

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA
PUAN SITI FATIMAH BINTI SALLEH
USAHAWAN RAJA REMPEYEK

OLEH:

AINA SYAFIRA BINTI MOHAMMAD	2018653466
WAN NUR HALIZAN BINTI W. MOHAMED	2018682986

PROJEK INI DIMAJUKAN KEPADA
FAKULTI PENGURUSAN MAKLUMAT CAWANGAN KELANTAN
BAGI MEMENUHI KEPERLUAN KURSUS
IMR 604 – PENDOKUMENTASIAN SEJARAH LISAN
SEMESTER 05 (OKTOBER 2020 – FEBRUARI 2021)

PENGHARGAAN

PENGHARGAAN

Bismillahirrahmanirrahim..

Alhamdulillah, bersyukur ke atas Ilahi dengan limpahan rahmat serta nikmat masa, nyawa dan tenaga yang dianugerahkan kepada kami dapat juga kami menyiapkan tugas bagi kod subjek sejarah lisan (IMS 604) ini dengan jayanya.

Pertamanya, kami ingin mendedikasikan ucapan penghargaan kepada pensyarah tercinta kami, Pn Nurulannisa Abdullah kerana dengan tunjuk ajar serta bimbingan daripadanya membuka ruang untuk kami menyiapkan tugas ini dengan jayanya.

Kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada tokoh kami, Puan Siti Fatimah Binti Salleh yang sudi bekerjasama dengan kami dalam menyiapkan tugas ini. Tidak lupa juga terima kasih yang tidak terhingga kepada ibu bapa kami pemudahcara untuk menyiapkan kerja kursus ini. Mereka telah memberikan kami segala kemudahan dan sokongan moral yang tidak terhingga sehingga kami berjaya menyiapkan tugas ini.

Ucapan penghargaan ini juga kami tujukan kepada rakan- rakan yang banyak memberi peringatan terhadap setiap apa yang kami telah alpa. Mereka juga membantu kami dengan menjawab segala pertanyaan yang kami utarakan kepada mereka.

Akhir sekali, kami mengucapkan terima kasih kepada mereka yang terlibat dalam menjayakan tugas ini sama ada secara langsung atau tidak langsung. Segala bantuan yang telah mereka hulurkan amatlah kami hargai kerana tanpa bantuan dan sokongan mereka semua tugas ini mungkin tidak dapat dilaksanakan dengan baik.

Terima kasih.

ABSTRAK

ABSTRAK

Rempeyek merupakan kuih tradisi Melayu yang digemari ramai kerana keenakannya dan kerangupannya. Tambahan lagi, bahan-bahan yang digunakan untuk membuat rempeyek adalah mudah didapati dan murah. Hal ini menggalakkan ramai pengusaha perniagaan terutamanya pengusaha kecil-kecilan untuk berniaga rempeyek. Artikel ini berkisar tentang rempeyek dan pengusaha perusahaan 'Raja Rempeyek' iaitu Puan Siti Fatimah binti Salleh yang memulakan perniagaan secara kecil-kecilan sehingga dikenali ramai sekarang. Artikel ini menceritakan dengan lebih lanjut tentang bagaimana untuk membuat rempeyek yang sedap seperti perusahaan Raja Rempeyek, tentang perusahaan itu sendiri, sejarah perniagaan, pengurusan perniagaan, pengalaman membangunkan perniagaan, strategi pemasaran dan harapan kepada perusahaan beliau pada masa akan datang. Kaedah temubual dijalankan melalui aplikasi Zoom untuk mendapatkan maklumat-maklumat tersebut. Artikel ini menunjukkan bahawa rempeyek merupakan kuih tradisi Melayu yang ada penggemarnya, menguntungkan perusahaan yang memasarkannya dan boleh dipasarkan ke peringkat yang lebih tinggi.

Kata kunci: rempeyek, tradisi, perniagaan, perusahaan, Raja Rempeyek

Abstract

Rempeyek is Malay traditional cakes are popular because of its taste and crispiness. In addition, the ingredients used to make rempeyek are readily available and inexpensive. This encourages many business owners, especially small-scale entrepreneurs to do rempeyek business. This article revolves around rempeyek and the entrepreneur of the 'Raja Rempeyek' enterprise, name Puan Siti Fatimah binti Salleh who started a small business until it is known to many people now. This article tells more about how to make a delicious rempeyek like Raja Rempeyek enterprise, about the enterprise itself, business history, business management, business development experience, marketing strategy and hope for her enterprise in the future. The interview method is conducted through the Zoom application to obtain the information. This article shows that peanut rempeyek is a Malay traditional cakes that have fans, profitable companies that market them and could be marketed to a higher level.

Keyword: rempeyek, tradition, business, enterprise, Raja Rempeyek

ISI KANDUNGAN

Kandungan	Halaman
Penghargaan	1
Abstrak	3
Isi Kandungan	5
Biodata Tokoh.....	7
Pengenalan	9
Transkrip	
Bahagian 1: Latar Belakang Tokoh.....	12
Bahagian 2: Sejarah Pendidikan Tokoh	14
Bahagian 3: Pekerjaan Awal Tokoh.....	15
Bahagian 4: Perusahaan	16
Bahagian 5: Pengurusan Perniagaan	17
Bahagian 6: Sejarah Perusahaan	18
Bahagian 7: Pengalaman dalam membangunkan perniagaan	21
Bahagian 8: Rempeyek	24
Bahagian 9: Strategi Pemasaran	27
Bahagian 10: Harapan	29
Lampiran	
Log Wawancara	33
Diari Kajian	38
Senarai soalan.....	40
Surat Perjanjian	45
Gambar	46
Indeks	47

BIODATA TOKOH

BIODATA TOKOH



Nama : Siti Fatimah Binti Salleh

Umur : 62 tahun

Tarikh Lahir :

Tempat Lahir : Kampung Bayam

Alamat : 15200, Kota Bharu, Kelantan

No Telefon :

Pekerjaan : Pengurus Perusahaan 'Raja Rempeyek'

PENGENALAN

PENGENALAN

Rempeyek adalah kuih tradisional popular masyarakat Malaysia khususnya masyarakat Jawa yang disediakan pada musim perayaan dan juga kenduri. Rempeyek juga dikenali dengan peyek dan tempeyek. Kuih tradisional yang popular ini juga terdapat di beberapa negara jiran seperti di Indonesia, Singapura dan Brunei dengan ramuan dan bentuknya agak berlainan.

Kuih rempeyek ialah sejenis makanan ringan yang diperbuat daripada tepung gandum dan campuran ramuan yang ditambahkan bahan-bahan yang lain seperti kacang, ikan bilis, dan sebagainya. Peyek biasanya digoreng tipis-tipis di dalam minyak yang panas, dengan bentuknya mirip sekali dengan keropok. Makanan ringan ini dapat ditemukan di gerai makan, pasar, ataupun pasar raya. Peyek biasanya dihidangkan ketika perayaan dan majlis perkahwinan. Terdapat beberapa jenis rempeyek yang dapat dihasilkan. Antaranya rempeyek kacang tanah, kacang dhal, gajus dan juga ikan bilis. Rempeyek yang paling digemari oleh rakyat Malaysia ialah rempeyek kacang tanah dan ikan bilis.

Perniagaan makanan ringan merupakan salah satu bidang yang semakin berkembang di Malaysia. Fenomena ini dilihat melalui perkembangan perniagaan makanan ringan dan pelbagai jenis produk makanan ringan yang telah memasuki pasaran Malaysia. Oleh itu, makanan ringan telah menjadi pilihan warga Malaysia.

Perusahaan 'Raja Rempeyek' telah ditubuhkan pada tahun 1993. Perniagaan ini beroperasi di 28, Lorong Che Mat Melaka, Jalan Bayam, Kota Bharu, Kelantan. Perusahaan ini pada mulanya diusahakan oleh pasangan suami isteri iaitu Puan Siti Fatimah Binti Salleh bersama dengan arwah suaminya. Namun, disebabkan faktor usia pemilik perusahaan, perusahaan ini telah diberi kepada anaknya. Perusahaan ini mengutamakan dua aktiviti iaitu Produk dan Perkhidmatan. Produk utama yang dijual adalah rempeyek dan mereka bercadang untuk memperbanyakkan perisa. Aktiviti perkhidmatan Perusahaan 'Raja Rempeyek' pula adalah perkhidmatan pengedaran produk secara percuma kepada pelanggan- pelanggan yang membuat tempahan secara atas talian (online).

TRANSKRIP

TRANSKRIP

Rakaman ini berkisah tentang latar belakang perusahaan dan pengalaman perniagaan pemilik perusahaan 'Raja Rempeyek'. Bersama-sama kami ialah Siti Fatimah Binti Salleh yang merupakan pemilik 'Perusahaan Raja Rempeyek'. Rakaman ini dijalankan pada tarikh 25 Disember 2020 bersamaan dengan hari Jumaat pada pukul 10 pagi menerusi sesi rakaman video aplikasi Zoom. Temubual ini dikendalikan oleh Aina Syafira binti Mohammad dan Wan Nur Halizan binti W. Mohamed. Berikut adalah hasil rakaman.

Petunjuk:

SFS: Siti Fatimah Salleh

WNH: Wan Nur Halizan

AS: Aina Syafira

BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH

WNH : Siapakah nama penuh puan?

SFS : Nama saya Siti Fatimah Binti Salleh. Saya suka nama ini *sebab* [kerana] mak dengan ayah saya yang bagi. Kalau dalam Islam pun baik maknanya. Nama Fatimah pun nama anak perempuan Rasulullah. Itu saja.

WNH : Berapakah umur puan pada tahun ini?

SFS : Kalau ikutkan umur saya dalam tahun ini enam puluh dua tahun. Alhamdulillah panjang umur lagi dan sihat *molek* [sangat]. Ada *nyakit* [sakit] sikit-sikit sahaja. Itulah orang kata sakit orang tua. Tapi kalau boleh--Tapi boleh lagi ada rezeki tengok anak cucu membesar depan mata luang masa dengan *dia ore* [mereka].

WNH : Bilakah tarikh lahir puan?

SFS : Tarikh lahir saya pada 06/01/1958. Bangga lah juga rasanya dilahirkan pada tahun 1958 ini. Ye lah tahun 1957 Negara kita merdeka. Saya lahir beberapa bulan sahaja selepas daripada Negara kita merdeka. Bebas daripada penjajahan sampai sekarang.

- WNH** : **Di manakah tempat lahir puan?**
- SFS** : Kampung Bayam. Alhamdulillah saya dilahirkan di sini. Jiran- jiran dan sanak saudara pun tinggal dekat- dekat. Jadi baik- baik *belako* [semua] lah.
- WNH** : **Di manakah puan tinggal sekarang?**
- SFS** : Sekarang saya tinggal di Kamp-- di Kampung Bayam. Memang dari kecil saya tinggal di sini tidak pernah berpindah. Arwah suami pun bersetuju untuk tinggal di sini selepas kahwin dulu.
- WNH** : **Adakah puan bekerja sekarang?**
- SFS** : Saya sudah tidak bekerja kerana sudah uzur. Namun, jika ada apa- apa yang boleh saya tolong dalam pekerjaan saya sebelum ini saya akan tolong. Saya akan tolong anak- anak saya pula.
- WNH** : **Seterusnya tentang keluarga puan. Puan mempunyai berapa orang adik beradik?**
- SFS** : Saya ada empat orang adik beradik. Satu lelaki tiga perempuan. Ada juga orang tanya sikit sahaja adik beradik. Maklumlah orang- orang dulu biasanya ada ramai anak kan? Tapi ibu dan ayah saya dapat empat orang anak. Ini pun rezeki yang tidak ternilai. Saya pun bersyukur ada adik beradik yang sedikit. Tidak banyak kerenah.
- WNH** : **Adakah adik beradik puan semuanya sudah bekerja?**
- SFS** : Ya. Adik beradik saya semuanya sudah bekerja dan berkemampuan untuk menampung diri dan keluarga mereka.
- WNH** : **Puan mempunyai berapa orang anak?**
- SFS** : Saya ada tujuh orang anak. Alhamdulillah rezeki saya dapat anak yang ramai walaupun adik beradik saya tidak ramai. (Ketawa)
- WNH** : **Adakah anak- anak puan sudah bekerja atau masih belajar?**

SFS : Anak- anak saya semuanya sudah bekerja. Masing- masing bekerja ikut kelulusan mereka. Ada juga yang ikut minat mereka. Saya setuju sahaja pilihan pekerjaan mereka asalkan mereka rasa selesa dengan pekerjaan mereka.

WNH : **Adakah anak- anak puan tinggal bersama?**

SFS : Tiga orang anak saya tinggal bersama saya. Sekurang kurangnya saya tidak berasa sunyi sangat duduk di rumah seorang diri.

TAMAT BAHAGIAN 1

BAHAGIAN 2: SEJARAH PENDIDIKAN TOKOH

WNH : **Yang kedua tentang sejarah pendidikan puan. Pendidikan kanak- kanak. Pada umur berapakah puan menerima pendidikan awal kanak- kanak?**

SFS : Saya tidak menerima pendidikan awal kanak- kanak seperti tadika. Maklumlah masa itu tadika sedikit sahaja. Tiada orang pergi mana pun. Tapi saya mula bersekolah pada umur tujuh tahun.

WNH : **Untuk sekolah rendah. Apakah nama sekolah rendah puan?**

SFS : Nama sekolah rendah saya ialah Sekolah Kebangsaan Demit. Pengalaman mula- mula masuk sekolah ini menarik. Macam- macam perasaan bercampur. Ada takut, teruja semua ada. Dekat sekolah inilah saya dapat kenal huruf, tahu baca, dapat kawan, kena rotan dengan cikgu semua. (Katawa perlahan)

WNH : **Di manakah terletakinya lokasi sekolah rendah puan belajar?**

SFS : Lokasi sekolah rendah saya di Demit. Kubang Kerian.

WNH : **Ini sekolah menengah puan ye. Apakah nama sekolah menengah puan?**

SFS : Nama sekolah menengah saya ialah Sekolah Menengah Kebangsaan Kubang Kerian. Zaman remaja saya banyak habiskan masa di sekolah dengan belajar,

masuk aktiviti sukan wakil daerah, kebangsaan. Saya aktif juga masa di sekolah menengah.

WNH : Di manakah terletak lokasi sekolah menengah puan belajar?

SFS : Kubang Kerian. Lokasi yang orang Kelantan mesti tahu. Kubang Kerian. Sebelah Hospital USM itu. Kawasan itu.

WNH : Apakah aliran pendidikan yang diambil semasa di sekolah menengah?

SFS : Aliran pendidikan yang saya ambil Sastera. Saya memang minat dalam bidang Sastera. Macam tulis puisi, baca syair, baca sajak dan banyak lagi. Sains Rumah Tangga pun saya belajar. Jadi saya ada minat sikit- sikit masak- masak ini.

TAMAT BAHAGIAN 2

BAHAGIAN 3: PEKERJAAN AWAL TOKOH

AS : Okay, kita teruskan kepada bahagian pekerjaan awal. Bolehkah puan kongsikan apakah pekerjaan awal puan sebelum membuka perusahaan ini?

SFS : Tiada, kerana menjual rempeyek adalah pekerjaan pertama saya. Orang perempuan zaman dahulu, ibu bapa lebih suka anak perempuan mereka duduk di rumah. Memasak, basuh kain sebagai latihan sebelum menjadi isteri orang. Mereka tidak bagi anak mereka mencari kerja. Cari kerja adalah tugas lelaki.

AS : Adakah pekerjaan awal puan berkaitan dengan perniagaan?

SFS : Macam saya *oyak* [cakap] tadi. Kerja pertama saya adalah buka perusahaan ini. Jadi memang berkaitan dengan perniagaan.

AS : Adakah pekerjaan awal puan ada kaitan dengan apa yang puan belajar sebelum ni?

SFS : Ya, pekerjaan awal saya ada kaitan dengan apa yang saya belajar semasa di

sekolah menengah. Kan saya ada cakap sebelum ini, masa saya sekolah menengah saya ambil aliran rumah tangga. Jadi ada belajar memasak. Jadi apa yang saya belajar dulu saya guna dalam pekerjaan saya ini.

TAMAT BAHAGIAN 3

BAHAGIAN 4: PERUSAHAAN

- AS** : Baik puan. Kita teruskan dengan bahagian perusahaan. Apakah nama penuh perusahaan ini?
- SFS** : Nama penuh perusahaan ini ialah Perusahaan Raja Rempeyek.
- AS** : Siapakah yang memberi cadangan untuk memberi nama tersebut?
- SFS** : Cerita dia begini. Dulu *bini* [isteri] Sultan Ismail itu dia ada besan dengan orang Brunei. Dia datang di kilang saya melawat kemudian dia bagi nama itu (Raja Rampeyek). Itu saya guna nama itu. Kira ada kaitan dengan dia lah. Raja-raja ini. (Ketawa)
- AS** : Berapakah orang yang mempelopori perusahaan ini? Adakah seorang pemilik sahaja, perniagaan suami isteri atau perniagaan keluarga melibatkan anak-anak dan pekerja juga?
- SFS** : Mula- mula perniagaan suami isteri. Kemudian *loni* [sekarang] saya bagi *ko* (kepada) anak saya pula. Kiranya perniagaan keluarga orang kata.
- AS** : Okay. Adakah perusahaan ini merupakan perusahaan yang sudah mendaftar dengan Syarikat Malaysia (SSM)?
- SFS** : Suruhanjaya Syarikat Malaysia tu ke? SSM?
- AS** : Ye.
- SFS** : Ye, saya dah berdaftar dengan SSM. Masa mula-mula buka kita buat SSM ini. Benda yang wajib kita kena buat. Yang kerajaan suruh buat ini kita kena buat

dulu. Baru perniagaan kita ini berjalan lancar dan *takde* [tiada] masalah.

AS : Baik puan. Terima kasih. Seterusnya kita teruskan kepada lokasi perusahaan. Di manakah lokasi perusahaan ini mengikut alamat penuh?

SFS : Kalau ikut alamat penuh di Jalan Bayam. Kalau alamat penuh saya buat 28, Lorong Che Mat Melaka, Jalan Bayam, Kota Bharu, Kelantan.

AS : Seterusnya, adakah lokasi ini mudah untuk dicari?

SFS : Aa [Ya]. Lokasi ni mudah sangat untuk cari. Senang sahaja jumpa kerana ia dekat dengan jalan besar. Jadi mudah nak jumpa.

AS : Yang terakhir, adakah lokasi ini boleh dijumpai dalam pencarian lokasi 'google'?

SFS : Boleh cari kat google. Ada sahaja cuma kita ini orang tua tidak pandai sangat guna kena anak- anak buat baru *jupo* [jumpa].

TAMAT BAHAGIAN 4

BAHAGIAN 5: PENGURUSAN PERNIAGAAN

WNH : Okay, untuk yang seterusnya pengurusan perniagaan. Kriteria pemilihan pekerja. Adakah pekerja dipilih melalui temuduga atau harus mempunyai kelayakan tertentu?

SFS : Tidak. Kita ambil sahaja sesiapa yang berminat. Tidak perlu isi apa-apa borang pun. Sebab kita kan dah tua. Kita ambil sahaja sesiapa yang nak kerja. Tetapi kita pilih juga. Jika yang datang seorang yang malas dan sikap yang tidak boleh bekerja dalam suasana panas kami tidak terima pekerja seperti itu. Kebanyakan pekerja kita adalah orang yang berumur kerana banyak aktiviti memasak. Orang muda tidak berminat kerja seperti ini. Kiranya kalau ada yang minta kerja kami terima sahaja.

- WNH** : **Adakah pekerja tu dipilih dalam kalangan ahli keluarga sahaja?**
- SFS** : Tidak juga. Kita ambil orang luar juga. Contohnya macam kita ada pekerja sudah kemudian dia panggil kawan-kawan dia untuk *kijo* [kerja] sini pun ada juga. Kita terima sahaja.
- WNH** : **Jumlah pekerja sekarang berapa orang? Semakin bertambah atau sama sahaja jumlahnya.**
- SFS** : Sekarang ada sepuluh pekerja tetap. Kita tetapkan sepuluh sahaja. Kalau ada yang keluar jadi sembilan. Kemudian esok mari *hok* [yang] lain untuk cukup sepuluh. Kita memang tetapkan sepuluh sahaja. Kalau dulu ada tujuh. Kemudian kerana permintaan banyak kita tambah cukup sepuluh orang.
- WNH** : **Okay, untuk penggunaan mesin atau teknologi tertentu. Adakah perniagaan menggunakan mesin atau teknologi tertentu?**
- SFS** : Ada. Kita menggunakan mesin untuk bancuhan sahaja. Kita guna mesin yang berputar seperti mesin membuat kek. Itu sahaja mesin yang kita guna. Kita beli mesin ini untuk memudahkan urusan membuat rempeyek. Jika tiada mesin ini, ia mengambil masa yang lama untuk menyiapkan rempayek lebih-lebih lagi jika banyak tempahan.
- WNH** : **Berapakah anggaran modal yang telah digunakan untuk menyediakan mesin atau teknologi tersebut?**
- SFS** : Murah sahaja mesin itu. Tidak sampai *RM* [Ringgit Malaysia] 1000. Boleh sahaja jika hendak membeli sebanyak dua biji. (Ketawa perlahan)

TAMAT BAHAGIAN 5

BAHAGIAN 6: SEJARAH PERUSAHAAN

- WNH** : **Okay [Baik], untuk sejarah perusahaan pula ye. Kalau tidak keberatan,**

bolehkah kami tahu bilakah tahun atau tarikh awal mula perniagaan ini?

SFS : Lebih kurang dua puluh tahun. Kira- kira 1993 macam itu.

WNH : *Okay* [Baik], mengapakah memulakan perniagaan pada tahun tersebut? Memang sudah dirancang atau keinginan untuk berniaga itu tiba-tiba muncul?

SFS : Memang dirancang oleh suami. Asalnya suami yang mula berniaga ini. Kemudian saya ikut suami sahaja.

WNH : Cadangan buat pertama kalinya untuk menjalankan perniagaan. Siapakah yang memberi cadangan buat pertama kalinya untuk menjalankan perniagaan tersebut?

SFS : Suami saya. Saya ikut sahaja suami saya berniaga ini sampai lah sekarang. Semua idea suami pada mulanya. Saya hanya ikut sahaja sampai lah sekarang.

WNH : Cadangan suami itu terus diterima atau mengambil masa yang lama untuk memulakan perniagaan?

SFS : Cadangan itu terus diterima. Tidak ambil masa lama pun untuk bersetuju sebabnya kita memang sudah minat *nego* [berniaga]. Kemudian dapat pula idea jual rempeyek. Itu yang kita buat.

WNH : Adakah terdapat juga cadangan lain selain perniagaan?

SFS : Ermm.Tidak. Kita memang minat *nego* [berniaga] ni.

WNH : Mengapa memilih perniagaan ini? Adakah kerana permintaan yang tinggi dalam kalangan penggemar dan pasaran atau memang ingin menambah rezeki?

SFS : Ya. Permintaan yang tinggi dalam kalangan penggemar. Terutama pada hari perayaan. Tak kiralah hari Raya Cina, *Raya Keling* [Deepavali], Raya kita pun ada *sokmo* [selalu] permintaan. Jadi saya kena keluarkan banyak sikit rempeyek

kalau hari perayaan.

- WNH** : *Okay* [Baik]. Adakah memilih perniagaan ini kerana tidak terdapat persaingan dengan peniaga lain di awal perniagaan?
- SFS** : Tidak. Persaingan ada sahaja. Orang Cina pun ada jual rempeyek. Tapi orang nak *hok* [yang] kita lagi. Orang Melayu. (Ketawa)
- WNH** : Pada awal mula perniagaan bermula dengan berapa orang pekerja?
- SFS** : Mula mula *nego* [berniaga] dulu tujuh orang sahaja. Saya kerja sendiri masa dulu. Saya yang goreng sendiri. Tapi *loni* [sekarang] tak *cekak* [larat] dah nak goreng. Itu ambil pekerja sampai sepuluh orang.
- WNH** : Modal yang diperlukan untuk memulakan perniagaan ini ye. Berapakah anggaran modal yang diperlukan untuk memulakan perniagaan ini?
- SFS** : *Loni* [Sekarang] modal sehari kena keluar *RM* [Ringgit Malaysia] 1000. Mula-mula *nego* [berniaga] dulu pun lebih kurang itu modal keluar.
- WNH** : Modal daripada simpanan sendiri, pinjaman dari keluarga dan kawan-kawan atau pinjaman bank?
- SFS** : Asalnya pinjaman bank. *Loni* [Sekarang] pun pinjam lagi. Amanah Ikhtiar.
- WNH** : Produk yang diniagakan oleh perusahaan ini di awal perniagaan. Apakah produk yang diniagakan oleh perusahaan ini?
- SFS** : Produk utama yang kita jual rempeyek kacang. Kemudian kadang kadang itu kita jual kerepek, kerepek pisang, keropok dan lain-lain.
- WNH** : Berapakah jenis produk yang diniagakan?
- SFS** : Lebih kurang tiga jenis. Keropok, kerepek, rempeyek.
- WNH** : Mengapakah memilih produk ini bukan produk lain?
- SFS** : Produk ini dipilih kerana ia tidak mudah rosak. Dia tahan lah sebulan dua bulan. Kalau produk lain cepat rosak. Sebab itu kita jual rempeyek ini. Salah satu sebab

adalah tahan lama.

WNH : **Penerimaan orang ramai terhadap produk yang diniagakan di awal perniagaan ye. Bagaimanakah penerimaan orang ramai terhadap produk yang diniagakan di awal perniagaan?**

SFS : Orang ramai terima dengan baik. Ramai sahaja orang suka makan rempeyek ini.

WNH : **Ada bentuk kritikan atau pujian yang diterima?**

SFS : Ada je kritikan. Macam kalau barang kita lama jadi tengit kan. Itu yang ada orang komen macam macam. Sebab itu misalnya barang kita tidak habis kita tidak *gaduh* [terburu- buru] buat yang baru. Kita kena tunggu habis dulu baru boleh buat yang baru. Kalau buat *sokmo-sokmo* [selalu] tidak sempat habis kita takut rosak.

TAMAT BAHAGIAN 6

BAHAGIAN 7: PENGALAMAN DALAM MEMBANGUNKAN PERNIAGAAN

AS : ***Okay* [Baik], kita teruskan kepada pengalaman dalam membangunkan perniagaan. Pertama sekali ialah jatuh bangun dalam membangunkan perniagaan. Kalau boleh kami tahu, tahun bilakah perniagaan puan mengalami zaman kejatuhan dan zaman kegemilangan?**

SFS : Jarang jarang berlaku zaman kejatuhan yang besar ini. Cumanya tidak silap saya pada tahun 2002 kita tidak terima tempahan kerana tiada orang mahu. Sebulan juga kita tidak membuat rempeyek ini. Dia ikut musim juga rempeyek ini. Kalau macam banjir memang tiada permintaan. Itu yang kita kena rehat sebulan dari bancuh itu. Kemudian kalau musim raya memang banyak lah tempahan sampai tidak cukup tangan nak buat.

- AS** : **Apakah penyebab utama zaman kejatuhan dan zaman kegemilangan?**
- SFS** : Penyebab dia. Kalau ikut pada pendapat saya musim lah penyebab zaman kejatuhan dan kegemilangan ini. Kalau jatuh *sebab* [kerana] banjir *sokmonyo* [selalunya]. Kalau kegemilangan *sebab* [kerana] musim raya. Ramai orang nak. Jadi banyak kita dapat tempahan dari pelanggan itu.
- AS** : **Adakah perniagaan pernah mengalami keadaan di mana tiada permintaan langsung dari pelanggan?**
- SFS** : Ada. Macam saya *oyak* [cakap] tadi. Kalau musim banjir memang tiada permintaan dari pelanggan. Dia kena tunggu musim kemarau sikit baru orang ada minta rempeyek.
- AS** : **Pernahkah perniagaan terjejas akibat bencana seperti banjir, tanah runtuh?**
- SFS** : Macam saya *oyak* [cakap] tadi lah. Pernah terjejas akibat bencana alam seperti banjir. Tambah tambah kita duduk Kelantan memang ada musim banjir ini. Itu yang terjejas sikit perniagaan kita.
- AS** : **Adakah pandemik Covid-19 memberi kesan terhadap perniagaan puan?**
- SFS** : Tiada kesan apa pun. Sebab masa Covid hari itu semua perusahaan tutup, kita pun tutup juga. Cuma ada orang tempah sikit-sikit hari itu. Kita buat lah. Cumanya pekerja pun kita panggil tidak ramai sebab *tokleh* [tidak boleh] duduk kat rumah ramai-ramai kan.
- AS** : **Bagaimanakah penerimaan puan jika tiada permintaan dari pelanggan?**
- SFS** : Kalau tiada kita terima jelah. Redha. Kita make sahaja *hok* [yang] kita buat itu. (Ketawa)
- AS** : **Seterusnya persaingan dengan peniaga lain. Pernahkah mengalami keadaan tidak dapat membeli bahan-bahan untuk perniagaan kerana**

sudah kehabisan stok?

SFS : Pernah. Kadang kadang itu bahan utama kita kacang tidak sampai sebab habis stok. Kemudian minyak sampai berebut- rebut dengan orang lain. Itu memang biasa dah. Kalau macam tepung beras kita ambil dari Siam. Kadang tiada juga. Jadi tangguh lah seminggu dua minggu untuk tunggu semua bahan itu cukup.

AS : **Bagaimana puan menghadapi situasi apabila berhadapan situasi ada pelanggan yang membandingkan produk yang dihasilkan dengan peniaga lain?**

SFS : Saya okay. Saya biasa sahaja. Nak *wak gano* [buat macam mana]. Orang makan dia nak dari penjual lain tidak mahu dari kita. Biasa sahaja itu dalam *niaga* [berniaga]. Kita kena terima sahaja. Lagipun setiap orang ada minat masing-masing. Ada ini tidak suka *hok* [yang] kita buat tapi ada *hok* [yang] suka. Kita okay *belako* [semua]. (Ketawa perlahan)

AS : **Adakah masih ada rasa terkejut dengan peniaga lain ataupun sudah tidak terkejut dengan persaingan memandangkan perniagaan sudah dikenali ramai?**

SFS : Tiada terkejut pun. Sebab kita selagi perniagaan kita berjalan kita bersyukur. Lagipun kita dah ada pelanggan tetap jadi *okay* [baik] lah. Sebab orang ini bila dia dah biasa makan *hok* [yang] kita dia akan pilih *hok* [yang] kita *sokmo* [sentiasa].

AS : ***Okay* [Baik]. Seterusnya, pembakar semangat ketika perniagaan menghadapi masalah. Boleh puan kongsi siapa yang menjadi pembakar semangat puan?**

SFS : Pembakar semangat saya anak- anak. Mereka yang bagi galakan. Suami tiada dah. Lama dah tiada.

- AS** : **Mengapakah mengatakan beliau adalah pembakar semangat puan?**
- SFS** : Sebab anak- anak sahaja ada dengan saya *loni* [sekarang]. Apa- apa anak sahaja.

TAMAT BAHAGIAN 7

BAHAGIAN 8: REMPEYEK

- AS** : **Dari manakah asalnya resepi rempeyek?**
- SFS** : Asal resepi rempeyek ini daripada pejabat KADAR. Saya belajar resepi ini daripada situ. Disebabkan resepi itu sedap dan sentiasa menarik perhatian orang ramai saya teruskan dengan membuka perusahaan menjual rempeyek.
- AS** : **Apakah bahan utama yang diperlukan untuk menghasilkan rempeyek?**
- SFS** : Banyak juga bahan utama yang diperlukan untuk menghasilkan rempeyek ini. Pertama sekali gandum *hok* [yang] penting, tepung beras, tepung pulut, telur, garam, gula dan kacang. Kemudian, minyak masak untuk menggoreng. Kacang yang selalu kita guna untuk menghasilkan rempeyek ini ialah kacang tanah.
- AS** : **Okay, dari manakah puan mendapatkan bahan mentah yang bermutu tinggi bagi menghasilkan rempeyek?**
- SFS** : Saya mendapatkan bahan mentah yang bermutu tinggi ini dari Pulau Pinang, Pahang dan Kelantan juga. Selalunya kacang tanah dari Pahang. Gandum, tepung beras dengan tepung pulut itu dari Pulau Pinang selalunya. Kalau macam minyak masak, telur, garam dan gula itu dari kedai borong berdekatan dengan perusahaan ini sahaja.
- AS** : **Bolehkah puan berkongsi resepi membuat rempeyek yang sedap serta tahan lama?**
- SFS** : Resepi macam mana itu? Bancuhan ke? Kalau untuk bancuhan rempeyek ini

mula-mula gandum sepuluh kilogram, tepung beras sepuluh kilogram, tepung pulut pun sepuluh kilogram. Semua kena sepuluh kilogram. Kalau telur 100 biji. Kalau sepuluh kilogram bahan tadi telur kena 100 biji. Lepas itu kacang itu dua puluh lima kilogram. Lepastu minyak masak untuk menggoreng. Kena guna api yang kuat untuk menggoreng ini. Gas kena habis dua balang sehari untuk menggoreng rempeyek ini.

AS : Berapakah masa yang diambil untuk menyiapkan rempeyek?

SFS : Masa yang diambil untuk siapkan rempeyek ini kalau sehari itu dari pukul lapan pagi sampai pukul empat petang. Kalau untuk tiga puluh kilogram. Kalau kita kira dalam lapan jam juga untuk siapkan tiga puluh kilogram rempeyek ni. Lama juga nak siap. Tapi *ho* [ya] lah dah kita minat jadi lama- lama itu rasa biasa dah.

AS : Terdapat berapa jenis rempeyek yang dihasilkan dalam perusahaan ini?

SFS : Ada tiga jenis rempeyek yang kita hasilkan sekarang. Pertama rempeyek kacang. Ini kita guna kacang tanah. Lepas itu, kita ada buat dengan kacang dhal dan juga ikan bilis.

AS : Jenis rempeyek manakah paling mendapat sambutan?

SFS : Rempeyek yang paling mendapat sambutan ialah rempeyek kacang tanah. Kita jarang buat kacang dhal dengan ikan bilis. Sebabnya orang lebih kepada nak beli rempeyek kacang. Jadi sekarang kita fokus kepada kacang sahaja.

AS : Berapakah harga jualan rempeyek yang dijual di perusahaan ini?

SFS : Sekarang kita buat dua jenis iaitu dalam plastik dengan dalam botol. Kalau dalam plastik tu *RM* [Ringgit Malaysia] dua puluh enam sekilo. Kalau dalam botol itu setengah kilo empat belas ringgit sebotol. Tidak sampai sekilo pun dalam botol. Dalam botol mahal sikit *sebab* [kerana] mahal botol. Itu boleh setengah sahaja kalau dalam botol.

- AS : Berapakah tempoh rempeyek boleh disimpan?**
- SFS :** Rempeyek boleh simpan paling lama pun dalam dua bulan. Itu paling lama. Sebab dia kacang kan. Kalau lama- lama sangat nanti tengik pula kacang itu. Jadi dua bulan sahaja masa kita boleh simpan.
- AS : Adakah perusahaan ini menerima tempahan untuk pelanggan dari luar negara?**
- SFS :** Ada. Terima juga orang luar Negara. Paling jauh Brunei setakat ini. Lepas itu, pelanggan dari dalam Malaysia ini sahaja macam Kuala Lumpur, Selangor, Pulau Pinang , Kedah dan macam- macam. *Sokmo* [Selalu] hari raya banyak orang luar tempah.
- AS : Adakah puan pernah mendapat permintaan yang pelik dari pelanggan selain dari apa yang dihasilkan sekarang?**
- SFS :** Ada, yang minta buat rempeyek dengan gajus. Dia dari Brunei. Dia nak kita buat dengan gajus. Lepas itu kita cuba. Alhamdulillah jadi lah juga. Cuma kita susah nak buat sikit sebab gajus ini dia mahal. Lepas itu, susah sikit nak cari. Jadi kita hanya buat kalau ada permintaan sahaja.
- AS : Adakah puan pernah mencuba untuk mengubah resepi asal?**
- SFS :** Ada juga mencuba untuk mengubah resepi asal tapi tidak berjaya lagi. Sebagai contoh, kita cuba buat rempeyek ini goreng dalam waktu yang singkat untuk jimatkan masa. Tapi tidak berjaya. Dia jadi mudah rosak mungkin sebab tidak cukup masak.

TAMAT BAHAGIAN 8

BAHAGIAN 9: STRATEGI PEMASARAN

- AS** : Seterusnya, kita teruskan kepada strategi pemasaran. Promosi melalui media sosial. Adakah produk dipromosikan melalui media sosial?
- SFS** : Ya. Ada juga promosi dekat media sosial seperti Facebook. Nama Facebook kita RAJA Rempeyek. Anak-anak yang uruskan promosi dalam Facebook ini sebab mereka lebih mahir. Promosi dalam media sosial ini kita pilih sebab kebanyakan masyarakat boleh dikatakan menggunakan media sosial atau ada akaun media sosial sama ada golongan yang sudah berusia, orang dewasa atau remaja. Jadi, dengan adanya media sosial, mereka semua ini akan mendapat info mengenai produk kita. Promosi melalui media sosial juga merupakan promosi yang menguntungkan kerana menjimatkan masa, tenaga dan wang ringgit kerana hanya di hujung jari dan guna komputer atau telefon sahaja. Promosi melalui media sosial juga boleh menarik ramai orang lihat paparan promosi yang dimuat naik kerana tertarik dengan rekaan skrin yang disediakan oleh Facebook dan gambar yang mendatangkan keinginan dan menambah minat mereka untuk membeli rempeyek.
- AS** : Kalau boleh kami tahu, berapakah pengikut di laman sosial masa kini?
- SFS** : Bilangan pengikut di laman sosial adalah lebih kurang 500 orang. Walaupun pada mulanya jumlahnya meningkat dengan agak perlahan, namun hasil kegigihan dan semangat tidak putus asa anak-anak mempromosikan rempeyek dengan cara yang kreatif, kini jumlahnya semakin bertambah dan bertambah dari sehari ke sehari.
- AS** : Adakah permintaan di media sosial lebih tinggi berbanding pembelian secara bersemuka?
- SFS** : Tidak juga. Pembeli secara bersemuka lebih banyak kerana pembeli merupakan

orang yang tinggal berhampiran atau dalam negeri Kelantan dan mereka yang mempunyai kenderaan sendiri dan boleh datang sendiri membeli secara bersemuka. Namun, dengan adanya media sosial, ianya membuka peluang kepada orang luar dari Kelantan atau orang jauh mengetahui kewujudan rempeyek saya dan jika mereka berminat, mereka boleh terus memesan secara dalam talian rempeyek saya. Dengan itu, ianya memberi keuntungan kepada perniagaan rempeyek saya kerana dapat menambahkan lagi jumlah pelanggan.

AS : Adakah terdapat permintaan orang luar dari Kelantan?

SFS : Ya. Seperti saya cakap sebentar tadi ada terdapat permintaan dari luar negeri Kelantan. Permintaan itu biasanya daripada pemborong terutamanya untuk dijual di tempat mereka seperti di Selangor, Kuala Lumpur. Selain daripada itu, terdapat juga permintaan dari kerabat diraja Brunei.

AS : Kalau boleh saya tahu, adakah puan bersetuju jika ada stesen televisyen yang ingin membuat dokumentari atau paparan di kaca televisyen?

SFS : (Ketawa perlahan) Boleh juga, apa salahnya. Lagipun, sebelum ini sudah ada stesen televisyen yang menyiarkan paparan mengenai perniagaan rempeyek saya. Apabila perniagaan saya dipaparkan di televisyen, saya dapat kenalkan rempeyek saya kepada lebih ramai orang kerana program televisyen selalunya menjadi pilihan orang ramai di Malaysia. Saya juga harap dengan adanya paparan perusahaan saya di televisyen, ianya membuatkan lebih ramai orang akan terinspirasi untuk memulakan perniagaan terutamanya orang Melayu.

AS : Adakah puan mempunyai keinginan membuat satu laman web berkaitan perniagaan puan sekarang?

SFS : Ya, ada keinginan untuk buat laman web. Keinginan untuk perniagaan lebih maju itu pasti ada yang mana salah satunya buat satu laman web. Sebab dengan

laman web itu, boleh buat paparan skrin yang lebih baik dan besar. Lebih-lebih lagi, ia memudahkan untuk pelanggan melihat rempeyek yang saya jual dan saya atau anak-anak boleh paparkan skrin laman web setiap keistimewaan rempeyek perusahaan saya.

AS : Untuk akhir sekali bagi strategi pemasaran, adakah puan bercadang untuk turut melakukan perniagaan secara 'food truck' yang mana mudah untuk pergi ke mana-mana dan biasanya sentiasa menjadi pilihan pelanggan masa kini?

SFS : Tidak. Sebab rasanya berniaga secara ini akan keluar modal yang banyak dengan harus membeli trak atau lori. Duit minyak lori lagi. Jadi, buat masa sekarang belum ada lagi lah keinginan untuk berniaga secara 'food truck' tapi untuk masa hadapan tidak tahu lah kan. Tapi saya lebih suka berniaga secara sekarang, di perusahaan sendiri.

TAMAT BAHAGIAN 9

BAHAGIAN 10: HARAPAN

WNH : Apakah harapan puan kepada perusahaan ini untuk lima tahun akan datang?

SFS : Harapan saya untuk perniagaan saya ini untuk lima tahun akan datang mestilah nak lebih maju dari sekarang. Nak sampai peringkat antarabangsa kalau boleh. (Ketawa perlahan). Biar orang ramai kenal lagi *nga* [dengan] perusahaan ini.

WNH : Apakah yang akan dilakukan oleh puan untuk menarik lebih ramai pelanggan?

SFS : Kita kena banyak iklan lagi dalam Facebook itu supaya orang kenal dengan

produk kita jual. Lepas itu, kita mungkin akan letak produk kita dekat kedai-kedai atau pasaraya supaya ramai lagi beli produk kita.

WNH : Adakah terdapat rancangan untuk menambah produk jualan yang lain lagi?

SFS : Ya, ada. Sekarang ini kita tengah bincang dengan anak-anak nak buat rempeyek yang ada perasa. Sebagai contoh kita *bubuh* [masukkan] perasa pedas-pedas itu. Macam serbuk kari, serbuk keju dan macam-macam lagi. Itu dalam pembincangan dengan anak-anak lagi. Sebab sekarang anak-anak dah uruskan jualan ini. Kita serah ke anak-anak *belako* [semua]. Kita tak *cekak* [larat] mana dah *loni* [sekarang]. Kita cuma *oyak-oyak* [cakap-cakap] sahaja kepada dia kena buat apa semua.

WNH : Apakah harapan puan yang masih belum tercapai untuk perusahaan ini?

SFS : Banyak lagi ni *hok* [yang] tidak tercapai. Macam laman web tadi. Kemudian nak luaskan lagi produk kita ini sampai ke luar Negara. Lepas itu, kita nak tambah lagi banyak produk jualan kita.

WNH : Siapakah yang puan harapkan untuk merealisasikan harapan tersebut?

SFS : Saya harapkan anak-anak sahaja untuk merealisasikan harapan ini. Saya bagi kepada anak-anak uruskan semua.

WNH : Bagaimana hasrat tersebut boleh dicapai?

SFS : Hasrat tersebut boleh dicapai dengan kerja keras anak-anak saya.

WNH : Mengapakah puan memiliki hasrat atau harapan tersebut?

SFS : Saya memiliki harapan tersebut sebab saya nak anak-anak saya berjaya dalam bidang perniagaan ini. Walaupun banyak cabaran, saya yakin anak-anak saya boleh berjaya macam peniaga lain dan meneruskan perniagaan ini.

WNH : Pada pendapat puan, bilakah harapan atau hasrat tersebut dapat dicapai?

SFS : In shaa Allah. Mungkin setahun dua lagi tercapai.

TAMAT BAHAGIAN 10

PENUTUP

WNH : Dengan ini tamatlah sesi temubual mengenai latar belakang perusahaan dan pengalaman perniagaan pemilik 'Perusahaan Raja Rempeyek'. Kami mengucapkan terima kasih di atas kesudian dan kerjasama yang diberikan oleh beliau dalam menyempurnakan wawancara ini. Adalah diharapkan dengan hasil temubual ini dapat memberi inspirasi kepada orang ramai khususnya peniaga-peniaga baru dalam memajukan perniagaan mereka pada masa akan datang.

LAMPIRAN

LOG WAWANCARA

Aina Syafira dan Wan Nur Halizan menemubual Siti Fatimah Binti Salleh, yang dilahirkan pada 1958, di Kampung Bayam. Temubual dijalankan melalui aplikasi Zoom, mengenai latar belakang perusahaan dan pengalaman perniagaan beliau iaitu perusahaan 'Raja Rempeyek'.

MASA	SUBJEK	NAMA/TEMPAT/ RUJUKAN
BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG		
00:56	Membincangkan latar belakang beliau seperti nama penuh, umur, tarikh lahir, tempat lahir, tempat tinggal dan status pekerjaan pada tahun 2020.	Kampung Bayam
03:08	Bercakap secara terperinci tentang latar belakang keluarga beliau.	
BAHAGIAN 2: SEJARAH PENDIDIKAN		
04:46	Memberitahu maklumat pendidikan awal kanak-kanak.	
05:16	Menceritakan dengan lebih lanjut maklumat pendidikan sekolah rendah dan sekolah menengah beliau.	
06:40	Aliran yang diambil beliau semasa sekolah menengah.	
BAHAGIAN 3: PEKERJAAN AWAL TOKOH		
07:06	Membincangkan secara terperinci mengenai pekerjaan awal tokoh.	

BAHAGIAN 4: PERUSAHAAN		
08:15	Memberikan butiran terperinci nama penuh perusahaan dan cadangan siapa untuk memberi nama itu.	Perusahaan Raja Rempeyek Raja Brunei
08:53	Jumlah yang melopori perusahaan.	
09:45	Lokasi perusahaan serta terdapat dalam pencarian "google".	28, Lorong Che Mat Melaka, Jalan Bayam, Kota Bharu, Kelantan.
BAHAGIAN 5: PENGURUSAN PERNIAGAAN		
10:45	Membincangkan secara terperinci mengenai pemilihan pekerja.	
12:20	Menceritakan penggunaan mesin atau teknologi tertentu.	
12:50	Anggaran modal untuk menyediakan mesin.	
BAHAGIAN 6: SEJARAH PERUSAHAAN		
13:22	Menceritakan lebih terperinci tentang awal penubuhan perusahaan seperti tahun, sebab penubuhan dan cadangan siapa	
14:39	Memberitahu cadangan terus diterima dan tidak terdapat cadangan lain	
15:22	Menghuraikan sebab memilih perniagaan ini dan persaingan dengan peniaga lain.	

16:09	Memberitahu tentang jumlah pekerja di awal penubuhan dan modal yang digunakan	Bank Amanah Ikhtiar
17:17	Menghuraikan secara terperinci tentang produk utama yang diniagakan di perusahaan ini, berapa jenis, sebab memilih produk ini	
18:20	Menceritakan penerimaan orang dan kritikan dan pujian yang diterima	
BAHAGIAN 7: PENGALAMAN DALAM MEMBANGUNKAN PERNIAGAAN		
19:15	Menceritakan zaman kejatuhan dan kegemilangan perusahaan seperti penyebabnya.	
20:58	Memberitahu pandemik Covid19 tidak memberi kesan kepada perniagaan	
21:22	Memberitahu bahawa beliau menerima dengan tenang jika tiada permintaan daripada pelanggan	
21:39	Menghuraikan secara terperinci tentang persaingan untuk bekalan stok, terima sahaja pelanggan yang suka membandingkan dan tidak tergugat kerana mempunyai pelanggan yang tetap	Thailand
23:04	Memberitahu anak-anak yang menjadi pembakar semangat ketika perniagaan ditimpa masalah	
BAHAGIAN 8: REMPEYEK		
23.36	Mennghuraikan resepi asal rempeyek didapati dari mana, bahan utama, bahan mentah diperolehi	Pejabat KADAR Pulau Pinang

	dari mana, resepi secara terperinci, masa yang diambil untuk menggoreng kesemua rempeyek	Pahang Kelantan
26:05	Menceritakan berapa jenis rempeyek yang dijual, rempeyek paling mendapat sambutan dan harga	
27:10	Memberitahu tempoh masa rempeyek boleh disimpan, menerima tempahan dari luar negara, permintaan pelik dan percubaan mengubah resepi asal	Brunei
BAHAGIAN 9: STRATEGI PEMASARAN		
29:02	Menghuraikan promosi melalui media social seperti nama, jumlah pengikut dan permintaan daripada media sosial tidaklah melebihi pelanggan secara bersemuka tapi lebih kepada orang luar dari negeri Kelantan	Facebook RAJA Rempeyek
32:06	Memberitahu akan bersetuju jika ada stesen televisyen ingin melakukan dokumentari atau paparan di kaca televisyen	
32:49	Menceritakan tentang mempunyai keinginan untuk membuat laman web dan tidak mempunyai minat lagi untuk melakukan perniagaan secara food truck buat masa sekarang	
BAHAGIAN 10: HARAPAN		
34:15	Memberitahu harapan kepada perusahaan ini untuk lima tahun akan datang	
34:37	Strategi untuk menarik lebih ramai pelanggan	

	dan cadangan penambahan produk atau rasa yang berbeza	
35:41	Memberitahu harapan yang masih belum tercapai untuk perusahaan dan siapa yang diharapkan dapat merealisasikannya	
36:37	Memberitahu mengapa mempunyai harapan tersebut dan bilakah hasrat tersebut dapat dicapai	

DIARI KAJIAN

MASA	TARIKH	PERKARA	TINDAKAN
9.00pg - 11.00pg	10 Disember 2020	Mencari tokoh yang sesuai mengikut syarat yang ditetapkan.	Membuat pencarian di laman web seperti Facebook.
3.00ptg-4.00ptg	14 Disember 2020	Panggilan Telefon Membuat panggilan telefon kepada tokoh untuk kali pertama. Panggilan adalah untuk memohon persetujuan tokoh untuk ditemuramah.	Membuat panggilan bersama tokoh melalui aplikasi WhatsApp.
5.00ptg-11.00mlm	14 Disember 2020	Membuat soalan pertanyaan untuk tokoh	Menghantar di Google Classroom dan meminta pensyarah memeriksa.
3.10 ptg- 4.10ptg	15 Disember 2020	Konsultasi bersama pensyarah mengenai pembetulan soalan pertanyaan melalui Google Meet	Membetulkan kesalahan soalan pertanyaan
4.00ptg-5.00ptg	16 Disember 2020	Mendapat pergesahan dari pensyarah untuk meneruskan temubual	Memaklumkan kepada tokoh tarikh temubual yang akan

		bersama tokoh.	dijalankan.
10.00pg-1.00ptg	25 Disember 2020	Temubual tokoh melalui aplikasi Zoom.	Bertanya soalan berdasarkan dalam soalan pertanyaan yang dibuat.
2.30ptg-3.10ptg	29 Disember 2020	Temubual kali kedua bersama tokoh	Bertanya soalan berdasarkan dalam soalan pertanyaan yang dibuat.
9.00mlm	2 Januari 2021	Membuat transkrip.	Mendengar semula rakaman video perbualan.

SENARAI SOALAN

1.0 Latar belakang

1.1 Diri sendiri

- 1.1.1 Siapakah nama penuh puan?
- 1.1.2 Berapakah umur puan pada tahun ini?
- 1.1.3 Bilakah tarikh lahir puan?
- 1.1.4 Di manakah tempat lahir puan?
- 1.1.5 Di manakah puan tinggal sekarang?
- 1.1.6 Adakah puan bekerja sekarang?

1.2 Keluarga

- 1.2.1 Puan mempunyai berapa orang adik beradik?
- 1.2.2 Adakah adik beradik puan semuanya sudah bekerja?
- 1.2.3 Puan mempunyai berapa orang anak?
- 1.2.4 Adakah anak-anak puan sudah bekerja atau masih belajar?
- 1.2.5 Adakah anak-anak puan tinggal bersama?

2.0 Sejarah Pendidikan

2.1 Pendidikan kanak-kanak

- 2.1.1 Pada umur berapakah puan mula menerima pendidikan awal kanak-kanak?

2.2 Sekolah rendah

- 2.2.1 Apakah nama sekolah rendah puan?
- 2.2.2 Di manakah terletak lokasi sekolah rendah puan belajar?

2.3 Sekolah Menengah

- 2.3.1 Apakah nama sekolah menengah puan?
- 2.3.2 Di manakah terletak lokasi sekolah menengah puan belajar?
- 2.3.3 Apakah aliran pendidikan yang diambil semasa di sekolah menengah?

3.0 Pekerjaan Awal

- 3.1 Apakah pekerjaan awal puan sebelum membuka perusahaan ini?
- 3.2 Adakah pekerjaan awal puan berkaitan dengan perniagaan?

- 3.3 Adakah pekerjaan awal puan ada kaitan dengan apa yang puan belajar?
3.4 Bagaimana boleh ada kecenderungan menceburkan diri dalam pekerjaan tersebut?

4.0 Perusahaan

- 4.1 Apakah nama penuh Perusahaan ini?
4.1.1 Siapakah yang memberi cadangan untuk memberikan nama tersebut?
4.2 Berapa orang yang mempelopori perusahaan ini? Adakah seorang pemilik sahaja, perniagaan suami isteri atau perniagaan keluarga melibatkan anak-anak dan pekerja juga?
4.3 Adakah perusahaan ini merupakan perusahaan yang sudah mendaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM)?
4.4 Lokasi perusahaan ini
4.4.1 Di manakah lokasi perusahaan ini mengikut alamat penuh?
4.4.2 Adakah lokasi ini mudah untuk dicari?
4.4.3 Adakah lokasi ini boleh dijumpai dalam pencarian lokasi 'google'?

5.0 Pengurusan Perniagaan

- 5.1 Kriteria pemilihan pekerja
5.1.1 Adakah pekerja dipilih melalui temuduga atau harus mempunyai kelayakan tertentu?
5.1.2 Adakah pekerja dipilih dalam kalangan ahli keluarga sahaja?
5.1.3 Jumlah pekerja sekarang berapa orang? Semakin bertambah atau sama sahaja jumlahnya.
5.2 Penggunaan mesin atau teknologi tertentu
5.2.1 Adakah perniagaan menggunakan mesin atau teknologi tertentu?
5.2.2 Berapakah anggaran modal yang telah digunakan untuk menyediakan mesin atau teknologi tersebut?

6.0 Sejarah Perusahaan

- 6.1 Kalau tidak keberatan, bolehkah kami tahu bilakah tahun atau tarikh awal mula perniagaan ini?
6.2 Mengapakah memulakan perniagaan pada tahun tersebut? Memang sudah dirancang atau keinginan untuk berniaga tiba-tiba muncul?

6.3 Cadangan buat pertama kalinya untuk menjalankan perniagaan.

6.3.1 Siapakah yang memberi cadangan buat pertama kalinya untuk menjalankan perniagaan tersebut?

6.3.2 Cadangan terus diterima atau mengambil masa yang lama untuk memulakan perniagaan?

6.3.3 Adakah terdapat juga cadangan lain selain perniagaan?

6.4 Sebab memilih perniagaan ini

6.4.1 Mengapa memilih perniagaan ini? Adakah kerana permintaan yang tinggi dalam kalangan penggemar dan pasaran atau memang ingin menambah rezeki?

6.4.2 Adakah memilih perniagaan ini kerana tidak terdapat persaingan dengan peniaga lain di awal perniagaan?

6.5 Pada awal mula perniagaan bermula dengan berapa orang pekerja?

6.6 Modal yang diperlukan untuk memulakan perniagaan ini

6.6.1 Berapakah anggaran modal yang diperlukan untuk memulakan perniagaan ini?

6.6.2 Modal daripada simpanan sendiri, pinjaman daripada keluarga dan kawan-kawan atau pinjaman bank?

6.7 Produk yang diniagakan oleh perusahaan ini di awal perniagaan

6.7.1 Apakah produk yang diniagakan oleh perusahaan ini?

6.7.2 Berapakah jenis produk yang diniagakan?

6.7.3 Mengapakah produk itu yang dipilih bukan produk lain?

6.8 Penerimaan orang ramai terhadap produk yang diniagakan di awal perniagaan.

6.8.1 Bagaimanakah penerimaan orang ramai terhadap produk yang diniagakan di awal perniagaan?

6.8.2 Apakah bentuk kritikan atau pujian yang diterima?

7.0 Pengalaman dalam membangunkan perniagaan

7.1 Jatuh bangun dalam membangunkan perniagaan

7.1.1 Tahun bilakah perniagaan mengalami zaman kejatuhan dan zaman kegemilangan?

7.1.2 Apakah penyebab utama zaman kejatuhan dan zaman kegemilangan?

7.1.3 Adakah perniagaan pernah mengalami keadaan di mana tiada permintaan langsung dari pelanggan?

- 7.1.4 Pernahkah perniagaan terjejas akibat bencana alam seperti banjir, tanah runtuh?
- 7.1.5 Adakah pandemik Covid19 memberi kesan terhadap perniagaan?
- 7.1.6 Bagaimanakah penerimaan puan jika tiada permintaan dari pelanggan?

7.2 Persaingan dengan peniaga lain

- 7.2.1 Pernahkah mengalami keadaan tidak dapat membeli bahan-bahan untuk perniagaan kerana sudah kehabisan stok?
- 7.2.2 Bagaimana menghadapi situasi apabila berhadapan situasi ada pelanggan yang membandingkan produk yang dihasilkan dengan peniaga lain?
- 7.2.3 Adakah masih ada rasa tergugat dengan peniaga lain ataupun sudah tidak tergugat dengan persaingan memandangkan perniagaan sudah dikenali ramai?

7.3 Pembakar semangat ketika perniagaan menghadapi masalah

- 7.3.1 Siapa yang jadi pembakar semangat?
- 7.3.2 Mengapakah mengatakan beliau adalah pembakar semangat puan?

8.0 Rempeyek

- 8.1 Dari manakah asalnya resepi rempeyek?
- 8.2 Apakah bahan utama yang diperlukan untuk menghasilkan rempeyek?
- 8.3 Dari manakah puan mendapatkan bahan mentah yang bermutu tinggi bagi menghasilkan rempeyek?
- 8.4 Bolehkah puan berkongsi resepi membuat rempeyek yang sedap serta tahan lama?
- 8.5 Berapakah masa yang diambil untuk meyiapkan rempeyek?
- 8.6 Terdapat berapa jenis rempeyek yang dihasilkan dalam perusahaan ini?
 - 8.6.1 Jenis rempeyek manakah paling mendapat sambutan?
- 8.7 Berapakah harga jualan rempeyek yang dijual di perusahaan ini?
- 8.8 Berapakah tempoh rempeyek boleh disimpan?
- 8.9 Adakah perusahaan ini menerima tempahan untuk pelanggan dari luar negara?
- 8.10 Adakah pernah mendapat permintaan yang pelik dari pelanggan selain dari apa yang dihasilkan?
- 8.11 Adakah puan pernah mencuba untuk mengubah resepi asal?

9.0 Strategi pemasaran

9.1 Promosi melalui media sosial

9.1.1 Adakah produk dipromosikan melalui media sosial?

9.1.2 Berapakah pengikut di laman sosial?

9.1.3 Adakah permintaan di media sosial lebih tinggi berbanding pembelian secara bersemuka?

9.1.4 Adakah terdapat permintaan orang luar dari Kelantan?

9.2 Adakah akan bersetuju jika ada stesen televisyen yang ingin membuat dokumentari atau paparan di kaca televisyen?

9.3 Adakah puan mempunyai keinginan membuat satu laman web untuk perniagaan ini?

9.4 Adakah puan bercadang untuk turut melakukan perniagaan secara 'food truck' yang mana mudah untuk pergi ke mana-mana dan biasanya sentiasa menjadi pilihan pelanggan?

10.0 Harapan

10.1 Adakah harapan puan kepada perusahaan ini untuk lima tahun akan datang?

10.1.1 Adakah yang akan dilakukan oleh puan untuk menarik lebih ramai pelanggan?

10.1.2 Adakah terdapat rancangan untuk menambah produk jualan yang lain lagi?

10.2 Adakah harapan puan yang masih belum tercapai untuk perusahaan ini?

10.2.1 Siapakah yang puan harapkan untuk merealisasikan harapan tersebut?

10.2.2 Bagaimanakah hasrat tersebut boleh dicapai?

10.3 Mengapakah puan memiliki harapan/hasrat tersebut?

10.4 Pada pendapat puan, bilakah harapan/ hasrat tersebut dapat dicapai?

SURAT PERJANJIAN



UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA PERJANJIAN MENGENAI PROJEK SEJARAH LISAN

Saya SITI FATIMAH BINTI SALIH S/P pada
25/12/2020 dengan ini bersetuju dengan syarat-syarat temubual yang telah diadakan
di antara saya dengan Universiti Teknologi MARA. Syarat-syarat tersebut adalah seperti berikut:

1. Rakaman hasil temubual ini adalah bertujuan untuk kegunaan pengajaran, penyelidikan dan penerbitan tanpa melibatkan bayaran/ tuntutan dari mana-mana pihak. Walubagaimanapun bagi tujuan selain daripada yang tersebut, persetujuan daripada tokoh perlu diperolehi.
2. Rakaman hasil temubual yang tersebut di atas adalah diserahkan dan menjadi hak milik sepenuhnya Universiti Teknologi MARA untuk penyimpanan kekal dan boleh mengambil apa-apa tindakan yang difikirkan perlu bagi memelihara rakaman dan transkrip ini.
3. Pihak Fakulti Pengurusan Maklumat, Universiti Teknologi MARA boleh membuat transkrip rakaman dan transkrip-transkrip ini perlu/tidak perlu disemak oleh tokoh (interviewee).
4. Rakaman dan transkrip ini akan dibuka kepada semua penyelidik sama ada dari Malaysia atau luar negara yang bertujuan membuat penyelidikan yang sah dengan syarat: -
 - a. Apabila petikan diambil dari rakaman/transkrip ini untuk digunakan di dalam penerbitan, tesis dll., sumbernya (tokoh) hendaklah diakui oleh penyelidik-penyelidik.

(Nama tokoh: SITI FATIMAH)
Tarikh: 25/12/2020

(Nama pensyarah: Nurulnissa Binti Abdullah)
b.p.Delen
Fakulti Pengurusan Maklumat
Universiti Teknologi MARA

Rajah 1: Surat Perjanjian

GAMBAR



Rajah 2: Temubual kali pertama



Rajah 3: Temubual kali kedua

INDEKS

A

anak, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 23, 25, 26, 27, 28, 29,
33, 35, 38, 39

B

bahan, 4, 10, 22, 23, 24, 33, 41
bancuhan, 18, 24
Bayam, 8, 10, 13, 16, 31, 32

G

google, 17, 32, 39

H

harapan, 4, 28, 29, 34, 35, 42
harga, 24, 34, 41

I

ikan bilis, 10, 24

J

jualan, 24, 28, 41, 42

K

kacang, 10, 20, 22, 23, 24, 33
keluarga, 13, 16, 17, 20, 31, 39, 40
kerepek, 20

L

lama, 18, 19, 20, 23, 24, 33, 40, 41
lokasi, 14, 15, 16, 17, 38, 39

M

makanan, 10
Malaysia, 10, 16, 18, 24, 25, 27, 39
masak, 15, 23, 24, 25
modal, 18, 19, 27, 32, 33, 39, 40

N

Negara, 12, 25, 28

P

pandemik, 21, 33, 41
pekerja, 16, 17, 19, 22, 32, 33, 39, 40
pendidikan, 14, 15, 31, 38
permintaan, 17, 19, 21, 22, 25, 26, 33, 34, 40, 41,
42
perniagaan, 4, 6, 10, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21,
22, 23, 26, 27, 28, 29, 31, 32, 33, 34, 39, 40, 41,
42
perusahaan, 4, 10, 12, 15, 16, 18, 20, 22, 23, 24,
25, 27, 28, 29, 31, 32, 33, 34, 35, 38, 39, 40, 41,
42
produk, 10, 20, 22, 25, 28, 33, 34, 40, 41, 42

R

Raja, 4, 8, 10, 12, 16, 29, 31, 32
ramai, 4, 13, 20, 22, 23, 25, 27, 28, 29, 34, 40, 41,
42
Rempeyek, 4, 6, 8, 10, 12, 16, 24, 25, 29, 31, 32,
33, 34, 41
Resepi, 24

S

sekolah, 14, 15, 31, 38
sosial, 25, 26, 34, 42
SSM, 16, 39
stok, 22, 33, 41

T

tempahan, 10, 18, 21, 25, 34, 42
Temubual, 12, 31, 37, 44
Tokoh, 7, 8, 12, 14, 15, 31
tradisi, 4

V

video, 12, 37