



**UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA
(KELANTAN)**

**TRANSKRIP WAWANCARA
BERSAMA PUAN ZAILINTUN
BINTI JAAFAR
USAHAWAN BERJAYA
MINYAK MESTIKA
CHE MAH & SONS**

OLEH:

**NUR NADIAH NADHIRAH BINTI ZAIDI 2022868612
NURLISSA FARAHIN BINTI CHE RAHIM 2022698024**

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

**TRANSKRIP WAWANCARA
BERSAMA PUAN ZAILINTUN
BINTI JAAFAR
USAHAWAN BERJAYA
MINYAK MESTIKA
CHE MAH & SONS**

OLEH:

**NUR NADIAH NADHIRAH BINTI ZAIDI
NURLISSA FARAHIN BINTI CHE RAHIM**

**2022868612
2022698024**

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

PENGHARGAAN

PENGHARGAAN



"Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang"

Assalamualaikum Warahmatuallahiwabarakatuh. Alhamdulillah, terlebih dahulu kami panjatkan rasa penuh kesyukuran kepada Allah S.W.T. kerana dengan izin-Nya kami akhirnya dapat menyiapkan Projek Sejarah Lisan ini dengan jayanya. Kami tidak dapat menafikan bahawa pelbagai kekangan yang terpaksa kami hadapi sebelum dan selepas selesai temubual bersama tokoh, namun dengan berkat kesabaran dan pertolonganNya, kami dapat mengatasi masalah yang melanda.

Kami juga ingin mengucapkan jutaan terima kasih kepada pensyarah kami untuk subjek IMR604 Oral Documentation (Pendokumentasian Sejarah Lisan), Puan Ts Nurulannisa Binti Abdullah yang telah mencurahkan segala ilmu yang beliau miliki kepada kami dan memberi kami segala tunjuk ajar untuk menyiapkan projek ini.

Seterusnya, untuk Puan Zailintun Binti Jaafar, tokoh yang kami hormati dan setinggi-tinggi terima kasih kami ucapkan kerana kerjasama, perkongsian ilmu dan pengalaman yang sangat bermakna yang diberikan kepada kami.

Akhir sekali kami ingin mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada ibu bapa serta rakan-rakan seperjuangan yang banyak memberikan tunjuk ajar dan dorongan sepanjang proses menghasilkan projek transkrip temubual ini.

Sekian, Terima kasih.

ABSTRAK

ABSTRAK

Abstrak: *Temubual ini adalah diantara kami iaitu Nur Nadiah Nadhirah Binti Zaidi dan Nurlissa Farahin Binti Che Rahim bersama Puan Zailintun binti Jaafar iaitu Pengurus Pentadbiran syarikat Che Mah & Sons Minyak Mestika. Wawancara ini dijalankan di Pejabat Urusan Minyak Mestika Enterprise Wakaf Bharu, Tumpat, Kelantan. Sesi wawancara ini telah dijalankan pada hari Khamis, 12 December 2024 pada pukul 10.30 pagi. Temubual ini berkisar tentang latar belakang Puan Zailintun Binti Jaafar dan pengalaman beliau dalam perusahaan produk kesihatan secara tradisional di Kelantan. Selain itu, pelbagai pengalaman yang diperolehi oleh beliau sepanjang beliau melibatkan diri dalam bidang perniagaan yang membekalkan produk kesihatan kepada pengguna. Ketika temubual ini berlangsung, kami dapat mengetahui selok belok perniagaan dan proses pembuatan minyak mestika yang diusahakan oleh keluarga Puan Zailintun Binti Jaafar. Disamping itu juga, temubual ini dapat memberi serba sedikit gambaran tentang pengalaman yang dilalui oleh Puan Zailintun Binti Jaafar sejak dari mula penglibatan beliau sehingga sekarang.*

Kata kunci: *Puan Zailintun Binti Jaafar, Berniaga, Produk, Usahawan, Minyak Mestika.*

Abstract: *This interview is between us, Nur Nadiah Nadhirah Binti Zaidi and Nurlissa Farahin Binti Che Rahim, and Puan Zailintun Binti Jaafar, who is the Administrative Manager of Che Mah & Sons Minyak Mestika. The interview was conducted at the Minyak Mestika Enterprise office in Wakaf Bharu, Tumpat, Kelantan, on Thursday, December 12, 2024, at 10:30 AM. The interview focused on the background of Puan Zailintun Binti Jaafar and her experiences in the traditional health product industry in Kelantan. In addition, it highlighted the various experiences she gained throughout her involvement in the business of supplying health products to consumers. During the interview, we gained insights into the intricacies of the business and the process of producing Minyak Mestika, which has been managed by Puan Zailintun Binti Jaafar's family. Furthermore, the interview provided a glimpse into the experiences she has gone through from the beginning of her involvement in the business up until now.*

Kata kunci: *Puan Zailintun Binti Jaafar, Business, Product, Entrepreneur, Minyak Mestika.*

ISI KANDUNGAN

ISI KANDUNGAN

Table of Contents

PENGHARGAAN	4
ABSTRAK	6
ISI KANDUNGAN	8
BIODATA TOKOH	10
BIODATA PENEMUBUAL	11-12
Pengenalan	15
TRANSKRIP	16
BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH	17-22
BAHAGIAN 2: SEBELUM MEMULAKAN PERNIAGAAN.....	22-31
BAHAGIAN 3: PERNIAGAAN/PERUSAHAAN MINYAK MESTIKA.....	31-51
BAHAGIAN 4: PENCAPAIAN DAN ANUGERAH SEMASA KERJA.....	51-55
RUJUKAN KATA	56
LAMPIRAN	57
LOG WAWANCARA.....	59-60
DIARI KAJIAN	62-63
SENARAI SOALAN	64-66
SURAT PERJANJIAN	67
SURAT KEBENARAN.....	68
GAMBAR.....	69-70
SIJIL PENGHARGAAN	71-72
INDEKS.....	73

BIODATA TOKOH

BIODATA TOKOH



Nama	:	Puan Zailintun Binti Jaafar
Tarikh Lahir	:	
Tempat Lahir	:	Bachok, Kelantan
Alamat	:	Wakaf Bharu, Kelantan
No. Telefon	:	
Emel	:	
Profesion	:	Pengurus Pentabiran Syarikat Minyak Mestika Che Mah & Sons
Bidang	:	Perniagaan

PENGENALAN

PENGENALAN

Dokumentasi lisan merupakan temubual yang dilakukan oleh dua pihak, iaitu penemubual yang berperanan sebagai penyelidik dan responden. Diadakan bersama tokoh pilihan, tujuannya adalah untuk mendapatkan maklumat lebih lanjut mengenai diri tokoh tersebut dan kejayaannya dalam bidang-bidang tertentu. Dokumentasi lisan turut menyumbang kepada penambahan dari segi sumber sejarah di mana ia boleh mengumpulkan biodata dan maklumat tokoh-tokoh terkenal di negara ini. Selain itu, dokumentasi lisan juga turut memberikan maklumat kepada orang ramai yang ingin mendapatkan maklumat tentang tokoh ini dan boleh dijadikan sebagai rujukan pada masa akan datang. Justeru, boleh dikatakan bahawa dokumentasi lisan ini adalah amat penting bagi menyimpan maklumat tentang kejayaan tokoh di Malaysia.

Tokoh yang dipilih menurut kriteria tertentu, dan tokoh dipilih untuk ditemubual adalah Puan Zailintun Binti Jaafar. Tokoh yang saya pilih adalah kerana beliau salah seorang usahawan yang berjaya dan disegani di Kelantan. Beliau mengusahakan syarikat yang diberi nama Che Mah & Sons Sdn. Bhd. Beliau sangat berpengalaman luas dalam bidang perniagaan, terbukti dengan syarikat yang diusahakannya telah beroperasi selama 45 tahun. Syarikat ini mengeluarkan minyak ubat tradisional hasil turun temurun daripada neneknya iaitu Hajah Che Mah. Di antara minyak ubat yang paling terkenal keluaran Che Mah and Sons Sdn. Bhd. ini adalah Minyak Mestika. Di samping Minyak Mestika, terdapat juga pelbagai jenis ubat-ubatan lain yang dikeluarkan sesuai dengan semua peringkat umur.

TRANSKRIP

TRANSKRIP

Rakaman ini berkisah tentang latar belakang tokoh yang telah menempah nama dipersada negara Malaysia terutamanya di negeri Kelantan, dalam mengusahakan pengeluaran minyak ubat tradisional. Selain itu, ia juga berkisah tentang pendidikan dan kerjaya tokoh, pengalaman kerjaya, pencapaian dan anugerah tokoh. Berikut adalah hasil rakaman.

Petunjuk:

ZJ: Puan Zailintun Binti Jaafar

NNN: Nur Nadiah Nadhirah Binti Zaidi

NF: Nurlissa Farahin Binti Che Rahim

BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH

NNN : Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh dan Salam Sejahtera. Berikut adalah merupakan temubual sejarah lisan mengenai produk Minyak Mestika Che Mah & Sons. Bersama- sama kami ialah Puan Zailintun Binti Jaafar yang merupakan seorang pengurus pentadbiran di Che Mah & Sons dari tahun 1996 sehingga kini. Rakaman ini dijalankan pada tarikh 12 December 2024 bersamaan dengan hari Khamis pada pukul 10.30 pagi bertempat di Pejabat Urusan Minyak Mestika Marketing Enterprise. Temubual in dikendalikan oleh Nur Nadiah Nadhirah Binti Zaidi dan Nurlissa Farahin Binti Che Rahim. Dengan segala hormatnya temubual ini dimulakan.

NNN : **Bismillahirrahmanirahim, kita start dengan bahagian 1 iaitu latar belakang. Bolehkah kami tahu apakah nama sebenar Puan?**

ZJ : Nama saya Zailintun binti Jaafar.

NNN : **Nama panggilan?**
ZJ : Panggilan tu kalau *official* [secara rasmi] lah Puan Zailin kalau dengan *staff* [kakitangan] dengan keluarga tu panggil *Kak Wey* [Kak Wan] *jah* [sahaja] tapi bukan [pergerakan tangan] ada wan lah sebab setengah- setengah orang kata, *ore*[orang] kata Bahasa *Kelate* [Kelantan] ni dia ada panggilan untuk *anok-anok* [anak-anak] [pergerakan tangan] *kei* [kan] *mace*[macam] *KakWwey* [Kak Wan], Kak Nik, Kak Cik saya ni *Kak Wey* [Kak Wan] walaupun sulung, saya *Kak Wey* [Kak Wan] [Tertawa malu] *Ha gitulah* [Begitu lah].

NNN : **Bolehkah saya tahu bilakah Puan dilahirkan?**
ZJ : Saya dilahirkan pada _____
_____ Pasir Puteh di Pak Badol.
Kampung Pak Badol asal orang kampung *je* [saja] lah saya ni (ketawa malu).

NNN : **Apakah nama bapa dan ibu Puan?**
ZJ : Nama bapa saya

NNN : **Bolehkah kami tahu bilakah Puan berkahwin?**
ZJ : Saya dah berkahwin selama 24 tahun, Insyallah tahun depan masuk ke tahun 25 lah. Berkahwin tahun 2000, bersalin anak pertama 2001 Allhamdulillah lah (senyum)

NNN : **Nama suami puan?**
ZJ : Nama suami _____ tahun dia berasal daripada Rantau Panjang Kelantan.

NNN : **Bolehkah kami tahu pekerjaan suami Puan?**

ZJ : Sekarang dia
Mestika lah di Chetok Pasir Mas.

NNN : **Kalau Puan tidak keberatan bolehkah kami bertanya di manakah Puan mengenali suami puan?**

ZJ :
kat([ketawa)

NF : **Satukan?**

ZJ : Satukan(ketawa) kami Insyallah

NNN : **Berapakah bilangan adik beradik Puan?**

ZJ :

NNN : **Dimanakah adik beradik Puan berada sekarang?**

ZJ : Allhamdulillah semua di Kelantan, kecuali seorang di Kuala Lumpur sebab mengikut suami dia yang mengajar disana. [mengangguk]

NNN : **Berapakah bilangan anak Puan?**

ZJ :

NNN : **Bolehkah kami tahu apakah status anak-anak Puan?**

ZJ : Maksud status macam mana?

NNN **Berapa orang yang telah berkahwin dan berapa orang lagi yang masih bujang?**

ZJ :

NNN : **Bolehkah puan ceritakan taraf pendidikan Puan bermula dari sekolah rendah sehingga Universiti?**

ZJ : Saya [bunyi geseran] [meletak tangan di atas meja] tahun 79 [1979] umur tujuh [7] tahun saya bersekolah di Sekolah Kebangsaan Kampung Sireh di Kota Bharu [menunjukkan isyarat tangan] tahun 80 [1980] 79 [1979] 80 [1980] 81 [1981] 82 [1982] 83 [1983] 84 [1984] [menunjukkan isyarat tangan] darjah enam [6] *tu* [itu] sebab dulu kami *takde* [tiada] yang UPSR [Ujian Penilaian Sekolah Rendah] *kei* [kan] jadi kami hanya *ambik* [ambil] yang penilaian darjah lima [5]. [mengerakkan tangan] Tapi lepas darjah enam [6] tu memang saya agak tak kemana- mana orang kata sekolah asrama lah. Sebab masa *tu* [itu] saya sekolah, Sekolah Kampung Sireh macam walaupun dalam bandar tapi dia kawasan kampung jadi kawasan *tu* [itu] kalau macam pelajar-pelajar biasa akan lanjutkan pelajaran ke sekolah menengah sama ada Sekolah Menengah Pintu Geng area Kota Bharu ataupun Sekolah Menengah Puteri ataupun Sekolah Menengah Putra di *apetu* [apa itu] kompleks sekolah. Jadi saya Allhamdulillah dapat ke Sekolah Menengah Putri tahun 85 [1985], 86 [1986], 87 [1987] sehingga SRP [Sijil Rendah Pelajaran] lah masa *tu* [itu] sijil rendah pelajaran masih ada jadi Allhamdulillah saya orang kata berjaya lah bukan masa SRP [Sijil Rendah Pelajaran] *tu* nak kata tinggi *tu taklah*[tidak lah] (ketawa)tapi orang kata boleh lagi lah nak sambung belajar sebabnya biasa selepas SRP [Sijil Rendah Pelajaran] *tu* [itu] ada pilihan sama ada kita nak sambung ke sekolah asrama MRSM [Maktab Rendah Sains Mara] ke atau pun Sekolah Menengah Sains ke ataupun sekolah orang kata aliran yang ada sains subjek sains lah. Sebab di sekolah saya di Sekolah Menengah Puteri *tu* [itu] dia *takde* [tiada] subjek sains dia hanya ada *apetu* [apa itu] macam sastera,ada perdagangan ada macam dia panggil *ape* [apa] satu lagi sains rumah tangga. Jadi macam saya sebab ayah saya kata sebab saya

anak sulung kan jadi dia nak saya ambik aliran sains lah sebab bila kita dalam perniagaan yang *ni* [ini] jadi kita *kene* [kena] ada seorang yang macam ahli sains lah kita katakan jadi dia *mintak*[minta] saya *mintak*[minta] sekolah yang ada aliran sains. Jadi masa tu[itu] saya isi borang saya dapat Sekolah Menengah Ismail Petra di Kota Bharu kompleks sekolah yang sama lah. *Kire* [kira] macam Sekolah Menengah Puteri dengan Sekolah Ismail Petra *tu* [itu] orang kata berjiran, jadi setiap orang kata tahun 85 [1985], 87 [1987], 88 [1988], 89[1989] *tu* [itu] *kire* [kira] tahun [lissa batuk] tingkatan empat [4] dengan tingkatan lima [5] *tu* [itu] saya di Sekolah Menengah Ismail Petra lah, jadi saya *apetu* [apa itu] dapat SPM [Sijil Penilaian Malaysia] masa tu orang kata *aggregate* [keputusan yang baik] pon *okay* [baiklah] lah boleh melanjutkan pelajaran lagi [mengerakkan tangan] jadi Allhamdulillah saya pun cubalah *mintak* [minta] masa *tu* [itu] saya tak pasti UPU [Unit Pusat Universiti] ke kan macam yang kita *kene* [kena] *ni* [ini] tapi sekarang sebab *online* [atas talian] jadi kita macam isi je lah [mengerakkan tangan] isi borang semua hantar. Memang saya minta hanya USM [Universiti Sains Malaysia] sahaja sebab ayah saya kata *kene* [kena] sambung [mengerakkan tangan] *jugak* [juga] bahagian sains walaupun prestasi yang [mengerakkan tangan] subjek sains saya tidak memuaskan sebenarnya (ketawa) tapi Allhamdulillah lah [menongkat tangan di atas meja] yang lain tu *okay* [baiklah] Bahasa inggeris, Bahasa Malaysia semua *okay* [baiklah] *Maths* [matematik] pon *okay* [baiklah] [mengerakkan tangan] *Addmaths* [Matematik tambahan] kurang sikit (Ketawa) *tu* [itu] rahsia (ketawa) *takde* [tiada] lah [berseloroh]. Sebenarnya *tu* [itu] lah orang kata perancangan [mengerakkan tangan] yang Allah tetapkan *tu* [itu] jadi saya memang *mintak* [minta] Universiti Sains Malaysia bila orang kata [mengerakkan tangan] *tak* [tidak] dapat tak [tidak] dapat melanjutkan pelajaran masa semasa awal-awal *tu* [itu] sebenarnya *ape* [apa] *tu* [itu] saya ambik [ambil] [mengerakkan tangan] tingkatan enam [6] sekejap. Pastu masuk tingkatan enam [6] *tu* [itu] memang rasa macam sedih sikit lah kan [meletak tangan di dada] sebab kita tak [tidak] dapat nak kata nak[mengerakkan tangan] apa teruskan yang ayah harap *tu* [itu] kan tapi *takpe* [tidak mengapa] lah [mengerakkan tangan] kata saya masuk je tingkatan enam tengok kawan-kawan semua dah dapat dah *ni* [ini] kan pergi universiti *ni* [ini] universiti *ni* [ini] *okay* [baiklah] *takpe* [tidak mengapa] lah kita belajar dulu. Tapi Allhamdulillah saya dapat satu surat minta saya daftar ke Matrikulasi Universiti Utara Malaysia masa itu tahun 90 [1990] saya maksudnya

[pergerakan tangan] 89 [1989] saya SPM [Sijil Pelajaran Malaysia] dapat *results* [keputusan] dan tiga [3] *decimal* [perpuluhan] tiga [3] kan dulu, bulan tiga [3] *tu* [itu] jadi bulan empat [4] lima [5] *tu* [itu] saya masuk tingkatan enam [6] jadi untuk jun, jun 90 [1990] *tu* [itu] [menggaru hidung] saya dapat surat *mintak* [minta] saya daftar [pergerakan tangan] Matrikulasi lah. Tapi masa *tu* [itu] Matrikulasi UUM [Universti Utara Malaysia] dia ada di sekolah- sekolah, ada *jugak* [juga] [pergerakan tangan] di apa di dia tak [tidak] panggil di Universiti lah maksudnya sekolah dengan pusat matrikulasi masa tu di kalau tak [tidak] silap saya bandar Darul Aman tapi saya dapat di Sekolah Menengah Tuanku Syed Putra Kangar. Jadi saya ke Kangar lah saya ke Kangar selama enam [6] bulan [pergerakan tangan] *kire* [kira] satu semester. Dia matrikulasi ni dua tahun untuk empat semester kan. Jadi dua tahun satu semester saya di Sekolah Menengah Syed Putra di Kangar pastu [pergerakan tangan] saya ke UUM [Universiti Utara Malaysia] UUM [Universiti Utara Malaysia] masa tu [itu] di Sintok [pergerakan tangan] kalau awak *search* [carian] Sintok tu memang orang kata kawasan hulu lah di(ketawa) Malaysia ni [ini] kan di Perlis tu [pergerakan tangan] bukan di Kedah sebab saya daripada perlis saya ke UUM [Universiti Utara Malaysia] tu [itu] Jadi masa tu [itu] tahun 91 [1991] 91 [1991] saya naik ke tahun dua [2] Matrikulasi [pergerakan tangan] jadi saya *stay* [menetap] di Matrikulasi sehingga saya habis belajar *degree* [Ijazah] tahun 96 [1996] maksdunya di Utara Sintok tu dari tahun 91 [1991] hingga 96 [1996] jadi saya Alhamdulillah belajar dapat Sarjana Muda Pengurusan Perniagaan. BBA, *Bachelor in Bussiness Administration* [Ijazah Sarjana Muda Pengurusan Perniagaan] jadi Alhamdulillah lah orang kata [pergerakan tangan] perjalanan belajar tu [itu] kan jadi saya pun teruskan (ketawa) perniagaan Alhamdulillah [menyelak kertas].

TAMAT BAHAGIAN 1

BAHAGIAN 2: SEBELUM MEMULAKAN PERNIAGAAN

- NNN : Okay, boleh kita masuk ke bahagian dua?
ZJ : Boleh, sila

NNN : **Apakah bidang pekerjaan yang pertama yang Puan lakukan?**
ZJ : Kalau untuk pertama kali lakukan perniagaan *ni* [ini] kalau nak *kire* [kira] lepas belajar lah. Lepas belajar [pergerakan tangan] tu [itu] memang terus di Syarikat yang sampai sekarang disini lah di Che Mah & Sons Sendirian [Sdn] Berhad [Bhd] ni [ini] sebenarnya sebab perniagaan ini adalah perniagaan keluarga jadi saya orang kata daripada *kecik* [kecil] tu [itu] dah *involve* [terlibat] dah menyertai dah perniagaan ni [ini] masa sekolah kita dah tengok kan arwah nenek saya, ayah saya buat *ape* [apa] semua. Jadi Alhamdulillah yang pekerjaan pertama tu [itu] saya rasa di Syarikat ini lah (ketawa) Syarikat Minyak Mestika ni [ini] lah.

NNN : **Kalau bercakap pasal minat tu [itu] macam mana Puan boleh berminat untuk menceburi bidang orang boleh cakap bidang perniagaan lah.**

ZJ : Macam saya cakap tadi, bila dalam perniagaan ni [ini] kan bila dah ditakdirkan saya *ambik* [ambil] *Business* [perniagaan] tak [tidak] ambik [ambil] Sains tadi kan (ketawa) jadi ayah saya kata, ayah saya Haji Jaafar sebenarnya dia lah Pengarah Urusan di syarikat ni [ini] jadi sebab dia kata saya sulung, [tangan di dada] bila dah ambik *Business* [perniagaan] study [belajar] macam sem [semester] ni [ini] dia kata teruskan dengan perniagaan ni [ini] lah. Jadi bila kita daripada *kecik* [kecil] kita dah tengok dah perjalanan syarikat tu [itu] kan macam mana. Arwah nenek saya yang dekat gambar tu [itu] [menunjuk ke arah spanduk] produk tu [itu] *kire* [kira] yang tu [itu] *kire* [kira] *trademark* [cap dagangan] kita. Dia kata dah tengok benda tu [itu] apa rasa kan. Biasanya ye [ya] lah kadang mak dengan ayah ni [ini] kadang dia taknak [tidak mahu] paksa jugak [juga] kan anak-anak tu [itu] macam mana kerja kampung mungkin ada minat yang tertentu kan [pergerakan tangan] Tapi disebabkan saya membesar dengan persekitaran pekerjaan tu [itu] jadi orang kata minat tu [itu] memang ada nak teruskan je [saja] jadi bila ayah kata *okay* maksudnya tak [tidak] perlu mintak [mintak] kerja lain lah, jadi saya masuk sini, masa tu [itu] di Jalan Hamzah kami punya syarikat di Jalan Hamzah Kampung Sireh dekatlah dulu dengan sekolah lama saya. Masa tu kita Syarikat M.Mestika *Enterprise* [perusahaan] M.Mestika *Enterprise* [perusahaan] ni [ini] ayah saya, *kire* [kira] dia lah yang macam asaskan syarikat walaupun pengasas yang asalnya Hajah Che Mah Che Ali [pergerakan tangan] arwah nenek saya. Jadi ayah saya yang bagi nama M.Mestika *Enterprise* [perusahaan] tu [itu]

jadi dia daftar tahun 67 [1967] jadi daripada situ dia terus perniagaan kami ni [ini] [Bunyi mikrofon bergeser] [membelek helaian kertas] sehingga tahun 98 [1998] 99 [1999] di Jalan Hamzah Kampung Sireh lah masa tu. Jadi bila kita kata dapat daripada situ sebab perniagaan ni [ini] minyak mestika ni [ini] dia kene [kena] ada lesen tau [tahu] untuk *produce* [menghasilkan] kan untuk kilang kan untuk ubat memang kita *kene* [kena] daftar kan. Jadi tahun 98 [1998] 99 [1999] ayah saya dapat satu surat menyatakan kami *kene* [kena] ada kilang, yang tu daripada situ kami *bukak* [buka] pejabat disini, pejabat Minyak Mestika ni [ini] di Wakaf Bharu tahun 2000, yang 99 [1999] tu [itu] kilang di Chetok, pengilangan untuk produk Minyak Mestika.

NNN : **Bolehkah Puan ceritakan serba sedikit mengenai modal pada permulaan perniagaan ini?**

ZJ : Modal tu [itu] sebenarnya saya generasi yang ketiga dah jadi generasi pertama arwah nenek saya Hajah Che Mah, kedua ayah saya Haji Jaafar Bin Harun, saya dan adik beradik kire generasi ketiga lah. Sebenarnya, orang kata kalau nak tahu pasal perniagaan ni [ini] ayah saya lah yang lebih arif kan [pergerakan tangan] sebab dia yang usahakan produk Minyak Mestika sehingga orang kata Alhamdulillah lah berjaya sehingga hari ini. Yang saya dah tahu daripada dia, dia kata modal yang asal tu [itu] daripada mak dia lah, arwah nenek saya orang kata pengorbanan seorang ibu kan nak tengok anak ni [ini] menguruskan perniagaan ni [ini] ada modal daripada arwah nenek. Lepastu dia ada buat jugak [juga] pinjaman daripada MARA [Majlis Amanah Rakyat] masa tu [itu] lepastu yang awal-awal lah -- awal-awal M.Mestika Enterprise [perusahaan] tu [itu] jadi bila kami dah, orang kata dah berkembang [pergerakan tangan] ada modal yang lebih *siket* [sikit] kan untuk beli kenderaan [lissa batuk] apa semua tu [itu] jadi bila kami nak *bukak* [buka] kilang di Chetok tu [itu] Pasir Mas, ayah saya dia buat pinjaman daripada Bank pembangunan masa tu [itu] BPINB [kini dikenali dengan Badan Pemantau Industri dan Perniagaan] Bank Pembangunan Industri kalau tak silap saya, kami dapat pinjaman lah untuk buat kilang di Chetok. Jadi dari situ lah kita kata modal tu [itu] Alhamdulillah lah daripada arwah nenek, daripada kerajaan pun dapat, daripada bank pun dapat Alhamdulillah lah [membelek kertas]

- NNN : **Apakah cabaran awal yang dihadapi di awal-awal perniagaan ini?**
- ZJ : Mengikut ayah saya Haji Jaafar, dia kata sebab dulu masa saya *kecik* [kecil] memang kita orang kata [pergerakan tangan] sebagai anak kadang kita *perati* [beri perhatian] kan ayah duk [tengah] buat *ape* [apa] kan semua sebab mak saya suri rumah je jadi duk [duduk] rumah je [saja] lah jaga anak-anak kan. Jadi ayah saya ni [ini] dulu memang kita kata memang dia lah *loneranger* [orang yang bertindak sendiri] dia ada kawan sorang [seorang] yang tolong pastu ada kakak ipar dia tolong sebab ayah saya [pergerakan tangan] dua [2] orang *je* [saja] adik beradik, dia dan abang dia Haji Muhammad. Tapi pak *sedare* [bapa saudara] saya dah meninggal awal daripada arwah nenek *jugak* [juga] Pakcik saya meninggal tahun 96 [1996] arwah nenek saya meninggal tahun 98 [1998] Jadi macam ayah saya dia buat kerja tu [itu] memang orang kata arwah nenek *wak* [buat] siap semua, *packing* [bungkus] semua, dia yang akan keluar ke kampung-kampung lah [pergerakan tangan] Sebab dulu memang produk kami hanya di bidan-bidan kampung pastu kalau macam ada kampung-kampung yang ada kedai-kedai runcit ke apa semua masa tu [itu] ayah saya yang akan edar [mendedarkan] semua lah dengan satu buah kereta dia *bawak* [bawa] pastu *ade* [ada] jugak [juga] macam masa tu [tu] dia pernah cerita macam iklan secara lansung kan [pergerakan tangan] memang buat di pasar-pasar malam, pasar pagi macam tu [itu] pastu ada *jugak* [juga] macam *time-time* [sewaktu] ada ekspo ke dia akan buat satu, orang kata dulu panggil wayang pacak tu [itu] [pergerakan tangan] (ketawa) yang ada orang tengok *cite* [cerita] Hindustan ape semua tu [itu] lah. Jadi macam antara *between* [antara] iklan tu [itu] dia akan [pergerakan tangan] *ore* [orang] kelate [Kelantan] kate [kata] *ceramah* [ceramah] *macei* [macam] *nok* [nak] iklan lah, iklan secara ni [ini] kan guna mikrofon macam tu [itu] lah (ketawa) jadi orang kata cabarannya sebab dia masuk kampung keluar kampung tu [itu] lah. Kita kan dulu mana ada jalan-jalan yang elok kan, jadi dia kata nak masuk kampung keluar kampung dengan orang kata kadang cuacanya kadang jalan [pergerakan tangan] yang *tak* [tidak] eloknya, kadang dia kata dari segi cabaran dia macam dulu bukannya ada hotel kan, hotel-hotel pun jauh dia kata, jadi macam kalau masuk kampung pun mungkin ada boleh menumpang di masjid, kadang ada kalau yang macam bidan-bidan yang orang kata boleh tumpang *tido* [tidur] ke gitu [begitu]

je [saja] dia *kate* [kata] maksudnya *tak* [tidak] perlu orang kata *booking* [tempah] hotel lah dulu-dulu walaupun ada tapi tu [itu] di bandar kan [pergerakan tangan] jadi cabaran dia nya nak memasarkan produk masa tu [itu] lah. Orang kata, ye [ya] lah penat lelah seorang ayah kan dengan perniagaan tu [itu] (ketawa) tu [itu] lah yang saya dapat tahu.

- NNN : **Pernahkah Puan berasa berputus asa?**
- : Sebab saya, ye [ya] lah orang kata lahir dalam keluarga yang bila ayah dah sediakan, jadi kita rasa macam kita *tak* [tidak] boleh nak berputus asa sebab kita selagi kita ada macam dia pun sampai sekarang dia duk [duduk] dalam ward [wad] ni [ini] pun dia memang teringat je dekat [ketawa] HR [Human Resources] dekat pejabat ni [ini] selalu [pergerakan tangan] ni [ini] tanya staf-staf [kakitangan] apa macam mana keadaan kerja macam kan, saya kata Alhamdulillah kata sebab kita orang dah kenal [pergerakan tangan] produk ni [ini] kata kita hanya teruskan bagi pengenalan lah, ye [ya] lah setengah-setengah memang ada tak [tidak] kenal kan ataupun setengah-setengah yang dah -- walaupun macam kami orang kata produk turun temurun jadi kebanyakan pengguna pun turun temurun *jugak* [juga] jadi kami *kene* [kena] orang kata [pergerakan tangan] nak stabilkan nak bagi pengguna guna benda tu [itu] kan jadi *kene* [kena] berterusan lah kan dia punya tu [itu] jadi untuk nak berputus asa tu orang kata *takde* [tiada] perkataan putus asa tu [itu]. Kene sentiasa ada nak membina, makna rasa nak meneruskan lagi benda tu [itu] jadi kita *tak* [tidak] boleh putus asa InsyaAllah (ketawa).

- NNN : **Bolehkah kami tahu berapakah bilangan pekerja terlibat pada awal perniagaan ni [ini]?**

- ZJ : Awal perniagaan tu [itu] sebab masa tu [itu] saya kecik [kecil] lagi kan, jadi saya nampaklah yang saya nampak di -- Dulu kami buat di rumah je [pergerakan tangan] memang takde [tiada] kilang semua kan di Jalan Hamzah tu [itu] masa tu [itu] saya tahun 80- an *time* [masa] saya belajar tu [itu] tahun 80-an jadi masa tu [itu] saya dapat tengoklah macam pekerja kami tu semua perempuan, perempuan dalam sepuluh orang macam tu [itu] lah. Cumanya yang lelaki bahagian *salesman* [jurujual] lah. Salesman [jurujual] ada van, masa tu [itu] van hanya dua. Tahun

80- an tu ada dua van, van ni [ini] lebih kepada nak pergi bidan-bidan ke ataupun pergi ke hantar barang-barang kepada pemborong ke macam tu [itu] je [saja]. Jadi perempuan ni [ini] hanya dari segi operasi dalaman sahaja lah, dari segi pembuatan, masakan, minyak, dari segi *packaging* [pembungkusan] yang tu [itu] semua perempuan. Kalau *tak* [tidak] silap saya dalam sepuluh orang lah masa tu [itu] yang saya tahu.

NNN : **Kalau Puan tidak keberatan, bolehkah kami tahu bagaimana dengan gaji pekerja tu [itu] pada permulaan perniagaan Puan?**

ZJ : Kami masa tu [itu] -- yelah kita kata kalau kerja, 400, 500, pon [pun] orang kata dengan ekonomi masa tu [itu] dah okay [baiklah] kan. Jadi kebanyakan masa tu [itu] 400,500 lah seorang. Satu lagi macam kami pekerjayang wanita *takdi* [tadi] kami bagi gaji kontrak, maksudnya produk yang dia dapat tu [itu] contohlah, bulan ni [ini] dia dapat buat 10,000 botol, jadi kita buat pengiraan kita ada satu pengiraan untuk harga per dozen tu [itu]. Pastu kita tengok kehadiran dia, jadi dia dapat gaji berdasarkan kehadiran dia dalam setiap bulan lah. Jadi masa tu [itu] dalam 400, 500 lah lebih kurang lah , itu yang saya ingatlah sebab saya *pon* [pun] -- kita *pon* [pun] baru habis belajar kan tahun 96 [1996] tu [itu].

NNN : **[Bunyi pintu dibuka] bolehkah Puan ceritakan peralatan yang digunakan pada awal perniagaan ini?**

ZJ : Kalau tahun 80-an, saya pernah ikut lah arwah nenek kan pergi masuk tempat [ketawa] dia masak, tempat dia bancuh ubat semua kan, yang saya nampak masa tu [itu] kalau masak tu [itu] dalam periuk macam periuk, tembaga. Sebab minyak mestika ni [ini] kita ada satu *base* [asas] minyak, dia panggil *base* [asas] minyak pandan. Jadi minyak pandan tu [itu] kita masak dalam periuk tembaga. Sebab kalau masak dalam periuk *stainless steel* [keluli tahan karat] dia punya --

NNN : **Texture [tekstur]?**

ZJ : *Texture* [tekstur] tu lain, memang lain *siket* [sedikit] jadi bila dah masak minyak pandan tu [itu] kita akan campurkan dengan bahan mentah yang kita import lah, tapi import tu [itu] bukanlah kata kita terus import, maksudnya kita melalui *traders* [pedagang] lah. -- jadi base pandan tadi akan campur dengan produk

contoh macam *peppermint* [pudina], minyak kayu putih tu [itu] kita campur blend [campuran] pastu lah baru akan dapat packaging [pembungkusan] lah, ke pembotolan lah. Jadi nak kata ada *machine-machine* [mesin-mesin] memang *takde* [tiada] lagi. Macam produk minyak tadi pon [pun], masak je [saja] kita sejukkan dalam tong-tong je [saja] tu [itu] pon [pun] tong yang kita, contohlah saya beli *peppermint* [pudina] kan, ada *peppermint* [pudina] tong tu [itu] tinggi [menunjukkan paras tinggi tong] jadi kita *modified* [ubahsuai] tong tu [itu] je [saja] untuk masukkan [ketawa] minyak itu kembalilah [pergerakan tangan] bila kita dah gunakan tong tu [itu] dah kosong [ketawa], jadi minyak tu [itu] kita masuk-masuk dalam tu [itu]. Pastu akan guna satu macam sekarang ni [ini] kan ada yang – kalau kita pergi tempat kenduri – tong yang ada paip tu [itu] kan, tapi bukan tong yang plastik lah. Kita guna tong tu [itu] kita modified [ubahsuai] bukak [buka] paip tu [itu] je [saja] untuk masukkan botol. Jadi masa tu, memang staff [pekerja] kita guna, contoh ada tong satu, sorang masukkan minyak dalam botol, kalau orang ada dua, dua tong macam tu [itu] lah. Jadi macam semua, orang kata guna tenaga manusia lah untuk pembotolan, untuk tampal, masa tu [itu] kita tampal botol minyak tu [itu] kita guna stiker, sekarang ni [ini] dah moden -- sikit plastik lah kan. Jadi maksudnya semua, masa tu [itu] masih guna tenaga manusia lah, tenaga buruh lah. *Machine* [mesin] tu [itu] *takde* [tiada] lagi.

NNN : **Kalau Puan tidak keberatan, bolehkah kami bertanya berapakah keuntungan awal yang Puan perolehi?**

ZJ : Yang tu [itu] saya tak [tidak] pasti lah *pulak* [pula] sebab yang tu [itu] semua ayah saya yang jaga kan masa tu [itu] kewangan. Cumanya bila saya masuk tu [itu] saya bermula dari bawah. Maksudnya saya habis belajar 96 [1996] 96 [1996] pon [pun] saya masuk terus belajar di pejabat, tapi masa tu [itu] di Kota Bharu lah di Jalan Hamzah tu [itu]. Jadi, saya masuk tu [itu] *kire* [kira] saya orang kata jadi kerani dulu lah (ketawa) belajar jadi kerani dulu lah (ketawa) semua sebab semua ayah saya yang *handle* [uruskan] dari segi pembayaran ke pembelian bahan ke apa semua. Saya ni [ini] kerani je [saja] lah, yang catit-catit kehadiran pekerja (ketawa) kalau bila ayah saya dah *kire-kire* [kira-kira] gaji *okay* kita *pon* [pun] masukkan, macam tu [itu] je [saja] lah. kerja bahagian kerani dulu lah, jadi saya *tak* [tidak] pasti lah masa tu [itu].

- NNN : **Bagaimanakah tercetusnya idea mestika ni [ini] sebagai nama produk?**
- ZJ : Kalau ikut ayah saya, sebenarnya saya *cite* [cerita] sikit lah berkenaan ayah saya. Ayah saya Haji Jaafar ni [ini] dia belajar di SIC, Sultan Ismail College [Maktab Sultan Ismail] masa tu [itu] SIC [Sultan Ismail College] *kite* [kita] *kate* [kata] sekolah ang terkenal lah di Kota Bharu kan. Dia orang kata setanding dengan ZS tu. ZS tu, Zainab School tu [itu]. Jadi macam ayah saya, dia daripada kampung, sebab dia asal daripada Chetok, Pasir Mas. Bila emak dia pindah ke Kota Bharu, *kawen* [kahwin] dengan Mat Gagah, masa tu Ku Mat Gagah *kire* [kira] macam datuk tiri saya lah, ayah tiri pada ayah saya. Dia masa tu [itu] dia belajar selepas dia panggil *School Certificate* [sijil] yang *form five* [tingkatan lima] tu [itu] dia dapat sambung belajar, dia pergi ke Universiti apa tu [itu] tak [tidak] ingat dah [ketawa] -- tapi dia ambik bahagian *engineering* [kejuruteraan] lah. jadi bila dapat bahagian *engineering* [kejuruteraan] tu [itu] memang kawan-kawan dia semua dalam bahagian *engineering* [kejuruteraan]. Masa dia masuk tahun dua, [menyapa seseorang] [ketawa] arwah nenek saya panggil balik, sebab dia kata Ku Mat Gagah meninggal. Bila Ku Mat Gagah meninggal, dia kata *takde* [tiada] orang dah nak sambung kan, yang dia buat ni [ini] macam mana dia nak edarkan pada pelanggan-pelanggan kan. Jadi dia panggil balik ayah saya, masa tu [itu] memang ayah saya dia tak sempat habis belajar lah, sebab dia pernah bagitahu bila dia cerita pada anak-anak dia kata, masa tu [itu] kawan-kawan dia ada yang orang kata halang dia, kenapa tak teruskan kan. Sebab bidang tu [itu], masa tu [itu] kan orang kata *engineering* [kejuruteraan] tu [itu] dah *top* [teratas] lah kan. Kalau dapat sijil tu [itu] kan, tapi ada sorang [seorang] kawan dia kata, “*you go for your mom*” [awak pergi kepada ibu awak] dia kata, *takde* [tiada] orang lain dah, “*your mom needs you*” [ibu awak perlukan awak] dia kata awak *kene* [kena] balik. Jadi dia kata dia memang teringat sampai sekarang kawan dia cakap, dia ikut. Jadi mak dia pon, Alhamdulillah, dia balik tu [itu] dia tolong mak dia, jadi ayah saya daripada situlah tolong mak untuk meniaga. Jadi bila kata – jadi di mana tadi kita?

- NNN : **Bagaimana tercetusnya idea?**

ZJ : Oh, yang idea untuk dapatkan nama tu [itu] kan? Jadi dia pon [pun] macam tolong mak dia lah. masa tu memang *takde* [tiada] lagi perkataan minyak mestika ni [ini] dia hanya guna kalau *tak* [tidak] silap saya, minyak cap gagah lah. Kalau tak [tidak] silap saya, masa tu arwah nenek ni [itu] ambik yang daripada suami dia takdi [tadi] lah. tapi *takdelah* [tiadalah] kita kata jualan tu [itu] saya tak pastikan la masa tu [itu]. Jadi bila dia balik, dia kata kene [kena] daftar produk ni [ini] dia kata, jadi [mikrofon bergeser] dia beritahu arwah nenek, “okay saya akan daftar ni”[ini] lepastu dia cari nama lah. ayah saya dia memang suka baca satu buku yang kecil, *magazine* [majalah] dulu kan ada *reader’s digest* [nama majalah buku], *reader’s digest* [nama majalah buku] yang english [inggeris] tu [itu] kan. Satu lagi dia suka baca buku Mastika, yang buku *kecik-kecik* [kecil-kecil] tu [itu]. Ayah saya memang dia beli, sentiasa *subscribe* [melanggan] lah. saya pon memang masa kecil tu [itu] memang selalu tengok ayah saya baca kan, ye [ya] lah kita kata walaupun kita ni [ini] english [inggeris] orang kata kampung [ketawa] kan, sekolah pon [pun] sekolah kampung. Jadi macam saya, saya faham *english* [inggeris]. Saya faham *english* [inggeris] tapi bila kita nak *speaking* [bercakap] kita macam gagap-gagap sikit kan. Tapi kalau orang cakap ke apa, saya faham, maksudnya kalau kita nak balas balik bolehla sikit-sikit kan. Tapi kalau kata daripada nama tadi ayah saya *terpikir* [terfikir] perkataan mastika tu [itu] dia pon [pun] carilah makna. Dia kata “apa makna mastika ni?” jadi Allah izinkan jumpa satu kamus, kamus tu [itu] tulis perkataan mestika. M-E-S macam magazine [majalah] tu [itu] mastika. M-A. dia jumpa perkataan mestika, dia pon[pun] beritahu mak dia, dia kata “boleh tak kita cuba daftar ni” kata dia, dia jumpa dah nama. Mak dia kata “okaylah”. Jadi dia daftar, Alhamdulillah dapat perkataan mestika. Cumanya kita daftar, syarikat M.Mestika Entepriase [perusahaan] lah sebab kita modal pon [pun] tak [tidak] banyak kan jadi hanya orang kata, *sole proprietor* [pemilik tunggal] untuk mestika, jadi perkataan tu [itu] lah yang dia dapat daripada satu kamus ni [ini] sehingga sekarang lah Alhamdulillah guna Mestika.

NNN : **Pada mulanya, berapakah jenis produk yang dijual oleh syarikat Puan?**

ZJ : Kalau permulaan tu [itu] yang saya ingat dua jenis lah, produk minyak mestika dan produk maajun mestika. Maajun mestika tu [itu] kalau tengok dalam ni [ini]

[sambil menunjuk ke arah almari] dia ada yang kotak-kotak lama tu [itu] yang tu [itu] kita panggil maajun mestika tapi sebenarnya kita buat dalam kapsul. Kan setengah-setengah maajun orang kata yang biji-biji tu kan kecil-kecil [kecil-kecil], yang bulat-bulat tu [itu]. Tapi kita daripada dulu memang kita guna dalam kapsul, jadi serbuk-serbuk tu [itu] masukkan dalam kapsul lah. memang saya ingat dulu kalau saya balik sekolah memang saya pergi tengok *staff* [pekerja] *wak* [buat] *keje* [kerja] *ni* [ini] kan, saya pon rasa nak buat *jugak* [juga] lah, memang rasa orang kata tengok tu [itu] dia rasa macam nak buat je [saja] [ketawa]. Jadi masa tu [itu] pon [pun] orang kata dah *machine* [mesin] takde [tiada] semua guna tenaga, saya ingat lagi maajun mestika ni [ini] dulu kita letak bila kita dah isi -- contoh lah kan kapsul tu [itu] bukak [buka] kita panggil debu maajun tu [itu] dalam *base* [asas] ni [ini] kan, dalam bekas. Dia tekan [sambil buat gaya tekan] nak masukkan debu dalam kapsul tu [itu] jadi saya pon [pun] rasa nak buat je [saja]. Tapi sebab kita jaga kan, *ye* [ya] lah walaupun kita kata masa tu [itu] buat di rumah je, tapi kita jaga *jugak* [juga] dari segi kebersihan semua tu [itu]. Jadi lepastu saya tengok, satu lagi nak cuci kapsul tu [itu] macam mana kan, dia letak [peregrakan tangan] dalam tuala siket [sedikit] lah lebih kurang [ketawa] dalam tuala ni [ini] dia goncang-goncang [sambil menggoncangkan tangan] dia nak keluarkan lebih-lebihan pada kapsul tu [itu] kan, tak nak [tidak mahu] bagi lekat kan. Tu [itu] je [saja] lah sebelum kita ada *machine-machine* [mesin-mesin] tu [itu] kan. [ketawa] Tu [itu] lah kata daripada perkataan mestika tu [itu] dapat jadi teruskan lah sampai sekarang kita dapat guna perkataan mestika, Alhamdulillah. Jadi produk hanya dua je [saja] lah untuk produk masa tu [itu].

TAMAT BAHAGIAN 2

BAHAGIAN 3: PERNIAGAAN/PERUSAHAAN MINYAK MESTIKA

- NNN : **Bolehkah kami tahu macam, bagaimanakah Puan mendapat idea untuk menubuhkan syarikat ini pada mulanya?**
- ZJ : Kalau masa tu [itu], sebab tadi lah sebab ayah saya, dia nak tolong mak dia, sebagai satu [meletak tangan di dada] tanggungjawab anak kepada ibu, jadi dia

pon [pun]balik tolong ayah dia. Jadi bila dapat nama semua tu [itu] jadi di Kota Bharu tu [itu] lah di Jalan Hamzah tu [itu] lah yang kita bermulanya M.Mestika Entepriase [perusahaan] tahun 67 [1967] sehingga tahun 93 [1993]. Tahun 93 [1993] kita dapat daftar sebagai syarikat Sendirian Berhad. Jadi kita ada *jugak* [juga] satu syarikat lah, macam ni [ini] [menghulurkan fail] syarikat Che Mah & Sons Sendirian Berhad, ni [ini] ada *profile* [profil] dia, nanti awak boleh tengok nanti. Jadi Che Mah & Sons Sendirian Berhad ni [ini] kita daftar tahun 93 [1993] jadi bila kata pihak Kementerian Kesihatan dia mintak [minta] adakan kilang, jadi kami pon plan [rancang] untuk buat kilang tu [itu] jadi Che Mah & Sons ni [ini] di kilang lah. operasi di kilang kita guna nama Che Mah & Sons Sendirian Berhad. Jadi tahun 93 [1993] kita disini kita *bukak* [buka] tahun 2000, untuk Minyak Mestika Marketing [pemasaran] lebih kepada pemasaran. Kalau awak tengok kat luar tu [itu] ada tiga syarikat tu [itu] kan, Holdings [pegangan] tu [itu] lebih kepada induk lah induk untuk pemegangan saham, jadi bawah Holdings [pegangan] tu [itu] kita ada Che Mah & Sons bahagian operasi, Minyak Mestika Marketing [pemasaran] bahagian pemasaran.

- NF : **Bolehkah Puan ceritakan apakah khasiat produk Minyak Mestika ?**
- ZJ : Produk Minyak Mestika ni [ini], sebab tadi kami cerita dua produk kan, satu produk Minyak Mestika, lebih kepada *oilment* lah [salap/ubat sapu] untuk kegunaan luar sahaja. Satu lagi Maajun Mestika tu [itu] untuk makan lah. jadi khasiat Minyak Mestika ni [ini], daripada dulu lagi orang kata, *takdelah* [tiada lah] kata kurang ke, menambah ke, dia punya khasiat tu [itu] kan. Kalau tengok botol tu, [membuka pintu almari] [bunyi almari dibuka] ni [ini] dia punya *packaging* [pembungkusan] dulu lah, [sambil menunjukkan produk]. Kalau kita tengok sini, digunakan secara tradisional untuk melegakan sakit otot, sakit sendi, terseliuh, sakit perut, kembung perut, kanak-kanak kencing malam, dan digigit serangga. Jadi memang kita daftar dengan [sambil menarik hujung lengan bajunya] Kementerian Kesihatan memang untuk kegunaan yang ni [ini]. Jadi memang orang kata *takde* [tidak] berubah lah. Cumanya kami ubah tu [itu] daripada segi *packaging* [pembungkusan] je [saja] lah untuk botol tu [itu]. [sambil meletakkan ubat di atas meja]. Boleh tengoklah contoh yang sebelum dan yang terkini, InshaAllah lah. Jadi macam Maajun tu [itu] *pulak* [pula], kita ada

[mengambil produk di dalam almari] yang ni [ini] untuk wanita, [sambil menunjukkan produk maajun] kegunaan dia tu ada dalam lima lah lebih kurang dekat sini. Melancarkan perjalanan haid, sengugut, keputihan, sembelit, untuk melegakan sakit sendi, pastu [lepas tu] tonik bersalin tu [itu] maksudnya, kalau orang dalam pantang, boleh makan [bunyi Lissa batuk] ini satu *bijik* [biji]. Dia ada dua jenis, satu lagi Ratu tu [itu] [sambil menunjuk ke arah produk] boleh jadi tonik bersalin jugak [juga] untuk makan malam. Jadi khasiat kalau produk ni [ini], [sambil meletakkan produk di atas meja] macam minyak lebih kepada kegunaan luaran tadi, yang Maajun tu [itu] untuk kegunaan dalaman lah. Kita boleh ikhtiar lah [mengalih produk] InshaAllah.

- NF : **Bagaimanakah Puan menjamin keberkesanan produk keluaran Puan?**
- ZJ : Keberkesanan tu [itu] [bunyi mikrofon bergesel] *yelah* [iyalah], kita kata bila ada kilang ni [ini] kan, jadi kita *kene* [kena] jaga lah sebab bila kita berdaftar dengan sekarang kita panggil NPRA [National Pharmaceutical Regulatory Agency], dulu kita panggil BPFK [Biro Pengawasan Farmaseutikal Kebangsaan], sekarang dia *dah* [sudah] tukar kepada NPRA [National Pharmaceutical Regulatory Agency]. Tapi in *english* [Inggeris] lah, nanti saya *bagitahu* [beritahu]. [ketawa]. Jadi bila kita daftar tu [itu], kita wajib *kene* [kena] ada SOPs [Standard Operating Procedures] standard [piawaian] procedures [prosedur]. Jadi keberkesanan tu [itu], macam -- R&D [Research and Development] *takdelah* [tiadalah] tapi, bila kita dah lama ni kan, jadi pengguna-pengguna dah [sudah] tahu dah. Jadi nak tahu keberkesanan tu [itu], macam bila kita buat *survey* [tinjauan], dia akan bagi *feedback* [maklum balas] lah, produk tu [itu] [bunyi mikrofon bergesel] berkesan untuk apa semua. Jadi daripada situlah kita tahu keberkesanannya. Cumanya untuk produk kita ni [ini], [sambil memegang produk di atas meja] sebelum dilepaskan untuk dipasarkan, kita kena ada hantar kepada *lab* [makmal] [pergerakan tangan]. Jadi *lab* [makmal] yang akan *test* [uji] lebih kepada mikro, lebih kepada logam berat, yang tu [itu] memang wajib dalam SOPs [Standard Operating Procedures] untuk NPRA [National Pharmaceutical Regulatory Agency] punya *standard* [piawaian] lah. Jadi dari segi keberkesanan tadi, bila kita dapat *feedback* [maklum balas] dari penggunalah, Alhamdulillah lah. Macam kita sendiri pun guna *jugak* [juga] kan benda tu [itu], contohlah macam kembung perut

ke, sakit perut malam-malam ke, jadi bila kita guna tu [itu], Alhamdulillah lega. Maksudnya tu [itu] macam *dah* [sudah] berkesan lah kan produk tu [itu]. Jadi macam kami, walaupun iklan, kami tak [tidak] ambik [ambil] testimoni pengguna. Macam setengah-setengah syarikat kan, dia buat testimoni kan, apa kegunaannya, kami tak [tidak]. Kami daripada *survey* [tinjauan] dan bila kita buat *survey* [tinjauan], bila kita tanya memang orang kata turun-temurun [pergerakan tangan] tadi kan. Jadi kita tahulah, keberkesanannya macam mana sebab sehinggakan orang kata nenek pun, untuk anak, untuk cucu. Jadi masa tu [itu] keberkesanan lah dari segi tu [itu]. Jadi bila kita dapat tahu, produk tu [itu] berkesan, jadi kita kena jagalah dari segi produk ni [ini] kan. *Taknaklah* [tidak mahulah] bagi kualiti yang *tak* [tidak] elok pulak [pula] kan untuk pengguna sebab benda tu [itu] memang penting. Dalam NPRA [National Pharmaceutical Regulatory Agency] dia penting, keberkesanan, kualiti, kebersihan, dan dia jaga keselamatan untuk pengguna.

NF : **Dari manakah Puan mendapatkan bahan mentah untuk membuat produk ni [ini]?**

ZJ : Bahan mentah kalau bab yang saya *cite* [cerita] tadi, kita ada *base* [asas] pandan tu [itu] kan, pandan kami memang tanam dekat kilang sana, sebab kilang tu [itu] sebenarnya satu kawasan, dulu kawasan kebun, kawasan padi. Jadi macam ayah saya Alhamdulillah *masa* [semasa] dia *nak* [hendak] bina kilang tu [itu], sebenarnya ada yang suruh *mintak* [minta] dia sewa dekat Pengkalan Chepa, sebab kawasan Pengkalan Chepa tu [itu] kan kawasan industri, tapi bila ayah saya *pikir* [fikir], dia kata benda [merujuk kepada kilang] tu [itu] *kat* [dekat] sana kena sewa. Kena sewa bangunan, kena sewa tanah, [bunyi mikrofon bergesel] jadi dia *terpikir* [terfikir], sebab dia ada tanah daripada arwah mak dia, dia pun cuba tanyalah pihak NPRA [National Pharmaceutical Regulatory Agency] boleh tak macam kita ada tanah, kita nak tukar kepada status industri. Sebab kawasan tu [itu] memang *takde* [tiada] industri lain. [Pergerakan tangan] sebab kawasan tanah, kebanyakan tanah orang kampung, pastu tanah orang *keje* [bekerja] menoreh getah semua tu [itu] lah. Kebetulan masa tanah arwah nenek saya ni [ini], dia tanam pokok-pokok buah. Jadi dia pun *mintak* [minta] kebenaran tu [itu]. Ayah saya memang turun naik pejabat lah pergi ke Kementerian, pergi kepada

Kementerian untuk daftar produk ROS [Registrar of Societies] semua-semua syarikat tu [itu]. Jadi Alhamdulillah dapat, jadi masa [semasa] tu [itu] yang kata dapat pinjaman untuk bina kilang dekat situ tu [itu]. Jadi Alhamdulillah lah, dia kalau orang cari industri untuk ubat tu [itu] memang kami jelah [sajalah] duk [duduk] di kawasan Chetok tu [itu] [ketawa]. Kalau pernah lalu ke Tanah Merah, kamu akan lalu kilang kami tu [itu].

NNN : **Tepi jalan?**

ZJ : Haa, tepi jalan je [saja]. Memang daripada jalan tu [itu] *tak* [tidak] nampak, sebab bangunan tu [itu] tengah, jadi kena masuk laluan dulu, [pergerakan tangan] memang kita tanam pandanlah dekat situ. Jadi pandan tu [itu] yang kami akan basuh semua, mesin untuk masak untuk jadikan minyak pandan. Jadi minyak pandan tu [itu] pulak [pula], kami akan campur dengan produk yang kami import [pergerakan tangan] tadi lah. Yang kita beli daripada *traders* [pedagang] tu [itu]. Contoh minyak kayu putih, minyak *peppermint* [pudina], mentol, yang tu [itu] daripada luar lah. jadi kami hanya sempat buat minyak pandan tadi baru kita *mix* [campur] then [lalu], Alhamdulillah lah, jadi minyak Mestika. [ketawa]

NF : **Berapa lamakah bahan mentah tersebut boleh bertahan?**

ZJ : Kalau dari segi tu [itu], sebab kita setiap produk yang kita beli, kita kena *mintak* [minta] dia punya COA [Certificate of Analysis] kan, jadi kita kena tengok *expiration date* [tarikh luput] dia, sebab produk kami tiga tahun. Contohnya macam ni [menunjukkan produk Maajun], kita buat tahun 2021, 3 tahun. 2024 habis kan [luput], jadi produk yang bahan mentah kita, kalau boleh memang kena lebih daripada ni [ini] lah. Bimbang *jugak* [juga] kita kena tiga tahun, kalau produk dia dua tahun [ketawa] dah tak *valid* [sah] kan. Jadi kita kena tengok COA [Certificate of Analysis] dia tu, bahan mentah tu [itu] lebih daripada yang kami buat. Contohnya mungkin dia *produce* [menghasilkan] tahun 2021, dia habis 25 [2025] ataupun 26 [2026]. Jadi kita boleh terima lah, sebab daripada bahan mentah tu [itu] yang kita start [mula] jaga *quality control* [kawalan kualiti] kita tu [itu]. Daripada awal penerimaan produk bahan mentah [pergerakan tangan]

sehingga produk akhir, kita *test lab* [ujian makmal] untuk dijual tu [itu] yang tu [itu] memang QC [Quality Control] punya tugaslah. Alhamdulillah.

NF : **Boleh kami tahu berapa kerap bahan mentah tersebut dibeli?**

ZJ : Dari segi pembelian tu [itu], kita kata pengurus kilang akan ada satu jadual lah, contoh produk apa yang akan menyusut, sebab kami berdasarkan *production* [pengeluaran] minyak dengan maajun kan, contohnya kita ada dua saiz minyak ni [ini], 60ml dan 30ml. Katalah 60ml tu stok dia dah menyusut kan, jadi pihak pengurusan pengeluaran akan tengok bahan apa yang nak habis, macam stok nak habis lah. Jadi dari situlah, dia buat satu pengiraan bila hampir habis *je* [saja] dia akan *order* [tempah] lah produk bahan mentah tersebut. Jadi daripada situ maksudnya, kita *takkan* [tidak akan] ketinggalan lah kan. Maksudnya kita *takdelah* [tidaklah] sampai habis, langsung kosong baru nak *order* [tempah] sebab biasanya bahagian *order* [tempah] disini [menunjukkan ruangan pejabat] dia kena [harus] ambik [ambil] dua tiga bulan sebelum. Contoh, *peppermint* [pudina], *peppermint* [pudina] biasanya dia akan *mintak* [minta] *projection* [unjuran] kita untuk tiga bulan. Jadi kita akan buat *purchase order* [pesanan pembelian] tiga bula ke hadapan lah [sambil menunjukkan tiga jari]. Contoh kita *nak* [hendak] guna untuk bulan 6,7,8, kita akan order [tempah] bulan 4 *dah* [sudah]. Jadi dia *dah* [sudah] tahu, *okay* [baiklah] bulan 6,7,8 dia dah ada stok dah untuk kita. Kita *taknak* [tidak mahu] tergendalalah kan. Dari segi penerimaan bahan mentah *tu* [itu] *pulak* [pula], sebab kalau tergendala, pihak kami mungkin akan tergendala dari segi *production* [pengeluaran] lah. sebab pekerja kita *pulak* [pula] bergantung kepada *production* [pengeluaran] sebab kalau *takde* [tiada] bahan mentah *takleh* [tidak boleh] *wak* [buat] *keje* [kerja] [ketawa] [menutup pintu almari]

NF : **Macam mana Puan tentukan bahan mentah yang perlu dipakai?**

ZJ : Kuantiti tu [itu] sebab kita *dah* [sudah] ada pengiraan [bunyi mikrofon bergesel] untuk satu-satu botol berapa, jadi katalah contoh, kita *nak* [hendak] buat 10,000 botol, kita *dah* [sudah] buat pengiraan lah, berapa kilo -- sebab dalam NPRA [National Pharmaceutical Regulatory Agency] punya *standard of procedures* [piawaian prosedur] kita *kena* [harus] ada *record of production* [rekod

pengeluaran]. Jadi RPK [Rekod Pengeluaran Kelompok], maksudnya, contohnya [memegang produk] kelompok A ni [ini], kena 10,000 botol, jadi kita kena ada *dah* [sudah] dalam satu fail [sambil menunjukkan fail] kita tu, RPK [Rekod Pengeluaran Kelompok] untuk Maajun Wanita 10,000 botol berapa *dah* [sudah] pengiraan dia. Jadi, pihak *staff* [pekerja] akan tengok dia punya jadual dan pekerjaan yang *diorang* [mereka] lakukanlah. Jadi, setiap dalam RPK [Rekod Pengeluaran Kelompok] tu [itu], *staff-staff* [pekerja-pekerja] yang berkenaan akan catitlah, *sape* [siapa] yang *wak* [buat] harini [hari ini], *sape* [siapa] yang masukkan dalam botol, *sape* [siapa] yang *packaging* [pembungkusan] benda ni [ini] [sambil memegang produk]. Jadi RPK [Rekod Pengeluaran Kelompok] tu [itu], melambangkan produk yang kita buat setiap kelompok lah.

- NF : **Untuk kuantiti dan kos untuk bahan mentah tersebut dalam seminggu?**
- ZJ : Kami *tak* [tidak] kiralah kos untuk seminggu kan, biasanya kita tengok stok setiap bulan kan, jadi pengiraan *tu* [itu] *nak* [hendak] kata banyak tu [itu] *takdelah* [tidaklah], sebabnya *production* [pengeluaran] ni [ini], bila kita buat pengiraan tu [itu], kita *dah* [sudah] buat awal kan, jadi biasanya kos tu [itu], dia berdasarkan produk bahan mentah tu [itu] je [saja] memang sekarang banyak kan, saya bagi contoh, satu minyak ni [ini] [sambil memegang produk minyak Mestika], dia punya *production* [pengeluaran] satu kelompok tadi, 19,000 botol kan. 19,000 botol untuk satu bulan, dalam satu bulan tu [itu] kita mungkin akan buat tiga kelompok. Jadi satu kelompok tu [itu] memerlukan mungkin dua tong minyak *peppermint* [pudina]. *Peppermint* [pudina] harga dia lebih kurang 4,000 lebih. Jadi, situ dua tong *dah* 8,000 lebih, 9,000 kan [ketawa]. Jadi *dah* tambah-tambah yang produk lain lagi, jadi, yelah [iyalah] kalau kos tu [itu] mungkin dalam sebulan tu [itu] dalam 40,000, 50,000 [Ringgit Malaysia empat puluh ribu, lima puluh ribu] tu [itu] memang kalau kita tengok bayaran lebih kurang tu [itu] lah. 40,000 [Ringgit Malaysia empat puluh ribu] ke 50,000 [Ringgit Malaysia lima puluh ribu] sebulan untuk--
- NNN : **Untuk satu pengeluaran?**

ZJ : [mengangguk] ha satu pengeluaran tu [itu]. Orang kata kos tu [itu] banyak *jugaklah* [jumlah] setiap bulan. Jadi, *nak* [hendak] kata kira, boleh *je* [saja] *nak* [hendak] tahu seminggu ni [ini] kan [ketawa] tapi lebih kurang *gitulah* [begitulah] kos bahan mentah *tu* [itu].

NF : **Adakah Puan mempunyai sasaran jualan tertentu dalam masa tertentu?**

ZJ : Kita kata *projection* [unjuran] untuk jualan tu [itu] *tak ada* [tiada], sebab kami berdasarkan apa yang *order* [ditempah], barang yang ada kami hantar. Kalau *tak ada* [tidak ada] dia kira kena tunggu giliran lah. Contohnya, *harini* [hari ini] Mydin nak *order* [tempah] sepuluh *carton* [kotak], lepastu syarikat apa-apa [lain-lain] nak lima *carton* [kotak], kita bukan *based* [berdasarkan] macam tu [itu]. Kami buat di kilang tu [itu], bahan mentah yang ada kami buat je [saja] sampai siap. Contohnya, kami ada seratus peti kan, *takdelah* [tidaklah] kami kata satu peti kena habiskan dalam bulan ni [ini]. Kami kira bila *diorang* [mereka] *order* [tempah], ada satu buku pesanan pelanggan dengan Cik Akmal, melalui situ kita keluarkan produk tu [itu]. Jadi kita *takde* [tidak ada] *projection* [unjuran] kena habiskan 100,000 kena habiskan satu peti. *Takde* [tiada] masa tertentulah sebab kita pun *tak* [tidak] boleh *nak* [hendak] jangkakan ekonomi macam mana kan, tapi Alhamdulillah setakat yang kita tengok *production* [pengeluaran] yang pihak kilang buat, setiap bulan tu [itu] lebih kurang 100, 000 botol kena siap. Jadi bila ada stok yang dah siap, barulah kita akan *bagi* [beri] kepada pihak *marketing* [pemasaran], *okay* [baiklah] stok kita ada. Siapa yang *order* [tempah] tu [itu], kita hantar jelah. Jadi kita ada satu buku pesanan pelanggan, dalam buku pesanan kita akan ada pelanggan kita berapa *lamo* [lama] dia *mintak* [minta]. Tapi biasanya dalam masa dua minggu lah. Kita *nak* [hendak] tahu *jugak* [juga] *on time delivery* [penghantaran tepat pada masa] dia terima tu kan. *Taknak* [tidak mahu] benda [merujuk kepada penghantaran] tu [itu] lebih masa lah.

NF : **Dalam masa sehari berapa kuantiti produk yang dapat dihasilkan di kilang Puan?**

ZJ : Macam tadi saya cakap, *nak* [hendak] kata *sehari* [satu hari] tu [itu] sebab dia berdasarkan *production* [pengeluaran], macam contoh Minyak Mestika ni [ini],

sebab kita ada masa untuk masak, masa untuk *blend in* [bercampur] produk bahan mentah, *pastu* [lepas itu] ada *pulak* [pula] untuk pembotolan, jadi *start* [mula] hingga produk akhir tadi, biasanya satu *batch* [kumpulan] yang kata 19,000 botol tu [itu], kita *ambik* [ambil] masa seminggu. Maksudnya kalau hari bekerja, Ahad hingga Khamis kita anggap seminggu lah. Jadi selepas lima hari tu [itu], produk ni [ini] akan dihantar untuk *test lab* [ujian makmal] biasanya dia akan *ambik* [ambil] seminggu *pulak* [pula] situ. Jadi *once* [setelah] kita terima *test lab* [ujian makmal] tu [itu], *approved* [diterima] orang kata lulus, yang tu [itu] boleh keluarkan untuk pemasaran lah. Jadi macam untuk Minyak Mestika yang 30ml ni [ini], *production* [pengeluaran] dia *ambik* [ambil] masa dua minggulah. Kalau minyak yang botol besar yang 60ml, tiga hari dah siap dah satu kelompok tadi. Tapi yang tu [itu] hanya dalam 8,000 botol satu kelompok. Jadi *rotate* [memutar] lah, kalau tengok Minyak Mestika ni [ini] *dah* [sudah] susut pengeluaran dia, kita kena buat Minyak Mestika yang botol *kecik* [kecil], kita panggil yang *kecik* [kecil] yang 30ml, kalau yang botol besar tu [itu] nampak susut, dalam sistem dia dah nak *kat* [dekat] tanda merah *nak* [hendak] habis, *okay* [baiklah] akan buat yang botol besar. Macam Maajun pun, dia akan tengok sistem tu *jugak* [juga]. Maksudnya sistem yang kita bina sendirilah [ketawa]. Dalam excel [Microsoft Excel] *je* [sahaja] ada sistem tu [itu]. *Takdelah* [tiadakah] kata kena beli apps-apps [application] ni kan.

- NF : **Apakah produk syarikat Puan yang paling laris?**
- ZJ : Alhamdulillah, *core productnya* [produk utama] Minyak Mestikalah, kita *takde* [tiada] produk yang banyak kan, cuma kita ada produk yang baru [memegang produk Bayini] tahun 2006 [membuka almari] [bunyi almari dibuka] produk Bayini, [menggambil produk di dalam almari]. Yang ni [ini] produk Bayini, [meletakkan produk di atas meja] tahun 2005-2006 khas untuk *baby* [bayi]. Yang khas untuk *baby* [bayi] ni [ini] dia *takde* [tiada] *camphor* [kapur barus] [menunjukkan produk] jadi dia lebih selamatlah. Tapi sebenarnya Minyak Mestika ni [ini] daripada dulu untuk *baby* [bayi] boleh *je* [saja] tapi disebabkan NPRA [National Pharmaceutical Regulatory Agency] kata ada satu *ingredients* [bahan] *camphor* [kapur barus] tu *tak boleh* [tidak boleh] untuk *baby* [bayi], jadi

pihak pengurusan ayah saya kata “kita cuba tanya produk apa yang sesuai yang kita dapat keluarkan untuk *baby* [bayi] ni [ini] yang *takde* [tiada] *camphor* [kapur barus]”. Jadi Alhamdulillah lah minyak Bayini pun diterima pengguna, jadi orang kata boleh jadi *second* lah [kedua], yang *firstnya* [pertama] Minyak Mestika *core product* [produk utama], yang kedua Minyak Bayini, yang ketiga Maajun, sebab walaupun daripada awal lagi ada Maajun, tapi sebab wanita yang memakan Maajun ni, kita ada buat untuk lelaki yang kotak merah tu [itu], [menunjuk ke arah produk] tapi sebab mungkin *jugak* [juga] sebab kami kurang iklan, kami banyak iklan Minyak Mestika, jadi ramai yang *tak* [tidak] tahu pada kewujudan [menunjukkan produk]. Tapi yang biasa gunanya, bila dulu ayah saya pergi bidan-bidan, bidan-bidan memang jual Maajun sebab dia bila mengurut wanita yang lepas bersalin kan, dia syorkan Maajun lah, jadi Alhamdulillah lah ada pengguna *jugak* [juga] untuk Maajun ni [ini]. Walaupun *tak* [tidak] sebanyak Minyak Mestika [sambil menunjukkan produk] tapi adalah, Alhamdulillah. [meletakkan produk di atas meja]

NF : **Kalau boleh dianggarkan berapa banyak kedai yang pasarkan produk Puan?**

ZJ : Kalau kita panggil pemborong, bila pengguna yang berminat tu [itu] jadi penjual, kami syorkan *diorang* [mereka] *ambik* [ambil] satu peti yang dipanggil satu *carton box* [kotak kadbod] macam contoh Minyak Mestika dengan Minyak Bayini satu peti tu [itu] ada enam belas dozen, macam Maajun ni ada dua belas dozen, jadi kami *mintak* [minta] untuk mereka beli satu peti lah. Jadi pemborong yang paling banyak *ambik* [ambil] dengan kami Mydin lah, jadi dari segi dia punya bilangan lebih kurang lima puluh pemborong lah maksudnya daripada Mydin yang tertinggi, sampai yang *kecik-kecik* [kecil-kecil], dalam lima puluh pemborong lah. [membelek-belek telefon].

NF : **Pada pengetahuan kami, produk Puan dikenali oleh seluruh Malaysia, bagaimana cara Puan pasarkan produk Puan ni keseluruh Malaysia?**

ZJ : Ya, satunya melalui pemborong, pemborong ni biasanya dia *ambik* [ambil] [bunyi telefon] bukan dijual dalam Kelantan saja dia akan edar *jugak* [juga] kepada,

contohnya Terengganu, Pahang, jadi Alhamdulillah setakat harini pemborong kami tu [itu], seluruh Malaysia lah, sebab Mydin pun dia ada cawangan-cawangan yang banyak kan, jadi pihak kami hantar tu [itu] melalui pemborong, *pastu* [lepas itu] kami ada *jugak* [juga] van kami sendiri. Ada dua buah van untuk hantar kepada pemborong-pemborong tadi, sama ada luar Kelantan ke ataupun dalam Kelantan pun kami hantar kepada pemborong *jugaklah* [jugalah]. *Pastu* [lepas itu] kami punya *staff* [pekerja] akan masuk *jugak* [juga] kedai-kedai, katalah kedai *tu* [itu] *ambik* [ambil] dengan pemborong A, memang kami *takkan* [tidak akan] *bagilah* [berilah] produk kami. Maksudnya dia terus *ambik* [ambil] dengan pemborong A lah, sebab pemborong A yang akan beli dengan kami. Dari segi turutan jualannya, kami mungkin boleh terus dengan pekedai. Ataupun kami kepada pemborong, pemborong akan bagi sub-pemborong, sub-pemborong bagi pekedai. Macam dekat pejabat ni [ini], kami ada kedai *kat* [dekat] bawah, jadi pelanggan boleh beli *je* [saja] (ketawa) [pergerakan tangan] [sambil menutup pintu almari].

- NF : **Bolehkah kami tahu berapakah bilangan kilang yang dimiliki?**
ZJ : Setakat ni [ini] hanya satu *jelah* [sajalah] di Chetok, Pasir Mas tu [itu]. Dia beroperasi tahun 99 [1999].

- NF : **Bolehkah kami tahu berapakah jumlah pekerja Puan sekarang?**
ZJ : Sekarang dekat kilang, kami ada masuk pengurusan atasanlah dalam tiga puluh lima, di pejabat ni [ini], tujuh belas orang. Kita panggil pejabat ni [ini] sebab lebih kepada pemasaranlah. Jadi Minyak Mestika Marketing ada tujuh belas, Che Mah & Sons ada dalam tiga puluh lima orang.

- NF : **Bolehkah kami tahu berapakah gaji mereka sekarang?**
ZJ : Sebab kita kena ikut gaji minimum *tu* [itu] kan, jadi yang paling rendah dalam 1,200 [Ringgit Malaysia seribu dua ratus] lah sebabnya, yang kontrak tadi, dia berdasarkan produk yang siap. Jadi kalau produk siap tu [itu], contohnya bulan tu

[itu] dia dapat 1,100 [Ringgit Malaysia seribu serratus] *pahtu* [lepas itu], sebab kita 1,200 [Ringgit Malaysia seribu dua ratus] kan [gaji minimum]. Sebab kita berdasarkan *production* [pengeluaran], jadi [mikrofon bergesel] gaji-gaji tu [itu] kita kena tengok pihak buruh *jugaklah* [jumlah].

NNN : **Adakah Puan ada menghantar pekerja Puan untuk mengikuti kursus-kursus yang tertentu dalam bidang ni [ini]?**

ZJ : Ya, kami kalau kilang, sebab kita kena, NPRA [National Pharmaceutical Regulatory Agency] dia akan buat satu SOPs [Standard Operating Procedures] dia punya modul tu [itu] mewajibkan setiap pekerja kita ada latihan. Jadi kami di kilang, setiap bulan memang akan ada kita akan buat satu modul untuk latihan pekerja lah. jadi setiap bulan akan ada latihan-latihan yang berkaitan dengan kilang, GMP Good Manufacturing Practice, dan juga latihan dalam pengilangan lah. Macam dekat sini, kami lebih kepada *staff* [pekerja] pejabat, kami ada macam latihan kursus-kursus lebih kepada kursus HR [Human Resources], kursus *account* [akaun], kursus pemasaran. Jadi kami hantar *jugaklah* [jumlah].

NF : **Adakah Puan ada memberi penghargaan kepada mereka yang tunjukkan prestasi yang baik?**

ZJ : Kami *takdelah* [tiadalah] KPI, [Key Performance Indicator] (ketawa)[bunyi mikrofon Lissa bergesel] kalau kerajaan *tu* [itu] dia ada KPI [Key Performance Indicator] kan, kami *takde* [tiada] KPI [Key Performance Indicator] sebab kami dari segi kerja kita buat [bunyi pintu] *A to Z* [A sehingga Z]. Contohnya pada kilang sana, kalau kita *start* [mula] dengan dia basuh pandan sampai kepada *packaging* [pembungkusan], kita akan kena *rotate* [memutar] dia punya kerja, jadi semua pekerja akan dapat tahu ilmu yang dia kerja *tulah* [itulah]. Satu kebajikannya, kalau ada pekerja kita yang cuti, orang lain dah boleh *take over* [ambil alih], maksudnya dah boleh tahu lah benda tu [itu]. Macam dekat sini, hanya bahagian pejabat, bahagian *marketing* [pemasaran], jadi nak kata KPI [Key Performance Indicator] tu [itu] -- sebenarnya KPI [Key Performance Indicator] *taknak* [tidak mahu] orang rasa cemburu, tapi elok sebenarnya bagi orang cemburu kan, untuk kerja lebih kan, tapi kita *tak* [tidak] buat KPI [Key

Performance Indicator], jadi macam ayah saya dia akan bagi, biasanya penghargaan tu [itu] contoh bila raya kita *bagi* [beri] saguhati, pekerja semua dapat, kalau akhir tahun akan ada saguhatilah semua akan dapat. Jadi orang kata *takdelah* [tiadalah] pilih yang terbaik sebab kita *taknak* [tidak mahu] orang lain pun terasa. Kerjasama tu [itu] penting, ayah saya selalu pesan kerja kerjasama, kerja *A to Z*, [A sehingga Z] semua boleh buat, contohlah macam ni [ini], [sambil menunjukkan ke arah pekerja] kalau ada *staff* [pekerja] ni [ini] cuti, *okay* [baiklah] *staff* [pekerja] lain boleh *take over* [ambil alih] sebab kita dah *link-link* [berkaitan] dia punya kerja, *kat* [dekat] sana pun macam *tu* [itu] *jugak* [juga]. Siapa je [saja] yang cuti, orang pengganti boleh buat kerja dia kecuali -- macam dekat kilang kita ada bahagian QC [Quality Control] dan pengeluaran. *Quality Control takkan* [tidak akan] boleh *take* [ambil] kerja pengeluaran sebab tu memang bidang tugas dia. Kalau dia cuti, memang *takdelah* [tiadalah]. Tapi kita ada pembantulah maksudnya. Contoh QC [Quality Control] kita ada Pengurus Keluaran Kualiti, kita ada Penolong Kawalan Kualiti. Tapi *nak* [hendak] kata *take over* [ambil alih] kerja memang *tak boleh* [tidak boleh]. Yang *tu* [itu] *je* [saja] pengecualian kita.

- NF : **Untuk proses penghantaran adakah dilakukan oleh pihak kilang?**
- ZJ : Minyak Mestika Marketing kira beli daripada Che Mah & Sons, kita anggap Minyak Mestika ni [ini] sebagai pemborong kilanglah, jadi Minyak Mestika Marketing yang akan edar pada seluruh pemborong-pemborong yang lain, dia kira *main* [utama] pemborong untuk Che Mah & Sons daripada kilang hanya Minyak Mestika Marketing. Minyak Mestika Marketing dia ada pemborong dia, yang *tu* [itu] *ambik* [ambil] dekat pejabatlah. Dekat sana hanya hantar kepada Minyak Mestika Marketing sahaja
- NNN : **Bagaimana pula dengan peralatan yang digunakan di kilang?**
- ZJ : Macam tadi kita *cite* [cerita] yang awal-awal dulu kan, yang guna tong, yang guna tembaga. Kami masih lagi masak dengan kualiti tembaga tapi dengan kuantiti yang banyak dan kualiti tu [itu] yang besar (ketawa). Kalau dulu kita kata mungkin dalam satu per lima daripada ni [sambil membuat gaya ukuran] sekarang tu [itu]

mungkin dah half [separuh] dah dia punya kualiti tu [itu] kan. Boleh bayangkanlah kualiti itu besar, jadi memang kami masih guna tembaga *jugak* [juga] sebab kita *nak* [hendak] jaga dari segi minyak tu tadi. Lepastu, daripada tembaga tu [itu], kita *dah* [sudah] sejukkan, kita ada *tank* [bekas], *tank* [bekas] itu semua *stainless steel* [keluli tahan karat], sebabnya NPRA [National Pharmaceutical Regulatory Agency] memang memerlukan kita punya tempat simpanan bahan-bahan tu semua *stainless steel* [keluli tahan karat]. Hatta, kepada *piping* [paip] pun kena buat *stainless steel* [keluli tahan karat], kita *tak boleh* [tidak boleh] guna yang plastik-plastik ni [ini] semua. Jadi macam *kat* [dekat] sana pun, *engineer* [jurutera] kita, kita *takde* [tiada] *engineer* [jurutera] pun sebenarnya [seloroh], tapi dari segi pihak pengurus dengan *technician* [juruteknik] kita memang akan ada idea lah macam mana nak [hendak] buat kan, jadi kilang memang ada machine [mesin], dulu kita guna tong yang ada paip tu, masa mula-mula dulu, memang kita buat paip [sambil menunjukkan gaya]. Contoh kita buat satu paip, kita letak kepala paip macam kita nak *ambik* [ambil] air *semayang* [sembahyang] tu [itu] kan, -- tiga orang bahagian *filling* [pengisian] ke botol, pastu daripada *filling* [pengisian] kita ada insert [masukkan] ni [ini] [sambil mengambil produk] untuk tekan-tekan dalam ni [ini], insert [masukkan] pastu [lepas itu] botol [sambil melakonkan gaya tekan]. Jadi masa tu [itu], contohlah sini [dekat sini] tiga untuk *filling* [pengisian], dua untuk bahagian *insert* [masukkan] tudung, *insert* [masukkan] dalam, dua lagi untuk tudung [tudung botol], jadi kita boleh bayangkan pekerjaan diorang [mereka] tu [itu] kan. Jadi bila dah ada teknologi *tu* [itu], Alhamdulillah kita dapat beli satu *machine* [mesin] untuk pusing [sambil membuat gaya], ada satu alat tu [itu], kita letak je, dia pusing tudung. Tapi yang *insert* [masuk], masih guna tanganlah. Jadi daripada situ, inovasi *sikit* [sedikit] lagi, kita *tak* [tidak] guna dah yang kita *piping* [paip] [membuat gaya] jadi, kita beli *machine* [mesin] untuk isi, jadi *machine* [mesin] tu [itu] masih ada kita guna, maksudnya setiap kali masuk dari segi botol ni lebih lagi kan, dulu guna tenaga manusia untuk yang paip-paip tu [itu] jer, yang ni [ini] [sambil menunjukkan ke arah produk] ada *machine* [mesin] untuk *filling* [isi] lah. kami ada *filling machine* [mesin pengisian] dengan *machine* [mesin] untuk plastik, *machine* [mesin] kecutkan plastik ni [ini] kan, [sambil menunjukkan ke arah produk]. Jadi, kami ada dalam satu, dua, tiga. Tiga *machine* [mesin] yang paling besarlah. *Machine* [mesin] untuk isi minyak, *filling machine* [mesin pengisian], *machine* untuk

shrinking plastic [mesin pengecutan plastik], dan *machine* [mesin] untuk *packaging* [pembungkusan] yang lebih besarlah. Bila kita masukkan dalam *carton box* [kotak karton] macam kita tengok belakang itu [sambil menunjukkan ke arah satu kotak]. Kita nak [hendak] *sealkan* [menutup rapat], kena guna *machine* [mesin].

NF : **Bilakah Puan mula menggunakan mesin-mesin tersebut di kilang?**

ZJ : Kalau di kilang, yang kata *machine* [mesin] awal tu [itu], tahun -- sebab kita beli yang terbaru tahun 2020, yang *automatic filling* [pengisian automatik], yang sebelum tu [itu], ada tahun 2000, tahun 2006, sebab *masa* [semasa] tu [itu], kita masih guna tenaga manusia kan, tapi yang terbaru ni tahun 2020 lah kita punya *filling machine* [mesin pengisian].

NF : **Bagaimanakah Puan mendapatkan mesin? Adakah perlu ditempah?**

ZJ : Haa, memang. Kita kena tempah, sebabnya kami punya *machine* [mesin] tu [itu], dia kena ada satu untuk isi minyak [bunyi Lissa batuk], satu untuk letakkan *insert* [masukkan] ni [ini], satu lagi untuk pusing tudung. Jadi kami memang tempah, kami *bagi* [beri] botol, kami *bagi* [beri] tudung, *mintak* [minta] dia -- sebab kilang kami *kecik* [kecil] je [saja], jadi kita *nak* [hendak] beli *machine* [mesin] yang *dah* [sudah] siap, memang *tak* [tidak] muat sebab guna tu [merujuk kepada ruang] besar. Jadi dia pernah *suggest* [cadang] *jugak* [juga], dia kata “kenapa tak beli sehingga yang boleh *bubuh* [letak] kotak, boleh masuk terus dalam kotak?”, saya kata *tak* [tidak] boleh, sebab kami tempat *kecik* [kecil], jadi kami hanya boleh beli *machine* [mesin] yang sehingga tudung *je* [saja]. Jadi kami beli satu *machine* [mesin] yang *kecik* [kecil], tapi kami tempahlah. Tempah dengan syarikat yang buat *machine* [mesin], tapi *machine* [mesin] tu [itu] pun bukan kata buat dalam Malaysia, maksudnya beli daripada luar di China ataupun Taiwan, pastu *diorang* [mereka] *assembled* [dipasang] di Malaysia lah. Tapi tempah tu [itu] semua di luarlah melalui kami punya *supplier* [pembekal].

NF : **Kalau tak keberatan boleh kami tahu harga keseluruhan mesin tersebut?**

ZJ : Machine [mesin] tu [itu], harga lebih kurang, harga dalam dekat 100,000 [Ringgit Malaysia seratus ribu] *jugaklah* [jugalah] dalam 98,000 [Ringgit Malaysia sembilan puluh lapan ribu] lebih. Jadi biasa kita bayar depositlah *fifty percent* [50%] dan *once* [sebaik sahaja] dia datang, [pergerakan tangan] dia *assembled* [dipasang] tu [itu], kita bayar lagi *another* [lain] *thirty percent* [30%] lepastu siap semua, dah dapat guna semua baru kita bayar penuh. Maksudnya dalam tiga kali bayar *jugaklah* [jugalah]. *Takdelah* [tidaklah] kata macam membebankan sangat kan, sebab ayah saya dia kalau boleh, dia kata “kalau ada duit nak beli, tak perlu wak [buat] pinjaman”, [bunyi mikrofon bergesel] jadi kita guna yang untung-untung syarikatlah [membelek telefon].

NF : **Selepas melihat potensi dalam bidang ni, apakah langkah seterusnya yang Puan akan lakukan?**

ZJ : Maksudnya bidang perniagaan ni [ini] lah?

NNN : **Dalam rancangan jangka masa pendek?**

ZJ : Kalau jangka masa pendek tu [itu], sebab kita sekarang pengedaran Minyak Mestika ni [ini], kalau kira macam seluruh Malaysia dah, cumanya Sabah Sarawak tu [itu], kita *takde* [tiada] pemborong yang ramai. Biasanya yang *ambik* [ambil] pun, dia *ambik* [ambil] dari pemborong di Semenanjung. Jadi, pihak Semenanjung -- sebab *nak* [hendak] buat penghantaran ke sana, kos untuk kalau udara memang mahal lah kan, jadi dia hantar melalui pelabuhan kapal, jadi kapal tu [itu] kadang, dia *ambik* [ambil] masa dua minggu. Dia nak isi semua kan, dengan barang-barang yang lain, [bunyi Lissa batuk]. Jadi *ambik* [ambil] masa, jadi kalau kami terus *anta* [hantar] buat pemborong sana, kami kena bagi caj tinggi. Jadi kami *kate* [kata] *takpelah* [tidak mengapalah], kita bagi pemborong sini yang hantar. [ketawa]. Jadi orang kata *takdelah* [tiadalah] dari segi caj tu [itu], *nak* [hendak] datang kepada pelanggan tu [itu] mahal kan, jadi guna caj yang dalaman *jelah* [sajalah], dalam Semenanjung *jelah* [sajalah]. Jadi kita kata, untuk akan datang tu [itu], InshaAllah lah kita kalau boleh *nak* [hendak] cari lebih ramai pemborong Sabah Sarawak lah, nak bagi *diorang* [mereka] kenal. Jadi macam sekarang ni [ini] pun, kami masukkan iklan untuk produk kami. Iklan tu lebih

kepada iklan radio, *baru ni* [baru-baru ini], kita masuk *jugak* [juga] iklan dalam TikTok, kalau awak ada TikTok bolehlah *support* [sokong] kami. (ketawa). InshaAllah.

NF : **InshaAllah**

ZJ : Boleh bukak [buka] Minyak Mestika HQ [Headquarters], InshaAllah adalah, tapi **tak** [tidak] banyaklah sebab kami pun baru lagi kan *nak* [hendak] *involve* [melibatkan] dalam video-video ni [ini], kami pun belajar lagilah. Tapi Alhamdulillah lah, *baruni* [baru-baru ini], kami buat satu *team* [pasukan] dengan satu syarikat pengiklanan ni [ini], kalau *bukak* [buka] yang AchikMael, ataupun Mustafa Kamal tu akan ada. Jadi kami buat sendiri-sendiri tu [itu], orang kata belajar lagi lah, dengan *staff* [pekerja] kami *je* [saja], *takde* [tiada] buat dengan orang lain lah.

NF : **[bunyi mikrofon bergesel] Apakah Puan pernah terfikir bahawa bidang ini akan berjaya seperti sekarang?**

ZJ : Yelah, bila kita jadi usahawan kan, kita *nak* [hendak] tengok yang berjajalah, tapi dari segi berjaya tu [itu], orang kata masing-masing punya *perspective* [pandangan], ada setengah yang berjaya, *okay* [baiklah] dia kata ada wisma, contohlah ada wisma Mestika ni berjaya dah, yang ni [ini] okay dah ada van sepuluh buah contohnya tu [itu] dah berjaya dah, yang ni [ini] *pulak* [pula] kata, kita dah boleh tolong kita punya *staff* [pekerja] daripada *takde* [tiada] pekerjaan ada pekerjaan, dapat bantu keluarga yang tu [itu] orang kata *dah* [sudah] berjaya *dah* [sudah]. Dari segi orang kata *nak* [hendak] berjaya tu [itu], kalau seorang usahawan, *tak* [tidak] tahu *nak* [hendak] berjaya tu macam mana kan. Bagi saya, sebab saya baru umur 50-an kan, [ketawa] macam ayah saya dah 80-an, jadi kalau boleh diizinkan Allah lah, kita *nak* [hendak] berjaya sampai macam dia sekarang ni [ini]. Dengan jiwanya, dengan perniagaan tu [itu], sampaikan duduk dalam wad pun, memang teringat kan, (ketawa) jadi kita *nak* [hendak] macam *tulah* [itulah]. Dari segi berjaya tu [itu], bila kita [bunyi mikrofon bergesel] macam ayah saya, dia berkhidmat kepada mak dia masa [semasa] tu [itu], dia rasa dia *dah* [sudah] berjaya dah [sudah]. Macam saya pun, mungkin saya kata saya kena berkhidmat

dengan ayah saya dalam perniagaan ni [ini], dapat tolong orang sekitar, Alhamdulillah berjaya [bunyi pintu]. Jadi, *yelah* [iyalah] selagi kita kata *ado* [ada] umur ni, kita kena teruskan je [saja]. Kita *takde* [tiada] kata satu titik point yang menyatakan kita akan berjaya *masa* [semasa] tu [itu] [membuat gaya]. Sebab saya pernah *jugak* [juga] tengok, macam contoh usahawan-usahawan sebelum ni [ini], ataupun usahawan yang ada sekarang, atau yang macam belajar yang doktor tu kan, yang [mendecit] dia ajar nak jadi jutawan tu [itu] kan, dia dah jadi jutawan pun, dia sentiasa cari ilmu kan, maksudnya bagi dia, dia tak berjaya lagi. Orang kata *nak* [hendak] sejuta, nak sepuluh juta, daripada sepuluh juta nak lima puluh juta, tapi kami, *yelah*, [iyalah] Alhamdulillah orang kata walaupun tak sampai sepuluh juta pun setahun tu [itu], kita kata dapat sejuta, dua juta pun, dapat tolong Alhamdulillah (ketawa malu) orang kata dapat tolong pengguna kami, pengguna Minyak Mestika sebabnya satu yang saya dapat daripada ayah saya, dia kata arwah nenek ni [ini] *bagitahu* [beritahu] “Minyak Mestika ni anggap khidmat untuk masyarakat. Dia kata contohlah kita sakit perut malam, kita *tak* [tidak] tahu lagi sakit perut tu [itu] macam mana [bagaimana] kan, kembang perut ke, sakit perut salah makan ke, sekurang-kurangnya ada Minyak Mestika kat [dekat] rumah tu [itu] jadi khidmat malam lah. Tak perlulah nak pergi klinik terus, rupanya kembang perut *je* [saja] kan?” contohlah. Jadi tu [itu] satu khidmat, jadi macam kita pun rasa produk kita ni berkhidmat untuk pengguna kita. Jadi kena sentiasa doalah mengatakan *okay* [baiklah] sebab minyak ni [ini] pun, dalam *production* [pengeluaran], sebelum dibotolkan, kami ada buat bacaan jampilah, tapi bukanlah kata jampi yang (ketawa) merapu kan. *Tak* [tidak], kami baca ada doa-doa lah, doa untuk menjadikan Minyak Mestika ni [ini], dengan izin Allah dapat membantu pengguna. Jadi, akan ada doa sebelum dibotolkan. Itu sebab minyak ni [ini] kalau boleh, *tak boleh* [tidak boleh] di bawah-bawah lah, letak tempat tinggi, dan *taknak* [tidak mahu] bagi langkah sebab dia ada ayat -ayat Qur’an kan, InshaAllah.

- NF : **Pernahkan Puan terfikir untuk mempelbagaikan produk lagi?**
 ZJ : Setakat ni [ini] yang [Lissa berdehem] terbaru, [sambil menayangkan produk] Minyak Bayini tu [itu], dalam 2006 kan [bunyi mikrofon bergesel] sampai *harini* [hari ini] kami dah -- sebenarnya kami daftar sembilan produk dengan

Kementerian tapi yang kami dapat buat hanya lima produk, jadi empat produk lagi tu [itu] kami *hold* [tangguh] dulu lah sebab kita tengok *core* [utama] [sambil menunjukkan ke arah produk Minyak Mestika] pun, penggunaan dia kan. Kita bimbang kalau kita buat produk baru, produk lama mungkin *diorang* [mereka] dah tukar *sikit* [sedikit] kan, sebab sekarang ni [ini] pun, pesaing-pesaing pun ramai kan, jadi kita nak jaga pesaing tu [itu], kita kena betul-betul fokus produk yang orang akan beli. Memang kita ada perancangan untuk produk baru, sebab pelanggan pun kadang tanya, *takde* [tiada] ke, macam contoh Maajun ni [ini] kan, Maajun ni [ini] orang kata dalam berpantang ke, macam kalau yang biasa sakit urat ke, kalau orang-orang tua yang dah *takde* [tiada] haid tu semua boleh makan untuk sakit urat, sakit pinggang tu kan, *takde* [tiada] ke dia kata produk pelangsing? (ketawa malu) orang nak jadi kurus ni ramai *jugak* [juga] kan. Saya kata setakat ni *takde* [tiada] lagi, tapi *baruni* [baru-baru ini]. Kami hantar satu *staff* [pekerja] kami, dia bahagian QC [Quality Control], tapi bila satu *group* [kumpulan] *nak* [hendak] buat *join venture* [perusahaan] dengan USM [Universiti Sains Malaysia] untuk buat produk baru jadi, kami hantar dia, dia kata nak buat produk pelangsinglah. Jadi kami *dah* [sudah] hantar dia, dah nampak dari segi ni [ini] [Lissa batuk] *approve* lah [lulus] dari segi *presentation* [pembentangan], Cuma sekarang kami tengah cari nama sebab bila kami *request* [minta] nama yang *masa* [semasa] dia *present* [bentang] tu, memang orang dah guna dah nama tu jadi kami perlu cari -- tapi InshaAllah dari segi *ingredient* [bahan-bahan], dari segi *packaging* [pembungkusan], memang dia kata dari segi *presentation* [pembentangan] tu boleh diterima oleh pihak jurilah, kita kata dalam *group* [kumpulan]. Jadi, inshaAllah lah, kalau Allah izinkan tahun depan ataupun dua tahun lagi kita buat produk barulah. Sebab memang daripada dulu lagi, *diorang* [mereka] tanya pelangsing-pelangsing ni [ini] [membelek-belek telefon]

NF : **Dengan kenaikan harga minyak adakah kos untuk menghasilkan produk Puan ni meningkat?**

ZJ : Kalau kira macam dulu, kita ada GST [Goods and Services Tax] kan, *masa* [semasa] tu [itu] pun, produk bahan mentah memang naik harga, tapi kami *taknak* [tidak mahu] *ambik* [ambil] kesempatan untuk menaikkan harga disebabkan GST [Goods and Services Tax] kan, jadi kami masih lagi harga sama *masa* [semasa] tu [itu], jadi lepas dua tiga tahun, GST [Goods and Services Tax] tu *apply* [mohon], produk memang naik harga banyak kan, jadi kami terpaksa naikkan *jugak* [juga]. Jadi *last* [akhir] kita naikkan harga tahun bila eh Akma? [sambil melihat ke arah pekerjaanya] 2019? Haa 2019 kami terpaksa naikkan harga *jugak* [juga], jadi 2019 daripada 2012 dah jadi tujuh tahun kan [ketawa] sebab ayah saya Haji Jaafar dengan arwah nenek dulu, dia kata “kalau boleh minyak kita, maajun kita ni kalau boleh taknak membebankan pelanggan, kita bagi berbaloilah” dia kata. Tapi disebabkan kenaikan harga bahan mentah tu kami terpaksa *jugak* [juga] naikkan tapi *takdelah* [tiadalah] naik banyak, contoh yang ni [ini] [sambil menunjukkan produk Mestika] dulu, kita jual *5ringgit* [Ringgit Malaysia lima ringgit] naik *7 ringgit* [Ringgit Malaysia tujuh ringgit], *7 ringgit* [Ringgit Malaysia tujuh ringgit] naik *8 ringgit setengah* [Ringgit Malaysia lapan ringgit lima puluh sen] je [saja] (ketawa) walaupun kenaikan tu [itu] ada *jugaklah* [jugalah] kan, tapi terpaksa naikkan *jugak* [juga] sebab kita memang *nak* [hendak] tolong jugak [juga] pengguna kami ni [ini] taknak [tidak mahu] terbeban sebab memang kalau tengok yang produk lain, saya rasa kalau yang besar ni [sambil memegang produk Mestika] rasanya dah belas-belas dah rasanya. Kalau tambah-tambah yang *online* [atas talian] tu lagilah kan, *20 ringgit* [Ringgit Malaysia dua puluh ringgit], *30 ringgit* [Ringgit Malaysia tiga puluh ringgit] dah sebotol kan, jadi orang kata *takpelah* [tidak mengapalah] kita jaga yang kita ada dulu, InshaAllah Allah *bagi* [beri] rezeki kan bila kita *nak* [hendak] jaga kan, (ketawa malu). Jadi, kos harga minyak tu [itu] sebab kita guna diesel *jugak* [juga], dua van kita guna diesel, jadi kita kata nak naik disebabkan harga diesel tu *takdelah* [tidaklah] setakat ni [ini]. Kita pun hanya guna dua je [sambil menunjukkan 2 jari] bukan kata yang besar-besar, yang banyak kan, tapi, pihak yang hantar bahan mentah ni [ini] memang naik harga lah, sebab *diorang* [mereka] lagi banyak guna diesel kan, van-van, lori-lori tu semua. Jadi, kami tawakkal lah dulu, nak naik harga tu inshAllah lah akan naik, tapi untuk yang terdekat ni [ini] belum lagi. Akan datang inshaAllah, sebab kita pun kena *ambik* [ambil tahu] *jugak* [juga] ekonomi

tu [itu] macam mana kan sekarang, sebabnya orang kata, Minyak Mestika ni bukan kehendak dan keperluan kan, maksudnya orang yang sakit baru beli kan, kalau memang beli untuk letak stok *kat* [dekat] rumah tu memang *takdelah* [tiadalah] (ketawa). Tapi biasanya, kalau kita *nak* [hendak] yang harga murah *sikit* [sedikit] baik beli dalam *packing* [pembungkusan], dalam botol terus, jadi murah *sikitlah* [sedikitlah], sebab kita punya produk pun tiga tahun.

TAMAT BAHAGIAN 3

BAHAGIAN 4: PENCAPAIAN DAN ANUGERAH SEMASA KERJA

NF : **Jadi kita teruskan untuk bahagian 4.**

ZJ : Okey, inshaAllah.

NF : **Apakah pencapaian terbaik atau anugerah Puan semasa berada dalam bidang ni?**

ZJ : Sebab saya, bila generasi ketiga ni kan, walaupun anugerah-anugerah tu memang saya tengoklah kan, dalam surat khabar *gapo* [apa] *okay*, orang ni terima anugerah ni, macam ayah saya dulu dia terima pun sebab *masa* [semasa] tu [itu] dia panggil Anugerah Dewan Usahawan Islam jadi dia tanya ayah saya, -- sebenarnya baru saya faham untuk dapatkan anugerah tu, kita kena keluarkan kos kita bukan kata hantar *je* [saja] permohonan akan dapat, contohlah macam undi *dok* [tidak], bukan macam tu kita kena beli. Macam kita kena beli untuk dapatkanlah. Jadi, kita *tak* [tidak] mengharapkan benda macam tulah. Ayah saya memang daripada dulu, daripada arwah mak, saya panggil mak dekat arwah nenek, memang orang kata *humble* [rendah diri] tu kena jaga, kita *taknak* [tidak mahu] orang kata meninggi diri. Memang *yelah* [iyalah] *side* [sisi] *sikit* [sedikit], ayah saya *takde* [tiada] *kete* [kereta] Mercedes, sebab apa dia kata Mercedes ni akan melambangkan kejayaan orang kata kan, orang nampak Mercedes macam Wow orang kata. Ayah saya, paling-paling tinggi pun dia pakai Hyundai je [saja] (ketawa). Paling-paling tinggi orang katalah, Honda, Hyundai je [sajalah] tapi *yelah* [iyalah] Alhamdulillah lah

kita kata untuk anak-anak pun, bila dah bekerja sekali dengan satu *family* [keluarga] ni [ini] kan, semua adik beradik saya semua kerja dengan syarikat ni [ini], daripada nombor satu sampai nombor lapan, kerja semua dalam ni [ini] kecuali yang saya kata ikut suami tulah yelah sebab *diorang* [mereka] duduk luar kan, jadi yang lain semua ada. *Kat* [dekat] pejabat ni ada 4/5 orang, yang dekat kilang ada 2 orang. Jadi, Alhamdulillah lah kita katakan, dengan tu. Jadi, nak kata nak dapat anugerah tu, Dato' ke apa *takdelah* [tiadalah] (ketawa) sebab nak *maintainkan* [kekalkan] pangkat-pangkat ni yang kita dapat aishh itu jugaklah. Jadi, *takdelah* [tiadalah] anugerah yang tertinggi ke apa dalam bidang ni *takdelah* [tiadalah]. Kita cuma *mintak* [minta] mereka mengenali [pergerakan tangan] Minyak Mestika.

- NF : **Apakah detik-detik manis Puan sepanjang berada dalam bidang ni?**
- ZJ : Detik manis ya, detik manis tu [itu] kita kata bila kita membesar dengan keluarga yang macam ni kan, kita tahu dah yang tulah detik paling manis sebab kita dilahirkan dalam keluarga Minyak Mestika. Kita panggil keluarga Minyak Mestikalah sebab dengan *staff-staff* [pekerja-pekerja] saya, orang kata memang orang kata dah jadi macam *family* [keluarga] sebab ayah saya memang *mintak* [minta] *gitu* [begitu]. Dia kata “walaupun ada had, *okay you bos you ni*—” [sambil membuat gaya] memang ada yang panggil bos, tapi saya bukan kata bos lagi, saya ni masih anak bos (ketawa malu) sebab ayah saya masih ada. Saya *tak* [tidak] pernah menganggap diri saya bos tapi bila dalam keadaan bekerja, kita ada hormat menghormatilah kita sebagai ketua, sebagai pekerja kan, rasa hormat tu [itu] kena adalah. Jadi, orang kata detik-detik manis tu [itu] memang kena adalah walaupun kita kata *tak* [tidak] disuarakan secara langsung kan, paling-paling pun ada kan. (ketawa)
- NF : **Apakah nasihat Puan kepada mereka yang ingin memulakan perniagaan?**
- ZJ : Nasihat saya, biasanya perniagaan ni [ini], macam saya Alhamdulillah lah, sebab kita ada *family business* [perniagaan keluarga] kan, kalau untuk yang baru *nak* [hendak] berjinak dengan perniagaan, kita kena tahu dulu apa itu perniagaan kan, *yelah* [iyalah] kita boleh hadir kursus ni, kursus tu, tapi apa sebenarnya minat kita.

Satu kena ada minat, yang kedua ayah saya cakap kena ada bakat, sebab bukan semua ada bakat *nak* [hendak] menjual ni [ini] kan, *nak* [hendak] pergi rumah ada yang orang malu, kadang nak duduk tepi-tepi jalan nak bercakap pun ada orang malu, tapi *staff* [pekerja] saya memang ada satu van [membuat gaya] tu khas untuk promosi di pasar tani dan pasar malam, memang *diorang* [mereka] kena bercakaplah, kita kata *ceramah* [ceramah] lah sikit kan, nak perkenalkan ubat ni kan, jadi gitulah. Jadi, orang kata bakat kena ada, lepastu orang kata, bila kita dah masuk ni kita kena ada sabarlah, sabar kena ada sebabnya dalam perniagaan, orang kata turun naik perniagaan kan, macam tadilah kan, nak ada pahit manis tu kena ada *jugak* [juga]. Jadi kena ada sabar, jadi minat, bakat, sabar, inshaAllah, Allah tolong, dari segi modal ke apa tu, kita kata, *yelah* [iyalah] macam tadi nak carikan, mungkin guna yang *family* [keluarga] dulu, mungkin ada dapat kawan-kawan, mungkin ada yang dapat pinjaman, jadi nak membina yang tu orang kata kena ada minat dan bakatlah, inshaAllah kita boleh teruskanlah. Apapun kita buat kena fokus dan teruskan, jangan orang kata sekejap nak jual Minyak Mestika, sekejap nak jual Maajun, sekejap nak jual roti canai, *taknak* [tidak mahu] macam tu. Kita kena konsisten, kita kena istiqamah dah apa yang kita niat tu, kerana Allah dan Rasul, dan aku nak jual Minyak Mestika dan habis berapa banyak, yang tu kita akan usaha. Usaha kena *jugak* [juga] dan ilmulah, yang penting pun ilmu *jugaklah* [jugalah], sebab nak jadi usahawan ni, ilmu tu orang kata bukan hanya belajar *kat* [dekat] universiti saja kan, sebab bila kita dah masuk ke perniagaan kerja ni, dah lain lah sikit [membelek kertas]. *Tak* [tidak] samalah dengan *masa* [semasa] kita belajar dengan kita kerja kan.

- NF : **Adakah Puan ada menghadiri sebarang seminar keusahawanan?**
- ZJ : Saya, ya. Sebab masa dekat universiti pun, kita akan adakan selalu kan, kursus ke apa, seminar ke, jadi saya pun hadir *jugaklah* [jugalah] seminar keusahawanan, seminar berkaitan dengan akaun, tapi bila kita ada akauntan-akauntan [bunyi mikrofon bergesel] kita ni kan, kita bagi dialah yang pergi kursus. Cuma saya akan dapat report *jelah* [sajalah] [membuat gaya] *okay* [baiklah] harini hadir kursus, jadi yang terbaru kita hantar *staff* [pekerja] kita untuk hadir kursus halal, sebab kami produk belum ada halal *certificate* [sijil] tapi Alhamdulillah lah, penerimaan pelanggan-pelanggan tu baik, yang terbaru pun kami baru hadir satu

ekspo di Pulau Pinang untuk halal, jadi walaupun kami *takde* [tiada] halal, pihak SCDC Kelantan [Southeast Coast Development Corporation] jemput jugak [juga] kami hadir. Sebab dia kata ada penerimaanlah kan ubat-ubat, sebab bila orang kata orang luar tahu, Minyak Mestika ni bumiputera muslim, jadi *yelah* [iyalah] kita *taknak* [tidak mahu] pertikai halal tu, sebab benda tu kadang sekarang dah wajib, macam wajib kena ada, jadi kita pun nak jaga *jugak* [juga] sebab produk-produk kami, Alhamdulillah setakat harini, memang *takde* [tiada] orang kata produk daripada haiwanlah, semua daripada herba-herba kan, walaupun kami import daripada luar pun, benda tu kena jaga kan, jadi, kita pun *ambik* [ambil] Alhamdulillah yang ada halal, sijil halal tu memang kami gunalah, inshaAllah lah. [membelek helaian kertas]

NNN : **Dah, kita dah habis dah.**
ZJ : Ohh dah habis dah, *okay* [baiklah] Alhamdulillah.

NNN : **Alhamdulillah**
ZJ : Jadi, terima kasih jugak [juga] untuk datang harini, kalau ada apa-apa yang perlukan lagi boleh contact [hubung] saya, ataupun Cik Akma ni, biasanya dia yang duduk depan ni, yang akan berjumpa terus dengan pelanggan ke, atau pelajar ke dulu kan, baru dia akan inform [maklum] kepada saya, *yelah* [iyalah] sebab dia pun dia kata dua tiga hari jugak [juga] macam mana dapat ke tak? Kata inshaAllah dapat [ketawa] walau macam mana pun dapat. Zai pun duk tengok jugak [juga] sebab mesej dalam adik yang jaga ayah saya tu, dia kata sekarang ada di hospital, dia kata takpe [tidak mengapa] inshaAllah kalau habis ni, saya terus ke sanalah, inshaAllah. Tapi kalau ada apa-apa yang maklumat diperlukan lagi, boleh contact [hubung] Cik Akma dulu ataupun kalau ada nak memerlukan gambar ke atau sijil-sijil kami, kami boleh bagilah, inshaAllah. Kalau nak ambik [ambil] gambar, saya ada contoh sebenarnya dalam kotak [sambil menunjukkan ke arah kotak]. Ke ada pernah Google dah gambar-gambar produk? [Lissa dan Nadhirah mengangguk]. Kalau ada dah takpelah [tidak mengapalah], kalau *takde* [tiada] lagi boleh je [saja] nak ambik gambar.

ZJ : Sama-sama, inshaAllah. Jumpa lain masa, mudah-mudahan dapat A lah ye untuk projek *ni* [ini].(ketawa)

NF : Dengan in tamatlah sesi temubual mengenai produk Minyak Mestika Che Mah & Sons. Kami mengucapkan terima kasih di atas kesudian dan kerjasama yang diberikan oleh Puan Zailintun dalam menyempurnakan wawancara ini. Adalah diharapkan dengan hasil temubual in dapat menyumbang kepada perkembangan ilmu pendidikan kepada para penyelidik pada masa akan datang. Sekian, terima kasih.

TAMAT BAHAGIAN 4

RUJUKAN KATA

Ambik	Ambil
Ade	Ada
Bubuh	Letak
Ceramoh	Ceramah
Cite	Cerita
Kate	Kata
Kato	Kata
Kawen	Kahwin
Kecik	Kecil
Kene	Kena
kelate	Kelantan
keje	Kerja
Kire	Kira
Kite	Kita
Lamo	Lama
Mace	Macam
Mintak	Minta
Nok	Nak
Ore	Orang
Pak sedare	Pakcik saudara
Pulak	Pula
Siket	Sikit
Takde	Tiada
Takpe	Tidak mengapa
Tido	Tidur
Gitu	Begitu
Wak	Buat

LAMPIRAN

LOG WAWANCARA

LOG WAWANCARA

Nur Nadiah Nadhirah Binti Zaidi dan Nurlissa Farahin Binti Che Rahim menemubual Puan Zailintun Binti Jaafar, yang dilahirkan pada 2 November 1972, di Kampung Pak Badol, Bachok, Kelantan. Temubual dijalankan di Pejabat Urusan Minyak Mestika Enterprise di Wakaf Bharu, Kelantan mengenai pengalaman beliau sebagai seorang pengurus pentadbiran syarikat Minyak Mestika Che Mah & Sons dari tahun 1996 hingga sekarang.

MASA	SUBJEK	NAMA/TEMPAT/RUJUKAN
BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG		
00:50	Nama sebenar	
00:57	Nama panggilan	
01:25	Tarikh lahir	
01:45	Nama bapa dan ibu	
01:56	Tarikh berkahwin	
02:15	Nama suami	
02:32	Pekerjaan suami	
02:45	Cara mengenali suami	
03:00	Bilangan adik- beradik	
03:19	Keberadaan adik beradik	
03:32	Bilangan anak	
03:44	Status anak	
04:15	Taraf pendidikan tokoh	
BAHAGIAN 2: SEBELUM MEMULAKAN PERNIAGAAN		
10:15	Pekerjaan pertama	Perniagaan di Syarikat Minyak Mestika
13:50	Modal memulakan perniagaan	Pinjaman daripada Majlis Amanah Rakyat dan Bank Pembangunan Industri
15:31	Cabaran awal	Meneroka kampung-kampung kecil untuk mempromosi produk

19:34	Bilangan pekerja awal perniagaan	Sepuluh orang
20:44	Gaji pekerja awal perniagaan	Rm400 dan Rm500
21:08	Peralatan digunakan awal perniagaan	Periuk tembaga
24:40	Permulaan idea mestika sebagai nama produk	Inspirasi daripada majalah mastika
29:40	Bilangan produk pada awal perniagaan	Dua jenis iaitu produk minyak mestika dan produk maajun mestika
BAHAGIAN 3: PERNIAGAAN PERUSAHAAN MINYAK MESTIKA		
31:45	Permulaan idea untuk menubuhkan syarikat	Untuk permulaan pemasaran
34:13	Khasiat produk minyak mestika	Melancarkan perjalanan haid, sengugut, keputihan, sembelit, dan melegakan sakit sendi.
36:07	Jaminan keberkesanan produk	Membuat tinjauan untuk dapatkan maklumbalas pengguna.
38:40	Tempat tokoh mendapatkan bahan mentah	Daun pandan ditanam sendiri di kilang dan produk lain diimport
41:00	Tempoh bahan mentah boleh bertahan	3 tahun
48:31	Kuantiti produk dihasilkan dalam masa tiga hari	8,000 botol
50:26	Produk paling laris	Minyak mestika
55:08	Bilangan kilang yang dimiliki	Satu sahaja
55:28	Bilangan pekerja sekarang	35 di kilang dan 17 di pejabat
55:50	Gaji pekerja sekarang	Rm 1200
1:01:20	Tahun penggunaan mesin di kilang	Tahun 2020
1:07:31	Langkah untuk meningkatkan potensi perniagaan dalam jangka masa pendek	Nak cari lebih ramai pemborong Sabah Sarawak
BAHAGIAN 4: PENCAPAIAN DAN ANUGERAH SEMASA KERJA		
1:23:50	Tokoh menghadiri seminar keusahawanan	Ekspo di Pulau Pinang dan seminar di UITM

DIARI KAJIAN

DIARI KAJIAN

MASA	TARIKH	PERKARA	TINDAKAN
8.30 a.m.	6 Okt 2024	<u>Taklimat awal</u> Penerangan tentang kajian sejarah lisan oleh Puan Nurulannisa dan membentuk kumpulan yang terdiri daripada dua orang.	Kumpulan telah ditubuhkan dan berbincang tentang tajuk kajian.
10.00 a.m.	10 Okt 2024	Membuat carian mengenai tokoh dan kebudayaan yang berpotensi untuk tugas sejarah lisan.	Mencari tokoh melalui carian di laman sosial media.
2.30 p.m.	11 Okt 2024	Mencari maklumat mengenai tokoh dan kebudayaan dipilih.	Mencari maklumat berkenaan tokoh di laman media sosial.
3.00 p.m.	13 Okt 2024	Pemilihan pertama Minyak Mestika dan Budu Cap Ketereh.	Menemui tokoh melalui carian di laman sosial media
2.22p.m	14 Okt 2024	Bertanya kepada Madam Annisa tentang tokoh Minyak Mestika melalui aplikasi WhatsApp.	Catatan awal untuk mengetahui adakah tokoh yang dipilih menepati kriteria atau tidak.
2.34 p.m.	14 Okt 2024	Mendapat kelulusan tentang pemilihan tokoh Minyak Mestika.	Catatan awal untuk berhubung.
4.18 p.m.	20 Okt 2024	Mula berhubung dengan pengurus Puan Zailintun.	Catatan awal untuk mendapat persetujuan daripada pihak Minyak Mestika.

9.50 a.m.	23 Okt 2024	Memaklumkan pihak Minyak Mestika tentang tarikh temubual.	Catatan awal untuk mengetahui tentang tarikh yang sesuai untuk memulakan sesi temubual.
10.15 p.m.	23 Okt 2024	Membuat proposal tentang tokoh Minyak Mestika.	Catatan awal untuk melakukan kertas cadangan awal.
9.30 a.m.	24 Okt 2024	Menghantar proposal kepada Madam Annisa di Google Classroom.	Selesai.
11.28 a.m.	28 Okt 2024	Menetapkan tarikh sesi temubual pada 27 November 2024 iaitu pada hari Rabu.	Catatan awal untuk melakukan temubual bersama tokoh.
2.50 p.m.	30 Okt 2024	Bertanya kepada Madam Annisa tentang persediaan awal.	Catatan awal proses penghasilan soalan.
11.00 a.m.	12 Nov 2024	Penyerahan pertama tentang soalan temubual.	Selesai.
3.00 p.m.	14 Nov 2024	Sesi perundingan bersama pensyarah.	Memperbaiki soalan temu bual sebelum temu bual yang sebenar dijalankan.
8.47 a.m.	25 Nov 2024	Memberikan contoh soalan temu bual kepada pihak Minyak Mestika.	Catatan awal untuk tokoh Minyak Mestika melakukan persediaan awal.
8.47 a.m.	25 Nov 2024	Bertanya kepada pihak Minyak Mestika waktu yang bersesuaian untuk melakukan sesi temu bual.	Catatan awal untuk melakukan temu bual bersama tokoh.
2.26 a.m.	27 Nov 2024	Terpaksa membatalkan sesi temu bual kerana terlibat dalam bencana banjir.	Catatan awal memaklumkan kepada pihak Minyak Mestika tentang pembatalan sesi temu bual.

SENARAI SOALAN

BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG

1. Apakah nama sebenar Puan?
2. Apakah nama panggilan Puan?
3. Bilakah Puan dilahirkan?
4. Apakah nama bapa dan ibu Puan?
5. Bilakah Puan berkahwin?
6. Apakah nama suami Puan?
7. Apakah pekerjaan suami Puan?
8. Bagaimanakah Puan mengenali suami Puan?
9. Berapakah bilangan adik beradik Puan?
10. Dimanakah adik beradik Puan sekarang?
11. Berapakah bilangan anak Puan?
12. Apakah status anak-anak Puan?
13. Boleh Puan ceritakan taraf pendidikan Puan bermula dari sekolah rendah hingga University?

BAHAGIAN 2: SEBELUM MEMULAKAN PERNIAGAAN

14. Apakah bidang pekerjaan yang pertama Puan lakukan?
15. Bagaimanakah Puan boleh berminat menceburi bidang ini?
16. Bolehkah Puan ceritakan serba sedikit mengenai modal pada permulaan perniagaan ini?
17. Apakah cabaran awal yang dihadapi di awal-awal perniagaan?
18. Pernahkah Puan berasa berputus asa?
19. Berapakah bilangan pekerja yang terlibat pada awal perniagaan ini?
20. Bagaimana dengan gaji mereka pada permulaan perniagaan Puan?
21. Berapakah keuntungan awal yang Puan peroleh?
22. Bolehkah Puan ceritakan peralatan yang digunakan pada awal perniagaan ini?
23. Bagaimanakah tercetusnya idea Mestika sebagai nama produk?
24. Pada mulanya, berapakah jenis produk yang dijual oleh syarikat Puan?

BAHAGIAN 3: PERNIAGAAN PERUSAHAAN MINYAK MESTIKA

25. Bagaimanakah Puan mendapat idea untuk menubuhkan syarikat ini?
26. Khasiat produk minyak mestika?
27. Bagaimanakah Puan menjamin keberkesanan produk keluaran Puan?
28. Dari manakah Puan mendapatkan bahan mentah untuk membuat produk tersebut?
29. Berapa lamakah bahan mentah tersebut boleh bertahan?
30. Berapa kerap bahan mentah tersebut dibeli?
31. Bagaimanakah Puan menentukan kuantiti bahan mentah yang perlu dipakai?
32. Kuantiti dan kos untuk bahan mentah tersebut dalam seminggu?
33. Adakah Puan mempunyai sasaran jualan tertentu dalam masa tertentu?
34. Dalam masa sehari, berapa kuantiti produk yang dapat dihasilkan?
35. Apakah produk keluaran syarikat Puan yang paling laris?
36. Dianggarkan berapa banyak kedai yang memasarkan produk Puan?
37. Pada pengetahuan saya, produk Puan dikenali seluruh Malaysia. Bagaiman cara Puan memasarkan produk Puan keseluruhan Malaysia?
38. Berapakah bilangan kilang yang dimiliki oleh Puan?
39. Berapakah jumlah pekerja Puan sekarang?
40. Berapakah pekerja lelaki dan perempuan sekarang?
41. Berapakah gaji mereka sekarang?
42. Selain daripada minyak mestika adakah ada produk lain ?
43. Adakah Puan ada memberi penghargaan kepada mereka yang menunjukkan prestasi yang baik?
44. Bagaimana jika ada yang pergi terus ke kilang, adakah caj dikurangkan?
45. Bagaimana pula dengan peralatan yang digunakan?
46. Bilakah Puan mula menggunakan mesin tersebut?
47. Bagaimanakah Puan mendapatkan mesin, adakah perlu ditempah ?
48. Berapakah harga keseluruhan mesin tersebut?
49. Selepas melihat potensi dalam bidang ini, apakah langkah seterusnya yang Puan

lakukan?(rancangan jangka pendek)

50. Adakah Puan pernah terfikir bahawa bidang ini akan berjaya seperti sekarang?
51. Pernahkah Puan terfikir untuk mempelbagaikan produk lagi?
52. Dengan kenaikan harga minyak, adakah kos untuk menghasilkan produk Puan meningkat?

BAHAGIAN 4: PENCAPAIAN DAN ANUGERAH SEMASA KERJA

53. Apakah pencapaian terbaik atau anugerah Puan sepanjang berada dalam bidang ini?
54. Apakah detik-detik manis Puan sepanjang berada dalam bidang ini?
55. Apakah nasihat Puan kepada mereka yang ingin memulakan perniagaan, terutamanya bangsa melayu dan beragama islam?
56. Adakah Puan menghadiri sebarang seminar keusahawanan?

SIJIL PENGHARGAAN



Gambar 1: Sijil Penghargaan
Syarikat Minyak Mestika



Gambar 2: Sijil Penghargaan Syarikat Minyak Mestika



Gambar 3: Sijil Penghargaan Syarikat Minyak Mestika

INDEKS

A

Aktiviti perniagaan, 15, 20, 25
Anugerah, 45, 46

B

Bahan, 33
Business, 6, 22

C

Che Mah & Sons, 6, 10, 15, 17, 22, 31, 39, 41, 52, 57
Cita-cita, 22, 27

E

Ekonomi, 12, 18, 20
Etika perniagaan, 33, 36, 38

G

Good Manufacturing Practice, 40

H

Harapan, 28, 35, 40

I

Industri kecil, 13, 15
Inspirasi, 22, 25

J

Jalan Hamzah, 23, 26, 27, 30
Jati diri, 17, 18

K

Kampung, 10, 12, 18, 20, 23, 57
Kelantan, 6, 10, 15, 17, 18, 19, 25, 39, 51, 57
Kejayaan perniagaan, 42, 45
Kementerian, 31, 33, 46

M

M.Mestika, 23, 24, 29, 30
Maajun, 29, 31, 34, 35, 37, 38, 46, 50
Minyak Bayini, 38, 46
Minyak Mestika, 6, 10, 15, 17, 18, 22, 23, 31, 37, 38, 39, 41,
44, 45, 46, 48, 49, 50, 51, 52, 57, 60, 61
Mydin, 36, 38, 39
Motivasi perniagaan, 25, 30

N

NPRA, 32, 33, 35, 38, 40, 42
Nama produk, 15, 20
Nilai tambah, 35, 40

P

Pengeluaran, 35
Peppermint, 36
Produk, 6, 31, 58
Pencapaian, 42, 45
pengalaman hidup, 20, 25

R

R&D, 32
Rantau Panjang, 18

S

Sekolah, 20, 57
Sijil, 8, 20
Sijil Pelajaran Malaysia, 21
Sejarah Minyak Mestika, 15, 18, 20

U

Universiti, 19, 20, 28, 46, 57
Universiti Utara Malaysia, 21, 57
Usahawan, 6, 48