

## **Peranan Syarikat Tradixi Excellent Dalam Kebolehpasaran Produk Pekasam Dalam Industri Makanan Tradisional**

### *The Role Of Tradixi Excellent Company In The Marketability Of Sour Products In The Traditional Food Industry*

Nur Syazana Manap  
<sup>1</sup>Mohd Yuszaidy Mohd Yusoff

Program Persuratan Melayu  
Fakulti Sains Sosial dan Kemanusiaan  
Universiti Kebangsaan Malaysia

Correspondence e-mel: <sup>1</sup>yuszaidy@ukm.edu.my

#### **ABSTRAK**

*Kajian ini mengenai peranan Syarikat Tradixi Excellent dalam industri makanan tradisional. Syarikat ini mengusahakan produk makanan tradisional pekasam secara berskala Industri Kecil dan Sederhana (IKS). Syarikat ini antara syarikat milik bumiputera yang berjaya dalam industri makanan tradisional. Pemasalahan kajian ini mengenai bagaimana syarikat milik bumiputera dapat bersaing dengan syarikat yang besar dalam industri makanan tradisional. Objektif kajian ini adalah untuk menganalisis mengenai peranan yang dimainkan oleh Syarikat Tradixi Excellent dalam kebolehpasaran produk pekasam dalam industri makanan tradisional. Metodologi kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan ini terdiri daripada dua kaedah yang bersesuaian dengan kajian iaitu kajian lapangan dan kajian kepustakaan. Kajian lapangan merupakan pengumpulan data bersifat primer dan kajian kepustakaan pula menyokong kajian ini dengan memberi data bersifat sekunder. Kajian lapangan dijalankan menerusi temubual atas talian dan menggunakan Teknik emik dan etik. Manakala, teknik temu bual pula menggunakan temu bual secara separa struktur. Temu bual separa struktur dijalankan terhadap individu yang mempunyai autoriti dalam syarikat. Data yang diperolehi daripada data primer dan sekunder disaring dengan menggunakan Teknik analisis tematik untuk memperolehi data-data yang benar dan betul. Hasil dapatan kajian ini menyatakan kebolehpasaran produk pekasam yang dihasilkan dikeluarkan dan dipasarkan oleh Syarikat Tradixi Excellent. Hasil kajian menjelaskan Syarikat Tradixi Excellent amat berkemampuan kebolehpasaran dalam industri makanan tradisional produk pekasam. Justeru itu, sumbangan syarikat ini dalam dunia industri pemakanan tradisional produk pekasam telah membuktikan syarikat milik bumiputera berjaya kebolehpasaran produk itu.*

**Kata kunci:** *industri; makanan; Melayu; pekasam; tradisional*

#### **ABSTRACT**

*This study is about the role of Tradixi Excellent Company in the traditional food industry. The company operates traditional pickled food products on a Small and Medium Industry*

(SMI) scale. This company is one of the successful bumiputera -owned companies in the traditional food industry. The problem of this study is how bumiputera -owned companies can compete with large companies in the traditional food industry. The objective of this study is to analyze the role played by the Tradixi Excellent Company in the marketability of sourdough products in the traditional food industry. The methodology of this study uses a qualitative approach. This approach consists of two methods that are suitable for the study, namely field research and library research. The field study is a primary data collection and the literature review supports this study by providing secondary data. The field study was conducted through observational online interviews and using emic and ethical techniques. Meanwhile, the interview technique uses semi -structured interviews and focus group interviews. Semi -structured interviews were conducted with individuals with authority in the company. Data obtained from primary and secondary data were screened using thematic analysis techniques to obtain true and correct data. The results of this study indicate the marketability of sourdough products produced and marketed by Viral sourdough Company. The results of the study explained that Along Pekasam Viral Company is very capable of marketability in the traditional food industry of pekasam products. Therefore, the company's contribution in the world of the traditional food industry of pickled products has proven that the bumiputera -owned company is successful in the marketability of the product.

**Keywords:** industry; food; Malay; pekasam; traditional

## 1. Pengenalan

Pada era globalisasi ini, sesetengah ekonomi di negara-negara maju telah berjaya kerana adanya Industri Kecil dan Sederhana (IKS) yang diusahakan dalam negara. Kebanyakan Industri Kecil dan Sederhana merupakan bahagian utama yang menyumbang kepada pembangunan ekonomi negara yang mencakupi lebih 98% daripada jumlah perniagaan dan menyumbang lebih 65% kepada pekerjaan serta lebih 50% daripada keluaran domestik negara. Sungguhpun begitu, negara Malaysia bilangan angkanya lebih rendah namun, Industri Kecil dan Sederhana boleh berpotensi memberikan sumbangan yang besar kepada ekonomi dan boleh menyediakan asas-asas yang kukuh untuk menjana pertumbuhan industri baru, sementara mengukuhkan industri yang sedia ada untuk pertumbuhan negara pada masa hadapan (NorSyafiqah Binti Abd. Bachik, 2017).

Terdapat beberapa definisi Industri Kecil dan Sederhana yang berbeza dalam kalangan pihak yang terlibat. Hal ini demikian kerana, perbezaan matlamat dan fungsi dikalangan pihak yang terlibat. Menurut Fong (1982) dalam NorSyafiqah Binti Abd. Bachik (2017) Majlis Penyelarasan Pembangunan Industri Kecil mendefinsikan industry kecil sebagai sebuah organisasi yang mempunyai asset tetap kurang daripada RM 250,000. Secara umumnya, Industri Kecil dan Sederhana dapat dibahagikan kepada dua sektor iaitu sektor pembuatan dan sektor perkhidmatan dan lain-lain. Oleh itu, kedua-dua sektor ini ditakrifkan berdasarkan daripada jumlah jualan tahunan dan bilangan pekerja sepenuh masa. Bagi sektor pembuatan, Industri Kecil dan Sederhana didefinisikan sebagai firma yang mempunyai jualan tahunan tidak melebihi 200 orang. Bagi sektor perkhidmatan dan sektor yang lain, IKS ditakrifkan sebagai sebuah firma yang mempunyai jualan tahunan tidak melebihi RM 20 juta atau bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 75 orang.

Mohd. Rosli Mohammad (2000) dalam NorSyafiqah Binti Abd. Bachik (2017) menyatakan bahawa dalam sektor perkhidmatan, sebahagian besar IKS adalah dalam subsektor perdagangan, pengedaran iaitu perkhidmatan perdagangan borong & runcit termasuklah penambahbaikan kenderaan bermotor dan motosikal, diikuti oleh perkhidmatan

makanan, minuman serta perkhidmatan pengangkutan & penyimpanan. Kewujudan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) juga banyak menyediakan peluang pekerjaan kepada masyarakat setempat dalam meningkatkan taraf hidup golongan rakyat di luar bandar. Hal ini demikian kerana, terdapat banyak peluang perniagaan dalam pelbagai sektor yang boleh diterokai dalam IKS. Tambahan pula, Malaysia dan beberapa buah negara lain termasuk Korea Selatan, Singapura, Indonesia dan Thailand dianggap sebagai sebahagian negara yang membangun dan mengambil inisiatif awal dalam mempromosikan Industri Kecil dan Sederhana. Hal ini dilaksanakan atas kesedaran masing-masing bahawa sektor IKS mampu memberikan kesan yang positif terhadap pembangunan ekonomi dalam negara.

Industri Kecil dan Sederhana sangat memainkan peranan yang penting bagi memajukan sektor perindustrian di Malaysia setelah berlakunya perubahan ekonomi selepas negara mencapai kemerdekaan pada tahun 1957. Sektor ini bersifat dinamik dan mempunyai banyak ciri-ciri untuk maju dan kepentingannya dapat dilihat dari segi peratus sumbangannya kepada bilangan perusahaan dan peluang pekerjaan dalam sektor ini (NorSyafiqah Binti Abd. Bachik, 2017). Oleh itu, Syarikat Tradixi Excellent juga merupakan IKS bumiputera Melayu telah berjaya menempatkan diri dalam pasaran makanan setanding makanan lain.

## 2. Sorotan Literatur

Sebuah kajian lepas telah dijalankan oleh Nuruhuda Che Abdullah dan Ramlee Mustapha (2009) dalam kajian mereka telah menyatakan bahawa amalan pengurusan perniagaan daripada persepsi adalah amat menggalakkan, manakala amalan perniagaan pula berada pada tahap yang rendah dan amalan pengurusan kewangan tidak memuaskan telah dilakukan ke atas 10 usahawan yang dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan. Menurut pengkaji, bakal-bakal usahawan IKS mesti perlu ada pengalaman bekerja terlebih dahulu, kelulusan akademik, dan menghadiri latihan dan kursus yang berkaitan supaya mereka mudah mengurus perniagaan mereka kelak. Peranan kerajaan juga sangat penting dalam membimbing usahawan dengan penglibatan agensi seperti Fama, Jabatan Pertanian dan MARDI selain aktiviti penyelidikan dan inovasi perlu diberi perhatian kerana prospek ekonomi ini sangat penting pada masa depan kerana ada nilai komersial ke atas perniagaan terutamanya jenis perniagaan makanan.

Kajian berkaitan dengan IKS telah dilaksanakan oleh Mahani Amat, Suraiya Ishak dan Hamzah Jusoh (2018) bertajuk *Dorongan Usahawan IKS dalam Inovasi Pembungkusan di Malaysia*. Kajian ini bertujuan untuk mengenalpasti cabaran yang dihadapi oleh IKS di Malaysia dalam menghasilkan pembungkusan yang berinovasi. Banyak kajian yang telah dijalankan mengenai cabaran IKS merangkumi ketidakcekapan IKS,kekangan kewangan, kadar kelangsungan hidup dan banyak lagi. Walau bagaimanapun masih wujud jurang dalam kajian sedia ada yang melihat isu inovasi dari pelbagai sudut dimensi, tetapi masih tidak dapat menangani jurang realiti yang sebenar yang mengelilingi IKS. Fokus kajian adalah menganalisis kajian literatur yang lalu mengenai subjek faktor-faktor halangan dan cabaran IKS, tanpa mengambil kira aspek kewangan, operasi atau pengurusan di dalam inovasi pembungkusan. Dapatan kajian ini mendapati faktor yang mendorong usahawan IKS untuk berinovasi dalam pembungkusan makanan dengan adanya ilmu pengetahuan dalam pembungkusan pintar, jenama, ketepatan perletakan produk, dan keupayaan usahawan IKS untuk bertindak balas terhadap perubahan persekitaran. Perbincangan dalam kajian ini akan memperkuat badan pengetahuan mengenai cabaran IKS yang mempengaruhi inovasi pembungkusan, selain bertindak sebagai rujukan untuk penyelidikan yang empiris.

Kajian Keberkesanan Latihan Terhadap Usahawan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) di Sabak Bernam telah dijalankan oleh Norsela Binti A, Manaf dan Nurul Ilyaana Binti Baharudin (2000). Sektor Industri kecil dan Sederhana di negara ini sedang mengalami

transformasi ke arah yang lebih dinamik dan kompetitif. Sektor ini penting, bukannya hanya kerana membantu ekonomi negara malahan memberi peluang pekerjaan kepada masyarakat luar bandar. Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) berasaskan pembuatan makanan telah diberi penekanan oleh kerajaan dalam usaha untuk mewujudkan peluang-peluang perniagaan dan pekerjaan terhadap masyarakat luar bandar. Kini, permintaan terhadap makanan semakin meningkat. Walaubagaimanapun, usahawan IKS masih belum dapat menguasai pasaran, Kajian ini meneroka keberkesanan latihan terhadap usahawan terdiri daripada 30 responden. Elemen kajian dibahagikan kepada kualiti produk, pengurusan dan keuntungan. Taksonomi keberkesanan latihan daripada pelbagai dimensi ini dapat digunakan untuk mengenalpasti keberkesanan latihan yang wujud pada seseorang usahawan dalam usaha meningkatkan dan mengembangkan perniagaan dalam sektor IKS.

Selain itu, terdapat juga kajian lepas yang berkaitan dengan pengusaha tempatan yang menjalankan perusahaan kecil yang telah dilakukan oleh Sazlein Arif (2008). Perusahaan kecil yang mengkhususkan diri dalam pengeluaran makanan halal adalah penting bagi pembangunan ekonomi Malaysia dan menyumbang ke arah pengurangan pengangguran. Makalah ini membincangkan beberapa penemuan dari penyelidikan mengenai kebolehan pemasaran pengusaha kecil atau pengeluar makanan halal produk. Kajian ini dilakukan di kalangan makanan halal Bumiputera pengilang di daerah Melaka Tengah. Set soal selidik telah dihantar melalui surat kepada 55 usahawan Bumiputera di sekitar daerah Melaka Tengah yang didaftarkan di bawah Perbadanan Kemajuan Negeri Melaka (PKNM) dan tersenarai di Portal Usahawan Melaka. Makalah ini membentangkan penyelidikan penemuan yang mengenal pasti masalah yang dihadapi oleh pengusaha ini juga mengakui peluang yang mereka ada dengan menggunakan analisis SWOT. Kertas kerja menyimpulkan dengan mengemukakan cadangan strategi pemasaran yang boleh diterima pakai oleh pemerintah, agensi yang bertanggungjawab untuk UKM dan juga pengeluar sendiri.

### **3. Metodologi**

Metodologi kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan ini terdiri daripada kaedah yang bersesuaian dengan kajian iaitu kajian lapangan dan kajian kepustakaan. Kajian lapangan merupakan pengumpulan data bersifat primer dan kajian kepustakaan dijalankan untuk menyokong kajian ini dengan memberi data bersifat sekunder. Kajian lapangan dijalankan secara temu bual atas talian sahaja. Teknik temu bual menggunakan temu bual secara separa struktur. Temu bual separa struktur dijalankan terhadap beberapa individu yang mempunyai autoriti dalam syarikat. Data yang diperolehi daripada data primer dan sekunder di saring dengan menggunakan teknik analisis tematik untuk memperolehi data-data yang benar dan betul.

### **4. Dapatan Kajian**

Kemajuan Syarikat Tradixi Exellent adalah hasil wujudnya keterlibatan beberapa bentuk peranan dari beberapa pihak untuk memasarkan produk Pekasam Along Viral dalam pasaran makanan, setanding makanan moden yang lain. Penglibatan semua pihak sangat penting dalam memainkan peranan untuk menaikkan nama jenama Along Pekasam Viral sebagai produk bumiputera Melayu yang berjaya menguasai pasaran makanan setanding produk yang dikeluarkan syarikat yang berskala besar.

#### 4.1 Peranan Organisasi

Peranan organisasi merupakan peranan yang terbesar dalam menyumbang kepada kemajuan sesebuah syarikat. Peranan peniaga sebagai pengeluar, pemborong, pengedar mahupun peruncit menentukan tahap organisasi yang dibentuk selain menentukan lokasi, bentuk perancangan dan keperluan sumber tenaga dalam menjalankan perniagaan. Pengorganisasian dalam sesebuah syarikat sangat penting bagi menggerakkan kerja supaya berjalan dengan lancar mengikut bidang tugas masing-masing sepertimana yang telah ditetapkan oleh pengurus. Secara praktikalnya, pertindanan tanggungjawab dalam organisasi akan menjejaskan kualiti kerja atau keadaan menjadi lebih buruk apabila seseorang pengurus bukan sahaja menguruskan organisasi tetapi juga hal yang berkaitan dengan kewangan, pemasaran malahan juga melayan pelanggan.

Berdasarkan temu bual bersama pengusaha produk Along Pekasam Viral didapati organisasi memainkan peranan yang penting dalam kebolehpasaran pekasam sebagai makanan tradisional. Peranan organisasi dalam Syarikat Tradixi Excellent adalah memastikan bekalan stok sentiasa mencukupi dan selamat untuk diedarkan. Menurut pengusaha, beliau bertindak sebagai pengusaha yang mengambil alih dalam bidang pengeluaran produk pekasam. Hal ini dapat diperkukuhkan lagi melalui maklumat dari informan

“Peranan Along kena memastikan stok sentiasa ada, dan berada dalam keadaan selamat untuk diedarkan...”

(Nor Ashiken Binti Azmi, 2021)

Pengusaha akan mengambil alih dalam bidang pengeluaran produk pekasam. Jadi, beliau akan sentiasa memantau terhadap bekalan stok bahan mentah supaya sentiasa berada dalam keadaan mencukupi supaya mudah untuk pemprosesan. Dengan adanya pemantauan yang rapi terhadap bekalan stok bahan mentah, membolehkan syarikat dapat menghasilkan produk pekasam setiap hari tanpa sebarang halangan. Pemprosesan tetap akan dijalankan meskipun negara dilanda wabak Covid-19, kerana permintaan terhadap pekasam sangat tinggi lebih-lebih lagi dalam musim pandemik Covid-19.

Selain itu, peranan organisasi adalah mendidik masyarakat Melayu untuk mengenali Along Pekasam Viral dengan lebih dekat dalam hati masyarakat. Hal ini demikian kerana, masyarakat Melayu pada masa kini kurang mengenali pekasam dengan lebih dekat, kerana ada yang berpendapat pekasam merupakan makanan orang lama dan kian dilupakan dalam masyarakat. Jadi, organisasi bahagian pemasaran sangat memainkan peranan yang penting untuk mendidik dan menjelaskan kepada masyarakat bahawa Pekasam Along Viral merupakan pilihan pekasam yang terbaik kerana terdiri daripada pelbagai aneka jenis pekasam. Dalam skop ini, adik kepada pengusaha iaitu Azimah Azmi akan berperanan sebagai cikgu yang mengajar dan memberi pendedahan baharu kepada pelanggan dan orang ramai untuk mengenali pekasam dengan lebih dekat. Hal ini dapat diperkukuhkan melalui maklumat dari informan:

“Kak Ecah berperanan cikgu kepada ejen-ejen dan *customer* untuk *educate* apa itu pekasam. Macam mana rasa dia, macam mana rupa dia sampai menyebabkan orang teringin nak beli dan rasa dan menyebabkan orang nak jual pekasam...”

(Nor Ashiken Binti Azmi, 2021)

Sebagai contoh, beliau akan mendidik orang ramai untuk mengenali Pekasam Along Viral melalui *live* di media sosial seperti *facebook*, *instagram* dan *tiktok*. Antara maklumat yang disampaikan adalah meliputi beberapa aspek iaitu seperti cara penggunaan pekasam, cara memasak pekasam dan cara makan pekasam. Pendedahan maklumat ini penting kerana, tidak semua orang khususnya generasi masa kini mempunyai pengetahuan yang tinggi terhadap pekasam kerana ada yang menyangka proses untuk memasak pekasam sangat susah dan rumitkan. Namun begitu, apabila maklumat dan arahan yang disampaikan itu jelas

kepada pengguna, menyebabkan orang ramai teruja dan tertarik untuk membeli, serta merasai sendiri kelazatan Pekasam Along Viral. Tambahan pula, ada juga pengguna yang membuat keputusan untuk mendaftar sebagai ejen dan menjual pekasam sebagai sumber pendapatan. Oleh itu, penyampaian maklumat yang tepat, jelas, dan yakin menyebabkan orang ramai percaya dan berani untuk mencuba sendiri keenakan pekasam Along Viral. Jelaslah, peranan organisasi sangat penting untuk memperkenalkan pekasam kepada orang ramai supaya dapat memupuk minat dalam hati masyarakat untuk menjadikan pekasam sebagai menu utama dalam sajian makanan setiap rumah.

Jelaslah, peranan institusi sangat penting bagi membolehkan pekasam dapat berkembang maju dalam pasaran makanan. Kemajuan dan kejayaan sesebuah syarikat sangat bergantung kepada pengurusan dari segi pengeluaran dan pemasaran. Oleh itu, pengeluaran yang sistematik dan stabil akan dapat menghasilkan produk yang sentiasa berkualiti, bersih dan selamat digunakan. Tambahan pula, pemasaran juga sangat penting supaya jenama syarikat dapat dikenali seluruh negara dalam dunia pasaran makanan.

#### **4.2 Peranan Komuniti**

Mohd Syarifufin Bin Abdullah et al (2017) menerangkan konsep komuniti merujuk kepada kelompok-kelompok kecil masyarakat yang berada dalam satu-satu kawasan tertentu. Dari segi epistemologi, makna perkataan 'komuniti' adalah berasal dari bahasa Perancis kuno yang dipanggil '*communitate*' yang asalnya dari bahasa Latin dipanggil '*communitas*' (Mohd Syarifufin Bin Abdullah et al, 2017). Komuniti menurut takrifan Azhar Abdul Ghani et al (2013) adalah sebagai kumpulan individu yang mendiami satu kawasan geografi, berinteraksi sesama mereka dalam satu jangka masa yang lama sehingga membentuk satu ikatan atau perhubungan secara bersama. Terdapat juga pandangan sarjana lain yang menyatakan takrifan komuniti sebagai sekumpulan kecil manusia yang tinggal di suatu petempatan, mengamalkan suatu tahap autonomi dan cara hidup mereka tersendiri, berkongsi aspirasi dan kehendak, berpartisipasi dalam aktiviti harian, bersatu padu dengan semangat kekitaan serta mempunyai kaitan yang rapat dalam semua aspek kehidupan. Secara ringkasnya, komuniti mengandungi unsur-unsur iaitu manusia sama ada individu mahupun kumpulan, lokasi mereka tinggal, interaksi antara sesama mereka dalam jangka masa tertentu sehingga melahirkan amalan dan cara hidup dalam pelbagai aspek kehidupan seperti sosio ekonomi, budaya atau tradisi serta bahasa yang terhasil daripada interaksi tersebut (Azhar Abdul Ghani et al, 2013).

Perniagaan Syarikat Tradixi Excellent berasaskan produk makanan iaitu pekasam yang merupakan salah satu industri keusahawanan yang terkenal di Kodiang, Kedah. Perniagaan produk pekasam sangat dijalankan di kawasan Kodiang dan bergiat aktif dalam pasaran menerusi perniagaan atas talian di serata tempat. Produk pekasam yang berasaskan hasil ikan seperti ikan lampam, ikan tilapia, ikan kembung dan produk berasaskan daging seperti daging ayam, daging lembu dan daging kambing mendapat permintaan yang tinggi dalam pasaran makanan. Oleh itu, syarikat mempunyai peranan penting dalam pembangunan sosioekonomi komuniti.

Antara peranan Syarikat Tradixi Excellent kepada komuniti adalah menyediakan peluang pekerjaan kepada penduduk setempat. Pekerjaan merupakan perkara yang sangat penting yang perlu ada dalam kehidupan seseorang. Kehidupan seseorang akan menjadi lebih bermakna dan lengkap dengan adanya pekerjaan yang tetap. Pekerjaan juga akan menentukan tahap kewangan kita sama ada kukuh ataupun tidak. Penubuhan Syarikat Tradixi Excellent telah membuka peluang pekerjaan kepada penduduk setempat untuk berkhidmat bekerja di premis syarikat. Menurut Nor Ashiken Binti Azmi, beliau mengambil orang kampung untuk bekerja di kilang dan premis jualan. Golongan yang bekerja adalah kebanyakannya adalah

terdiri daripada suri rumah sepenuh masa. Kemudian, ada juga terdiri daripada mereka yang terjejas akibat dibuang kerja semasa musim Covid-19, ada terdiri daripada mereka yang tiada pekerjaan kerana baru pulang ke kampung. Hal ini dapat diperkukuhkan lagi dengan maklumat temu bual bersama infoman:

“Along memang *ambik* orang yang dekat dengan along, *depa* ni ada dari suri rumah, ada yang baru buang kerja, ada yang balik kampung sebab tak ada kerja kat tempat dulu, jadi along ambiklah. Along ambik atas berkeupayaan untukbekerjalah, kita bukan *ambik simply-simply*..”

(Nor Ashiken Binti Azmi, 2021)

Pengambilan orang kampung bekerja membolehkan mereka mempunyai pendapatan sendiri yang tetap untuk menyara kehidupan sekeluarga. Secara tidak langsung, Syarikat Tradixi Excellent telah membantu penduduk kampung yang terjejas untuk mendapatkan pekerjaan. Aspek yang diambil kira semasa memilih pekerja adalah memilih mereka yang berkeupayaan untuk melaksanakan segala kerja dengan cekap dan pantas. Pemilihan pekerja sangat dititikberatkan supaya pekerja yang berkualiti sahaja yang diterima. Pekerja berkualiti bermaksud, pekerja yang mampu melaksanakan segala pekerjaan dengan baik. Aspek ini penting supaya hanya mereka yang betul-betul layak sahaja akan diterima bekerja. Oleh itu, pekerja yang berkualiti akan menyumbang kepada keberkesanan pengurusan dalam syarikat.

Selain itu, Along juga mengambil penduduk kampung yang tinggal berdekatan dengan premis adalah untuk memudahkan mereka ulang-alik setiap hari dan memudahkan sekiranya ada sebarang urusan yang memerlukan tugas mereka dengan kadar segera. Peringkat umur pekerja tidaklah tua dan muda dan ada daripada mereka yang berusia 50 tahun. Hal ini dapat diperkukuhkan melalui maklumat daripada informan:

“.....yang dok ada memang dalam kampung, yang dekat ja. Pertama, mudah nak ulang-alik *pi* kerja, yang kedua senang nak berurusan kalau ada *urgent order* dari ejen..*Umuq* takla tua sangat, yang paling tua pun *umuq* 50 tahun ja...”

(Nor Ashiken Binti Azmi, 2021)

Jelaslah, Syarikat Tradixi Excellent lebih mengutamakan pekerja yang tinggal dalam kampung berbanding orang luar. Perniagaan ini secara tidak langsung dapat membantu orang kampung untuk mempunyai pekerjaan. Pelbagai aspek turut diambil kira supaya dapat memudahkan urusan pekerja untuk ulang-alik setiap hari. Tambahan pula, syarikat juga sangat mementingkan kebajikan pekerja. Oleh itu, hanya pekerja yang sihat dan berkeupayaan sahaja boleh melakukan pekerjaan dengan cekap dan pantas. Secara tidak langsung, keberkesanan kerja dapat dicapai oleh Syarikat Tradixi Excellent apabila semua pekerja dapat membuat kerja dengan baik. Pengambilan kakitangan bekerja membolehkan Syarikat Tradixi Excellent berkongsi rezeki dengan penduduk kampung supaya mereka dapat meneruskan hidup dengan adanya peluang pekerjaan. Secara tidak langsung, dengan pengambilan orang kampung bekerja di kilang dan premis dapat mengurangkan masalah pengangguran dalam kalangan penduduk kampung.

Peranan Syarikat Tradixi Excellent kepada komuniti juga adalah membantu menaikkan taraf hidup dalam sesebuah komuniti. Taraf hidup merujuk kepada tahap kewangan dan kesejahteraan yang dinikmati oleh seseorang individu. Peningkatan taraf hidup sangat penting kerana sangat berkait rapat dengan tahap sosio-ekonomi seseorang. Taraf hidup juga akan menentukan tahap kualiti hidup seseorang sama ada miskin, sederhana atau golongan yang berkemampuan. Syarikat Tradixi Excellent telah berperanan membantu seramai yang mungkin untuk berkongsi rezeki dengan ramai orang khususnya golongan suri rumah yang tidak bekerja untuk menjana pendapatan dengan menjual pekasam. Menurut pengusaha ada sahaja suri rumah yang datang mengadukan segala masalah yang mereka hadapi yang berkaitan dengan masalah kewangan. Oleh itu, beliau bertindak dengan

mengajak mereka untuk menjadi ejen jualan pekasam supaya mereka dapat keluar dari masalah kewangan yang dihadapi. Hal ini dapat diperkukuhkan melalui maklumat informan:

“Kami kat sini menjalankan konsep nak kongsi rezeki. Ada yang mengadu hal dia takdak duit apa semua, kita tak bagi saja-saja. Kami tak galakkan depa memintaminta, kalau tak mampu jadi ejen kita cadangkan jadi *dropship*, dia tak perlu modal, hanya buat iklan saja dulu. Kami yang akan buat pengeposan...”

(Nor Ashiken Binti Azmi, 2021)

Bagi mereka yang betul-betul ingin mengubah taraf hidup, mereka akan diajar dan dibimbing sehingga berjaya. Beliau sangat menekankan ejen-ejennya untuk perbaiki taraf hidup dengan berniaga pekasam, dan Along melarang keras mereka mengamalkan budaya memintaminta dan berhutang. Tambahan pula, Along Pekasam Viral sangat memudahkan semua pihak khususnya bagi peniaga yang ingin memulakan perniagaan tetapi tiada langsung modal untuk berniaga. Dengan ini, Along Pekasam Viral turut menyediakan perniagaan yang tidak memerlukan sebarang modal dengan hanya menjadi *dropship* untuk memulakan perniagaan. Jelaslah, Along Pekasam berusaha mencari jalan untuk membantu mereka yang terjejas dari segi kewangan dengan mengajak mereka untuk menyertai sebagai *dropship* pekasam tanpa sebarang modal. Secara tidak langsung, sistem perniagaan ini dapat memudahkan peniaga baru yang ingin menceburkan diri dalam dunia perniagaan.

### 4.3 Peranan Kakitangan

Pengambilan dan pemilihan pekerja dalam sesebuah organisasi merupakan fungsi yang sangat penting untuk menjamin kejayaan pengurusan sumber manusia. Tanpa strategi pengambilan dan pemilihan yang baik, organisasi akan mengalami beberapa kesan negatif. Menurut Huselid (1994) serta Srteward dan Knowles (2000) dalam Zafir Mohammed Makhbul et al (2007) menegaskan pengambilan dan pemilihan pekerja akan memberi kesan ke atas prestasi organisasi serta secara keseluruhannya. Tujuan umum sebenar pengambilan dan pemilihan pekerja adalah untuk mencari pekerja yang terbaik bagi sesuatu jawatan yang bersesuaian (*picking the right person for the right job*). Pemilihan pekerja pula adalah proses mengenalpasti dan memilih pekerja yang terbaik untuk organisasi. Oleh itu, pemilihan pekerja amat berkait rapat dengan pengambilan kerana kedua-duanya melibatkan proses menempatkan individu dalam organisasi. Pekerja juga sangat memainkan peranan yang penting dalam sesebuah organisasi dan akan menentukan keberkesanan sesebuah organisasi sama ada berfungsi dengan baik atau tidak. Peranan kakitangan Syarikat Along Pekasam Viral juga mendorong kepada kebolehpasaran pekasam Along Viral dalam industry makanan tradisional. Seramai 15 orang pekerja telah diambil untuk bagi menjalankan pekerjaan mengikut bidang tugas yang telah ditetapkan oleh pengurus. Kesemua kakitangan mampu melaksanakan segala tugas dengan baik dan mengikut arahan yang telah ditetapkan.

Antara peranan kakitangan Syarikat Tradixi Excellent adalah memastikan kebersihan dan keselamatan produk. Aspek kebersihan dan keselamatan produk merupakan aspek yang sangat ditekankan oleh pengusaha Along Pekasam Viral. Hal ini demikian kerana, produk yang dianggap berkualiti tinggi adalah produk yang diyakini bersih dan selamat untuk digunakan oleh pelanggan. Aspek kebersihan melibatkan bermulanya proses bahan mentah itu diuruskan dari proses penyiangan ikan, proses pembersihan ikan dan proses perapan ikan. Bahan mentah pula mestilah dijaga dengan baik supaya tiada sebarang masalah yang akan dihadapi. Proses pembuatan pekasam perlu dijaga rapi supaya tidak dapat dihindangi lalat kerana lalat merupakan musuh utama yang boleh merosakkan kualiti pekasam. Hal ini dapat diperkukuhkan melalui maklumat dari informan

“Peranan staf di kilang *depa* kena pastikan kebersihan barang tu okey *ka* tak, barang tu okey *ka* tak okey. Pekasam ini musuh utama dia lalat. Jadi kami memang



mementingkan *hygiene* la. Kalau ada orang nak *mai* melawat masuk tengok kilang kami akan bagi masuk, tak ada sebarang halangan. Bila *depa* masuk sendiri *depa* lebih yakin sebab tengok sendiri proses buat pekasam sehinggakan *depa* akan cerita dekat orang lain...”

(Nor Ashiken Binti Azmi, 2021)

Aspek kebersihan menjadi keutamaan kepada Syarikat Tradixi Excellent. Oleh itu, bengkel pemprosesan juga perlu dijaga dalam keadaan bersih supaya tiada sebarang masalah yang berlaku. Sekiranya ada pihak yang ingin membuat lawatan untuk melihat sendiri proses penghasilan pekasam Along Pekasam Viral tidak pernah menghalang untuk orang luar masuk ke dalam bengkel. Hal ini demikian kerana, pihak kakitangan telah memastikan kebersihan bengkel dan selamat untuk orang luar masuk, supaya mereka lebih yakin apabila melihat sendiri proses pembuatan pekasam. Secara tidak langsung akan menjadi buaian orang ramai dan mendapat kepercayaan yang tinggi dalam kalangan pelanggan terhadap kebolehan Pekasam Along Viral yang diyakini bersih dan selamat.

Peranan kakitangan juga adalah bertanggungjawab bagi penyelesaian sebarang masalah yang timbul. Sebarang masalah yang berkaitan dengan produk pekasam akan diselesaikan dengan sebaik yang mungkin. Jika terdapat sebarang aduan berkaitan dengan pekasam sama ada dari segi rasa tekstur, akan cuba diatasi sebaik yang mungkin. Tidak dinafikan wujud juga beberapa masalah yang timbul dan aduan daripada pelanggan seperti ada rasa masin dan masam. Namun begitu, tidak semua yang memberikan komen terhadap tekstur rasa kerana, mungkin ada dalam kalangan pelanggan yang tidak tahu menggoreng pekasam dengan cara yang betul. Hal ini dapat diperkukuhkan dengan maklumat dari informan:

“Kami memang akan memastikan pekasam setiap *batch* yang keluar *zero complain*. Memang kena pastikan benda tu la, dan kami akan bertanggungjawab ganti atau bagi jalan penyelesaian terhadap sebarang masalah yang timbul. Contohnya, kenapa masam sangat kak? Kenapa masin sangat? Kita akan cari jalan penyelesaian, kenapa boleh jadi masam, kenapa boleh jadi masin? Kita ambik contoh, dalam 5000 bungkus seminggu, kenapa dia seorang ja kata masam, kata masin. Mungkin cara dia masak, cara dia goreng tak betul. Disebabkan itulah, kita penting kena ajaq orang cara masuk, cara goreng, dekat *packaging* kita ada tulis cara masak dan cara guna pekasam...”

(Nor Ashiken Binti Azmi, 2021)

Oleh itu, kakitangan dan syarikat akan sentiasa menerima komen dan pandangan pelanggan dengan hati terbuka. Secara tidak langsung, pihak pengurusan makanan terutama bahagian pemprosesan makanan akan memperbaiki mutu dan kualiti pekasam mengikut citarasa dan kehendak pelanggan. Jelaslah, kakitangan memainkan peranan penting untuk membolehkan pekasam Along Viral dapat dipasarkan meluas sehingga ke pasaran. Pembungkusan merupakan aspek penting yang perlu diambil kira bagi membolehkan pelanggan yakin dan percaya untuk membeli. Oleh itu, kakitangan Syarikat Tradixi Excellent sangat meneliti aspek pembungkusan supaya kelihatan cantik dan menarik minat pelanggan untuk membeli. Dari segi pembungkusan, kesemua pekasam Along Viral menggunakan pembungkusan kedap udara iaitu vakum. Dengan ini, aspek kualiti makanan akan lebih terjamin kerana pembungkusan makanan cukup meyakinkan pelanggan

#### **4.4 Perbincangan**

Kemajuan Syarikat Tradixi Excellent membolehkan produk pekasam ini mampu dipasarkan ke seluruh negara dalam pasaran makanan. Meskipun, produk pekasam dianggap produk makanan orang lama, tetapi ternyata produk ini semakin mendapat tempat dalam kalangan

masyarakat moden. Pencapaian yang terbesar dicapai oleh Along Pekasam Viral adalah pekasam sering mendapat permintaan yang tinggi dalam dunia pasaran makanan. Pasaran sepenuhnya dilaksanakan melalui perniagaan atas talian dan tiada batas sempadan bagi memasarkan Pekasam Along Viral di seluruh negara. Kemajuan Syarikat Tradixi Excellent adalah wujudnya keterlibatan peranan dari beberapa pihak untuk memasarkan Along pekasam Viral dalam pasaran makanan, setanding makanan moden yang lain. Penglibatan semua pihak sangat penting dalam memainkan peranan untuk menaikkan nama jenama Along Pekasam Viral sebagai produk bumiputera Melayu yang berjaya menguasai pasaran makanan setanding produk yang dikeluarkan syarikat Syarikat Along Pekasam Viral yang berskala besar.

Syarikat Tradixi Excellent dengan *taglinenya* “Tradixi Exellent” ternyata memang amat berkemampuan kebolehpasaran dalam industri makanan tradisional iaitu produk pekasam. Terdapat beberapa kejayaan yang telah berjaya menyerlahkan potensi Syarikat Tradixi Excellent sehingga mendapat tempat dalam pasaran makanan tradisional. Antara kejayaan yang telah dikecapi adalah berjaya melahirkan usahawan yang berjaya dengan hasil jualan pekasam. Hampir seramai 1800 orang ejen telah berjaya direkrut untuk bersama-sama berjaya dengan perniagaan pekasam. Jumlah ejen sebanyak ini merupakan suatu kejayaan yang paling bernilai buat syarikat. Jika dibandingkan dengan syarikat lain mungkin angka ini merupakan jumlah yang kecil sahaja, tetapi pengusaha melihat sendiri bagaimana proses jatuh bangun untuk mencapai kejayaan dikecapi sekarang.

Proses untuk mencapai tahap kejayaan yang dimiliki sekarang, bukanlah mengambil tempoh masa yang singkat, malah memakan masa hampir empat tahun. Melalui perniagaan ini, pengusaha dapat berkongsi rezeki dengan ramai orang terutama golongan yang tidak mempunyai punca pendapatan. Rata-rata mereka yang menjadi ejen jualan pekasam adalah terdiri daripada golongan suri rumah. Selain itu, ada juga penglibatan daripada pelajar yang telah memilih untuk menjadi ejen jualan pekasam sambil belajar. Bukan itu sahaja, penglibatan ejen jualan juga terdiri daripada golongan yang bekerjaya dalam sektor kerajaan seperti jururawat, cikgu, peguam, pensyarah dan ada juga daripada kalangan pengusaha produk lain. Penglibatan daripada semua pihak ini adalah kerana mereka yakin dengan potensi pekasam Along Viral sebagai produk yang senang dijual dan sering mendapat permintaan yang tinggi. Hampir semua negeri mempunyai ejen jualan Pekasam Along Viral. Jelaslah, bilangan ejen yang semakin bertambah hari demi hari, telah membuktikan kejayaan syarikat yang berjaya melahirkan usahawan pekasam yang berjaya.

Selain itu, kebolehpasaran pekasam dalam pasaran adalah berjaya memasuki pasaran antarabangsa. Pekasam Along Viral bukan sahaja mendapat permintaan dalam pasaran tempatan malah, telah berjaya memasuki pasaran antarabangsa. Kejayaan baharu yang dikecapi oleh Pekasam Along Viral telah berjaya dipasarkan di shoppe Singapura. Shopee merupakan platform mudah untuk memasarkan produk dan urusan sering berlaku. Melalui adanya platform shoppe, membolehkan pekasam dapat memasuki pasaran global, dan bukan tertumpu kepada pasaran tempatan sahaja. Selain itu, Pekasam Along Viral juga telah berjaya sampai ke negara Australia. Hal ini disebabkan, adanya permintaan dalam kalangan orang Malaysia yang menetap di sana untuk membeli pekasam. Jadi, Syarikat Along Pekasam Viral telah berjaya mengepos pekasam ke Australia. Meskipun jauh berada di perantau, tetapi makanan tradisi pekasam tidak dapat dilupakan. Jelaslah, Pekasam Along Viral telah berjaya memasuki ke pasaran antarabangsa sebagai makanan tradisional.

Kejayaan lain yang telah dicapai oleh Along Pekasam Viral adalah dapat meningkatkan kualiti pekasam. Pada awal penubuhan Pekasam Along Viral, pengoperasian hanyalah dijalankan di bengkel belakang rumah sahaja. Setelah pekasam mendapat permintaan yang tinggi, dapat berpindah ke premis yang lebih lengkap dengan keperluan pengeluaran pekasam. Premis Along Pekasam Viral dilengkapi dengan beberapa mesin yang dapat

membantu memudahkan kerja. Terdapat beberapa mesin yang digunakan ada seperti mesin vakum, mesin pengisar beras dan beberapa mesin lain digunakan bagi memudahkan kerja pemprosesan pekasam. Jelaslah, peningkatan pekasam setiap hari menyebabkan kualiti pekasam dapat ditingkatkan dengan adanya premis yang lengkap dengan keperluan pengeluaran.

Dari segi jualan, Syarikat Tradixi Excellent telah berjaya merekodkan jualan tertinggi setiap minggu dan setiap bulan. Bagi rekod jualan mingguan, Syarikat Tradixi Excellent telah berjaya merekodkan jualan sebanyak RM 20,000 kemudian diikuti rekod bulanan dengan jualan sebanyak RM 80,000. Rekod pencapaian ini merupakan rekod pencapaian yang paling tinggi yang pernah dicapai oleh syarikat. Dari segi pengeluaran pula, hampir 15 ribu pek semua jenis pekasam dapat dikeluarkan dalam seminggu. Pengeluaran pekasam dengan kuantiti yang banyak setiap minggu adalah disebabkan permintaan yang tinggi dalam kalangan pelanggan. Tambahan pula, keunikan dan kepelbagaian Pekasam Along berbanding pekasam lain, membolehkan pekasam ini mendapat tempat dalam hati masyarakat dengan mudah. Pencapaian yang dicapai ini bukanlah kejayaan daripada syarikat sahaja, malah adanya penglibatan aktif dari ejen yang bersama-sama menaikkan nama Pekasam Along Viral. Jelaslah, rekod jualan mingguan dan bulanan yang telah dicapai Syarikat Tradixi Excellent memperlihatkan kebolehpasaran pekasam dalam pasaran makanan tradisional.

Jelaslah, terdapat beberapa kejayaan yang telah dicapai oleh Along Pekasam Viral. Meskipun masih baharu dalam dunia perniagaan, tetapi syarikat ini sangat agresif dalam membuat pemasaran supaya dapat mencapai target yang ditetapkan. Kegigihan semangat Syarikat Tradixi Excellent untuk menaikkan jenama Along Pekasam Viral bukanlah suatu yang mudah, dan sangat memerlukan ilmu yang cukup dalam hal berkaitan dengan perniagaan. Tambahan pula, kegigihan semua pihak termasuklah ejen jualan sangat memainkan peranan yang penting dan membantu menaikkan nama Along Pekasam Viral sebagai pengeluar pekasam setanding produk makanan moden yang lain. Oleh itu, kejayaan demi kejayaan telah dikecapi, dan kejayaan ini menjadi suntik semangat kepada legasi Syarikat Tradixi Excellent untuk terus mengorak langkah ke hadapan. Oleh itu jelaslah, produk bumiputera Melayu juga berkemampuan untuk menguasai pasaran makanan sekiranya mereka fokus, mempunyai ilmu dan strategi pemasaran yang betul.

#### **4.5 Rumusan dan Cadangan**

Kesimpulannya, Pekasam Along Viral sebagai makanan tradisional sangat berpotensi tinggi dalam kebolehpasaran makanan setanding makanan moden yang lain di pasaran. Keunikan tersendiri yang ada dalam Pekasam Along Viral memperlihatkan identiti pekasam jenama ini berbanding pekasam lain. Kemajuan dan pencapaian yang dicapai adalah dengan adanya peranan beberapa pihak dalam syarikat. Peranan ini dipecahkan kepada tiga kelompok iaitu organisasi syarikat, komuniti dan kakitangan syarikat. Tanpa penglibatan dan peranan semua pihak, Syarikat Along Pekasam Viral tidak mampu mengorak langkah sejauh ini. Penglibatan dan kerjasama semua pihak telah memudahkan Syarikat Tradixi Excellent untuk mencipta nama dalam pasaran makanan pekasam. Kejayaan dan Syarikat Tradixi Excellent telah membuktikan syarikat amat berkemampuan terhadap kebolehpasaran dalam industri makanan tradisional produk pekasam sehingga ke pasaran global. Jelaslah, sumbangs syarikat ini dalam dunia industri pemakanan tradisional produk pekasam telah membuktikan syarikat milik bumiputera Melayu berjaya kebolehpasaran pekasam setanding syarikat yang berskala besar.

Penemuan terhadap kajian berkaitan makanan tradisional masih tidak banyak dijalankan oleh pengkaji-pengkaji di luar sana. Makanan tradisional sebagai makanan tradisi mestilah dikekalkan oleh generasi akan datang, supaya tidak ditelan zaman meskipun negara

sudah mencapai kemodenan. Oleh itu, pengkaji akan datang mestilah mengetengahkan kajian berkaitan makanan terutamanya makanan tradisional supaya dapat memberi percambahan maklumat kepada pengkaji baharu. Harapan pengkaji berharap agar pengkaji akan datang lebih berminat untuk membuat kajian terhadap makanan tradisional supaya identiti dan budaya Melayu dapat dikekalkan. Secara tidak langsung, kajian makanan akan dapat memberi pengetahuan yang jelas dan boleh dijadikan rujukan pengkaji akan datang.

## Rujukan

- Azhar A Gani et al. (2013). Memahami Penglibatan Komuniti Dalam Pembangunan Pelancongan Lestari.  
[https://www.researchgate.net/publication/292305270\\_MEMAHAMI\\_PENGLIBATAN\\_KOMUNITI\\_DALAM\\_PEMBANGUNAN\\_PELANCONGAN\\_LESTARI](https://www.researchgate.net/publication/292305270_MEMAHAMI_PENGLIBATAN_KOMUNITI_DALAM_PEMBANGUNAN_PELANCONGAN_LESTARI)
- Azizan Talib et al. (2012). Penyertaan Komuniti dalam Bidang Keusahawanan Luar Bandar  
[https://www.researchgate.net/publication/323118869\\_Penyertaan\\_komuniti\\_dalam\\_bidang\\_keusahawanan\\_luar\\_bandar\\_Community\\_participation\\_in\\_rural\\_entrepreneurship](https://www.researchgate.net/publication/323118869_Penyertaan_komuniti_dalam_bidang_keusahawanan_luar_bandar_Community_participation_in_rural_entrepreneurship)
- Faezah Kamisan et. al. (2017). Tahap Pengetahuan Usahawan IKS di Jasin, Melaka Terhadap Strategi Pemasaran.  
<http://www.pmm.edu.my/zxc/pustaka/writing/pmmfasa8/P.ILMIAH%202017-1.pdf>
- Jabil Mapjabil et al. (2020). Peranan Perniagaan Produk Berasaskan Hasil Ikan dalam Pembangunan Sosioekonomi Komuniti di Kimanis Papar, Sabah.  
[http://www.akademiabaru.com/doc/ARSBSV20\\_N1\\_P29\\_45.pdf](http://www.akademiabaru.com/doc/ARSBSV20_N1_P29_45.pdf)
- NorSyafiqah Abd Bachik & Azizan Morshidi. (2017). Industri Kecil Dan Sederhana di Malaysia.  
[https://www.researchgate.net/publication/315456803\\_INDUSTRI\\_KECIL\\_DAN\\_SEDERHANA\\_DI\\_MALAYSIA](https://www.researchgate.net/publication/315456803_INDUSTRI_KECIL_DAN_SEDERHANA_DI_MALAYSIA)
- Mahani Amat & Suraiya Ishak. (2019). Faktor PSiKKIT: Pendorong Inovasi Dalam Kalangan Industri Kecil dan Sederhana Berasaskan Perusahaan Makanan.  
<https://ejournal.ukm.my/gmjss/article/view/30733/0>
- Mohd Syarifefufin Bin Abdullah et al. (2017). Konsep Komuniti dan Perkembangannya: Suatu Tinjauan Kritikal Terhadap Penggunaannya.  
<https://ejournal.ukm.my/ebangi/article/viewFile/22482/7078>
- Norazida Ibrahim. (T.thn). Sumbangan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) Masyarakat Melayu: Kajian Kes di Malaysia  
[https://www.academia.edu/23252151/Sumbangan\\_Perusahaan\\_Kecil\\_dan\\_Sederhana\\_PKS\\_Masyarakat\\_Melayu\\_Kajian\\_Kes\\_di\\_Malaysia](https://www.academia.edu/23252151/Sumbangan_Perusahaan_Kecil_dan_Sederhana_PKS_Masyarakat_Melayu_Kajian_Kes_di_Malaysia)
- Nor Ashiken Azmi. (2021). Peranan yang Syarikat Tradixi Exellent dan Kejayaan yang Dicapai. Temu bual. 06 Jun.
- NurulHuda Che Abdullah & Ramlee Mustapha. (2009). Kajian Kes Usahawan Tani Industri Kecil Sederhana (IKS) Bumiputera di Negeri Terengganu.  
[https://www.ukm.my/jurfpemd/journal/vol%2034\\_2%202009/pdf/Bab%2010.pdf](https://www.ukm.my/jurfpemd/journal/vol%2034_2%202009/pdf/Bab%2010.pdf)
- Zafir Mohamed Makhbul & Fazilah Mohammad Hasun. (2007). Amalan Pengambilan dan Pemilihan Pekerja: Tinjauan Ke Atas Firma Terpilih di Sektor Perkilangan.  
[http://repo.uum.edu.my/626/1/Zafir\\_Mohamed\\_Makhbul.pdf](http://repo.uum.edu.my/626/1/Zafir_Mohamed_Makhbul.pdf)