



**UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA
(KELANTAN)**

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
ENCIK HARITH BIN HAMZAH
USAHAWAN EMAS HARITH GOLD

OLEH:

NUR ALIA AFIQAH BINTI AZMIN	2022470936
NURUL NABILLA BINTI KHAIDZIR	2022675318

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 5 (OKTOBER 2024 – FEBRUARI 2025)

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
TUAN HAJI HARITH BIN HAMZAH
USAHAWAN EMAS HARITH GOLD

OLEH:

NUR ALIA AFIQAH BINTI AZMIN	2022470936
NURUL NABILLA BINTI KHAIDZIR	2022675318

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 5 (OKTOBER 2024 – FEBRUARI 2025)

PENGHARGAAN

PENGHARGAAN

Alhamdulillah, Syukur kepada Allah dengan izin-NYA tugas ini dapat disiapkan dengan jayanya. Setinggi-tinggi jutaan terima kasih kepada pensyarah Pendokumentasian Sejarah Lisan kod subjek IMR 604 kami iaitu Puan NurulAnnisa bt Abdullah yang telah banyak memberi bimbingan dan tunjuk ajar dalam subjek ini kepada kami. Jutaan penghargaan kami ucapkan kepada Tuan Haji Harith Bin Hamzah kerana sanggup meluangkan masa sebagai tokoh untuk membantu kami menyiapkan kerja pendokumentasian ini. Tidak lupa juga kepada mereka yang telah banyak menyokong kami iaitu ibu bapa kami dan sahabat seperjuangan serta kepada mereka yang terlibat secara langsung atau secara tidak langsung dalam menjayakan projek pendokumentasian ini bagi memenuhi keperluan kursus yang telah ditetapkan.

Sekian terima kasih

ABSTRAK

ABSTRAK

Abstrak: Temubual ini dilakukan bersama pengasas Harith Gold iaitu Tuan Haji Harith bin Hamzah untuk mengetahui tentang perniagaan emas beliau. Temubual ini telah dijalankan di kedai emas Harith Gold, Machang, Kelantan. Tarikh temubual tersebut adalah pada 6 November 2024 bermula pada jam 4.00 petang hingga 5.00 petang. Perniagaan ini mula beroperasi pada tahun 1993 dengan hanya menyewa sebuah kedai kecil sahaja. Selepas 3 tahun beroperasi, perniagaan ini telah berpindah ke arked MARA, Machang.

Kata Kunci: Latar belakang, pekerjaan, pendidikan, pengalaman, emas, simpanan, perniagaan

ISI KANDUNGAN

ISI KANDUNGAN

PENGHARGAAN.....	i-ii
ABSTRAK.....	iii-iv
ISI KANDUNGAN.....	v-vi
BIODATA TOKOH.....	1-2
Pengenalan.....	3-4
Transkrip.....	5-27
BAHAGIAN 1.....	6-12
BAHAGIAN 2.....	13-25
BAHAGIAN 3.....	26-27
LAMPIRAN.....	28-37
LOG WAWANCARA.....	29-30
DIARI KAJIAN.....	31
SOALAN TOKOH.....	32-35
SURAT PERJANJIAN LISAN.....	36
GAMBAR.....	37
RUJUKAN.....	38-39
RUJUKAN.....	39
INDEKS.....	40-42

BIODATA TOKOH

BIODATA TOKOH



NAMA: HARITH BIN HAMZAH

UMUR:

TARIKH LAHIR:

TEMPAT LAHIR: KELANTAN

ISTERI:

PENDIDIKAN: DIPLOMA UKUR TANAH

NAMA PRODUK KELUARAN: HARITH GOLD & JEWELLERY

BIDANG: PENJUALAN DAN PEMBELIAN EMAS

PEKERJAAN: PENGARAH HARITH GOLD SDN. BHD.

PENGENALAN

PENGENALAN

Pendokumentasian Sejarah Lisan merupakan subjek untuk kod IMR 604 dimana pelajar perlu menyediakan sebuah temubual Bersama seorang tokoh yang dipilih bagi memenuhi keperluan kursus. Temubual yang dilakukan oleh dua orang pelajar untuk setiap kumpulan perlulah dirakam melalui kaset ataupun mana-mana pita rakaman dan berlangsung selama tidak kurang daripada satu jam. Pelajar akan diajar cara-cara untuk mengenal pasti tokoh yang sesuai, membuat temujanji bersama tokoh, bahasa serta etika yang betul. Ketika sesi temubual berlangsung, cara menyediakan transkrip menggunakan pengisian tanda bacaan yang tepat serta penghasilan buku log.

Pendokumentasian Sejarah Lisan membantu pelajar agar mengetahui cara sebenar untuk menyediakan hasil temubual mengenai Sejarah lisan seseorang dengan tepat. Melalui mata Pelajaran ini, negara turut akan melahirkan individu yang berkualiti pada masa akan datang. Ianya merupakan cara untuk menyampaikan Sejarah, kesusasteraan ataupun undang-undang daripada satu generasi kepada generasi yang akan datang tanpa penulisan sistem. Kepentingan Pendokumentasian Sejarah Lisan ini adalah untuk memelihara memori sebagai satu bukti sejarah yang tidak direkod mahupun kurang dikenali. Malahan, subjek ini juga mengisi sempadan daripada sumber yang tidak diiktiraf dalam Sejarah abad ke 20 dimana sumber pertama tidak wujud. Selain daripada itu, subjek ini turut membantu bagi mengumpul sumber bersejarah daripada golongan biasa. Paling utama, subjek ini berguna sebagai bahan pengajaran dan pembelajaran.

Hasil daripada rakaman temubual yang dijalankan oleh kami mengenai tokoh usahawan emas yang dikenal dengan nama Encik Harith bin Hamzah, ditulis semula mengikut penggunaan tanda bacaan yang betul sepertimana yang telah diajar. Diharapkan agar perkongsian Sejarah kejayaan beliau boleh memberi ilmu kepada golongan muda serta dijadikan bahan rujukan pada masa akan datang.

TRANSKRIP

TRANSKRIP

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh dan Salam Sejahtera. Berikut adalah merupakan temubual sejarah lisan mengenai latar belakang dan pengalaman hidup seorang tokoh dalam bidang perniagaan emas. Bersama sama kami ialah Tuan Haji Harith bin Hamzah yang merupakan seorang usahawan emas. Rakaman ini dijalankan pada tarikh 15 Disember 2024 bersamaan dengan hari Ahad pada pukul 3 petang bertempat di Kedai Emas Harith Gold Jewellery, Machang, Kelantan. Temubual ini dikendalikan oleh Nur Alia Afiqah Azmin dan Nurul Nabilla Khaidzir. Dengan segala hormatnya temubual ini dimulakan.

Petunjuk:

TH : Tuan Harith

NN : Nurul Nabilla

AA : Alia Afiqah

A. LATAR BELAKANG

A1-LATAR BELAKANG PERIBADI

NN : Boleh ceritakan sedikit tentang diri tuan?

TH : Saya Haji Harith dan saya berasal daripada Kelantan iaitu di Kota Bharu lah, Pasir Pekan dan saya berlatar belakangkan keluarga saya ni pertukangan emas lah. Apa bidang yang saya buat ni asal daripada keturunan lagilah cuma di masa *dulu tu* [dahulu itu] dari segi modal *tak ada* [tiada] tapi sekarang saya ambil *experience* [pengalaman] daripada itu untuk saya teruskan meniaga. Dan saya mempunyai isteri dan anak enam orang, cucu lapan orang dan tinggal di Machang dan saya sendiri pun dari segi pengajian tidaklah tinggi sangat, jadi di masa sebelum pada ini saya bekerja dengan syarikat emas juga dan saya sebagai sebagai penolong orang panggil apa-dia penolong, menolong CEO [Ketua Pegawai Eksekutif] lah senang

mana orang yang *control* [mengawal] dalam perniagaan tu dia lantik saya sebagai penolong dan saya mempunyai pengalaman daripada situlah dan pergerakan kita di masa *tu* [itu], kita buat *sale ni* [jualan ini] bukan hanya di tempat *tu saja* [itu sahaja] tapi di tempat-tempat lainlah, maknanya di Kuantan di sampai ke dekat Petronas sana, di Kerteh mana sampai *Singapore* [Singapura] kita pergi pengurusan perniagaan di Penang, Kuala Lumpur jadi benda *tu* [itu] saya yang buat, jadi apabila kita yang buat, kita mempunyai *experience*lah [pengalamanlah] dalam bidang tu dan apa ni pengalaman-pengalaman *ni* [ini] lah kita guna untuk kita meniaga.

NN : **Bagaimana zaman kanak-kanak tuan mempengaruhi perjalanan hidup tuan?**

TH : Di zaman kanak-kanak dulu- saya dah bagitahu tadi saya dibesarkan di kalangan apa *ni* [ini]- seni pertukangan emas. Jadi di masa *tu* [itu] kita sendiri pun tidak ada cita-cita, masih tidak ada cita-cita untuk perniagaan ini dan apabila kita pergi belajar, kita masuk universiti, saya pun masuk universiti di *ITM* [Institusi Teknologi Mara] juga masa *tu* [itu] dulu, dan apabila kita lihat apa yang berlaku, kita tengok terlampau ramai sangat pelajar, ke mana arah mereka, termasuklah kita sendiri. Dimana tempat kita nk kerja. Itu di tahun *80-an* [lapan puluhan]. Jadi dari situlah lahir pada diri saya untuk membuat perniagaan sendiri dan zaman kanak-kanak dulu memanglah kita *takde* [tiada] apa, cuma ibu bapa kita, keluarga kita tu dah dilahirkan dalam bidang *ni* [ini] maka kita tengok *jelah* [sahaja]..begitu

NN : **Apakah pekerjaan ibu bapa tuan, adakah mereka juga pernah berniaga?**

TH : Ya mereka juga pernah berniaga dan mereka memang bidang daripada keturunan lagi bidang ini.

NN : **Adakah tuan mempunyai adik-beradik yang turut terlibat dalam perniagaan ini?**

TH : Ada.

- NN :** Adakah isteri dan anak-anak tuan turut terlibat dalam perniagaan ini?
TH : Memangnya satu keluarga terlibat, semua terlibat.

A2 LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

- NN :** Boleh ceritakan sedikit tentang latar belakang pendidikan tuan?
TH : Saya dulu di sekolah biasa saja *lepas tu* [selepas itu] saya di sekolah menengah, belajar di sekolah Sultan Ismail Kota Bharu, lepas sekolah Sultan Ismail saya terus pergi *ITM* [Institusi Teknologi Mara], selepas *ITM* [Institusi Teknologi Mara], saya bekerja dengan syarikat-syarikat ni syarikat keluarganya. Disitu *dia* [syarikat] lantik saya sebagai penolonglah, penolong pengurus. Jadi dari pengkalan di situ, saya keluar daripada syarikat saya buka sendiri. Di masa *tu* [itu] saya buka dengan perkongsianlah. Itulah asasnya bermula tahun 1993.
- NN :** Apa yang mendorong tuan memilih bidang pengajian yang tuan pilih semasa di sekolah atau universiti?
TH : Masa di universiti dulu, saya sendiri tak nampak- memang bidang yang saya minat meniaga, lepas tu sebagai *pilot* [juruterbang] ataupun guru. Tiga-tiga itu lah pilihan saya masa dulu. Tapi dari segi sijil akademik tidak mencukupi. Lepas tu saya pergi *ITM* [Institusi Teknologi Mara] masa *tu* [itu] atas dasar apa yang ada dalam sijillah dan ada orang tua saya tu, dia kata kamu masuk line survey je lah. Dia kata minta *line survey* [tinjauan talian] mudah dapat kerja, bukan maksudnya mudah dapat kerja mudah dapat duit. Saya pun ambillah *line survey* [tinjauan talian]. Itulah asalnya, sedangkan kita sendiri dari segi minat *tu* [itu], tidak minat sangat. Maka jadilah. Setakat diploma sajalah.

NN : **Apakah cabaran yang tuan hadapi semasa menuntut di peringkat pendidikan yang lebih tinggi?**

TH : Sebenarnya cabaran *tu takde* [itu tiada] sangat, cuma bertentangan dengan cita-cita kita itu saja.

NN : **Bagaimanakah pengalaman pendidikan tuan membantu tuan dalam membentuk kemahiran dan pengetahuan yang berguna untuk kerjaya sekarang?**

TH : Dia sebenar apabila kita ada belajar di masjid, maknanya kita kena ada kesungguhan, kena ada agresif dalam pendidikan tambah pula subjek yang saya ambil *tu* [itu] dia banyak praktikal. Apabila banyak praktikal, kerja pun banyak, hari minggu pun kena kerja. Nak jadi satu pengalaman kepada kitalah. Jadi maknanya susah payah terima itu satu, apabila kita keluar untuk meniaga kita tak berasa peliklah dengan perniagaan.

A3.MINAT

NN : **Apa yang membuatkan tuan tertarik untuk menceburi bidang emas berbanding perniagaan lain?**

TH : Yang mudah kita faham, bidang emas ni, emas *ni* [ini] harga dia tidak tetap dan apa yang boleh kita perasan emas *ni* [ini] makin naik dan *dia* [emas] adalah mata wang yang sebenar. Jadi apabila emas *tu* [itu] dalam satu masa, satu sudut stok *tu* [itu], stok *tu* [itu] kalau tak berubah sekalipun dari segi berat dia tetapi dari segi harga *tu* [itu] dia akan berganda-ganda naik. Itu yang menyebabkan saya minat dengan emas ni. Maksudnya kalau kita meniaga benda lain, benda *tu* [itu] apabila kita nak *let go* [jual balik] barang ke apa ke, kita tak nak meniaga ke, yang harga tu jatuh, harga lelong dia jatuh tapi harga emas *ni* [ini] harga lelong dia 90% [sembilan puluh persen] daripada harga emas.

NN : Siapakah yang memberi inspirasi atau menjadi mentor kepada tuan dalam memulakan perniagaan emas?

TH : Mentor *ni* [ini] sebenarnya keluarga sendiri, *pasal* [kerana] kita daripada keluarga daripada bidang pertama sekali tapi keluarga saya asalnya daripada pertukanganlah maknanya mental dia daripada situlah, daripada keluarga sendiri bukan daripada orang lain

NN : Apakah pengalaman peribadi yang paling mempengaruhi keputusan tuan untuk terlibat dalam industri emas?

TH : Peribadinya apabila saya bekerja dulu sebelum pada saya buka *ni* [ini], apapun bila kita yang memegang jawatan yang kita menguruskan masalah emas *ni* [ini], masalah apa ni *sale* [jualan] apa semua masalah pertukangan, masalah bekalan, masalah apa ni pengurusan tempahan. Apabila kita dah ada pengalaman situ dengan sendirinya kita ada minat untuk perniagaan *ni* [ini] dan dengan sendirinya orang kata pendidikan tu lahir daripada situ. Bukan kita pergi belajar universiti. Pendidikan *tu* [itu] daripada situ.

NN : Bagaimana keluarga atau rakan-rakan tuan menyokong keputusan tuan untuk memulakan perniagaan emas?

TH : Mereka sokonglah *pasal* apa, pertamanya ilmu yang kita sudah ada *tu* [itu] kita boleh gunakan dan mereka yakin kita berjaya dengan apa yang kita buat *tu* [itu] kerana sebelum pada itu kita sudah ada experience dalam diri kita ni.

NN : Sejak bilakah tuan mula berminat dengan emas?

TH : Saya berminat dengan emas *ni* [ini] masa orang kata masa belajar lagilah, tahun 80-an [lapan puluhan].

NN : Bagaimana tuan mengimbangi kehidupan peribadi dan perniagaan yang sentiasa sibuk ini?

TH : Kita kena ada masa. Biasanya malam, kita cari masa rehat untuk waktu malam. *Siang hari, time* [waktu siang, masa] kerja kita kerjalah. Jangan kita ponteng kerja. Itu yang penting juga dan apabila kita dah berjaya *tu* [itu] dah jadi pengurusan kita luanglah masa masa kita dengan orang kata apa, dengan keluarga dengan suasana masyarakat sekeliling dengan *NGO* [Badan Bukan Kerajaan], badan kebajikan apa semua. Apabila kita dah berjaya, kita ada masa kerana orang lain yang tolong buat. Ini masa kita ada. Jadi kalau kita tumpu *100%* [seratus peratus] di kerja kita, kita tak boleh berjaya pasal kita tak nampak maklumat-maklumat baru.

NN : Apakah aktiviti atau hobi yang tuan lakukan untuk merehatkan minda di luar kerja?

TH : Saya biasanya di luar kerja pun ke- masuk kerja pun kadang-kadang saya banyak sikap saya suka pergi berkawan dan suka masuk kedai kopi. Kadang-kadang di kedai kopi *ni* [ini] saya dapat *experience* [pengalaman] dan ada masa tertentu saya suka berjalan, melancong. Jadi melancong ni kita dapat banyak memerhatikan. Dalam perangai saya daripada dulu pun saya suka perhati benda tu dan apabila kita pergi melawat ke apa ke melancong ke, kita akan *post moterm* [kaji] balik apa yang kita tengok dan saya seorang ahli *business* [perniagaan], saya perhati *business* [perniagaan] belakang *tu* [itu], tempat dia, macam mana pengendalian dia apa semua.

A4.KEJAYAAN

NN : Apa yang memotivasikan tuan untuk terlibat dalam bidang ini?

TH : Saya kata tadilah, motivasinya sebenarnya dari pengalaman kita sendiri dann perjalanan kita. Dengan sendiri saya mengajar dan kita ada lah pergi kursus sikit-sikit, itu sahaja.

NN : Bolehkah tuan berkongsi satu kejayaan terbesar yang pernah tuan capai dalam industri emas?

TH : Ya saya nak cerita, maknanya kejayaan besar sangat pun *takde* [tiada] lah. Sekurang-kurangnya apa yang kita ada tu boleh menjamin masa depan kita dan anak-anak. Sekurang-kurangnya anak-anak ada tempat kerja dan selain daripada anak-anak, kita boleh mengisikan orang lain untuk bekerja untuk dapatkan pekerjaan tu. Saya tak nampak untuk mencari- orang kata apa, kekayaan sepenuhnya dan kita perlu perkongsian. Maknanya kalau kita nak makan, orang lain pun nak makan juga.

NN : Bagaimanakah tuan menilai penerimaan dan trend pasaran emas semasa, dan bagaimana ia mempengaruhi strategi tuan?

TH : Emas ni macam sahamlah, dia perlukan pemerhatian, perlukan pengalaman. *Dia* [emas] memang mencabar. *Dia* [emas] ada naik turun dan kita memang nilai sudut harga tu kena orang kata ketelitian tu kena diperhatikan setiap masa, kalau bolehlah satu jam sekali, setengah jam sekali kita kena perhati harga tu dan kita kena buat researchlah dulu kata naik lagi ke tidak, macam *tu* [itu].

NN : Bagaimana tuan melihat masa depan emas, dan apa yang akan menjadi cabaran atau peluang utama pada masa hadapan?

TH : Masa depan emas ini pada saya *dia* [emas] adalah mata wang. Itulah *conclusion* [kesimpulan] saya daripada dulu pun. Emas *ni* [ini] wang sebenar. Kalau kita ada mata wang Malaysia, satu contohlah jika ada berlaku peperangan ke apa ke, macam di Vietnam dulu macam di Kemboja, automatik benda tu *collapse* [musnah]. Maknanya akan jatuh habis tetapi emas tu akan melambung. Satu contoh apa yang berlaku pada orang Kemboja dulu, yang mana ada emas, orang *tu* [itu] lah yang selamat, yang boleh keluar. Tapi yang mana tak ada emas, orang tu duduklah situ, berdepanlah dengan masalah peperangan. Makna besarnya dia punya tu. Itu saya kata tadi emas *ni* [ini] itulah mata wang sebenar.

B. PERNIAGAAN

B1- MODEL PERNIAGAAN DAN STRATEGI

NN : **Apakah model perniagaan yang tuan gunakan dalam industri emas?**

TH : Saya pun tak faham model yang maksudnya macam mana. Kadang-kadang model yang kita guna ni, *ginilah* [macam inilah] maksud model ni mungkin cara pemasaran ke ataupun cara pemasaran macam biasa. Saya kalau disini lah, pemasaran saya tu berbagai, kebanyakannya hari ini kita setiap orang *ni* [ini] kena guna media, kalau kita tak ada media maknanya pemasaran kita *ni* [ini] perlahan dan orang tak kenal kita. Itulah yang utama dan kita buat *tu* [itu], kalau apa yang dengar tu memang *tu* [itu] dan ada team media ada team live ada team online ada team save ada team stok, semua tak ada team dalam *tu* [itu]. Jadi apabila kita ada ramai pekerja, senang setiap pekerja *tu* [itu] bertanggungjawab bahagian masing-masing. Macam mana kita nak orang kata nak menghasilkan *sale* [jualan] yang tinggi, *tu* [itu] target [sasaran] kita *sale* [jualan] yang tinggi, itu yang utama. Jadi apabila dididik dengan pengalaman-pengalaman orang yang lama dan pengalaman dari trend [arah aliran] yang kita buat, latihan-latihan yang kita buat, okey sahaja.

NN : **Adakah seseorang boleh memulakan pelaburan dalam emas dengan bajet yang kecil?**

TH : Dia sebenarnya boleh. dia boleh buat dengan bajet yang kecil ataupun yang pentingnya dia ada pengalaman. Kalau dia tak ada pengalaman, dia tak boleh buat juga. *Experience* [pengalaman] dia nanti. Dia kena belajar.

NN : **Apakah faktor utama yang mempengaruhi harga emas dalam pasaran?**

TH : Dia faktor utamanya sambutan. Sambutan *tu* [itu] jika sambutan *tu* [itu] kuat, seluruh dunia yang harga *tu* [itu] akan meningkat dan satu lagi faktor, orang kata suasana, suasana di dunia, suasana keselamatan apa macam-macam di dunia ni. Kalau ada perang, benda *tu* [itu] automatik melambung. Jadi yang besar sekali faktornya suasana dan sambutan daripada masyarakat. Kesedaran sekarang *ni* [ini], manusia hari *ni* [ini] *dia* [masyarakat] sedar bahawa emas yang boleh menjamin

masa depan mereka. Kalau bagi orang yang tak tahu, dia masih simpan duit- betul tak, yang mana simpan duit saya daripada dulu saya bagi nasihat pada orang suruh beli emas. Sikit pun tak apa. Satu contoh kita ada cincin kecil, kita pergi mana-mana, berlaku kerosakan kereta ke apa, duit dalam poket tak cukup, apa benda cagarannya. Emas ni pergi kedai emas jual. Kalau awak simpan tanah, ingat dalam masa dua tiga hari boleh jual ke. Tapi emas ni kita dah tahu pasaran dia. Orang dah tak boleh nak tipu dah. Awak pergi kedai mesti ada *kat* [di] pasaran dia, mudah nak dapat duit. Itu yang saya kata, emas ni bagi orang yang cerdas, emas ini lah mata wang sebenar. Awak simpan duit dalam bank, awak untung dia bagi awak satu persen lebih, dua persen tinggi, paling tinggi tiga persen setahun. Kalau masa tu awak simpan satu ribu, emas tu dia mungkin naik, orang kata sekurang-kurangnya tiga puluh persen, tentulah dua puluh persen tiga puluh persen untuk saham tu. Maknanya kalau dah 20% [dua puluh persen] dah, kalau 1000 dia boleh dah 1200. Tapi kalau awak simpan dia bagi awak untung, saya ingat berapa puluh ringgit *je* [sahaja] dalam 1000, RM20 [Ringgit Malaysia dua puluh] RM30 [Ringgit Malaysia tiga puluh] *gitu* [begitu] ya. Itu perbezaan. Sebab *tu* [itu] orang tua dulu di Kelantan mereka beli emas, *dia* [orang tua] pakai tapi kena jagalah. Dan ada berlaku, apabila dia nak buat rumah baru, dia beli emas dulu 2000 lebih, dia tolak *mari* [di] sini 30,000 lebih, awak bayang- berapa banyak beza ni dalam masa tak silap saya 30[tiga puluh] tahun, barang tu 30 tahun. Beza banyak 30,000 lebih dengan 2000 lebih. Ada setengah tu nak pergi Haji, dah sampai masa dia kena pergi haji. Dia beli emas dulu 1000 lebih, tiba-tiba dia mari tolak sini 18,000 lebih, pasal masa dia tu lama. 20[dua puluh] tahun ke 20[dua puluh]tahun lebih. Tengok beza 1000 lebih hingga 18,000 lebih. Berapa ribu dia untung. Ada baru *ni* [ini] dia untung 20,000 lebih, awak bayang banyak mana berganda dan kemudian dia pakai ada dekat tengkuk dia rantai tu. Itu saya kata itulah duit sebenar, mata wang sebenar. Rasulullah dulu masa dulu dia guna dinar, dinar ni mata wang sebenar. Dia harga satu dinar kan, duit dia akan berubah-ubah. Maksud berubah ni makna dia, dia boleh jatuh. Emas ni apabila dinar ni dia tidak harga macam tu, dengan berat dia tadi dengan mutu dia, dia akan makin naik harga dia. Kalau dulu satu dinar, kita katalah benda tu satu dinar RM50 [Ringgit Malaysia lima puluh], tetapi hari ini satu dinar dalam *1ribu* [satu ribu] lebih. Berapa RM50 [Ringgit Malaysia lima puluh] dengan 1ribu [Ringgit Malaysia lima puluh] lebih, lebih kurang *1ribu 5ratus* [Ringgit Malaysia satu ribu lima ratus] lebih, *1ribu 6ratus* [Ringgit Malaysia satu ribu enam ratus] begitulah, dengan beza RM50 [Ringgit

Malaysia lima puluh]berapa beza. Masa tok guru Nik Aziz dulu dia keluar dinar, memanglah dia nak untung, orang kata mahal harga, tapi duit dia tu dinar tu dia simpan. Harini dah untung sekali ganda. Maksud dia tu kan dia sekali ganda, sedangkan dia jual tu dia nak untung mahal juga dia jual, tapi harini sekali ganda. Itulah perbezaan dia

NN : Bagaimana tuan memilih pembekal emas untuk perniagaan tuan?

TH : Saya pilih pembekal emas ni macam ni. Pertama dari segi mutu dan kualiti. Dan kita kena ingat dalam perniagaan ni, dia tak boleh apabila dia bagi kita cash, kita dalam perniagaan ni kita kena cari jalan sebagaimana memaksimumkan masa untuk pembayaran. Itu cara dia. Walaupun pembekal *tu* [itu] boleh bagi *gitu* [begitu], kita boleh terima. Pasal emas ni dalam belian, *dia*[emas] tidak beli sebagaimana hari ini lah, dia tidak beli sebagaimana benda-benda lain. Benda lain pakai duit *cash* [tunai] ataupun awak keluar cek. Emas awak beli emas dengan emas awak kena bayar dengan emas, awak faham tak. Itulah yang kata emas ni, itulah duit sebenar. Pergilah tanya mana-mana keda emas hari ni, cara yang bayar *cash* [tunai] dengan duit ni, dia akan bayar dengan emas. Faham tak maksud dia? Dia kena cari emas untuk bayar orang tu. Emas yang dia beli *tu* [itu] dia kena beli tempat lain. Yang hantar, yang buat kilang tu, kita tak bayar guna duit, bayar upah je dengan duit. Kita kena bayar dengan emas juga. Sebab *tu* [itu] kita satu lagi kita kena kredit emas *tu* [itu]. Kita boleh tempoh dengan dia bila, seminggu ke dua minggu ke yang kita nak dia hantar kita kena bagi satu. Kita kalau boleh nak elak benda tu, yang kita boleh pusing dulu. Seminggu lagi kita cari ataupun seminggu, harini kita lock harga, faham tak. Dalam masa seminggu dua minggu tu kita boleh perhati masa mana ada turun, situ masa tu kita beli, beli dengan orang lain, syarikat lain beli. Maknanya, dia hantar barang, kita kredit dulu. Bagaimana di supermarket awak ingat supermarket ni orang hantar barang dia cash ke?, tak. Tiga bulan baru dia bayar. Siapa nak meniaga dengan dia kena ikut lah. Tiga bulan empat bulan. Tapi orang melayu paling hebat meniaga. Saya duduk ramai-ramai kadang-kadang kita habis cair dah kita ajar dia. Orang Melayu ni ada duit, orang *mari* (datang) ada cash, cash, cash sampai habis duit dia. Lepastu dia kata cukuplah barang dia. Betul tak- orang Cina ada keluarkan cek. Sebulan lagi dua bulan lagi baru cek terus jalan. Ibarat cek dia keluar cek, dalam masa tu, duit kalau dia ada dia ada pergi buat benda lain. Dia boleh pusing

modal angin dalam masa sebulan dua bulan. Begitu kat supermarket, dia pusing modal angin je. Dia buka supermarket, modal dia ada *500 ribu* [Ringgit Malaysia lima ratus ribu] dia boleh pusing dengan *4 juta* [Ringgit Malaysia empat juta], *5 juta* [Ringgit Malaysia lima juta] . Semua orang hantar barang tiga empat bulan pergi bayar. Dia masa tu dia boleh rolling. Jualan dia tu boleh masuk bank simpan. Maknanya dalam masa tiga empat hari datang barang lain pula, datang barang lain pula, tapi dia tempoh, apabila tempoh, dia guna modal free[percuma]. Awak nampak tak dia guna modal *free* [percuma]. Itulah cara perniagaan sebenar, bukan guna *cash* [tunai]. Sebab *tu* [itu] orang yang ada duit, belum tentu dia menjamin dia berjaya dalam perniagaan dia. Pengalaman dia, kebijaksanaan dia itulah yang paling besar tapak perniagaan dia. Hari ini kena cukup ada dengan *live* [siaran langsung], kena ada dengan media. Kalau *takde* [tiada] benda *tu* [itu] kita nak panggil orang macam mana? Mana kita nak panggil orang ni? Dia bukan *style* [gaya] dulu dah. Sekarang *ni* [ini] rasa apa ke depan, orang *tu* [itu] yang boleh bertahan. Pasal dalam bidang *business ni* [perniagaan ini], makin hari makin ramai orang meniaga, orang kata cabaran dia tu makin banyak, *competition* [saingan] antara peniaga-peniaga *tu* [itu] makin kuat. *Harini* [hari ini] saya kalau nak suruh meniaga, betul-betul orang yang agresif. Kalau tak agresif jangan- jangan niaga.

NN : **Apakah perbezaan antara perniagaan emas fizikal dan emas digital dalam perspektif tuan?**

TH : Emas fizikal ni pun saya ada buat, digital pun dengan cara digital pun ada buat. Tapi sebenarnya yang cara digital *ni* [ini], biasanya dia benda-benda orang dulu lah. Faham tak maksud orang bayar dulu. Benda tu kamu bertanda dan akan dibagi kemudian. Tapi kena ingat, yang digital *ni* [ini] boleh tertipu kalau kita tak kenal syarikat. Pertama sekali syarikat-syarikat baru yang memberi gambaran keuntungan yang besar. Emas untungnya tidak besar, dia bergantung pada turun naik harga. Faham tak dia makan masa. Kalau orang kata oh boleh dua puluh persen, sepuluh persen ha tu semua bohong. Pernah ingat orang keluar saham-saham emas apa tu, kalau keluar saham, pergi kat pejabat dia, gi tengok pejabat dia macam mana. Kalau dia guna pejabat dia takde barang fizikal, ha u tak yah tu pun bohong. Itu semua dia panggil apa hari *ni* [ini]? Duk tipu-tipu orang dia panggil apa?- *scammer* [penipu]. Sekarang *ni* [ini] yang kena ke *scammer* [penipu] cukup

ramai. *scammer* [penipu] dia buat katalog tu pun cantik, dia letak gambar pula tu, gambar Tan Sri tu Tan Sri ni [ini] ha inilah orang yang berjalan dalam perniagaan, menyebabkan orang percaya. Benda ni dia guna gambar tu, lepas tu di dalam tu cukup standard dia punya ayat-ayat yang gambar-gambar apa, tetapi benda ni kita kena perasan dia kedai pun tak ada. Saya cerita hari ni yang kaya dengan jasa ni cukup ramai, cukup ramai. Golongan apa? golongan muda sahaja yang buat kerja. Cukup ramai tapi sedihlah yang kena semua orang Melayu, majoritinya orang Melayu. Sebab tu kita kena ingat dari segi kerja orang nak bagi kita dengan gaji tinggi, pergi ke luar negara, kita kena beringat banyak dalam masa-masa yang kena. Sekarang ni yang tersekat di Myanmar, yang tersekat di Laos, apa tu Kemboja cukup ramai tak boleh balik. Nak balik kena bayar seratus ribu [Ringgit Malaysia satu ratus ribu]. Sekarang ni jadi mangsa duduk sana, jadi hamba sana, ha tu kena beringat.

NN : Bagaimana tuan membina rangkaian pelanggan dalam industri emas?

TH : Ya sebenarnya rangkaian pelanggan ni yang kita kata tadi kita pakai DS [agen], kita pakai media untuk kita bagi maklumat lepastu komisen. Kita perlu semua tu kepada pelanggan-pelanggan kita yang boleh bawa orang *mari* [datang]. Yang saya buatlah macamtu ya. Tak banyak sangat tapi media tu penting.

NN : Apakah strategi pemasaran yang tuan gunakan untuk menarik lebih ramai pelanggan?

TH : Kalau strategi ni dia perlu media, itu yang saya cakap tadi. Kalau awak takdak media, awak susah. Di media ni macam-macam dia buat. Dia buat macam lakonan. Lepastu dia masukkan live kita. Saya di sini live ni, saya da enam orang untuk buat live. Dia bergilir-gilir, kadang-kadang kalau satu masa tu empat live. Macam-macam ada yang Tiktok, ada yang Facebook, macam-macam. Pagi ada malam pun ada lagi dua team. Pagi satu trip, petang satu trip. Biasanya dua-dualah, dua trip, dua trip. Sekali buat tu dua, lepastu malam pula ada dua pula lagi. Maksudnya banyak kali nak. Tapi hasilnya, saya nak bagitahu orang kata hasil tu kuat sangat pun tidak juga tapi sekurang-kurangnya orang tahu, tapi apa yang saya buat hari ni jualan dua kedai dengan satu team online, besar lagi team online. Team sale yang sebelah ni

kedai tu kira dah tinggi sale dia, dah tinggi memang tinggi tetapi team online lagi tinggi.

NN : Bagaimana tuan menentukan harga jualan emas dalam perniagaan tuan?

TH : Yang harga jualan ni sudah dikeluarkan setiap hari. Harga ni kita ikut mks. Dia dah ada setiap hari tu harga emas, pergerakan dia tu pagi kita ambil daripada pagi. Kita ambil harga pagi pukul sepuluh, sepuluh setengah, harga itulah penentu. Mana sekali ambil dan kita boleh, harga tu kita boleh jangka bahawa kita boleh cover sampai petang dan biasanya kita kena ikut kedai -kedai lain, dia akan keluar. Yang lain akan keluar kita akan follow. Jangan kita cantas, *follow* [ikut] lah dengan yang lain. Kita tengok asal dia dah ada MKS dah keluar harga, semua persen-persen keuntungan ni dia bergantung kepada yang buat keluar tu, awal tu. Kalau dia buat keluar macam tu, kita tak boleh nak bagi tinggi pada dia, tak boleh nak rendah pada dia. Kita semolek-moleknya biar sama. Tapi ada juga orang Melayu dia cantas, dia nak tarik pelanggan tapi sebenarnya benda tu merugikan, rugi bukan setakat dia orang pun rugi.

NN : Adakah perniagaan tuan lebih fokus kepada pembelian atau penjualan emas?

TH : Kita tentulah fokus pada jualan, fokus pada sale. Kita tak boleh fokus pada belian, belian pun kena fokus pasal kita nak cari untung banyak. Masa nak untung banyak, kita kena cari masa, masa murah. Kita perlukan dana duit untuk simpanan untuk beli masa murah. Tapi emas ni dia tidak menentu, kadang-kadang kilang perlukan emas, dia tekan kita suruh hantar. Benda masa tu mahal, kita pun terpaksa beli juga dan beli pula kena cari kaedah macam mana.

NN : Bagaimana tuan memastikan bahawa pelanggan merasa selamat dan percaya dengan ketulenan emas yang dijual?

TH : Itu yang kata tadi, kita kena pilih syarikat ataupun kilang yang buat emas tu cukup mutu. Dan kita kena pastikan mutu, mutu jualan kita ni, barang jualan ni orang kata selamat daripada perubahan. Jadi, sekarang ni satu mesin khas, yang kita boleh dipanggil dia pakai *scan* [imbas] sekarang ni. Mutu tu maknanya dia akan keluar mutu tu. Jangan buat kesilapan di dalam perniagaan. Kadang-kadang, kita tidak sedar ada yang masuk tu, yang emas, mutu tu rendah. Dan apabila dia ada cop 916, dia masuk sekali dengan yang kita jual tu, tiba-tiba orang boleh *scan* [imbas] benda tu tak cukup. Itu yang meyebabkan kepercayaan orang tu, kurang. Yang sebenarnya, benda benda *gini* [macam ini] boleh berlaku apabila kurang pengawasan la orang kata dalam segi mutu. Jadi saya sebagai tauke orang kata, urus bukan semua saya dapat buat benda tu. Kalau dah *mari* [datang sekali gus] dengan banyak, masa budak-budak lain pun ada, kadang-kadang *experience* [pengalaman] ni dak pun mari juga. Kadang-kadang masa pembelian je, masa pengurusan belian tu, *kat* [di] situ lagi kita kena perhati ketulenan dia... *Harini* [hari ini] orang nak jual murah. Benda nak jual murah macam macam dia boleh berlaku. Dia sepatutnya harga emas *ni* [ini], ikut harga semasa. Kalau kita tak ikut harga semasa, harga mahal tapi kita nak jual murah, berlakulah penipuan. Mana ada orang nak rugi. Betul tak? Dan pembeli pun kena beringatlah benda *ni* [ini], emas ni dah ada harga setiap hari. Dan emas ni saya nak bagitahu awak, kita buka emas ni bila modal dia, di masa mana kita nak kata "ai ini modal, modal saya banyak ni". Dia sebenarnya, sekarang ni saya cakap begini, masanya ni, pukul 5:10 minit. Modal dia 5:10 minit la. Itu modal dia. Bukan 30 [tiga puluh] tahun dulu "oh modal macam ni, kita modal 30 [tiga puluh] tahun dulu. Awak modal dulu 30 [tiga puluh] tahun begini." Kalau kita jual kita kena beli. Betul tak? Beli sekarang ni harga dia bukan harga pagi tadi, bukan harga *marin* [kelmarin], harga time ni. Ni time modal dia. Ini emas, dia bukan macam benda lain. Tapi kita jual kat orang tu, kita jual harga pukul 10.00 tadi. Kita ambil sekali je. Kalau melampau naik, baru kita ada perubahan, kita ambil pukul 2.00 pula. Satu lagi, ataupun turun banyak. Faham tak? kita buat perubahan. Tak boleh nak buat banyak kali. Cukup sekali perubahan, cukuplah. Jadi harga, kita kena tentukan bahawa benda ni duduk antara perjalanan harga pasaran.

NN : Bagaimana perniagaan emas tuan memastikan sumber emas yang diperoleh adalah sah dan etikal?

TH : Itu yang kita pastikan bahawa kita kena ambil saluran yang betul, saluran yang ada resit dan *warranty* [jaminan]. Kalau awak tak ada *warranty* [jaminan] awak tak dapat resit, payah. Orang nak cari murah ni banyak yang ambil *broker* [pembeli dan penjual saham], *broker* ni bahaya resit *takdak* [tiada] sekarang ni kerajaan *harini* [hari ini], kalau awak tak ada resit, akaun awak akan rosak, mana awak nak dapatkan resit. Kita beli *broker* ni, penipuan banyak kita kena beringat. Kalau kita beli dengan saluran yang betul ni kita sudah- - dia mutu emas sebelum dia nak jual tu dah ada dia punya- dia ada nombor siri- *gold bar* [jongkong emas].

NN : Apakah pendapat tuan tentang isu-isu keberlanjutan dan perlombongan emas yang boleh menjejaskan alam sekitar?

TH : Perlombongan emas ni tidak menjejaskan alam sekitar, kalau benda-benda lain macam toksik tu mencemarkan alam sekitar dan bahaya. Kalau setakat emas ni tidak bahaya, *takda* [tiada] apa-apa pun Cuma proses tu ada lah sedikit bahaya tapi biasa proses tu tak buat disitu dia buat *kat lain* [tempat lain]. Jadi rasanya emas ni memang ada bahaya pada orang yang melakukan tapi dia sendiri dah tahu kaedahnya

NN : Adakah tuan mempunyai inisiatif atau dasar untuk mempromosikan perniagaan emas yang lebih hijau dan lestari?

TH : Itu sememangnya. Kita nak meningkatkan promosi. Dari segi perniagaan tu kita tak boleh nak duduk dengan cara yang sama. Cari jalan macam mana untuk memajukan sistem yang ada.

NN : Seterusnya, apakah tindakan yang tuan ambil untuk memastikan perniagaan tuan patuh kepada undang-undang dan peraturan tempatan?

TH : Dia peraturan ni mestilah setiap kedai tu mesti dijaga. Betul tak? Jadi, kita ada petugas, ada pekerja ni, jadi semua kena ikut peraturan lah supaya kita tidak ada bermasalah dengan apa ni, Kerajaan tempatan, Kerajaan Malaysia sendiri dari segi

apa pun. Dari segi akaun ke, dari segi iklan apa semua. Kita kena ikut peraturan. *Ni* [ini] memang patut perlu berbayar kita perlu berbayar macamtu.

AA : **Apa yang tuan lakukan untuk memastikan perniagaan tuan bebas daripada amalan rasuah atau penipuan?**

TH : *Dia* (emas) ni jarang berlaku, tak berlaku pun penipuan apa ni amalan rasuah. Tetapi, di dalam amalan penipuan ni boleh berlaku. Jika kebiasaannya apabila kita rasa kita tak untung. Tak untung banyak ke ataupun kita rasa nak untung banyak. Faham tak? Penipuan itu boleh berlaku. Jadi, yang penting pada kita ikutlah garis panduan di dalam perniagaan. Pertama sekali dari segi harga yang menyebabkan kita tidak rugi. Harga, *sale* [jualan], *target sale* [sasaran jualan] apabila kita semua tu kita mencukupi, kita tidak bimbanglah. Yang biasa penipuan ni orang nak untung segera. Orang nak untung cepat, nak cepat kaya. Haa itu yang berlaku. Tapi dekat kita sini kita tidak buat. Kita didikkan pekerja kita supaya orang kata jangan nak cepat kaya. Apa sekalipun yang terlibat dengan skim cepat kaya tu kerana nak cepat kaya la.

B2- PENGURUSAN KEWANGAN

AA : **Adakah tuan menasihati pelanggan tuan untuk melabur dalam emas?**

TH : Memang. Tiap-tiap hari pekerja kita pun semua dididik diajar untuk apa ni memberitahu orang ni tentang pelaburan emas. Tetapi biar pelaburan yang betul. Jangan pelaburan tu Syarikat pun *takde* [tiada]. Syarikat hanya ada pejabat. Kalau kita pergi kita *gi* [pergi] melabur dengan pejabat, penipuan berlaku, kita malu. Kita nak cerita kat orang tak boleh. Benda tu nak sama, emas ni tentu kena ada emas. Betul *dok* [tak]? Kalau orang tu ada pejabat, *takkanlah* [tidak akan] *major* [utama] nak selesaikan masalah tu tentu kena ada emas..

AA : **Apakah jenis emas yang lebih menguntungkan untuk dilaburkan contohnya macam jongkong, syiling atau barang kemas?**

TH : Pada saya, semua emas semuanya sama. Semuanya menguntungkan. Pasalnya, jualan dia, pembelian dia mengikut gred mutu. Mutu apa pun sekali, serupa. Kalau mutu tu 70% [tujuh puluh persen], dia ikut 70% [tujuh puluh persen] harga dia. Nampak tak? Jangan kata “oh aku nak gold bar, nak simpan gold bar. Kalau gold bar ni gini”. Jadi kita tak beli dah yang tu. Kadang kadang, *temu* [jumpa] yang tu murah, kita tak beli lah gold bar. Kadang kadang orang yang beli gold bar ni dia pegang la harga tu. Maknanya, kita beli tu bergantung kepada benda. Kita beli bergantung kepada mutu. Mutu tu penting. Sebab itu hari ni, saya syorkan beli yang buruk. Harga dia murah. Upah *takde* [tiada]. Kalau awak beli gold bar, beli yang terbaru, tinggi. Awak boleh pakai fesyen baru tapi apabila kita nak *tolak* [jual], nak untung tu lambat. Yang buruk, mungkin seminggu, dua minggu dah untung. Upah *takdok* [tiada], harga murah. Itu perbezaannya. Ada yang cerdik, dia *booking* [tempah] dah dengan kita. Saya emas buruk, barang *second* [terpakai], barang *second* [terpakai] saya tak, orang kata tak sempat kita nak simpan. Kadang kadang, tengahari sampai petang dah jalan. Bukan sikit-sikit, banyak-banyak. Puluh puluh ribu, ratus ratus ribu. Paling cepat jalan kalau saya, yang *second* [terpakai]. Awak kena sedar benda tu. Jangan duk tunggu. Katakan kalau kita nak melabur, kita kena beli untuk simpanan, beli yang buruk. Jangan beli yang baru. Jangan beli gold bar. Gold bar kalau awak nak, cari yang *second*. Faham *dok* [tak]? Harga *second* ni dulu, upah dia *takdok* [tiada]. Kalau yang baru, harga tu dah tinggi. Dia ambil keuntungan dia tinggi. Sekali *send* [hantar] keuntungan tu upah pula sekali lagi. Bila awak nak balik, awak memerlukan masa la. Apabila awak nak *tolak* [jual], harga *serupa* [sama]. Nampak tak? *Tolak* [jual] yang buruk ke, yang baru apa harga dia *serupa* [sama] pasal dia ikut mutu. Saya tak kata “oh ni baru ni ambil tinggi.” Tak. Dia ikut mutu. Itu kena tahu. Saya memang barang *second* [terpakai] ni, barang buruk ni memang tak sempat. Masuk, habis. masuk, habis.

AA : **Apa risiko yang harus diambil kira oleh pelabur emas?**

TH : Risiko yang perlu diambil kira ni keselamatan lah. Yang paling besar sekali. Dari segi kecurian, perompakan, itu je. Sebab tu kena pandai menjaga. Tapi risiko lain, kejatuhan harga emas. Itu pun sementara. Jatuh ni sementara *jah* [sahaja]. Tapi

apa yang kita tengok daripada dulu lah kan walaupun *dia* [harga emas] jatuh, *dia* [harga emas] naik balik tinggi. Graf *dia* tu, *dia* turun sikit, naik banyak. Turun sikit naik banyak. Graf emas ni, macam tu. Pasal emas ni, di mana mana pun dunia hari ni duit tu pertahankan dengan emas. Kena faham. Pasal emas lah duit yang sebenar. Siapa yang stok emas banyak, duit *dia* tinggi. *Dia* macam tu.

AA : Apakah faktor yang mempengaruhi keutamaan pelabur dalam memilih jenis emas?

TH : Biasanya pelabur ni *dia* pentingkan mutu. Dan satu lagi kena ambil betul betul emas yang kuning yang betul betul emas lah. Jangan kita pergi ambil emas putih ke apa ke. Dan lagi, lagi mutu tu tinggi, lagi baik. Faham tak? Kerana satu hari, sekarang ni pun dah ada emas mutu ni *dia scan* [imbis] je. Semua kena..... Saya bayar emas pun hantar kilang mungkin lalu kilang..... dulu emas tu. Kita proses pun kita..... nak tahu mutu *dia* tu. Kalau awak tak..... ni dah *dia* keluar dengan sendiri dah. Makna orang nak tipu ke apa ke kita tak tahu. Itu dari segi sudut pembelian emas.

AA : Adakah tuan percaya emas lebih selamat daripada pelaburan lain seperti hartanah ataupun saham?

TH : *Dia- - -* saya rasa lah kalau pelaburan ni emas lebih selamat tapi nak bandingkan saham emas tu kalau kita pegang emas tu, kita tidak berisiko berlaku apa apa. Kadang kadang berlaku apa apa dalam syarikat, *dia* [emas] akan jatuh. Faham tak? Tetapi emas *dia* tidak jatuh. *Dia* [emas] tetap dengan harga *dia* [emas]. Macam saham pun bergantung kepada syarikat tu. Kalau syarikat tu berlaku apa apa kerugian ke apa ke *dia* tak jatuh. Tetapi emas, *dia* rugi dalam operasi. Kalau *dia* ada emas sebanyak tu, *dia* tetap harga tu tinggi. So [Jadi], emas ni *dia* tidak akan berubah. *Dia* berubah pun, *serupa* (seperti) graf tadi lah. *Dia* banyak menaik. Pasal *dia* [sebab emas] mata wang sebenar. Ni yang diguna.

AA : Bagaimana tuan menilai prestasi pelaburan emas tuan dalam jangka masa panjang?

TH : Saya kalau, pada saya lah memang saya. dari sudut penjaminan tu memang kita jamin bahawa benda ni dia akan menaik. So [Jadi], emas ni dalam sejarah *dia* [emas] setakat ni *dia* [emas] makin menaik. jangan kata tunggu kita nak beli. Orang berniaga emas, orang yang ada duit pun dia kena beli simpan. Kalau dia, kata lah dia simpan duit berjuta juta pun, dia kena bayar juga zakat. Emas pun dia kena bayar juga zakat. *Serupa* [sama] je. Tapi simpan duit, keuntungan tahunan dia tu sikit nak bandingkan dengan emas ni. Dari segi pelaburan dia. Kalau bank tu negara tu berlaku apa apa, duit jatuh, emas tak jatuh. Emas dia melambung. Berlaku tahun di Malaysia 1990, eh 1997. Ingat tak? Yang kait dengan (toktahuu eh) apa tu zaman Mahathir. Awak ingat *dok* (tak)? 1997 ada *doh* [dah]? 1997 ekonomi Malaysia duit dari RM2 [Ringgit Malaysia dua] lebih \$1 [dollar satu], RM2.70 [Ringgit Malaysia dua. Tujuh puluh sen] \$1 [dollar satu] dia jadi sampai RM6 [Ringgit Malaysia enam] lebih \$1 [dollar satu]. Masa tu Anwar Ibrahim Timbalan Perdana Menteri. Anwar Ibrahim jadi Menteri Kewangan masa tu. Bayangkan jatuh ekonomi benda tu bukan kata kita, yang jatuh Thailand jatuh, Indonesia jatuh, Malaysia jatuh, banyak negara negara jatuh. Yang ada bankrap pun ada. Yang tu bahaya dia. Tetapi yang ada simpanan emas banyak, dia boleh bertahan.

AA : Apa yang tuan nasihatkan kepada pelanggan yang ingin mempelbagaikan pelaburan mereka termasuk dalam emas?

TH : Saya memang nak *suggests* [cadangkan] benda tu supaya melabur dalam emas. Pasal dia melabur tu kena tahu lah. Kena pastikan mahu benda tu ada. Jangan kita pergi masuk saham tu kita melabur benda *tak dak* (tiada). Faham tak? Kena ada. Saya orang melabur dengan saya pun, saya kena kalau dia melabur hari ni saya pun kena beli juga hari ni. Kalau tidak, harga tu berubah. Walaupun pelaburan dia tu saya pusing tetapi yang haritu saya dah dah beli saya tak bimbang dah benda tu turun ke naik ke. Maknanya kita dah beli. Esok dia nak ambik barang dia, kita boleh sediakan. Asal kita dah beli sebelum barang ni pun.

B3- TEKNOLOGI DAN INOVASI DALAM EMAS

AA : **Bagaimana teknologi mempengaruhi perniagaan emas tuan?**

TH : Teknologi ni yang mempengaruhi ni fesyen lah. Fesyen hari ni makin hari makin canggih. Makin orang kata, makin *comel* (bagus) lah, makin lawa makin menarik makin halus. Itu pentingnya teknologi. Lepas tu penggunaan media, penggunaan cara jualan 'sale', semua meningkat. Cara model semua, cara beli, beli jualan apa. Kalau kita duduk sini meniaga online. Dia nak barang ni barang ni, okay. Awak *lock* [tempah] barang tu, awak bayar, kita hantar. Sebab mudah *dok* (tak). Itu semua daripada teknologi semua. Barang barang tu pula kecantikan, kehalusan apa semua teknologi.

AA : **Adakah tuan menggunakan teknologi untuk meningkatkan proses jual beli emas? Jika ya, bagaimana?**

TH : Macam saya cakap tadi lah cara pembayaran *harini* [hari ini] cara pembayaran tu berbagai cara. Semua nak online. Itu sebenarnya hasil daripada teknologi. Cara pembayaran tu memudahkan penghantaran apa semua.

AA : **Bagaimana tuan melihat teknologi dan inovasi dalam mencipta emas digital?**

TH : Sebenarnya benda benda *gini* [macam ini] dia makin orang kata apa... memodenkan ataupun memudahkan pembuatan. Memoden, mudah dan mencantik lagi

C. LAIN LAIN

C1- CABARAN

AA : Bagaimana tuan menguruskan pengeluaran dan stok emas dalam perniagaan?

TH : Dia kebiasaan keluar masuk ni, mesti kena ada harini dipanggil apa- sistem. Dengan cara sistem kalau dah banyak kita tak boleh nak pakai cara manual. Jadi harini untuk menguruskan benda tu, kita pakai sistem semua. Jadi kita tu tahu dah stok berapa, berapa nilai stok. Semua dia akan *complete* [cukup]. Dengan sistem kita tahu harini jual berapa. Semua orang kata *detail* [terperinci].

C2- SUMBANGAN

AA : Selain kejayaan perniagaan, adakah tuan terlibat dalam sebarang inisiatif sosial atau amal yang berkaitan dengan industri emas? Jika ya, boleh ceritakan lebih lanjut?

TH : Saya dalam industri emas, lain. Saya tidak terlibat lah cuma ada juga lah sebab dari segi perkilangan tu ada lah tapi tidak lah besar sangat. Saya (gapio tahu) dan saya bagi orang lain jaga. Dari segi sosial lain pun ada lah, sikit.

AA : Apakah sumbangan yang tuan rasa paling memberi impak kepada komuniti setempat melalui perniagaan emas tuan?

TH : Yang pentingnya gini lah, kita ada kelebihan, ada lebihan duit, ada keuntungan yang lebih kita boleh infak kepada orang lain ataupun infak kepada kebajikan. Untuk kebajikan Islam ke apa. Kalau kita *takdok* (tiada) duit kita nak infak pun ambil. Sebab tu hidup jangan senang, jangan kita buat semua.

C3- HARAPAN

AA : Apa harapan tuan untuk perniagaan emas tuan dalam lima hingga sepuluh tahun akan datang?

TH : Supaya meningkat lah. Itu je. Stok meningkat dan hasilnya meningkat lah.

AA : Apakah langkah-langkah yang tuan harapkan dapat diambil oleh kerajaan untuk menyokong industri emas di Malaysia?

TH : Saya bagi kita peniaga ni, kita minta kerajaan menyediakan kemudahan penggunaan ni. Kemudahan ni maksudnya dari segi geran perkilangan geran untuk memastikan kualiti biar ada semua benda. Dia punya mesin mesin untuk memastikan kuaiti apa tersebut. Kadang benda ni mahal, kilang ni pun dia punya mesin mesin dia.. jadi untuk meningkatkan Kerajaan ni sepatutnya ada inisiatif juga ke arah tu. Maknanya geran geran.

Dengan ini tamatlah sesi temubual mengenai pengalaman dan sumbangan Tuan Haji Harith bin Hamzah. Kami mengucapkan terima kasih di atas kesudian dan kerjasama yang diberikan oleh beliau dalam menyempurnakan wawancara ini. Adalah diharapkan dengan hasil temubual ini dapat menyumbang kepada perkembangan ilmu dalam bidang perniagaan untuk generasi pada masa akan datang. Sekian, terima kasih.

LAMPIRAN

LOG WAWANCARA

Nur Alia Afiqah binti Azmin dan Nurul Nabilla binti Khaidzir menemubual Encik Harith bin Hamzah, yang dilahirkan pada 24 Mac 1962, di Kota Bharu, Kelantan. Temubual dijalankan di kedai emas beliau di Machang, Kelantan mengenai kisah perniagaan beliau sebelum dan selepas menjadi seorang usahawan emas yang berjaya.

MASA	SUBJEK	NAMA/TEMPAT/RUJUKAN
BAHAGIAN A - LATAR BELAKANG		
0:42	Tokoh bercerita tentang latar belakang, tempat tinggal, idola.	Kota Bharu
5:06	Tokoh bercerita tentang latar belakang pendidikan	SMK Sultan Ismail Kota Bharu Institusi Teknologi MARA
5:57	Bercerita tentang apa yang mendorong beliau menceburi bidang ini	Tokoh meminati bidang perniagaan
7:05	Cabaran semasa menuntut pendidikan	Bertentangan dengan cita-cita
7:22	Tokoh bercerita pengalaman pendidikan yang membantu dalam kerjaya sekarang	Perlu buat banyak praktikal
9:06	Inspirasi kepada tokoh	Keluarga tokoh sendiri
9:34	Pengalaman peribadi	Pernah menguruskan masalah emas seperti masalah pertukangan, masalah bekalan, masalah pengurusan tempahan.
BAHAGIAN B - PERNIAGAAN		
17:41	Faktor utama yang mempengaruhi harga emas	Sambutan daripada pelanggan
22:24	Faktor utama untuk memilih pembekal emas	Faktor utama memilih pembekal emas adalah mutu dan kualiti
27:14	Tokoh bercerita tentang perbezaan perniagaan emas fizikal dan emas digital	Perniagaan emas fizikal tidak mudah menipu jika dibandingkan dengan perniagaan emas digital.
30:36	Strategi pemasaran	Dengan mengadakan siaran langsung [live] di sosial media seperti TikTok dan Facebook
40:00	Tindakan yang diambil untuk memastikan perniagaan patuh kepada undang-undang	Peraturan yang terdapat dalam kedai tersebut haruslah diikuti oleh setiap orang

42:53	Jenis emas yang lebih menguntungkan	Semua jenis emas mempunyai keuntungan yang sama mengikut harga emas pada hari tersebut.
45:36	Risiko yang harus diambil	Keselamatan kerana emas adalah barang yang mempunyai harga yang tinggi dan boleh menyebabkan kecurian dan perompakan
47:31	Mengapa emas lebih selamat daripada pelaburan lain	Emas lebih selamat kerana jika harga emas jatuh, emas tetap mempunyai harga tersendiri
52:37	Bagaimana teknologi dan inovasi mencipta emas digital	Mesin yang digunakan adalah moden dan juga memudahkan pembuatan dan mencantikkan lagi emas tersebut
BAHAGIAN C - LAIN LAIN		
54:17	Sumbangan tokoh yang memberi impak kepada komuniti	Beliau menyatakan bahawa beliau menginfakkan duit kepada kebajikan jika beliau mempunyai rezeki lebih

DIARI KAJIAN

MASA	TARIKH	PERKARA	TINDAKAN
8:00 pagi	14 Oktober 2024	Perbincangan awal	Membuat perbincangan awal mengenai kajian yang akan dijalankan. Membuat pemilihan tokoh.
2:00 petang	15 Oktober 2024	Perbincangan	Berbincang dan bertanya pendapat dengan pensyarah mengenai tokoh yang dipilih.
12:00 petang	16 Oktober 2024	Menghubungi tokoh	Tetapkan tarikh yang sesuai untuk mengadakan sesi temubual
8:00 malam	17 Oktober 2024	Penyediaan soalan temubual	Menyediakan 100 soalan untuk temu bual dengan tokoh.
8:00 pagi	10 November 2024	Semakan	Membuat semakan soalan-soalan temubual dengan pensyarah dan membuat pembetulan.
2:30 petang	13 Disember 2024	Menghubungi tokoh	Memastikan tokoh membuat persediaan untuk sesi temubual yang akan berlangsung 2 hari lagi
4:00 petang	15 Disember 2024	Sesi temubual berlangsung di Kedai Emas Harith Gold, Machang	Menerangkan kepada tokoh tentang topik yang akan dibincangkan Merekod perbualan bersama tokoh

IMR 604- ORAL DOCUMENTATION

NUR ALIA AFIQAH BINTI AZMIN (2022470936) & NURUL NABILLA BINTI KHAIDZIR (2022675318)

D1 IM245 5A

USAHAWAN EMAS HARITH GOLD AND JEWELRY

TOKOH: TUAN HAJI HARITH BIN HAMZAH

A. LATAR BELAKANG

A1 – LATAR BELAKANG PERIBADI

1. Boleh ceritakan sedikit tentang diri tuan?
2. Bagaimana zaman kanak-kanak tuan mempengaruhi perjalanan hidup tuan?
3. Apakah pekerjaan ibu bapa tuan, adakah mereka juga pernah berniaga?
4. Adakah tuan mempunyai adik-beradik yang turut terlibat dalam perniagaan ini?
5. Adakah isteri dan anak-anak tuan turut terlibat dalam perniagaan ini?

A2- LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

6. Boleh ceritakan sedikit tentang latar belakang pendidikan tuan?
7. Apa yang mendorong tuan memilih bidang pengajian yang tuan pilih semasa di sekolah atau universiti?
8. Apakah cabaran yang tuan hadapi semasa menuntut di peringkat pendidikan yang lebih tinggi?
9. Bagaimanakah pengalaman pendidikan tuan membantu tuan dalam membentuk kemahiran dan pengetahuan yang berguna untuk kerjaya sekarang?

A3- MINAT

10. Apa yang membuatkan tuan tertarik untuk menceburi bidang emas berbanding perniagaan lain?
11. Siapakah yang memberi inspirasi atau menjadi mentor kepada tuan dalam memulakan perniagaan emas?
12. Apakah pengalaman peribadi yang paling mempengaruhi keputusan tuan untuk terlibat dalam industri emas?

13. Bagaimana keluarga atau rakan-rakan tuan menyokong keputusan tuan untuk memulakan perniagaan emas?
14. Sejak bilakah tuan mula berminat dengan emas?
15. Bagaimana tuan mengimbangi kehidupan peribadi dan perniagaan yang sentiasa sibuk ini?
16. Apakah aktiviti atau hobi yang tuan lakukan untuk merehatkan minda di luar kerja?

A4- KEJAYAAN

17. Apa yang memotivasikan tuan untuk terlibat dalam bidang ini?
18. Bolehkah tuan berkongsi satu kejayaan terbesar yang pernah tuan capai dalam industri emas?
19. Bagaimanakah tuan menilai penerimaan dan trend pasaran emas semasa, dan bagaimana ia mempengaruhi strategi tuan?
20. Bagaimana tuan melihat masa depan emas, dan apa yang akan menjadi cabaran atau peluang utama pada masa hadapan?

B. PERNIAGAAN

B1- MODEL PERNIAGAAN DAN STRATEGI

21. Apakah model perniagaan yang tuan gunakan dalam industri emas?
22. Adakah seseorang boleh memulakan pelaburan dalam emas dengan bajet yang kecil?
23. Apakah faktor utama yang mempengaruhi harga emas dalam pasaran?
24. Bagaimana tuan memilih pembekal emas untuk perniagaan tuan?
25. Apakah perbezaan antara perniagaan emas fizikal dan emas digital dalam perspektif tuan?
26. Bagaimana tuan membina rangkaian pelanggan dalam industri emas?
27. Apakah strategi pemasaran yang tuan gunakan untuk menarik lebih ramai pelanggan?
28. Bagaimana tuan menentukan harga jualan emas dalam perniagaan tuan?
29. Adakah perniagaan tuan lebih fokus kepada pembelian atau penjualan emas?
30. Bagaimana tuan memastikan bahawa pelanggan merasa selamat dan percaya dengan ketulenan emas yang dijual?

31. Bagaimana perniagaan emas tuan memastikan sumber emas yang diperoleh adalah sah dan etikal?
32. Apakah pendapat tuan tentang isu-isu keberlanjutan dan perlombongan emas yang boleh menjejaskan alam sekitar?
33. Adakah tuan mempunyai inisiatif atau dasar untuk mempromosikan perniagaan emas yang lebih hijau dan lestari?
34. Apakah tindakan yang tuan ambil untuk memastikan perniagaan tuan patuh kepada undang-undang dan peraturan tempatan?

B2- PENGURUSAN KEWANGAN

35. Apa yang tuan lakukan untuk memastikan perniagaan tuan bebas daripada amalan rasuah atau penipuan?
36. Adakah tuan menasihati pelanggan tuan untuk melabur dalam emas? Kenapa atau kenapa tidak?
37. Apakah jenis emas yang lebih menguntungkan untuk dilaburkan – jongkong, syiling atau barang kemas?
38. Bagaimana cara terbaik untuk memulakan pelaburan emas bagi seorang pemula?
39. Apa risiko yang harus diambil kira oleh pelabur emas?
40. Apakah faktor yang mempengaruhi keutamaan pelabur dalam memilih jenis emas?
41. Adakah tuan percaya emas lebih selamat daripada pelaburan lain seperti hartanah atau saham?
42. Bagaimana tuan menilai prestasi pelaburan emas tuan dalam jangka masa panjang?
43. Apa yang tuan nasihatkan kepada pelanggan yang ingin mempelbagaikan pelaburan mereka termasuk dalam emas?

B3- TEKNOLOGI DAN INOVASI DALAM EMAS

44. Bagaimana teknologi mempengaruhi perniagaan emas tuan?
45. Adakah tuan menggunakan teknologi untuk meningkatkan proses jual beli emas? Jika ya, bagaimana?
46. Bagaimana tuan melihat teknologi dan inovasi dalam mencipta emas digital?

C. LAIN LAIN

C1. CABARAN

47. Bagaimana tuan menguruskan pengeluaran dan stok emas dalam perniagaan?

C2. SUMBANGAN

48. Selain kejayaan perniagaan, adakah tuan terlibat dalam sebarang inisiatif sosial atau amal yang berkaitan dengan industri emas? Jika ya, boleh ceritakan lebih lanjut?

49. Apakah sumbangan yang tuan rasa paling memberi impak kepada komuniti setempat melalui perniagaan emas tuan?

C3. HARAPAN

50. Apa harapan tuan untuk perniagaan emas tuan dalam lima hingga sepuluh tahun akan datang?

51. Apakah langkah-langkah yang tuan harapkan dapat diambil oleh kerajaan untuk menyokong industri emas di Malaysia?

RUJUKAN

RUJUKAN

Agarwal, R. (2024, March 13). *Unveiling the Surprising Benefits of Wearing Gold Jewellery*. The Caratlane. <https://www.caratlane.com/blog/unveiling-the-surprising-benefits-of-wearing-gold-jewellery/>

Harith Gold Jewellery | Keyakinanmu Terpancar. (2025). Harith.com.my. <https://www.harith.com.my/>

Harith Gold Jewellery | Keyakinanmu Terpancar. (2025). Harith.com.my. <https://www.harith.com.my/contact-us>

Harith Gold Jewellery | Keyakinanmu Terpancar. (2025). Harith.com.my. https://www.harith.com.my/?gad_source=1&gclid=CjwKCAiAtYy9BhBcEiwANWQQL7FLwA xWADEDG4l-q8T9CwfE-Vuj9fpk4tUtD98h72kE09xyzqxoC-ZoQAvD BwE

HARITH GOLD JEWELLERY. (2022). Facebook.com. <https://www.facebook.com/HarithGoldJewellery/>

INDEKS

Akaun 28	Ekonomi 32
Amal 34, 43	Etika 28, 411
Anak 10, 14, 16, 19, 40	Fesyen 30, 33
Arked 6	Fizikal 24, 37, 41
Bajet 21, 41	Geran 35
Bekalan 18, 37	Guru 16, 22
Belian 24, 26, 27	Harapan 34, 43
Berkawan 19	Harga 17, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 29, 30, 31, 32, 37, 38, 41
Berniaga 15, 31, 40	Hartanah 31, 42
Bertanggungjawab 21	Hutang takde dalam wawancara jugerk
Beroperasi 6	Iklan 28
Bidang 10, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 24, 35, 37, 40, 41	Industri 18, 19, 20, 25, 34, 35, 40, 41, 43
Broker 27, 28	Inspirasi 17, 37, 40
Cabaran 16, 20, 24, 33, 37, 40, 41, 42	Inovasi 33, 38, 42, 43
Cagar 22	ITM 15, 16
Cara 12, 20, 23, 24, 28, 33, 34, 35, 42	Jaminan 27
CEO 15	Jualan 15, 18, 21, 23, 25, 26, 29, 30, 33, 41
Cincin 21	Jongkong 28, 29, 42
Cukai tkde dalam wawancara	Kajian 39
Dana 26	Kedai 6, 14, 19, 21, 24, 25, 26, 28, 37, 38, 39
Digital 24, 33, 37, 38, 41, 42	Kejayaan 12, 19, 34, 41, 43
Diploma 10, 16	Kelantan 6, 10, 14, 22, 37
Duit 16, 21, 22, 23, 24, 26, 30, 31, 32, 34, 3	Perniagaan 6, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 33, 34, 35, 37, 38, 40

Emas 6, 10, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43	Promosi 20,34
Keluarga 14, 15, 16, 17, 19, 38, 41	Rakaman 4,6
Kilang 23, 26, 31, 34, 35	Rantai 14
Komisen 25	Resit 20
Lelong 17	Risiko 22,23,30,34
Mara 6, 15, 16, 37	Rujukan 4,38,39
Mata wang 17, 20, 22, 31	Saham 12,14,16,20,23,24,34
Media 21, 24, 25, 33, 37	Simpanan 18,22,24
Melabur 29, 30, 32, 42,	Stok 9,13,23,26,27,35
Mentor 17, 40	Strategi 12,13,17,29,33
Model 20, 33, 41	Syarikat 6,8,15,16,19, 21,23
Modal 14, 23, 24, 27	Syiling 22,34
Mutu 22, 23, 26, 27, 28, 30, 31, 37,	Tempahan 10,29
Nasihat 14,21, 24,34,42	Terpakai 22
Niaga 6,14,15,16,17,18,19,20,23	Upah 15,22
Operasi 23	Usahawan 1,2,4,29,32
Pasaran 12,13,14,19,33,42	Vietnam 12
Pekerjaan 2,7,12,32	Wang 9,12,14,21,24,34
Pelaburan 13,21,23,24,30,33,34	Zakat 24
Pembekal 15,29,33	
Pemasaran 13,17,29,33	
Perompakan 30,38	
Produk 2	