadi] ada satu tempat untuk akok ini dia datang.

A : Maksud pernah sampai ke johor punya sasaran jualan?

S : Ye betul, maksudnya bukan sasaran jualan kita. Orang Johor yang turun Kelantan itu pernah datang.

A : Adakah pelanggan Encik lebih suka beli secara talian atau terus langsung ?

S : kita langsung awak---*walk in* [masuk tanpa temu janji] sahaja.

A : Kedai buka setiap hari ke atau ada waktu tertentu yang Encik akan beritahu di Facebook?

S : Hari rabu setiap rabu cuti.

A : Kalau ada apa-apa nak macam kecemasan semua Encik akan maklum pada platform lah?

S : Ye betul.

A : Kalau secara Grabfood atau Foodpanda ada ke?

S : *So far* [setakat ini] sekarang ini kita tidak buat .

A : Pernah tidak Encik berkolaborasi dengan *founder* [pengusaha] yang *terkenal*?

S : *So far* [setakat ini] tiada lagi .

A : Bagaimana pandangan Encik tentang sekarang kalau orang nak *famous* [terkenal] dia punya perniagaan itu dia akan berkolaborasi dengan orang yang terkenal?apa pandangan Encik.

S : Okay je *as long as the audience target you* [selagi mana sasaran audiens anda]

Masa Depan Perniagaan

A : Dari segi masa depan perniagaan Apakah visi jangka panjang untuk perniagaan akok Encik?

S : *I wish* [saya berharap] akan ada produk Akok Poklong yang dijual *online* [talian] itu sahaja.

A : Kira Encik tidak ada matlamat untuk mengembangkan lagi jenama dekat mana-mana ke atau ada untuk visi itu.

S : Untuk mengembangkan nama (berfikir) Kita lebih kepada apa kedai itu sendiri tidak tutup. Maksudnya *as long as* [selagi mana] kedai itu berjalan dalam tempoh bertahun-tahun itu merupakan *branding* [penjenamaan] yang orang akan ingat. Maksudnya “oh sini kedai akok“ *as long as* [selagi mana] dia ada dekat situ sampai lima belas tahun nanti dia merupakan satu *branding* [penjenamaan] juga akok itu sendiri.

A : Bagaimana Encik bersedia untuk menghadapi cabaran masa hadapan dalam industri kuih tradisional? (Langkah-langkah seperti memperkenalkan kaedah pembuatan moden atau mengikuti perkembangan citarasa pelanggan.)

S : *Okay* [baiklah] kalau ada *innovation* [inovasi] yang bagus lagi cepat menghasilkan akok yang telah diaduk - *so why not* [jadi mengapa tidak] ikut tersebut.

A : Boleh saya tanya berapa jumlah yang Encik pernah dapat, maksudnya keuntungan yang paling tertinggi lah pada tahun dua ribu berapa?

S : Saya rasa tahun ke dua, dua ribu dua puluh satu *average* [purata] lima ribu biji sehari. Dua ribu setengah *sales* [jualan] selalu untuk bulan puasa dalam tiga puluh hari.

A : Kalau contoh macam ada, mungkin ada anak-anak muda yang nak sertai buat akok orang kata *dropship* [peniaga kecil], macam *dropship* [peniaga kecil] macam nak cuba buat. Encik ada menawarkan ke?

S : *So far* [setakat ini] tidak ada.

A : So [jadi] kalau ada Encik mungkin ada terfikir ke?

S : Kita akan *consider* [pertimbangkan], kita kena tengok juga *benefit* [kebaikan] apa yang kita dapat.

F : Dari Perintah Kawalan Pergerakan sampai sekarang, tentang bilangan pekerja tu makin bertambah atau ada cut?

S : Tiada---biasanya tidak ramai (berfikir) *so far* [setakat ini] tiga empat orang sahaja.

F : Untuk satu cawangan, cawangan yang pertama?

S : Haah.

F : Kiranya cawangan kedua dan yang ketiga?

S : Dah tutup---dah tiada.

F : Cawangan yang kedua yang dekat Jalan Perol ke?

S : Bukan, Jalan Perol yang pertama.

F : Jadi, cawangan yang kedua dan yang ketiga tu dimana?

S : Yang kedua tu di Jalan Kota Bharu-Pasir Puteh dekat padang---Yang ketiga tu (berfikir) di Pulau Melaka.

F : Buat masa sekarang, Encik ada terfikir nak buka cawangan lain ke bagaimana?

S : Tidak, nak fokus satu cawangan sahaja dulu---kembangkan pun hanya kembang produk *online* [atas talian]---mungkin produk bagus untuk pasaran.

Bahagian F : Penutup Sumbangan Dan Harapan

F : Bagaimana Encik melihat masa depan perniagaan Encik, makanan tradisional seperti akok di pasaran moden?

S : (berfikir) orang cakap *evergreen* [abadi]---so [jadi] makin lama - makin---makin orang nak---sebab orang dah tak buat.

F : Maksud *evergreen* [abadi]?

S : Maksudnya *you* [awak] tak lapuk..*you* [awak] duduk la zaman (berfikir) *even you* [walaupun awak] berpindah di planet marikh sekalipun, *still* [tetap] lagi orang nak makan akok macam tu - sampai bila-bila. Kadang-kadang makanan *viral* [tular] ni dia - dia *viral* [tular] masa *peak* [kemuncak] sahaja pastu orang tak nak dah. Tapi dia berbeza dengan makanan tradisional ni, kuih akok *evergreen* [abadi] produk. Dia bukan viral [tular] produk.

F : Apakah harapan Encik untuk masyarakat dalam menghargai makanan tradisional seperti akok?

S : (berfikir) harapan untuk masyarakat - saya lebih kepada (berfikir) cakna terhadap kita punya sejarah dan makanan tradisional itu sendiri dan kena kuat berjalan---dari segi *travel* [melancong] dan berjalan ini baru kenal dunia, baru kenal akok.

F : Adakah Encik mempunyai rancangan untuk memperkenalkan cara yang baru dalam perniagaan ini pada masa hadapan? Macam sekarang guna *cupcake maker* [mesin pembuat kek cawan], akan datang?

S : Kalau *innovation* [inovasi] yang awak maksud itu, mungkin (berfikir) kita buat satu---satu pembakaran akok guna *cupcake maker* [mesin pembuat kek cawan] yang industri punya, sebab sekarang ni kita guna yang *homemade* [buatan sendiri] - *mostly* [kebanyakkan] rosak---senang rosak. So [jadi], kalau soalan *you* [awak] ini lebih kepada *innovation* [inovasi] - *Maybe* [kemungkinan] lebih kepada alat pakai untuk akok ni, sebab kita dah tahu apa yang sesuai tapi dia tidak sesuai untuk industri sahaja.

F : Maksud Encik mungkin ada nak buat kilang?

S : Haah..haa...

F : Apakah sumbangan terbesar yang perniagaan Encik telah berikan kepada komuniti setempat?

S : (berfikir) santan, telur, tepung..semua bahan-bahan mentah kita ambil dari orang kampung. So, itu satu *contribution* [sumbangan] kepada orang kampung kita - dia orang dapat *business* [perniagaan] maju sikit macam tu...

F : Kiranya dalam tahun yang sama Encik beli dari orang yang sama, dari dulu sampai sekarang?

S : Haah - macam tu. *Even* [Malahan] kita boleh tempah dari luar kampung, yang boleh *produce* [hasilkan] kita lebih banyak sikit - tapi kita lebih *prefer* [lebih suka] kepada orang-orang kampung kita sebab kita lebih nak menolong dia orang dan dia orang pun maju---So [jadi], kita suka benda-benda macam tu. Kita *contribute* [sumbang] kepada komuniti setempat kita.

F : Bagaimana perniagaan akok ini membantu melestarikan budaya dan warisan makanan tradisional?

S : (berfikir) sebab orang luar (tidak jelas)...

F : Maaf, *internet coverage slow* [liputan internet lemah] - tersekat

S : Haa sekejap - dengar tak?

F : Dengar.

S : (berfikir) untuk melestarikan kebudayaan (berfikir) dia merupakan satu platform kepada masyarakat luar untuk kenal kuih tradisional kita. Dengan meniaga akok ni, dia datang ke kedai kita, dia dapat kenal dan dia boleh *try* [cuba].

F : Adakah Encik terlibat dalam sebarang kolaborasi dengan pihak lain untuk mempromosikan makanan tradisional?

S : (berfikir) dari segi---kalu [kalau] selain daripada ekonomi, saya rasa lebih kepada pembinaan komuniti tu sendiri kot - pembinaan komuniti setempat dia lebih bekerjasama bila kita ambil santan daripada dia, bila kita ambil barang-barang daripada dia---so [jadi] dia lebih banyak tolong kita.

F : Kiranya ada tolong menolong lah kan? Macam memupuk semangat tolong menolong.

S : Betul.

A : Sebelum saya pergi ke sumbangan dan harapan boleh ke saya bertanya, apakah pendekatan yang boleh diambil untuk mengurangkan sisa makanan atau juga pembungkusan dalam perniagaan. Contohnya, macam satu hari itu Encik terbuat lebih mungkin yang bahan-bahan yang terbuat lebih itu Encik akan buang atau pun macam mana?

S : Tengok kalau dia rosak kita buang tapi buang kita lebih kepada. Sebab kita ada (siaran tersekat) dekat sebelah rumah ni kita memanfaatkan benda itu.

A : Boleh Ulang semula tak Encik?

S : Boleh untuk yang sisa makanan yang tidak habis lebih kepada kita bagi dekat haiwan ternakan .sebab dia merupakan sumber protein juga. Sebab kita menggunakan telur itu untuk sumber protein juga untuk ayam ternakan sebelah rumah saya ni.

A : Encik ada membela ternakan lain la kiranya?

S : Tidak ada tapi ada sikit disebelah rumah ini yang jiran punya kita bagi maksudnya kita nak bela sendiri boleh tapi kalau untuk setakat ini tidak bela lagi untuk kita bagi dekat *contribute* [sumbang] dekat jiran kita lah.

A : Pernah tak Encik hadapi , mungkin dalam satu hari tu pernah Encik terlebih buat sampai mengakibatkan akok tak terjual ? pernah ke?

S : (Siaran terputus)

Bahagian Penutup.

A : Apakah sumbangan Encik dalam meningkatkan kesedaran tentang kepentingan makanan tradisional?

S : Kesedaran dia, saya rasa penting untuk masyarakat kita kalau tidak ada kesedaran tentang kita punya kuih tradisional kemungkinan besar dia akan pupus .

A : Adakah Encik mempunyai rancangan untuk memperluaskan sumbangan perniagaan ini ke peringkat nasional atau antarabangsa? Mungkin sumbangan dari segi tunjuk ajar ke?

S : Oh ada maksudnya saya punya *vision* [visi] Lepas kita capai *market international* [pemasaran antarabangsa] baru kita akan ke orang cakap tunjuk ajar.

A : Maksudnya ada idea untuk macam nak buat bengkel ke luar negara macam tu?

S : Betul.

A : Bagaimana Encik berharap sumbangan perniagaan ini akan memberi inspirasi kepada orang lain dalam komuniti atau industri makanan tradisional?

S : Bagaimana cara untuk ke dalam industri dalam bidang *internasional* [antarabangsa] saya rasa perlu juga peranan kerajaan bagi membantu dari segi orang cakap platform *perform* [melaksanakan] untuk kita buat *event -event* [program] ke luar negara supaya kita dapat pergi *event* [program] tersebut dan buat pendedahan kepada orang luar terutamanya *player* [pemain] industri.

A : Bagaimanakah anda berharap perniagaan akok ini dapat memberi inspirasi kepada usahawan muda untuk menghargai dan mempromosikan makanan tradisional? Maksudnya untuk orang muda yang nak menjalankan perniagaan kuih tradisional mungkin ada nasihat-nasihat ke atau harapan?

S : *Okay* [baiklah] untuk orang muda yang baru orang cakap nak berkencingung dalam kuih tradisional ini saya rasa perlu peranan pendedahan media sosial yang lebih luas daripada semua pihak terutama pihak keluarga itu sendiri contohnya keluarga daripada kelantan dia kena mengekalkan identiti kelantan itu dengan orang cakap bagitau pendedahan tentang kuih dan makanan tradisional kelantan.

A : Maksudnya macam setiap negeri tu kita kena ini lah macam kalau Johor dia ada adat dia macam itulah?

S : Betul. Maksudnya keluarga itu sendiri mainkan peranan orang cakap mendedahkan anak-anak dia tentang kuih-kuih tradisional dan makanan tradisional kita. kalau dia tidak ajar daripada *family* [keluarga] dia maksudnya pendedahan itu agar sukar untuk buat.

A : Adakah Encik menjalankan sebarang inisiatif pendidikan atau latihan untuk memupuk minat terhadap makanan tradisional?

S : *So far* [setakat ini] tidak ada lagi. Lebih banyak kepada *interview* [temu bual] tentang kuih tradisional itu sendiri dari segi kelas tidak ada lagi.

A : Mungkin Bakal dibuat Encik?

S : Kelas itu saya rasa tidak ada kelas mengajar tapi lebih kepada pendedahan kuih tradisional itu sendiri dan *target* [sasaran] kita orang luar orang yang tidak kenal lagi.

A : Apakah legasi yang Encik ingin tinggalkan melalui perniagaan ini?

S : Legasi saya nak tinggal lebih kepada *branding* [penjenamaan] dan produk itu sendiri maksudnya produk itu tidak lari dari segi cita rasa daripada sekarang hingga kini dan selamanya

A : Akhir sekali, apakah kata-kata semangat atau inspirasi yang Encik ingin sampaikan kepada orang ramai mengenai nilai dan kepentingan perniagaan makanan tradisional?

S : Kita ada identiti kita ada budaya dan kita ada kuih tradisional yang lahir daripada orang cakap sejarah kita. *So* [jadi] daripada situ kalau kita tidak orang cakap membela atau memainkan peranan kita sebagai orang cakap mewarisi kuih tradisional ini jadi kemungkinan besar dia akan pupus dan kemungkinan besar ia tidak dikenali ramai.

A : Ada kata-kata terakhir yang Encik boleh sampaikan kepada semua masyarakat atau pun nasihat ke?

S : *Okay* [baiklah] dari segi kata-kata saya sendiri untuk dalam industri ini saya rasa perlu lagi *player-player* [pemain] industri untuk masuk kedalam orang cakap kuih tradisional ini untuk buat satu inovasi supaya kita dapat buat satu kuih yang rasa sama tapi ketahanan dia boleh tahan lama setahun dua tahun.

PENUTUP

Dengan ini tamatlah sesi temubual mengenai **pengalaman yang telah dikongsikan bersama tadi**. Kami mengucapkan terima kasih di atas kesudian dan kerjasama yang diberikan oleh **Encik Mohd Syamil Bin Mohd Syukri** dalam menyempurnakan wawancara ini. Adalah diharapkan dengan hasil temubual ini dapat menyumbang kepada perkembangan ilmu dalam bidang **makanan tradisional** para penyelidik pada masa akan datang. Sekian, terima kasih.

Senarai Abreviasi

SINGKATAN	MAKSUD
UniKL	Universiti Kuala Lumpur
IPROM	Institute Of Product Design And Manufacturing
MJII	Mara Japan Industrial Institute
YDM	Yang Dipertua Negeri
AIR BNB	Air Bed and Breakfast
MARA	Majlis Amanah Rakyat
UITM	Universiti Teknologi MARA
NGO	Badan Bukan Kerajaan
R&D	Research and Development
F&B	Food & Beverages

Senarai Singkatan

SINGKATAN	MAKSUD
S	Syamil
A	Aisyah
F	Farah

Rujukan Kata

SENARAI	MAKSUD
ABE	Abang
POK LONG	Pak Long
ADUK	Mengacau
CAKNA	Ambil Peduli

LAMPIRAN

Lampiran

Log Wawancara

Aisyah dan Farah menemubual Mohd Syamil Bin Mohd Syukri, yang dilahirkan pada 1995, di Hospital Besar Kota Bharu, Kelantan. Temubual dijalankan secara atas talian melalui *Google Meet*, mengenai pengalaman perniagaan beliau dalam bidang perniagaan makanan tradisional iaitu akok.

MASA	SUBJEK	NAMA/TEMPAT/ RUJUKAN
BAHAGIAN A: LATAR BELAKANG		
0.00	Kata kata aluan dan pengenalan diri pengusaha kuih Akok Pok Long	Mohd Syamil Bin Mohd Syukri
BAHAGIAN B: SEJARAH PENDIDIKAN		
3.30	Menerangkan sejarah pendidik di sekolah rendah.	Sekolah Kebangsaan Wakaf Stan
3.45	Menerangkan sejarah pendidikan di sekolah menengah dan minat mula timbul pada tingkatan dua.	Sekolah Kebangsaan Agama Melor, Kota Bharu Kelantan.
4.22	Penerangan bagaimana pengusaha menyambung tawaran pelajaran ke Jepun.	Takushoku Universiti Tokyo, Jepun.

BAHAGIAN C: PENGALAMAN KERJAYA		
8.30	Penerangan tentang pengalaman, cabaran dan mentor permulaan kerjaya iaitu dengan mengembangkan pengaruh kenalan.	Pemandu pelancong
12.25	Menceritakan perkembangan kerjaya serta pencapaian pada peringkat awal kerjaya	Jepun
14.30	Penerangan tentang cabaran, pengalaman kerja dan kemahiran khusus pengusaha.	
17.17	Pengaruh, inspirasi dan nasihat tentang kerjaya.	
19.05	Pencapaian dan pengiktirafan	Thr Gear
20.22	Kepimpinan dan pengurusan	
BAHAGIAN D: PERNIAGAAN		
21.18	Permulaan perniagaan	
26.10	Pengembangan perniagaan	

32.53	Cabaran dan risiko	
35.34	Keputusan dan pembelajaran	
BAHAGIAN E: PRODUK AKOK		
41.55	Produk Akok	
48.35	Pemasaran dan inovasi (Perniagaan akok)	
1.03.51	Masa depan perniagaan	
BAHAGIAN F: PENUTUP SUMBANGAN DAN HARAPAN		
1.08.00	Sumbangan dan harapan perniagaan	
1.22.53	Sambungan penutup	
1.28.44	Penutup	

Diari Kajian

MASA	TARIKH	PERKARA	TINDAKAN
8:30pg - 10.00pg	6 Okt 2024 <i>Google Meet</i>	<u>Penerangan tentang kerja khursus</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Kami telah diberi penerangan oleh Ts. Nurulannisa Binti Abdullah tentang sejarah lisan. Beliau juga memberi arahan untk mencari sekurang-kurangnya tiga calon tokoh yang sesuai untk ditemuramah pada masa akan datang. • Membuat pemilihan rakan setugas • Aisyah Dan Farah bersetuju untk bersama-sama menyiapkan tugasa ini
2.00ptg - 5.00ptg	6 Okt 2024 Rumah Sewa	<u>Pencarian tokoh</u> Melayari internet dan membuat pencarian berkenaan tokoh pilihan	<ul style="list-style-type: none"> • Aisyah dan Farah sama-sama mencari maklumat berkenaan tokoh-tokoh yang ada di Kelantan . • Kami telah menyenaraikan beberapa tokoh yang telah dikaji latar belakang mereka.
8:30 pg - 10:00pg	13 Okt 2024 <i>Google Meet</i>	<u>Penerangan Cara pemilihan tokoh</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Penerangan tentang cara bagaimana untk kami mencari ciri-ciri tokoh yang betul dan mengikut kriteria yang sepatutnya oleh Pensyarah kami iaitu Ts. Nurulannisa Binti Abdullah .

	20 Okt 2024 <i>Whatsapp</i>	<u>Konsultasi bersama pensyarah</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Farah telah menghubungi pensyarah melalui aplikasi <i>whatsapp</i> untuk bertanyakan tokoh yang telah dipilih oleh kami. ● Pensyarah kami telah memberi pendapat bahawa tokoh yang kami pilih kurang mengikuti kriteria yang diinginkan .
	24 Okt 2024 <i>Google Classroom</i>	<u>Penyerahan abstrak dan proposal</u> Pemilihan tokoh akhir telah di buat serta melakukan pemilihan tokoh	<ul style="list-style-type: none"> ● Selepas konsultasi bersama pensyarah kami telah ditugaskan menghantar abstrak dan proposal berkenaan latar belakang tokoh kami di dalam "<i>google classroom</i>". ● pemilihan tokoh diluluskan
	10 Nov 2024 Rumah Sewa	<u>Penyediaan draft soalan temubual</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Aisyah dan Farah mengadakan perbincangan untuk soalan temu bual yang berjumlah 100 sehingga 110 soalan.
2:30ptg - 2:45ptg	12 Nov 2024 <i>Google Meet</i>	<u>Konsultasi bersama pensyarah tentang soalan temubual</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Pensyarah kami memberi sedikit pendapat tentang soalan yang perlu dibaiki semula agar menjadi tersusun dan menarik.
	20 Nov 2024 <i>Google Classroom</i>	<u>Penyerahan soalan temubual</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Selepas dibaiki, kami telah menghantar soalan yang lengkap di "<i>google classroom</i>" untuk

			mendapat kelulusan daripada pensyarah kami.
	23 Okt 2024 <i>Whatsapp</i>	<u>Menghubungi tokoh</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Kami telah menghubungi tokoh pilihan kami melalui aplikasi <i>whatsapp</i> untuk bertanya tentang kekosongan masa untuk menjalankan temu bual secara berhadapan. • Kami mendapat maklum balas dari tokoh tentang tarikh yang sesuai untuk menjalankan temu bual tersebut.
	25 Okt 2024 <i>Whatsapp</i>	<u>Memberi lampiran dokumen soalan temu bual kepada tokoh</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Aisyah menghubungi tokoh melalui <i>whatsapp</i> untuk memberi lampiran dokumen yang berkaitan contoh-contoh soalan yang akan ditemu bual nanti.
	29 Okt 2024 <i>Google Classroom</i>	<u>Penyerahan persediaan awal berkenaan tokoh</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Kami telah ditugaskan oleh pensyarah kami untuk mengkaji dan menyediakan slaid yang mengandungi isi-isi penting iaitu : <ul style="list-style-type: none"> i) pilihan awal ii) pemilihan pengusaha iii) maklumat pengusaha iv) faktor pemilihan pengusaha
10:30pg - 12:30tghr	29 Nov 2024 <i>Google Meet</i>	<u>Menemu bual tokoh</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Menjalankan sesi temu bual bersama pengusaha akok poklong secara atas talian kerana menghadapi banjir yang teruk ketika itu. • Temu bual tersebut dijalankan selama 2 jam setengah. Ia berjalan dengan lancar.

3:00ptg - 3:30ptg	29 Nov 2024 <i>Google Meet</i>	<u>Sambungan temu bual</u> Sambungan dilakukan atas faktor cuaca dan waktu.	<ul style="list-style-type: none"> ● Sambung semula pada pukul 3 petang kerana memberi ruang untuk tokoh kami menunaikan solat jumaat. ● Penutup bagi acara temubual tersebut
8:30pg-6:00ptg	18 Dis 2024 <i>Google Meet</i>	<u>Berbincang dan menyiapkan transkrip sepenuhnya</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Aisyah dan Farah Menyiapkan dialog transkrip temu bual sepenuhnya.
1:30ptg-3:00ptg	1 Jan 2025 <i>Whatsapp</i>	<u>Menghantar lampiran dokumen kepada tokoh</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Aisyah menghubungi tokoh untuk memberi surat perjanjian sejarah lisan
11:30 pg-1:00ptg	5 Jan 2025 <i>Whatsapp</i>	<u>Konsultasi bersama pensyarah mengenai tajuk artikel</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Pemilihan tajuk yang sesuai dibawah panduan pensyarah.
10:00pg-11:00pg	9 Jan 2025 Bilik pensyarah di Blok D	<u>Konsultasi bersama pensyarah mengenai transkrip</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Pensyarah memberi panduan dan tunjuk ajar mengenai pembetulan yang perlu diubah di dalam transkrip.
8:00pg-1:00ptg	10 Jan 2025 Rumah sewa	<u>Menyiapkan transkrip sepenuhnya</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Membuat pembetulan transkrip yang telah disemak oleh pensyarah .
2:00ptg	10 Jan 2025 <i>Google Classroom</i>	<u>Menghantar dan meminta kelulusan transkrip dan dairi kajian penuh</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Menghantar transkrip dan dairi kajian yang telah di betulkan di platform google classroom.
10:00pg	6 Feb 2025 Bilik pensyarah di Blok D	<u>Menghantar Buku Log</u>	<ul style="list-style-type: none"> ● Menghantar buku Log yang telah lengkap di bilik pensyarah di blok D

Soalan Sebelum

Pengenalan: *[rakam sebelum temubual]*

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh dan Salam Sejahtera. Berikut adalah merupakan temubual sejarah lisan mengenai **latar belakang dan pengalaman hidup** seorang pengusaha dalam **bidang makanan tradisional iaitu akok**. Bersama-sama kami ialah **Mohd Syamil Bin Mohd Syukri** yang merupakan seorang **Usahawan muda iaitu Pengarah Akok Pok Long**. Rakaman ini dijalankan pada tarikh **29 November 2024** bersamaan dengan hari **Jumaat** pada pukul **10:30 pagi** melalu platform **Microsoft Teams**. Temubual ini dikendalikan oleh **Siti Nur Aisyah** dan **Farah Farhanim**. Dengan segala hormatnya temubual ini dimulakan.

Penutup: *[rakam selepas temubual]*

Dengan ini tamatlah sesi temubual mengenai **pengalaman perniagaan dan harapan**. Kami mengucapkan terima kasih di atas kesudian dan kerjasama yang diberikan oleh beliau dalam menyempurnakan wawancara ini. Adalah diharapkan dengan hasil temubual ini dapat menyumbang kepada perkembangan ilmu dalam bidang **makanan tradisional** para penyelidik pada masa akan datang. Sekian, terima kasih.

Deraf

Topik: Akok Pok Long

A. Latar belakang

Diri sendiri:

1. Apakah nama penuh encik?
2. Bilakah tarikh lahir encik?
3. Dimanakah tempat kelahiran encik?
4. Encik anak ke berapa daripada berapa adik beradik?
5. Apakah status encik? Adakah sudah berkahwin ataupun bujang?
6. Adakah encik mempunyai pengalaman lain sebelum menjadi usahawan? Jika ya, apakah jenis pekerjaan tersebut?
7. Bagaimana encik menggambarkan personaliti atau sifat diri encik?
8. Apakah hobi atau minat encik selain daripada bidang keusahawanan?
9. Adakah encik aktif dalam komuniti atau organisasi tertentu?
10. Apakah yang encik gemar lakukan semasa kecil?

B. Sejarah Pendidikan

Sekolah Rendah:

1. Dimanakah Encik mendapat pendidikan sekolah rendah?

Sekolah Menengah:

2. Dimanakah Encik mendapat pendidikan sekolah menengah?
3. Apakah kenangan paling berkesan semasa di sekolah menengah?
4. Adakah minat terhadap perniagaan mula timbul ketika itu?

Universiti:

5. Setelah tamat pengajian di sekolah menengah, di universiti manakah Encik melanjutkan pengajian diploma?
6. Apakah bidang yang dipilih, dan mengapa?
7. Di universiti manakah Encik melanjutkan pengajian ijazah sarjana muda?
8. Apakah bidang pengajian yang encik ambil di Jepun?
9. Mengapa encik memilih untuk melanjutkan pelajaran ke Jepun?
10. Boleh ceritakan bagaimana encik mendapat tawaran untuk belajar di Jepun , melalui biasiswa, program pertukaran atau program peribadi?
11. Adakah encik memohon secara individu atau melalui agensi atau organisasi tertentu untuk melanjutkan pengajian ke Jepun? Jika melalui organisasi, boleh kongsi sedikit maklumat mengenai program tersebut. (Cth: MARA, JPA, dll)
12. Apakah kelayakan atau pencapaian yang membantu encik mendapat tawaran belajar di Jepun? Mungkin pencapaian akademik, kemahiran bahasa Jepun, atau penglibatan dalam aktiviti tertentu.
13. Adakah encik memerlukan sokongan dari keluarga atau institusi pendidikan untuk mendapat tawaran tersebut?
14. Adakah terdapat cabaran tertentu dalam proses permohonan ke Jepun, dan bagaimana encik mengatasinya?
15. Adakah encik menghadiri sebarang temuduga atau ujian sebelum mendapat tawaran ke Jepun? Jika ya, boleh kongsi sedikit pengalaman mengenai proses tersebut.
16. Bagaimana perasaan encik apabila mendapat tahu bahawa encik diterima untuk belajar di Jepun?
17. Boleh kongsi pengalaman pertama dan cabaran utama yang encik hadapi sebagai pelajar luar negara encik ketika tiba di Jepun?
18. Bagaimana pengalaman pendidikan di Jepun berbeza dengan di Malaysia?

19. Adakah terdapat pendekatan unik dalam pendidikan di Jepun yang memberi inspirasi kepada encik?
20. Adakah encik pernah merancang untuk menjadi seorang usahawan ketika di Jepun, atau adakah minat ini timbul kemudian?
21. Bagaimana encik mendapat idea dan pengaruh ketika di Jepun untuk memulakan perniagaan kuih akok?
22. Adakah terdapat elemen daripada budaya Jepun yang encik masukkan dalam perniagaan encik, dari segi produk, pemasaran, atau layanan pelanggan?
23. Boleh kongsi bagaimana encik mengaplikasikan teknologi atau teknik pembuatan dari Jepun dalam pembuatan kuih akok?
24. Apakah cabaran utama dalam mengekalkan identiti makanan tradisional seperti akok, tetapi dengan inspirasi luar negara

C. Pengalaman kerjaya

Permulaan Kerjaya

1. Bolehkah encik kongsi pengalaman pertama yang memberi kesan mendalam pada kerjaya encik?
2. Apakah cabaran utama yang encik hadapi ketika memulakan kerjaya?
3. Adakah terdapat seseorang yang menjadi mentor pada permulaan kerjaya encik?

Perkembangan Kerjaya

4. Apakah pencapaian terbesar encik pada peringkat awal kerjaya?
5. Bagaimana encik mengembangkan kemahiran encik untuk menjadi lebih berdaya saing?
6. Apakah momen-momen penting yang telah memacu kerjaya encik ke peringkat seterusnya?
7. Apakah perubahan terbesar yang encik lihat dalam bidang encik sejak mula?

Cabaran dan Pengalaman Kerja

8. Boleh ceritakan mengenai situasi mencabar yang encik hadapi, dan bagaimana encik menanganinya?
9. Apakah kemahiran khusus yang encik rasakan paling penting untuk berjaya dalam bidang ini?
10. Apakah keputusan kerjaya paling sukar yang pernah encik buat?
11. Bagaimana encik menghadapi kegagalan atau kesilapan dalam kerjaya?

Pengaruh dan Inspirasi

12. Siapa yang paling mempengaruhi perjalanan kerjaya encik?
13. Bagaimana pengaruh mereka telah membentuk pendekatan encik dalam bekerja?
14. Adakah terdapat tokoh dalam bidang encik yang menjadi inspirasi? Mengapa?
15. Apakah nasihat terbaik yang pernah encik terima tentang kerjaya?

Pencapaian dan Pengiktirafan

16. Apakah pencapaian terbesar dalam kerjaya encik yang encik paling banggakan?
17. Adakah encik pernah mendapat anugerah atau pengiktirafan dalam bidang ini?

Kepimpinan dan Pengurusan

18. Bagaimana encik menggambarkan gaya kepimpinan encik?
19. Apakah nilai atau prinsip yang encik pegang dalam memimpin pasukan?

D. Perniagaan

Permulaan Perniagaan

1. Apakah misi utama perniagaan encik?

2. Bagaimana encik memulakan perniagaan ini? Apakah langkah pertama yang encik ambil?
3. Dari mana encik mendapat modal permulaan untuk memulakan perniagaan?
4. Siapakah tulang belakang yang utama dalam menjalankan perniagaan akok?
5. Dimanakah cawangan perniagaan akok pertama dibuka?
6. Berapakah bilangan pekerja pada permulaan perniagaan akok?
7. Bagaimanakah encik membayar gaji pekerja? Adakah melalui pembayaran atas talian atau secara tunai?
8. Apakah cabaran terbesar yang encik hadapi semasa memulakan perniagaan?
9. Bagaimana respons pelanggan terhadap perniagaan encik pada awalnya?

Pengembangan Perniagaan

10. Apakah langkah-langkah yang encik ambil untuk mengembangkan perniagaan dari awal hingga sekarang?
11. Apakah strategi pemasaran pertama yang encik gunakan untuk menarik pelanggan?
12. Bagaimana encik memilih pasaran sasaran encik?
13. Apakah pencapaian utama perniagaan encik pada tahun-tahun awal?
14. Berapa tahun encik mengambil masa untuk membuka cawangan lain?
15. Dimanakah cawangan yang lain ditubuhkan?

Cabaran dan Risiko

16. Boleh ceritakan tentang cabaran paling sukar yang pernah encik hadapi dalam perniagaan akok ini?
17. Bagaimana encik menangani persaingan dalam industri kuih tradisional ini?
18. Bagaimana cara encik menghadapi kegagalan atau kesilapan dalam perniagaan akok?

Keputusan dan Pembelajaran

19. Apakah keputusan paling sukar yang pernah encik buat dalam menjalankan perniagaan akok? (Keputusan seperti menaikkan harga, mempelbagaikan produk, atau memutuskan lokasi perniagaan.)
20. Apakah pelajaran terbesar yang encik pelajari sepanjang perjalanan perniagaan ini? (Mungkin mengenai keperluan untuk inovasi atau pentingnya mengekalkan kualiti tradisional.)
21. Bagaimana encik terus belajar dan menyesuaikan diri dengan perubahan dalam industri makanan tradisional? (Sumber rujukan encik untuk belajar seperti bengkel, seminar, atau panduan dari usahawan lain.)
22. Apakah kesilapan yang encik pelajari dalam perniagaan ini dan bagaimana ia membantu encik berkembang? (Contohnya, kesilapan dalam resipi, pengurusan masa, atau strategi pemasaran yang tidak berhasil.)

Produk Akok

23. Apakah keistimewaan akok yang encik hasilkan berbanding dengan akok lain di pasaran?
24. Apakah jenis atau variasi akok yang encik tawarkan kepada pelanggan?
25. Bagaimana encik memastikan kualiti akok sentiasa konsisten?
26. Adakah encik menggunakan resipi tradisional atau membuat inovasi dalam penyediaan akok?
27. Bolehkah encik terangkan bahan utama yang digunakan untuk menghasilkan akok encik?
28. Adakah encik menyediakan pilihan akok untuk pelanggan yang mempunyai keperluan diet tertentu, seperti akok tanpa gula?
29. Bagaimana maklum balas pelanggan mempengaruhi penambahbaikan produk akok encik?

30. Apakah cabaran utama dalam memastikan kesegaran akok, terutama jika dihantar ke lokasi yang jauh?
31. Adakah encik mempunyai perancangan untuk memperkenalkan produk akok dalam bentuk sejuk beku atau siap masak?
32. Bagaimana encik menentukan harga bagi setiap jenis akok yang dijual?

Pemasaran dan Inovasi (Perniagaan akok)

33. Apakah strategi pemasaran yang encik rasa paling berkesan untuk perniagaan akok encik? (Contohnya, strategi seperti penggunaan media sosial atau promosi di pasar malam.)
34. Bagaimana encik memastikan produk akok encik relevan dan menarik bagi pelanggan? (Cara encik memelihara keaslian akok sambil mengikuti kehendak pelanggan.)
35. Bagaimana encik membawa inovasi ke dalam perniagaan akok ini? (Mungkin dengan mencuba variasi rasa atau bentuk pembungkusan yang lebih moden.)
36. Apakah peranan teknologi dalam mengembangkan perniagaan akok encik? (Penggunaan teknologi dalam pemasaran, pengurusan inventori, atau menerima tempahan dalam talian.)

Masa Depan Perniagaan

37. Apakah visi jangka panjang untuk perniagaan akok encik? (Matlamat untuk mengembangkan jenama, memperluaskan pasar, atau memperkenalkan produk baru.)
38. Bagaimana encik bersedia untuk menghadapi cabaran masa hadapan dalam industri kuih tradisional? (Langkah-langkah seperti memperkenalkan kaedah pembuatan moden atau mengikuti perkembangan citarasa pelanggan.)

E. Penutup (Sumbangan dan Harapan)

1. Bagaimana encik melihat masa depan perniagaan makanan tradisional seperti akok di pasaran moden?

2. Apakah harapan encik untuk masyarakat dalam menghargai makanan tradisional seperti akok?
3. Adakah encik mempunyai rancangan untuk memperkenalkan inovasi baru dalam perniagaan ini pada masa hadapan?
4. Apakah sumbangan terbesar yang perniagaan encik telah berikan kepada komuniti setempat?
5. Bagaimana perniagaan ini membantu melestarikan budaya dan warisan makanan tradisional?
6. Adakah encik terlibat dalam sebarang kolaborasi dengan pihak lain untuk mempromosikan makanan tradisional?
7. Bagaimana perniagaan ini menyumbang kepada ekonomi setempat, terutama dalam sektor makanan?
8. Apakah sumbangan encik dalam meningkatkan kesedaran tentang kepentingan makanan tradisional?
9. Adakah encik mempunyai rancangan untuk memperluaskan sumbangan perniagaan ini ke peringkat nasional atau antarabangsa?
10. Bagaimana encik berharap sumbangan perniagaan ini akan memberi inspirasi kepada orang lain dalam komuniti atau industri makanan tradisional?
11. Adakah encik menjalankan sebarang inisiatif pendidikan atau latihan untuk memupuk minat terhadap makanan tradisional?
12. Apakah legasi yang encik ingin tinggalkan melalui perniagaan ini?
13. Bagaimana encik ingin dikenang oleh pelanggan atau rakan dalam industri?
14. Jika encik dapat memberi satu nasihat sahaja kepada usahawan baru dalam industri ini, apakah itu?
15. Akhir sekali, apakah kata-kata semangat atau inspirasi yang encik ingin sampaikan kepada orang ramai mengenai nilai dan kepentingan perniagaan makanan tradisional?

Soalan Selepas

Pengenalan:

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh dan Salam Sejahtera. Berikut adalah merupakan temubual sejarah lisan mengenai latar belakang dan pengalaman hidup seorang pengusaha dalam bidang makanan tradisional iaitu akok. Bersama-sama kami ialah Mohd Syamil Bin Mohd Syukri yang merupakan seorang Usahawan muda iaitu Pengarah Akok Pok Long. Rakaman ini dijalankan pada tarikh 29 November 2024 bersamaan dengan hari Jumaat pada pukul 10:30 pagi melalu platform Google Meet. Temubual ini dikendalikan oleh Siti Nur Aisyah dan Farah Farhanim. Dengan segala hormatnya temubual ini dimulakan.

Penutup:

Dengan ini tamatlah sesi temubual mengenai pengalaman yang telah dikongsikan bersama tadi. Kami mengucapkan terima kasih di atas kesudian dan kerjasama yang diberikan oleh Encik Mohd Syamil Bin Mohd Syukri dalam menyempurnakan wawancara ini. Adalah diharapkan dengan hasil temubual ini dapat menyumbang kepada perkembangan ilmu dalam bidang makanan tradisional para penyelidik pada masa akan datang. Sekian, terima kasih.

BAHAGIAN A : LATAR BELAKANG

Diri sendiri:

1. Apakah nama penuh Encik?
2. Bilakah tarikh lahir Encik?
3. Dimanakah tempat kelahiran Encik?
4. Encik anak ke berapa daripada berapa adik beradik?
5. Apakah status Encik? Adakah sudah berkahwin ataupun bujang?
6. Adakah Encik mempunyai pengalaman lain sebelum menjadi usahawan? Jika ya, apakah jenis pekerjaan tersebut?
7. Bagaimana Encik menggambarkan personaliti atau sifat diri Encik?
8. Apakah hobi atau minat Encik selain daripada bidang keusahawanan?
9. Adakah Encik aktif dalam komuniti atau organisasi tertentu?
10. Apakah yang Encik gemar lakukan semasa kecil?

BAHAGIAN B : SEJARAH PENDIDIKAN

Sekolah Rendah:

1. Dimanakah Encik mendapat pendidikan sekolah rendah?

Sekolah Menengah:

2. Dimanakah Encik mendapat pendidikan sekolah menengah?
3. Apakah kenangan paling berkesan semasa di sekolah menengah?
4. Adakah minat terhadap perniagaan mula timbul ketika itu?

Universiti:

5. Setelah tamat pengajian di sekolah menengah, di universiti manakah Encik melanjutkan Pengajian diploma?
6. Apakah bidang yang dipilih, dan mengapa?
7. Dimanakah Encik melanjutkan pengajian ijazah sarjana muda?
8. Mengapa Encik memilih untuk melanjutkan pelajaran ke Jepun?
9. Boleh ceritakan bagaimana Encik mendapat tawaran untuk belajar di Jepun?
10. Apakah kelayakan atau pencapaian untuk membantu Encik mendapat tawaran belajar di Jepun? Mungkin pencapaian akademik, kemahiran bahasa Jepun, atau penglibatan dalam aktiviti tertentu.
11. Adakah terdapat cabaran tertentu dalam proses permohonan ke Jepun, dan bagaimana Encik mengatasinya?
12. Adakah Encik menghadiri sebarang temuduga atau ujian sebelum mendapat tawaran ke Jepun? Jika ya, boleh kongsi sedikit pengalaman mengenai proses tersebut.
13. Bagaimana perasaan Encik apabila mendapat tahu bahawa Encik diterima untuk belajar di Jepun?
14. Boleh kongsi pengalaman pertama dan cabaran utama yang Encik hadapi sebagai pelajar luar negara ketika Encik di Jepun?

BAHAGIAN C : PENGALAMAN KERJAYA

Permulaan Kerjaya

1. Bolehkah Encik kongsi pengalaman pertama yang memberi kesan mendalam pada kerjaya Encik?
2. Apakah cabaran utama yang Encik hadapi ketika memulakan kerjaya?

3. Boleh bagikan contoh apa yang terjadi waktu, macam sikit contoh yang Encik boleh bagi, situasi ?
4. Adakah terdapat seseorang yang menjadi *mentor* [penasihat] pada permulaan kerjaya Encik?

Perkembangan Kerjaya

5. Dari segi Perkembangan kerjaya, Apakah pencapaian terbesar Encik pada peringkat awal kerjaya?
6. Dah berapa lama Encik terlibat dengan *tour guide* [pemandu pelancong] ni?
7. Bagaimana Encik mengembangkan kemahiran Encik untuk menjadi lebih berdaya saing?
8. Apakah momen-momen penting yang telah memacu kerjaya Encik ke peringkat seterusnya?
9. Apakah perubahan terbesar yang Encik lihat dalam bidang Encik sejak mula?
10. Jadi bagaimana pengalaman pendidikan di Jepun berbeza dengan di Malaysia atau bagaimana?
11. Adakah terdapat pendekatan unik dalam pendidikan di Jepun yang memberi inspirasi kepada Encik?

Cabaran dan Pengalaman Kerja

12. Berkenaan cabaran dan pengalaman kerja. Boleh ceritakan mengenai situasi mencabar yang Encik hadapi, dan bagaimana Encik menanganinya?
13. Boleh kami tahu kerugian yang Encik hadapi. Berapa jumlah dia?
14. Apakah kemahiran khusus yang Encik rasakan paling penting untuk berjaya dalam bidang ini?
15. Apakah keputusan kerjaya paling sukar yang pernah Encik buat?

16. Bagaimana Encik menghadapi kegagalan atau kesilapan dalam kerjaya yang pernah Encik buat?

Pengaruh dan Inspirasi

17. Dari segi pengaruh dan inspirasi, siapa yang paling mempengaruhi perjalanan kerjaya Encik yang baru-baru ini?
18. Bagaimana pengaruh mereka telah membentuk pendekatan Encik dalam bekerja?
19. Adakah terdapat tokoh dalam bidang Encik yang menjadi inspirasi? Mengapa?
20. Apakah nasihat terbaik yang pernah Encik terima tentang kerjaya?

Pencapaian dan Pengiktirafan

1. Dari segi pencapaian dan pengiktirafan, apakah pencapaian terbesar dalam kerjaya Encik yang Encik paling banggakan?
2. Adakah Encik pernah mendapat anugerah atau pengiktirafan dalam bidang ini?

Kepimpinan dan Pengurusan

3. Dari segi kepemimpinan dan pengurusan, bagaimana Encik menggambarkan gaya kepemimpinan Encik?
4. Apakah nilai atau prinsip yang Encik pegang dalam memimpin pasukan?

BAHAGIAN D: PERNIAGAAN

Permulaan Perniagaan

1. Apakah misi utama perniagaan Encik?
2. Bagaimana Encik memulakan perniagaan ini? Apakah langkah pertama yang Encik ambil?
3. *Research and development* [penyelidikan dan pembangunan] tu?

4. Dari manakah Encik mendapat modal permulaan untuk memulakan perniagaan?
5. Maksudnya modal dari dulu ke?
6. Siapakah tulang belakang yang utama dalam menjalankan perniagaan akok?
7. Dimanakah cawangan perniagaan akok pertama dibuka?
8. Bukan di Machang ke?
9. Berapakah bilangan pekerja pada permulaan perniagaan akok?
10. Maafkan saya, berapa orang?
11. Bagaimanakah Encik membayar gaji pekerja? Adakah melalui pembayaran atas talian atau secara tunai?
12. Apakah cabaran terbesar yang Encik hadapi semasa memulakan perniagaan?
13. Bagaimanakah reaksi pelanggan terhadap perniagaan Encik pada awalnya?
14. Bagaimanakah reaksi pelanggan terhadap perniagaan Encik pada awalnya?

Pengembangan Perniagaan

15. Apakah langkah-langkah yang Encik ambil untuk mengembangkan perniagaan dari awal hingga sekarang?
16. Apakah strategi pemasaran pertama yang Encik gunakan untuk menarik pelanggan adakah sama atau sebaliknya?
17. Bagaimana Encik memilih pasaran sasaran Encik?
18. Apakah pencapaian utama perniagaan Encik pada tahun-tahun awal pembukaan?
19. Saya ada nampak dekat satu headline news [berita utama] tulis akok kedut, itu nama gelaran akok itu ke?
20. Berapa tahun Encik mengambil masa untuk membuka cawangan lain?
21. Dimanakah cawangan yang lain ditubuhkan?

22. Akok ni berasal dari mana?
23. Boleh saya bertanya? Boleh ceritakan sedikit tentang sejarah akok yang Encik tahu sebab kami bukan berasal daripada kawasan Kelantan jadi kami teringin nak tahu?

Cabaran dan Risiko

24. Pada permulaan perniagaan, Encik mulakan pada tahun Perintah Kawalan Pergerakan. Boleh ceritakan tentang cabaran paling sukar?
25. Bagaimana Encik menangani persaingan dalam industri kuih tradisional ini?
26. Siapakah pesaing yang Encik rasa berdaya saing?
27. Bagaimana Encik menghadapi kegagalan atau kesilapan dalam perniagaan akok?

Keputusan dan Pembelajaran

28. Apakah keputusan paling sukar yang pernah Encik buat dalam menjalankan perniagaan akok? Contohnya, macam mempelbagaikan produk atau menaikkan harga?
29. Dari harga berapa ke berapa, Encik naikkan?
30. Kiranya Encik ada buat pakej katering ke? Macam kalau orang lain nak dalam seribu ke?
31. Apakah pelajaran terbesar yang Encik pelajari sepanjang perjalanan perniagaan ini? (Mungkin mengenai keperluan untuk inovasi atau pentingnya mengekalkan kualiti tradisional.)
32. Bagaimana Encik terus belajar dan menyesuaikan diri dengan perubahan dalam industri makanan tradisional? Contoh macam sumber rujukan Encik untuk belajar selain daripada orang dulu-dulu.
33. Biasanya *range* [anggaran] harga berapa?
34. Dalam berapa?

35. Apakah kesilapan yang Encik pelajari dalam perniagaan ini dan bagaimana ia membantu Encik berkembang? Contoh, macam kesilapan dalam resipi atau pengurusan masa.
36. Encik rasa bahan apa yang paling penting dalam akok tu? Contohnya, macam kualiti telur ke atau kuantiti gula ke?
37. Jadi rasa antara telur ayam dan telur itik itu, berbeza ke?
38. Rasa macam mana?

BAHAGIAN E : PRODUK AKOK

Produk Akok

1. Apakah jenis atau variasi akok yang Encik tawarkan kepada pelanggan? Contohnya macam yang saya lihat sekarang ada pelbagai akok jagung, akok kelapa. Kalau macam Encik, Encik ada jual satu jenis ke atau pelbagai?
2. Maksudnya Encik memang tidak ada menjual sebelum ini? tidak ada buat variasi lain?
3. Bagaimana Encik memastikan kualiti akok sentiasa konsisten?
4. Macam Encik cakap tadi, maksudnya telur tidak boleh lebih dari tiga hari. Pernah ke Encik menghadapi kerugian daripada segi, macam sekarang ini tengah banjir so [jadi] Encik tidak boleh nak *produce* [menghasilkan] akok itu. Jadi Encik dah ada *stock* [simpanan] itu, macam mana sekarang?
5. Waktu banjir sekarang ini Encik ada menerima tempahan lagi ke atau memang tutup terus?
6. Slogan untuk Akok Poklong, Encik ada contoh?
7. Adakah Encik menyediakan pilihan akok untuk pelanggan yang mempunyai keperluan diet tertentu, seperti akok tanpa gula?
8. Bagaimana maklum balas pelanggan mempengaruhi penambahbaikan produk akok Encik?

9. Maksudnya pelanggan Encik yang membuat maklum balas melalui jumpa Encik ataupun dia ada tulis dekat mana maklum balas dekat *Google Forms* [borang talian] ke?
10. Kebanyakan membuat dekat *Google Review* [borang talian]? Tidak ada melalui Encik sendiri?
11. Apakah cabaran utama dalam memastikan kesegaran akok, terutama jika dihantar ke lokasi yang jauh?
12. Berapa lama boleh tahan Encik selalu kan kalau kita beli melalui atas talian. Encik hantar boleh tahan dalam berapa hari?
13. Adakah Encik mempunyai perancangan untuk memperkenalkan produk akok dalam bentuk sejuk beku atau siap masak?

Pemasaran dan Inovasi (Perniagaan akok)

14. Dari segi pemasaran dan inovasi Apakah strategi pemasaran yang Encik rasa paling berkesan untuk perniagaan akok Encik? (Contohnya, strategi seperti penggunaan media sosial atau promosi di pasar malam.)
15. Bagaimana Encik memastikan produk akok Encik sesuai dan menarik bagi pelanggan? (Cara Encik memelihara keaslian akok sambil mengikuti kehendak pelanggan.)
16. Saya nak tanya macam mana Encik dapat nama akok, akok poklong itu?
17. Bagaimana Encik membawa inovasi ke dalam perniagaan akok ini? (Mungkin dengan mencuba variasi rasa atau bentuk pembungkusan yang lebih moden.)
18. Dari segi media sosial tadi Encik ada cakap, Encik ada berapa media sosial yang Encik gunakan untuk, kira untuk buat pemasaran pemasaran untuk akok ni ?
19. Maksudnya, yang Encik buat perniagaan *tour guide* [pemandu pelancong] itu memang kira *include* [termasuk] satu media? Ke atau Encik asing?

20. Boleh kami tahu , *followers* [pengikut] Encik dalam tiktok itu ada berapa sekarang ini? Atau makin meningkat atau macam mana?
21. Encik ada menggunakan strategi macam contoh ada kita buat *paid review* [ulasan berbayar] dengan mana artis ke?
22. Bagaimana awak memastikan mesej pemasaran awak menarik perhatian pelanggan sasaran ?
23. Maksudnya Encik punya sasaran pelanggan itu pernah sejauh, contoh ada pernah sampai ke Kuala Lumpur ke sabah ?
24. Kira kalau pengeposan jauh itu Encik tidak menggunakan pengawet? Sebab kalau kita beli kuih nak bagi tahan lama kita guna pengawet? betul?
25. Apakah jenis promosi yang paling berkesan untuk meningkatkan jualan ? contoh yang Encik pernah buat beli tiga percuma satu atau potongan harga ke?
26. Produk Lain itu yang Encik maksudkan ada *founder* [pengusaha] lain letak sekali ke macam mana?
27. Saya ada perasan yang dalam Facebook Encik itu ada jual air , Encik punya sendiri atau Encik amik orang lain punya macam bergabung ?
28. Untuk buat air itu terlalu mahal?
29. Pernah rugi dalam sepuluh ribu ke atau macam mana Encik?
30. Kalau macam Encik cakap tidak ada promosi tapi ada buat promosi untuk produk lain. Bilakah waktu melaksanakan promosi macam contohnya bulan ramadhan ke ataupun tengah banjir ini sekarang mungkin Encik nak habiskan stok kemudian Encik buat promosi?
31. Kira lagi dapat banyak sambutan waktu promosi ataupun sama sahaja dengan hari lain?
32. Adakah Encik merancang menawarkan sample percuma untuk menarik pelanggan baru?

33. Macam kalau ada yang nak tempahan daripada orang-orang luar tu memang tak ada buat sample lah?
34. So kiranya memang tidak ada buat *membership* [keahlian] ke macam kalau kita dah biasa beli kita dapat *membership* [keahlian] dengan akok poklong ke memang tidak adalah ?
35. Encik pernah sertai mana-mana program tidak macam contoh macam uitm machang ini dia ada buat program klasik jadi siapa-siapa *founder* [pengusaha] yang nak jual barang ke diorang boleh datang ke uitm . pernah tidak Encik *sertai*?
36. Siapakah pelanggan sasaran utama Encik. Contohnya, macam lebih kepada orang dewasa atau pelancong ke ?
37. Contohnya?
38. Maksud pernah sampai ke johor punya sasaran jualan?
39. Adakah pelanggan Encik lebih suka beli secara talian atau terus langsung ?
40. kedai buka setiap hari ke atau ada waktu tertentu yang Encik akan beritahu di Facebook?
41. Kalau ada apa-apa nak macam kecemasan semua Encik akan maklum pada platform lah?
42. Kalau secara Grabfood atau Foodpanda ada ke?.
43. Pernah tidak Encik berkolaborasi dengan *founder* [pengusaha] yang *terkenal*?
44. Bagaimana pandangan Encik tentang sekarang kalau orang nak *famous* [terkenal] dia punya perniagaan itu dia akan berkolaborasi dengan orang yang terkenal?apa pandangan Encik.

Masa Depan Perniagaan

45. Dari segi masa depan perniagaan Apakah visi jangka panjang untuk perniagaan akok Encik?

46. Kira Encik tidak ada matlamat untuk mengembangkan lagi jenama dekat mana-mana ke atau ada untuk visi itu.
47. Bagaimana Encik bersedia untuk menghadapi cabaran masa hadapan dalam industri kuih tradisional? (Langkah-langkah seperti memperkenalkan kaedah pembuatan moden atau mengikuti perkembangan citarasa pelanggan.)
48. Boleh saya tanya berapa jumlah yang Encik pernah dapat, maksudnya keuntungan yang paling tertinggi lah pada tahun dua ribu berapa?
49. Kalau contoh macam ada, mungkin ada anak-anak muda yang nak sertai buat akok orang kata *dropship* [peniaga kecil], macam *dropship* [peniaga kecil] macam nak cuba buat. Encik ada menawarkan ke?
50. So [jadi] kalau ada Encik mungkin ada terfikir ke?
51. Dari Perintah Kawalan Pergerakan sampai sekarang, tentang bilangan pekerja tu makin bertambah atau ada cut?
52. Untuk satu cawangan, cawangan yang pertama?
53. Kiranya cawangan kedua dan yang ketiga?
54. Cawangan yang kedua yang dekat Jalan Perol ke?
55. Jadi, cawangan yang kedua dan yang ketiga tu dimana?
56. Buat masa sekarang, Encik ada terfikir nak buka cawangan lain ke bagaimana?

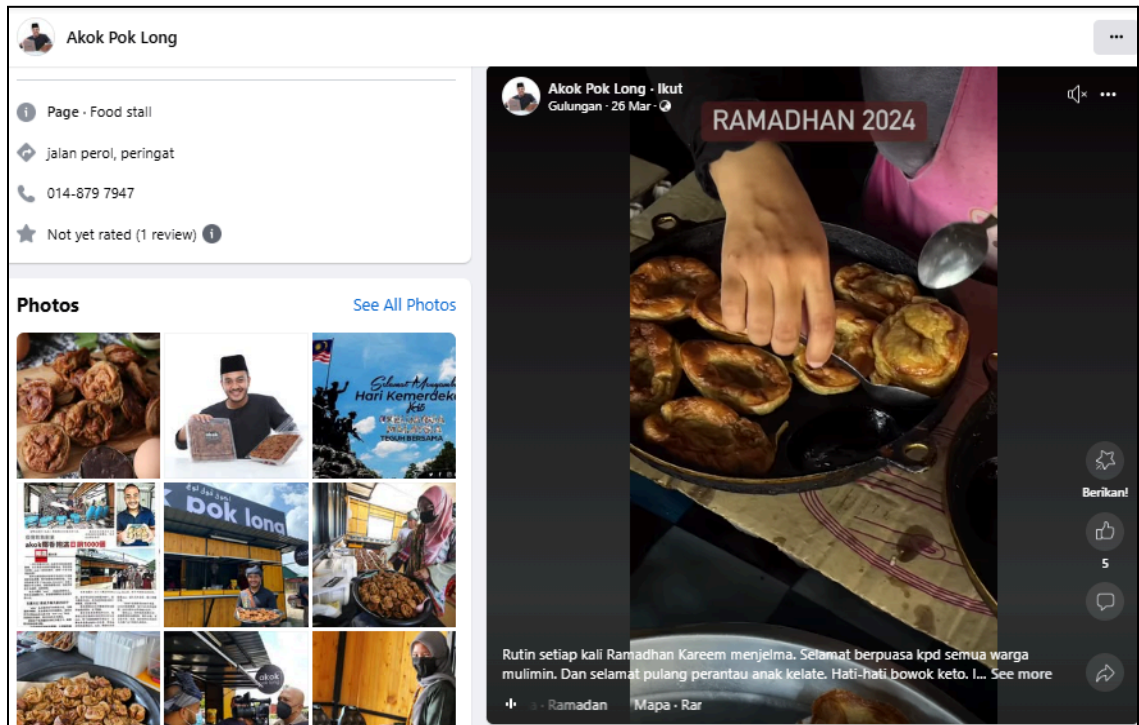
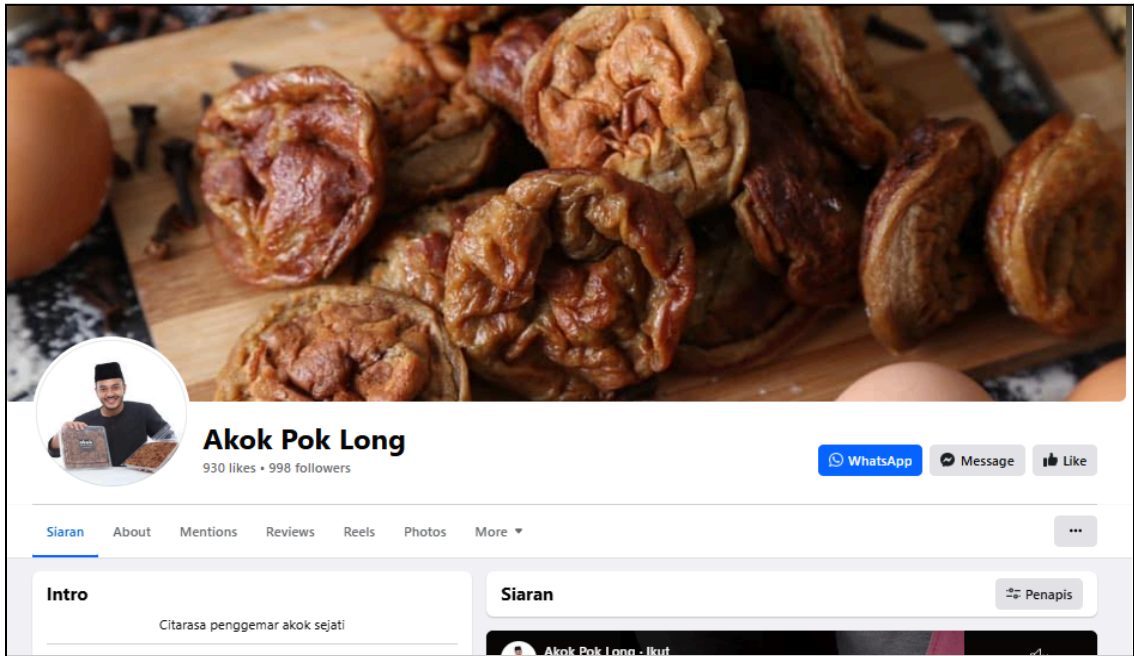
BAHAGIAN E : PENUTUP SUMBANGAN DAN HARAPAN

1. Bagaimana Encik melihat masa depan perniagaan Encik, makanan tradisional seperti akok di pasaran moden?
2. Maksud *evergreen* [abadi]?
3. Apakah harapan Encik untuk masyarakat dalam menghargai makanan tradisional seperti akok?


4. Adakah Encik mempunyai rancangan untuk memperkenalkan cara yang baru dalam perniagaan ini pada masa hadapan? Macam sekarang guna *cupcake maker* [mesin pembuat kek cawan], akan datang?
5. Maksud Encik mungkin ada nak buat kilang?
6. Apakah sumbangan terbesar yang perniagaan Encik telah berikan kepada komuniti setempat?
7. Kiranya dalam tahun yang sama Encik beli dari orang yang sama, dari dulu sampai sekarang?
8. Bagaimana perniagaan akok ini membantu melestarikan budaya dan warisan makanan tradisional?.
9. Adakah Encik terlibat dalam sebarang kolaborasi dengan pihak lain untuk mempromosikan makanan tradisional?
10. Kiranya ada tolong menolong lah kan? Macam memupuk semangat tolong menolong.
11. Sebelum saya pergi ke sumbangan dan harapan boleh ke saya bertanya, apakah pendekatan yang boleh diambil untuk mengurangkan sisa makanan atau juga pembungkusan dalam perniagaan. Contohnya, macam satu hari itu Encik terbuat lebih mungkin yang bahan-bahan yang terbuat lebih itu Encik akan buang atau pun macam mana?
12. Boleh Ulang semula tak Encik?
13. Encik ada membela ternakan lain la kiranya?
14. Pernah tak Encik hadapi , mungkin dalam satu hari tu pernah Encik terlebih buat sampai mengakibatkan akok tak terjual ? pernah ke?
15. Apakah sumbangan Encik dalam meningkatkan kesedaran tentang kepentingan makanan tradisional?

16. Adakah Encik mempunyai rancangan untuk memperluaskan sumbangan perniagaan ini ke peringkat nasional atau antarabangsa? Mungkin sumbangan dari segi tunjuk ajar ke?
17. Maksudnya ada idea untuk macam nak buat bengkel ke luar negara macam tu?
18. Bagaimana Encik berharap sumbangan perniagaan ini akan memberi inspirasi kepada orang lain dalam komuniti atau industri makanan tradisional?
19. Bagaimanakah anda berharap perniagaan akok ini dapat memberi inspirasi kepada usahawan muda untuk menghargai dan mempromosikan makanan tradisional? Maksudnya untuk orang muda yang nak menjalankan perniagaan kuih tradisional mungkin ada nasihat-nasihat ke atau harapan?
20. Maksudnya macam setiap negeri tu kita kena ini lah macam kalau Johor dia ada adat dia macam itulah?
21. Adakah Encik menjalankan sebarang inisiatif pendidikan atau latihan untuk memupuk minat terhadap makanan tradisional?
22. Mungkin Bakal dibuat Encik?
23. Apakah legasi yang Encik ingin tinggalkan melalui perniagaan ini?
24. Akhir sekali, apakah kata-kata semangat atau inspirasi yang Encik ingin sampaikan kepada orang ramai mengenai nilai dan kepentingan perniagaan makanan tradisional?
25. Ada kata-kata terakhir yang Encik boleh sampaikan kepada semua masyarakat atau pun nasihat ke?

Gambar



Instagram Log In Sign Up



akok_poklong Follow


94 posts 613 followers 62 following


AKOK ASLI KELATE 🇲🇾


- 📍 akok pok long Jalan Perol, Peringat
- 📍 akok pok long Peringat, Jln Kb-Psr Puteh
- 📍 akok pok long Pulau Melaka


📞 Pecek... more


📧 wasap.my/+60148797947



ASTRO AWANI



APL KB


Exclusive Box





Kopi Vietnam


Foodpanda



Teh Beng


Jajan Sohor

POSTS REELS TAGGED






Instagram Log In Sign Up




*Selamat Menyambut
Hari Kemerdekaan
Kt6*

**KESELARUAN
MALAYSIA
TEGUH BERSAMA**




**akok
pok long**


+60148797947



Astro Awani depan kedai
gaiss




**akok
pok long**



**Salam
Nuzul Al-Quran**

19 April 2022 | 17 Ramadhan 1443H

"Bulan Ramadhan yang padanya diturunkan Al-Quran."



**akok
pok long**

رمضان كريم

Selamat Menyambut Bulan Ramadhan Al-Mubarak
3 April 2022 | 1 Ramadhan 2022

*"When the month of Ramadhan starts,
the gates of heaven are opened and
the gates of hell are closed and
the angels start to praise Allah."*



MAKANAN TRADISI MASYARAKAT KELANTAN "KUIH AKOK POK LONG"



Muhamad Ghazali Bin...
11 subscribers

Subscribe

6



Share



Mahu angkat martabat akok setaraf sushi [METROTV]

Nor Amalina Alias
am@hmetro.com.my



Akok Pok Long resipi anak muda pada bulan Ramadan

Muhafandi Muhamad
24/04/2021 18:00 MYT



Apa yang dibanggakan selepas setahun menjual dan mengusahakan akok kedut ini adalah kejayaannya membuka dua cawangan dan mempunyai 20 orang pekerja. - Astro AWANI

KOTA BHARU: Kuih tradisional akok kedut Kelantan antara peminat yang menjadi sajian di bulan Ramadan.

Akok bersaiz besar, kecil dan leper banyak dijual sama ada di pasar atau gerai di tepi jalan.

Biasanya pembuatan akok dikuasai oleh kaum wanita sama ada yang berusia atau pertengahan umur.

Namun, kebiasaan ini sudah berubah apabila anak muda lepasan institusi pengajian tinggi menceburi pembuatan dan penjualan akok di tepi jalan.

Mohd Syamil Mohd Syukri, 26 tahun, terlibat dalam pembuatan dan penjualan akok versi moden dikenali Akok Pok Long sejak lebih setahun lalu.

"Kelainan Akok Pok Long, yang pertama adalah resipi dan adunan sendiri iaitu kita ketengahkan rasa manis itu, lemak manis, kurang hanyir telur dan kedua pembakaran, kita guna cara baharu yang masih belum ada dalam industri akok dan menggunakan kaedah baru.

"Dia boleh buat banyak kedut dan menambah rasa garing," katanya.

Glosari

Akok	Sejenis kuih bakar yang dibuat daripada telur, tepung gandum, gula dan dibakar di dalam acuan.
Graduan	Mahasiswa yg akan menerima ijazah pd hari penyampaian ijazah
Hospital	tempat pesakit diberi jagaan dan rawatan perubatan, pembedahan, dll, rumah sakit; ~ gila tempat merawat orang sakit otak (gila); ~ T.B. tempat merawat orang yg menghidap penyakit tibi (batuk kering)
Kelantan	Negeri di timur laut Semenanjung, keluasan 14 893 km ² , Kota Bharu sbg ibu negeri
Kuih	Panganan, juadah; ~ basah kuih yg lembap atau yg mengandungi air (spt kuih bingka, kuih talam, dll); ~ kering kuih yg dibakar (spt biskut-biskut, kuih bangkit, kuih sepiit dll); ~-muih bermacam-macam jenis kuih; kuih-kuih kuih-muih
Makanan	Apa sahaja yg boleh dimakan (spt nasi, roti, dll)
Manis	Rasa spt rasa gula atau madu: kuih ini ~ spt gula
MARA	Akronim bagi Majlis Amanah Rakyat (perbadanan yg menolong bumiputera membangun atau maju dlm bidang perniagaan, perusahaan, pendidikan, dsb)
NGO	Pertubuhan Bukan Kerajaan
Perniagaan	Perihal berniaga, perdagangan: penjaga kedai itu menceritakan sambil mengeluh akan kemunduran ~ kedainya
R&D	Research and Development (Penyelidikan dan Pembangunan, iaitu suatu aktiviti penyelidikan yg dijalankan oleh sesuatu industri dsb utk menghasilkan ciptaan baru, inovasi, perbaikan dsb produk, proses dsb)
Tradisional	Berkaitan dgn, bersifat, atau mengikut tradisi: dlm kesusasteraan lama gaya bahasa dan teknik bercorak ~; masyarakat ~ masyarakat yg mengamalkan cara hidup yg turun-temurun; ketradisionalan keadaan atau sifat yg tradisional: ~nya itulah yg dipuji dan dipuja oleh orang asing
Tradisi	Sesuatu kebiasaan (adat, kepercayaan, dll) yg kekal turun-temurun, sesuatu yg sudah menjadi amalan yg sudah sebatu dgn sesuatu masyarakat (golongan, kumpulan, dsb)

Indeks

A

Akok 1, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38

Awak 11, 17, 19, 24, 25, 27, 29, 31, 34, 35, 65

B

Bukan 13, 16, 17, 18, 20, 22, 26, 30, 33, 34

C

Cuba 28, 33, 36

D

Dia 5, 6, 7, 9, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40

E

Encik 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41

G

Graduan 11, 16, 26

J

Jepun 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 16, 22, 26

K

Kata 39, 40

M

Makanan 1, 6, 7, 14, 19, 24, 28, 34, 36, 37, 38, 39, 41

O

Orang 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 38, 39, 40

P

Perniagaan 4, 6, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 24, 25, 26, 31, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 39

T

Tradisional 12, 17, 18, 19, 24, 25, 27, 32, 34, 36, 37, 38, 39, 40, 41

Bibliografi

- Akok Asli Kelate (@akok_poklong) • Instagram photos and videos. (n.d.).
https://www.instagram.com/akok_poklong/
- Akokpoklong (@akokpoklong) | TikTok. (n.d.). TikTok. <https://www.tiktok.com/@akokpoklong>
- Akok Pok Long resipi anak muda pada bulan Ramadan. (n.d.). Astro Awani.
<https://www.astroawani.com/berita-malaysia/akok-pok-long-resipi-anak-muda-pada-bulan-ramadan-294170>
- Ariff, M. H. B. M. (2021). *BICARA USAHAWAN: KeJURUTERAan AKOK*. FTKEE UMP.
<https://ftkee.umpsa.edu.my/index.php/ms/news-event/bicara-usahawan-kejuruteraan-akok>
- Cheng, L. W., Samsudin, M. N., Mohd Nor, N. N., Makhtar, N. A. A., & Othman, N. A. (2019). *Factors affecting Generation Y customers' preferences towards Kuih Akok*. 3rd Hospitality, Tourism & Wellness Colloquium 2019 (HoTWeC 3.0): Nurturing Hospitality, Tourism & Wellness World, Universiti Malaysia Kelantan, (p. 49).
<http://myscholar.umk.edu.my/bitstream/123456789/1603/1/E-PROCEEDING%20HOSPITALITY-VOLUME%201%20%281%29.pdf#page=53>
- Facebook. (n.d.). <https://www.facebook.com/shamilsukri>
- Hassin, S. H. H. C. (2021). Hasrat akok setanding sushi - inovasi graduan universiti Jepun. *Malaysiakini*. <https://www.malaysiakini.com/news/571533>
- Latib, N. F. Y. A. (2022). *Tak lapuk dek hujan, tak lekang dek panas: Sambal hitam Pahang - Tradisi, inovasi dan potensi pengkomersialan* (p. 134). Diambil dari https://www.researchgate.net/profile/Nur-Farrah-Yasmin-Abdul-Latib/publication/361556378_Tak_Lapuk_Dek_Hujan_Tak_Lekang_Dek_Panas_Sambal_Hitam_Pahang_Tradisi_Inovasi_dan_Potensi_Pengkormesialan/links/62b90db3dc817901fc7fa9a6/Tak-Lapuk-Dek-Hujan-Tak-Lekang-Dek-Panas-Sambal-Hitam-Pahang-Tradisi-Inovasi-dan-Potensi-Pengkormesialan.pdf
- Md Nasir, M. R. B., & Subet, M. F. (2019). Analisis Semantik Inkuisitif Peribahasa Bahasa Melayu (Inquisitive Semantics Analysis in the Malay Language Proverbs). *Malaysian Journal of Learning and Instruction*, 16(2), 227–253.
<https://doi.org/10.32890/mjli2019.16.2.9>
- Nasir, T. (2022). *Proceedings of the International Joint Conference on Hospitality and Tourism 2021: Beyond smart tourism: Inspired by people, balanced by nature, and driven by technology* (p. 207). Faculty of Hotel and Tourism Management. Diambil dari https://www.researchgate.net/profile/Tanveer-Nasir/publication/364135608_PROCEEDINGS_OF_THE_INTERNATIONAL_JOINT_CONFERENCE_ON_HOSPITALITY_AND_TOURISM_2021_BEYOND_SMART_TOURISM_Inspired_by_People_Balanced_by_Nature_and_Driven_by_Technology_Faculty_of_Hotel_and_Tourism_Man/links/63573eda8d4484154a30b72b/PROCEEDINGS-OF-THE-INTERNATIONAL-JOINT-CONFERENCE-ON-HOSPITALITY-AND-TOURISM-2021-BEYOND-SMART-TOURISM-Inspired-by-People-Balanced-by-Nature-and-Driven-by-Technology-Faculty-of-Hotel-and-Tourism-Man.pdf