



**UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA
CAWANGAN KELANTAN**

**TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
ENCIK NURAZAM OSMAN
PEREKA FESYEN BUTIK MIX MODA**

OLEH:

AISHAH BT AB. AZIZ

2012420384

FATIN NURADILA BT NOOR FADZIR

2012408502

**PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN**

**BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (SEPT 2013 – JAN 2014)
TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA**

**ENCIK NURAZAM OSMAN
PEREKA FESYEN BUTIK MIX MODA**

OLEH:

AISHAH BT AB. AZIZ

2012420384

FATIN NURADILA BT NOOR FADZIR

2012408502

**PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN**

**BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (SEPT 2013 – JAN 2014)**

Penghargaan

Assalamualaikum Warahmatullahiwabarakatuh. Alhamdulillah, terlebih dahulu kami panjatkan rasa penuh kesyukuran kepada Allah S.W.T kerana dengan izin-NYA kami akhirnya dapat melengkapkan projek sejarah lisan ini dengan jayanya. Kami tidak dapat menafikan bahawa berbagai kekangan yang kami hadapi sebelum dan selepas selesai sesi temuramah bersama tokoh yang dipilih, namun berkat kesabaran dan pertolongan-NYA, kami dapat mengatasi segala masalah yang melanda.

Kami juga ingin mengucapkan jutaan terima kasih kepada pensyarah kami bagi subjek IMR 605, oral Documentation (pendokumentasian lisan) iaitu, Puan Kamariah Chik diatas segala tunjuk ajar yang diberikan kepada kami serta segala ilmu yang telah dicurahkan kepada kami yang beliau miliki bagi menyiapkan projek ini.

Penghargaan ini juga didedikasikan kepada tokoh yang kami temuramah iaitu Encik Nurazam Osman yang sangat kami hormati kerana sudi memberi kerjasama dan perkongsian ilmu yang sangat bermakna bagi kami. Beliau sudi meluangkan masa bersama kami meskipun padat dengan jadual beliau, kerjasama dari beliau sangat kami hargai.

Akhir sekali, kami ingin mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada ibubapa kami yang banyak memberi bantuan, dorongan dan motivasi kepada kami untuk menyiapkan projek ini dengan baik. Tidak lupa juga kepada kawan-kawan yang membantu kami sepanjang proses menghasilkan projek transkrip temubual ini.

ISI KANDUNGAN

Penghargaan.....	i
Isi Kandungan.....	ii
Abstrak.....	iii
Biodata Tokoh.....	iv
Pengenalan.....	v
Transkrip Wawancara.....	1-35
Senarai Soalan.....	31-36
Log Wawancara.....	37-38
Indeks.....	39
Rujukan.....	40
Lampiran.....	41

ABSTRAK

Abstrak: Transkrip ini mengandungi temubualbersama Encik NurAzam Osman mengenai kerjaya beliau dalam bidang fesyen. Transkrip temubual ini dijalankan di Butik Mix Moda dimana butik tersebut adalah hak milik Encik Azam sendiri. Ia dilangsungkan di tingkat 2 pada 25 Oktober 2013 bermula pada jam 6.00 petang sehingga 7.30 malam. Beliau merupakan pengurus dan pereka fesyen di Butik Mix Moda dan beliau ada dua cawangan butik tersebut di Shah Alam dan Kuala Lumpur. Beliau terkenal dalam kalangan golongan VIP (very important person, artis, dan media massa Transkrip ini memyebut mengenai tentang latar belakang, cabaran, pengalaman tentang diri beliau sebagai pengurus dan pereka fesyen untuk butiknya sendiri. Tambahan juga, beliau memberi pendapat tentang fesyen di luar negara dan dalam Malaysia dan beliau masih berusaha untuk menjadi yang terbaik untuk semua golongan.

Kata kunci: Encik Azam, pereka fesyen, pengurus, Butik Mix Moda, VIP, Malaysia.

BIODATA DAN PROFIL PERIBADI TOKOH



1.	Nama penuh	Nurazam bin Osman
2.	Alamat surat menyurat	18, Jalan Plumbum P7/ P,Section 7, 40100 Shah Alam, Selangor.
3.	Kelahiran	Kuala Berang, Terengganu.
4.	Jantina	Lelaki
5.	Pendidikan (Rendah, Menengah dan Tinggi)	Sekolah Kebangsaan Kuala Berang Sekolah Menengah Tengku Ampuan Intan Kuala Berang Universiti Teknologi Mara, Dungun Universiti Teknologi Mara, Shah Alam
6.	Keluarga	Ibu, Mariam binti Mulkiaman Bapa, Osman Husin Talib. Anak ketiga daripa tujuh adik beradik
7.	Hobi	Gym, Bersendiri, Bekerja.
8.	Kerjaya	Pengarah/Pereka fesyen Mixmoda Sdn. Bhd.

Pengenalan

Bidang fesyen adalah salah satu bidang kerjaya yang memerlukan kreativiti seseorang individu kerana dunia bidang fesyen sentiasa berubah mengikut perkembangan masa. Pada hari ini kita boleh lihat pelbagai jenis fesyen direka bentuk dan dicipta. Bukan itu sahaja, terdapat ramai pereka fesyen yang terkenal di Malaysia kerana ia menjadi salah satu kebiasaan bagi sesetengah pihak dan terutamanya bagi golongan artis, VIP dan sebagainya.

Sebenarnya bidang fesyen bukanlah satu bidang yang menjadi ajaran monopoli kaum wanita dan lelaki lembut sahaja, sebaliknya diceburi oleh kaum lelaki yang inginkan sesuatu kelainan seperti pereka fesyen Nurazam Osman. Ramai juga pereka fesyen lelaki yang terkenal dan berjaya seperti Hatta Dolmat, Rizman Ruzaimi, Calvin Khoo dan ramai lagi. Dalam dunia rekaan fesyen masa kini sama ada di Malaysia bahkan di peringkat antarabangsa.

Kemahiran dalam mencipta fesyen yang disesuaikan dengan pemilihan jenis kain serta padanan warna yang betul sudah tentu akan nampak lebih menarik jika dipakai oleh pemakainya. Misalnya, baju pengantin yang pelbagai corak yang menggunakan pelbagai fabrik, dipadankan dengan aksesori yang menawan dan bersesuaian warna, sudah tentu penampilan pemakainya begitu anggun sekali. Dalam hal ini, seorang pereka perlu mempunyai kemahiran dan keupayaan memilih warna dalam membuat rekaan fesyen agar sesuai untuk dipakai mengikut masa dan persekitaran.

Pereka fesyen mengambil tahu tentang keseluruhan jenis pakaian, jenis kain dan fesyen sama ada untuk lelaki, wanita atau kanak-kanak yang mempunyai pelbagai citarasa dan minat. Pereka fesyen yang baik sudah tentu dapat memenuhi mengikut kriteria seperti di atas. Sebenarnya, tugas seorang pereka fesyen ialah untuk menghasilkan idea dan lakaran menarik sesuatu fesyen yang diciptanya. Selain itu, untuk mencetuskan idea dan kreativiti yang menarik, sudah tentu tugas mereka memerlukan masa yang panjang dalam menghasilkan sesuatu fesyen itu.

Berikut adalah rakaman wawancara kerjaya bersama Encik Nurazam Osman dimana beliau merupakan salah seorang pereka fesyen yang terkenal dalam Malaysia. Rakaman ini telah dijakankan di Butik Mix Moda bertarikh 25 Oktober 2013 jam 6.30 petang. Wawancara ini dikendalikan oleh Aishah bt Ab. Aziz dan dibantu oleh Fatin Nuradila bt Noor Fadzir. Dengan segala hormatnya kami mulakan rakaman ini.

Perunjuk

AAA – Aishah bt Ab. Aziz

NO – Nurazam Osman

Bahagian A: Latar Belakang Tokoh

AAA : Assalamualaikum

NO : Waalaikumussalam

AAA : Kepada Encik Azam. *Okay* [baiklah] terima kasih kerana (tersasur) sudi ditemubual oleh kami. Kami amat berasa bertuah kerana dapat berjumpa dengan Encik Azam untuk berkongsi serba sedikit tentang pengaalaman dan kerjaya Encik Azam dalam bidang fesyen ini.

NO : Sama-sama.

AAA : *Okay* [baiklah] soalan pertama saya akan bertanyakan tentang latar belakang encik, apakah nama penuh encik?

NO : Nama saya NurAzam Osman.

AAA : Apakah nama panggilan encik dalam kalangan keluarga, rakan dan artis?

NO : Mereka memanggil saya dengan panggilan Azam sahaja.

AAA : Bilakah dan dimana encik dilahirkan?

NO : Saya dilahirkan di Kuala Berang Terengganu (bunyi motosikal).

AAA : Apakah status encik sekarang?

NO : Status saya bujang.

AAA : Siapakah yang tinggal bersama encik sekarang?

NO : Saya tinggal bersama adik perempuan saya.

AAA : Sebelum ini, adakah encik pernah tinggal di tempat lain?

NO : Sebelum ini saya tinggal-ketika belajar sahaja saya tinggal dengan kawan- kawan.

AAA : Bolehkah encik beritahu nama ibu dan bapa encik?

NO : Nama ibu saya Mariam binti Mulkiaman dan nama bapa saya Osman Husin Talib.

AAA : Dimanakah ibu bapa encik sekarang?

NO : Mereka di kampung di Kuala Berang Terengganu.

- AAA** : **Apakah pekerjaan mereka sekarang?**
- NO** : Mereka baru *saje* [sahaja] bersara dan sekarang *ni* [ini] mereka berehat di rumah.
- AAA** : **Dimanakah mereka berasal?**
- NO** : Ibu saya berasal dari Kelantan dan ayah saya berasal dari Terengganu.
- AAA** : **Kelantan *tu* [itu] dari mana?**
- NO** : Di Machang, Kelantan.
- AAA** : **Bolehkah encik ceritakan serba sedikit mengenai ibu bapa encik?**
- NO** : (bunyi hentakan kasut) Cerita macam mane *tu* [itu]?
- AAA** : **Dari segi-umur dia---**
- NO** : Ibu saya berumur *lima puluh tiga* [53] tahun dan ayah saya *enam puluh tiga* [63] tahun. Ayah saya seorang yang serius-sangat serius ibu saya seorang yang baik seorang yang di tempat-tempat saya bercakap.
- AAA** : **Boleh saya tahu encik ada berapa orang adik beradik dan encik anak ke berapa?**
- NO** : Saya ada tujuh orang adik beradik saya anak ke tiga dari tujuh orang.
- AAA** : **Apakah yang dilakukan oleh adik beradik encik sekarang? (bunyi**

kenderaan).

NO : Kebanyakan mereka telah bekerja dan seorang lagi sedang belajar di *UITM* [Universiti Teknologi Mara] Shah Alam.

AAA : **Berapakah umur adik encik yang belajar di *UITM* [Universiti Teknologi Mara]?**

NO : *Due* [dua] puluh tahun.

AAA : **Apakah (bunyi kenderaan) apakah nama sekolah rendah adik dahulu?**

NO : Sekolah Kebangsaan Kuala Berang.

AAA : **Bagaimana pula dengan sekolah menengah?**

NO : Sekolah Menengah Tengku Ampuan Intan Kuala Berang.

AAA : **Pengalaman manis encik ketika sekolah dahulu?**

NO : Pengalaman manis saya dilantik sebagai beberapa jawatan sebagai ketua di beberapa persatuan termasuk dengan seperti pengakap dan pejuang sukan.

AAA : **Bagaimana pula dengan kenangan pahit?**

NO : Kenangan pahit saya seorang yang nakal juga *so* [jadi] biasa la ada yang kena pukul dengan guru—

AAA : Apakah pendidikan awal encik selepas Sijil Pelajaran Malaysia [SPM]?

NO : Pendidikan awal saya selepas *SPM* [Sijil Pelajaran Malaysia] saya *join* [menyertai] *UITM* [Universiti Teknologi Mara] buat diploma dan saya sambung *degree* [ijazah] dekat Shah Alam.

AAA : Apakah cita-cita encik yang sebenarnya?

NO : Saya mempunyai tiga cita-cita. Pertama cita-cita saya *nak* [hendak] menjadi seorang usahawan. Kedua *bankers* [pegawai bank], ketiga polis dan Alhamdulillah cita-cita satu yang saya dapat sekarang.

AAA : Alhamdulillah encik. Bilakah encik mula meminati bidang fesyen?

NO : Saya secara jujurnya lebih kurang tiga tahun. Sebelum *ni* [ini] saya buat perniagaan secara *wholesale* [borong] atau borong tapi mungkin bidang tersebut *tak* [tidak] berapa sesuai dengan saya memandangkan saya ini jenis seorang yang agak cerewet. *So* [jadi] saya mempelajari selok belok bidang fesyen dan kemudian saya cuba ceburi Alhamdulillah setakat *ni* [ini] sangat positive.

AAA : Adakah bidang ini merupakan bidang pilihan encik semasa belajar di *UITM* [Universiti Teknologi Mara] Shah Alam dahulu?

NO : Tidak sama sekali.

- AAA** : **Mengapa?**
- NO** : Bidang ini telah dimonopoli golongan wanita dan lelaki yang agak lembut. *So perception* [jadi pandangan] saya dan orang luar dalam Malaysia ini untuk orang-orang yang seperti ini sahaja. Tapi, *luckily* [dengan bertuahnya] saya selepas saya *join* [sertai] fesyen saya rasa bidang agak luas dan *tak* [tidak] tertumpu kepada mana-mana jantina.
- AAA** : **Berapa lama masa yang diambil untuk menghabiskan pengajian semasa diploma dan *degree* [ijazah]?**
- NO** : Tiga tahun untuk diploma dua tahun untuk *degree* [ijazah].
- AAA** : **Dimanakah encik membuat praktikal?**
- NO** : Saya membuat praktikal saya dalam bidang *fashion management* [pengurusan fesyen] saya membuat latihan praktikal saya dekat flextronic di Shah Alam juga dalam bahagian biro.
- AAA** : **Apa pengalaman manis dan pahit semasa bergelar mahasiswa? (bunyi kenderaan)**
- NO** : Pengalaman manis pengalaman manis *life* [kehidupan] yang paling *best* [seronok] sekali *life* di kampus itu juga sebab masa *tu you tak* [itu awak tidak] fikir duit *you* [awak] perlu belajar sahaja (bunyi kenderaan) dan *you tak* [awak tidak] ada kokongan daripada guru-guru *especially* [terutamanya] mase *you* [awak] belajar berbeza sebab _____ tapi masa

dekat yang penting *UITM* [Universiti Teknologi Mara] *you dah consider* [awak sudah beranggapan] besar *so* [jadi] *diorang dah* [mereka sudah] bagi tugas dari segi pakaian dari segi stail *you* [awak] sendiri lepas *tu* [itu] pengalaman pahit (bunyi hentakan kasut) saya rasa saya *takde* [tidak ada] pengalaman pahit sangat.

AAA : **Pernahkah encik mendapat tawaran bekerja dimana-mana sebelum ini?**

NO : Tidak sebab selesai *saje* [sahaja] pengajian saya, saya terus mengambil keputusan untuk *join* [sertai] dalam bidang perniagaan mengikuti sepupu saya yang banyak membantu saya untuk mencapai ketahap__ __
__.

AAA : **Apa yang menyebabkan encik suka bidang fesyen?**

NO : Saya meminati bidang fesyen pertamanya bukan kerana minat saya, pertamanya kerana tanggungjawab saya sebab saya *nak* [hendak] mempelajari suatu yang baru. *So*, [jadi] saya rasa saya perlu antara saya *fail* [gagal] atau berjaya. *So*, [jadi] kalau saya *nak* [mahu] berjaya saya *kena* [perlu] *all out* [keluar] dalam bidang belajar dan apabila saya belajar secara perlahan, saya minat dan bila saya minat lagi saya boleh buat sesuatu yang lebih bagus dan saya percaya untuk berjaya bukan setakat minat sahaja, *you* [awak] kena paksa diri *you* [awak]. *Okay* [baiklah].

- AAA : **Siapakah yang menjadi penyokong atau dianggap tulang belakang selama encik selama ini?**
- NO : Saya rasa keluarga saya bagi saya---
- AAA : **Bidang ini diteruskan daripada encik sendiri atau dari keluarga encik atau dari man-mana pihak?**
- NO : Saya secara untuk fesyen_saya belajar---. *So takde support* [jadi tidak ada sokonagn] dari mana-mana sebab ayah saya seorang peniaga yang menjual barang-barang runcit *so* [jadi] saya hanya mempunyai *basic* [biasa] untuk menjadi *entrepreneur* [usahawan] sahaja. *The rest tu* [yang lain itu] saya *develop* [bangunkan] sendiri.

Bahagian B: Pembukaan Butik Mix Moda

- AAA : **Dari mana encik mendapat idea menjadikan nama “Mix Moda” untuk butik ini?**
- NO : Nama *ni* [ini] wujud masa saya belajar di *UITM* [Universiti Teknologi Mara]. Masa *final year* [tahun akhir] saya dan abang saya dan dia seorang *lawyer* [peguam] sekarang ___ ___ ___ *dah start* [sudah mula] buat bisnes kita *dah start supply* [sudah mula membekal] untuk butik-butik macam *shawl ape* [apa] semua *so* [jadi] dekat situ bila kita *dah register* [daftar] kite *try* [cuba] cari nama *dah* [sudah]. Masa *tu* [itu] moda tengah *trend so* [ikutan jadi] kita letak Mix Moda tu mix moda yang terpilih dekat *area* [kawasan]_ *so* jadi la *company* [syarikat].

AAA : Bilakah butik pertama “Mix Moda” dibuka?

NO : Kita buka *nak* [hendak] cakap perniagaan kita bermula pada tahun *dua ribu empat* [2004] di Jalan Tunku Abdul Rahman kita buat *wholesale* [borong] sahaja kemudian kite naik kepada *retail wholesale* [borong runcit] dan pada tahun *dua ribu sepuluh* [2010] Disember baru kita buka butik di Shah Alam tempat biasa.

AAA : Apakah perasaan encik ketika itu?

NO : Takut ada gembira ada takut sebab benda *ni* [ini] perniagaan baru antara saya boleh berjaya ataupun akan berakhir gembira sebab saya rasa *ni* [ini] peluang untuk buktikan yang saya boleh berjaya sebab bidang *wholesale* [borong] mungkin bukan peluang yang baik untuk saya.

AAA : Siapakah yang menguruskan butik-butik yang lain?

NO : Saya mempunyai dua cawangan sahaja satu di Shah Alam dan satu di Kuala Lumpur. Di Kuala Lumpur ada sahaja dua orang staf dan sedang dan saya kebanyakan masa saya dihabiskan di Shah Alam di Shah Alam kita ada sepuluh orang staf.

AAA : Pernahkah encik terfikir untuk menambahkan lagi cawangan butik Mix Moda?

NO : Buat masa *ni* [ini] belum lagi *cume* [cuma] kita buat penambah baikkan

dan tambahkan satu *floor* [tingkat] lagi. Itu sahaja kerana kapasiti kita sekarang *ni and* [ini dan] *cakap just nice* [hanya cantik] sahaja *so* [jadi] kita *tak nak* [tidak mahu] ambil risiko.

AAA : **Siapa yang banyak membantu encik dalam menguruskan bidang ini?**

NO : *To be truth, team* [secara jujurnya, kumpulan] saya la pekerja saya yang banyak bantu saya keluarga ada juga *cume* [cuma] saya jenis yang *tak* [tidak] suka campur tangan dari keluarga saya saya suka berjaya dengan saya sendiri *so* [jadi] saya *develop team* [membangunkan kumpulan] saya sendiri *so* [jadi] kita *start* [mula] semua *teamwork* [ahli kumpulan] kita bagus la Alhamdulillah. Itu sahaja.

AAA : **Apakah cabaran yang selalu dihadapi sebelum butik dibuka?**

NO : Cabaran pertama saya dari segi kewangan sebab setiap tahun saya *nak* [mahu] buka *tu* [itu] setiap tahun saya mengalami kerugian yang sangat besar kerugian itu disebabkan kesilapan saya sendiri dan saya perlu percaya untuk mendapatkan pinjaman itu bukan sesuatu yang senang tapi Alhamdulillah kerana rekod saya masih lagi *okay, so* [baik, jadi] pihak bank masih lagi dapat menawarkan pinjaman kepada saya dan cabaran kedua untuk mendapatkan pekerja yang bagus kerana saya *ni* [ini] bidang pertama saya bidang fesyen bidang pertama saya pada tahun *dua ribu sepuluh* [2010] *so* [jadi] untuk *develop* [bangunkan] satu

team [*kumpulan*] yang bagus bukan senang ada orang *nak* [*hendak*] tumpang kerja ada orang yang__ terus mengambil kesempatan banyak benda yang saya belajar tapi yang saya percaya kalau kita buat benda yang bagus InsyaAllah kita dapat_keputusan_.

AAA : **Siapakah pelanggan encik pada masa itu?**

NO : Pelanggan pelanggan saya terdiri daripada dua kumpulan satu individu dan satu korporat. Saya mempunyai beberapa individu yang tetapi individu *ni dia orang* [*mereka ini*] datang boleh cakap *first timer* [*waktu permulaan*] sebab butik di Shah Alam *tu* [*itu*] mempunyai pelanggan yang berbeza dengan butik yang di Kuala Lumpur kerana di Kuala Lumpur *our target market is middle to low* [*pasaran sasaran kami adalah sederhana ke rendah*] dan Shah Alam *middle to high* [*sederhana ke tinggi*] *so* [*jadi*] dua *pattern customer* [*bentuk pelanggan*] yang sangat berbeza jadi dekat Shah Alam *customer* [*pelanggan*] kita lebih kepada *Malay*, [*melayu*] *educated Malay* [*melayu berpelajaran*] *so* [*jadi*] kita punya *marketing* [*pemasaran*] pun *through of amount slow* [*melalui jumlah yang lambat*] tapi *result rated* [*kadar keputusan*] bagus.

AAA : **Adakah encik berpuas hati dengan—**

NO : *For the first year*, [*untuk permulaan tahun pertama*] tidak memberangsangkan sangat tapi kita dapat respon yang positif *so* [*jadi*]

kita *nak* [hendak] sabar untuk dapat kesan kita mungkin bila cakap pasal *pra business* [separuh bisnes]_ _ _ _ _ mungkin dari segi *sale* [jualan] kalau tanya sesiapa pun saya rasa *dia orang* [mereka] akan *target sale first* [target jualan pertama dahulu] *so* [jadi] bila *sale* [jualan] bagus *you* [awak] boleh *cover* [merangkumi] lebih bagus *you* [awak] boleh dapat kerja yang lebih tapi kalau *sale tak* [jualan tidak] bagus_ _ _ macam mana *you nak* [awak hendak] *cover* [menutupi] apa *plan* [rancang] yang kita bagus tapi kalau *tak* [tidak] boleh *sale* [jualan] yang bagus kita akan mengalami_ *so* [jadi] yang *tu* [itu] yang saya *problem* [masalah] pada *first year* [tahun pertama] tapi *the second year* [tahun kedua] tu ia *pick up okay* [bertambah baik] *so* [jadi] kita buat *saving* [simpanan] yang bagus kita ada *fail* [gagal] lepas *tu* [itu] kita *start* [mula] membesar_ _ berpuas hati saya rasa saya agak berpuas hati tapi saya bersyukur la.

Bahagian C: Butik Mix Moda diperkenalkan pada Media Massa

- AAA** : **Pernakkah butik Mix Moda ditayangkan pada media massa?**
- NO** : Pernah. Kita mendapat sokongan media massa dan media cetak Utusan, Berita Harian *then* [kemudian] kalau media *ape* [apa] tadi media massa *TV AL-Hijrah* [Televisyen Al-Hijrah], *TV3* [Televisyen Tiga], *RTM* [Radio Televisyen Malaysia] *without any payment* [tanpa sebarang bayaran]_ _ _ _ _.

AAA : Apakah yang menjadi jaminan **encik** untuk terus bertapak kukuh dalam menguruskan **mixmoda batik ini**?

NO : Kalau ikut *pattern* [rentak] perniagaan sekarang *ni* [ini] berbeza dengan sebelum *ni* [ini], perniagaan sekarang lebih mengutamakan kualiti dan servis maksudnya dalam bidang saya *ni* [ini] kita tawarkan barangan dan servis *so* [jadi] setiap kali kita buat *perception* [pandangan] kita *nak make sure* [hendak memastikan] barang dan kualiti kita servis kita menepati, citarasa dan kehendak pelanggan. Servis *ni* [ini] banyak beza *so* [jadi] kita *kene* [perlu] tahu *customer* [pelanggan] punya *taste* [citarasa] macam mana, *expectation* [jangkaan] dia macam mana, bajet *dia orang* [mereka] macam mana, *so* [jadi] daripada situ kita boleh *go through* [melalui] kita punya kualiti.

AAA : Apakah prinsip yang dipegang oleh **encik** selama ini?

NO : Prinsip saya *simple* [biasa] saja sangat-sangat *simple* [biasa] saya seorang yang pada saya kepercayaan nombor satu apa-apa yang *you* [awak] buat *nak deal* [hendak berurusan] dengan *customer* [pelanggan] ke, *nak deal* [hendak berurusan] dengan *supplier* [pembekal] ke, *nak deal* [hendak berurusan] dengan bos ke, dengan pekerja ke, *it is all about trust* [semuanya mengenai kepercayaan] kalau *trust tu* [kepercayaan itu] kuat *and* [dan] dia *loyal*, [setia] *tak* [tidak] ada masalah sebab sepandai mana *you* [awak] pun kalau niat *tak* [tidak] bagus *you* [awak] *tak* [tidak] akan berjaya. Itu *saje* [sahaja].

AAA : **Betul cakap encik *tu* [itu]. Siapakah pelanggan encik yang sering datang ke butik ini?**

NO : Pelanggan saya yang sering datang ke butik *ni* [ini] kita ada rekod macam *almost every month* [hampir setiap bulan] yang agak tetap dan *customer* [pelanggan] yang dah agak dari segi *age tu* [umur itu] dalam *tiga puluh* [30] ke atas la dan biasanya *diorang ni executive* [mereka ini pegawai] punya *level* [pangkat] ataupun *CEO* [Chief Executive Officer] punya *level* [pangkat].

AAA : **Siapakah dalam kalangan artis yang menjadi pelanggan tetap encik?**

NO : Kita *tak* [tidak] ada pelanggan tetap dari segi_kalangan artis kerana kebanyakan mereka memerlukan *sponsorship* [penaja] sedangkan (bunyi hon kenderaan) Mix Moda mungkin tidak memerlukan sangat artis untuk menjadi ikon kita. Kita lebih suka golongan korporat ataupun *VVIP* [very-very important person] mungkin dari *polotician* [orang politik] kerana *market* [pasaran] segmen kita bukan ke arah *tu* [itu] (bunyi mesin) itu bukan buat butik perniagaan untuk *glamour* [terkenal] untuk mencari publisiti kita buat untuk *dia orang* [mereka] ingat kita pasal servis kita, kualiti kita, pasal *speed* [kelajuan] kita, pasal harga kita (bunyi kenderaan), pasal komitmen kita sebab saya percaya ada orang *dia* naik cepat mungkin *dia tak* [tidak] lame dalam bidang_mungkin *dia* ada setahun, *sepuluh* [10] tahun, *dua puluh lima*

[25] tahun tapi seorang yang bagus dalam bisnes adalah mungkin berapa lama *you* [awak] boleh kekal dalam bisnes.

AAA : Apakah yang membuatkan mereka berminat dengan rekaan encik?

NO : Rekaan saya mungkin kalau orang cakap ayat *tu* [itu] praktikal lebih praktikal untuk bercakap cara kerja kita punya budaya *dia orang* [mereka] punya bajet sebab kita kebanyakan *collection* [koleksi] kita sangat *simple* [biasa] tapi kita ada sentuhan yang orang boleh ingat kita punya sentuhan dari segi harga pun kita buat yang sangat berpatutan sebab kita dapat *repeat* [ulang] kita punya *customer*. [pelanggan]

AAA : Berapa banyak koleksi rekaan baju yang encik ada setakat ini?

NO : Dari segi koleksi yang kita ada sekarang lebih kurang yang *ready to wear* [sedia dipakai] kita ada dalam lebih kurang *lima ratus* [500] helai *then need to measure* [kemudian perlu diukur] kita akan hasilkan lebih kurang *seratus* [100] helai sebulan.

AAA : Sebulan, *okay* [baiklah] anggaran harga untuk sepasang *ready to wear* [sedia dipakai] dengan baju pengantin dan baju lain-lain?

NO : Baju *ready to wear starting from* [siap dipakai bermula dari] seratus *sembilan puluh sembilan* [RM 199.00] kalau *need to measure starting from* [perlu diukur bermula dari] *enam ratus sembilan puluh* [RM

690.00] ke atas. (bunyi mesin)

- AAA : Bagaimana pula dengan aksesori yang lain?
- NO : Kita ada buat aksesori lain seperti untuk lelaki kita buat---butang baju melayu *and then* [dan kemudian] untuk wanita kita buat kerongsang, *yang korean* [korea] punya kualiti.
- AAA : Kenapa encik memilih *korean* [korea] punya kualiti?
- NO : Kerana dari segi harga *our target customer* [sasaran pelanggan kami] *dia orang* [mereka] pakai untuk berfesyen *saje*, [sahaja] *dia orang* [mereka] *certain-certain* [tertentu] bajet *so* [jadi] untuk *below* [bawah] *empat ratus* [RM 400.00] mungkin *dia orang still* [mereka akan] boleh beli kalau lebih dari *tu* [itu] baik beli yang *original* [asli]. *So original* [Jadi, keaslian] lain dari bisnes jadi barang kemas pula. Itu *saje*. [sahaja]
- AAA : Pada waktu bila pelanggan datang ke butik encik?
- NO : Kita buka pada sepuluh pagi sampai sembilan malam *so* [jadi] dari urusan niaga *tu* [itu] ada yang datang pagi, ada yang datang tengah hari, ada yang datang petang, ada yang datang malam dan saya sendiri saya banyak *consult* [berbincang] selepas pukul lima.
- AAA : Kiranya setiap masa tu ada orang yang akan datang?

- NO : Biasanya macam *tu* [itu], ada orang suka datang pagi sebab die suka *traffic* [lahu lintas] pagi *tak* [tidak] ada, ada orang suka datang petang sebab baru balik kerja, ada orang datang malam sebab baru balik kerja. Macam *tu* [itu] lah.
- AAA : Adakah musim perayaan paling ramai pelanggan datang?
- NO : Ya, kalau ikut kita punya *trend* [ikutan] the *best sale* [jualan paling untung] kita buat masa *during* [semasa] Ramadan la sebab masa *tu* [itu] semua orang *nak* [hendak] raya walaupun *dah* [sudah] ada baju tapi *dah* [sudah] jadi suatu kemestian untuk tukar atau cari baju baru atau tempah baju baru *so kite* [jadi kita] buat *sale* [jualan] yang_....
- AAA : Pada musim perkahwinan, berapa ramai pelanggan yang encik terima?
- NO : Kita tidak menetapkan apa-apa bilangan kuantiti ataupun *order* [pesanan] tapi kita akan buat setakat yang kita mapu. (bunyi mesin) Contohnya kalau dalam sebulan kita boleh hasilkan lebih kurang *tiga puluh* [30] hingga *enam puluh* [60] pasang baju wanita untuk baju melayu kita boleh buat lebih kurang *enam puluh* [60] pasang sebulan.
- AAA : Adakah baju wanita tu susah dibuat atau---
- NO : Baju wanita agak rumit untuk dibuat dan kita ade proses *fiting* [potongan] (bunyi kenderaan) yang mengambil masa (bunyi gelang

loceng) satu pasang lebih kurang mungkin dua minggu atau tiga puluh hari.

AAA : **Bagaimana encik mencari inspirasi untuk melakukan sesebuah rekaan?(bunyi hentakan kasut)**

NO : **Inspirasi *tu* [itu] datang daripada *magazine* [majalah] (bunyi kenderaan) daripada *on the street* [atas jalan] kan, pembeli jualan ataupun *through the median* [perantaraan] dalam internet ada. Dari situ la kita ambil mungkin kita tukar proses-la.**

AAA : **Soalan seterusnya, dimanakah encik mendapat bekalan untuk membuat baju dan sebagainya?**

NO : **Kebanyakan (bunyi hentakan kasut) bekalan itu *material* [bahan] daripada _____ kita dapat daripada sekitar Mid Valley juga dan kita (bunyi gelang loceng) dan *material* [bahan] yang kita ambil *tak* [tidak] banyak. Butik *tak* [tidak] boleh hasilkan *and* [dan] eksklusif *takde* [tidak ada] dekat situ. *So* [jadi], kita selalu tukar-tukar *supplier* [pembekal] la biasanya. Jadi__.**

AAA : **Berapa lama encik mengambil masa untuk menyiapkan satu rekaan tersebut?**

NO : **Satu rekaan mengambil masa saya rasa mungkin la tengok atas baju kalau laki masa mungkin dalam dua hari mungkin dua minggu *almost***

[hampir] pun *tiga puluh* [30] hari tapi kalau wanita biasanya satu minggu ke atas la _____.

AAA : Kenapa baju wanita itu susah sikit?

NO : Baju wanita *tu* [itu] wanita *tu* [itu] sendiri pun dah cerewet kalau tengok macam sembilan puluh sembilan [99] rahsia yang ada. Macam-macam *kat* [pada] baju *tu* [itu] dia *nak* [mahu] ada kalau boleh. *So* [jadi] lain *tu* [itu] bagi wanita *ni* [ini] pasal badan wanita *ni* [ini] banyak bahagian dada dia dan semua-semua yang lain *tu so* [itu jadi] _____ *and then* [dan kemudian] dia punya aksesori lagi macam selendang *nak* [mahu] kelihatan cantik *so* [jadi] banyak perkara yang kita *kene* [perlu] buat.

AAA : Bagaimana encik mengatasi masalah itu?

NO : Masalah *ni* [ini] macam ragam yang biasa *so* [jadi] kita *kalau* kadang-kadang *customer* [pelanggan] datang *tak* [tidak] ada duit _____ *so* [jadi] kita cuba la bagi apa yang sesuai untuk *dia orang* [merela]. Kalau kita kita *tak* [tidak] menggalakkan *customer* [pelanggan] membazir dalam setiap pakaian yang ada tapi kita ikut kalau itu kemahuan dia kita ikut cuma kita sebagai orang cakap *kita* pun *tak nak customer tu* [tidak mahu pelanggan itu] membazir sebab kita *nak* [hendak] habiskan kerja kita dengan satu kepuasan dari segi kualiti dan angka itu sendiri.

- AAA : **Macam yang encik katakan tadi encik pernah menjadi *sponsorship* [penaja] jadi untuk drama apa?**
- NO : Drama saya untuk rancangan macam Selamat Pagi Malaysia, Wanita Hari Ini saya ingat lah untuk drama saya lupa saya *tak* [tidak] ingat sebab saya pun *tak* [tidak] tengok *tv* [televisyen].
- AAA : **Susah tak berurusan dengan---**
- NO : Senang je _____*so* [jadi] kita dah tetapkan apa yang kita *nak* [mahu] bagi.
- AAA : **Adakah mereka banyak ragam?**
- NO : Zaman sekarang *ni tak* [ini tidak] banyak biasa saja, saya biasa sebab yang *in charge* [menguruskan] pun *okay* [baik].
- AAA : **Apakah yang membuat encik ingin menjadi *sponsorship* [penaja] untuk mereka?**
- NO : Untuk lebih memperkenalkan *brand* [jenama] kita secara percuma.
- AAA : **Apakah *impact* [kesan] *sponsorship* [penaja] itu?**
- NO : Dari segi mungkin dalam _____tapi mungkin kita *nak at least dia orang* [mahu sekurang-kurangnya mereka] _____kita menjadi pilihan *dia orang* [mereka].

AAA : Selain daripada TV3 [televisyen tiga] itu pernah *tak* [tidak] untuk majlis-majlis lain?

NO : Majlis yang apa?

AAA : *Sponsorship* [penaja] macam majlis pembukaan sesuatu—?

NO : Ya ada, tapi *tak* [tidak] banyak tengok kalau program itu ada *reflect* [pantulan] untuk kita punya *search* [carian] mungkin kita akan *support* [sokong] kalau yang *special* [istimewa] tengok kalau mungkin kita *win-win situation* [situasi menang-menang] kan kita akan *support* [sokong].

AAA : Adakah encik membuat pertunjukkan fesyen untuk memperagakan pakaian encik?

NO : *Tak* [tidak] banyak, ada tapi *tak* [tidak] banyak sebab komitmen mungkin kita lebih *compete* [bersaing] untuk buat *research* [kajian] di butik *so* [jadi] tanggungjawab kita untuk menyelesaikan baju pelanggan *so* [jadi] untuk membuat satu *show ni* [pertunjukkan ini] kita memerlukan satu *team* [kumpulan] yang lain. *So*, [jadi] kadang-kadang dia apa *ni* [ini] mengganggu masa kita dengan *customer* [pelanggan] kita *so* [jadi] kita membuat pilihan kita hanya *join* [sertai] bila kita rasa *free* [terluang] sahaja. Setakat ini kita ada dalam lima *show* [pertunjukan] sahaja kalau *tak* [tidak] silap.

Bahagian D: Pertunjukan Fesyen

- AAA : **Bilakah *show* [pertunjukan] yang pertama?**
- NO : *Show* [pertunjukan] pertama kita buat tahun *dua ribu sebelas* [2011] dengan Bank Rakyat.
- AAA : **Apakah cabaran menguruskan pertunjukkan fesyen?**
- NO : Cabaran dia untuk dapatkan model yang professional dari segi *timing* [masa] professional *and then* [dan selepas itu] *run way* [pergerakan] yang bagus *pastu* [selepas itu]_____.
- AAA : **Tema apa pada waktu itu?**
- NO : Tema kita tunjuk kita punya *collection* [koleksi] sahaja apa yang sesuai dipakai oleh dalam masyarakat.
- AAA : **Encik ada berapa orang pekerja di butik ini?**
- NO : Di Shah Alam kita ada sepuluh orang dan dua orang_____.
- AAA : **Apakah kriteria yang encik utamakan pada pekerja encik?**
- NO : Kriteria pertama seorang itu mestilah kemas. Kedua, dari segi dia itu orang yang rajin maksudnya *tak* [tidak] berkira dalam kerja sebab bila kita buat servis kita *kena* [perlu] ikut *customer* [pelanggan] contoh *you* [awak] balik kerja pukul sembilan sekarang *you* [awak] ada *customer* [pelanggan] yang perlukan *you so you kena extend* [awak jadi awak

perlu panjangkan] sampai *so you* [jadi awak] kena *willing* [sanggup] untuk apa *ni serve customer* [ini layan pelanggan] itu sebab pada saya servis *tu dia orang* [itu mereka] akan *measure* [ukur] yang macam itu dan dari segi kekemasan rajin *dia orang* [mereka] komitmen *dia orang* [mereka] dan satu lagi dari segi rupa tapi kita perlu jugak biasanya bahagian bawah la cuma bagi saya rupa *ni* [ini] jadi nombor dua la bukan nombor satu.

AAA : **Nombor satu?**

NO : Nombor satu komitmen *dia orang* [mereka] sebab kita boleh *develop* [bangunkan] sebab kita ada rekod mungkin staf yang masuk mula-mula mungkin dari segi rupa *tu tak* [itu tidak] banyak kita boleh ubah pun kan cuma mungkin kita boleh *develop* [bangunkan] *dia_kalau* yang ada perut jadi sihat sikit kalau yang sihat sangat jadi kempis sikit.

AAA : Adakah pekerja encik dari keluaran universiti atau berdasarkan pengalaman?

NO : Kebanyakan dari mereka daripada *fresh grad* [keluaran universiti] la_

AAA : Bagaimanakah encik mempromosikan jenama encik di pasaran?

NO : Kita mempromosikan macam yang saya cakap tadi kita punya *team marketing promote* [pasaran kumpulan promosi] macam contoh kita

customer [pelanggan] kita yang kita ada sekarang untuk *dia orang* [mereka] untuk *promote* [promosi] barangan kita untuk habis dia punya *family* [keluarga] ke dia punya kawan ke apa semua *like them do our marketing* [macam mereka buat pasaran untuk kita] sebab itu kita cuba buat yang terbaik untuk *dia orang* [mereka] and *then do it* [kemudian buat] kalau kita boleh *search* [cari] untuk duit *tu* [itu] kita buat *pump* [tambahan] untuk kedai kita boleh *support* [sokong] dari segi *deal* [berurusan] kepada *customer* [pelanggan] dari segi *warranty* [jaminan] ke apa sebab kita *tak nak* [tidak mahu] ada masalah.

AAA : Siapakah pesaing encik yang digeruni?

NO : Pesaing saya semua butik-butik di sekitar Shah Alam bagi saya anggap diorang semua pesaing saya.

AAA : Encik tidak menganggap mereka sebagai musuh ketat?

NO : Tidak. Saya rasa saya bertegur dengan semua orang pada saya masing-masing ada kelebihan masing-masing dan kita tengok apa kelemahan dia dan dekat situ kita akan *attack*. [serang]

AAA : Apakah sumbangan encik kepada negara?

NO : Sumbangan saya? Sumbangan saya tidak banyak tapi sekurang-kurangnya saya dapat membantu pelajar-pelajar yang baru *grad* [keluar] untuk mereka mencari sumber pendapatan dan kita bagi

insentif untuk diorang untuk lebih berjaya begitu jugak dengan disiplin *dia orang* [mereka] sekurang-kurangnya kita banyak membantu *dia orang* [mereka] untuk bagaimana menjadi insan yang lebih berguna dan lebih berdisiplin *start* [bermula] dari pagi sampai la ke malam bagi saya setiap orang yang *nak* [hendak] berjaya itu bermula dari disiplin *dia orang* [mereka] sendiri *tak* [tidak] ada orang berjaya dengan senang pada saya *nak* [hendak] senang cara senang *ni* [ini] bukan cara islam.

AAA : **Mesti dari susah dulu baru senang.**

NO : *Yes* [ya], itu saya percaya. Saya sangat-sangat percaya sebab saya percaya yang orang berjaya betul-betul *tu* [itu] yang biasa susah kalau yang biasa senang semua *tu* [itu] dia *tak* [tidak] rasa macam mana dia *nak* [mahu] bagi komen.

AAA : **Pernahkah encik menang dalam sesuatu pertandingan?**

NO : Pertandingan? *Nak* [hendak] kata *number one tak* [nombor 1 tidak] ada tapi masuk *final tu* [akhir itu] ada lah.

AAA : **Berapa banyak *award* [anugerah] yang pernah encik menang?**

NO : *Award tak* [anugerah tidak] pernah menang sebab saya masuk *final je* [akhir sahaja]

AAA : **Bagaimanakah perasaan encik pada masa itu?**

NO : Biasa sahaja sebab saya belum betul-betul bersedia ke arah itu pada saya, saya ada banyak perkara lagi saya perlu belajar masih banyak ilmu yang saya perlu belajar saya rasa mungkin kalau *nak* [mahu] lawan dari segi *tu* [itu] mungkin saya *tak* [tidak] berapa bagus tapi kalau *nak* [mahu] lawan dari segi lain dari segi kesungguhan saya disiplin saya.

AAA : Adakah encik berpuas hati dengan segala rekaan encik?

NO : Saya *tak* [tidak] berapa puas hati tapi kita sentiasa cuba tingkatkan kualiti dari segi rekaan hasil apa semua dan kita membuat satu _____.

AAA : Apakah kelainan yang ada pada rekaan baju encik?

NO : Kelainan mungkin ada yang perasan kelainan kita orang macam dari segi harga dan *finishing* [kesudahan] baju *tu* [itu] sangat biasa *so* [jadi] kita *tak spend* [tidak habiskan] banyak untuk buat macam aksesori ataupun tambahan baju *tu* [itu] macam beg apa semua kita *tak* [tidak] buat sangat *design* itu [rekaan itu] sendiri pun *dah* [sudah] kuat sebenarnya untuk *match* [sesuai] satu baju yang bagus sebenarnya *design* [rekaan] dan *cutting tu* [potongan itu] sendiri paling penting aksesori kadang-kadang untuk *support je* [sokongan sahaja]. Ada baju yang *tak* [tidak] cantik tapi bila buat *support* [sokongan] dengan aksesori baju *tu* [itu] jadi cantik. Tapi *actually tak* [sebenarnya tidak] cantik sebab dari segi *lisu tak* [tidak] bagus kan *so* [jadi] bila kita buka

bahagian dalam dia akan tahu kelas *ni* [ini] kelas mana.

- AAA : Adakah pelanggan encik berpuas hati dengan rekaan encik?
- NO : Setakat *ni* [ini] kita dapat *respond* [tindak balas] kita boleh cakap *ninety-five percent* [sembilan puluh lima peratus] la *five percent tu* [lima peratus itu] kita *tak* [tidak] cakap apa la sebab manusia mempunyai citarasa yang berbeza. *So* [jadi] kalau *ninety-five percent* [sembilan puluh lima peratus] kita boleh skor kita rasa Alhamdulillah lah maksudnya kita boleh terima cuma *so* [jadi] dari semasa ke semasa kita kena sentiasa beringat.
- AAA : Jikalau ada pelanggan yang tidak puas hati dengan rekaan encik, apa yang encik lakukan?
- NO : Kita akan bincang secara berdepan apa masalah *dia orang* [mereka] contoh dari segi biasanya masalah *customer* [pelanggan] dari segi kurang baju. Biasanya yang ada masalah *ni* [ini] kita *tak* [tidak] nafikan kita pun ada buat silap sebab sebagai seorang manusia *ni tak* [ini tidak] *lari kan* [bukan] tapi kita bagi *warranty* [jaminan] untuk setiap semua hasil rekaan kita setiap barang kita kalau salah *tu* [itu] dari *HR* [human resource] kita, kita akan bagi *refund* [bayar balik] dan kita akan gantikan baju *tu* [itu] sampai *dia orang* [mereka] puas hati. Cuma kita dapat yang *customer* [pelanggan] yang *tak* [tidak] berapa bagus macam *customer* [pelanggan] yang saja cari pasal macam dia *dah tak* [sudah

tidak] ada duit *pastu* [lepas itu] dia *nak* [hendak] tukar *pattern* [bentuk] lain dia cakap baju *tak* [tidak] bagus. *Actually*, [sebenarnya] kita ada rekod apa yang dia *nak* [mahu] semua cuma kita *tak nak* [tidak mahu] cari masalah dengan *customer* [pelanggan] kita *just* [hanya] bayar balik duit *dia orang* [mereka] apa yang kita mampu. Kita tutup kes kita *tak nak* [tidak mahu] benda *ni* [ini] panjang sebab kita pun kita percaya kalau sembilan suka satu *tak* [tidak] suka benda *tu tak* [itu tidak] akan *effect* [kesan] apa-apa.

AAA : **Pernabkah rekaan encik dicuri dan apakah perasaan encik ketika itu?**

NO : Bagi saya, saya pun *tak* [tidak] tahu maksudnya pada saya bukan dia curi idea *ni* [ini] kena *share* [kongsi] kalau dia curi betul-betul maksudnya dia teruk la dia *tak* [tidak] ada idea *tu* [itu] saja-saja curi *tu* [itu] teruk la.

AAA : **Apakah target encik selepas ini?**

NO : Target saya lepas *ni* [ini]? Mula-mula saya *nak* [mahu] besarkan perniagaan saya sekarang bagi saya biasalah saya *nak* [mahu] besarkan perniagaan saya maksudnya dari segi *fund* [dana]. Kita *nak* [mahu] banyak lagi dari segi *customer*, *reputation* [reputasi] yang bagus lepas *tu team* [selepas itu kumpulan] kita *nak* [mahu] besarkan itu saja la saya *tak* [tidak] ada benda yang *nak* [hendak] tambah.

AAA : **Boleh saya bertanya sedikit tentang kehidupan sosial encik?**

NO : Ya.

AAA : **Apa yang encik sering lakukan di masa lapang?**

NO : Saya *tak* [tidak] punyai banyak masa lapang kerana masa saya, saya boleh cakap *eighty percent* [lapan puluh peratus] masa saya bekerja maksudnya saya bekerja saya keluar pagi pukul sembilan ke sembilan setengah dan saya akan balik lebih kurang sebelas malam ke dua belas malam. Masa saya *free maybe* [terluang mungkin] sebelas pagi hari minggu dari pukul tujuh pagi sampai pukul dua belas saya akan berada di sini.

AAA : **Adakah encik seorang yang suka menghabiskan masa bersama rakan-rakan ataupun encik lebih memilih untuk bersendirian?**

NO : Saya sebenarnya sendiri sebab bila saya sendiri pertama saya boleh fokus kerja saya. Saya hanya berkawan bila saya rasa perlu contohnya sekali sekala *tu* [itu] boleh la *nak* [hendak] tukar idea *nak* [hendak] suka-suka kan tapi kebanyakan masa saya memang saya suka sendiri sebab bila saya sendiri saya fokus kerja saya saya boleh cecutkan kerja saya *so and then* [dan selepas itu] saya boleh jimatkan duit saya sebab saya kalau keluar dengan kawan saya *kena* [perlu] belanja kawan. *So* [jadi] lagi ramai kawan saya belanja lagi banyak duit saya keluar dan lagi banyak masa yang saya ambil. *So* [jadi] saya sangat berpuas hati la

cara saya bersosial sebab saya tahu saya *ni* [ini] manusia.

AAA : Adakah encik seorang yang suka membeli belah?

NO : Tidak jugak saya shopping bila---saya *tak* [tidak] ada plan untuk *shopping* [membeli-belah] kalau hari *ni* [ini] saya rasa *happy* [gembira] saya keluar saya ada suka baju *tu* [itu] ke kasut *tu* [itu] ke saya rasa *nak* [hendak] beli saya akan beli la kalau *tak tu tak* [tidak itu tidak] la sebab saya *tak* [tidak] ada masa sangat *nak* [hendak] pergi *shopping* [membeli-belah].

AAA : Selalunya bersendiri atau berteman?

NO : Saya suka bersendiri_ _ _ _ .

AAA : Kenapa encik selalu pergi gym?

NO : Sebab saya perlukan penampilan yang bagus. Bidang saya *ni* [ini] perlukan penampilan yang bagus dan bila kita *advice* [nasihat] orang macam mana kalau *you* [awak] sendiri pun *tak* [tidak] bagus *you nak advice* [awak mahu nasihat] orang lain. Maksud saya, *you* [awak] boleh sihat *you* [awak] boleh cantik kalau benda *still* *you* [awak masih] boleh tukar *you* [awak] tukar lah kalau yang *tak* [tidak] boleh tukar *tak* [tidak] boleh la kan contoh *you* [awak] gemuk *you* [awak] boleh jadi kurus dari kurus *you* [awak] boleh jadi gemuk *so* [jadi] apa yang *you* [awak] boleh ubah *you* [awak] ubah la *as long as* [selagi] benda *tu tak* [itu tidak]

melanggar syarat.

AAA : Adakah encik pernah mengalami tekanan yang melampau di
sebabkan kerja?

NO : Sangat pernah cuma cara kita *handle tu* [atasi itu] macam kalau kita
orang yang ada agama *tu* [itu] kita ada cara kita bertawakal *tu you* [itu
awak] buat apa yang perlu buat dan yang *tak* [tidak] perlu tinggalkan
dan bertawakal la. *Stress tu* [tekanan itu] memang *stress* [tekanan] dari
segi macam hutang apa semua *tak* [tidak] nafi la mesti ada *stress*
[tekanan] la saya rasa *ni* [ini] asam dalam bekerja.

AAA : Apa yang encik sering lakukan di masa lapang?

NO : Saya memang suka duduk kat rumah sahaja.

AAA : Apa yang encik buat kat rumah?

NO : Kalau saya ada masa yang *free* [terluang] saya akan kemas kan rumah
saya dan kalau saya rasa *nak* [hendak] tengok *tv* [televisyen] saya akan
tengok *tv* [televisyen] la cuma jarang la saya tengok *tv* [televisyen]
sebab masa saya *limited* [terhad].

AAA : Adakah encik seorang yang gemar melancong?

NO : Oh tidak.

AAA : Kenapa?

NO : Sebab saya suka bekerja. Saya rasa bukan masa saya untuk melancong sekarang *ni* [ini] sebab pada saya orang yang *nak* [hendak] melancong *ni* [ini] pada saya dia *nak release tension* [mahu hilangkan tekanan] dan saya *ni* [ini] suka bawak masalah saya ke luar *so* [jadi] saya *tak* [tidak] layak lagi untuk melancong sebab masalah saya sendiri pun *tak settle* [tidak selesai] lagi.

AAA : Pendapat encik tentang fesyen dalam dan luar negara?

NO : Fesyen diluar negara tengok tempat kita ada *Islamic country* [negara Islam] kita ada *western* [barat] punya *tu* [itu] berbeza kalau kita *nak compare* [mahu bandingkan] dengan *dia orang* [mereka] sebab *dia orang* [mereka] budaya *dia orang tak* ada *limitation* [mereka tidak ada batasan] sedangkan kita *kat* [dekat] Malaysia *ni* [ini] budaya kita sendiri agama kita sendiri *dah* [sudah] banyak *limitation so* [batasan jadi] kita akan berpijak dekat mana dekat situ la dibuat.

AAA : Bagaimana hendak menilai kehebatan sesuatu fesyen tersebut?

NO : Saya rasa kehebatan satu dari segi rekaan dia idea yang baru. Idea baru yang logik yang praktikal maksud saya sebab semua orang boleh reka tapi kalau benda kita *tak* [tidak] boleh jual *that a small point* [itu isu yang kecil].

- AAA** : **Apa fesyen yang sesuai dalam masyarakat kita?**
- NO** : Masyarakat kita *ni* [ini] apa-apa pakaian yang sopan dan elegan la bagi saya sebab majoriti kita orang Melayu orang Islam. Lambat dengan cepat kita akan pakai baju macam *tu* [itu].
- AAA** : **Bagaimana cara encik membesarkan rekaan encik ke luar negara?**
- NO** : Oh tidak lagi, belum lagi.
- AAA** : **Pernahkah encik berjumpa dengan pereka fesyen luar negara?**
- NO** : Luar negara tidak lagi sebab saya *tak* [tidak] minat *expert* [pakar] aktiviti sosial.
- AAA** : **Kalau dekat malaysia siapa yang encik pernah berjumpa?**
- NO** : Dah selalunya tapi tidak berjumpa sekarang orang cakap *senior big main* [orang lama yang utama] la, Radzuan Radziwill, Rizman Ruzaini, Eric Chong_____.
- AAA** : **Apa pendapat encik tentang pepatah "Mangsa fesyen"?**
- NO** : Mangsa fesyen? Mangsa fesyen *ni* [ini] pada saya dia sendiri itu yang *tak* [tidak] tahu pasal fesyen *so* [jadi] dia akan jadi mangsa fesyen la masalahnya mungkin dia yang bawak fesyen salah ataupun dia suruh orang lain fesyenkan dia salah sebab dia sendiri *tak* [tidal] ada *knowledge* [pengetahuan] mungkin dia *ni* [ini] kalau saya, saya panggil

berangan.

AAA : **Maaf bertanya, saya akan kembali kepada yang keluarga tadi apa yang encik sering lakukan bersama keluarga?**

NO : **Saya banyak bercakap dengan keluarga saya bertukar idea, makan. Saya suka duduk rumah saya lakukan apa aktiviti yang orang biasa buat kat rumah.**

AAA : **Saya akan bertanya soalan peribadi sikit. Bilakah encik berniat untuk mendirikan rumah tangga?**

NO : **Sebenarnya impian tersebut dari awal lagi tapi dah jodoh saya *tak* [tidak] ada jadi belum lagi la lagipun komitmen saya terhadap butik ini komitmen saya agak tinggi jadi perasaan *tu* [itu] jadi kurang sikit.**

AAA : ***Okay* [baiklah], soalan yang terakhir apakah perancangan encik untuk beberapa tahun yang akan datang?**

NO : **Macam saya katakan tadi untuk beberapa tahun kita *nak make sure* [hendak pastikan] kita kena *fund* [dana] cukup untuk kita kalau kita ada *plan nak* [rancang mahu] buka cawangan dalam *tu so* [itu jadi] kita punya *fund* [dana] dah cukup.**

AAA : ****Baiklah Encik Azam. Terima kasih kerana sudi ditemubual oleh kami mengenai pengalaman yang sangat berharga yang tidak dapt****

dijual beli Encik Azam. Dengan ini, kami sediakan sedikit cenderahati daripada pihak kami dan *UITM* [Universiti Teknologi Mara] Machang Kelantan.

SOALAN-SOALAN TEMURAMAH

1. Apakah nama penuh encik?
2. Apakah nama panggilan encik dalam kalangan keluarga, rakan dan artis?
3. Bilakah dan dimana encik dilahirkan ?
4. Apakah status encik sekarang?
5. Siapakah yang tinggal bersama encik sekarang?
6. Sebelum ini, adakah encik pernah tinggal di tempat lain?
7. Bolehkah encik beritahu nama ibu dan bapa encik?
8. Dimanakah ibu bapa encik sekarang?
9. Apakah pekerjaan mereka sekarang?
10. Dimanakah mereka berasal?
11. Bolehkah encik ceritakan serba sedikit mengenai ibu bapa encik?
12. Boleh saya tahu encik ada berapa orang adik beradik dan encik anak ke berapa?
13. Apakah yang dilakukan oleh adik beradik encik sekarang?
14. Bolehkah encik ceritakan serba sedikit tentang zaman kanak-kanak encik?
15. Apakah nama sekolah rendah encik dahulu?
16. Apakah nama sekolah menengah encik dahulu?
17. Bolehkah encik ceritakan sedikit tentang zaman persekolahan encik dahulu?
18. Apakah pengalaman manis ketika zaman persekolahan dahulu?
19. Apakah pengalaman pahit ketika zaman persekolahan dahulu?
20. Berapakah bilangan pelajar pada masa itu?
21. Apakah pendidikan awal encik selepas SPM?
22. Apakah cita-cita encik yang sebenarnya?
23. Bilakah encik mula meminati bidang fesyen?
24. Adakah bidang ini merupakan bidang pilihan encik?
25. Berapa lama masa yang diambil untuk menghabiskan pengajian?
26. Apa pengalaman manis semasa bergelar mahasiswa?
27. Apa pengalaman pahit semasa bergelar mahasiswa?
28. Apa perancangan encik ketika masih belajar dan selepas tamat pengajian?
29. Apa pekerjaan yang encik lakukan sebelum butik ini dibuka?
30. Pernahkah encik mendapat tawaran bekerja dimana-mana sebelum ini?

31. Sejak bila encik mula serius dalam menguruskan bidang fesyen ini?
32. Apa yang menyebabkan encik suka bidang fesyen?
33. Siakah yang menjadi penyokong atau dianggap tulang belakang selama encik selama ini?
34. Bidang ini diteruskan daripada encik sendiri atau dari keluarga encik?
35. Dari mana encik mendapat idea menjadikan nama "Mix Moda" untuk butik ini?
36. Bilakah butik pertama "Mix Moda" dibuka?
37. Apakah perasaan encik ketika itu?
38. Dimanakah butik "Mix Moda" yang pertama?
39. Siakah yang menguruskan butik-butik2 yang lain?
40. Setakat ini, berapa cawangan butik Mix Moda telah dibuka dan dimana?
41. Pernahkah encik terfikir untuk menambahkan lagi cawangan butik Mix Moda?
42. Kalau ya, dimana?
43. Berapakah modal yang encik perlukan untuk membuka satu butik?
44. Siapa yang banyak membantu encik dalam menguruskan bidang ini?
45. Apakah cabaran yang selalu dihadapi sebelum butik dibuka?
46. Siakah pelanggan encik pada masa itu?
47. Bagaimana perniagaan encik berkembang?
48. Pada hari apa butik "Mix Moda" dibuka?
49. Dari jam berapa butik "Mix Moda" dibuka?
50. Pernahkah butik Mix Moda ditayangkan di media massa?
51. Apakah yang menjadi jaminan encik untuk terus bertapak kukuh dalam menguruskan mixmoda butik ini?
52. Siakah yang banyak membantu dalam menguruskan perniagaan ini dari mula sehingga sekarang?
53. Apakah prinsip yang dipegang oleh encik selama ini?
54. Apakah asset yang encik ada sekarang?
55. Bagaimana kedudukan ekonomi syarikat encik sekarang?
56. Adakah kawan encik membantu encik dalam bidang ini?
57. Siakah pelanggan encik yang sering datang ke butik ini?
58. Siakah dalam kalangan artis yang menjadi pelanggan tetap encik?

59. Apakah yang sering dibeli oleh para artis itu?
60. Apakah yang membuatkan mereka berminat dengan rekaan encik?
61. Berapa banyak koleksi rekaan baju yang encik ada setakat ini?
62. Berapakah harga bagi sepasang baju pengantin?
63. Berapakah harga bagi pakaian yang lain?
64. Harga pakaian atau “accessories” yang paling mahal encik pernah jual kepada pelanggan?
65. Apa yang membuatkan pakaian itu mahal harganya?
66. Pada waktu bila pelanggan datang ke butik encik?
67. Adakah musim perayaan paling ramai pelanggan datang?
68. Pada musim perkahwinan, berapa ramai pelanggan yang encik terima?
69. Adakah encik terima semua rekaan pelanggan pada satu masa yang sama?
70. Adakah corak dan warna sepasang baju pengantin itu direka sendiri atau diminta oleh bakal pasangan pengantin?
71. Adakah rekaan baju mengikut permintaan pelanggan ataupun rekaan encik sendiri?
72. Bagaimana encik mencari inspirasi untuk melakar sesebuah rekaan baju dan sebagainya?
73. Bagaimana pula dengan harga yang ditawarkan?
74. Berapakah kos untuk membuat sepasang baju pengantin?
75. Berapa pula kos untuk membuat “accessories” yang lain?
76. Bagaiman pula dengan kualiti yang encik pilih untuk membuat sepasang baju?
77. Adakah semuanya sama?
78. Kualiti apa yang sering encik gunakan untuk membuat sepasang baju?
79. Dimanakah encik mendapat bekalan untuk membuat baju dan sebagainya?
80. Baju yang dilakar itu akan disipkan oleh encik sendiri atau pekerja-pekerja encik?
81. Berapa lama encik mengambil masa untuk menyiapkan satu rekaan tersebut?
82. Adakah encik merasakan sukar untuk menyiapkan satu rekaan tersebut?
83. Kalau ya, bagaimana encik atasi masalah itu?
84. Adakah encik cuba bertanya kepada pekerja-pekerja encik yang lain untuk melakar sesuatu baju?

85. Pernahkah encik menjadi “sponsorship” utk sesebuah drama ?
86. Bolehkah encik memberitahu drama apa yang pernah menjadi “sponsorship” encik?
87. Susah atau tidak berurusan dengan artis-artis untuk menjadi “sponsorship”?
88. Bagaimanakah encik berurusan dengan mereka?
89. Adakah mereka banyak ragam tentang pakaian encik?
90. Bagaimana encik menangani masalah ini?
91. Apakah yang membuatkan encik ingin menjadi “sponsorship” untuk mereka?
92. Adakah kesan “sponsorship” memberi impak kepada encik?
93. Adakah encik berada di lokasi penggambaran utk melihat pakaian encik dipakai oleh artis?
94. Selain dari menjadi “sponsorship” untuk drama, pernahkah pakaian encik menjadi “sponsorship” untuk majlis lain?
95. Siapakah yang sering menjadi pilihan encik untuk menjadi model “sponsorship”?
96. Pernahkah encik membuat pertunjukan untuk memperagakan pakaian encik?
97. Kalau ya, bilakah pertunjukan itu berlaku?
98. Bilakah kali pertama encik membuat pertunjukan?
99. Apakah cabaran untuk menguruskan pertunjukan tersebut?
100. Siapakah yang menjadi model encik bagi pertunjukan tersebut?
101. Berapakah pakaian dan “accessories” yang diperlukan pada waktu pertunjukan?
102. Adakah ia mengikuti tema?
103. Tema apa yang menjadi kesukaan encik?
104. Encik ada berapa orang pekerja di butik ini?
105. Apakah kriteria yang encik utamakan pada pekerja encik?
106. Bagaimana encik mengawal semua pekerja encik?
107. Bagaimana encik mengambil seseorang pekerja itu?
108. Adakah dari keluaran universiti atau berdasarkan pengalaman?
109. Bagaimanakah encik mempromosikan jenama encik di pasaran?
110. Siapakah pesaing encik yang digeruni?
111. Dan mengapa?
112. Apakah sumbangan encik kepada negara?

113. Pernahkah encik menang dalam sesuatu pertandingan?
114. Berapaka banyak award yang pernah encik menang?
115. Apakah award yang dimenangi oleh encik?
116. Bagaimanakah perasaan encik pada masa itu?
117. Adakah encik berpuas hati dengan segala rekaan encik?
118. Bagaimana encik hendak bertanding dengan pereka fesyen yang lain?
119. Apakah kelainan yang ada pada rekaan baju encik?
120. Bagaimana encik menarik pelanggan encik supaya mencuba dengan pakaian encik?
121. Adakah pelanggan encik berpuas hati dengan rekaan encik?
122. Jikalau ada pelanggan yang tidak puas hati dengan rekaan encik, apa yang encik lakukan?
123. Pernahkah rekaan encik dicuri dan apakah perasaan encik ketika itu?
124. Apakah tindakan encik selepas itu?
125. Bagaimana semua ini boleh berlaku?
126. Apakah target encik selepas ini?
127. Boleh saya bertanya sedikit tentang kehidupan sosial encik?
128. Apa yang encik sering lakukan di masa lapang?
129. Dimana selalunya encik menghabiskan masa terluang?
130. Adakah encik seorang yang suka menghabiskan masa bersama rakan-rakan ataupun encik lebih memilih untuk bersendirian?
131. Adakah encik seorang yang suka membeli belah?
132. Dimana selalu encik banyak membeli belah?
133. Apa aktiviti sukan yang encik lakukan di masa lapang jika ada?
134. Kenapa encik memilih sukan tersebut?
135. Adakah encik ada sertai mana-mana kelab sukan?
136. Dimana encik selalu berkunjung ketika ada masa terluang?
137. Bagaimana pula pada hujung minggu, apa aktiviti yang encik lakukan?
138. Pernahkan encik bekerja walaupun di hujung minggu?
139. Adakah encik pernah mengalami tekanan yang melampau di sebabkan kerja?
140. Bagaimana encik mengatasinya?

141. Tempat yang encik pilih untuk pergi ketika menghadapi tekanan?
142. Apakah perkara yang biasanya memberi tekanan kepada encik?
143. Adakah encik seorang yang gemar melancong?
144. Encik memilih lokasi di dalam negara ataupun luar negara?
145. Negara atau tempat yang pernah encik pergi untuk melancong?
146. Pandangan encik tentang tempat tersebut atau negara orang?
147. Pendapat encik tentang fesyen dalam dan luar negara?
148. Bagaimana hendak menilai kehebatan sesuatu fesyen tersebut?
149. Apa fesyen yang sesuai dalam masyarakat kita?
150. Bagaimana pula dengan fesyen yang sering digayakan dalam kalangan rakyat Malaysia, apa pendapat encik?
151. Bagaimanakah cara encik memasarkan rekaan encik ke luar negara?
152. Pernahkah encik berjumpe dgn pereka fesyen dari luar negara?
153. Kalau ya, siapakah dia?
154. Apa pendapat encik tentang pepatah "Mangsa fesyen"?
155. Seperti yang saya sedia maklum keluarga encik menetap di Terengganu, jadi adakah encik sering pulang ke kampung halaman jika berkesempatan?
156. Apa yang sering encik lakukan ketika bersama keluarga?
157. Sifat encik dalam kalangan keluarga, apa encik seorang yang tegas atau sebagainya?
158. Boleh saya bertanya soalan yang sedikit peribadi?
159. Bilakah encik berniat untuk mendirikan rumah tangga?
160. Apa perancangan encik beberapa tahun akan datang?

LOG WAWANCARA

BAHAGIAN A

MASA	PERKARA YANG DIBINCANGKAN	NAMA/TEMPAT DIRUJUK
0.00	Bercakap tentang pengenalan diri dan latar belakang tokoh.	1) Terengganu. 2) Pereka fesyen
2.32	Berkongsi pengalaman ketika di sekolah rendah dan menengah.	1) Pengalaman manis dan pahit
3.17	Bercerita perihal pendidikan awal yang diterima serta cita-cita terawal.	1) Sekolah Kebangsaan Kuala Berang 2) Sekolah Menengah Tengku Ampuan Intan Kuala Berang 3) Universiti Teknologi Mara
6.42	Permulaan terjebak dalam bidang fesyen.	1) Shah Alam

BAHAGIAN B

MASA	PERKARA YANG DIBINCANGKAN	NAMA/TEMPAT DIRUJUK
8.08	Pembukaan pertama Mixmoda butik.	1) Jalan Tunku Abdul Rahman Shah Alam, Selangor
9.57	Bercerita tentang pengurusan cawangan butik yang lain.	1) Shah Alam 2) Kuala Lumpur
11.06	Cabaran yang dihadapi serta pelanggan di Butik Mix Moda	1) Shah Alam 2) Kuala Lumpur

BAHAGIAN C

MASA	PERKARA YANG DIBINCANGKAN	NAMA/TEMPAT DIRUJUK
14.14	Mix Moda dipromosikan di media massa.	1) Jalan Tunku Abdul Rahman Shah Alam, Selangor
14.37	Jaminan untuk bertapak kukuh serta prinsip yang dipegang.	1) Butik Mix Moda

16.10	Pelanggan tetap yang datang.	1) Waktu datang di Shah Alam dan Kuala Lumpur. 2) Golongan VIP
18.24	Koleksi rekaan yang sedia ada.	1) Pakaian sedia ada (Ready to wear) 2) Perlu diukur (Need to measure)

BAHAGIAN D

MASA	PERKARA YANG DIBINCANGKAN	NAMA/TEMPAT DIRUJUK
26.15	Pertunjukkan fesyen pertama. Cabaran dan tema.	1) Bank Rakyat
27.38	Berkongsi cerita perihal pekerja dan kriteria setiap pekerja.	1) Graduan yang baru (Fresh graduate)
35.54	Kehidupan sosial dan peribadi	1) Gym.
39.03	Tekanan semasa kerja	1) Rumah
41.27	Pendapat tentang "Mangsa fesyen"	1) Malaysia
42.19	Soal peribadi	

INDEKS

A

aksesori, 13, 16, 22
Alhamdulillah, 4, 8, 9
Azam, 1, 2, 29

B

baju, 13, 14, 15, 16, 18, 22, 23, 25, 28, 33, 35
berurusan, 11, 17, 20, 34
borong, 4, 7, 8

D

diploma, 4, 5

F

fesyen, 1, 4, 5, 6, 7, 9, 18, 27, 28, 31, 32, 35, 36, 37, 38

I

idea, 7, 24, 25, 27, 29, 32
ijazah, 4, 5

J

Jalan Tunku Abdul Rahman, 7, 37, 38
jualan, 10, 14, 15

K

kawan, 2, 20, 25, 32
kelantan, 2
keluarga, 2, 6, 8, 20, 28, 29, 31, 32, 36
koleksi, 13, 19, 33
komitmen, 12, 18, 19, 29
Kuala Berang, 2, 3, 37
kumpulan, 8, 9, 18, 20, 24

M

manusia, 22, 23, 25

Mix Moda, 1, 7, 8, 10, 12, 32, 37, 38, 41

P

pasaran, 9, 12, 20, 34
pelanggan, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 22, 23,
32, 33, 35, 37
Pelanggan, 9, 12, 38
pembekal, 11, 15
penaja, 12, 17, 18
perayaan, 14, 33
perkahwinan, 15, 33
Pertandingan, 21
pertunjukkan, 18

R

rekaan, 13, 15, 16, 22, 23, 24, 27, 28, 33, 35, 36, 38

S

Sekolah, 3, 37
Shah Alam, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 19, 20, 37, 38
Sijil Pelajaran Malaysia, 4

T

Target, 24
tekanan, 26, 27, 35
televisyen, 17, 26
terluang, 18, 24, 26, 35
TV3, 10, 17

U

Universiti Teknologi Mara, 3, 4, 5, 7, 29, 37

W

wanita, 5, 13, 15, 16

RUJUKAN

Nurazam bin. Osman (wawancara, 25 Oktober, 2013). *Wawancara berkaitan dengan kerjaya beliau sebagai pereka fesyen di Butik Mix Moda*. Diwawancara oleh Aishah bt Ab. Aziz. Shah Alam: Selangor.



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

Machang, Kelantan

PERJANJIAN MENGENAI SEJARAH LISAN

Syarat-syarat mengenai wawancara yang telah diadakan antara Universiti Teknologi MARA dengan EN. NURAZAM B. OSMAN

Pada 25 OKTOBER 2013

1. Pita rakaman hasil wawancara yang tersebut di atas adalah diserahkan kepada Universiti Teknologi MARA untuk disimpan buat selama-lamanya.
2. Pihak Fakulti Pengurusan Maklumat, Universiti Teknologi MARA akan mengambil apa-apa tindakan yang difikirkan perlu untuk memelihara pita rakaman ini.
3. Pihak Fakulti Pengurusan Maklumat, Universiti Teknologi MARA boleh membuat transkrip pita rakaman dan transkrip-transkrip ini perlu/tidak perlu disemak oleh pengkisah (interviewee).
4. Pita rakaman/transkrip ini akan dibuka kepada sernua penyelidik sama ada dari Malaysia atau luar negeri yang bertujuan membuat penyelidikan yang sah tanpa syarat-syarat / dengan syarat: -

Apabila petikan diambil dari pita rakaman/transkrip ini untuk digunakan di dalam penerbitan, tesis dll., sumbernya hendaklah diakui oleh penyelidik-penyelidik.

5. Adalah dipersetujui bahawa pita rakaman/transkrip ini akan dibuka kepada penyelidik-penyelidik dalam dan luar negeri mulai dari (tarikh). Dipersetujui pada oleh kedua pihak yang berkenaan.

Pengkisah

Nurazam Osman

Ketua Program

Fakulti Pengurusan Maklumat
Universiti Teknologi Mara

LAMPIRAN



Gambar 1: Lokasi temuramah dijalankan di Butik Mix Moda



Gambar 2: Bersama Encik Nurazam Osman dah dua penemuramah Aishah bt Ab. Aziz dan Fatin Nuradila bt Noor Fadzir.