

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA  
CHE SALMI BIN HAJI CHE IBRAHIM  
PENGARAH URUSAN SABASUN HYPERRUNCIT

OLEH:

ABDUL RAHMAN BIN ATAM	2018439396
MUHAMMAD AIMAN BIN ABDUL RAHIM	2018668322

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

# PENGHARGAAN

## **PENGHARGAAN**

Pertamanya, terima kasih kepada Allah s.w.t kerana kami dapat menyiapkan tugas kami walaupun telah menghadapi banyak kesukaran untuk menyelesaikan tugas ini. Selain itu, ribuan terima kasih kepada Puan NurulAnnisa Binti Abdullah atas semua sokongan dan bimbingannya dalam membantu kami menyelesaikan tugas kami. Tambahan pula, tanpa panduannya, tugas ini tidak dapat dilaksanakan dengan baik seperti apa yang telah kami siapkan. Dia selalu memberi sokongan dan membimbing kami untuk melakukan tugas ini dengan tujuan untuk menghasilkan hasil yang baik dan berkualiti. Akhir sekali, saya ingin berterima kasih kepada semua orang yang membantu kami dan membimbing kami untuk menyelesaikan tugas ini. Kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada ibu bapa kami atas sokongan dan dorongan mereka sepanjang menyiapkan tugas ini. Komitmen ini membolehkan kami berjaya menyelesaikan tugas yang diberikan ini tepat pada waktunya. Terima kasih.

---

# **ISI KANDUNGAN**

# ISI KANDUNGAN

<b>TAJUK</b>	<b>MUKA SURAT</b>
Penghargaan.....	ii
Isi Kandungan.....	iv
Abstrak.....	vi
Biodata Tokoh.....	ix
Pengenalan.....	xi
Transkrip	
Bahagian 1: Latar Belakang Tokoh.....	01
Bahagian 2: Sejarah Pendidikan.....	04
Bahagian 3: Sejarah Perniagaan/Pengalaman.....	05
Bahagian 4: Pengalaman Kerjaya.....	13
Bahagian 5: Sumbangan.....	16
Bahagian 6: Harapan.....	18
Rujukan.....	21
Lampiran	
Gambar.....	24
Log Wawancara.....	25
Diari Kajian.....	31
Soalan Temubual.....	38
Surat Perjanjian.....	44
Indeks.....	46

# ABSTRAK

# ABSTRAK

## **Abstrak**

*Temubual ini dilakukan bersama Pengarah Urusan Sabasun HyperRuncit iaitu Che Salmi bin Haji Che Ibrahim sebagai Pengarah Urusan yang telah berkecimpung dalam bidang perniagaan yang mengusahakan Sabasun HyperRuncit yang beroperasi di Terengganu. Beliau ialah seorang usahawan yang banyak membantu usahawan industri kecil dan sederhana khususnya di negeri Terengganu dengan cara memasarkan barangan mereka. Beliau juga giat membantu umat islam dengan cara menderma sebahagian keuntungan hasil perniagaan kepada umat islam yang tertindas dan memerlukan seperti Gaza, Syria, Yaman dan lain-lain. Beliau juga banyak menyediakan peluang pekerjaan di Terengganu khususnya kepada golongan muda dan juga seorang usahawan yang mementingkan syariat islam terhadap pekerja-pekerjanya.*

**Kata kunci:** *Sabasun HyperRuncit, usahawan, membantu, memasarkan, pekerjaan.*

## *Abstract*

*This interview was conducted with the Managing Director of Sabasun HyperRuncit, namely Che Salmi bin Haji Che Ibrahim as the Managing Director who has been involved in the business of Sabasun HyperRuncit operating in Terengganu. He is an entrepreneur who helps many small and medium industrial entrepreneurs, especially in the state of Terengganu by marketing their goods. He also actively helps Muslims by donating part of the profits from business to oppressed and needy Muslims such as Gaza, Syria, Yemen and others. He also provides many job opportunities in Terengganu, especially to the young and also an entrepreneur who cares about Islamic law for his employees.*

*Key words: Sabasun HyperRuncit, entrepreneur, helps, marketing, job.*



# **BIODATA TOKOH**

# BIODATA TOKOH



Gambar 1: gambar tokoh dipilih (Che Salmi bin Haji Che Ibrahim)

**Nama** : Che Salmi bin Haji Che Ibrahim  
**Nama Panggilan** : Abang Long  
**Umur** : 53 tahun  
**Tahun Lahir** : 1968  
**Tempat Tinggal** : Terengganu  
**Status** : Berkahwin  
**Pendidikan** : Ijazah Sarjana, Jurusan Psycho Linguistic, California State Universiti.

# PENGENALAN

# PENGENALAN

Tokoh bermaksud orang yang ternama atau dikenali oleh masyarakat setempat dan berjasa khususnya kepada komuniti setempat. Kajian dibuat mengenai seorang tokoh usahawan yang banyak berjasa kepada masyarakat setempat di Terengganu iaitu Che Salmi Bin Haji Che Ibrahim sebagai Pengarah Urusan di Sabasun HyperRuncit. Sabasun HyperRuncit ditubuhkan pada 02hb April 1995 dengan nama Sabasun Sdn Bhd. Pada awal operasi hanya 8 orang pekerja yang bertugas dan terdiri dari ahli keluarga terdekat. Bermula dengan ruang jualan berkeluasan 3,000 kaki persegi dan 2-unit kaunter pembayaran, Sabasun bermula dengan modal pusingan sebanyak RM 300,000.00. Perniagaan ini diasaskan oleh keluarga Haji. Che Ibrahim Haji. Abdul Kadir dan Hajah Saleha Mohammad sebagai Pengerusi dan anak anak mereka, Che Salmi Haji. Che Ibrahim sebagai Pengarah Urusan di Sabasun Sdn. Bhd.

Perkataan Sabasun sebenarnya merupakan akronim daripada dua perkataan iaitu sabar dan bersungguh-sungguh, manakala hyperruncit pula merupakan satu konsep yang berpaksikan pada glocal iaitu “global technology local application.

Sabasun juga aktif dalam kerja2 amal terutama menderma kepada perjuangan Palestin dengan yang terbaru adalah pengiriman RM30 ribu melalui NGO bagi tujuan pembelian Generator untuk menjana tenaga elektrik bagi membantu Hospital di Tanah Palestin. Tidak ketinggalan menaja team bola T-Team dan menaja beberapa aktiviti masyarakat setempat.

# TRANSKRIP

## TRANSKRIP

Rakaman ini berkisah tentang temubual sejarah lisan mengenai latar belakang dan pengalaman hidup seorang **tokoh dalam bidang usahawan**. Bersama-sama kami ialah **Che Salmi Bin Haji Che Ibrahim** yang merupakan seorang **Pengarah Urusan Sabasun HyperRuncit** dari tahun 2 April 1995 sehingga kini . Rakaman ini dijalankan pada tarikh 10 Januari 2021 bersamaan dengan hari ahad pada apukul 3 petang bertempat secara atas talian menggunakan aplikasi Google Meet. Temubual ini dikendalikan oleh **Abdul Rahman Bin Atam (2018439396)** dan **Muhammad Aiman Bin Abdul Rahim (2018668322)**. Berikut adalah hasil rakaman.

Petunjuk:

CS: CHE SALMI BIN HAJI CHE IBRAHIM

AR: ABDUL RAHMAN BIN ATAM

MA: MUHAMMAD AIMAN BIN ABDUL RAHIM

### BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH (ENCIK SALMI)

**MA : Bolehkah encik menceritakan sedikit tentang latar belakang encik? Soalan pertama, apakah nama penuh encik?**

CS : Nama penuh saya ialah Encik Salmi Bin Haji Che Ibrahim.

**MA : Bilakah tarikh lahir encik?**

CS : Tarikh lahir saya ialah pada tahun 1968 tanggal 25 April.

**MA : Di mana tempat tinggal encik?**

CS : Tempat tinggal saya sekarang ialah di Kampung Bukit Kecil.

**MA : Berapakah umur encik?**

CS : Umur saya sekarang ialah 53 tahun.

**MA : Apakah nama penuh bapa encik?**

CS : Nama penuh bapa saya, Che Ibrahim Bin Abdul Kadir.

**MA : Apakah nama penuh ibu encik?**

CS : Nama penuh ibu saya ialah Saleha Binti Muhammad.

**MA : Berapakah bilangan adik beradik encik?**

CS : Bilangan adik beradik saya adalah seramai 4 orang.

**MA : Encik anak ke berapa dari bilangan adik beradik?**

CS : Saya merupakan anak sulung dari 4 beradik.

**MA : Berapakah bilangan anak encik?**

Saya sendiri mempunyai 7 orang anak dan seorang cucu.

**MA : Apakah nama isteri encik?**

**CS : Nama isteri saya ialah Haslina Binti Hashim.**

## **TAMAT BAHAGIAN 1**

### **BAHAGIAN 2: SEJARAH PENDIDIKAN**

**AR : Di manakah dan nama Sekolah Rendah encik?**

**CS : Saya bersekolah rendah di Kuantan pada tahun 1975 sehingga 1978 iaitu di sekolah rendah Sultan Abdullah. Dan kemudian saya bersekolah di muar johor pada tahun 1979 sehingga tahun 1980 iaitu di sekolah rendah Sultan Ismail 1, Muar, Johor.**

**AR : Dimanakah dan nama Sekolah Menengah encik?**

**CS : Seterusnya saya melanjutkan pelajaran ke sekolah menengah iaitu sekolah menengah Dato Seri Amar Diraja, juga di Muar Johor.**

**AR : Adakah encik meneruskan pelajaran ke Universiti?**

**CS : Ya**

**AR : Encik Menyambung pelajaran di Universiti mana?**

**CS : Saya mendapat rezeki untuk melanjutkan pelajaran di peringkat ijazah. Iaitu di California State University, Fresno, California.**

**AR : Bidang apa yang diambil semasa di Universiti?**

**CS : Dalam jurusan *psycho linguistic*.**

**AR : Selain menyambung pelajaran di university, adakah encik mengikuti Kursus-kursus professional lain yang berkaitan dengan perniagaan yang encik jalankan ini?**



CS : Selain menyambung pelajaran di Universiti, saya tidak pernah menghadiri mana- mana kursus professional untuk jangka masa Panjang dan sederhana bagi tujuan perniagaan runcit ini.

**AR : Semasa bersekolah, apakah pencapaian yang tidak boleh dilupakan semasa belajar?**

CS : Semasa bersekolah juga, saya tidak pernah mencapai apa-apa kejayaan yang bermakna dalam bidang akademik kerana saya merupakan hanya seorang pelajar yang sederhana tetapi yang pastinya sistem Pendidikan pada waktu itu telah Berjaya melahirkan insan yang berani berdepan dengan cabaran, dan berani untuk berbeza, dan dapat melahirkan insan yang kreatif dan berinovasi.

## TAMAT BAHAGIAN 2

### BAHAGIAN 3: SEJARAH PERNIAGAAN/PENGALAMAN DI SABASUN

#### Bahagian 3 a

**MA : Sebelum menguruskan perniagaan ini, adakah encik pernah bekerja di tempat lain atau bidang lain?**

CS : Pernah bekerja di KUZA [nama lama UniSZA].

**MA : Apakah subjek yang diajar oleh encik di KUZA?**

CS : Bahasa Inggeris.

**MA : Siapakah idola encik dalam bidang perniagaan ini?**

CS : Muhammad Rasulullah S.A.W. Kerana antara *career* [kerjaya] Nabi kita adalah

berniaga. Sedangkan Nabi kita *Ummi* [tidak tahu membaca]. Kan? Tapi baginda menjadi peniaga yang berjaya dan dipercayai sepanjang *career* [kerjaya] dia. Dan disitulah jalan perniagaan dan satu pembukaan untuk mengenali masyarakat dengan lebih dekat lagi.

**MA : Setiap orang mesti mempunyai cabaran dalam bidang perniagaan. Apakah cabaran yang dihadapi oleh encik sepanjang menjalankan perniagaan ini?**

CS : Cabaran yang paling besar ialah karenah birokrasi dari pihak kerajaan negeri. Mula-mula persaingan kita [Sabasun HyperRuncit] jangka pada masa tu [itu], persaingan biasalah antara kita sesama peniaga, antara kita sesama kaum, kan? Tetapi cabaran yang paling besar datang daripada kerajjan negeri sendiri -lah. Yang membawa pelbagai karenah birokrasi yang menyebabkan perniagaan kita orang Melayu nih, tersekat.

**MA : Soalan seterusnya, Apakah perbezaan cabaran perniagaan ketika SABASUN mula ditubuhkan dengan perniagaan cabaran pada masa kini?**

CS : Sabasun bermula pada tahun 95 (1995), pada waktu keadaan sangat mencabar dalam industri peruncitan. Pada tahun 70-an hingga tahun 80-an, industri peruncitan dikuasai oleh lokal sahaja. Dan kita hanyalah perlu bersaing antara Ahmad, Ramasamy dan Ah Chong, dan persaingan itu adalah adil. Setiap mereka menggunakan RM yang sama. Ringgit Malaysia yang sama. Yang tinggalnya *Man Jadda Wa Jadda* [siapa berusaha dia pasti akan berjaya]. Siapa

yang berusaha lebih—tidak kiralah Melayu, Cina dan India sebab man jadda wa jadda tidak tertakluk kepada bangsa. Siapa usaha lebih dia dapat lebih. Tapi apabila sabasun mula berniaga pada tahun 1930 an, pada masa itulah industri peruncitan mengalami cabaran yang sangat besar apabila kerajaan kita mula memanggil atau menjemput pemain-pemain antarabangsa peruncitan macam Tesco, Giant, Carrefour, you just name it [kamu boleh namakan ia] Aeon Big.

**MA : Soalan seterusnya, adakah encik juga menerima bantuan dari ahli keluarga lain untuk menguruskan perniagaan ini?**

CS : Setakat ini, saya ada empat beradik, adik kedua telah meninggal pada tahun 97[1997], "eh sorry" adik ketiga telah meninggal pada tahun 97. Jadi kami tinggal tiga beradik dan ketiga-tiga ini terlibat dalam pengurusan Sabasun.

## **B. Company**

**AR : Siapakah yang mengasaskan Sabasun HyperRuncit ini?**

CS : Kami sekeluarga. Bermula daripada..bukan bermula..kami sekeluarga *start together* (bermula bersama-sama) sabasun pada 2 april sabasun berlima iaitu terdiri daripada mak saya, ayah saya dan saya adik beradik. Dan sudah tentulah kami terjun ke dalam bidang ini macam..terjun batu lah. "Untung batu tengelam untung sabuk timbul", sebab kami tidak pernah ada pengalaman langsung dalam mengendalikan perniagaan runcit. Dan pada waktu itu tidak ada pada keturunan kami yang berniaga secara serius yang boleh kami rujuk. Tidak ada. Dan pada waktu itu universiti-universiti pun [universiti tempatan] sangat-sangat berkurangan dari segi khusus-khusus peruncitan yang kami boleh bertanya. Jadi *partically* [khasnya] kami *kene* [kena] lalui sendiri *try and error*

[cuba dan ralat] dan belajar dari pengalaman. *After raw* [selepas mentah] dalam bisnes ini dalam mana-mana business 60 peratus common sense 40 peratus ilmu. Paham? Paham dok? Jadi macam Nabi kita, walaupun Nabi kita tak pergi universiti tapi dia menjadi *businessman* [ahli perniagaan] yang berjaya kan sebab apa-apa hal pun, 60 peratus tu *common sense logic* [akal logic]. 40 peratus lagi ilmu, ilmu tu kita boleh cari kemudian. *After role* [selepas berperanan] dalam *business* [perniagaan] ni *business* [perniagaan] apa2 pun, kendalikan business [perniagaan], matematik yang terlibat hanyalah campur, tolak, darab, bahagi itu sahaja. Takdelah “con, sin, tan” ke itu *takdop doh* [tidak ada dah] kan. Dalam business [perniagaan] tu *saje* [sahaja].

**AR :** **Apakah maksud Sabasun yang menjadi nama dalam perniagaan ini?**

**CS :** Sabasun adalah acronim daripada dua perkataan. Acronim “sabar dan sungguh-sungguh”. Jadilah Sabasun. Orang Terengganu panggil sabasung.

**AR :** **Bagaimanakah timbulnya idea untuk mengasaskan Sabasun HyperRuncit ketika itu?**

**CS :** Pada peringkat awal..erm.. akhir tahun 1992 pihak kami menjalankan perniagaan bidang komputer. Ok, iaitu kursusnya dalam bidang multimedia. Jadi kami erm..bidang multimedia ini erm..yang besarnya kami sangat terlibat dengan grafik, dengan *video editing* [suntingan video] dan bidang kami dalam masa itu buat *corporate presentation* (persembahan korporat) dengan erm..apani dengan *information kiosk* [kios maklumat]. *Information kiosk* [kios maklumat] ni macam pelancongan yang touch scene yang begitu kan. Tahun 1992. Ok, tapi kami belajar sesuatu masa tu memang *is too advance* [terlalu maju] teknologi tu. Ok, Dr Mahathir hanya merasmikan Multimedia Super Corridor pada tahun 1997, bagaimana kami start 5 tahun lebih awal. *So* [jadi] pada waktu itu ada hanya 4 *company multimedia* [syarikat multimedia]. 3 di KL 1 di Terengganu. Tapi kami *belajor* [belajar] *one big lesson that wrong time wrong location* [satu pengajaran iaitu, salah masa, salah tempat] pun tak bagus untuk perniagaan. Walaupun *wrong time* [salah masa] pun kita punya teknologi *advance* [maju] pada masa tu tapi orang hanya kenal multimedia 1997, 5 tahun kita kenal [mengenali dahulu]. Jadi *wrong time* [salah masa]. Walaupun kita *advance* [maju], walaupun teknologi kita canggih tapi masih lagi

masa tak sesuai. *Pahtu, wrong location pulak* [selepas itu salah lokasi pula]. Terengganu pada masa itu mungkin pada masa itu kalau nak cari banyak *corporate* [korporat] kat [di] KL kan *so* [jadi] pada waktu itu jadi ada projek tapi tidak mencukupi projek tu kalau di Terengganu. Jadi masa tu kita pun *decide* [ambil keputusan] untuk buat kedai runcit bagi menampung perniagaan komputer ni. Tapi komputer ni yang utama, kedai runcit kami anggap sampingan sajalah sebab mula-mula kami ingat kedai runcit ni senang. Kebanyakan orang dalam kepala dia kedai runcit ni beli barang jual barang, kira untung. *Tu je* [itu sahaja], tapi rupa-rupanya *once* [bila] kita dah masuk dalam bidang ni, dia sangat-sangat *hideous* [mencabar]. Proses dia kan, kerja dia sangat terikat. Kita kena buka 362 hari setahun. Setahun berapa hari? [CS tanya kitorang] Makna nya 3 hari kami cuti tu hanyalah untuk hari raya puasa dan hari raya haji. Selain daripada itu 362 hari tu inshaallah buka tiap-tiap hari walaupun *mok agong mati* [bonda yang Dipertuan Agong mangkat]. Sebab kami dalam bidang perkhidmatan yang bidang harian yang menyediakan perkhidmatan kepada orang awam. Jadi erm..bila sedar baru kerja kedai runcit ini sangat *hedious* [mencabar] maka lama kelamaan dia sudah menjadi satu kerja utama, fokus utama. *So* [jadi] akhirnya yang Mediacom tu jadi salah satu *supporting company ni* [syarikat sokongan ini] sahaja. Tapi tidak rugi walaupun kita menjalankan Mediacom itu walaupun *core business* [perniagaan teras] kita sekarang ni boleh kata 100 percents runcit, tapi teknologi Mediacom tu kita boleh bawak sampai ke hari ni untuk kita *communicate* [berkomunikasi] dengan *customer* [pelanggan] kita, kita adakan TV dalam seluruh kedai kita di tempat-tempat yang strategik dan kita *control advertisement* [mengawal pengiklaman] daripada dalaman kita sendiri. Dan dengan TV itu juga kita boleh berkomunikasi dengan para pelanggan untuk mengetahui maklumat-maklumat yang terkini.

**AR : Berapakah modal permulaan yang digunakan untuk memulakjan perniagaan?**

CS : Modal permulaan kami pada peringkat itu ialah RM80000. *So* [jadi], RM80000 itu digunakan utk *renovate* [ubah suai] kedai, beli stok utk bayar gaji permulaan awal pekerja. *So* [jadi] dengan RM80000 tu sebenarnya sangat *limited* [terhad] yang mana kami *tak* [tidak] boleh beli keseluruhan produk. Jadi hanya produk-produk tertentu

sahaja boleh kita beli. Dan, erm..kemudian *tu* [itu] selepas mendapat sambutan daripada pelanggan, barulah kita ada kuasa beli yang lebih sikit daripada pembekal.

**AR : Berapakah bilangan pekerja pada awal permulaan perniagaan?**

CS : Pada masa itu kita hanya mempunyai 5 orang pekerja dan alhamdulillah sampai hari ni, kita ada 500 orang pekerja dan semuanya terdiri daripada anak melayu. *Takdop* [tidak ada] pekerja asing.

**AR : Bagaimanakah sambutan penduduk setempat terhadap perniagaan yang dijalankan semasa awal pembukaan?**

CS : Ok, semasa awal-awal pembukaan erm..sambutan agak dingin. Kerana apabila orang masuk orang mendapati harga yang kita tawarkan mahal. Sebab apa jadi mahal. Sebab apabila kedai runcit yang baru *nok* [nak] buka. Rangkaian *supply* [pembekal] kedai runcit terdiri daripada pengilang, *distributor* [pengedar], dan agen yang dilantik oleh pengilang kemudian pemborong. Kemudian kita ada van runner. Kemudian baru ada peruncit. *So* [jadi] biasanya untuk dapatkan harga yang murah biasanya kita kena ambik dengan wakil agen yang dilantik oleh pengilang. Contohnya, deliver nestle kan. Yang dilantik oleh *state* [negeri] satu negeri tu satu wakil. *Pahtu* [selepas itu], pemborong *pulak* [pula] akan ambil *lak* [pula] daripadanya ejen pengilang ni. *So* [jadi], van runner ini *pulak* [pula] akan ambil dari pemborong. *So* [jadi], ada tiga tangan harga *pulakkan* [pula kan]. Bila sampai ke peruncit dah jadi empat tangan dah harga. Sudah tentulah kos yang kita terima mahal. [kemudian CS bercerita dengan Panjang lebar lagi....].

**AR : Adakah encik pernah menerima bantuan dari agensi-agensi yang berkaitan dan sekiranya ada, apakah jenis bantuan yang diterima?**

CS : Macam saya *kabo* [bagitahu] tadi *ah* [lah]., 25 tahun saya tidak ada terima bantuan daripada kerajaan berbanding dengan syarikat asing yang menerima bantuan sepenuhnya daripada kerajaan dengan duitnya, dengan tanahnya.

**AR : Apakah visi dan misi perniagaan ini?**

CS : Visi kita adalah untuk menjadi peruncit mukmin yang berdaya tahan dan berdaya saing di dalam menghadapi cabaran global. Untuk visi pula kami mempunyai enam misi yang kami buat untuk mencapainya. So [jadi] enam misi itu nanti saya akan Whatsapp kan.

**AR : Apakah motto perniagaan?**

CS : Mottonya pulak adalah “harga murah sokmo” [sebutan dalam dialek Terengganu]. Jadi ini satu slang Terengganu *dok* [kan].

**AR : Apakah yang dimaksudkan dengan hyperRuncit yang tertera pada syarikat ini?**

CS : Jadi perkataan Hyperuncit pulak ialah gabungan dua konsep hyper dan runcit. *global technology* (teknologi global), *local application* [aplikasi tempatan]. Hyper ini menggambarkan teknologi global yang mana kita adaptasikan teknologi ni dan juga dalam masa yang sama mengekalkan sentuhan *local* [tempatan] iaitu runcit. Jadi walaupun kita hyper tapi dalam masa yang sama kita tetap runcit yang mengekalkan sentuhan *local* [tempatan] di mana kalau kita nak tutup pintu separuh *doh* [dah] contohnya malam kan. Pahtu ade orang pergi ketuk pintu, anak saya nok makan roti esok sekolah nok beli roti jugok. Masuk jugok. Memang kalau orang lain memang kita tutup terus ah. Tapi kita masih mengekalkan sentuhan tu.

**AR : Adakah Sabasun HyperRuncit pernah mengalami krisis semasa menjalankan perniagaan dan bilakah krisis itu berlaku?**

CS : Krisis yang paling besar sepanjang 25 tahun kami berniaga ni...macam yang saya *kabo* [bagitahu] tadi. krisis daripada kerajaan melayu kita sendiri. Contohnya, kami mula berniaga pada tahun 1995 dengan membuka cawangan di bukit kecil. Sabasun bukit kecil di jalan bukit kecil depan kubur. Dan pada waktu itu selepas maghrib je, jarang-jarang kereta yang lalu . dan pada waktu itu kami lagi masih dikatakan dikategorikan sebagai Kawasan pinggir bandar. Dengan *support* [sokongan] dari orang Terengganu, kita *expend* (belanja) sikit-sikit kan, besar sikit and then baru *nok* [hendak] bernafas lega tiba-tiba, kerajaan negeri memanggil dua hypermarket untuk buka di belakang kami tak

sampai 5 ratus meter dari tempat kami. Itu berlaku pada tahun 2007. [Kemudian CS bercerita dengan lebih Panjang lebar mengenai krisis terbabit kepada kami].

**AR : Bagaimanakah krisis itu dapat diatasi?**

CS : Jadi alhamdulillah, dengan berkat sokongan pelanggan semua akhirnya dia [Sabasun] menjadi *words of mouth* [buah mulut]. Bualan mulut ke mulut dan mula pelanggan-pelanggan daripada daerah-daerah lain datang *support* [menyokong] Sabasun.

**AR : Pada awal perniagaan, apakah kriteria yang perlu ada pada pekerja untuk bekerja di Sabasun HyperRuncit.**

CS : sudah tentu kriteria itu melalui dua perkara yang kita lihat. Iaitu 3 perkara yang kita lihat iaitu dari sudut IQ, EQ, dan SQ. paham *dok* [tak] IQ, EQ dan SQ ni? [dia tanya kami]. Apa makna I dan Q tu apa makna? [dia tanya lagi] .... [dia jawab] ...intelligent quotient. So intelligent quotient ni bermakna kecerdikan, kecerdasan akal yang boleh diukur... [dia bagi contoh huraian IQ]..lepas tu EQ. emotional quotient. Yang ada kaitan dengan SQ [spiritual quotient]. Spiritual quotient ini ialah kecerdikan emosi... [CS hurai pasal EQ] ...spiritual ni adalah berkaitan agama kita. Jadi antara daripada selain akademik, kita ada interview session, interview secara oral, interview secara bertulis, and then of those of them, syarat utama juga adalah solat 5 waktu sehari semalam wajib.

**TAMAT BAHAGIAN 3**



#### **BAHAGIAN 4: PENGALAMAN KERJAYA**

**MA : Apakah pengalaman manis encik sepanjang menjalankan perniagaan ini?**

CS --pengalaman manis sekali, --adalah untuk---[lag]

**MA : Apakah tanggungjawab encik dalam syarikat ini?**

CS : Saya bertindak sebagai pengarah urusan atau managing director. Tugas pengarah urusan atau managing director ini adalah untuk melihat secara holistic, keseluruhan jurusan termasuk kewangan, jualan, ---dan logistic, human resource[sumber manusia] dan operasi.

**MA : Seterusnya, bagaimanakah encik merangka strategi bagi menghadapi persaingan dalam bidang perniagaan ini?**

THH : Strategi yang kami pakai sejak awal dahulu ialah melalui tagline atau motto kami iaitu harga murah sokmo[selalu]. Kami akan sentiasa pastikan yang harga ditawarkan kepada para pelanggan berada pada tahap yang paling-paling minima sekali dan pada masa yang sama juga menawarkan pelbagai jenis produk untuk menjadi pilihan pelanggan-pelanggan jugok[juga].

**MA : Seterusnya, bagaimanakah encik mengambil peluang untuk memajukan perniagaan ini?**

CS : Sabasun cuba mengintai peluang baru di luar Terengganu ini, yang mempunyai kuasa beli dan jumlah penduduk yang lebih ramai, yang lebih menyakinkan dan

pihak kami telah ditawarkan oleh majlis agama islam johor untuk membuka cawangan Sabasun di Johor Bahru dan juga telah menerima tawaran daripada PUNB dan UDA Development untuk beroperasi di Kampung Baru, Kuala Lumpur.

**MA : Seterusnya, adakah encik pernah mendapat sebarang anugerah sepanjang menjalankan perniagaan ini?**

CS : Tak[tidak] ada terima. Takde [tidak ada] pernah terima apa-apa.

**MA : Pada pandangan Encik, apakah mentaliti yang perlu ada terhadap seorang usahawan untuk berjaya dalam bidang perniagaan untuk terus maju ke hadapan?**

CS : Biar tak papa,- biar tak bergaya asal tak papa. “Kan sebelum ni kan banyak kita, banyak motto yang nakalnya orang melayu ni kan, biar papa asal bergaya. Betul tak?” tapi harini biar tak bergaya asal tak papa. Itu penting bagi usahawan.

**MA : Berapakah jumlah keuntungan bersih yang tertinggi pernah dicapai oleh Sabasun HyperRuncit?**

CS : Saya boleh nyatakan 1 percent [ satu peratus] lah. Kalu [kalau] saya nyatakan figure [jumlah] agak confidential [ rahsia] sikit lah.

**MA : Sekiranya boleh, pada tahun berapakah kejayaan tersebut tercapai?**

CS : Sebelum tahun 2014, pada 2014 kami mencatatkan keuntungan antara jualan dan keuntungan tertinggi daripada berniaga tahun 95 [1995] iaitu sebelum bermulanya GST.

**MA : Berapakah jumlah kerugian yang tertinggi pernah dicatatkan oleh syarikat dan bilakah ianya berlaku? dan apakah faktor-faktor yang menyebabkan kerugian itu boleh berlaku pada masa itu?**

CS : Kerugian tertinggi yang pernah dicatatkan up to negative 3 percent[sehingga tiga peratus]. Sorry-sorry,negative 10 percent [ minta maaf, negatif 10 peratus ]. So kejatuhan itu memang kebanyakan punca utamanya adalah disebabkan GST, dan juga karenah-karenah birokrasi yang diterbitkan oleh GST.

**MA : Seterusnya, apakah kekuatan Sabasun HyperRuncit berbanding pesaing yang menyebabkan syarikat ini kekal bertahan sehingga ke hari ini?**

CS : Pertama sekali ialah keyakinan pelanggan-pelanggan tentang penawaran produk yang kami tawarkan dari segi Halal dan Toyyib [ suci lagi bersih ] dan juga satu lagi advantage [kelebihan] ialah kami employ [mengambil pekerja] seratus peratus anak [anak] melayu Terengganu. Dan sudah tentulah anak melayu Terengganu ini setiap mereka ada ibu, bapa, keluarga dan sebagainya.

**TAMAT BAHAGIAN 4**

## **BAHAGIAN 5: SUMBANGAN**

**AR : Apakah sumbangan yang encik telah lakukan terhadap masyarakat setempat terutamanya golongan muda melalui perniagaan yang dijalankan?**

**CS :** Pertama sekali kita sangat mengalu-alukan golongan muda terjebak dalam bidang perniagaan kerana itulah yang disarankan oleh agama kita sebenarnya, “Sembilan dari sepuluh rezeki datang daripada perniagaan kan?” jadi kita menggalakkan proposal-proposal dari orang muda, contohnya mungkin orang muda yang berminat hendak buat gerai makan dekat Sabasun. Kita boleh bagi sewa yang sangat-sangat minima.

**AR : Seterusnya, bagi usahawan kecil dan sederhana pula, bagaimana encik tolong perniagaan mereka itu. Mungkin dari segi pemasaran atau bagaimana?**

**CS :** Pertama sekali, apabila setiap produk yang nak dimasukkan, dia mestilah melalui panel pemilihan produk kita dulu yang mana kita akan pastikan Halal dan Toyyib [suci lagi bersih], mendapati kualiti dari segi rasa dan pembukusan. Dan setiap produk yang dimasukkan ke dalam Sabasun ini, apabila menepati semua tu[itu], dengan harga yang berpatutan, kita bagi masuk secara percuma, tidak ada bayaran pendaftaran apa pun.

**AR : Seterusnya, kami ada terbaca di dalam beberapa akhbar tentang Sabasun ni[in]i banyak memberikan sumbangan untuk tabung misi kemanusiaan**

**terutamanya di seperti contohnya di Palestin dan Syria. Jadi kami nak tahulah apakah jenis sumbangan misi kemanusiaan tersebut dan adakah encik ada anggotai apa-apa pertubuhan misi kemanusiaan?**

CS : So [jadi] sumbangan misi kemanusiaan tu [itu] terdiri daripada makanan asas, ubat-ubatan dan juga sumbangan gandum yang dapat kita berikan untuk pembuatan roti-roti bagi menampung keperluan makanan di kem-kem perlarian. Dan alhamdulillah semenjak tahun 2002 lagi, kita telah sama-sama membuka peluang, kepada para pelanggan untuk sama-sama menyumbang dengan menyediakan tabung-tabung di kaunter-kaunter pembayaran dan alhamdulillah pelanggan-pelanggan Sabasun tetap istiqomah [tetap] sehingga ke hari ini sama-sama membantu, menyumbang untuk membantu sedara-sedara kita di Palestin, Syria, Yaman dan sebagainya yang ditimpa bencana peperangan. Dan alhamdulillah sumbangan it uterus hingga ke hari ini dan antara NGO-NGO yang Sabasun bekerjasama dengan mereka adalah seperti Yayasan Amal Malaysia, Iman Care dan juga Salaam Relief.

**TAMAT BAHAGIAN 5**

## **BAHAGIAN 6: Harapan**

**MA : Akhir sekali, kami akan menanyakan beberapa soalan tentang harapan Encik. Apakah harapan encik terhadap mereka yang mahu menceburi bidang perniagaan ini?**

**CS :** So inshallah kita yakini tadi bahawa 9 per 10 [ 9 daripada 10 ] datang daripada jalan perniagaan. Jangan kita teragak-agak lagi dengan saranan Rasulullah ni [ini], kerana Rasulullah sendiri telah menunjukkan contoh yang berjaya dalam bidang perniagaan, maka kita sayugianya "kita ikutlah apa jalan Rasulullah ni dok [kan]".

**MA : Seterusnya, apakah harapan encik terhadap kerajaan untuk membantu golongan bumiputera yang ingin menceburi bidang ini?**

**CS :** Harapan saya ialah hentikan menyusu anak king kong di hutan itu tadi, dan beri tumpuan untuk menyusukan anak di rumah. Baik kerajaan pusat atau kerajaan negeri. Sebab mentaliti mereka sama ketika ini. Dan inshallah, jika diberi peluang dan ruang yang sama, inshallah anak Melayu boleh bersaing sama maju dengan bangsa lain [luar negara].

**MA ; Okay, soalan seterusnya, apakah harapan Encik terhadap golongan muda yang ingin menjadi usahawan?**

**CS :** Hmm...kita kena be realistic [ masuk akal]. Untuk menjadi usahawan, definisi dia ialah orang yang berani mengambil risiko. Nak jadi usahawan kita kena

tanya dua benda, “you want to do business or you want to built business [ kamu hendak buat perniagaan atau membina perniagaan]”. “Doing business and built business is two different things [ membuat perniagaan and membina perniagaan adalah dua perkara yang berbeza] ”.

**MA : Terdapat dua lagi soalan. Apakah harapan encik yang masih belum tercapai?**

**CS :** Harapan saya ialah untuk melihat Sabasun bertapak di seluruh Malaysia ini, daripada Perlis sampai ke Johor, dan juga Sabah dan Sarawak. Dan mudah-mudahan Sabasun ini menjadi medium untuk menjana dakwah dan ekonomi Islam.

**MA : Baiklah, soalan terakhir, apakah harapan encik kepada generasi sekarang yang ingin berkecimpung di dalam bidang perniagaan ini?**

**CS :** ”Generasi sekarang kena balance [seimbang] dalam tiga perkara tadi lah”, IQ [intelligent quotion], EQ [emotional quotion] dan SQ [spiritual quotion]. Banyak yang Pok Long [Encik Salmi] nampak [nampak] banyak generasi sekarang ni [ini] banyak yang graduan university kurang EQ dan kurang SQ.

**TAMAT BAHAGIAN 6**

Dengan ini tamatlah sesi temubual mengenai pengalaman dan sumbangan Che Salmi Bin Haji Che Ibrahim di sepanjang berkhidmat sebagai Pengarah Urusan Sabasun HyperRuncit dari 2 April 1995 sehingga kini. Kami mengucapkan terima kasih di atas kesudian dan kerjasama yang diberikan oleh beliau dalam menyempurnakan wawancara ini. Adalah diharapkan dengan hasil temubual ini dapat menyumbang kepada perkembangan ilmu dalam bidang usahawan para penyelidik pada masa akan datang. Sekian, terima kasih.



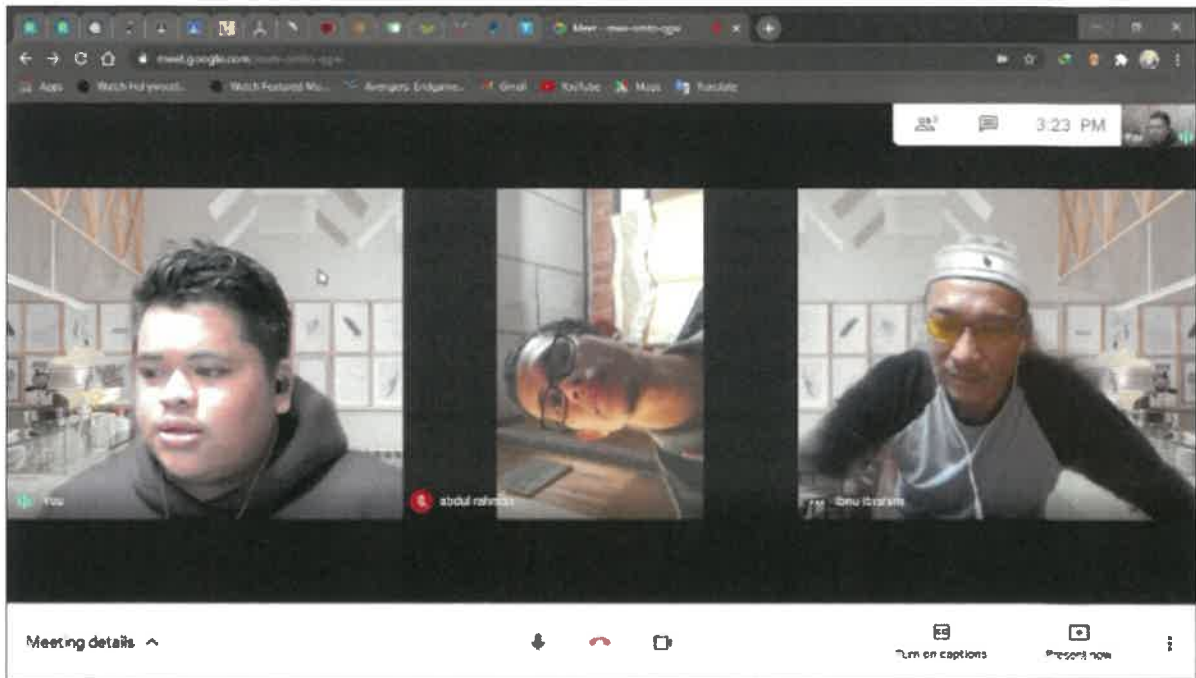
# RUJUKAN

## **RUJUKAN**

(Che Salmi Bin Haji Che Ibrahim, komunikasi peribadi, 10 Januari,2021)

# LAMPIRAN

## LAMPIRAN 1



Gambar 2: Temubual tokoh melalui aplikasi Gmeet

# **LOG WAWANCARA**

## LOG WAWANCARA

MASA	SUBJEK	NAMA/TEMPAT/RUJUKAN
<b>BAHAGIAN 1: LATAR BELAKANG TOKOH</b>		
1:42	Menceritakan nama penuh beliau	Encik Salmi bin Haji Che Ibrahim
1:45	Menceritakan tarikh lahir beliau	
1:52	Menceritakan tempat tinggal beliau	Kampung Bukit Kecil
1;55	Menceritakan umur beliau	53 tahun
2:00	Menceritakan nama penuh bapa beliau.	
2:05	Menceritakan nama penuh ibu beliau	
2:10	Menceritakan bilangan adik beradik	4 orang
2:20	Menceritakan bilangan anak	7 orang
2:23	Menceritakan nama isteri beliau	Haslina binti Hashim
<b>BAHAGIAN 2: SEJARAH PENDIDIKAN</b>		
3:20	Menceritakan nama sekolah rendah beliau	Sekolah rendah Sultan Ismail 1, Muar, Johor.
3:47	Menceritakan nama sekolah menengah beliau	Sekolah menengah Dato Seri Amar Diraja, Muar Johor
3:58	Menceritakan nama dan tempat menyambung pelajaran Pendidikan tinggi	peringkat ijazah. Iaitu di California State University, Fresno, California.

4:05	Menceritakan bidang yang diambil di universiti	Dalam jurusan <i>psycho linguistic</i> .
4:13	Menceritakan sekiranya ada menghadiri sebarang kursus professional bagi tujuan perniagaan.	tidak pernah menghadiri mana-mana kursus professional
4:27	Menceritakan sekiranya ada pencapaian yang tidak boleh dilupakan semasa belajar.	Semasa bersekolah juga, saya tidak pernah mencapai apa-apa kejayaan yang bermakna dalam bidang akademik
<b>BAHAGIAN 3: SEJARAH PERNIAGGAN /PENGALAMAN DI SABASUN</b>		
5:27	Menceritakan pernah bekera di KUZA sebelum memulakan perniagaan	KUZA
6:24	Menerangkan subjek yang diajar di KUZA	Bahasa Inggeris
6:43	Menerangkan idola beliau dalam perniagaan	Muhammad Rasulullah S.A.W.
8:04	Menerangkan cabaran besar dalam perniagaan	Karena birokrasi dari pihak kerajaan
15:01	Menerangkan perbezaan cabaran mula berniaga dengan cabaran masa kini	Sabasun bermula pada tahun 1995, pada waktu keadaan sangat mencabar.
16:28	Bagitahu sekiranya ada menerima bantuan dari ahli keluarga lain dalam perniagaan	Jadi kami tinggal tiga beradik. Ketiga-tiga ini terlibat dalam pengurusan Sabasun
17:25	Bagitahu maklumat tentang pengasas Sabasun	Kami sekeluarga

19:32	Menerangkan maksud nama Sabasun	Acronim “ sabar dan sungguh-sungguh”.
21:41	Menghurai bagaimana timbul idea penubuhan Sabasun	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjalankan perniagaan bidang komputer</li> <li>2. Decide buat kedai runcit</li> </ol>
25:30	Mendedahkan modal permulaan perniagaan	RM 80000
26:27	Mendedahkan bilangan pekerja pada awal pembukaan	5 orang pekerja
27:05	Menceritakan sambutan awal-awal pembukaan Sabasun.	Sambutan agak dingin
33:31	Memberitahu sekiranya ada menerima bantuan daripada agensi kerajaan.	25 tahun saya tidak menerima bantuan daripada kerajaan.
35:40	Menerangkan visi dan misi Syarikat	Menjadi peruncit mukmin yang Berjaya dan berdaya saing
35:50	Menerangkan tentang motto syarikat	Harga murah sokmo
37:35	Menceritakan krisis yang dialami sepanjang berniaga.	Krisis daripada kerajaan melayu kita sendiri.
57:30	Menerangkan bagaimana krisis dapat diatasi	Berkat sokongan pelanggan semua
59:00	Menerangkan kriteria pekerja yang diperlukan	3 perkara yang kita lihat iaitu dari sudut IQ, EQ, dan SQ.



<b>BAHAGIAN 4: PENGALAMAN KERJAYA</b>		
1:04:44	Memberitahu tanggungjawab beliau dalam syarikat Sabasun.	Sebagai pengarah urusan
1:05:40	Menerangkan strategi yang dirangka untuk menghadapi persaingan	Melalui tagline atau motto kami iaitu harga murah sokmo.
1:07:40	Menceritakan bagaimana beliau mengambil peluang dalam perniagaan.	Menerima tawaran daripada PUNB dan UDA Development untuk beroperasi di Kampung Baru, Kuala Lumpur.
1:08:55	Beritahu sekiranya pernah menerima sebarang anugerah.	Tak
1:09:03	Menceritakan mentaliti yang perlu ada terhadap seorang usahawan.	Biar tak bergaya asal tak papa
1:10:10	Menerangkan jumlah keuntungan bersih tertinggi.	1 percent
1:10:32	Beritahu tahun mencapai keuntungan bersih tertinggi.	Pada 2014
1:16:13	Menceritakan kerugian bersih tertinggi yang dihadapi.	Negative 10 percent
1:16:54	Menceritakan tentang kekuatan Sabasun berbanding pesaing	Penawaran produk yang kami tawarkan dari segi Halal dan Toyyib.

BAHAGIAN 5: SUMBANGAN		
1:18:37	Menceritakan sumbangan terhadap masyarakat setempat terutamanya golongan muda.	Menggalakkan proposal-proposal dari orang muda
1:20:31	Menceritakan sumbangan terhadap usahawan kecil dan sederhana.	Bagi masuk secara percuma, tidak ada bayaran pendaftaran apa pun.
1:22:32	Menceritakan tentang jenis bantuan misi kemanusiaan	Terdiri daripada makanan asas, ubat-ubatan dan sumbangan gandum.
1:22:53	Menceritakan tahun mula terlibat dalam bantuan misi kemanusiaan	Tahun 2002
1:23:42	Menceritakan NGO yang berkerjasama dengan Sabasun dalam misi kemanusiaan.	Yayasan Amal Malaysia, Iman Care dan juga Salaam Relief.
BAHAGIAN 6: HARAPAN		
1:24:14	Menceritakan harapan beliau terhadap mereka yang ingin ceburi bidang perniagaan.	Yakini bahawa 9 per 10 datang dari jalan perniagaan.
1:26:17	Menceritakan harapan beliau terhadap kerajaan	Hentikan meyusu anak king kong di hutan dan beri tumpuan untuk menyusukan anak di rumah.
1:29:51	Menceritakan harapan beliau yang belum tercapai.	Melihat Sabasun bertapak di seluruh Malaysia.
1:30:29	Menceritakan harapan kepada generasi sekarang yang ingin ceburi bidang perniagaan.	Balance dalam 3 perkara “ IQ, EQ, dan SQ.

# DIARI KAJIAN

DIARI KAJIAN

MASA	TARIKH	PERKARA	TINDAKAN
2.00 ptg – 4.00 ptg	20 Oktober 2020	<p><b>Kami diberikan penerangan oleh Puan Nurulannisa mengenai “Oral History”</b></p> <p>Puan Nurulannisa mengarahkan pelajar untuk membentuk kumpulan seramai dua orang satu kumpulan.</p>	<p>Membuat catatan tentang kajian lisan dan tajuk tugas yang perlu dilakukan.</p> <p>Menentukan siapakah ahli kumpulan.</p>
2.00 ptg – 4.00 ptg	21 Oktober 2020	<p>Senarai nama tokoh diberikan kepada Puan Nurulannisa dan beberapa rakan sekelas bagi mendapatkan kepastian mengenai tokoh yang bakal ditemuduga.</p>	<p>Beberapa rakan sekelas menghantar senarai nama tokoh di dalam senarai di “Whatsapp”.</p>
2.00 ptg	27 Oktober 2020	<p><b>Disebabkan atas beberapa kekangan, kajian lisan pada tahun ini diubah kepada “Local content” iaitu tokoh tempatan yang berada di kawasan Pantai Timur.</b></p> <p>Puan Nurulannisa juga menerangkan beberapa tugas</p>	<p>Mengemaskini catatan.</p> <p>Mengambil</p>

		yang perlu dilakukan seperti “Proposal” dan “Abstract”.	maklum akan tugas yang perlu dihantar.
<b>2.10 ptg</b>	27 Oktober 2020	<b>Menyenaraikan tokoh</b>  Menyenaraikan tokoh untuk membuat pilihan.	Catatan dilakukan untuk mendapatkan maklumat tentang tokoh yang ingin dipilih.
<b>8.00 pagi – 12.00 tengahari</b>	29 Oktober 2020	<b>Menyediakan abstrak</b>	Catatan dilakukan untuk proses menyediakan abstrak.

9.00pagi-9.30 pagi	6 November 2020	<p><b>Proses menghantar abstrak untuk disemak</b></p> <p>Menunggu Puan Nurulannisa meluluskan abstrak untuk ke peringkat seterusnya.</p>	<p>Catatan dilakukan untuk menunggu keputusan pensyarah untuk meluluskan abstrak.</p>
9.00 pagi -10.00 pagi	9 November 2020	<p><b>Menambah isi kandungan dalam abstrak</b></p> <p>Disarankan menambah isi kandungan dalam abstrak kerana abstrak belum diluluskan.</p>	<p>Catatan dilakukan untuk menambah isi kandungan dalam abstrak.</p>
2.00 ptg- 4.00 ptg	9 November 2020	<p><b>Proses menghantar abstrak untuk kali kedua.</b></p>	<p>Catatan dilakukan untuk menunggu keputusan.</p>
2.00 petang – 4.00 petang	15 November 2020	<p><b>Abstrak diluluskan</b></p> <p>Mencari maklumat untuk menyiapkan penyediaan awal dan proposal.</p>	<p>Catatan dilakukan untuk proses membuat proposal.</p>

12.17ptg - 2.48ptg	22 November 2020	<p><b>Percubaan pertama menghubungi tokoh.</b></p> <p>Percubaan pertama menghubungi tokoh untuk menanyakan persetujuan untuk menemubual tokoh.</p>	<p>Cubaan pertama dilakukan melalui aplikasi Facebook Messenger untuk menanyakan persetujuan tokoh untuk ditemubual serta menanyakan nombor telefon untuk menanyakan maklumat selanjutnya.</p>
9.00 pagi – 11.00 pagi	26 November 2020	<p><b>Proses menghantar penyediaan awal dan proposal</b></p> <p>Menyediakan draf untuk merangka soalan temubual.</p>	<p>Catatan dilakukan untuk proses merangka soalan untuk temubual tokoh.</p>
2.00 ptg- 4.00 ptg	6 Disember 2020	<p><b>Proses menghantar soalan temubual</b></p> <p>Menunggu keputusan Puan Nurulannisa untuk meluluskan soalan temubual .</p>	<p>Catatan dilakukan untuk menyediakan soalan tambahan</p>

<b>2.00 ptg- 4.00 ptg</b>	16 Disember 2020	<b>Pensyarah meluluskan soalan temubual</b>  Menghubungi Puan Nurulannisa untuk bertanyakan perihal temubual.	Catatan dilakukan untuk menyediakan peranti untuk menemubual tokoh.
<b>2.52ptg - 10.28 mlm</b>	8 Januari 2021	<b>Berhubung melalui aplikasi Whatsapp.</b>  Berhubung dengan tokoh untuk kali kedua. Ia adalah untuk memohon persetujuan tokoh untuk ditemuramah.	Cubaan kedua dilakukan melalui aplikasi whatsapp untuk menentukan tarikh temubual bersama tokoh.
<b>3.00 ptg – 4.40 ptg</b>	10 Januari 2021	<b>Melakukan temubual bersama tokoh, Encik Salmi.</b>  Temubual dijalankan pada tarikh dan masa ini atas persetujuan kedua-dua belah pihak.	Temubual telah dijalankan dengan tokoh secara atas talian melalui aplikasi Google Meet.
<b>4.00 ptg</b>	12 Januari 2021	<b>Proses membuat transkrip</b>  Mencatat dan mendengar rakaman temubual tokoh.	Catatan dilakukan untuk mencatat maklumat penting yang disampaikan oleh tokoh.



<b>10.00 pagi</b>	26 Januari 2021	<b>Proses menghantar audio</b>  Menghantar video ke dalam "google drive" kemudian menyalin link. Link tersebut dihantar ke "google classroom".	Catatan dilakukan untuk memeriksa kejeaan transkrip.
<b>10.00 pagi</b>	1 Februari 2021	<b>Proses menghantar diari kajian dan transkrip</b>  Menghantar diari kajian dan transkrip ke google classroom.	Catatan dilakukan untuk proses menyediakan artikel.
<b>5.00 ptg</b>	4 Februari 2021	<b>Proses menghantar artikel</b>	Proses menyiapkan transkrip lengkap.
<b>11.00 malam</b>	18 Februari 2021	<b>Proses menghantar transkrip lengkap</b>	Proses untuk memasukkan transkrip lengkap ke dalam "hardcover dan CD.

# **SOALAN TEMUBUAL**

## Soalan Temubual

### Topik: Che Salmi Bin Haji Che Ibrahim (Pengarah Urusan Sabasun HyperRuncit)

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh dan Salam Sejahtera. Berikut adalah merupakan temubual sejarah lisan mengenai latar belakang dan pengalaman hidup seorang **tokoh dalam bidang usahawan**. Bersama-sama kami ialah **Che Salmi Bin Haji Che Ibrahim** yang merupakan seorang **Pengarah Urusan Sabasun HyperRuncit** dari tahun 2 April 1995 sehingga kini . Rakaman ini dijalankan pada tarikh 10 Januari 2021 bersamaan dengan hari ahad pada apukul 3 petang bertempat secara atas talian menggunakan aplikasi Google Meet. Temubual ini dikendalikan oleh **Abdul Rahman Bin Atam (2018439396)** dan **Muhammad Aiman Bin Abdul Rahim (2018668322)**. Dengan segala hormatnya temubual ini dimulakan.

#### A. Latar belakang

Bolehkah encik menceritakan sedikit tentang latar belakang encik?

1. Apakah Nama Penuh Encik?
2. Bilakah Tarikh Lahir Encik?
3. Di mana Tempat Tinggal Encik?
4. Berapakah Umur Encik?
5. Apakah Nama Penuh Bapa Encik? (**pengasas sabasun hyperuncit**)
6. Apakah Nama Penuh Ibu Encik? (**pengasas sabasun hyperuncit**)
7. Berapakah Bilangan Adik Beradik Encik?
8. Encik Anak Ke Berapa dari bilangan adik beradik?
9. Berapakah Bilangan Anak Encik?
10. Apakah Nama Isteri Encik?

#### B. Sejarah Pendidikan

Bolehkah kami mengetahui tentang sejarah Pendidikan Encik Salmi?

11. Di manakah dan nama Sekolah rendah encik?
12. Dimanakah dan nama Sekolah menengah encik?
13. Adakah encik meneruskan pelajaran ke universiti?
14. Encik Menyambung pelajaran di Universiti mana?
15. Bidang apa yang diambil semasa di Universiti?
16. Selain menyambung pelajaran di university, adakah encik mengikuti Kursus-kursus professional lain yang berklaitan dengan perniagaan yang encik jalankan ini?
17. Semasa bersekolah, apakah pencapaian yang tidak boleh dilupakan semasa belajar?

**C. Sejarah perniagaan/pengalaman di \_\_\_\_\_**

**Seterusnya, bolehkah encik menceritakan tentang sejarah perniagaan atau pengalaman encik sepanjang menguruskan perniagaan Sabasun HyperRuncit?**

**a Kerjaya Tokoh**

18. Sebelum menguruskan perniagaan ini, adakah encik pernah bekerja di tempat lain atau bidang lain? **(sekiranya ada)**
19. Siapakah idola encik idola dalam bidang perniagaan ini?
20. Apakah cabaran yang dihadapi oleh encik semasa menjalankan perniagaan ini?
21. Apakah perbezaan cabaran perniagaan Ketika mula ditubuhkan dengan perniagaan pada masa kini?
22. Adakah encik juga menerima bantuan dari ahli keluarga lain untuk menguruskan perniagaan ini?

**b Company**

23. Berapa lamakah pengalaman encik bekerja sebelum menguruskan business ini? **(sekiranya ada)**
24. Siapakah yang mengasaskan Sabasun Hyperruncit?
25. Apakah maksud Sabasun yang dipilih oleh pengasas?
26. Pada tahun berapakah Sabasun HyperRuncit ditubuhkan?

27. Bagaimanakah timbulnya idea untuk mengasaskan sabasun hyperuncit Ketika itu?
28. Berapakah modal permulaan yang digunakan untuk memulakan perniagaan?
29. Dimanakah lokasi permulaan perniagaan ini dijalankan?
30. Berapakah bilangan pekerja pada awal permulaan perniagaan?
31. Bagaimanakah sambutan penduduk setempat terhadap perniagaan yang dijalankan semasa awal pembukaan?
32. Adakah encik pernah menerima bantuan dari agensi-agensi yang berkaitan dan sekiranya ada, apakah jenis bantuan yang diterima?
33. Apakah visi dan misi perniagaan ini?
34. Apakah motto perniagaan?
35. Apakah yang dimaksudkan dengan hyperRuncit yang tertera pada syarikat ini?
36. Adakah Sabasun hyperRuncit pernah mengalami krisis semasa menjalankan perniagaan dan bilakah krisis itu berlaku?
37. Bagaimanakah krisis itu dapat diatasi?
38. Pada awal perniagaan, apakah kriteria yang perlu ada pada pekerja untuk bekerja di Sabasun HyperRuncit.
39. Apakah bantuan yang diterima daripada ahli keluarga encik yang lain untuk membangunkan syarikat ini?

#### **D. Pengalaman kerjaya**

**Selain itu, bolehkah kami mengetahui tentang pengalaman kerjaya encik dalam bidang perniagaan ini?**

14. Apakah pengalaman manis encik sepanjang menjalankan perniagaan ini?
15. Adakah terdapat pengalamat pahit Ketika menjalankan perniagaan ini?
16. Apakah tanggungjawab encik dalam syarikat ini?
17. Bagaimanakah encik merangka strategi bagi menghadapi persaingan dalam bidang perniagaan ini?
18. Apa yang encik lakukan untuk menghadapi cabaran tersebut?
19. Bagaimanakah encik mengambil peluang untuk memajukan perniagaan ini?

20. Adakah encik pernah mendapat sebarang anugerah sepanjang menjalankan perniagaan ini?
21. Apakah jenis anugerah yang encik pernah terima?
22. Pada pandangan Encik, apakah mentaliti yang perlu ada terhadap seorang usahawan untuk berjaya dalam bidang perniagaan untuk terus maju ke hadapan?
23. Apakah jawatan encik dalam Sabasun HyperRuncit?
24. Berapakah jumlah keuntungan bersih yang tertinggi pernah dicapai oleh Sabasun HyperRuncit?
25. Bilakah tahun kejayaan tersebut tercapai?
26. Berapakah jumlah kerugian yang tertinggi pernah dicatatkan oleh syarikat dan bilakah ianya berlaku?
27. Apakah faktor-faktor yang menyebabkan kerugian itu boleh berlaku pada masa itu?
28. Apakah kekuatan Sabasun HyperRuncit berbanding pesaing yang menyebabkan syarikat ini kekal bertahan sehingga ke hari ini?
29. Adakah kerana ianya kerana faktor harga dan perkhidmatan yang ditawarkan?

#### **E. Sumbangan**

**Seterusnya, kami akan menanyakan tentang sumbangan encik.**

30. Apakah sumbangan yang encik telah lakukan terhadap masyarakat setempat melalui perniagaan yang dijalankan?
31. Bagaimana encik membantu golongan muda di sini?
32. Bagaimana encik membantu usahawan kecil dan sederhana (IKS) di negeri ini melalui perniagaan yang dijalankan?
33. Adakah encik pernah menyumbangkan bantuan misi kemanusiaan luar dan dalam negara?
34. Apakah jenis jenis sumbangan bantuan misi kemanusiaan yang dilakukan oleh encik?
35. Apakah pertubuhan yang encik anggotai untuk membantu misi kemanusiaan?
36. Bagaimanakah encik memulakan kempen boikot Barangan Israel serta buy muslim first (BMF)?

37. Apakah sumbangan encik pada kaum bumiputera di negeri Terengganu?

**F. Harapan**

**Akhir sekali, kami akan menanyakan beberapa soalan tentang harapan encik.**

38. Apakah harapan encik terhadap mereka yang mahu menceburi bidang perniagaan ini?

39. Apakah harapan encik terhadap kerajaan untuk membantu golongan bumiputera yang ingin menceburi bidang ini?

40. Apakah harapan Encik terhadap golongan muda yang ingin menjadi usahawan?

41. Apakah harapan encik yang masih belum tercapai?

42. Apakah harapan encik kepada generasi sekarang yang berkecimpung di dalam bidang perniagaan?

Dengan ini tamatlah sesi temubual mengenai **pengalaman dan sumbangan Che Salmi Bin Haji Che Ibrahim di sepanjang berkhidmat sebagai Pengarah Urusan Sabasun HyperRuncit dari 2 April 1995 sehingga kini**. Kami mengucapkan terima kasih di atas kesudian dan kerjasama yang diberikan oleh beliau dalam menyempurnakan wawancara ini. Adalah diharapkan dengan hasil temubual ini dapat menyumbang kepada perkembangan ilmu dalam bidang **usahawan** para penyelidik pada masa akan datang. Sekian, terima kasih.

# **SURAT PERJANJIAN**



## SURAT PERJANJIAN



### UNIVERSITI TEKNOLOGI MARA PERJANJIAN MENGENAI PROJEK SEJARAH LISAN

Saya CHE SALMI BIN CHE IBRAHIM K/P: ..... pada  
10 Januari 2021 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.  
Walaupun bagaimanapun 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/dak 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 pekan diambil dari rakaman/transkrip ini untuk digunakan di dalam penerbitan, tesis dll., sumbernya (tokoh) hendaklah diakui oleh penyelidik/penyelidik.

.....  
(Nama tokoh CHE SALMI BIN CHE IBRAHIM)

Tarikh: 11/2/2021

.....  
(Nama pensyarah: Nurulannisa Bin Abdullah)  
b.p. Dekan  
Fakulti Pengurusan Maklumat  
Universiti Teknologi MARA

# INDEKS

## INDEKS

### A

Adik 3, 7

Anak 3, 18,

### C

California 4

### F

Fresno 4

### L

Linguistic 4

### M

Motto 11, 13, 14

### P

Psycho 4

### S

Sabasun 6, 8, 12, 13, 16, 17, 19

### U

Universiti 5, 7

Usahawan 18,