



**UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA  
(KELANTAN)**

**TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA  
TUAN HAJI JAAFAR BIN HARON  
USAHAWAN MINYAK MESTIKA**

**OLEH:**

<b>FATIMAH BINTI AHMAD BAHSIR</b>	<b>2013167143</b>
<b>NUR MANIZA BINTI MAHADI</b>	<b>2013985369</b>

**PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA  
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN  
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS  
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN  
SEMESTER 05 (MAC 2015 – JULAI 2015)**

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA  
TUAN HAJI JAAFAR BIN HARON  
USAHAWAN MINYAK MESTIKA

OLEH:

FATIMAH BINTI AHMAD BAHSIR	2013167143
NUR MANIZA BINTI MAHADI	2013985369

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA  
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN  
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS  
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN  
SEMESTER 05 (MAC 2015 – JULAI 2015)

# **PENGHARGAAN**

## PENGHARGAAN

Bismillahirrahmanirrahim....

Alhamdulillah, bersyukur ke hadrat Ilahi kerana dengan limpah kurnia serta izin-Nya dapatlah kami menyiapkan dokumentasi sejarah lisan tokoh pilihan kami bagi subjek Oral Documentation (IMR604). Di kesempatan ini, kami ingin merakamkan ucapan ribuan terima kasih sebagai tanda penghargaan kami kepada semua yang terlibat sama ada secara langsung atau tidak langsung dalam menyiapkan wawancara dokumentasi sejarah lisan yang melibatkan tentang tokoh pilihan kami ini.

Terima kasih yang tidak terhingga juga diucapkan kepada pensyarah kami iaitu Puan Nurulannisa binti Abdullah kerana telah memberi tunjuk ajar, memberi panduan dan pendedahan kepada kami bagi menyiapkan tugas ini dengan jayanya. Tanpa nasihat daripada beliau kami pasti tidak dapat menyempurnakan tugas ini mengikut keperluan dan tempoh masa yang ditetapkan. Disini beliau telah memberikan banyak tunjuk ajar, dorongan dan semangat kepada kami dalam usaha untuk menyiapkan dokumentasi sejarah lisan ini.

Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada sahabat seperjuangan kami yang bertungkus lumus mengerah keringat untuk membantu kami dalam menyempurnakan wawancara serta dokumentasi lisan tokoh kajian kami iaitu Tuan Haji Jaafar Bin Haron.

Untuk pengetahuan semua, dokumentasi sejarah lisan yang kami sediakan ini adalah sebagai tanda ingatan dan penghargaan kami terhadap salah seorang tokoh di mana namanya mungkin tidak lagi asing dalam dunia perniagaan di Kelantan iaitu Tuan Haji Jaafar Bin Haron. Kami sempat merakamkan secebis kisah kejayaan serta perjalanan hidup beliau khususnya di dalam bidang perniagaan. Justeru, hasil daripada temuramah kami bersama beliau selama satu jam sembilan minit, kami muatkan di dalam dokumentasi ini. Fokus utama temuramah kami bersama beliau adalah untuk mengetahui tentang kisah hidup beliau serta perniagaan ubat-ubatan tradisional beliau.

Dokumentasi lisan yang kami sediakan ini juga merupakan sebahagian daripada markah penilaian bagi subjek Oral Documentation (IMR 604) bagi sesi pengajian Mac-Julai 2015, semester ke-5 di bawah program Pengajian Sistem Maklumat, Fakulti Pengurusan Maklumat. Dokumentasi lisan ini juga akan dinilai oleh pensyarah subjek ini (IMR 604) iaitu Puan Nurulannisa binti Abdullah.

Ini adalah hasil kerja seratus peratus dari kami dan kami berharap, sekiranya terdapat kesalahan yang tidak disedari harap dimaafkan, kami telah cuba melakukan yang terbaik dengan penuh berhati-hati. Akhir kata, jutaan terima kasih sekali lagi kami ucapkan kepada semua yang terlibat samada secara langsung ataupun tidak langsung.

Sekian, Terima Kasih.

# **ABSTRAK**

## ABSTRAK

**Abstrak:** *Temubual ini adalah antara tokoh dan pelajar dari UiTM Kelantan. Tokoh tersebut adalah Tuan Haji Jaafar Bin Haron dan beliau merupakan seorang usahawan berjaya yang menceburkan diri di dalam bidang perniagaan ubat-ubatan tradisional yang terkenal dengan jenama Mestika. Di dalam dokumentasi lisan ini, ada disertakan bersama transkrip temubual antara pelajar dan tokoh di mana temubual ini dijalankan selama satu jam sembilan minit. Temubual ini berkisarkan tentang bagaimana kisah kehidupan Tuan Haji Jaafar di zaman dahulunya serta bagaimana beliau mengendalikan syarikat perusahaan miliknya bermula dari dahulu sehingga sekarang. Selain itu, di dalam dokumentasi lisan ini juga diselitkan bersama log wawancara dan diari kajian. Tujuan log wawancara tersebut disediakan adalah untuk membantu para pembaca sekiranya mahu mendengar serta membaca di bahagian-bahagian subjek tertentu. Manakala diari kajian pula adalah bertujuan untuk menceritakan kepada pihak pembaca tentang bagaimana aliran pelajar UiTM Kelantan tersebut mendapatkan persetujuan serta aktiviti yang dilakukan bagi menemuramah tokoh tersebut.*

**Kata kunci:** *Minyak Mestika, Good Manufacturing Practice, Al-Quran, Islam, perniagaan keluarga, ilmu.*

# **ISI KANDUNGAN**



# ISI KANDUNGAN

<b>TAJUK</b>	<b>MUKA SURAT</b>
Penghargaan.....	i
Abstrak.....	iii
Isi Kandungan.....	iv
Biodata Tokoh.....	v
Pengenalan.....	vi
Transkrip	
Bahagian 1: Latar Belakang Tokoh.....	01
Bahagian 2: Kerjaya dan Pengalaman Tokoh.....	18
Lampiran	
Log Wawancara.....	32
Diari Kajian.....	36
Senarai soalan.....	38
Surat Perjanjian.....	43
Gambar 1.....	44
Gambar 2.....	44
Indeks.....	45

# **BIODATA TOKOH**

## **BIODATA TOKOH**

Nama : Tuan Haji Jaafar bin Haron

Umur : 76 Tahun

Tempat Lahir : Kampung Chetok, Pasir Mas, Kelantan

Tarikh Lahir : Oktober 1939

Alamat Rumah : Lot 3146, Kampung Kedemit,  
16250 Wakaf Bharu, Kelantan.

Nama Isteri : Hajah Zainab

Bilangan adik beradik : 2 beradik

Bilangan Anank : 7 orang

Keturunan : Pagar Ruyung, Sumatera Barat

Nama Syarikat : Che Mah and Sons Sdn. Bhd.

Jawatan : Pengarah Urusan

Pengasas Syarikat : Tengku Muhammad bin Tengku Chik dan Che Mah binti Che  
Ali

Alamat Pejabat : No. 5, Wisma MDT, Jalan Puteri Saadong,  
16250 Wakaf Bharu, Kelantan.

Alamat Kilang : Lot 2959, Kampung Simpang Empat, Chetok,  
17000 Pasir Mas, Kelantan.

Telefon Bimbit : 012-988####

Telefon Pejabat : 09-719####

Telefon Kilang : 09-798####

Faks : 09-719####

Email : chemahandsons@gmail.com

# **PENGENALAN**

## PENGENALAN

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

Pemilihan tokoh adalah mengikut kriteria-kriteria tertentu. Tokoh yang dipilih untuk ditemubual adalah Tuan Haji Jaafar bin Haron. Pemilihan tokoh ini adalah kerana beliau ialah salah seorang usahawan yang berjaya dan disegani di Kelantan. Beliau mengusahakan sebuah syarikat yang diberi nama Che Mah and Sons Sdn. Bhd. Beliau juga sangat berpengalaman luas dalam bidang perniagaan beliau telah mengusahakan syarikat ini yang beroperasi selama 45 tahun. Syarikat ini mengeluarkan minyak gosok tradisional hasil turun temurun daripada ibunya iaitu Hajah Che Mah. Antara minyak gosok yang paling terkenal hasil keluaran Che Mah and Sons Sdn. Bhd. ini adalah Minyak Mestika. Selain Minyak Mestika, terdapat juga pelbagai jenis ubat-ubat lain yang dikeluarkan sesuai dengan semua peringkat umur.

# TRANSKRIP

# TRANSKRIP

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

Petunjuk:

THJ: Tuan Haji Jaafar

F: Fatimah

NM: Nur Maniza

## BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH

- NM : **Untuk latar belakang, bolehkah Tuan Haji ceritakan secara terperinci tentang latar belakang Tuan Haji, bermula dengan nama penuhlah.**
- THJ : Nama sebenar saya ialah Jaafar bin Haron. Ejaan dia J-A-F-A-R-B-I-N-H-A-R-O-N. Bin Haron. Panggil Ayah Pa sebab umur kita pun dah *tujuh puluh enam* [76] tahun. Saya dilahirkan di Kampung Chetok, Pasir Mas tapi dibesarkan di Kota Bharu. Mula-mula sekolah Melayu, Sekolah Langgar, Sekolah Kebangsaan Langgar. Lepas *tu* [itu], tahun *sembilan belas lima puluh tiga* [1953] saya masuk ke Sekolah Inggeris, Sultan Ismail College. Saya - apa ni - habis di - apa di - *SIC* [Sultan Ismail College] saya duduk peperiksaan *SRP* [Sijil Rendah Pelajaran] saya dalam tahun *sembilan belas enam puluh* [1960]. Kemudian saya meneruskan pelajaran saya ke Teknikal Kolej Kuala Lumpur dalam jurusan, dalam, dalam jurusan *Civil Engineering* [Kejuruteraan Awam] tapi saya *tak* [tidak] teruskan disebabkan kematian ayah. Arwah mama *ni* [ini] panggil balik untuk meneruskan perniagaan tradisional. Kita mengeluarkan sejenis minyak gosok dan

akhirnya saya beri nama dengan Minyak Mestika. Jadi, sebelum saya tercebur diri sepenuhnya dalam - apa ni perniagaan tradisional, perniagaan, saya mengajar dulu sebagai guru sementara selama *tiga* [3] tahun di Kota Bharu. Kemudian dalam tahun *sembilan belas tujuh puluh* [1970] baru saya teruskan perniagaan saya *ni* [ini] sampai hari ini. Alhamdulillah, segala susah lelah saya, segala keringat yang saya keluarkan, hasilnya agak memuaskan. Alhamdulillah.

**F : Kiranya Tuan Haji memang dibesarkan dekat Kelantan dan memang keluarga tidak berpindah ke mana-mana, memang duduk di Kota Bharu lah?**

THJ : (serentak). Tiada. Kita memang duduk di Kota Bharu sampai ke hari ini. Hari *ni* [ini] pula duduk di Wakaf Bharu. (ketawa) Saya dibesarkan di Kota Bharu lah.

**F : Sebelum kami hendak memulakan projek ini, kami ada mencari tentang latar belakang Tuan Haji di Internet. Di situ, kami terbaca tentang keturunan Tuan Haji, maklumat di situ dia tulis keturunan Tuan Haji ialah keturunan Rao?**

THJ : Keturunan sebenar saya ialah daripada Pagar Ruyung. Pagar Ruyung, Sumatera Barat. Saya *ni* [ini] generasi yang keenam dah daripada - daripada - generasi pertama daripada Pagar Ruyung yang berhijrah ke Kelantan, bermastautin di Kampung Chetok, Pasir Mas. Asal saya daripada keturunan *tu* [itu] lah. Dia - nama dia *ni* [ini] Gaharudin Budiman, dia memang berasal daripada Pagar Ruyung, Sumatera Barat.



NM : **Adakah isteri Tuan Haji juga berasal dari keturunan yang sama?**

THJ : Isteri saya *tu* [itu] orang Pak Badol. Tidak. Tidak, keturunan Melayu asal. (ketawa)

F : **Jadi, boleh Tuan Haji cerita sikit *pasal* [tentang] anak Tuan Haji, anak-anak Tuan Haji kiranya berapa orang?**

THJ : Saya mempunyai *tujuh* [7] orang anak. *Dua* [2] *laki-laki* [lelaki], *lima* [5] perempuan. Semua anak-anak saya *ni* [ini] bekerja dengan saya dalam bidang masing-masinglah. Ada bidang pentadbiran, ada bidang apa ni - pemasaran dan - jaga kilang, pegawai di kilang. Itulah sedikit mengenai anak-anak saya. Dan mereka semua *ni* [ini] Alhamdulillah lah berkelulusan, ada kelulusan sekurang-kurangnya dia dapat apa ni - apa - ijazah masing-masing. Yang kurang berjaya sikit ialah yang mendapat apa *ni* [ini] - diploma di *UiTM* [Universiti Teknologi Mara] antaranya *UiTM* [Universiti Teknologi Mara] Machang lah. Tahun berapa dia, lupalah. Tapi dia dapat apa - diploma dia di *UiTM* [Universiti Teknologi Mara] Machang. Nama dia Ahmad Ashraf bin Jaafar. Tahun berapa, lupalah tahun berapa (ketawa).

F : **Ahmad Ashraf tu anak yang ke berapa?**

THJ : Anak yang - anak yang *ke-tiga* [3].

NM : **Apakah aktiviti yang gemar Tuan Haji lakukan pada masa lapang?**

THJ : Saya selalu buat ceramah *ugama* [agama]. Ceramah *ugama* [agama]. Saya - apa *ni* [ini] - ceramah *ugama* [agama] berpandukan Al-Quran. Kita ada - satu, *satu* [1] slot berkenaan dengan memperkasakan Al-Quran.

F : **Di masjid ke atau di mana?**

THJ : (Serentak) Di masjid-masjid. Kita buat dalam, dekat dengan *tujuh* [7] seminar dah berkenaan dengan memperkasakan Al-Quran sebab kita dapati dalam kajian kita di masjid-masjid, kajian kita di beberapa buah Negara. Kita dapati ramai orang Islam *ni* [ini] *tak* [tidak] pandai baca Quran. Mereka tidak boleh baca Quran dengan betul dengan secara bertajwid. Jadi, saya ambil peluang *ni* [ini] lah, apa ini - keemasan inilah untuk memberi ceramah kepada ulama-ulama, ceramah kepada orang ramai, ulama saya ceramah juga. Pandangan kitalah, berkenaan dengan - apa *ni* [ini] - kelemahan bangsa kita *ni* [ini] kita yakin, kita amat yakin daripada kajian-kajian kita buat, *lapan puluh peratus* [80%] umat Islam di Malaysia hari ini, *tak* [tidak] dapat membaca Quran secara bertajwid.

F : **Jadinya ---**

THJ : Itulah yang kita buat, ceramah *ugama* [agama], kita bagi fakta-fakta berkenaan dengan - apa *ni* - berkenaan dengan orang yang pemurtad, berkenaan dengan orang yang *tak* [tidak] sembahyang, orang yang membuat perkara-perkara yang dilarang Allah: Macam zaman sekarang ini, banyak masalah pemuda-pemuda sekarang, pemudi-pemudi sekarang yang melencong daripada *ugama* [agama]. Penyebab sebenarnya ialah mereka *tak* [tidak] pandai baca Quran. Jadi, bila *tak* [tidak] pandai baca Quran, akidah

*diorang* [mereka] tidak kuat, ibadat *diorang* [mereka] pun lemah, sembahyang *lima* [5] waktu pun ada yang tidak buat langsung, ada yang buat-buat *cereley cerluk* [jarang-jarang], masa sembahyang, masa *tak* [tidak] sembahyang, susah sikit *tak* [tidak] sembahyang. Lepas itu masalah - budi bahasa, mat rempit apa semua inilah. Lepas *tu* [itu] kita ambil kajian berkenaan dengan penghisap dadah semua inilah. Kita ada fakta-fakta itu. Kita cari fakta-fakta itu menerusi laman web, menerusi surat-surat khabar, majalah-majalah terutamanya Majalah Mestika sebab dia banyak mengeluarkan - berkenaan dengan - gejala sosial. Itulah, masa lapang saya buat *hok* [yang] itulah. Dan seminar terakhir yang kita buat ialah kita buat di Universiti Malaya dengan akademik Islam Universiti Malaya dan kemuncak kepada ceramah kita. Bukan tahap tinggilah, bukan tahap tok imam kampung, tok imam Bandar *dok* [tidak]. Setakat tahap universiti kita buat.

**F : Jadi kiranya Tuan Haji mula buat kajian pasal yang tadi itu, sejak daripada bila?**

**THJ :** Saya - saya mula-mula *tu* [itu], saya buat kajian untuk sendiri saya *jah* [sahaja]. Lepas *tu* [itu] saya rasa benda *ni* [ini] patut kita ketengahkan. Jadi pada tahun 207, 2007 (ketawa) *dua ribu tujuh* [2007] *dok* [kan], baru kita buat seminar, panggil tok imam-tok imam, cendekiawan Islam Kelantan. Kita buat ceramah kita yang pertama di Hotel New Pacific, Kota Bharu, perbelanjaannya semua kita tanggung. Jadi, Alhamdulillah hasil daripada ceramah-ceramah yang kita buat, perbincangan-perbincangan yang kita buat dengan orang yang lebih pandai lebih bijak dalam bidang *ni* [ini] (sendawa) *ugama* [agama] *ni* [ini] kita dapati sekarang ini, ramai dah masjid-masjid, banyak dah masjid-masjid yang baca Quran setiap pagi sebanyak *dua* [2] muka, *semuka* [satu muka surat] ataupun *setengah muka* [muka surat]. Jadi orang baca dari *semuka* [satu muka surat] ke *semuka* [satu muka surat]

hingga tamatlah. Ada setahun sekali baru tamat, ada setahun lebih baru tamat, (ketawa) ada *lapan* [8] bulan tamat, terpulang pada tok imam. Tapi sekarang *ni* [ini] kalau pagi-pagi *tu* [itu] dia panggil tadarus Al-Quran tapi kita panggil - membaca Quran kaedah Jibril. Jibril baca Nabi Muhammad dengar, Nabi Muhammad baca Jibril dengar. Kaedah *tu* [itu] kita guna. Jadi Alhamdulillah lah ramai masjid-masjid terutamanya masjid besar di seluruh Kelantan ini, ikut apa ni - kaedah yang kita bentangkan, yang kita bagi, baca secara, baca secara bertajwidlah. Jadi tok imam baca kebanyakan betullah bacaan dia. Kita tengok, kita tengoklah macam mana dia panjang mana dia pendek, mana dia baca secara bertajwidlah. Sebagai *satu* [1] dorongan *jah* [saja] lepas itu, orang lain, pendengar-pendengar akan buat kajian sendirilah pula, belajar sendirilah pula dengan orang lain sebagai panduan pendekatan kepada Al-Quran.

**F : Tadi Tuan Haji cakap yang mula-mula buat seminar Perkasakan Al-Quran, perbelanjaan itu memang ditanggung oleh Tuan Haji sendiri ke atau memang ada ---**

**THJ :** Biasanya saya tanggung sendirilah. Ada lah pula kawan-kawan yang nak masuk sama tapi *lapan puluh peratus* [80%] *tu* [itu] kira perbelanjaan sayalah. Bersama siapakah Tuan Haji gemar meluangkan masa? *Hok* [yang] ini, ahli-ahli masjidlah, kita suka bercakap, apa ni berkawan dengan ahli-ahli masjid. Kita akan dapat ilmu daripada *diorang* [mereka] di mana kita nak panjangkan ilmu kita pula kepada orang lain pula. Itulah sedikit tentang masa lapang yang ada, yang saya buat pada akhir-akhir zaman hidup saya ini (ketawa).

NM : **Kiranya Tuan Haji mendapatkan pengalaman daripada kawan-kawan *tu* [itu] lah, ahli-ahli masjid itu?**

THJ : Pengalaman ini pengalaman sendiri. *Takdok* [tiada]. Orang *ni* [ini] pula terima pengalaman ini daripada saya. Saya buat kajian sendiri, saya telah sembahyang berpuluh-puluh buah masjid, tengok Quran-quran yang ada di masjid, kita dapati Quran-quran *tu* [itu] jadi macam perhiasan, tidak dibaca. Tidak dibaca. *Pah* [selepas itu] kita buat, kita bercakap-cakap pula dengan ahli-ahli kaki masjid lah konon, tentang pendapat mereka berkenaan dengan membaca Al-Quran. Jadi ramai yang setuju mengatakan antara orang yang pergi masjid itu pun ramai yang tak pandai baca Quran. *Hok* [yang] pergi masjid tu. *Hok* [yang] tak pergi masjid, lagi tak pandai, pada umumnya lah. Jadi, saya juga telah melawat *empat belas* [14] buah Negara.

F : ***Empat belas* [14] buah Negara, contohnya Negara?**

THJ : Negara-negara Arab seperti Syria. Mekah *tu* [itu] biasalah. Syria. Negara yang sedang bergolak hari ini. Jordan, Yaman, Palestin *jah* [sahaja] saya *tokgi* [tidak pergi], *tokleh* [tidak boleh] pergi sebab bawah kawalan Yahudi. Lepas itu, Negara-negara Asean semua pergilah. Thailand *tu* [itu] biasa, *mugo* [sebab] dekat, (ketawa) Thailand, Kemboja, Vietnam, saya pergi buat kajian. Saya pergi Australia sekali, buat kajian di Australia. (telefon berdering) --- (batuk) ---

F : **Sambung yang tadi tu, macam mana Tuan Haji pergi buat kajian di *empat belas* [14] buah Negara.**

THJ : Berkenaan dengan pengajian Al-Quran. Jadi benda senang *je* [saja], kita pergi sembahyang-sembahyang di masjid-masjid, kita tengok apa Quran-quran

yang ada di masjid, lepas *tu* [itu] kita bercakap-cakaplah dengan ahli-ahli masjid itu, bersama tok imam dia, tok bilal dia ke. Jadi hasilnya, Quran sebagai perhiasan saja. Kalau ada baca pun malam Jumaat, itu pun berapa orang *jah* [sahaja] baca. Baca kebanyakannya malam Jumaat baca Yaasin, tapi kita bukannya suruh baca Yaasin, kita *nak* [hendak] baca sebuah Quran. Itu kajian kita. Yaasin *tu* [itu] biasa *doh* [dah] mana-mana masjid orang baca malam Jumaat ini. Tak pun pergi ke perkuburan ke, tapi *hok* [yang] baca daripada mula-mula *start* [mula] Al-Fatihah sampai tamat, sampai Qulhuallah, sampai An-nas *tu* [itu] kiranya jarang. Bahkan ulama-ulama sendiri pun ramai *tak* [tidak] khatam Quran setahun sekali, *enam* [6] bulan sekali, *tiga* [3] bulan sekali. Sepatutnya ulama-ulama ini dia kena baca Quran *tu* [itu] --- *hok* [yang] ulama-ulama dulu kan, dia letak Al-Quran yang pertama. Pengajian Al-Quran itu diri dia sendiri, lepas itu barulah dia ajar kepada orang ramai. Kita sekarang ini dah bertukar, sebab kita *loni* [sekarang] ramai orang-orang yang berkelulusan tinggi apa semua. Kelulusan tinggi *tak* [tidak] semestinya baca Quran. Professor pun ada *tak* [tidak] pandai baca Quran. *Buke* [bukan] sikit. Bidang lain *tu* [itu], bidang pengajian itu dia memang tinggilah tetapi bidang pengajian Quran, baca dengan betul, tahu makna-makna dia, tahu pengajaran-pengajaran dia, dan yang paling pentingnya amal, buat, buat. *Hok* [yang] amal *tu kughe* [kurang]. (ketawa) Dia, dalam kajian kita buat ini, ulama *ni* [ini], dia nak mengajar sesuatu benda, dia akan carilah ayat-ayat tertentu. Itu biasalah, tapi kita *taknak* [tidak mahu] macam *tu* [itu]. Kita nak baca daripada Al-Fatihah, Al-Baqarah terus sampai ke akhir, khatam, sampai khatam. Dan masa ambil khatam berapa lama? Sebulan, *dua* [2] bulan, *tiga* [3] bulan, *enam* [6] bulan, setahun? Kalau setahun sekali *tu* (ketawa) --- (batuk). Itulah yang kita buat, kajian kita. Sebab kelemahan umat Islam hari ini, pada pendapat Ayah Pa kelemahan yang ketara yang dihadapi oleh umat-umat Islam hari ini ialah mereka *tak* [tidak] pandai baca Quran dan *tak* [tidak] baca Quran hari-hari. *Tu* [itu] *jah* [sahaja]. Sebabnya masalah akidah *ni* [ini] yang paling besar sekali, masalah akidah

ini duduk di Quran. Bab ibadat pun *duk* [terletak] di Quran juga. Nikah kahwin, cerai berai apa semua, jadi fakta-fakta yang ada pada kita ini, kita amat ngerilah tentang - apa ni - tentang - apa ni - yang murtad *ni* [ini] tiap-tiap hari. *Hok* [yang] *tok* [tidak] sembahyang tu kita payah nak bagitahu. Tapi kita buat kajian *ni* [ini], kita berani katalah *lapan puluh peratus* [80%] *tok* [tidak] cukup sembahyang dia. Lepas *tu* [itu] masalah gejala sosial juga, *hok* [yang] sebenar *buke* [bukan] *tok* [tidak] sembahyang, ada *hok* [yang] kata sebab tak sembahyang *lima* [5] waktu. *Hok* [yang] sebenar ialah *tak* [tidak] pandai baca Quran. Itu bendanya. Jadi kita, dalam kajian Ayah Pa, kita *nak* [hendak] minta ulama-ulama, pandai-pandai baca Quran, orang-orang pandai *ni* [ini] supaya mengajar betul-betul pada orang ramai bukan saja budak-budak tapi orang-orang tua dewasa pun tolong bagitahu *ngaji* [membaca] Quran. Sebab *loni* [sekarang] adanya apa - *hok* [yang] karangkraf buat ni *rumah ngaji* [madrasah] ini adalah *satu* [1] usaha yang paling - bagi Ayah Pa yang paling cemerlang untuk mengajak orang-orang ramai terutama orang-orang dewasa, terutama orang-orang yang berkelulusan tinggi supaya *mengaji* [membaca] *balik* [semula] Quran. Orang *ni* [ini] dah *beso* [biasa] hidup mewah, biasa dengan ini kan, dia *tak* [tidak] ambil berat tentang Quran ini, menyebabkan dia *tu* [itu] mungkin terjebak dengan perkara-perkara yang tidak Allah redha. Itu bahagian masing-masinglah. Tapi dari segi lahiriahnya, kebanyakan pelaku-pelaku kesalahan *ni* [ini], perasuah apa semua dilakukan oleh orang-orang yang *tak* [tidak] pandai baca Quran, dan *tak* [tidak] baca Quran, *tak* [tidak] belajar pula. Kalau dia belajar, Alhamdulillah lah. Biasanya orang-orang pandai *ni* [ini] kalau dia belajar, *semeta* [sekejap] *jah* [sahaja], sebab IQ dia tinggi. Kalau orang biasa ambil *enam* [6] bulan, dia mungkin sebulan. Sebab dia otak dia bagus, IQ dia tinggi ke IQ dia melebihi daripada paras normal, dia mudah *doh* [lah]. *Hok* [yang] bawah normal ini, *hok* [yang] IQ dia *tok* [tidak] sampai *lima puluh peratus* [50%] ini (ketawa) masalah. Tapi pegawai kerajaan semua *tu* [itu] IQ dia *tujuh puluh* [70], *lapan puluh* [80], dan *seratus* [100] lebih. Jadi orang IQ tinggi *ni* [ini] dia cepat, dia

cepatlah mempelajari, kalau dia *nak* [hendak] menghafal pun, kalau orang lain ambil setahun, dia *enam* [6] bulan hafal dah. Menghafal ayat-ayat tertentulah, surah-surah tertentu. *Pahtu* [selepas itu], nak hafal sebuah Quran *tu* [itu], itu makan masa.

NM : **Ayah Pa kata pergi *empat belas* [14] buah Negara tu pergi seorang ke atau ada teman?**

THJ : Biasa kita pergi *dua* [2] orang, ustaz *sakni* [tadi] lah. Kita buat kajian. *Dua* [2] orang, *dua* [2] ke *tiga* [3] orang begitulah. Kalau seorang lagi anak kita lah pergi, *tiga* [3] orang lah.

F : **Anak Ayah Pa yang lelaki *tu* [itu] lah?**

THJ : Ya. Lepas tu, perbelanjaan tu sendirilah.

F : **Berdasarkan daripada yang Ayah Pa cerita pasal sejarah pendidikan tadi, adakah menjadi seorang usahawan dan pegang Syarikat Che Mah and Sons ini memang cita-cita Ayah Pa dari zaman sekolah ke macam mana?**

THJ : Cita-cita sebenarnya saya *nak* [mahu] jadi *engineer* [jurutera] sebab *tu* [itu] pergi ke Teknikal Kolej. Sebab kawan-kawan *hok* [yang] *ngaji* [belajar] sekali [bersama] semua *engineer* [jurutera] *belaka* [semua]. Akhirnya *diorang* [mereka] pegang jawatan tinggilah, *supo* [seperti] pengarah apa semua, tapi Ayah Pa *sekerat* [separuh] jalan sebab dipanggil balik oleh mama supaya meneruskan perniagaan *ni* [ini] sebabnya perniagaan ini adalah *satu*



[1] perniagaan yang boleh dikatakan *satu* [1] khidmat kepada masyarakat juga. Jual ubat ini pertama sekalinya kita mengembangkan perniagaan kita sendiri. (bunyi loceng) Yang keduanya, perniagaan kita *ni* [ini] adalah satu perniagaan yang boleh dikatakan *satu* [1] khidmat kepada masyarakat. Dari segi *ugamanya* [agamanya], saya rasa amat, amat-amat baiklah sebabnya kita buat perkara yang memberi manafaat kepada orang ramai sampai setakat yang kita boleh buatlah maknanya.

NM : ***Start* [mula] daripada tahun bila Tuan Haji mula pegang jawatan sebagai pengarah urusan ini?**

THJ : Kita dulu bukan apa ni - *sendirian berhad* [Sdn. Bhd.] kita apa ni - dia panggil apa itu - usahawan biasa, usahawan kecil. Sampai kita agak berjaya, jualan kita agak meningkat ratusan ribu barulah kita tukar daripada - daripada apa ni - baru kita tukar kepada *sendirian berhad* [Sdn. Bhd.]. Dulu dia panggil *gapo* [apa] usahawan apa ni, panggil – persendirianlah tapi bukan tahap *sendirian berhad* lagi, *sendirian berhad* dia ada syarat-syarat dia pula, amaun jualan kita berapa-berapa dalam setahun biasa. Apa perkaaan *tu* [itu] lama, *tak* [tidak] ingat dah (ketawa). Jadi, makna perusahaan tu sendiri, *hok* [yang] sendiri buke [bukan] *hok* [yang] syarikat. Kalau *hok* [yang] syarikat ada nama-nama lain lagi. Syarikat saya *ni* [ini] pengarah-pengarah apa semua *tu* [itu] anak-anak *jah* [sahaja] sebenar. *Takdok* [tiada] orang luar, kita *tak* [tidak] ambil orang luar. Itulah yang menjadikan perusahaan kita satu perusahaan kita panggil *family business* [perniagaan keluarga], *family business* [perniagaan keluarga] ini perusahaan anak-beranak.

F : **Ayah Pa mula bekerja menjadi usahawan ni, masuk dalam bidang ni pada tahun berapa? Ayah Pa ingat tak?**

THJ : Apa ni - (telefon berdering) *Sendirian berhad* [Sdn. Bhd.] *Ni* [ini] pada tahun "90an" [1990].

F : **Kiranya bila Tuan Haji mula berkerja dekat sini, kiranya Tuan Haji belajar cara menjalankan perniagaan, bagaimana nak mulakan perniagaan syarikat ni daripada mama Tuan Haji sendiri ke macam mana?**

THJ : Sendiri. Kita belajar sendiri. Kita ada pengalaman kitalah dari - daripada - mula-mula kita kerja *tu* [itu] memang buat sendiri sampai hari inilah. Kita, tapi kita utama sekalinya ilmu yang saya cakap itu hari *dok* [kan]. Bila kita ada ilmu. Ilmu *ni* [ini] banyak *baso* [kaedah], banyak cara, pertama pergi belajar di institusi-institusi ilmuanlah. Saya belajar di *Institution* [institusi] di Kuala Lumpur dulu, tapi *tak* [tidak] lama belajar dalam masa setahun berkenaan dengan perniagaan ini. Lepas itu saya suka baca buku-buku, kemudian saya suka baca buku-buku, jadi baca buku-buku usahawan, siapa-siapa yang apa *ni* [ini] - kita ambil orang-orang yang berjaya dalam --- buku-buku yang ditulis oleh orang-orang yang berjaya dalam perniagaan masing-masing. Yang kedua baca --- Yang pertama dapat ilmu daripada institusi pengajian, kedua selalu baca buku-buku berkenaan perniagaan ini. Yang ketiga, saya selalu bercakap-cakap dengan orang-orang yang lebih tua daripada saya, orang yang berjaya dalam perniagaan dia masing-masing. Jadi saya suka *jupo* [jumpa] dengan orang-orang macam ini. Daripada situlah saya bentuk diri saya sebagai usahawan. Tanya *diorang* [mereka] apa sifat-sifat yang ada pada seorang usahawan yang boleh berjaya. *Supo* [seperti] saya kata itu harilah. *Nak* [hendak] jadi seorang yang berjaya, yang pertama kita kena ikhlas, jujur, bekerja apa ni - ikut masa, kita ada masa, apa kena *plan*

[perancangan] lah. Kerja kita kena *plan* [perancangan], sekurang-kurang sebulan awal kita *plan* [perancangan]. Apa kita buat hari *ni* [ini], sebulan kemudian itu *gapo* [apa] kita *nak* [hendak] buat? Kena *plan* [perancangan] dulu. Lepas itu, jangan kita jangan boros, boros, boros, boros dalam perbelanjaan. Sebab saya setiap perbelanjaan saya, saya tulis. Saya tulis. Hatta kalau beli aiskrim *sepuluh* [10] sen pun saya tulis.

**F : Sampai sekarang?**

THJ : Dulu lah (ketawa). Sekarang ini cuculah beli aiskrim *nyoh* [nya] (ketawa). Maknanya dalam untuk menjadi seorang usahawan yang berjaya ini, kena ada *kughe-kughe* [sekurang-kurangnya] *tiga* [3] ilmu tadi. Pertama, saya kata tadi, kena belajar dulu mana-mana institusi pengajian. Yang kedua, cari sebanyak buku yang boleh berkenaan dengan perniagaan kita. Yang ketiga, bercakap-cakap dengan orang yang berjaya dalam perniagaan masing-masing. *Tiga* [3] perkara yang kita amat-amat apa ni - kita amat ambil berat dulu. Sekarang ini pun, kepada orang, kepada orang-orang muda pun, saya nasihat *tu* [itu] *je* [sahaja], ambil *tiga* [3] perkara ini, insya-Allah. Lepas itu, jagalah kita sebagai Islam *ni* [ini], jadi seorang yang bertaqwa kepada Allah. *Hok* [yang] Allah suruh *semo* [semua] kita buat, *hok* [yang] Allah larang *semo* [semua] kita tinggal. Maknanya kita kena jujur lah dengan diri kita. \_ \_ \_ *time is money* [masa itu duit]. *Hok* [yang] itu kena fikir, *time is money* [masa itu duit]. *Tokleh* [tidak boleh] bazirkan masa. *Pah* [selepas itu] kita kena buat *pulok* [pula], kita buat, *planning* [perancangan], kena *plan* [rancang] lah sesuatu benda, mana *nak* [hendak] pergi, apa *nak* [hendak] buat, *sapo* [siapa] *nok* [hendak] *jupo* [berjumpa].

- NM : **Jadi, siapakah orang yang banyak memberi dorongan kepada Ayah Pa untuk meneruskan perniagaan ini?**
- THJ : Dorongan pertama daripada ibu saya sendirilah, Hajah Che Mah. Selain itu *takdoklah* [tiadalah]. Kita sendiri (batuk). Sebab bila kita berpegang kepada konsep tadi, insya-Allah seseorang itu boleh berjaya. Sifat-sifat jujur. Sifat jujur dalam perniagaan dengan orang lain. Kalau kita ada duit, kita *oyak* [bagitahu] kita ada duit, kita bayar. *Kalu* [kalau] *takdok* [tiada] duit, kita bagitahu, kita *tak* [tidak] boleh bayar lagi. Jadi orang tu yakin pada kita, jadi dia pun nak berniaga dengan kita. Dia tahu tentang kita ini jujur, kita ikhlas. *Pah* [seterusnya] kita, *satu* [1] perkara lagi saya rasa yang paling pentingnya, selalu berdoa kepada Allah lah. Kena berdoa pada Allah. Sampai hari ini pun, kita sembahyang hajat, tiap-tiap minggu kita sembahyang hajat di kilang.
- F : **Di kilang? Sembahyang hajat secara beramai-ramai ke macam mana, jemaah?**
- THJ : Bersama-sama dengan pekerja-pekerja kitalah sebab kita berpegang kepada rezeki Allah yang bagi. Jadi *nak* [mahu] untuk dapatkan rezeki *itu* [itu] kena ikhtiarlah. Dengan dia pun kita kena ikhtiar, dengan orang ramai pun kena ikhtiar, insya-Allah kita boleh berjaya.
- F : **Tadi Tuan Haji ada sebut tentang tanya pengalaman, menimba ilmu-ilmu dengan orang-orang daripada orang yang lebih tua daripada Tuan Haji, jadi macam dalam ramai-ramai tu siapa yang Tuan Haji rasa idola dalam bidang perniagaan ni?**
- THJ : Saya *takdok* [tiada] idola (ketawa). Bahkan saya berpengalaman --- salah seorang *tu* [itu] orang yang berjaya dalam hidup dia. Dia pernah kata saya,

“Pa, apa matlamat perniagaan *you* [kamu]?” Saya kata saya serah pada Allah. Dia kata, “matlamat *you* [kamu] *gapo* [apa] dia”. Matlamat saya, hidup senang *takdok* [tiada] hutang. Kalau ada hutang boleh bayar. Lepas *tu* [itu], saya mahu hidup sebagai seorang manusia biasa, sederhana dalam hidup saya. Tapi dia kata “*Tak* [tidak] boleh. Kalau Pa rasa nak perniagaan, matlamat Pa kena *satu* [1].” Apa benda? “Kaya. Jadi, kalau *nok* [hendak] berniaga, matlamat *kena* [harus] ada. Matlamat akhir kita *gapo* [apa] dia? Kaya” kata dia. “Tapi, dia ada tapi. Kaya yang Allah redha. Jangan kaya *hok* [yang] Allah tak redha”. Kalau kaya *hok* [yang] Allah tak redha, neraka katanya. Tapi kalau kaya *hok* [yang] Allah redha, buat perkara yang Allah suruh, buang tinggal segala larangan. Dia kata, “insya-Allah kita akan jadi manusia, insan yang mulia dari segi manusia dan insya-Allah mulia di sisi Allah”. Jangan kaya tapi tipu orang, tipu *company-company* [syarikat-syarikat] lain, menjatuhkan orang lain, *hok* [yang] ada persaingan dengan kita, kita jatuhkan dia, cari jalan pula *pahtu* [selepas itu] kita seorang boleh bangun. Jadi sifat-sifat tersebut kena buang jauh-jauh. Boleh berjaya, tapi berjaya *hok* [yang] yang Allah redha. Dan dia pun salah seorang yang kaya. Dia memang kayalah dia.

- NM : **Okay. Adakah di sini tempat pertama perniagaan Che Mah and Sons ini mula bertapak?**
- THJ : Di rumah, Jalan Hamzah. Di rumah, sebabnya ubat tradisional kan, bermula di rumah. Lepas tu, tahun “89” [1989] tahun “91” [1991] “92” [1992] tu barulah kita pergi secara apa secara ke arah, ke arah - ke arah perkilangan. Tahun “98” [1998] barulah kita buat kilang, dan sampai hari inilah. Kita ada kilang yang panggil apa, *GMP* [Good Manufacturing Practice]. Kilang yang diluluskan oleh kementerian kesihatanlah menerusi Biro Farmaseutikal Kebangsaan dia.

**F** : Kiranya sekarang ni masuk daripada *start* [mula] timbulnya  
pengusahaan minyak mestika nie berapa tahun dah beroperasi?

THJ : Kita *start* [mula] daripada tahun "69" [1969] lagi. Awak *takdok* [tiada] lagi.  
(ketawa) Ayah mak tak kahwin lagi. Kita "67" [1967], "68" [1968], "69"  
[1969] kita mengajar. "66" [1966], "67" [1967], "68" [1968], \_ "69"  
[1969] kita *start* [mula] berniaga. Tahun "70" [1970] itu barulah kita *start*  
[mula] menjual Minyak Mestika dengan kajian sebab dalam usaha dalam  
perusahaan ini, jenama itu mustahak. Pilih jenama yang boleh bertahan. Kita  
nasib baiklah kita dapat satu jenama yang --- Jenama ini pun kita sendiri juga  
bukan, bukan apa *ni* [ini], bukan apa *tu* [itu] kita tanya orang ke apa ke,  
semua kira sendiri *belako* [semua]. Kita, kita, pasal kita baca majalah  
mestika. Sebabnya kita nak tahu apakah makna mestika, barulah kita kaji,  
kita cari apa dalam kamus-kamus besar Indonesia sebab itu eja Mestika nie  
M-E-S bukan M-A-S atau M-U-S sebab kita M-E-S sebab kita berpandu  
kepada apa - ejaan di Kamus Besar Indonesia, kita dapat nama itulah.

**F** : Jadi, apa maksud di sebalik Mestika itu?

THJ : Dia lebih kurang, dia mestika *ni* [ini] makna sejenis barang yang kita dapat  
daripada pokok ke, binatang ke apa ke, yang diyakini dia ada berkhasiat  
untuk menyembuhkan beberapa penyakit. Dalam perkataannya mestika *ni*  
[ini] lebih *kughe* [kurang] apa itu, apa orang panggil - geliga. Geliga \_ geliga  
apa - geliga daripada binatang ke, geliga daripada buah-buahan, pokok-pokok  
ke, dari batu, *satu* [1] jenis batu yang keluar daripada badan binatang itu yang  
diyakini boleh menyembuhkan beberapa penyakit. Seorang *jame* [zaman] dulu  
kata, ada geliga ular misalnya, kalau ada orang kena patuk ular, ambil geliga  
ular itu, *buh* [letak] dalam air, ambil air itu minum, ambil air itu basuh di

tempat ular patuk tu, maka sembuhlah. Itulah geliga. Jadi perkataan mestika ini lebih *kughe* [kurang] geliga ini juga. Sebab itu ada minyak geliga, kita pula minyak mestika. Itu latar belakang kepada jenama Minyak Mestika.

**TAMAT BAHAGIAN 1**

## **BAHAGIAN 2: KERJAYA DAN PENGALAMAN TOKOH**

**NM : Okay, adakah Tuan Haji ada menetapkan kriteria tertentu ketika memilih para pekerja?**

**THJ : Memang ada.**

**NM : Apakah kriteria yang diutamakan dalam memilih para pekerja itu?**

**THJ : Nombor satu adalah pengajian dia. Kelulusan dia lah. Kedua, *ugama* [agama] dia. Latar belakang tentang *ugama* [agama]. Seorang yang patuh pada *ugama* [agama] dia atau seorang yang kurang patuh pada *ugama* [agama] dan kita akan pilih orang yang *berugama* [beragama] lah**

**NM : Fokus kepada produk, apakah jenama produk yang dijual?**

**THJ : Produk utama ialah Minyak Mestika lah. Mestika, Maajun Mestika, Bayini Mestika.**

**NM : Apakah simbolik di sebalik nama produk yang digunakan?**

**THJ : Simboliknya - gambar arwah mama. Gambar Hajah Che Mah.**



**NM : Okay, untuk produk siapakah target pengguna yang menjadi target dalam membeli produk minyak mestika ini?**

**THJ :** Target pertama ialah bayi dan anak-anak, anak kecil lah. Ibu-ibu baru bersalin. *Pahtu* [selepas itu] ahli-ahli sukan. Kemudian itu, mereka-mereka yang sakit-sakit urat, minyak *gosok* [sapu] kan sakit otot, kebas-kebas, *serbe-serbe* [kebas].

**NM : Okay. Berkenaan dengan ramuan yang digunakan, adakah ia turun-temurun daripada warisan keluarga?**

**THJ :** Ia turun-temurun daripada warisan keluarga.

**NM : Okay, adakah Tuan Haji berhasrat untuk mengeluarkan produk lain selain yang sedia ada?**

**THJ :** Memang ada. Kita *nak* [hendak] pergi kepada produk-produk kecantikan, produk-produk kesihatan tapi buat masa ini kita tidak mengambil berat lagi lah. Pada masa akan *date* [datang] kita akan mengambil berat berkenaan dengan produk-produk kecantikan dan juga produk-produk kesihatan lah.

**F : Kiranya banyak ingin fokus kepada kesihatan lah?**

**THJ :** Banyak fokus pada kesihatan. Target kita kesihatan. Moto kita pun kesihatan.

NM : **Okay, berdasarkan daripada perjalanan perkembangan syarikat ini, adakah syarikat ini mempunyai cawangan?**

THJ : *Takde* [tiada], *takde* [tiada] cawangan.

NM : **Jadi apakah matlamat Tuan Haji untuk perniagaan ini?**

THJ : Matlamatnya asal perniagaan ini terus maju, boleh bertahan sampai bila-bila. Insya-Allah.

NM : **Okay, selain untuk terus maju, adakah Tuan Haji berhasrat untuk melebarkan sayap syarikat ini ke negara lain selain Malaysia?**

THJ : Untuk masa sekarang ini belum ada. Kita berpuas hati dengan di Malaysia sahaja.

NM : **Okay, adakah perniagaan ini juga dibantu oleh ahli keluarga Tuan Haji?**

THJ : Memang, dibantu oleh anak-anak keluarga terdekat sepupu dua pupu *gitulah* [begitulah] (ketawa) keluarga (batuk) kalau tulis sini berkaitan keluarga.

NM : **Selain ahli keluarga adakah pihak luar juga membantu dalam menjayakan perniagaan ini?**

THJ : Ada, tapi *nilah* [ini lah] kira waris-waris, waris-waris dan mereka-mereka yang sekampung dengan kita. Berkerja di kilang mereka \_ \_ \_ \_ \_ anak buah

yang duduk berdekatan.

- F** : Dari aspek sumbangan, apakah daripada sumbangan dari pihak lain macam yang Tuan Haji katakan daripada waris, sepupu saudara mara apa semua, *ada tak* [apakah] sumbangan yang mereka berikan?
- THJ** : Dari segi kewangan *tu* [itu] bank la, *MARA* [Majlis Amanah Rakyat] terutamanya. Bank. Dari segi orang ramai *takde* [tiada] lah. Kita berdikari.
- F** : Sepanjang Tuan Haji menjalankan perniagaan ini, pernah *tak* [kah] menghadapi beberapa cabaran, ataupun apakah cabaran terbesar yang Tuan Haji hadapi lah sepanjang perniagaan ini dijalankan dan macam mana Tuan Haji nak menghadapi cabaran itu?
- THJ** : Cabaran besarnya ialah, cetak rompak. Ada *hok* [yang] buat cetak rompak. Tapi kita pergi dengan cara diplomasi, diplomatik. Kita *settle* [selesaikan] dengan orang buat tu, cara minta jasa baik dia supaya kita tidak akan dakwa mereka dan kita mintak mereka berhenti daripada melakukan cetak rompak. Alhamdulillah sekarang *ni* [ini] *nampoknya* [nampaknya] *diorang* [mereka] apa ni *dia ore* [mereka] akur dengan permintaan kita.
- F** : Banyak *ke* [kah] kes cetak rompak yang pernah terjadi?
- THJ** : Agak banyak. Sebab pernah dibuat oleh sindiket. Sindiket bukan buat sikit, dia buat banyak. Terutamanya sindiket di Perak, di Pulau Pinang yang buat memang *banyak* [banyak] tapi kita pergi dengan nada yang baik, kita *mintok* [minta] kerjasama pada dia. Jadi dia akur lah. *Dio* [dia] *tak* [tidak] buat lah.

Masalahnya cetak rompak *ni* [ini] *banyak* [banyak] *company* [syarikat] yang buat. Satu *company* [syarikat] berhenti *company* [syarikat] lain *pulok* [pula] buat. Itu biasalah usahkan barang-barang macam *ni* [ini], duit mereka boleh buat. Barang cetak rompak lah. *Wak* [yang] palsu la dia panggil. Istilah masyarakat, istilah orang ramai *ni* [ini] kata ubat palsu. Jenama kita tapi palsu ubat.

**F** : **Jadi macam mana ya kalau macam kami nak pastikan yang jenama palsu dengan jenama yang memang bawah Che Mah and Sons?**

**THJ** : Lahiriahnya sama; semua sama. Maknanya bila pakai *tu* [itu] baru berasa lain. Rasa dia lain, bauan lain apa *ni* [ini] kepanasan lain samada ia terlampau panas ataupun kurang panas. Panas dari segi *gosok* [sapu] lah. Itu je lah.

**NM** : **Pada masa akan datang kepada siapakah Tuan Haji ingin mewariskan perniagaan ini?**

**THJ** : Kepada anak-anak. Semua anak-anak bekerja di sini. Dalam syarikat ini. *Tidak* [tiada] seorang pun *kije* [kerja] luar. Semua *anak* [anak] *tujuh (7) ore* [orang], semua bekerja dengan syarikat (ketawa), semua bekerja dengan syarikat. Ada jadi pentadbiran ada jadi pemasaran. Yang sulung Puan Zailintun dia sebagai *General Manager* [pengurus] syarikat bahagian pentadbiran dialah. Bahagian pemasaran *pulak* [pula], anak yang ke-tiga (3), Ahmad Ashraf.

NM : **Sepanjang menjalankan perniagaan ini, adakah terdapat persaingan dalam memasarkan produk ini?**

THJ : Memang ada. Memang ada terutamanya dari syarikat-syarikat orang Cina. Sebab orang Cina sekarang *ni* [ini] masuk pasaran orang Melayu. Jadi didapatinya orang Melayu *ni* [ini] memang beli produk orang-orang Cina. Orang Cina *tak* [tidak] akan beli produk-produk orang-orang Melayu. Kita bangsa baik. Melayu bangsa baik.

NM : **Maknanya persaingan itu datang sendiri daripada pengguna yang memilih untuk membeli produk dari orang Cina? Itu maksud dia?**

THJ : Dia pilih disebabkan apa *tu* [itu] iklan-iklan yang dibuat oleh syarikat Cina. Dia akan *ambik* [ambil] tanda halal dan semua.

NM : **Sepanjang memasuki alam pekerjaan ini, apakah pengalaman yang tidak boleh dilupakan? Sama ada pengalaman manis ataupun pahit bagi Tuan Haji sendiri.**

THJ : Saya ini biasa *saja* [sahaja] *start* [bermula] dari dulu sampai *harini* [hari ini]. Pengalaman yang agak pahit sekalinya ialah apabila pergi ke felda-felda yang luar daripada Kelantan. Makan masa sampai *sepuluh* [10] hari kadang-kadang. Masuk dalam felda-felda masa *dulu* [dahulu] felda *ni* [ini] kurang jalan-jalan dia *tak* [tidak] elok. Berdebu dan sebagainya yalah bila *kene* [terkena] *ngan* [dengan] hari hujan apa *pulok* [pula], jalan jadi *lecoh* [berlumpur]. Jadi situlah, pengalaman pahitnya ialah masa masuk felda, hari-hari hujan. Tapi Alhamdulillah lah setakat *harini* [hari ini] maknanya kita, Allah bagi kita itu - kita dapat apa ini - dapat keluar daripada tempat-tempat bahaya *tu* [itu] dengan selamat. Banyak kali benda *tu* [itu] berlaku kita dapat

keluar dengan selamat insya-Allah. Itu *hok* [yang] pahit sikit. Masuk felda-felda Pahang, Johor.

**F : Kiranya Tuan Haji masuk ke felda-felda itu untuk---**

THJ : Untuk pasarkan produk *ni* [ini] lah. Di kedai-kedai felda lah. Kedai-kedai di felda. Yalah untuk penerangan kepada peneroka-peneroka *tu* [itu]. Dan khasiat-khasiat Minyak Mestika, Maajun Mestika terutamanya Maajun Mestika lah sebab ianya untuk kesihatan dan apa orang bekerja kuat *ni* [ini] guna tenaga *ni* [ini] Maajun Mestika boleh membantu mereka - dari segi kesihatan tubuh badan mereka, insya-Allah. Dan minyak *gosok* [sapu] *pulok* [pula] untuk sebagai minyak *gosok* [sapu] lah untuk tubuh badan mereka.

**F : Okay, sekarang ini kami masuk ke bahagian sumbangan dan pencapaian. Dari segi inilah apa yang Tuan Haji rasa, apakah pencapaian tertinggi yang pernah -syarikat ini kecapi?**

THJ : Jualan tahunan lah. Sekarang *dah* [sudah] meningkat kepada lebih kepada *lima* [5] juta setahun, dulu *dua* [2], *tiga* [3] juta setahun. Sekarang *ni* [ini] *dah* [sudah] meningkat kepada *lima* [5] juta lebih.

**F : Jadi adakah Tuan Haji berpuas hati lah dengan pencapaian---**

THJ : Saya sentiasa berpuas hati. Sikit pun saya puas hati, *banyak* [banyak] pun saya puas hati (ketawa) dan saya bersyukur kepada Allah. Sebab rezeki daripada Allah. Allah yang beri. Itulah jawapan dia.

**F : Jadi pernah *tak* [kah] terdapat beberapa individu yang meminta pendapat Tuan Haji sendiri untuk macam mana cara hendak memulakan perniagaan? Macam *tu* [itu].**

**THJ :** Memang ada. Segala penuntut-penuntut telah mari *ore-ore* [orang-orang] yang *nok* [hendak] memulakan perniagaan pun ada *mari* [datang]. Nasihat saya satu *je* [sahaja], *nak* [hendak] jadi peniaga yang penting bukan duit, tapi diri awak sendiri. Pertama awak *nak* [hendak] cari ilmu, pertama ilmu daripada buku, kedua ilmu daripada orang-orang yang berjaya. Kita bercakap-cakap dengan dia, tengok pengalaman dia kalau dia sudi *bagitahu* [beritahu]. kebanyakan orang Melayu *ni* [ini] dia *bagitahu* [beritahu] kita, *tu* [itu] rezeki hak Allah, kita hanya berusaha jaga kesihatan tubuh badan kita, jaga produk kita supaya jangan buat *hok* [yang] palsu, buat yang terbaik guna *gotu* [itu] bahan-bahan yg terbaik buat-cara yg diajar oleh kerajaan oleh Kementerian Kesihatan sebab *tu* [itu] kita ada kilang *GMP* [Good Manufacturing Practice]. Lepas tu kita selalu guna bahan-bahan yang terbaik yang ada di pasaran. Kalau ada *tiga* [3] jenis satu benda tapi ada *tiga* [3] - apa - *tiga* [3] kelas, kita *amik* [ambil] kelas A, yang terbaik. Contoh minyak kayu putih ada banyak jenis. Kita *amik* [ambil] yang terbaik. Harga mahal sikit lah tapi *tak* [tidak] *pe* [apa] sebab produk akhir kita adalah produk yang terbaik. Itu kita punya matlamat kita untuk mengeluarkan yang terbaik. Yang kita boleh usahakan supaya pengguna dapat produk yang baik. Produk yang boleh memuaskan hati mereka insya-Allah.

- F** : Kiranya sebelum ni pernah *tak* [kah] Tuan Haji ditawarkan untuk memberi taklimat lah kepada mana-mana usahawan muda, untuk berkongsi resepi kejayaan Tuan Haji sendiri lah. Pernah *tak* [kah]?
- THJ** : Adalah *dua* [2] *tiga* [3] kali. Salah satunya saya telah *bagi* [memberi] ceramah berkenaan dengan *GMP* [Good Manufacturing Practice] di Universiti Kelantan, Malaysia Kelantan, *UKM* [Universiti Kebangsaan Malaysia], - *UMK* [Universiti Malaysia Kelantan] (ketawa) *sorry* [maaf]. Saya pernah *bagi* [beri] ceramah berkenaan dengan *GMP* [Good Manufacturing Practice].
- NM** : Bagaimana Tuan Haji dapat mengekalkan perkembangan serta pencapaian yang telah dikecapi oleh syarikat ini?
- THJ** : Kita bekerja sebagai satu *team* [kumpulan], - kita bekerja kerana Allah dan Rasul, kita buat yang terbaik. Kita jaga kesihatan tubuh badan kita. Kita jaga kesihatan fikiran kita, mental kita. Sebab syarikat kita ini, kita amat jaga dari segi *ugama* [agama] kita. *Ugama* [agama] *kene* [perlu] *duk* [duduk] *depe* [di hadapan] (ketawa) *hok* [yang] lain itu dia duduk belakang tapi apa *saja* [sahaja] yang kita buat mesti kan berpandukan kepada *ugama* [agama]. Sebab itulah kita buat *bare* [barang] kita itu buat terbaik, sebab utama terbaik. *If we work as a team* [Jika kita bekerja sebagai satu kumpulan], kita kerja sebagai satu *team* [kumpulan] *lepastu* [selepas itu] *pulok* [pula], bekerja *A to Z* [A sehingga Z] maknanya *harini* [hari ini] kita buat kerja A, esok kita buat kerja B, lusa kita buat kerja D. Kerja *kena* [perlu] tahu semua pekerja-pekerja. Semua pekerja mesti mahir dalam setiap pekerjaan. Belajar masuk ubat, *besok* [esok] dia masuk ubat dalam botol, lusa dia buat apa *tu* [itu] - *labeling* [penglabelan] apa semua itu, tapi biar semua orang boleh buat. Hari minggu *ni* [ini] dia buat masuk ubat dalam botol, minggu depan dia buat *labeling* [penglabelan] minggu depan *tu* [itu] *pulok* [pula] dia masuk dalam *carton box*



[kotak karton] semua tu, semua pekerja *ni* [ini] dia *rotate* [berputar] *tak* [tidak] kata orang *ni* [ini] buat masuk botol, botol sepanjang masa, *takdek* [tiada]. Ataupun orang *tu* [itu] apa *ni* [ini] buat *labeling* [penglabelan], *labeling* [penglabelan] *je* [sahaja] *kije* [kerja] dia, *takdok* [tiada]. Kita *we work as a team* [kita bekerja sebagai satu kumpulan], *we work A to Z* [kita bekerja A sehingga Z], dan kita selalu berpegang kepada - bekerja kerana Allah dan Rasul. Sebab *tu* [itu] setiap pekerja sebelum bekerja dia *kena* [perlu] baca Al-Fatihah *dulu* [dahulu] baru dia teruskan kerja dia. Semasa makan, makan, semasa sembahyang, sembahyang. Maknanya kita lebih beratkan kepada terutamanya akhir *ni* [ini] kita lebih beratkan kepada sembahyang-sembahyang hajat supaya orang yang guna Minyak Mestika *ni* [ini] Maajun Mestika *ni* [ini] dapat *manfaat* [manfaat] daripada dia, daripada produk kita *ni* [ini], sebab kita berpegang kepada konsep, kita berusaha, Allah yang menyembuhkan penyakit. Kita buat yang terbaik, lepas *tu* [itu] samada sembuh *tak* [tidak] sembuh *tu* [itu] Allah yang menentukan. Itu konsep perniagaan kita lah. Yang penting tadi lah, *we work as a team* [kita bekerja sebagai satu kumpulan], lepas *tu* pekerja-pekerja *kena* [perlu] jaga kesihatan badan dia dan *jugok* [juga] *kena* [perlu] jaga kesihatan fikiran dia. Kalau dia serabut ke dia *gape* [apa] ke, kita *tak* [tidak] benarkan dia kerja. Kalau dia *tak* [tidak] sihat ke selsema ke apa ke, kita *tak* [tidak] benarkan dia kerja dan sebaliknya, sebab *ni* [ini] produk Mestika bukan produk biasa *je* [sahaja]. Produk Mestika *ni* [ini] produk ubat, dia mesti bersih lah. Kalau buat *kije* [kerja] pun mesti buat *kije* [kerja] dengan baik, tidak ada rosak kata rosak botol, *tudung* [penutup botol] *tak* [tidak] *kemas* [rapat] (batuk).

**NM** : **Sepanjang perniagaan ini berjalan, adakah perniagaan ini dapat membantu meningkatkan ekonomi negara?**

**THJ** : **Insyallah. Ada peningkatan dari segi negara sebab kita, apa, kita memang**

bayar *income tax* [cukai pendapatan] kita secara jujur dan ikhlas. Dan dari \_\_ \_\_ dari apa yang kita dapat membayar *income tax* [cukai pendapatan] kita, kita dapat membayar cukai kita, dapat membayar apa *ni* [ini] apa? Dalam Islam *ni* [ini]? Zakat kita. Zakat. Kita suku, zakat suku, zakat kita bayar zakat, *income tax* [cukai pendapatan] *income tax* [cukai pendapatan] dia *tak* [tidak] campur aduk. Sebab kita *nak* [mahu] benda-benda *ni* [ini] bersih dari segi *ugama* [agama].

**F : Masuk nasihat dan pandangan lah. Bagi pendapat Tuan Haji sendiri, apa pandangan Tuan Haji terhadap bidang perniagaan yang ada dekat Malaysia sekarang *ni* [ini]? Terutamanya bidang perniagaan secara *online* [talian]?**

**THJ :** Perniagaan *ni* [ini] yang paling mustahak sekalinya ialah kita *kena* [perlu] jujur dan ikhlas dalam setiap kita buat. Jangan ada unsur-unsur *nak* [hendak] menipu dalam pekerjaan kita ataupun produk-produk yang kita keluarkan. Jadi bila kita buat dengan cara *ni* [ini], bila kita buat dengan cara islamik, insya-Allah, Allah akan tolong kita, Allah akan beri semua kemudahan pada kita. Yang penting ialah diri, bukan duit. Kalau duit *banyak* [banyak] pun *tak* [tidak] tahu cara, *takdok* [tiada] ilmu, *dok* [tidak] jujur, duit *banyak* [banyak] pun, dia akan hilang. Perniagaan akan jatuh. Tapi kalau kita ada ilmu, kita buat kerana Allah dan Rasul, kita selalu *mintak* [minta] doa, sembahyang pun amal-amal ibadat kita pun jangan tertinggal insya-Allah perniagaan kita boleh maju. Walaupun kemajuan itu *tak* [tidak] lah, kita kata, *tak* [tidak] cepat, dia *slow* [perlahan] tapi dia memang berjaya, dunia akhirat. Kita *tak* [tidak] mahu banyak perniagaan-perniagaan besar, pekerja-pekerja dia *banyak* [banyak], *dok* [tidak] *sapa* [sampai] *dua* [2] *tiga* [3] tahun, runtuh perniagaan dia. Sebabnya dia buat atas dasar duit, bukan atas dasar ilmu dan bukan atas dasar apa *ni* [ini], kajian. Sebab *tu* [itu] *nak* [hendak] dapat ilmu tadi

nombor satunya *kena* [perlu] belajar di sekolah-sekolah, di universiti semuanya *kena* [perlu] ilmu. Lepas *tu* [itu] mendapatkan apa ni, kemahiran dia *pulok* [pula] - menerusi percakapan dia dengan orang yang lebih berjaya dalam perniagaan dia, tanya dia \_\_\_ kalau dia sudi lah \_\_\_ tolong orang muda terutamanya. Lepas kita sendiri *pulok* [pula] *tu* [itu], kalau kita *nak* [mahu] maju, kita sendiri *kena* [perlu] jadi seorang yang bertaqwa kepada Allah, sifat taqwa. *Kiranya* [maksudnya] segala yang Allah suruh kita buat segala yang Allah larang, kita tinggalkan insya-Allah kita boleh berjaya. Kita berpegang pada konsep ini. Kejayaan kita pada hari ini adalah pertama kita jujur, kedua kita saling menjaga masa, masa kita jaga, ketiga, yang ketiganya kita apa *tu* [itu] kita ikhlas dalam perniagaan kita. Kalau kita *tak* [tidak] boleh bayar duit kepada \_\_\_ kredit \_\_\_ kita *bagitahu* [beritahu] terus, minggu *ni* [ini] kita *tak* [tidak] boleh bayar, minggu depan. Jangan *tak* [tidak] boleh bayar, kita diam, kita buat *dok* [tidak] tahu. *Tak* [tidak] ikhlas lah, *tak* [tidak] jujur dalam perniagaan - apa *ni* [ini] - tiada kepercayaan orang pada kita. Kita pinjam duit bank, kita dapat bayar sebelum tamat tempoh eh *timpuh* [tempoh] kita jelaskan. Itulah yang ada pada kita hari ini kalau kita ada pinjaman wang buat kilang buat apa, kita dapat jelaskan sebelum *timpuh* [tempoh] lagi.

**F : Jadi, sebagai akhirnya lah bolehkah Tuan Haji rumuskan untuk akhirnya lah nasihat terpenting bagi golongan-golongan muda yang ingin memulakan perniagaan?**

**THJ :** Pertama sekali ialah kerana tadi, jujur. Yang kedua *kena* [perlu] ada ilmu, *kena* [perlu] mengaji *kena* [perlu] ada ilmu. Yang ketiganya ketepatan masa, sebab perjanjian-perjanjian, masa *kena* [perlu] jaga. *Time is money* [Masa adalah duit] *money is time* [Masa adalah duit], *money is time* [Masa adalah duit] (ketawa), *time is money* [Masa adalah duit] (ketawa) orang lama, lepas *tu* [itu] jadilah seorang pekerja yang jujur dan kita jujur dalam semua

perniagaan kita. *Jange* [jangan] kita jadi, sebabnya kita orang Islam *ni* [ini] kita *dok* [tidak] jujur, Allah akan tarik rezeki apa yang kita perolehi - lepas tu bila berjaya jangan berasa takabbur, rasa *agah* [sombong] lah orang kata, jangan. Kita selalu *fly low* [terbang rendah], *fly high* [terbang tinggi] *ni* [ini] kadang-kadang akan *bawak* [bawa] akibat yang buruk. Allah bakal tarik rezeki pada kita (ketawa). Okay lah, insya-Allah.

- F** : Soalan *last* [terakhir] lah, ak minta Tuan Haji berikanlah nasihat, apa lagi nasihat yang Tuan Haji nak berikan kepada kami orang-orang muda *ni*, ataupun usahawan-usahawan muda yang nak masuk dalam bidang perniagaan.
- THJ : Sebagai kesimpulannya, seperti yang Ayah Pa kata tadi, pertama sekali hendaklah berilmu. Cari ilmu dulu, belajar dulu sejauh mana yang boleh. Yang kedua, selalu membaca buku-buku berkaitan dengan bidang yang kita *nak* [hendak] buat, jadi apa yang kita *nak* [hendak] buat. Kita kena carilah buku-buku \_ yang ketiganya, kita hendaklah bertanya-tanya, jangan segan bertanya-tanya tentang pendapat orang-orang yang berjaya dalam bidang ini. Biasa dia bagitahu sebab dia, kalau dia seorang Islam, dia *tok* [tidak] kedekut ilmu sebab ilmu hak Allah. *Tiga* [3] perkara itu. Lepas *tu* [itu] sifat-sifat diri *pulok* [pula], pertamanya kena jagalah. Terutama sekali, kebersihan diri itu jaga, (ketawa) berpakaian pun, cara berpakaian yang agak *smart* [kemas] sikitlah. Jangan *duk* [duduk] *glebeh-glebeh* [sangat besar], *clabeh-clabeh* [selekeh]. Terutama orang wanita, pakaian *tu* [itu] kita kena jaga pakaian kita *tu* [itu] apa semua. Apa *ni* [ini], lepas *tu* [itu], kita kena jaga pertama sekalinya ialah jaga masa. Kedua, kita hendaklah tulis apa saja benda yang kita buat pada hari-hari tertentu, setiap hari kita tulis. Perbelanjaan kita, pendapatan kita, pasal kecil-kecil sekalipun kena tulis. Mustahak tulis. Kita, kalau kita bagi pada *accountant* [akauntan], dia akan tengok. *Hok* [yang] ini

masuk sini, *hok* [yang] ini masuk sini, *hok* [yang] ini masuk sini. Sekali lagi, akhir sekali, hendaklah kita selalu jujur dengan diri kita, jujur dengan pelanggan-pelanggan kita, jujur dengan apa *ni* [ini] - apa *tu* [itu] *creators* [pencipta] kita, yang bagi barang pada kita. Kita jujur dengan dia. Yang terakhir sekali, hendaklah kita sentiasa bertaqwa pada Allah. Mengerjakan semua Allah suruh, meninggalkan larang-larang Allah. Hendaklah sentiasa berdoa pada Allah supaya apa kita buat *ni* [ini], Allah redha dalam rezeki kita melimpah-limpah, insya-Allah. *Pahtu* [selepas itu], kita hendaklah bersyukur dengan apa yang Allah bagi, jangan apa, jangan *tomok* [tamak] (ketawa) insya-Allah.

**TAMAT BAHAGIAN 2**

# LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

## LOG WAWANCARA

Fatimah binti Ahmad Bahsir dan Nur Maniza binti Mahadi menemubual Tuan Haji Jaafar bin Haron yang dilahirkan pada Oktober 1939 di Kampung Chetok, Pasir Mas, Kelantan. Temubual ini dijalankan di Pejabat beliau di No. 5, Wisma MDT, Jalan Puteri Saadong, 16250 Wakaf Bharu, Kelantan mengenai pengalaman beliau dalam menguruskan perniagaan yang telah beroperasi selama 45 tahun.

MASA	SUBJEK	NAMA / TEMPAT / RUJUKAN
<b>BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH</b>		
00:05	Pengenalan mengenai latar belakang tokoh	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kampung Chetok, Pasir Mas.</li> <li>2. Kota Bharu</li> </ol>
02:44	Keturunan tokoh	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pagar Ruyung, Sumatera Barat</li> </ol>
03:54	Ahli keluarga tokoh	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kota Bharu</li> <li>2. Wakaf Bharu</li> </ol>
06:08	Aktiviti pada masa lapang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ceramah <i>ugama</i> [agama]</li> <li>2. Slot memperkasakan Al-Quran</li> </ol>
10:00	Kajian yang dilakukan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengenai Al-Quran di masjid-masjid</li> <li>2. Pembacaan Al-Quran secara bertajwid</li> </ol>

23:03	Tokoh menjalankan kajian bersama-sama siapa?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ustaz</li> <li>2. Anak</li> </ol>
23:49	Cita-cita tokoh yang sebenar	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jurutera</li> </ol>
<b>BAHAGIAN 2: KERJAYA</b>		
25:30	Tokoh bermula menjadi seorang usahawan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tahun 1990</li> </ol>
28:09	Cara tokoh menguruskan syarikat	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Institution di Kuala Lumpur</li> <li>2. Buku-buku usahawan</li> <li>3. Orang yang berjaya dalam perniagaan</li> </ol>
32:12	Dorongan dan sokongan kepada tokoh	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hajah Che Mah</li> </ol>
33:36	Idola tokoh	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Salah seorang orang yang berjaya di dalam hidup.</li> </ol>
36:00	Perniagaan mula bertapak	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jalan Hamzah, rumah kelahiran tokoh.</li> </ol>
38:47	Maksud Mestika	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kamus besar Indonesia</li> <li>2. Geliga</li> </ol>
40:21	Kriteria para pekerja	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kelulusan (pengajian).</li> <li>2. Latar belakang tentang agama.</li> </ol>
41:10	Produk-produk yang di jual	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Minyak Mestika – Ahli-ahli sukan.</li> <li>2. Maajun Mestika – Ibu-ibu baru bersalin.</li> <li>3. Bayini Mestika – untuk</li> </ol>



		bayi-bayi.
43:36	Cawangan syarikat tokoh	1. Tiada
43:48	Matlamat perniagaan tokoh	1. Terus maju dan bertahan sampai ke akhirnya. 2. Target di Malaysia sahaja.
44:03	Bantuan dan sumbangan daripada pihak luar	1. Ahli keluarga – Anak-anak, saudara mara. 2. MARA (Majlis Amanah Rakyat). 3. Bank.
45:55	Cabaran yang dihadapi oleh tokoh	1. Cetak rompak oleh sindiket-sindiket. 2. Perak. 3. Pulau Pinang.
48:28	Pewaris kepada perniagaan tokoh	1. Anak-anak tokoh. 2. Puan Zailintun. 3. Ahmad Ashraf.
49:20	Persaingan perniagaan tokoh	1. Orang Cina
50:16	Pengalaman yang tidak dapat dilupakan oleh tokoh	1. Masuk ke felda-felda. 2. Pahang. 3. Johor. 4. Minyak Mestika. 5. Maajun Mestika.

<b>BAHAGIAN 3: PENCAPAIAN DAN PANDANGAN</b>		
52:18	Pencapaian tertinggi yang di kecapai oleh syarikat	1. Jualan tahunan 5 juta setahun.
53:16	Orang luar meminta pandangan serta nasihat daripada tokoh	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buku-buku tentang perniagaan.</li> <li>2. Ilmu daripada orang-orang yang berjaya.</li> <li>3. GMP (Good Manufacturing Practice).</li> <li>4. UMK (Universiti Malaysia Kelantan).</li> </ol>
56:10	Bagaimana tokoh dapat mengekalkan pencapaian syarikat	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bekerja kerana Allah dan Rasul.</li> <li>2. Al-Fatihah.</li> <li>3. Solat hajat.</li> <li>4. Minyak Mestika.</li> <li>5. Maajun Mestika.</li> </ol>
59:38	Membantu ekonomi negara	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Income tax (cukai pendapatan).</li> <li>2. Zakat.</li> </ol>
60:34	Nasihat daripada tokoh – kesimpulan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jujur dan ikhlas.</li> <li>2. Belajar di sekolah dan universiti.</li> <li>3. Ketepatan masa.</li> <li>4. Orang Islam.</li> </ol>

LAMPIRAN 2

**DIARI KAJIAN**

<b>MASA</b>	<b>TARIKH</b>	<b>PERKARA</b>	<b>TINDAKAN</b>
10.00 pg – 10.30 pg	30 Mac 2015	Panggilan telefon  Membuat panggilan telefon kepada tokoh untuk kali pertama.  Panggilan adalah untuk memohon persetujuan tokoh untuk ditemuramah.	Menyediakan surat rasmi untuk menemubual tokoh.
2.30 ptg	31 Mac 2015	Menghantar e-mail  Menghantar email kepada pengurus tokoh.  E-mail tersebut merupakan surat rasmi untuk memohon persetujuan tokoh untuk ditemuramah.	Membuat panggilan kepada pengurus tokoh untuk memberitahu tentang e-mail tersebut.
10.30 pg – 11.00 pg	8 April 2015	Panggilan telefon  Membuat panggilan telefon kepada pengurus tokoh untuk mengetahui keputusan persetujuan tokoh.	Membuat keputusan untuk membuat panggilan telefon yang seterusnya di minggu hadapan serta catatan awal proses pembuatan soalan.
10.00 pg – 10.15 pg	22 April 2015	Panggilan telefon  Membuat panggilan telefon kepada pengurus tokoh untuk mendapatkan tarikh yang sesuai bagi menjalankan sesi temuramah.	Membuat keputusan untuk menelefon pengurus tokoh di bulan hadapan.
3.00 ptg – 3.15 ptg	6 Mei 2015	Panggilan telefon  Membuat panggilan telefon kepada pengurus tokoh untuk mendapatkan tarikh yang sesuai bagi menjalankan sesi temuramah.	Mengemaskini soalan-soalan yang bakal diajukan kepada tokoh.

12 tghhari – 1.00 ptg	20Mei 2015	Perjumpaan pertama bersama tokoh.  Perjumpaan bagi sesi temuramah yang pertama berlaku di pejabat syarikat tokoh.	Menetapkan masa bagi sesi temuramah yang kedua.
11 pg – 1.00 ptg	27 Mei 2015	Perjumpaan kedua bersama tokoh.  Perjumpaan bagi sesi temuramah yang kedua berlaku di pejabat syarikat tokoh.	Menyampaikan sedikit cenderahati dan buah tangan kepada tokoh sebagai tanda penghargaan.

### LAMPIRAN 3

#### SOALAN-SOALAN TEMUBUAL BERSAMA TOKOH

#### **CHE MAH AND SONS SDN. BHD. (TUAN HAJI JAAFAR BIN HARON)**

##### **Latar Belakang**

1. Siapakah nama penuh Tuan Haji?
2. Apakah nama gelaran Tuan Haji?
3. Berapakah umur Tuan Haji sekarang?
4. Di manakah Tuan Haji dilahirkan?
5. Bila tarikh lahir Tuan Haji?
6. Di mana Tuan Haji dibesarkan?
7. Tuan Haji berasal dari negeri mana?
8. Sudah berapa lama Tuan Haji menetap di Kelantan?
9. Siapakah nama ibu Tuan Haji?
10. Siapakah nama bapa Tuan Haji?
11. Apakah pekerjaan ibu Tuan Haji?
12. Apakah pekerjaan bapa Tuan Haji?
13. Berapakah bilangan adik-beradik Tuan Haji?
14. Tuan Haji anak yang keberapa?
15. Di manakah Tuan Haji tinggal sekarang?
16. Pada tahun berapakah Tuan Haji mendirikan rumah tangga?
17. Siapakah nama isteri Tuan Haji?
18. Isteri Tuan Haji berasal dari mana?
19. Berapakah bilangan anak Tuan Haji?
20. Apakah aktiviti yang gemar Tuan Haji lakukan pada masa lapang?
21. Bersama siapakah Tuan Haji gemar meluangkan masa?
22. Apakah keturunan Tuan Haji?
23. Dari negeri apa keturunan itu berasal?
24. Adakah isteri Tuan Haji juga berasal dari keturunan yang sama?
25. Bolehkah Tuan Haji ceritakan serba-sedikit tentang salasilah keturunan Tuan Haji?

26. Siapakah lagi antara tokoh-tokoh lain yang mempunyai keturunan yang sama dengan Tuan Haji?

### **Sejarah Pendidikan**

27. Di manakah Tuan Haji bersekolah rendah?
28. Di manakah Tuan Haji bersekolah menengah?
29. Apakah pencapaian tertinggi Tuan Haji pernah peroleh semasa di peringkat sekolah?
30. Apakah jenis sukan yang Tuan Haji minati?
31. Adakah Tuan Haji menyambung pelajaran setelah tamat sekolah menengah?
32. Di manakah Tuan Haji menyambung pengajian setelah tamat sekolah menengah?
33. Apakah kenangan manis Tuan Haji yang tidak dapat dilupakan sepanjang pengajian?
34. Apakah kenangan pahit Tuan Haji yang tidak dapat dilupakan sepanjang pengajian?
35. Apakah pencapaian tertinggi Tuan Haji di dalam bidang akademik?
36. Adakah menjadi seorang usahawan merupakan cita-cita Tuan Haji dari zaman sekolah Tuan Haji?

### **Kerjaya dan Pengalaman**

37. Pada umur berapakah Tuan Haji mula bekerja?
38. Apakah pekerjaan pertama yang dilakukan oleh Tuan Haji?
39. Bilakah Tuan Haji mula menceburi bidang perniagaan?
40. Apakah yang membuatkan Tuan Haji ingin menceburi bidang perniagaan?
41. Dari manakah Tuan Haji belajar cara menjalankan perniagaan?
42. Berapa lamakah Tuan Haji sudah berkecimpung dalam bidang perniagaan ini?
43. Adakah di sini tempat pertama perniagaan ini bertapak?
44. Siapakah orang yang paling banyak memberikan dorongan buat Tuan Haji untuk meneruskan perniagaan ini?
45. Siapakah idola Tuan Haji di dalam bidang perniagaan ini?
46. Kenapa Tuan Haji memilih beliau sebagai idola Tuan Haji?
47. Siapakah yang memberi idea untuk memulakan perniagaan ini?

48. Sudah berapa tahun perniagaan ini beroperasi?
49. Bolehkah Tuan Haji menceritakan serba-sedikit tentang perjalanan syarikat ini?
50. Bagaimana perniagaan ini berkembang dari semasa ke semasa?
51. Adakah Tuan Haji mendapat mana-mana bantuan kewangan bagi meneruskan perniagaan ini?
52. Berapa lamakah perniagaan ini telah berjalan?
53. Apakah jawatan Tuan Haji dalam syarikat ini?
54. Adakah Tuan Haji ada menetapkan kriteria tertentu ketika memilih para pekerja?
55. Apakah sebab utama Tuan Haji menetapkan kriteria-kriteria sedemikian?
56. Apakah jenama produk-produk yang dijual?
57. Apakah simbolik di sebalik nama produk yang digunakan?
58. Produk tersebut terbahagi kepada berapa jenis bahagian?
59. Siapakah target pengguna untuk produk-produk ini?
60. Setelah produk Minyak Mestika dikeluarkan oleh syarikat Che Mah and Sons ini, apakah produk kedua yang di hasilkan?
61. Berkenaan dengan ramuan yang digunakan, adakah ianya turun-temurun dari warisan keluarga?
62. Adakah ramuan turun-temurun yang digunakan hanya bagi Minyak Mestika sahaja?
63. Adakah Tuan Haji mempunyai hasrat untuk mengeluarkan produk lain?
64. Berdasarkan daripada perjalanan serta perkembangan syarikat ini, adakah syarikat ini mempunyai cawangan?
65. Bolehkah Tuan Haji senaraikan tempat-tempat setiap cawangan yang wujud?
66. Siapakah yang menguruskan cawangan-cawangan tersebut?
67. Adakah Tuan Haji turut memantau perkembangan perniagaan di cawangan lain?
68. Dari segi pengurusan syarikat, adakah Tuan Haji sendiri yang menguruskan syarikat ini? Atau ada pihak lain yang turut membantu?
69. Adakah Tuan Haji sendiri yang turun padang untuk memantau prestasi para pekerja Tuan Haji?
70. Bagaimana proses pengurusan perniagaan di cawangan lain?
71. Bagaimana cawangan lain mendapatkan stok produk? Adakah dari syarikat induk?

72. Apakah matlamat Tuan Haji untuk perniagaan ini?
73. Adakah Tuan Haji mempunyai hasrat untuk melebarkan sayap ke negara-negara yang lain selain Malaysia?
74. Negara manakah yang menjadi target utama bagi Tuan Haji untuk memasarkan produk-produk ini?
75. Kenapa Tuan Haji memilih Negara tersebut?
76. Adakah perniagaan ini juga dibantu oleh ahli keluarga Tuan Haji?
77. Selain dari ahli keluarga, adakah terdapat pihak lain yang membantu Tuan Haji dalam menjayakan perniagaan ini?
78. Dari aspek apakah sumbangan yang telah pihak lain tersebut berikan?
79. Apakah cabaran terbesar yang pernah Tuan Haji lalui sepanjang perniagaan ini berjalan?
80. Bagaimanacara Tuan Haji menghadapi cabaran tersebut?
81. Kepada siapakah Tuan Haji ingin mewariskan perniagaan ini?
82. Apakah halangan terbesar bagi Tuan Haji dalam menjalankan perniagaan ini?
83. Sepanjang menjalankan perniagaan ini, adakah terdapat persaingan dalam memasarkan produk ini?
84. Siapakah antara pesaing tersebut bagi pendapat Tuan Haji?
85. Apakah pengalaman yang paling tidak boleh dilupakan apabila memasuki alam pekerjaan?

#### **Sumbangan dan Pencapaian**

86. Apakah pencapaian tertinggi yang pernah Tuan Haji peroleh sepanjang menjalankan perniagaan ini?
87. Adakah Tuan Haji berpuas hati dengan pencapaian yang Tuan Haji kecapai kini?
88. Pernahkah terdapat beberapa individu yang meminta pendapat Tuan Haji untuk memulakan perniagaan?
89. Pernahkah Tuan Haji ditawarkan untuk memberi taklimat atau berkongsi resepi kejayaan Tuan Haji kepada mereka di luar sana?
90. Jika di tawarkan, adakah Tuan Haji berminat? Kenapa?
91. Apakah pencapaian-pencapaian yang telah syarikat ini perolehi?



92. Bagaimana Tuan Haji dapat mengekalkan perkembangan serta pencapaian yang telah dikecapi?
93. Apakah kejayaan yang paling besar pernah Tuan Haji kecapi?
94. Dari segi ekonomi Negara, apakah sumbangan yang telah dapat Tuan Haji berikan?
95. Adakah perniagaan ini membantu dalam meningkatkan ekonomi Negara?

**Nasihat / pandangan**

96. Bagi pendapat Tuan Haji, apakah pandangan Tuan Haji terhadap bidang perniagaan di Malaysia sekarang ini?
97. Bagaimana pula pandangan Tuan Haji terhadap perniagaan 'online' yang di ibaratkan seperti cendawan tumbuh sejak akhir-akhir ini?
98. Apakah nasihat yang boleh Tuan Haji berikan bagi mereka yang ingin menceburi bidang ini?
99. Apakah pendapat Tuan Haji terhadap perkembangan perniagaan orang Melayu?
100. Apakah pengajaran atau nasihat terpenting yang menjadi inspirasi kepada Tuan Haji dalam meneruskan perniagaan ini?
101. Bolehkah Tuan Haji kongsi atau berikan sedikit nasihat serta pandangan kepada bakal-bakal usahawan muda yang ingin menceburi bidang perniagaan ini atau bidang perniagaan lain?



## UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

Kelantan

### PERJANJIAN MENGENAI SEJARAH LISAN

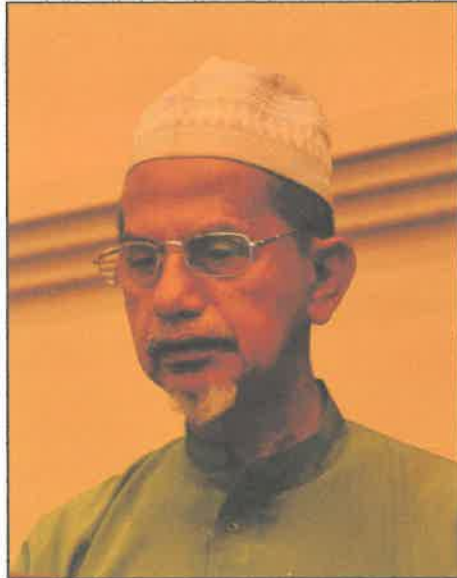
Syarat-syarat mengenai wawancara yang telah diadakan antara Universiti Teknologi MARA dengan HJ. JAAFAR BIN HARON Pada 20/5/15

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 semua 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 (Tokoh)

Ketua Pusat Pengajian,  
Fakulti Pengurusan Maklumat  
UiTM Kelantan.

LAMPIRAN 5



Gambar 1: Tuan Haji Jaafar Bin Haron



Gambar 2: Penemubual menyampaikan cenderahati kepada tokoh

## INDEKS

### A

Al-Quran, iii, 4, 5, 6, 7, 8, 34

### B

Belajar, 28, 38

berjaya, 13

bertajwid, 4

### C

Ceramah, 4, 34

Cetak rompak, 36

*Civil Engineering*, 1

### G

gejala sosial, 5

Geliga, 18, 35

Good Manufacturing Practice, 26

### I

Ilmu, 13, 37

institusi pengajian, 13

Islam, iii, 4, 5, 9, 14, 29, 31, 32, 38

### J

Jenama, 17, 23

Jualan, 26, 37

Jurutera, 35

### K

Kajian, iv, 34

Kaya, 16

Kelulusan, 9, 19, 35

Kesihatan, 26

kewangan, 22

khasiat-khasiat, 25

khidmat, 11

Kilang, v, 16

### M

manfaat, 29

masjid, 4

Matlamat, 16, 36

minyak gosok, vi

Minyak Mestika, iii, vi, 1, 17, 18, 19, 25,  
29, 35, 36, 37, 42

## N

Negara, 4, 7, 8, 11, 43, 44

## P

pasaran, 24

Pengalaman, iv, 7, 25, 36, 41

Pengarah, v

penyakit, 18

perancangan, 14

Perbelanjaan, 32

perkilangan, 16

Perniagaan, 30, 35

Persaingan, 36

perusahaan, 12

Produk, 19, 26, 29, 35, 42

## S

Sdn. Bhd., v, vi, 12

Sembahyang, 15

Syarikat, v, vi, 11, 12

## T

Teknikal, 1, 11

Teknikal Kolej, 1, 11

Tokoh, iii, iv, vi, 35, 45

tradisional, i

turun-temurun, 42

## U

ubat-ubatan, i

Ugama, 28

usahawan, vi, 11, 44

USAHAWAN, 1

## W

warisan, 42

Wawancara, iv

## RUJUKAN

*Minyak Mestika*. (2014). Pengenalan Che Mah and Sons Sdn. Bhd. Retrieved 4, April 2015 from <http://minyak-mestika.com.my/>

*Oral history association*. (2015). Principles and file practices. Retrieved 5, April, 2015 from <http://www.oralhistory.org/about/principles-and-practices/>

Puan Zailintun Binti Jaafar, personal communication, May 20<sup>th</sup>, 2015

Tuan Haji Jaafar Bin Haron, personal communication, May 20<sup>th</sup>, 2015