



**UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA
(KELANTAN)**

**TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
EN RIZAUDDIN BIN AHMAD
PENGARAH AL-RIDDHA RESOURCES**

OLEH:

**MOHD SHAFIQ BIN ABD FATTAH (2013912397)
ZULHAFIZI BIN ZUL (2013180119)**

**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
EN RIZAUDDIN BIN AHMAD
PENGARAH AL-RIDDHA RESOURCES

OLEH:

MOHD SHAFIQ BIN ABD FATTAH (2013912397)
ZULHAFIZI BIN ZUL (2013180119)

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

Assalamualaikum w.b.t.

Terlebih dahulu kami panjatkan rasa penuh kesyukuran kepada Yang Maha Esa, Allah S.W.T kerana akhirnya kami dapat melengkapkan Projek Pendokumentasi Lisan ini dengan jayanya. Tidak dinafikan, berbagai kekangan yang kami hadapi sebelum dan selepas selesai sesi temubual bersama tokoh, namun dengan berkat kesabaran kami dan pertolongan-Nya, kami dapat atasi masalah yang melanda.

Jutaan terima kasih kami tujukan kepada pembimbing akademik kami untuk subjek Oral Documentation (IMR 604) (Pendokumentasi Lisan), Puan Nurulannisa binti Abdullah yang telah memberikan segala ilmu yang beliau miliki kepada kami dan memberi kami segala tunjuk ajar untuk meyiapkan projek ini. Terima kasih yang tidak terhingga lagi sekali di atas dorongan beliau dan kami amat menghargainya.

Encik Rizauddin bin Ahmad, tokoh yang kami hormati dan setinggi-tinggi terima kasih kami ucapkan kerana kerjasama yang beliau berikan. Beliau yang telah banyak membantu kami dengan memberi informasi mengenai diri beliau. Kami tidak mungkin akan dapat menghasilkan transkrip yang sebegini lengkap dan bernilai ini tanpa bantuannya.

Akhir sekali, kami ingin mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada semua yang terlibat secara langsung atau pun tidak langsung, ibubapa serta rakan-rakan seperjuangan yang memberikan sedikit sebanyak tunjuk ajar kepada kami di dalam menghasilkan projek transkrip temubual ini.

Sekian terima kasih.

ISI KANDUNGAN

ISI KANDUNGAN

TAJUK	MUKA SURAT
Penghargaan.....	i-ii
Isi Kandungan.....	iii-iv
Abstrak.....	v-vi
Biodata Tokoh.....	vii-ix
Pengenalan.....	x-xii
Transkrip	1-37
Rujukan.....	38
Lampiran	39
Log Wawancara.....	40-42
Diari Kajian.....	43
Senarai soalan.....	44-47
Surat Perjanjian.....	48-49
Gambar.....	50-52
Indeks.....	53-55

ABSTRAK

ABSTRAK

Abstrak: Transkrip ini mengandungi temubual bersama Encik Rizauddin bin Ahmad mengenai kerjaya beliau dalam bidang perniagaan yang sudah hampir 15 tahun berkecimpung dalam bidang ini. Transkrip temubual ini dijalankan di dalam Masjid SBJ, Pasir Mas pada 20 Mei 2015 bermula jam 2.00 petang. Beliau merupakan salah seorang usahawan yang kental kerana menceburkan diri dalam pelbagai bidang dari zaman persekolahan beliau sehingga ke hari ini masih aktif. Beliau seorang yang bersemangat kental dan sentiasa bersabar Transkrip ini menyentuh serba sedikit tentang latar belakang beliau serta pengalaman beliau sebelum menjadi usahawan yang berjaya. Selain itu, temubual ini menumpukan tentang pengalaman yang beliau lalui sepanjang menjadi usahawan makanan beku(frozen food), menjadi wakil syarikat perlancongan, ejen asuran, dan menjadi tenaga pengajar kelas fardu ain. Beliau menceritakan bagaimana beliau berpindah dari satu perniagaan ke satu perniagaan. Beliau turut menceritakan bagaimana beliau boleh berkecimpung dalam bidang perniagaan sarung lengan wanita selama hampir 4 tahun. Selain itu, beberapa pendapat beliau mengenai Cukai barangan dan perkhidmatan (GST) dan nasihat kepada usahawan-usahawan pada masa kini.

Kata kunci : Encik Rizauddin bin Ahmad, perniagaan, usahawan, perlancongan, ejen, percukaian, makanan beku.

BIODATA TOKOH

BIODATA TOKOH



Rajah 1: En Rizauddin bin Ahmad

1. LATAR BELAKANG PERIBADI

1.1 Nama: Rizauddin bin Ahmad

1.2 Jawatan: Al-Riddha Resources.

1.3 Tarikh Lahir :1977

1.5 Umur: 38 tahun

1.6 Asal: Pasir Mas , Kelantan

1.7 Status : Berkahwin

1.8 Isteri :

1.9 Alamat :

2. KELULUSAN AKADEMIK

TAHUN	KELULUSAN	UNIVERSITI/INSTITUSI
1984-1988	Darjah 1-5	Sekolah Kebangsaan Kota,Kota bahru
1989	Ujian Pencapaian Sekolah Rendah (UPSR)	Sekolah Kebangsaan Paloh,Pintu geng,Kota bahru
1990-1997	Sijil Rendah Pendidikan(SRP)	Maahad muhammadi,kota bahru
1998-2000	Sijil Tertinggi Uagama Pondok(STUP)	Maahad Darul Ta 'lim Kindi,Bachok

3. PENGLIBATAN DALAM KERJAYA

Tarikh	Keterangan
Julai 2000-Julai 2004	Pernah menjadi wakil syarikat perlancongan Yaskim membawa rombongan haji dan umrah Pada watu yang sama berkerja sebagai kerani di syarikat yang sama
2005	Menjadi ejen takaful ikhlas
Februari 2005-Februari 2009	Pernah menjadi tenaga pengajar kelas Fardu Ain (KAFA) di SK Zainab II
Mei 2009	Membuka syarikat sendri dengan nama Al- Riddha Resources. Menjual makanan beku(frozen food)
2009	Turut memproses dan menjual kelapa dara secara keci kecilan
2011	Bermula membuka perniagaan baru.menceburi dalam penghasilan sarung lengan wanita dengan jenama Humaira

PENGENALAN

PENGENALAN

Transkrip temubual bersama Encik Rizauddin bin Ahmad ini telah dijalankan pada 20 Mei 2015 di masjid SBJ, Pasir Mas. Tujuan temubual ini dijalankan adalah mengenai pengalaman dan pembabitan beliau dalam bidang perniagaan dan keusahawanan.

Encik Rizauddin bin Ahmad lebih dikenali dengan nama Ridho telah dilahirkan di Bunut Susu, Pasir Mas, Kelantan pada tahun 1977. Beliau merupakan anak sulung daripada dua belas orang adik beradik, sembilan orang lelaki dan tiga orang perempuan. Beliau berstatuskan sudah berkawin dengan Irni Noraidah binti Mustafa dan mempunyai seorang anak lelaki bernama Mohd Irsyad Al-Riddha bin Rizauddin.

Transkrip temubual ini dijalankan selama satu jam sepuluh minit, penumpuan temubual ini lebih menjurus kepada kerjaya beliau dalam bidang perniagaan dan keusahawanan. Walaupun menghadapi pelbagai dugaan beliau tetap teguh dan bersabar demi mencapai matlamat menjadi ahli perniagaan yang berjaya terutamanya di negeri Kelantan.

Beliau memulakan pendidikan bermula dari sekolah rendah. Beliau bersekolah di Sekolah Kebangsaan Kota, Kota Bahru. Beliau bersekolah dari darjah satu hingga darjah lima pada tahun 1984 hingga 1988. Pada 1989 beliau bersekolah di Sekolah Kebangsaan Paloh, Pintu geng, Kota Bahru semasa darjah enam. Kemudiannya beliau melanjutkan pelajaran di Maahad Muhammadi Di Kota Bahru pada tahun 1990 hingga 1998. Setelah itu beliau menyambung pengajian di Maahad Darul Ta'lim Kindi di Bachok.

Pengalaman beliau sebelum menjadi seorang ahli perniagaan sememangnya banyak dan penuh cabaran dan liku-liku. Dengan berkat kesabaran beliau akhirnya berjaya juga menjadi ahli perniagaan dan usahawan yang terkenal. Beliau bermula kerjaya dengan menjadi wakil syarikat membawa jemaah untuk menunaikan ibadah haji dan umrah. Beliau berkerja di Syarikat Perlancongan Yaskim dan turut berkerja sebagai kerani pejabat disitu selama 4 tahun bermula pada Julai tahun 2000 sehingga Julai tahun 2004. Kemudian beliau berhenti berkerja dan mula menjadi ejen ansuran Takaful Ikhlas pada tahun 2005 atas dorongan rakan beliau dan juga pemilik Syarikat Ansuran Takaful Ikhlas di Pasir Mas. Pada tahun yang sama beliau ditawarkan untuk menjadi tenaga pengajar kelas fardu ain (KAFA). Akhirnya beliau bersetuju untuk menjadi guru mengajar kelas fardu ain (KAFA) dan mula mengajar dari bulan Februari 2005 hingga Februari 2009 di SK Zainab II. Kelas bermula dari pukul 2.00 petang dan tamat

pada 4.00 petang. Kemudian pada tahun 2009 beliau membuka syarikat beliau dengan nama Al-Riddha Resources. Syarikat beliau menjual makanan beku (frozen food) seperti karpap, samosa, murtabak raja dan lain-lain produk dengan harga yang amat berpatutan. Pada waktu yang sama beliau turut menceburi dalam bidang penghasilan minyak kelapa dara. Beliau memproses dan menjual minyak kelapa dara kecil-kecilan atas bantuan isteri beliau yang banyak menyumbang tenaga, masa dan wang kepada perniagaan beliau. Akhirnya pada tahun 2011 beliau bermula membuka perniagaan baru yang banyak mendatangkan keuntungan iaitu perniagaan menjual sarung lengan wanita. Beliau membuka kedai dan memproses bagi menghasilkan sarung lengan wanita yang berkualiti dengan harga yang berpatutan. Jenama sarung tangan beliau ialah Humaira yang diambil sempena nama gelaran isteri Rasulullah Siti Aisyah iaitu humaira bermaksud putih kemerahan. Terdapat beberapa jenis sarung lengan wanita yang dihasilkan seperti Humaira Renda, Ain dan Zulaikha

Dalam mencapai matlamat dan cita-cita beliau tidak pernah lupa asal usulnya. Dari seorang yang susah akhirnya menjadi ahli perniagaan yang berjaya. Beliau memegang prinsip amanah sebagai pengangan hidup beliau. Beliau percaya jika kita memegang amanah kita akan mencapai apa yang kita hajati.

TRANSKRIP

TRANSKRIP

Rakaman ini berkisah tentang wawancara sejarah lisan bersama En Rizauddin bin Ahmad berkaitan penglibatan beliau sebagai usahawan dari awal tahun 2000 hingga masa kini. Beliau kini memegang jawatan sebagai pengurus di syarikat Al-Riddha Resources. Syarikat beliau sendiri. Wawancara ini dijalankan di Masjid SBJ, Bunut Susu, Pasir Mas, Kelantan iaitu pada jam 2 petang hingga 4 petang. Kami telah memilih En Rizauddin bin Ahmad berdasarkan kisah hidup beliau sebelum bergelar usahawan yang berjaya dan sumbangan beliau dalam industri peniagaan di negeri Kelantan. Wawancara ini telah dikendalikan oleh Mohd Shafiq bin Abd Fattah dan dibantu oleh Zulhafizi bin Zul. Berikut adalah hasil rakaman yang telah siap dilakukan.

Petunjuk:

MRA: Rizauddin bin Ahmad
MSAF: Mohd Shafiq bin Abd
Fattah
ZZ: Zulhafizi bin Zul

MSAF : Saya nak tanya apakah nama penuh encik?

MRA : Assalamualaikum warahmatullahi waabarakatuh. Nama saya Rizauddin bin Ahmad tapi orang panggil saya Riza pun orang panggil Din pun orang panggil Mat Ridho pun orang panggil. Nak panggil apa-apa pun tak apa.

MSAF : Saya nak kenalkan diri saya. Saya Muhd Shafiq Bin Abd Fattah, IM245 daripada UITM Machang.

ZZ : Saya Zulhafizi bin Zul

MSAF : Umur berapa?

MRA : Umur saya sekarang ini *tiga puluh lapan* [38]. Saya beranak pada *empat hari bulan lima tahun tujuh puluh tujuh* [1977] jadi *tiga puluh lapan* [38] tahun dekat sebulan lebih dah.

MSAF : [ketawa] Lahir kat mana?

MRA : Saya lahir di Kampung Bunut Payong, Kota Bharu Kelantan.

MSAF : Dibesarkan dekat situ juga?

MRA : Dibesarkan kat situ juga.

MSAF : Lagi saya nak tanya, ibu bapa encik ada lagi tak?

MRA : Ibu bapa saya ada lagi.

MSAF : Ibu bapa encik ada dekat mana sekarang ini?

MRA : Sekarang ini ibu bapa saya ada di Taman Guru Pintu Geng

MSAF : Memang asal dekat situ ke?

MRA : Asal situ. Daripada kecil sampai besar memang duduk dekat situ. Selepas bernikah baru *tukar* [berpindah] duduk di Tendong.

MSAF : Maksudnya mak ayah cik situ jugak?

MRA : Ya, asal situ juga. Asal di Bunut Payong.

ZZ : Status sekarang ini?

MRA : Status *loni* [sekarang] sudah berkahwin, anak baru seorang. *So* [satu] A *so* [satu] B. Seorang anak seorang *bini* [isteri] (ketawa)

MSAF : Mak ayah encik itu kerja lagi ke duduk rumah?

MRA : Ayah saya pencen dah. *Enam* [6] tahun dah pencen. Ayah saya kerja TNB. Dia pencen di TNB Tanah Merah. Mak saya suri rumah sepenuh masa.

MSAF : Adik-beradik ada berapa orang?

MRA : Saya ada *dua belas* [12] orang adik-beradik. Saya anak sulung daripada *dua belas* [12] orang adik beradik.

MSAF : Yang bongsu umur berapa?

MRA : Lepas *SPM* [Sijil Pelajaran Malaysia] tahun lepas.

MSAF : Berapa lelaki berapa *tino* [perempuan]?

MRA : Daripada *dua belas* [12] adik-beradik, *sembilan* [9] lelaki *tiga* [3] perempuan.

MSAF : Anak encik tu umur berapa?

MRA : Anak saya *Loni* [sekarang] umur *dua* [2] tahun. Dia beranak pada *tiga belas hari bulan empat dua ribu tiga belas* [13 April 2013]. *Loni* [sekarang] dua tahun lebih.

MSAF : Tahun bila bernikah?

MRA : Saya bernikah pada *dua ribu enam* [2006]. Tahun *dua ribu tiga belas* [2013] baru boleh anak.

ZZ : Hobi encik apa?

MRA : Hobi saya? Tiada hobi. Cuma dalam perniagaan memang saya minat. Saya daripada kecil lagi, masa saya belajar lagi saya minat berniaga.

MSAF : Kedai encik dekat dengan rumah ke?

MRA : Ya, dekat dengan rumah. Saya mula-mula buka kedai asalnya di pasar borong Wakaf Che Yeh. Mula-mula saya buka kedai tahun *dua ribu sembilan* [2009].

MSAF : Maksudnya buka kedai Wakaf Che Yeh pun rumah memang situ juga?

MRA : Ya, di situ juga. Rumah saya di Taman Guru. Taman Guru dengan pasar borong Wakaf Che Yeh tu dekat sahaja.

MSAF : Nak tanya sekolah pula. Sekolah dulu sekolah mana?

MRA : Sekolah rendah? Saya sekolah rendah darjah *satu* [1] tahun lapan puluh empat [1984]. Darjah *satu* [1] sampai darjah *lima* [5] saya sekolah di Sekolah Kebangsaan Kota. Darjah enam [6] saya berpindah sekolah ke Sekolah Kebangsaan Paloh, Pintu Geng tahun lapan puluh sembilan [1989]. Sekolah menengah saya masuk Maahad Muhammadi lelaki tahun *sembilan puluh* [1990]. Tahun *sembilan puluh* [1990] peralihan, *tubik*

[habis] *enam* [6] bawah tahun *sembilan puluh tujuh* [1997]

MSAF : Selepas itu sambung mana?

MRA : Selepas itu tahun *sembilan puluh lapan* [1998] saya masuk di Darul Ta'lim Kindi Bachok. Tahun *sembilan puluh lapan* [1998] sampai *dua ribu* [2000]. *Tiga* [3] tahun diploma *STUP* [Sijil Tertinggi Ugama Pondok]

MSAF : Apa dia *STUP*?

MRA : Sijil Tertinggi Ugama Pondok.

MSAF : Masa dekat pondok ambil aliran *goh* [apa]?

MRA : Saya kuliah Dirasah Islamiah.

ZZ : Apa tu?

MRA : Dirasah Islamiah ini Pengajian Am. Dulu satu kuliah sahaja. *Loni* [sekarang] dia ada kuliah syariah, kuliah usuluddin, kuliah dakwah.

MSAF : Maksudnya encik seorang ke masuk aliran pondok? Adik-beradik lain?

MRA : Dalam *dua belas* [12] orang adik-beradik saya seorang masuk pondok. *Hok* [yang] lain tidak.

MSAF : *Hok* [yang] lain sekolah biasa?

MRA : Semua adik-beradik saya sekolah arab cuma *hok* [yang] masuk pondok saya seorang. *Hok* [yang] lain ada pergi Mesir, Aceh, masuk *UKM* [Universiti Kebangsaan Malaysia] pun ada.

MSAF : Dekat pondok itu apa pencapaian tertinggi? Boleh anugerah ke?

MRA : Tiada. Tiada pencapaian apa.

MSAF : Tidak menjadi wakil apa-apa?

MRA : Dia tiada persatuan di situ. Duduk situ belajar dari pagi lepas subuh *pukul enam setengah* [6.30AM] sampai lepas Isyak. *Sembilan* [9] jam sehari. Aktiviti kita hari-hari belajar dari pagi sampai malam.

MSAF : Belajar macam mana?

MRA : Belajar kitab.

MSAF : Belajar kelas ke macam mana?

MRA : Belajar kelas. Belajar pondok ada tahun *satu* [1] sampai tahun *enam* [6]. Tahun *satu* [1] sampai tahun *tiga* [3] dipanggil diploma, tahun *empat* [4] hingga *enam* [6] dipanggil ijazah.

MSAF : Masa *mengaji* [belajar] pondok ada tak kenangan manis yang cik tidak boleh lupa?

MRA : Gembiranya saya rasa semasa saya belajar di Sekolah Maahad Muhammadi kita duduk dengan ibubapa selepas itu kita duduk di pondok kita duduk sendiri, rasa bebas. Itu kenangan saya, kita buat sendiri belaka. Kita duduk sendiri sejak daripada tahun *sembilan puluh lapan* [1998] sampai tahun *dua ribu* [2000], kita usaha sendiri, kita masak sendiri, kita berdikari sendiri.

MSAF : Ada tak kenangan pahit masa kat pondok tu?

MRA : Kenangan pahit tidak ada. Pondok ni biasa jah. Tidak ada masalah.

MSAF : Lepas *mengaji* [belajar] pondok tu?

MRA : Lepas saya *STUP* [Sijil Tertinggi Agama Pondok] tahun *dua ribu* [2000] saya tidak sambung tahun *empat* [4]. Sepatutnya sambung tahun *empat* [4] peringkat tertinggi tapi saya tidak sambung.

ZZ : Sebab apa?

MRA : Sebabnya sebelum *result* [keputusan] *STUP* [Sijil Tertinggi Agama Pondok] *tubik* [keluar], saya pergi belajar di Thailand. Belajar pondok Galo di Yala. Belajar pondok tahun *dua ribu* [2000]. Masa tu *result* [keputusan] *tubik* [keluar] lagi. Lepas dari *result* [keputusan] *tubik* [keluar] orang *tawar* [mempelawa] saya jadi mutawiff bagi pakej umrah.

MSAF : Mutawiff tu apa?

MRA : Mutawiff untuk kita buka jemaah pergi umrah. Tu la mutawiff. Jadi orang *offer* [menawarkan] saya untuk kerja dengan dia menjadi ketua rombongan untuk pakej umrah. Jadi saya fikir nak sambung *mengaji* [belajar] ke nak kerja. Lagi pun saya dah sambung *mengaji* [belajar] di Galo, Thailand. Jadi saya fikir saya kerja dulu. Sebab kita orang susah kan. Masa tu adik saya masuk universiti di Mesir. Adik saya nombor *dua* [2] *mengaji* [belajar] di Institut Agama Aranari Aceh, Indonesia. Selepas itu adik saya pergi ke Mesir. Sebab saya dengan adik-beradik *tikah* [beza] setahun saja. Saya tahun *tujuh puluh tujuh* [1977]. Adik saya

tahun tujuh puluh *lapan* [1978]. Adik saya yang *ketiga* [3] tahun *lapan puluh* [1980]. Jadinya dekat-dekat la beza. Saya pun tak sambung *mengaji* [belajar]. Adik saya pergi Mesir, Aceh selepas itu duduk di kuiz lagi. Selepas itu *start* [mula] kerja bulan *tujuh* [7] *dua ribu satu* [2001]. Saya berhenti bulan *tujuh* [7] tahun *dua ribu empat* [2004]. *Tiga* [3] tahun saya kerja di Syarikat Pelancongan Yaskim. Masa itu pejabatnya di Kompleks Yaskim, Jalan Gajah Mati dekat *floor* [tingkat] selama *tiga* [3] tahun. Tugas saya sebagai kerani am. Buat *belako* [semua] isi borang, cari barang, kira jemaah.

MSAF : Sebab apa encik berhenti?

MRA : Sebabnya syarikat *bui* [bagi] *offer* [tawaran] kepada saya sama ada awak nak jadi *staff* [pekerja] syarikat ataupun nak jadi wakil syarikat. Kalau jadi *staff* [pekerja] syarikat kita buat kerja pejabat. Bahagian-bahagian kerani, komputer, bahagian masuk duit dalam bank. Kerani am saya ini buat *belako* [semua]. Kalau jadi wakil syarikat, kita hanya jual pakej syarikat sahaja. Syarikat keluar pakej, kena keluar la cari jemaah, cari-cari orang nak pergi umrah atau haji. Kalau kerja dengan syarikat dengan jadi wakil syarikat, lebih baik jadi wakil syarikat. Kita boleh buat kerja lain lagi. Saya pun *oyak* [bagi tahu] *bos* [ketua] nak jadi wakil syarikat. Saya berhenti bulan *tujuh* [7] *dua ribu empat* [2004] dari bulan *tujuh* [7] *dua ribu satu* [2001]. Masa tahun *dua ribu* [2000] sampai bulan *tujuh* [7] *dua ribu satu* [2001] saya masuk kursus. Sebab minat saya memang nak berniaga. Dari *mengaji* [belajar] lagi saya nak *nego* [berniaga]. Saya pun

masuk kursus dengan *MARA* [Majlis Amanah Rakyat]. Kursus *LPU* [Lembaga Perusahaan Peladang]. Masa tahun 2000, *MARA* [Majlis Amanah Rakyat] buka kursus Pra Latihan Pembangunan Usahawan. Saya masuk kursus tu. Selepas itu dipanggil untuk kursus *LPU* [Lembaga Perusahaan Peladang]. Temuduga *LPU* [Lembaga Perusahaan Peladang], diterima masuk kursus tu tahun *dua ribu* [2000]. Selepas itu kursus di Padang Inn Labok, Machang. Dia ada *empat* [4] kursus sampai bulan *tujuh* [7] *dua ribu satu* [2001]. *Start* [mula] dari situ saya kerja dengan syarikat pelancongan Yaskim tu.

MSAF : Gaji masa itu berapa?

MRA : Masa itu *tiga* [3] tahun saya kerja *tiga ratus lima puluh* [RM350] gaji saya tahun *dua ribu satu* [2001]. Bagi saya tidak cukup. Saya berhenti bulan *tujuh* [7] *dua ribu empat* [2004]. Saya berhenti *so* [satu] sebab faktor gaji. *So* [satu] lagi faktor penat. Penat dari pukul *lapan pagi* [8.00AM] sampai pukul *enam petang* [6.00PM] kadang-kadang tu malam kita kerja lagi. Kita duduk isi borang, *bank in* [masuk] duit lagi, cari jemaah lagi. Banyak kita buat. Saya pun berhenti jadi wakil syarikat bulan *tujuh* [7] *dua ribu empat* [2004].

MSAF : Yang jadi mutawiff macam mana?

MRA : Dalam tempoh *tiga* [3] tahun saya kerja, *dua* [2] kali saya bawa jemaah. Kali pertama saya pergi tahun *dua ribu dua* [2002]. Saya pergi bulan *sembilan* [9] pertengahan ramadhan. Saya bawa jemaah *tiga puluh* [30] orang masa itu.

MSAF : Berapa lama?

MRA : Saya pergi melalui Iran, *lapan belas* [18] hari. Daripada *KLIA* [Kuala Lumpur International Airport] ke Tehran, Tehran ke Isfahan. Di Isfahan kita *duduk* [bermalam] *tiga* [3] hari *dua* [2] malam. *Tiga* [3] hari *dua* [2] malam dari Isfahan ke Tehran, Tehran ke Jeddah. Kalau kita naik kapal Iran Air, kena transit di Tehran. Itu kali pertama saya pergi. Kali kedua saya pergi tahun *dua ribu tiga* [2003]. Tahun *dua ribu tiga* [2003] saya pergi awal Ramadhan. Esok puasa hari ini saya pergi. *Dua puluh sembilan* [29] Syaaban saya pergi. Jadi saya sempat puasa awal puasa bulan *sembilan* [9] di Tehran. Jadi *duduk* [menginap] di hotel Tehran tahun *dua ribu tiga* [2003].

MSAF : Kiranya pergi situ dibayar ke macam mana?

MRA : Sekali pergi, sebab saya pergi atas wakil syarikat kan, syarikat *support* [tanggung] belaka. Makan, minum, penginapan dia tanggung belaka kita

cuma bawa jemaah sahaja.

MSAF : Gaji lain pula?

MRA : Kalau kita bawa jemaah syarikat beri saguhati gaji kita suku. Maksudnya syarikat beri saguhati *lima ratus ringgit* [RM500] sekali pergi. Hotel, makan, minum syarikat tanggung dah.

MSAF : Kiranya swasta kan?

MRA : Ya, ini swasta sempat *dua* [2] kali pergi.

MSAF : Umrah sahaja kan?

MRA : Umrah saja. Ikut Tehran *dua-dua* [2]. Kali pertama ikut Tehran. Kali kedua pun ikut Tehran. Jadi kita atur belaka. Kita *check in* [daftar masuk] hotel. Hotel di Mekah di Madinah selepas itu dia pergi umrah dan makan. Kita urus belaka.

MSAF : Wakilnya seorang saja ke? Ke ada wakil lain?

MRA : Masa saya pergi tahun *dua ribu dua* [2002] itu ada *dua* [2] orang *staff* [pekerja], saya dgn *saing* [kawan] saya. Tahun *dua ribu tiga* [2003], *staff* [pekerja] dan seorang jemaah itu dia pergi dengan *family* [keluarga] dia.

Jadi dia sebagai *kepalanya* [ketua]. Kita lepas dekat dia saja.

ZZ : Kali kedua tu ramai ke?

MRA : Kali kedua dalam *enam puluh* [60] lebih.

MSAF : Selepas itu dari sini naik airport [lapangan terbang] sini ke?

MRA : Airport sini ke *KLIA* [Kuala Lumpur International Airport]. Ikut aras *lima* [5] naik kapal Iran Air. Masa itu la, masa ni tiada dah kapal Iran.

MSAF : Syarikat ni *alok* [dekat] mana?

MRA : Syarikat ini pindah dah. Dulu syarikat di Jalan Gajah Mati. *Loni* [sekarang] pindah dekat Wisma Sutera Inn. Ada lagi sampai *loni* [sekarang].

MSAF : Umrah sahaja? Haji?

MRA : Umrah sahaja. Haji tak lagi. Sepatutnya *dua ribu empat* [2004] syarikat suruh saya pergi tapi saya berhenti. Nama saya naik dah haji tahun *dua ribu empat* [2004] tapi saya berhenti. Berhenti tahun *dua ribu empat* [2004], saya cari jemaah, ada sorang, tak ramai lah. Saya ambil komisen

dari syarikat. Satu *kepala* [orang] syarikat bagi *lima puluh ringgit* [RM50].

MSAF : Setiap orang nak pergi umrah? Kalau haji?

MRA : Kalau pakej haji seorang jemaah syarikat bagi *satu ratus lima puluh ringgit* [RM150], umrah seorang jemaah *lima puluh ringgit* [RM50].

MSAF : Berapa tambang nak pergi haji masa itu?

MRA : Masa itu ada *empat* [4] pakej. Pakej yang *lapan belas ribu ringgit* [RM18,000] pun ada. Paling murah sekali silap saya *empat belas ribu ringgit* [RM14,000]. *Empat belas ribu ringgit* [RM14,000] ada *lapan belas ribu ringgit* [RM18,000] ada, *dua puluh dua ribu ringgit* [RM22,000] pun ada. Saya tak ingat dah tahun *dua ribu empat* [2004] tu.

MSAF : Kalau umrah pula macam mana?

MRA : Umrah banyak pakej. Waktu saya pergi naik kapal Iran Air pakej murah sekali *empat ribu sembilan ratus sembilan puluh ringgit* [RM4990].

MSAF : Paling mahal?

MRA : Paling mahal sekali *enam ribu sembilan ratus sembilan puluh ringgit*
[RM6990]

MSAF : Apa bezanya?

MRA : Bezanya hotel. Kalau hotel murah dia *duduk* [menginap] di apartment.
Kalau hotel mahal dia *duduk* [menginap] di hotel. Hotel itu *tiga* [3]
bintang ke, *lima* [5] bintang ke. *Lima* [5] bintang standard la mahal .
Kalau apartment murah la. *Empat ribu sembilan ratus sembilan puluh*
sembilan ringgit [RM4999] itu apartment. Apartment boleh *sepuluh* [10]
orang *satu* [1] bilik. Kalau hotel *tiga* [3] atau *empat* [4] orang sebilik.
Kalau hotel *lima* [5] bintang *dua* [2] orang sebilik.

MSAF : Kira *dua* [2] kali sahaja encik bawak orang?

MRA : Ya, *dua* [2] kali setakat saya kerja.

MSAF : Jadi wakil ini encik kena *kecek* [cakap] arab ke?

MRA : Dia campur-campur.

MSAF : Memang boleh arab ke?

MRA : Boleh sikit-sikit. ____ sekali di *airport* [lapangan terbang]. Kita tak biasa kan. Arab dia dengan arab kita lain.

MSAF : Dia pilih *hok* [yang] pandai arab ke?

MRA : Dia nak *lagu* [macam] itu juga lah. Boleh juga *basic* [asas] sikit-sikit. Orang *kecek* [cakap] kita faham maksudnya. Kalau nak jawab balik sikit-sikit boleh lah. Nak *check in* [daftar masuk] hotel kena *kecek* [cakap] arab la, di *airport* [lapangan terbang].

MSAF : Kalau tak boleh *kecek* [cakap] arab *payah* [susah] juga la?

MRA : Ya, *payah* [susah] juga la. Saya berhenti tahun *dua ribu empat* [2004], rehat setahun bulan *tujuh* [7] *dua ribu empat* [2004]. Tahun *dua ribu lima* [2005] saya *start* [mula] buat takaful. Buat takaful ikhlas pula. Lepas saya berhenti itu orang *offer* [tawar] pula saya mengajar *KAFA* [Kelas Al-Quran dan Fardu Ain].

MSAF : Buat takaful atas sendiri ke ada orang *offer* [tawar] juga?

MRA : Orang *offer* [tawar] juga saya.

MSAF : Lepas berhenti jadi wakil syarikat?

MRA : Bulan *tujuh* [7] *dua ribu empat* [2004] berhenti kerja. Awal *dua ribu lima* [2005] ada *saing* [kawan] saya *offer* [tawar] jadi wakil takaful. Masa itu bulan *sebelas* [11] atau *dua belas* [12] tahun *dua ribu empat* [2004] dia *offer* [tawar] saya. Jadi saya cubalah jadi wakil takaful.

MSAF : Kerja takaful macam mana pula?

MRA : Kerja takaful ini saya tidak tahu kerja *lagu* [macam] mana. Cuma dia kata mengajak orang untuk menyimpan. *Mugo* [sebab] tidak bidang kita, saya pun cuba la. Ambil peperiksaan la.

MSAF : Ada peperiksaan?

MRA : Ya ada peperiksaan. Nama peperiksaan masa itu TCE. *Loni* [sekarang] nama peperiksaan dia *TBE* [Takaful Basic Examination]. *Start* [bermula] *satu* [1] Januari tahun *dua ribu lima* [2005] saya ambil peperiksaan, lulus peperiksaan saya *start* [mula] kerja takaful. Lulus peperiksaan takaful itu, orang pula *offer* [tawar] saya untuk mengajar *KAFA* [Kelas Al-Quran dan Fardu Ain]. Saya pun “Tak sempat nak mengajar *KAFA* [Kelas Al-Quran dan Fardu Ain] lagi nak buat takaful lagi”. Saya pun dah orang desak saya suruh mengajar jadi saya pun mengajar juga. Saya mengajar *KAFA* [Kelas Al-Quran dan Fardu Ain] di *SK* [Sekolah Kebangsaan] Zainab II. Bermula bulan *dua* [2] *dua ribu lima* [2005] sampai tahun *dua ribu*

sembilan [2009]. *Empat* [4] tahun saya mengajar.

MSAF : Takaful ada syarikat tak? *Saing* [kawan] encik tahu dari mana?

MRA : Dia syarikat agensi. Agensi takaful ikhlas.

MSAF : Kiranya cari orang komisen macam mana?

MRA : Takaful ikhlas ini setiap orang yang menyimpan dengan kita, kita boleh komisen selama *enam* [6] tahun. Selagi orang itu menyimpan dengan takaful, kita boleh komisen selama enam [6] tahun. Tahun pertama komisen kita *tiga puluh lima peratus* [35%], tahun kedua *dua puluh lima peratus* [25%]. Tahun ketiga dan keempat *lima belas peratus* [15%]. Tahun kelima dan keenam *sepuluh peratus* [10%]. Contohnya begini, orang itu menyimpan *seratus ringgit* [RM100] sebulan. Kita boleh *tiga puluh lima peratus* [35%] dari *seratus ringgit* [RM100]. *Tiga puluh lima ringgit* [RM35] seorang. Kalau boleh *sepuluh* [10] orang *customer* [pelanggan] sebulan, kita boleh *tiga puluh lima ringgit* [RM35] *kali* [darab] *sepuluh* [10], boleh *tiga ratus lima puluh ringgit* [RM350] sebulan. Bulan depan pula selama setahun kita boleh. Bukan *sepuluh* [10] orang itu sahaja. Cari lagi. Kita masuk sekolah, masuk jabatan kerajaan, buka *booth* [gerai] kat ekspo. Pagi saya buat takaful, tengahari pukul *dua* [2.00PM] sampai pukul *empat setengah* [4.30PM] pergi mengajar *KAFA*[Kelas Al-Quran dan Fardu Ain]. Masa tahun *dua ribu lima* [2005] hingga *dua ribu sembilan* [2009]. Berhenti *KAFA*[Kelas Al-Quran dan

Fardu Ain] *dua ribu sembilan* [2009] ,saya *start* [mula] buat *frozen food* [makanan sejuk beku]. Saya pun beli kedai.

MSAF : Yang KAFa[Kelas Al-Quran dan Fardu Ain] itu gaji macam mana pula?

MRA : Masa itu gaji KAFa[Kelas Al-Quran dan Fardu Ain] *dua ratus lima puluh lima ringgit* [RM255] di SK [Sekolah Kebangsaan] Zainab II, Telipot. Potong KWSP [Kumpulan Wang Simpanan Pekerja] potong SOCSO [Pertubuhan Keselamatan Sosial] boleh *satu ratus lima puluh ringgit* [RM150] sebulan.

MSAF : Takaful itu berhenti ke?

MRA : Tidak, dia mengajar *tiga* [3] kali seminggu. Bermula pukul *dua petang hingga empat petang* [2-4]. *Dua* [2] jam. *Dua ratus lima puluh lima ringgit* [RM255] gaji bulih [dapat] *satu ratus lima puluh ringgit* [RM150] sebulan selama *lima* [5] tahun. Takaful ikhlas saya buat, pakej umrah saya buat, mengajar pun saya buat. *Tiga* [3] benda saya buat. Berhenti *dua ribu sembilan* [2009], saya pun buka syarikat Ar-ridha Marketing. Ar-ridha Marketing ini saya jual barangan *frozen food* [makanan sejuk beku]. Karipap, samosa, roti goreng, roti canai, murtabak raja. Saya kumpul semua produk usahawan dalam Kelantan ini. Usahawan FAMA [Kementerian Pertanian & Industri Asas Tani], usahawan KADA [Lembaga Kemajuan Pertanian Kemubu], usahawan

veterinar. Saya kumpul produk usahawan, saya tubuh satu syarikat nama Ar-ridha Marketing. Kita pasar produk usahawan. Barang *frozen food* [makanan sejuk beku] saya ambil dari kilang di PC [Pengkalan Chepa] selepas itu rempah kunyit, rempah kari, ambil dengan usahawan Melayu. Kek saya jual, barang *frozen food* [makanan sejuk beku] selepas itu barang ____ *gapo* [apa] lg.

MSAF : Macam mana encik cari orang?

MRA : Saya *join* [menyertai] dengan *FAMA* [Kementerian Pertanian & Industri Asas Tani]. Masuk kursus dengan *FAMA* [Kementerian Pertanian & Industri Asas Tani] untuk usahawan *FAMA* [Kementerian Pertanian & Industri Asas Tani]. Masa itu kita kenal usahawan. Kita ada *contact* [nombor telefon]. Selepas itu saya masuk kursus usahawan veterinar, usahawan *MARA* [Majlis Amanah Rakyat], usahawan *KADA* [Lembaga Kemajuan Pertanian Kemubu], jadi kita kenal beratus usahawan.

MSAF : Jadi kalau kita nak ambik barang?

MRA : Kita telefon. Kita kumpul selepas itu kita pasar pula. Tahun *dua ribu tujuh* [2007] itu *ore tino* [isteri] saya habis *mengaji* [belajar] tahun *dua ribu lima* [2005], dia kursus dengan Kelantan Biotek di Labok, Machang. Dia kursus buat minyak kelapa dara. Dia ada *lima* [5] produk masa itu. Sabun beras pulut, minyak kelapa dara, bam, scrub, syampu bawah Kelantan Biotek jenama ____ *fera*. Habis kursus itu, dia pun buat pula

sendiri, tubuh syarikat Humaira Resources, *serupo* [sama] dengan produk Kelantan Biotek juga. Saya kenal *ore tino* [isteri] saya, masa itu saya buat takaful. Saya masuk _____, saya kenal disitu la.

MSAF : Nak tanya nama isteri?

MRA : Isteri saya nama Irni Noraidah bt. Mustafa

MSAF : Asal mana?

MRA : Asal Kg. Hutan Chengal, Tendong.

MSAF : Umur berapa dah *loni* [sekarang]?

MRA : *Loni* [sekarang] umur *tiga puluh empat* [34]. Dia *tikah* [beza] *tiga* [3] tahun dengan saya.

MSAF : Macam encik *oyak* [bagi tahu] dia *mengaji* [belajar]. Dia *mengaji* [belajar] mana?

MRA : Dia *mengaji* [belajar] di *UITM* [Universiti Teknologi Mara] Shah Alam. Ijazah bahagian *Electrical* [elektrik].

MSAF : Nak tanya *bakpo* [kenapa] nama Ar-ridha?

MRA : Nama saya Muhammad Rizauddin bin Ahmad. Mak saya panggil saya *Arridha* (A-R-R-I-D-H-A). Asalnya dari nama saya.

MSAF : Yang mendorong encik untuk buat *business* [perniagaan] ni siapa dia?

MRA : Saya sendiri.

MSAF : Minyak kelapa dara itu siapa yang buat? Encik sendiri ke?

MRA : Saya dengan *ore tino* [isteri] saya. Buat sabun sendiri. Kita ada formula dia. Kita belajar. Tahu nak buat sabun *lagu* [macam] mana.

MSAF : Tiada alat-alat dia ke?

MRA : Memang ada, pakai mesin itu nak buat yang besar. Untuk kita yang kecil-kecil ini pakai buat begitu la. Pakai dapur gas. Yang mesin itu nak buat banyak.

MSAF : Bagaimana encik buat sabunya? Dapat mana barang-barang nak buat sabun itu?

MRA : Bahan dia ambik dari kilang. Dulu orang yang tiada *certificate* [sijil]

tidak boleh beli bahan *chemical* [kimia] untuk nak buat sabun. Boleh tapi dia kena kilang *hok* [yang] ada lesen sahaja boleh beli bahan *chemical* [kimia]. Macam kilang kecil-kecil nak buat tidak boleh.

MSAF : Kelapa kira macam mana pula?

MRA : Kita ambil *hok* [yang] *molek* [elok]. Dia ada banyak jenis pula kelapa. Cari kelapa yang banyak santan.

MSAF : Bukan ikut *dan* [sukahati] la?

MRA : Tidak boleh. *Nyior* [kelapa] tidak boleh campur. Hanya *satu* [1] jenis sahaja. Untuk menjadi *satu* [1] liter minyak kelapa dara memerlukan *tiga kilogram* [3KG] santan. *Satu kilogram* [1KG] santan tujuh *ringgit* [RM7] *loni* [sekarang].

MSAF : Nak buat bam macam mana pula? Ke buat sendiri?

MRA : Buat sendiri.

MSAF : Bam cara dia lain pula?

MRA : Cara dia lain pula. Ada bahan dia pula. Cuma masalahnya nak dapatkan bahannya.

MSAF : Bahan kimia itu la?

MRA : Ya, *payah* [susah] sebab dia tidak bagi sembarangan kepada ---

MSAF : Kira halangan kan?

MRA : Ya, jadi saya fikir-fikir “Aku tidak boleh buat minyak kelapa dara ni. Nak buat boleh nak pergi jauh tak boleh”. Saya fikir-fikir saya nak cari produk yang tidak perlukan sijil halal, *QSC* [Quality Service Certification]. Akhir tahun *dua ribu sebelas* [2011] timbulnya sarung tangan muslimah. Sebelum saya buat sarung tangan wanita saya fikir, “Nak jual baju, orang jual dah, nak jual jubah, orang jual dah, nak jual tudung, ada orang jual dah, nak jual kopiah orang jual dah”. Saya nak jual lain dari yang lain. Saya pun pergi *survey* [meninjau] “Sarung ni tiada orang buat lagi. Ada orang jual sarung lengan tapi mari daripada China, Vietnam, Indonesia. Saya pun bincang, reka-reka *tubikla* [keluar] sarung lengan saya.

MSAF : Sarung lengan apa orang panggil?

MRA : Nama itu Humaira.

MSAF : Kenapa humaira?

MRA : Humaira itu saya ambil sempena nama Siti Aisyah. Nabi gelar Siti

Aisyah 'Humaira'. Putih merah kemerahan. Asal mula-mula nak *bubuh* [letak] nama anak tapi *bulih* [dapat] *hok* [yang] *jate* [lelaki]. *Hok* [yang] *jate* [lelaki] *bubuh* [letak] nama saya.

MSAF : Anak nama apa?

MRA : Ahmad Irshad Arridha. Tapi kalau *bulih* [dapat] anak *tino* [perempuan] nak *bubuh* [letak] Aisyah Humaira tapi *bulih* [dapat] *hok* [yang] *jate* [lelaki]. Biar selepas ini lah (ketawa). Selepas itu buat sarung lengan. Masa itu *so* [satu] produk nama 'sarung lengan humaira'. Buat masuk di butik pakaian orang tidak mahu. Tiada orang pakai *laguni* [macam ini] *mugo* [sebab] kita seorang buat. Masuk ekspo tahun *dua ribu sebelas* [2011] orang tidak mahu, *dua ribu dua belas* [2012] orang tidak mahu, tahun *dua ribu tiga belas* [2013] baru orang nampak sarung lengan boleh berkembang. Selepas itu buat blog, twitter, facebook *promote* [mempromosi] sarung lengan itu.

MSAF : Design [reka bentuk] itu macam mana?

MRA : Reka sendiri.

MSAF : Macam nak *design* [reka bentuk] nak buat renda, buat bunga-bunga?

MRA : Reka sendiri la.

MSAF : Ada belajar ke?

MRA : Tidak ada belajar. Saya reka sendiri. Ini nama dia Alia. Alia ada, Zulaikha ada, Ain ada. Ini masuk jari. Ini nama dia Humaira Renda. Kalau Humaira sahaja tidak ada renda. Kalau tidak ada renda buat dengan kain fusiform. Kalau humaira ada renda, empat [4] jenis kain (menunjukkan gambar)

MSAF : Yang pasal sarung tangan itu, kain itu beli ke ambil mana?

MRA : Di Kota Bharu pun ada, di Terengganu ada.

MSAF : Macam mana encik boleh tahu? Dari syarikat ke macam mana?

MRA : Kita pergi sendiri. Semua kedai kain di Kelantan saya masuk tengok kualiti *molek* [elok] ke tidak. Kalau *molek* [elok] kita beli.

MSAF : Kalau ambil banyak tak? Satu kayu ke?

MRA : Modal permulaan saya buat sarung tangan tahun *dua ribu sebelas* [2011] dengan modal *dua ratus ringgit* [RM200].

MSAF : *Dua ratus ringgit* [RM200] boleh buat banyak mana?

MRA : Saya beli kain *hok* [yang] murah sekali. Kain murah sekali kain fusiform. Nak buat humaira. Masa itu *lima ringgit* [RM5] semeter. Beli *dua puluh* [20] meter. Lama-lama cari kain pula. Jadi cuba buat *takut* [mana tahu] orang beli. Kita tawar orang tak nak. Tanya itu tanya ini. Tanya sini tanya situ. Tidak ada orang pakai kan. Cari la mana. *Loni* [sekarang] baru orang kenal. Kita masuk ekspo. Ekspo *KTC* [Kelantan Trade Centre], ekspo Terengganu. Ekspo Terengganu dah *tiga* [3] kali dah.

MSAF : Ekspo itu orang panggil ke encik ada tengok iklan?

MRA : Kita ada persatuan. Persatuan Usahawan *Online* [atas talian] orang panggil.

MSAF : Tahu dari situ la?

MRA : Ya, kita kumpul semua. Kita ada persatuan *hok* [yang] jual secara *online* [atas talian] di Kelantan. Kita bergabung dengan Terengganu. Kita buat ekspo *KTC* [Kelantan Trade Centre]. Hari Khamis, Jumaat ini saya ada di

KTC [Kelantan Trade Centre]. Kita kumpul usahawan *online* [atas talian]. Orang jual kasut, jual jubah. Jumaat Sabtu *dua* [2] hari di *KTC* [Kelantan Trade Centre] selepas itu minggu depan pula di ____.

MSAF : Kiranya sebelum ekspo itu encik memang siapkan barang-barang encik? Kiranya berapa lama encik nak siapkan barang-barang untuk ekspo? Macam bajet, bila encik proses barang-barang tu?

MRA : Hari-hari. Walaupun tidak ada ekspo pun memang kita buat. Disamping itu cari mana ada buat *event* [acara]. Kita jahit hari-hari.

MSAF : Kira sehari tu tidak ada *satu* [1] *target* [sasaran] macam nak buat dalam *seratus* [100] ke tidak ada? *Ikut dan* [suka hati] sahaja?

MRA : *Ikut dan* [suka hati] nak jahit banyak mana. Kain ada ikut nak jahit banyak mana.

MSAF : Tempahan itu paling tinggi berapa banyak orang tempah? Paling banyak untung?

MRA : *Loni* [sekarang] *hok* [yang] paling banyak untung sekali kalau ada ekspo. Kalau nak mengharapkan orang *mari* [datang] kedai tidak boleh.

MSAF : Kiranya kedai ada juga la? Kedai itu buka ada juga la orang belinya?

MRA : Buka *sokmo* [sepanjang masa] dari pukul *lapan pagi* [8.00AM] sampai pukul *enam setengah petang* [6.30PM]. Dulu kedai saya ada *lima* [5] orang tukang jahit *dua* [2] orang pembantu kedai. (telefon berdering)

MSAF : Kiranya encik *join* [menyertai] banyak persatuan-persatuan?

MRA : Kalau kita nak berjaya kita kena banyak ---. Kalau kita nak *nego* [berniaga] sorang-sorang payah. Kita tak kenal orang. Kita kena *join* [sertai] belaka. Usahawan *FAMA* [Kementerian Pertanian & Industri Asas Tani], vaterinar, *MARA* [Majlis Amanah Rakyat], usahawan *KADA* [Lembaga Kemajuan Pertanian Kemubu]. Jadi apabila kita kenal ramai usahawan, kita boleh kongsi.

MSAF : Jadi dekat situ la kita boleh kenal orang?

MRA : Banyak kita kenal orang. Kita tidak tahu kita tanya orang.

MSAF : Macam kedai itu sewa ke macam mana?

MRA : Kedai *tok tua* [mertua] saya. *Enam* [6] kedai dekat situ sewa dengan dia. Duduk saja, tidak sewa.

MSAF : *Hok* [yang] lain sewa la?

MRA : Kedai runcit, kedai tayar itu sewa la. Sewa *lima ratus ringgit* [RM500] sebulan.

MSAF : Dalam encik *start* [mula] berniaga, apa paling mencabar sekali? Paling perit sebelum nak naik ni?

MRA : Peringkat kita nak perkenalkan barang la. Contoh paling susah sekali minyak kelapa dara. *Start* [mula] saya berniaga tahun *dua ribu tujuh* [2007] itu. Masa itu orang tak kenal minyak kelapa dara. Orang tak beli. Saya pun cuba la tester, perit, pahit, payau, bau tengik santan. Orang tidak mahu. Orang tidak kenal minyak kelapa dara. Bam mahal saya jual *enam ringgit* [RM6]. *Dua* [2] *sepuluh ringgit* [10] saya jual. Orang banyak tengok ke tiger bam.

MSAF : Macam ada saingan la dekat situ?

MRA : Ya saingan kita nak suruh orang kenal memang payah. Minyak kelapa dara saya campur dengan beras pulut untuk jerawat, bintik-bintik hitam untuk cuci muka. Orang *oyak* [cakap] mahal *lapan ringgit* [RM8] setongkol. Memang sabun kita mahal sebab kita buat dengan beras pulut. Beras pulut yang berkualiti. Beras pulut ini banyak khasiatnya. Kalau ada jerawat itu boleh buat cuci muka. Cuci muka *dua* [2] kali sehari. Mandi pagi dengan mandi malam. Selepas itu khasiat minyak kelapa dara lagi.

Saya cerita *so so* [satu-satu], memang orang tidak mahu.

MSAF : Nak tanya pasal *business* [perniagaan] kain ke pasal minyak kelapa dara buat lagi kan? Dengan adanya *GST* [Government Service Tax], macam mana encik rasa? Kos dia meningkat ke *supo* [sama]?

MRA : *GST* [Government Service Tax]?

MSAF : Ya, *GST* [Government Service Tax] mesti ada effectnya [kesannya] dari segi kos nak buat produk kan?

MRA : *Effect* [kesan] bagi saya dengan barangan saya sejak *GST* [Government Service Tax] *still* [sama].

MSAF : Kiranya *GST* [Government Service Tax] ini kos dia meningkat, jadi encik tidak ke cuba naikkan harga?

MRA : Walaupun ada *GST* [Government Service Tax], saya turun harga saya. Sebab saya boleh barang murah lagi. Walaupun orang kata *GST* [Government Service Tax] naikkan harga.

MSAF : Turun pun ada untung?

MRA : Turun pun ada untung lagi. Cuma dari jualan saya turun sedikit. *Start* [mula] *GST* [Government Service Tax] *satu* [1] April kan? Sebelum *satu* [1] April bulan *satu* [1] bulan *dua* [2] bulan *tiga* [3] ada ekspo di *KTC* [Kelantan Trade Centre]. Memang *sale* [jualan] tinggi. *Dua ribu* [2000], *satu ribu* [1000] sehari *satu ribu lima ratus* [1500]. Selepas *GST* [Government Service Tax] *dua* [2] hari bulan, ada ekspo di *KTC* [Kelantan Trade Centre]. *Islamic Lifestyle* [Gaya Hidup Islam] bulan lepas. Jualan turun sikit dari *satu ribu* [1000] turun kepada *tiga ratus* [300], *empat ratus* [400]. Memang berat. Walaupun syarikat saya tidak kena *gst*. Contohnya harga *lapan ringgit* [RM8]. Semua orang cakap *lapan ringgit* [RM8] tu kena *enam peratus* [6%] sebab *GST* [Government Service Tax]. Dari *lapan ringgit* [RM8] itu saya akan turun jadi *enam ringgit* [RM6].

MSAF : Kenapa encik tak naikkan harga?

MRA : Bagi saya, saya penting kepada jualan. Walaupun jualan banyak untung sikit, asalkan jualan berjalan. Apa guna kita untung besar tapi jualan tidak berjalan. Harga kita mahal, barang tidak jalan. Biarlah barang jalan, untung kecil. Lebih baik kita untung kecil tapi barang jalan. Ada sesetengah orang itu nak untung banyak tapi barang tak jalan. Walaupun saya boleh untung sehelai kain *bulih* [dapat] *samah* [lima puluh sen] *seriya* [seringgat] tapi barang jalan *sokmo* [setiap masa], banyak-banyak

untung juga. Ini kita pegang harga, barang tak jalan. Rugi juga kita. Saya lebih suka barang itu berjalan. Sebab itu saya turun. Dari *lapan ringgit* [RM8] kepada *enam ringgit* [RM6]. Saya turun kerana kita nak suruh barang kita jalan. Memang kita beli dengan pembekal kena *GST* [Government Service Tax]. Boleh tak kita kenakan *GST* [Government Service Tax] kepada orang? Salah la sebab kita tak daftar dengan *GST* [Government Service Tax].

MSAF : *Syarikat encik tidak berdaftar kan GST [Government Service Tax]?*

MRA : Tak, sebab tidak mencapai *lima ratus ribu* [500,000] jualan. Tidak ada masalah bagi saya. *Lima ratus ribu* [500,000] keatas baru kena. Bagi saya biar kita kena *GST* [Government Service Tax] jangan kita kenakan *GST* [Government Service Tax] kepada orang. Untung kecil asalkan barang jalan.

MSAF : *Last [akhir] sekali nak tanya, apa harapan encik untuk peniaga-peniaga, usahawan muda yang baru nak naik ni? Nasihat ke gapo [ape]. Macam encik ini mula dari frozen food [makanan sejuk beku], minyak kelapa dara, sarung tangan dan buka kedai macam-macam ni. Apa nasihat encik?*

Kena amanah. Pertama sekali kita nak berjaya kita kena amanah. Bukan nak kata kita *molek* [baik]. Kita ini bukan *molek* [baik] juga. Saya perhatikan usahawan-usahawan *loni* [sekarang] tidak amanah berniaga.

Kebanyakannya tidak amanah kalau kita anggap perniagaan sendiri. Saya walaupun syarikat sendiri, kita anggap kita kerja dengan syarikat. Walaupun syarikat kita Ar-riddha Resources memang syarikat kita, atas nama kita tapi kita ingat seolah-olah kita kerja dengan syarikat. Kita kena amanah dengan syarikat sendiri. Saya meletakkan diri saya macam itu. Untung berniaga itu kita kena buat modal. Keuntungan dari jualan saya ambil *sepuluh peratus* [10%] untuk saya. Saya ambil tidak banyak. Contoh jualan kasar *lima ribu* [5000] saya ambil *sepuluh peratus* [10%] sahaja. *Sepuluh peratus* [10%] pun setelah kita tolak dengan modal dan tapak. Contoh dari *lima ribu* [5000] jualan dapat *dua ribu* [2000] saya ambil *sepuluh peratus* [10%] sahaja dari *dua ribu* [2000]. Untuk kita guna ambil sikit sahaja. Ada sesetengah orang untung *dua ribu* [2000] ambil *tiga ribu* [3000]. Makan modal pula sebab itu kena amanah. Biar kita berjaya dulu baru bermewah sebab saya letak nadi untuk berniaga dulu.

MSAF : *Bereh [selesai] dah ni sebenarnya encik. Terima kasih sudi luangkan masa untuk kami.*

MRA : *Saya oyak [bagi tahu] macam itu sahaja*

MSAF : *Terima kasih. Banyak juga info kami dapat .*

MRA : Sepanjang pengalaman saya dari tahun *dua ribu* [2000] sampai *dua ribu lima belas* [2015], itulah yang saya buat. Banyak orang cakap jangan berniaga. Mak saya, waris saya cakap lebih baik makan gaji sebab berniaga ni banyak cabaran.

MSAF : *Terima kasih la encik. Lama juga. Encik pun ada kerja juga. Orang sibuk telefon encik.*

RUJUKAN

(Rizauddin Bin Ahmad, personal communication, May 20, 2015)

LAMPIRAN

LOG WAWANCARA

Rakaman ini berkisah tentang wawancara sejarah lisan bersama En Rizauddin bin Ahmad berkaitan penglibatan beliau sebagai usahawan dari awal tahun 2000 hingga masa kini. Beliau kini memegang jawatan sebagai pengurus di syarikat Al-Riddha Resources. Syarikat beliau sendiri. Wawancara ini dijalankan di Masjid SBJ, Bunut Susu, Pasir Mas, Kelantan iaitu pada jam 2 petang hingga 4 petang. Kami telah memilih En Rizauddin bin Ahmad berdasarkan kisah hidup beliau sebelum bergelar usahawan yang berjaya dan sumbangan beliau dalam industri peniagaan di negeri Kelantan.

MASA	SUBJEK	NAMA/TEMPAT/RUJUKAN
BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG		
0.00	Bahagian A Pengenalan diri serta permulaan temubual	Masjid SBJ, Bunut Susu, Pasir Mas
10.00	Latar belakang/ biodata Umur tokoh Tarikh lahir tokoh Tempat lahir	Rizauddin bin Ahmad 38 tahun 4 Mei 1977 Pasir Mas, Kelantan
15.00	Tentang kesusahan keluarga dalam membesarkan adik beradik Status Tentang pendidikan awal	Mempunyai jumlah adik beradik yang aga ramai Sudah berkahwin dan mempunyai seorang anak lelaki Bersekolah rendah dan melanjutkan pelajaran dipondok

BAHAGIAN 2: KERJAYA		
17.00	Tentang kerjaya awal	Pernah berkerja sebagai wakil syarikat, kerani dan menjadi ejen ansuran Takaful Ikhlas.
20.00	Menceritakan tentang pengalaman bekerja sebagai wakil syarikat dan kerani.	Berpengalaman membawa rombongan umrah selama 2 kali pada tahun 2001 dan 2002 Berkerja sebagai kerani yang melakukan banyak tugas dengan gaji yang murah
25.00	Melakukan banyak kerja dalam satu masa Perpindah dari satu kerja ke satu kerja	Pernah menjadi tenaga pengajar kelas Fardu Ain (KAFA) di SK Zainab II Menceritakan faktor-faktor mengapa beliau bertukar-tukar kerja
30.00	Membuka syarikat dengan nama sendiri Membuka perniagaan menjual makanan beku (frozen food)	Syarikat yang diberi nama Al-Riddha Resources Bermula pada 2009 Menjual pelbagai makanan beku seperti karipap, samosa, murtabak dan banyak lagi
35.00	Turut menceburi dalam bidang	Memproses dan menjual

	menghasilkan minyak kelapa dara	minyak kelapa dara secara kecil kecilan Isteri beliau yang amat pakar dalam memproses minyak kelapa dara Atas terlalu banyak kesulitan beliau berhenti memproses minyak kelapa dara
45.00	Membuka perniagaan menjual sarung lengan wanita	Membuka kedai berhampiran dengan rumah Menjual pelbagai jenis sarung lengan wanita dengan menggunakan jenama Humaira.
55.00	Pendapat tentang sistem Cukai barangan dan perkhidmatan (GST) dan kesannya terhadap perniagaan beliau	beliau berpendapat cukai ini sangat membebankan para perniaga Turut memberi kesan terhadap perniagaan beliau
60.05	Harapan dan nasihat beliau kepada usahawan-usahawan baru	Bersikap amanah dalam melakukan sebarang perkerjaan. Turut menegur sikap usahawan –usahawan baru yang hidup terlalu mewah sebelum menjadi usahawan yang betul-betul berjaya

DIARI KAJIAN

MASA	TARIKH	PERKARA	TINDAKAN
10.00pg - 12.00pg	10 Mac 2015	Taklimat ringkas mengenai tokoh yang di pilih. Menepati dengan kriteria-kriteria yang telah di tetapkan oleh pensyarah Puan Nurulannisa bt Abdullah	Catatan awal dilakukan untuk proses pembuatan soalan
10.00pg-12.00pg	22 Mac 2015	Melihat contoh soalan yang dilakukan oleh senior yang telah mengambil subjek oral documentation ini	Catatan untuk membuat soalan untuk tokoh yang berkenaan.
10.00pg-12.00pg	8 April 2015	Perbincangan antara saya, Mohd Shafiq bin Abd Fattah dengan Puan Nurulannisa bersama rakan kumpulan, Zulhafizi bin Zul untuk memilih tokoh yang sesuai dengan subjek <i>IMR604 – Oral Documentation</i> . Puan Nurulannisa bersetuju dengan tokoh yang kami pilih	Pengesahan tokoh temubual
9.00pg-3.00ptg	20 April 2015	Mula berbincang dengan tokoh untuk menentukan tarikh dan tempat dan juga masa menemubual	Tokoh setuju untuk menemubual
10.00pg-12.00pg	29 April 2015	Hantar contoh soalan kepada pensyarah sebelum menemubual tokoh	Soalan yang ingin di tanya
12.00tghari- 1.00ptg	20 Mei 2015	Bertolak ke Pasir Mas untuk menyiapkan oral history bersama rakan	Menaiki kereta ke Pasir mas
2.00ptg-4.00ptg	20 Mei 2015	Tarikh temubual tersebut adalah pada 20 Mei 2015 bermula pada jam 2.00 petang hingga 4.00 petang.En Rizauddin bin Ahmad adalah pengurus di syarikat Al-Riddha Resources.	Tempat di Masjid SBJ,Bunut Susu,Pasir Mas

SENARAI SOALAN

Kami telah ditugaskan untuk menebual tokoh bagi menyiapkan kerja khursus yang telah ditugaskan kepada kami. Kami telah memilih En Rizauddin bin Ahmad berdasarkan kisah hidup beliau sebelum bergelar usahawan yang berjaya dan sumbangan beliau dalam industri peniagaan di negeri Kelantan.

Latar belakang

1. Siapakah nama penuh encik?
2. Adakah encik mempunyai nama gelaran yang diberikan?
3. Berapakah usia encik sekarang?
4. Bilakah tarikh encik dilahirkan?
5. Dimanakah encik dilahirkan?
6. Dimanakah encik dibesarkan?
7. Adakah encik masih mempunyai ibu dan bapa?
8. Dimanakah ibu dan bapa encik tinggal?
9. Dimanakah asal ayah dan ibu encik?
10. Adakah mereka masih bekerja?
11. Berapakah bilangan adik beradik encik?
12. Encik anak yang ke berapa?
13. Adakah encik sudah berumah tangga?
14. Berapa lamakah usia rumah tangga encik?
15. Siapakah nama isteri encik?
16. Berapakah bilangan anak encik?
17. Berapakah umur anak sulung encik?
18. Berapakah umur anak bongsu encik?
19. Apakah hobi encik?
20. Apakah makanan kegemaran encik?
21. Apakah minuman kegemaran encik?
22. Dimanakah encik tinggal sekarang?

Sejarah pendidikan

23. Dimanakah encik bersekolah rendah?
24. Dimanakah encik bersekolah menengah?
25. Aliran apakah yang diambil semasa berada disekolah menengah?
26. Apakah pencapaian tertinggi encik sewaktu disekolah?
27. Adakah encik seorang yang aktif dalam kokurikulum?
28. Adakah encik pernah menjawat sebarang jawatan sewatu disekolah?
29. Adakah encik pernah mewakili sekolah untuk sebarang pertandingan yang dipertandingan?
30. Dimanakah encik melanjutkan pengajian selepas tamat peringkat menengah?
31. Apakah jurusan yang diambil oleh encik semasa di universiti?
32. Apakah pencapaian tertinggi encik sewaktu di universiti?
33. Adakah encik pernah mengikuti sebarang aktiviti atau kursus sewaktu di universiti?
34. Apakah pengalaman manis yang encik tidak dapat lupakan semasa pengajian di universiti?
35. Apakah pengalaman pahit yang encik tidak dapat lupakan semasa pengajian di universiti?
36. Adakah encik mengikuti latihan industri semasa dipengajian?
37. Dimanakah encik mengikuti latihan industri tersebut?
38. Berapakah tempoh masa encik mengikuti latihan industri tersebut?

Sejarah perkerjaan awal

39. Adakah encik terus berkerja selepas tamat pengajian?
40. Apakah pekerjaan awal encik selepas tamat pengajian?
41. Mengapakah encik memilih untuk berkerja disitu?
42. Berapakah lama encik berkerja disitu?
43. Berapakah jumlah gaji yang diberikan sewaktu encik berkerja disitu?
44. Bagaimanakah suasana berkerja disitu?
45. Apakah jawatan yang pernah dijawat oleh encik sewaktu berkerja disitu?
46. Apakah sumbangan encik berikan sewaktu berkerja disitu?
47. Apakah pekerjaan encik selepas pekerjaan yang pertama?
48. Mengapakah encik memilih untuk berhenti bekerja bagi pekerjaan yang pertama?

Pengalaman sebagai usahawan

49. Mengapakah encik mengambil keputusan untuk menceburi dalam bidang keusahawanan?
50. Siapakah yang mendorong encik untuk menjadi seorang usahawan?
51. Adakah encik mengikuti sebarang kursus atau bengkel keusahawanan?
52. Mengapakah encik memilih untuk menjadi usahawan dalam bidang barangan beku(frozen food)?
53. Berapakah jumlah modal untuk memulakan syarikat encik?
54. Bagaimanakah encik mendapatkan modal untuk memulakan perniagaan encik?
55. Bilakah encik mendapatkan lesen untuk memulakan perniagaan?
56. Apakah nama syarikat encik?
57. Mengapakah nama tersebut dipilih?
58. Dimanakah syarikat encik terletak?
59. Mengapakah encik memilih untuk membuka syarikat disitu?
60. Adakah encik melakukan sedikit kajian sebelum membuka syarikat?
61. Bilakah tarikh syarikat encik dibuka?
62. Bilakah encik mendaftarkan syarikat encik kepada Suruhanjaya Syarikat Malaysia?
63. Apakah jawatan encik disyarikat encik sendiri?
64. Berapakah bilangan staff yang berkerja disyarikat encik?
65. Adakah ada sesiapa dalam keluarga encik yang berkerja di syarikat encik?
66. Apakah produk yang dijual disyarikat encik?
67. Produk apakah yang paling mendapat sambutan dari pelanggan?
68. Adakah produk- produk yang dijual disyarikat encik mendapat sijil halal dari Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM)?
69. Adakah produk- produk yang dijual disyarikat encik mendapat sijil kelulusan dari Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM)?
70. Adakah produk tersebut diambil dari pembekal atau diproses disyarikat encik?
71. Nyatakan apakah produk yang diambil dari pembekal?
72. Siapakah yang membekal produk untuk syarikat encik?
73. Adakah mereka syarikat pembekal yang berdaftar?
74. Bagaimanakah dengan harga produk diambil dari pembekal (mahal atau murah)?
75. Adakah barangan yang diambil dari pembekal mengambil kos yang tinggi bagi syarikat encik?
76. Nyatakan apakah produk yang diproses dari syarikat encik sendiri?
77. Mengapakah encik memilih untuk memprosesnya sendiri dari syarikat encik?
78. Bagaimanakah produk tersebut diproses?
79. Dimanakah encik mendapatkan bahan –bahan mentah untuk membuat produk tersebut?

80. Adakah produk yang diproses sendiri menelan kos yang tinggi daripada produk yang diambil dari pembekal?
81. Bagaimanakah produk-produk dari syarikat encik dipasarkan?
82. Adakah encik ada menggunakan ejen untuk memasarkan produk syarikat encik?
83. Apakah mesin yang digunakan untuk membuat produk-produk di syarikat encik?
84. Berapakah jumlah kos yang telah encik belanjakan untuk membeli mesin-mesin tersebut?
85. Dari manakah mesin-mesin tersebut encik dapatkan?
86. Berapakah jumlah mesin yang terdapat di dalam syarikat encik?
87. Adakah mesin tersebut sentiasa diselenggara?
88. Berapa kalikah mesin tersebut diselenggara dalam masa setahun?
89. Siapakah yang telah ditugaskan untuk menyelenggaraan mesin tersebut?
90. Berapakah jumlah kadar pengeluaran produk bagi setiap mesin dalam satu hari?
91. Berapakah purata untung bersih yang syarikat encik perolehi dalam masa sebulan?
92. Dimanakah produk syarikat encik dipasarkan?
93. Apakah ada syarikat dari negara luar ingin bekerjasama untuk memasarkan syarikat encik?
94. Adakah produk yang dipasarkan menepati citarasa pelanggan?
95. Apakah pencapaian yang syarikat encik perolehi sepanjang berkecimpung dalam bidang perniagaan?
96. Apakah rahsia di sebalik kejayaan encik?
97. Apakah syarikat encik ada menjual barang-barang selain daripada produk sejuk beku(frozen food)?
98. Adakah syarikat ini diwarisi oleh encik dari ibu atau bapa encik?
99. Apakah encik bercadang untuk memastikan anak encik menguruskan syarikat encik pada masa akan datang?
100. Adakah encik bercadang membuka cawangan baru pada masa akan datang?
101. Dimanakah encik rasa tempat yang paling sesuai untuk membuka cawangan baru?
102. Apakah encik ingin berkongsi petua atau tips bagi orang yang ingin memulakan perniagaan?
103. Apakah pendapat encik tentang GST?
104. Adakah GST memberi kesan terhadap perniagaan encik?
105. Apakah harapan encik terhadap para usahawan makan sejuk beku di Malaysia khususnya?

SURAT PERJANJIAN



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

Kelantan

PERJANJIAN MENGENAI SEJARAH LISAN

Syarat-syarat mengenai wawancara yang telah diadakan antara Universiti Teknologi MARA dengan RIZAUDDIN BIN AHMAD Pada 20 MEI 2015

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)

.....
Dr. Mohd Nasir Ismail,
Ketua Pusat Pengajian
Fakulti Pengurusan Maklumat, Fakulti
Sains Pentadbiran dan Pengajian Polisi
& Fakulti Undang-Undang
UiTM (Kelantan)



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA

Kelantan

PERJANJIAN MENGENAI SEJARAH LISAN

Syarat-syarat mengenai wawancara yang telah diadakan antara Universiti Teknologi MARA dengan Pada

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. sumbanya 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) pada oleh kedua pihak yang berkenaan.



.....
Dr. Mohd Nasir Ismail,
Ketua Pusat Pengajian
Fakulti Pengurusan Maklumat, Fakulti
Sains Pentadbiran dan Pengajian Polisi
& Fakulti Undang-Undang
UiTM (Kelantan)

GAMBAR



Rajah 2 :premis perniagaan tokoh



Rajah 3 :jenis-jenis sarung lengan Humaira



Rajah 4 : barang-barang keperluan



Rajah 5: perkhimatan yang ditawarkan



Rajah 6: produk-produk lain yang dijual



Rajah 7: gambar kenang-kenangan bersama tokoh

INDEXS

A

AGAMA 7, 12, 24

AKTIF 19, 29, 30

ANAK 14, 25, 28,

AWAL 15,23,34,

B

BELIAU 17, 18, 20, 23, 24, 29, 30, 31,
32, 33, 34

BANTUAN 7, 10

C

CARA-CARA 11,15,36,38

CUKAI 24

D

DEMI 23, 34

DIARI KAJIAN 40

G

GAMBAR 27, 36

GAJI 23, 39, 42

GAYA 22, 34

GST 25,34

H

HIDUP 23, 34, 46

I

IKUT 8, 11

J

JEMAAH 24, 25, 27

JENIS 49, 51, 60

K

KERJAYA

KEPUTUSAN

L

LATAR BELAKANG 8, 10, 20

LUAR 20, 23, 33

M

MINIT 16,20,25

N

NAIK 23, 34, 40

NIKMAT 7, 12,16

P

PENDIDIKAN 16,18,24,26,

PENCAPAIAN 41, 43

PENGALAMAN

PENIAGA 9, 20

PEKERJAAN 21, 30

S

SEKOLAH 14, 22, 23, 25, 33,

SUMBANGAN 34, 40

SUMBER 24, 29, 37

T

TOKOH 9, 11,14,18,19

TOLONG 21, 28

U

USAHAWAN 12, 15, 17,35,40

Z

ZAMAN 29







