

RESILIEN USAHAWAN MAKANAN TRADISI SKALA MIKRO DI BEAUFORT-MEMBAKUT SEPANJANG TEMPOH PERINTAH KAWALAN PERGERAKAN (PKP)

(RESILIENCE OF TRADITIONAL MICRO-SCALE FOOD ENTREPRENEURS IN BEAUFORT-MEMBAKUT DURING THE MOVEMENT CONTROL ORDER (MCO))

ALOY, J. J.¹ – YUSOH, M. P.^{1*} – MARJUN, A. J.² – OSIN, N.²

¹ *Institut Kajian Orang Asal Borneo, Universiti Malaysia Sabah, Sabah, Malaysia.*

² *Fakulti Sains Sosial dan Kemanusiaan, Universiti Malaysia Sabah, Sabah, Malaysia.*

**Corresponding author
e-mail: pirdaus[at]ums.edu.my*

(Received 20th June 2023; accepted 28th September 2023)

Abstrak. Keusahawanan makanan tradisi di Beaufort-Membakut adalah berasaskan makanan suku kaumnya seperti produk makanan tuhau, jeruk bambangan, ambuyat, kuih jala dan kuih sapit. Sejak negara dilanda pandemik COVID-19, pelbagai sektor ekonomi kian merudum sekali gus merencatkan ekonomi skala mikro di daerah ini. Penjualan serta permintaan terhadap produk makanan tradisi kian terjejas memberikan cabaran kepada pengusaha untuk terus bertahan, apatah lagi selepas pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) oleh kerajaan Malaysia. Justeru, timbul persoalan terhadap sejauh manakah pengusaha di daerah ini resilien sepanjang tempoh PKP dilaksanakan. Makalah ini bertujuan untuk mengenal pasti resilien usahawan makanan tradisi skala mikro di Beaufort-Membakut dalam meningkatkan permintaan produk sepanjang tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) dilaksanakan. Reka bentuk kajian yang digunakan ialah pendekatan penerokaan dengan mengaplikasikan kaedah kualitatif sebagai kaedah utama penyelidikan. Teknik pengumpulan data yang digunakan ialah temu bual secara mendalam dengan menggunakan panduan soalan temu bual, temu bual secara tidak langsung dan pemerhatian. Dapatan kajian menunjukkan resilien usahawan makanan tradisi skala mikro sepanjang tempoh PKP adalah (i) berjimat-cermat dalam perbelanjaan, (ii) mengubah norma strategi pemasaran, (iii) tidak membuat pinjaman wang, (iv) menghadkan pengeluaran produk. Sebagai rumusan, usahawan makanan tradisi mempunyai peranan yang signifikan dalam meningkatkan taraf hidup penduduk luar bandar dan melestarikan makanan tradisi suku kaum di negeri Sabah. Secara tidak langsung ia berupaya meningkatkan sumbangan golongan usahawan makanan tradisi kepada ekonomi rumahtangga, kepada komuniti setempat dan akhirnya kepada pembangunan keusahawanan makanan tradisi di peringkat tempatan dan kebangsaan.

Katakunci: *resilien, usahawan, makanan tradisi, Perintah Kawalan Pergerakan (PKP), pandemik, Covid-19*

Abstract. Traditional food entrepreneurship in Beaufort-Membakut is based on tribal foods such as tuhau, bambangan pickle, ambuyat, Roti Jala and Kuih Sapit. Since the country was hit by the COVID-19 pandemic, various economic sectors have been collapsing, thus slowing down the micro-scale economy in this district. Sales and demand for traditional food products are increasingly affected, giving entrepreneurs a challenge to survive, not to mention after the implementation of the Movement Control Order (MCO) by the Malaysian government. Thus, the question arises as to the extent to which entrepreneurs in this district are resilient throughout the MCO period. This paper aims to identify the resilience of micro-scale traditional food entrepreneurs in Beaufort-Membakut in increasing product demand throughout the Movement Control Order (MCO) period. The design used is an exploratory approach by applying qualitative methods as the main method of research. The data collection technique used is an in-depth interview using a guide to interview questions, indirect interviews and observation. The findings of the study show that the resilience of traditional micro-scale food entrepreneurs throughout the MCO period is (i) thrifty in spending, (ii) changing the norms of marketing strategies, (iii) venturing

into new businesses, (iv) not borrowing money and (v) limiting product production. In conclusion, traditional food entrepreneurs have a significant role in improving the living standards of rural residents and preserving the traditional food of tribes in the state of Sabah. Indirectly, it seeks to increase the contribution of traditional food entrepreneurs to the household economy, to the local community and finally to the development of traditional food entrepreneurship at the local and national level.

Keywords: *resilient, entrepreneurs, traditional food, Movement Control Order (MCO), pandemic, Covid-19*

Pengenalan

Pelancongan merupakan salah satu industri yang kian berkembang maju bukan sahaja di Malaysia tetapi di seluruh dunia. The World Travel and Tourism Council (WTTC) pada tahun 2018 menjelaskan bahawa industri pelancongan menyumbang sebanyak 10.4% daripada jumlah GDP dunia (USD 7 trilion). Salah satu bidang pelancongan yang berpotensi dibangunkan adalah berasaskan pelancongan warisan. Pelancongan berasaskan warisan melibatkan kategori warisan budaya (ketara atau tidak ketara) dan warisan semula jadi (Zuliskandar et al., 2015). Industri pelancongan warisan turut dirancakkan lagi dengan adanya produk pelancongan makanan tradisi. Makanan tradisi diakui menjadi nadi penggerak ekonomi negara bahkan untuk segenap negeri di Malaysia. Negeri Sabah terkenal dengan kepelbagaian tarikan dan produk pelancongan sama ada berasaskan budaya, alam sekitar mahupun buatan manusia. Negeri ini turut dihuni oleh lebih 30 suku kaum, antaranya Kadazan, Dusun, Murut, Rungus, Bajau, Iranun dan Sungai. Setiap satu etnik ini kaya dengan adat tradisi dan amalan budaya yang unik dan tersendiri. Makanan tradisi Sabah seperti hinava, ambuyat, pinasakan, tuhau dan kuih sapit dilihat kian mendapat tempat di hati pengunjung dan pelancong. Menurut Ibrahim dan Ahmad (2011), produk pelancongan berasaskan makanan tradisi mampu menjadi pemangkin yang signifikan terhadap pembangunan komuniti di sesebuah kawasan. Pembantu Menteri Pertanian dan Industri Makanan Sabah, Datuk Sairin Karno berkata industri ini menjadi platform strategik bagi memperkenalkan keunikan makanan pelbagai kaum seterusnya mampu melonjakkan sektor pelancongan di Sabah. Oleh itu, lebih ramai usahawan menceburi bidang perusahaan produk makanan tradisi dan ada sebilangan pengusaha telahpun berdaftar di bawah Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS).

Selama beberapa dekad, PKS menyumbang sejumlah besar peratusan dalam Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK). Antara tahun 2005-2014, sektor ini berkembang pada kadar tahunan 7.1% berbanding 4.9% daripada KDNK yang disokong oleh pertumbuhan di semua sektor ekonomi. Penularan pandemik Corona Virus Diseases 2019 (COVID-19) yang melanda seluruh dunia serta-merta melumpuhkan pelbagai sektor ekonomi negara, termasuklah perusahaan makanan tradisi di Sabah. Tindakan kerajaan Malaysia dalam mendepani pandemik melalui pelaksanaan arahan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang mula berkuatkuasa pada 18 Mac 2020 menjejaskan penjualan dan permintaan makanan tradisi (Bhukhari dan Subri, 2020). Lanjutan Perintah Kawalan Pergerakan Bersyarat (PKPB) dan Perintah Kawalan Pergerakan Pemulihan (PKPP) selama enam bulan menyekat pergerakan penduduk sekali gus menjadi cabaran terhadap pemasaran produk makanan khususnya IKS. Sehubungan dengan itu, pengusaha makanan tradisi skala mikro di Beaufort - Membakut adalah antara golongan yang terjejas akibat pandemik COVID-19. Pelaksanaan PKP menjadikan pengusaha makanan tradisi perlu beradaptasi dengan cabaran dalam norma baharu sepanjang tempoh tersebut. Pengusaha makanan tradisi

perlu mempunyai resilien dalam menghadapi cabaran norma baharu. Perusahaan makanan tradisi yang menjadi sumber pendapatan penduduk di luar bandar ini adalah berasaskan makanan kaum Brunei dan Bisaya iaitu ambuyat, makanan tradisi Kadazandusun iaitu jeruk bambangan, tuhau serta pelbagai jenis kuih tradisional.

Sorotan kajian lepas berkaitan dengan resilien usahawan makanan tradisi

Usahawan

Nagarathanam dan Buang (2015) menegaskan usahawan merupakan individu yang berkebolehan dalam mengambil alih sesebuah organisasi atau pengurusan dan mengetahui risiko perniagaan tersebut. Drucker (1996) yang digelar sebagai “bapa pengurusan” di negara Barat menyatakan pandangannya usahawan sebagai seorang yang mempunyai kemampuan untuk memindahkan sumber ekonomi kepada sektor yang lebih tinggi, iaitu daripada sektor yang kurang produktif kepada sektor yang tinggi produktivitinya. Manakala, Barringger dan Ireland (2010) menjelaskan usahawan sebagai individu yang boleh mengambil risiko antara penjual dan pembeli. Seorang usahawan juga mengintegrasikan pelbagai sumber yang diperlukan seperti wang, manusia, model perniagaan, strategi dan kebolehan dalam mengambil risiko. Manakala menurut Norita et al. (2007) dan Khalil (1996), usahawan melibatkan seseorang individu untuk merancang, menerajui dan mengurus sebuah perniagaan atau perusahaan. Selain itu, usahawan merupakan individu yang menguruskan pertumbuhan perniagaan (Andersson, 2003). Dengan kata lain, usahawan memainkan peranan sebagai golongan peniaga atau pengusaha yang sanggup menanggung risiko, sentiasa berusaha ke arah untuk berinovasi, bijak dalam suatu pengurusan, kreatif dalam meningkatkan kekayaan, kekuasaan dan status sosial individu. Ab Aziz (2010) berpendapat usahawan merupakan sebahagian daripada anggota masyarakat yang diterima sebagai golongan penting dalam pembangunan sesebuah tamadun. Usahawan sentiasa memainkan peranan yang penting dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat dengan menyediakan pelbagai alternatif serta perkhidmatan. Maka, secara umumnya kepentingan usahawan sememangnya tidak dapat diketepikan sebagai salah satu pihak yang menjadi pemudah cara masyarakat untuk memenuhi keperluan dan kehendak mereka dalam seharian.

Keusahawan

Keusahawanan merupakan proses ekonomi yang bergerak ke hadapan melalui bertindak, kreatif atau inovasi (Nagarathanam dan Buang, 2015). Barringger dan Ireland (2010) menjelaskan keusahawanan merupakan suatu proses di mana ramai orang yang menunggu peluang dan menjadikannya sebagai sumber. Secara ringkas, usahawan dan keusahawanan merupakan suatu yang bergantung antara satu sama lain dalam mengeluarkan atau menjana suatu produk atau perkhidmatan yang baharu serta melibatkan pelbagai faktor, seperti buruh, modal dan sumber. Manakala Kuratko et al. (2001) pula mendefinisikan keusahawanan sebagai proses dinamik visi, perubahan dan penciptaan. Kriteria utama yang diperlukan untuk menceburi bidang keusahawanan adalah kerelaan seseorang untuk mengambil risiko atau berkorban dari segi masa, kebolehan dalam mewujudkan perusahaan yang berkesan; modal atau kerjaya; kemahiran dalam mendapatkan sumber yang diperlukan; kemahiran asas membina perancangan perniagaan yang kukuh dan mempunyai visi untuk mencari peluang di mana orang lain melihat kelam kabut, percanggahan dan kekeliruan. Keusahawanan

adalah suatu proses yang menghasilkan sesuatu yang baharu dari segi nilai dengan memperuntukkan masa dan tumpuan serta tenaga yang diperlukan, sanggup menanggung risiko kewangan, sosial dan memperoleh atau menuai ganjaran hasil daripada usaha yang ditanam dalam bentuk kewangan dan kepuasan diri (Hisrich, 2020). Kuratko (2004) mentakrifkan keusahawanan sebagai proses inovasi dan memulakan perniagaan baharu hasil daripada proses inovasi yang dilakukan melalui empat dimensi utama iaitu individu, organisasi, persekitaran dan proses dengan bantuan jalinan kerjasama kerajaan, pendidikan dan institusi.

Makanan tradisi

Makanan bermaksud segala benda atau sesuatu yang boleh dimakan, manakala tradisional merupakan perkataan yang berasal daripada kata dasar tradisi yang bermaksud sesuatu kebiasaan yang kekal turun-temurun. Rustapa (1997) menjelaskan tradisi berasal dari bahasa latin yaitu tradisio, yang mempunyai maksud “kabar” atau “penerusan”. Secara konseptual, makanan tradisional ialah makanan yang sudah menjadi amalan atau kebiasaan yang sehati dengan kehidupan sesebuah masyarakat. Fenomena ini didorong oleh konteks kehidupan masyarakat yang merangkumi pelbagai aspek seperti makanan, adat resam, pantang larang dan cara hidup mempengaruhi persekitaran budaya bagi sesuatu kaum. Justeru, makanan tradisional dapat diistilahkan sebagai sesuatu yang mengikut atau bersifat tradisi. Harmayani et al. (2017) menjelaskan makanan tradisional terbahagi kepada tiga kategori, iaitu yang pertama adalah makanan tradisional yang hampir pupus. Makanan kategori ini jarang ditemui kesan daripada kesukaran untuk memperolehi bahan, penghasilan produk sifar atau wujudnya sumber makanan lain sehingga ia perlahan-lahan terhapus. Kategori kedua adalah makanan tradisional yang kurang terkenal, disebabkan kurangnya penggemar produk tersebut tetapi masih wujud dalam pasaran, maka makanan kategori ini cenderung semakin tenggelam dalam kelompok masyarakat. Ketiga adalah kategori makanan tradisional yang terkenal. Umumnya, kategori ini tetap mendapat tempat di hati penggemarnya, dan produk tersebut banyak di pasaran dengan permintaan tinggi serta menjadi ikon bagi sesetengah daerah tertentu.

Pengolahan dalam penyediaan dan cita rasa makanan tradisional secara tidak langsung diwarisi turun-temurun, adapun masyarakat hanya melakukan sedikit inovasi terhadap penghasilannya. Antara kriteria makanan tradisional ialah resepi makanan diperolehi secara turun-temurun dari generasi nenek moyang, pengolahan makanan masih menggunakan alatan tradisional tertentu dan teknik masakan bertujuan mendapatkan rasa mahupun rupa khas dari suatu masakan. Berbeza dengan pandangan Susanto (1995), makanan tradisional dirujuk berdasarkan kriteria iaitu diolah mengikut resepi makanan yang diterapkan secara turun-temurun dalam sistem sosial keluarga, diolah daripada bahan-bahan sedia ada sama ada melalui penanaman atau dibeli dan makanan tersebut masih memenuhi cita rasa anggota masyarakat.

Resilien keusahawanan

Resilien pada dasarnya merupakan perkataan daripada Inggeris, Perancis, Sepanyol dan Jerman, dalam erti kata lain bermaksud ketahanan. De Vries dan Shields (2005) mendefinisikan resilien sebagai ketahanan yang mencirikan individu mampu mengatasi aspirasi kehidupan dan kerjaya mereka. Sebagai seorang pengusaha, resilien atau daya tahan adalah ciri utama yang perlu ditanam dan diasah sebagai kemandirian mereka

menceburi bidang keusahawanan. Zautra et al. (2010) menyokong pernyataan De Vries dan Shields (2005) melalui penegasan beliau menyatakan resilien digunakan untuk seseorang individu untuk pulih dengan mudah dan cepat daripada sesuatu kemunduran yang dialami. Davidson (2000) pula menjelaskan pengusaha perlu menerima perubahan itu sebagai sebahagian kehidupan dan mengelakkan diri individu daripada melihat suatu krisis sebagai masalah yang tidak dapat diatasi. Maka, untuk mencapai matlamat tersebut, resilien keusahawanan dapat ditambah dengan meningkatkan jaringan dan membentuk rangkaian profesional jurulatih dan mentor kepada pengusaha.

Manakala sarjana lain pula berpendapat bahawa resilien secara psikologi dan konteks sosial umumnya dapat difahami sebagai sesuatu yang diperolehi (Rutter, 2008). Hal ini disokong oleh Leadbeater et al. (2005) kerana melalui proses perolehan sedemikian mampu mewujudkan strategik mengatasi individu atau dibantu oleh agensi luar seperti keluarga, komuniti atau sosial dasar, lalu daya tahan lebih cenderung untuk dikembangkan. Oleh itu, ketahanan pada umumnya cenderung untuk menuntun kumulatif 'faktor pelindung' khususnya kepada usahawan. Ketahanan terbukti lebih daripada sekadar keupayaan individu untuk mengatasi dengan baik semasa menghadapi kesukaran. Tahap ketahanan keusahawanan mungkin bukan sahaja bergantung kepada ciri dalaman atau peribadi individu, tetapi juga atas faktor struktur dan luaran. Makalah oleh Acs (2010) berpendapat keusahawanan daripada pelbagai budaya boleh memberikan penjelasan bahawa daya tahan keusahawanan mungkin bergantung pada faktor luaran serta faktor dalaman. Dalam dunia keusahawanan, ia berkaitan dengan interaksi sikap yang dinamik, aktiviti dan aspirasi yang berbeza-beza pada setiap peringkat pembangunan ekonomi, iaitu berlaku perbezaan dalam kelompok masyarakat. Hedner et al. (2011) menyokong bahawa pada amnya terdapat beberapa faktor dapat mengubah kesan negatif keadaan kehidupan yang buruk, ia berkaitan dengan konsep ketahanan.

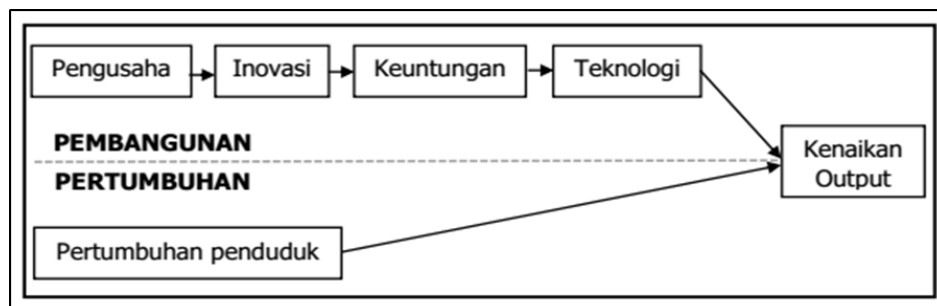
Ungar et al. (2008) menegaskan dalam makalahnya, terdapat tujuh aspek dalam resilien keusahawanan. Aspek faktor dalaman resilien adalah ketersediaan akses ke sumber material iaitu melalui ketersediaan bantuan kewangan, pendidikan, perubatan, pekerjaan atau peluang serta akses kepada makanan, pakaian, serta tempat tinggal. Faktor dalaman selanjutnya adalah akses kepada rangkaian yang menyokong melalui hubungan dengan orang lain, rakan sebaya, orang dewasa yang penting dalam keluarga dan komuniti. Manakala, faktor luaran adalah seperti berlakunya pembangunan peribadi yang diinginkan oleh identiti, berpengalaman berkuasa dan mengawal, mematuhi tradisi budaya, berpengalaman dalam keadilan sosial dan adanya pengalaman merasai perpaduan dengan yang lain. Kegagalan keusahawanan juga boleh berlaku iaitu dikaitkan dengan satu faktor dalaman dan tiga faktor luaran, iaitu: (i) pengusaha-ciri peribadi, syarikat; (ii) struktur dan strategi, konteks; (iii) persekitaran, mikro/makro; dan (iv) prosesnya-kejadian kegagalan. Maka, hal ini dapat dilihat bahawa ia sama seperti aspek keusahawanan iaitu sejauh mana ketahanan keusahawanan mungkin berkaitan dengan gabungan antara dalaman dan luaran faktor kontekstual.

Latar belakang teori dan model

Teori pembangunan ekonomi

Dalam teori pembangunan ekonomi, usahawan dianggap sebagai faktor pengeluaran yang penting dan ganjaran usahawan adalah dengan memperolehi keuntungan. Teori pembangunan ekonomi dikemukakan oleh Schumpeter dan Nichol (1934). Beliau

mengaitkan kepentingan peranan usahawan dalam pembangunan sektor ekonomi. Teori ini dijelaskan seperti dalam *Rajah 1*. Teori yang dikemukakan oleh Schumpeter dan Nichol (1934) meletakkan inovasi sebagai titik tengah kepada hasil kegiatan keusahawanan yang dilakukan oleh seorang usahawan. Usahawan merupakan agen perubahan yang membawa idea yang kreatif dan inovatif untuk perniagaan agar sesuatu perniagaan berkembang dan memberi keuntungan kepada usahawan itu sendiri (Kuratko et al., 2001). Mereka adalah kunci kepada pembangunan ekonomi sesebuah negara. Seorang usahawan membawa kepada pembaharuan atau pembangunan dengan mengenal pasti dan merebut peluang, mengubah peluang kepada idea yang boleh dilakukan atau dipasarkan iaitu melakukan inovasi, menambah nilai melalui masa, usaha, wang atau kemahiran, mengambil risiko dalam pasaran yang kompetitif untuk melaksanakan idea dan merealisasikan pulangan daripada usaha yang dibuat. Mereka memperkenalkan perubahan, inovasi dan peraturan baharu untuk menjana keuntungan (Kuratko et al., 2001).



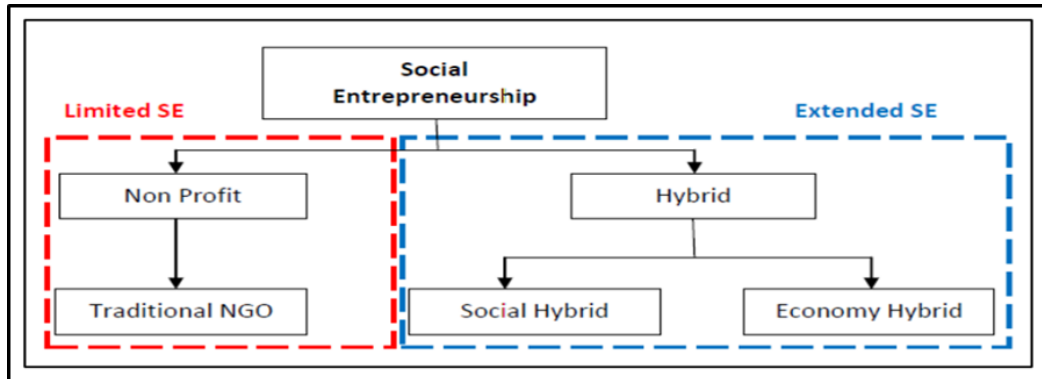
Rajah 1. Proses kemajuan ekonomi.
Sumber: Schumpeter dan Nichol (1934).

Teori pembangunan ekonomi oleh Schumpeter secara keseluruhannya mengaitkan tentang ciri-ciri seorang usahawan yang kreatif dan inovatif, berani mengambil peluang dan risiko, bermotivasi dan mempunyai sikap yang percaya kepada diri sendiri (Talib, 2013). Ciri-ciri ini yang menentukan strategi prestasi keusahawanan atau perniagaan yang seterusnya menyumbang terhadap ekonomi sesebuah negara.

Model keusahawanan sosial

Model keusahawanan sosial dikategorikan kepada dua, iaitu organisasi bukan keuntungan dan hibrid iaitu sebuah organisasi dengan matlamat kewangan dan sosial (*Rajah 2*). Badan bukan kerajaan tradisional dikategorikan di bawah kategori bukan berasaskan keuntungan. Ini adalah jenis organisasi bukan sebahagian daripada kerajaan mahupun perniagaan konvensional berorientasikan keuntungan. Jenis organisasi ini biasanya ditubuhkan oleh rakyat biasa dan boleh dibiayai oleh kerajaan, yayasan, syarikat perniagaan atau individu. Bagi kategori kedua, hibrid sosial dan hibrid ekonomi. Kedua-duanya adalah organisasi yang mempunyai dua matlamat keuntungan yang terdiri daripada objektif kewangan dan sosial. Untuk organisasi hibrid sosial, ia lebih tertumpu kepada misi sosial, manakala penjana pendapatan adalah objektif kedua (Ab Karim, 2017). Menurut Roberts dan Woods (2005), keusahawanan sosial ialah pembinaan, penilaian dan merebut peluang untuk perubahan sosial transformatif dijalankan oleh individu berwawasan dan berdedikasi. Francois dan Hoekman (2010) menegaskan bahawa keusahawanan sosial sebagai satu konsep yang mewakili pelbagai aktiviti dan proses untuk mewujudkan dan mengekalkan nilai sosial dengan menggunakan

lebih aktiviti keusahawanan, inovatif serta dikekang oleh persekitaran luaran. Manakala Muhamad dan Adham (2013) berpendapat keusahawanan sosial sebagai penggunaan kaedah perniagaan yang inovatif untuk menyelesaikan masalah sosial. Davidson (2014) pula menambah keusahawanan sosial pada dasarnya adalah aplikasi terhadap amalan perniagaan dan prosedur kepada organisasi yang mempunyai misi untuk menyelesaikan beberapa masalah masyarakat.



Rajah 2. Model keusahawanan sosial.

Instrumen dan Metod Kajian

Reka bentuk kajian yang digunakan dalam kajian resilien usahawan makanan tradisi skala mikro di Beaufort-Membakut ini adalah berbentuk penerokaan melalui kaedah penyelidikan kualitatif. Reka bentuk kajian penerokaan ini sejajar dengan penularan pandemik COVID-19 yang melanda dan norma baharu bagi penduduk di Malaysia. Latar belakang pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) di Malaysia berkuatkuasa pada 18 hingga 31 Mac 2020 berlarutan dengan pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan Pemulihan (PKPP) sehingga 31 Disember (*Rajah 3* dan *Rajah 4*). Dalam tempoh tersebut, tidak banyak kajian dilakukan dalam bidang sains sosial. Oleh yang demikian, kajian terhadap resilien usahawan makanan tradisi sepanjang tempoh PKP dilaksanakan adalah suatu usaha untuk meneroka respon kumpulan usahawan berkenaan dan sekali gus menilai sama ada mereka peka, sedar dan mempunyai resilien dalam keusahawanan untuk menghadapi pandemik ini. Secara umumnya, pendekatan penerokaan merupakan tahap awal untuk sesuatu penelitian atau kajian selanjutnya yang lebih sistematik. Penelitian secara penerokaan adalah untuk mengetahui tentang sesuatu fenomena baharu yang mungkin belum ada pada penyelidikan yang dilakukan sebelumnya (Mudjiyanto, 2018). Ini menyentuh aspek asas dalam sesuatu perkara dalam kajian. Sutton dan Austin (2015) pula menjelaskan penyelidikan kualitatif adalah kaedah mendapatkan pandangan mengenai perasaan dan fikiran yang boleh menjadi asas kajian, selain membantu penyelidik untuk memetakan instrumen tinjauan yang digunakan dalam kajian. Untuk itu, kajian kualitatif yang digunakan bertujuan untuk memahami fenomena sebenar dan konteks kajian tanpa memanipulasi apa-apa situasi sebenar. Kajian ini melibatkan seramai 8 orang informan, yang mewakili daripada 8 buah kampung daripada Daerah Beaufort dan Daerah Kecil Membakut. Pengumpulan data dijalankan dengan mengadakan temu bual secara lisan atau perbualan dengan informan. Jawapan yang diperolehi direkod secara bertulis dan dirakam menggunakan alat perakam suara dan mengambil foto menggunakan kamera digital sebagai bukti penyelidikan (Chua, 2011).



Rajah 3. Persekitaran daerah Beaufort yang berhampiran dengan Sungai Palas.
Sumber: World Orgs Web Portal (2020).



Rajah 4. Pekan lama Membakut menjadi kawasan tumpuan aktiviti ekonomi penduduk.
Sumber: Bisinol (2019).

Dapatan dan Perbincangan Kajian

Profil demografi informan

Hasil kajian ditunjukkan pada *Jadual 1* iaitu jumlah informan yang ditemu bual oleh pengkaji iaitu seramai lapan orang informan dipilih bagi mendapatkan maklumat yang berkaitan dengan isu kajian. Informan yang ditemu bual terdiri daripada lapan orang wanita yang ditunjukkan dengan Informan 1 (I1) hingga Informan 8 (I8). Berdasarkan *Jadual 1*, responden yang ditemu bual terdiri daripada pelbagai lapisan umur dan dibahagikan kepada empat lingkungan umur yang berbeza iaitu umur 21 hingga 30-an, 31 hingga 40-an, 41 hingga 50-an, dan 51 hingga 60-an. Daripada lapan informan yang ditemu bual, dapat dilihat bahawa pengusaha makanan tradisi skala kecil di Beaufort-Membakut majoritinya adalah tergolong dalam umur 30 tahun ke atas. Jantina informan kesemuanya terdiri daripada perempuan. Menurut informan, pengusaha ramai terdiri daripada suri rumah sepenuh masa dan bidang keusahawanan makanan tradisi lebih diminati oleh perempuan berbanding lelaki. Hasil kajian dikuatkan lagi oleh Fatim (2017) menyatakan lebih ramai usahawan wanita menceburi bidang perniagaan dengan

statistik lebih 80% daripada usahawan berdaftar di bawah Persatuan Pedagang dan Pengusaha Melayu Malaysia (PERDASAMA) adalah wanita. Antara kategori perniagaan yang diceburi adalah industri makanan dan minuman (F&B), kosmetik, produk penjagaan kecantikan dan kesihatan.

Jadual 1. Analisis bagi Internal Factor Analysis Summary (IFAS).

Informan	Umur	Jantina	Status	Bangsa	Tahap pendidikan	Tempat tinggal
11	31	Perempuan	Berkahwin	Bisaya	SPM	Kg. Kuala Balik
12	36	Perempuan	Berkahwin	Bajau	PMR	Kg. Padas Damit
13	45	Perempuan	Berkahwin	Bisaya	SPM	Kg. Kabajang
14	52	Perempuan	Berkahwin	Kadayan	Sekolah rendah	Kg. Karangan
15	46	Perempuan	Bercerai	Bisaya	SPM	Taman Sri Panglima
16	22	Perempuan	Berkahwin	Melayu	SPM	Kg. Saga-Saga
17	21	Perempuan	Bujang	Bisaya	STPM	Taman Sri Arjuna
18	34	Perempuan	Berkahwin	Kadazan	SPM	Kg. Limadang

Status perkahwinan bagi majoriti informan yang ditemu bual adalah sudah berkahwin. Hal ini menunjukkan bahawa informan lebih berpengalaman dan mempunyai kesedaran untuk menambahkan sumber pendapatan bagi menampung kehidupan seharian serta perbelanjaan persekolahan anak-anak. Majoriti informan adalah berbangsa Bisaya, kerana kajian dijalankan di kawasan pedalaman Beaufort yang mana bangsa Bisaya adalah dominan di kawasan tersebut. Pekerjaan utama informan adalah berfokuskan sebagai pengusaha sahaja. Informan menyatakan bahawa bidang keusahawanan merupakan minat mereka di samping memanfaatkan peluang tersebut sebagai sumber ekonomi mereka. Melalui temu bual dengan informan yang merupakan seorang pengusaha, beliau terlibat dalam keusahawanan makanan tradisi kerana keusahawanan tersebut adalah milik bersama keluarga besar mereka yang telah dijalankan lebih daripada 30 tahun lamanya dan beliau sebagai penerus perniagaan tersebut dalam keluarga mereka.

Resilien usahawan makanan tradisi skala mikro sepanjang tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP)

Terdapat lima aspek yang dikenal pasti sebagai resilien pengusaha Beaufort-Membakut terlibat dalam keusahawanan makanan tradisi, iaitu aspek perbelanjaan, strategi, pinjaman, pengeluaran dan pekerja.

Mengawal perbelanjaan

Aspek berjimat cermat dalam perbelanjaan menjadi resilien oleh setiap informan dalam mengusahakan makanan tradisi semasa dalam tempoh PKP. Informan pertama yang merupakan milikan perkongsian keluarga menyatakan bahawa keluarga mereka hanya menggunakan duit sedia ada, selain untuk membeli keperluan seharian. Modal digunakan untuk membeli bahan asas membuat sagu seperti batang rumbia, plastik pembungkus dan getah pengikat. Setelah jualan produk tepung sagu laris terjual, maka hasil pendapatan yang diperolehi akan dikembangkan. Informan pertama juga menjelaskan mereka menghasilkan lebih daripada 60 karung tepung sagu untuk diniagakan. Empat karung sagu terdiri daripada satu batang pokok rumbia. Sebatang pokok rumbia dibelah kepada 15 penggal dan berharga RM15. Informan dengan bantuan ayahnya menyelesaikan empat kali pengeluaran dalam seminggu dan setiap pengeluaran menghasilkan 15 karung tepung sagu (*Rajah 5*). Melalui temu bual, informan menjelaskan seperti berikut:

“Dalam berjimat-jimat tu semasa PKP, kami guna duit sedia ada dulu bikin modal sagu ni. Sudah siap jual dapatlah dia punya pulangan kewangan tu untuk menampung perniagaan kami. Lepas sudah jual dikasih kembanglah hasilnya tu.”

(I1, 31 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kuala Balik)



Rajah 5. Pembuatan teping sagu pengusaha kampung Kuala Balik.

Informan kedua menyokong pernyataan ini dengan memberikan pendapat bahawa beliau hanya menggunakan duit sedia ada sebagai modal untuk berjimat-cermat dalam perbelanjaan semasa tempoh PKP. Beliau turut menyatakan membuat kuih tradisional dalam tempoh berselang-seli dalam seminggu berikutan kerana ingin berjimat cermat dari segi perbelanjaan. Produk kuih rempeyek dan bahu yang dihasilkan hanya dihantar ke gerai berdekatan sekitar kawasan kampung sahaja dan belum pernah dihantar ke gerai kampung yang lain. Informan menjelaskan seperti berikut:

“Macam ada peningkatan sedikitlah dari segi modal tu. Tapi cara membikin tu sama juga macam sehari tu dua kali. Kadang-kadang inda jua aku macam larat, dalam sehari dua hari baru bikin, enda jua hari-hari, enda jua selalulah, macam ni lah juga jadi cara untuk berjimat sikit-sikit. Ikut tempahan yang aku terima, kalau ada orang minta bikin baru aku bikin. Kalau macam hantar pigi kedai, memang tiap minggu lah aku hantar. Tapi kedai sini saja lah, kalau kedai yang jauh-jauh tu belum ada lagi.”

(I2, 36 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Padas Damit)

Informan ketiga dan kelapan mempunyai pandangan yang sama iaitu mereka berjimat-cermat dengan hanya menunggu tempahan daripada pelanggan mereka sahaja. Sekiranya tempahan yang diterima dalam seharian adalah dengan jumlah yang banyak, maka begitulah juga perbelanjaan yang akan digunakan untuk membeli bahan menghasilkan produk makanan tradisi mereka semasa tempoh PKP.

“Dari segi berjimat cermat tu, mula-mula memang kami beli bahan sikit-sikit sahajalah. Bila banyak untung sudah, kami akan beli banyak. Contohnya, kami beli kontena dengan harga borong, jadi di sana kami dapatlah save budget daripada beli sikit-sikit, macam tu jugalah dengan barang yang lain.”

(I3, 46 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kabajang)

“Ya, memang kami berjimat jugalah sikit. Tuhau fresh-fresh kami beli dari kawan-kawan, jadi dapat murah sikitlah. Peralatan macam bekas tu biasanya kami beli di kedai plastik. Kadang-kadang kami beli dapat yang murah, kadang-kadang kami beli dapat yang mahal. Ikut harga pasaranlah.”

(I8, 34 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Limadang)

Oleh itu, hasil analisis temu bual menunjukkan aspek berjimat-cermat dalam perbelanjaan menjadi resilien mereka sepanjang melibatkan diri dalam keusahawanan dalam tempoh PKP. Sesuai dengan saranan kerajaan melalui utusan akhbar oleh Ariffin (2021) iaitu rakyat perlu berjimat cermat dan berbelanja secara berhemah sepanjang tempoh PKP. Kerajaan menyeru rakyat memastikan bajet menumpukan perkara penting seperti pembelian barangan dapur dan keperluan asas, selain untuk kegunaan kecemasan iaitu ubat-ubatan, cecair pembasmi kuman serta pelitup muka. Laporan oleh Hamzah (2020) melalui Bernama.com menjelaskan lebih banyak syarikat besar di Malaysia mengambil pendekatan komprehensif dengan melaksanakan langkah berjimat-cermat sepanjang pasca COVID-19. Syarikat Tan Chong Motor Holdings Sdn Bhd dan Berjaya Corp Bhd antara syarikat yang melaksanakan pengurangan gaji sebanyak 15% kepada pekerja bukan pengurusan kanan mereka, berdasarkan gred pekerja masing-masing. Inisiatif tersebut sebagai langkah mengawal perbelanjaan dan mengelakkan kerugian ekonomi syarikat dengan teruk semasa pasca COVID-19 melanda.

Mempelbagaikan strategi perniagaan

Seseorang usahawan yang menceburi dunia perniagaan semasa tempoh COVID-19 haruslah mempunyai strategi pemasaran yang baik untuk beradaptasi dengan amalan norma baharu. Kesemua informan yang ditemu bual mempunyai resilien untuk mengubah norma strategi pemasaran semasa tempoh PKP dengan mengaplikasikan aplikasi media sosial seperti WhatsApp dan Facebook. Hasil kajian dikuatkan lagi oleh Gardner dan Blondeau (2020) yang menjelaskan usahawan yang mempunyai laman Facebook mampu memberi perkhidmatan pemasaran percuma hampir 70% kepada peniaga. Melalui Facebook, usahawan dapat mempamerkan produk jualan dan perkhidmatan, berkomunikasi dengan pelanggan, mengemas kini tentang maklumat perniagaan pada setiap masa. Informan ketiga menjelaskan seperti berikut:

“Kalau dari strategi, memang kami iklankan daripada Facebook dan group WhatsApp sahaja lah, mana-mana pelanggan yang sudah pernah order, dorang akan turut mempromosikan jualan kami juga. Dari situ jualan kami tersebar meluas. Lepas tu, kami juga minta pertolongan daripada ahli keluarga untuk mempromosikan jualan kami. Bukan itu sahaja, semasa PKP ni, kami sediakan promosi seperti penghantaran percuma agar dapat memudahkan pelanggan di samping mengurangkan kos pembelian pelanggan juga. Kiranya macam sedekah lah, time PKP kan, kita permudahkan urusan orang, orang akan permudahkan urusan kita.”

(I3, 46 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kabajang)

Informan ketiga turut menggunakan WhatsApp dan Facebook sebagai platform untuk mempromosikan jualan produk mereka semasa tempoh PKP. Resilien lain informan

ketiga adalah dengan meminta ahli keluarga untuk mengiklankan produk di media sosial mereka agar lebih ramai saudara mara dan rakan terdekat mengetahui mengenai jualan tersebut. Informan ketiga sekali gus menjalankan promosi kepada setiap pelanggan mereka dengan membuat penghantaran percuma selain menjadi amalan sedekah informan. Informan keempat turut menyatakan hal yang sama iaitu mempromosikan produk jualan mereka melalui Facebook. Beliau menyatakan bahawa tempahan lebih mudah diterima daripada rakan-rakan yang melihat setiap kali memuat naik status bersedia untuk menerima tempahan produk kuih sapit beliau (*Rajah 6*).

“Alhamdulillah sejak ada Facebook sama WhatsApp ni dapat membantu makcik untuk jual kuih sapit ni, sebab ramai kawan-kawan yang boleh nampak kalau makcik post status, kalau makcik sedia sudah mau terima tempahan.”

(I4, 52 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Karangan)



Rajah 6. Promosi jualan melalui Facebook pengusaha kampung Karangan.

Hasil kajian ini mempunyai persamaan dengan kajian oleh Rashid dan Hassan (2020), iaitu makalah bertajuk ‘Amalan dan Penglibatan Peniaga Kecil Melalui Perniagaan Digital Semasa Pandemik COVID-19 di Malaysia’. Kajian yang dijalankan ke atas 75 orang mendapati 32 responden (42.67%) memilih strategi untuk membuat pemasaran menggunakan platform media sosial seperti Facebook, WhatsApp dan Instagram. Kelebihan tersebut memberi peluang kepada responden untuk menyalurkan maklumat produk kepada pengguna sehingga boleh menimbulkan minat kepada pengguna untuk mencuba produk tersebut (Rashid dan Hassan, 2020). Tidak dinafikan, pengusaha yang menjalankan promosi secara konsisten di media sosial berpotensi mendapatkan pelanggan baharu, lebih-lebih lagi platform alam maya adalah dominan digunakan sepanjang tempoh PKP. Berbeza dengan hasil temu bual dua daripada lapan informan kajian, iaitu informan pertama dan kelima. Informan ini masing-masing menyatakan bahawa mereka tidak mempromosikan di mana-mana media sosial. Mereka hanya mendapatkan tempahan daripada pelanggan tetap sahaja sebagai suatu resilien menjalankan usahawan makanan tradisi semasa tempoh PKP di kawasan tempat tinggal mereka. Informan pertama membuat pernyataan seperti berikut:

“Kami tidak mempromosikan sugu ni di mana-mana media sosial, kami cuma harap tempahan daripada pelanggan tetap kami, pelanggan yang dulu-dulu. Kami kan pasarkan sampai Labuan, Lawas, sama Penampang tu, kadang-kadang stok yang

kami buat pun tidak cukup, banyak sangat pelanggan minta sampai kami tidak tertampung tu permintaan dorang.”

(I1, 31 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kuala Balik)

Informan kelima pula menyatakan:

“Time PKP ni, kami tidak promosi di mana-mana media sosial. Tetapi, pelanggan tetap kami tau yang kami ada jual, jadi kami menerima tempahan daripada orang yang pernah menempah sahaja. Kami tiada memasarkan apa-apa produk kami di media sosial, sebab pelanggan kami sudah tau yang kami menjual produk kelupis, jadi dorang akan tempah dari sana saja.”

(I5, 46 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Taman Sri Panglima)

Ini jelas menunjukkan bahawa informan pertama dan kelima tidak menggunakan media sosial sebagai resilien mereka untuk mengubah norma strategi pemasaran khususnya semasa tempoh PKP. Sebaliknya, mereka hanya mendapatkan tempahan daripada pelanggan tetap sahaja, malah ada yang menyatakan tempahan yang diterima kadang kala masih tidak dapat ditampung. Namun, majoriti keterlibatan informan dalam keusahawanan makanan tradisi skala mikro adalah dengan mengaplikasikan platform digital seperti WhatsApp dan Facebook untuk mengubah norma strategi pemasaran. Cara tersebut adalah efektif kerana semasa tempoh PKP disebabkan penduduk lebih banyak berada di rumah dan masa lebih diluangkan dengan telefon pintar untuk mengisi masa lapang. Maka, pengusaha memanfaatkan sepenuhnya aplikasi penggunaan ICT sebagai norma baharu perniagaan ekoran daripada krisis pandemik COVID-19 yang melanda (Rashid dan Hassan, 2020). Kajian Dube dan Katende (2020) menyokong dapatan ini bahawa penyekatan sosial yang berlangsung, tidak semua golongan masyarakat mampu berdiam diri di rumah tanpa membuat sebarang aktiviti ekonomi untuk menjana pendapatan keluarga mereka. Kebanyakan masyarakat khususnya mereka yang bergantung hidup kepada ekonomi tidak formal misalnya perniagaan kecil-kecilan tidak dapat menjalankan aktiviti perniagaan mereka dalam tempoh tersebut.

Pinjaman kewangan

Hasil analisis temu bual menunjukkan kesemua informan tidak mengambil inisiatif membuat pinjaman wang sebagai resilien untuk mengusahakan perniagaan makanan tradisi sepanjang tempoh PKP. Mereka tidak membuat pinjaman dari mana-mana pihak dan hanya menggunakan modal diri sendiri sahaja atau pusingan modal untuk membeli bahan-bahan produk jualan. Informan menjelaskan seperti berikut:

“Kami tiada buat pinjaman dari mana-mana pihak, memang guna modal sendiri saja time PKP ni. Dapat pusingan modal tu, guna lah balik. Macam tu ja la caranya.”

(I1, 31 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kuala Balik)

Informan kedua, ketiga dan kelima turut mengatakan hal yang sama:

“Tiada buat pinjaman, memang pakai modal sendiri saja. Saya pun enda tau menau macam mana kan membuat pinjaman ani.”

(I2, 36 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Padas Damit)

“Setakat ni memang tiadalah pinjam duit dari mana-mana, hanya menggunakan modal sendiri. Apabila ada sudah ada keuntungan, di sana pandai-pandailah kami bahagikan untung dengan modal yang telah kami gunakan.”

(I3, 46 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kabajang)

“Makcik tiada buat pinjaman dengan bank atau sesiapa termasuk keluarga, memang guna pusingan modal sendiri sahaja untuk teruskan perniagaan ini.”

(I4, 52 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Karangan)

Oleh itu, resilien untuk mengambil inisiatif membuat pinjaman wang bukanlah pilihan bagi setiap informan yang ditemu bual. Informan di kedua-dua daerah Beaufort-Membakut lebih memilih untuk menggunakan modal diri sendiri berbanding membuat pinjaman daripada mana-mana pihak termasuklah ahli keluarga mahupun pinjaman bank. Ini bersesuaian dengan pernyataan Marshall (1927) yang menjelaskan tentang kepentingan faktor modal dalam memulakan sesebuah perniagaan. Modal kewangan bukan hanya penting ketika memulakan sesebuah perniagaan, tetapi juga harus mencukupi dari segi jumlah ketika perniagaan sudah mula berjalan. Beliau juga menyatakan bahawa modal yang diperoleh melalui simpanan sendiri iaitu bukan pinjaman dari mana-mana pihak adalah lebih baik dan berpotensi tinggi untuk mempercepatkan operasi sesuatu perniagaan. Chin (2003) pula dalam kajiannya berpendapat modal bagi budaya Cina termasuk modal kewangan dan modal sosial. Modal kewangan adalah wang yang dikumpul atau dipinjam dari mana-mana pihak, manakala modal sosial pula adalah hubungan yang berasaskan kebolehpercayaan dengan mana-mana pihak yang boleh membantu dalam mencapai hasrat seseorang. Kajian beliau turut menyatakan dalam masyarakat Cina, beberapa nilai menjadi pemangkin sesebuah perniagaan, antaranya adalah berhemat, berani mengambil risiko dan mencapai keuntungan.

Mengehadkan pengeluaran

Aspek pengeluaran adalah salah satu resilien yang dilakukan oleh semua informan dalam keusahawanan makanan tradisi skala mikro sepanjang tempoh PKP. Segelintir informan menjadikan aspek mengehadkan pengeluaran produk makanan tradisi dengan hanya menunggu tempahan daripada pelanggan mereka sahaja. Ini kerana informan yang tinggal di kawasan taman perumahan tidak dapat berjualan di luar rumah atas arahan kerajaan aktiviti ekonomi perniagaan tersebut tidak dibenarkan beroperasi. Informan menjelaskan:

“Time PKP ni, kami cuma tunggu ada tempahan sahajalah, baru kami buat tu produk. Sebab kami kan jual di taman perumahan sahaja, jadi masa PKP ni kami enda akan berjualan di luar, jadi bila ada orang tempah baru kami buat.”

(I5, 46 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Taman Sri Panglima)

Informan keenam dan kelapan turut menyatakan:

“Saya akan ikut jumlah tempahan yang saya terima misalnya dalam tempoh satu minggu, saya akan kumpul order dan minggu depan akan menghantar tempahan kuih kepada pelanggan.”

(I6, 22 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Saga-saga)

“Buat ikut tempahan saja, kalau banyak orang order, baru kami buat banyak-banyak dalam balang. Supaya tida lah betukar warna tu tuhau kalau lama-lama tida kena beli kan.”

(I8, 34 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Limadang)

Seterusnya, dua lagi informan lain tidak menghadkan pengeluaran produk mereka khususnya produk kuih sapit dan jenis kuih sapit berinti (*Rajah 7*). Pengeluaran yang tidak dihadkan ini adalah berikutan informan sentiasa memastikan stok sedia produk tersedia kepada pelanggan mereka. Resilien ini juga didorong oleh permintaan produk mereka sentiasa mendapat sambutan walaupun dalam tempoh PKP. Informan menjelaskan seperti berikut:

“Untuk pengeluaran kuih sapit ni, kami akan kumpul order. Tiada had order, sebab selalunya kami akan lebihkan produk, untuk dijadikan sebagai ready stock lah macam tu. Tapi kadang-kadang stok tu akan cepat habis juga. Kami tidak akan sediakan kuih ni awal, sebab biasanya kami akan hantar kepada pelanggan, dua ataupun tiga hari selepas siap dibuat, untuk mengekalkan kesedapan kuih ini. Jadi pelanggan pun akan berpuas hati jugalah.”

(I3, 46 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kabajang)



Rajah 7. Produk kuih Sapit pengusaha kampung Kabajang.

Seterusnya, informan lain menyatakan resilien menghadkan pengeluaran adalah bergantung dengan peningkatan ataupun pengurangan jumlah tempahan pelanggan. Salah seorang informan menyatakan bahawa pengeluaran semasa PKP tidak berjalan dengan lancar berikutan kawalan dan sekatan pergerakan penduduk ke lokasi tertentu. Malahan, sekiranya penyakit COVID-19 menular kepada diri sendiri akan

menyebabkan informan perlu menjalani proses swab test setelah melakukan pergerakan untuk menghantar produk kepada pelanggan. Informan menjelaskan seperti berikut:

“Iya, berbeza pengeluaran kami, semasa PKP ni pengeluaran sikit saja. Pengeluaran enda lancar. Sebelum PKP boleh keluar masuk kan. Kalau mau pigi Labuan banyak lagi proses mau swab test segala kan. Walaupun permintaan tu kadang-kadang terlampau banyak dari yang kami buat setiap minggu tapi tetap juga pengeluaran enda banyak macam sebelum PKP.”

(I1, 31 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kuala Balik)

Oleh itu, menghadkan pengeluaran produk makanan tradisi sepanjang tempoh PKP tidak menjadi resilien utama informan. Hasil temu bual dengan semua informan, setiap informan mempunyai pendapat yang berbeza antaranya membuat pengeluaran mengikut tempahan, dan ada informan yang tiada had pengeluaran iaitu sebagai stok produk sedia ada. Tidak hanya memberi kesan kepada sektor ekonomi mikro di Malaysia, beberapa buah negara dengan syarikat besar turut mengambil langkah menghadkan pengeluaran produk. Di Jepun misalnya, Pengerusi Persatuan Pengilang Automobil Jepun (JAMA) iaitu Akio Toyoda menjelaskan pandemik global COVID-19 diakui memberikan kesan kepada pengeluaran dan jualan kenderaan Jepun ke seluruh dunia. Syarikat Toyota, Nissan dan Honda mengambil inisiatif memperlahankan pengeluaran beberapa model kereta mereka untuk dipasarkan. Hasil kajian Jamal dan Fabeil (2020) menjelaskan hal sebaliknya, iaitu pengusaha tiram skala mikro di Tuaran, Sabah tidak mempunyai masalah dari segi pengeluaran kerana adanya pasaran yang meluas serta permintaan daripada pengusaha restoran berdekatan. Malahan, hasil ternakan tiram akan dibekalkan kepada pelanggan tetap sedia ada, justeru jumlah pengeluaran tidak dihadkan.

Memberhentikan/mengurangkan pekerja

Hasil analisis temu bual bersama informan menunjukkan aspek memberhentikan atau mengurangkan pekerja bukanlah resilien informan dalam keusahawanan makanan tradisi skala mikro sepanjang tempoh PKP. Keadaan ini didorong disebabkan mereka tidak mempunyai pekerja yang perlu dibayar. Segala usaha dilakukan sendiri dan ada antara pengusaha yang ditolong oleh anak-anak dan ahli keluarga sendiri sahaja. Informan menjelaskan seperti berikut:

“...tiada. Memang makcik sorang-sorang saja membikin.”

(I4, 52 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Karangan)

Informan lain juga menjelaskan bahawa:

“Eh tiadalah tu pekerja. Sebab yang buat ni kami sendiri-sendiri sahaja. Kadang-kadang anak tolong. Kalau cakap pasal kasi berenti pekerja tu memang indada lah time-time PKP ni.”

(I3, 46 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kabajang)

“Perniagaan sagu ni memang keluarga kami sahaja. Beliauku yang selalu buat-buat ni, anak-anaknya membungkus, lepas tu siap jual lah.”

(I1, 31 tahun, Pengusaha Makanan Tradisi Kampung Kuala Balik)

Oleh itu, secara keseluruhannya, informan yang ditemu bual dalam keusahawanan makanan tradisi tidak melibatkan langkah memberhentikan atau mengurangkan pekerja. Setiap informan hanya mengusahakan produk mereka secara persendirian dan mendapat pertolongan daripada kalangan ahli keluarga sendiri sahaja. Walau bagaimanapun, industri global yang menerima tekanan disebabkan pandemik COVID-19 mengambil inisiatif untuk memberhentikan pekerja mereka. Sistem Insuran Pekerjaan (SIP) merekodkan seramai 99,696 orang pekerja diberhentikan antara Januari hingga 27 November 2020 akibat kesan penularan COVID-19. Kategori tersebut merupakan kalangan pekerja yang berpendapatan RM4,000 ke atas, melibatkan golongan berkemahiran tinggi iaitu kategori pengurus (13,109 orang), profesional (26,079 orang) dan juruteknik serta profesional bersekutu (19,095 orang). Pengenalan Program Subsidi Upah (PSU) dan Program Pengekalan Pekerjaan (ERP) oleh kerajaan masih tidak dapat menurunkan statistik pekerja yang diberhentikan oleh majikan. Syarikat global telekomunikasi China, Huawei turut memberikan pilihan kepada pekerjanya di Amerika Syarikat untuk mengekalkan jawatan mereka atau pulang ke negara asal (Sinar Harian Web Portal, 2019).

Kesimpulan

Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang dilaksanakan oleh pihak Kerajaan Malaysia adalah suatu inisiatif ‘perintah berkurung’ yang bertujuan untuk memutuskan rantaian penularan virus COVID-19 di negara ini. Arahan ini memberikan impak terhadap usahawan makanan tradisi yang memerlukan mereka resilien terhadap cabaran keusahawanan sepanjang tempoh PKP. Hasil kajian menunjukkan resilien pengusaha makanan tradisi Beaufort-Membakut adalah aspek berjimat cermat dalam perbelanjaan seharian, mengubah norma strategi pemasaran, dan tidak membuat sebarang pinjaman yang akhirnya membebaskan pengusaha sendiri. Pengusaha hanya menggunakan modal kewangan sendiri dan pusingan modal serta membuat perancangan perbelanjaan untuk bertahan sepanjang tempoh PKP. Usaha beradaptasi dengan norma baharu strategi pemasaran melalui platform media sosial menjadi kelangsungan pengusaha untuk kekal berniaga meskipun dalam tempoh PKP. Pengusaha di Beaufort-Membakut juga didapati tidak mengehadkan pengeluaran produk mereka meskipun dalam tempoh PKP disebabkan oleh produk pengusaha sentiasa mendapat sambutan pelanggan. Keadaan ini menunjukkan bahawa permintaan pelanggan terhadap produk makanan tradisi tetap berjalan lancar walaupun industri keusahawanan mikro dilihat terjejas. Peranan usahawan makanan tradisi dalam membangunkan kawasan luar bandar di Sabah, disamping meningkatkan ekonomi negara adalah signifikan. Dapat dilihat pada masa ini bahawa pelbagai pihak memainkan peranannya dalam memberi sumbangan kepada pengusaha skala mikro bagi memastikan pembangunan keusahawanan makanan tradisi di luar bandar semakin berkembang.

Penghargaan

Kajian ini dibiayai oleh pengarang.

Konflik Kepentingan

Pengarang mengesahkan bahawa tiada konflik kepentingan melibatkan mana-mana pihak dalam kajian penyelidikan ini.

RUJUKAN

- [1] Ab Aziz, Y. (2010): Pengenalan kepada Usahawan dan Keusahawanan. – Mukim Batu Kuala Lumpur: Pena Media 348p.
- [2] Ab Karim, S. (2017): Amalan Keusahawanan Sosial Di Malaysia: Konsep Dan Definisi. – *Journal of Humanities, Language, Culture and Business (HLCB)* 1(1): 133-142.
- [3] Acs, Z.J. (2010): Entrepreneurship and economic development: the valley of backwardness. – *Annals of Innovation & Entrepreneurship* 1(1): 18p.
- [4] Andersson, S. (2003): High-growth firms in the Swedish ERP industry. – *Journal of Small Business and Enterprise Development* 10(2): 180-193.
- [5] Ariffin, Z.Z. (2021): Kawal perbelanjaan, fokus keperluan ketika PKP. – *Berita Harian Web Portal*. Diambil daripada:
<https://www.bharian.com.my/rencana/minda-pembaca/2021/06/831093/kawal-perbelanjaan-fokus-keperluan-ketika-pkp>
- [6] Barringer, B.R., Ireland, R.D. (2010): Entrepreneurship: Successfully launching new ventures. – Pearson Education India 568p.
- [7] Bhukhari, A.M., Subri, I.M. (2020): Mendepani cabaran pandemik Covid-19 di Malaysia: Aplikasi konsep murunah dalam fiqh ibadah. – *Perdana: International Journal of Academic Research* 9(1): 11-23.
- [8] Bisinol, L. (2019): Membakut history and popular Tamu. – *Dialy Express Web Portal*. Diambil daripada:
<https://www.dailyexpress.com.my/read/3168/membakut-history-and-popular-tamu/>
- [9] Chin, Y.W. (2003): Budaya dan keusahawanan Cina di Malaysia. – UKM Press 262p.
- [10] Chua, Y. P. (2011): Kaedah dan statistik penyelidikan: kaedah penyelidikan. – McGraw-Hill Education 346p.
- [11] Davidson, A. (2014): *The Oxford companion to food*. – OUP Oxford 921p.
- [12] Davidson, R.J. (2000): Affective style, psychopathology, and resilience: brain mechanisms and plasticity. – *American Psychologist* 55(11): 1196-1214.
- [13] De Vries, H., Shields, M. (2005): Entrepreneurial resilience: An analysis of the resilience factors in SME owner-managers. – University of Central Arkansas. Diambil daripada:
<http://sbaer.uca.edu/research/icsb/2005/paper201.pdf>
- [14] Drucker, P.F. (1996): The shape of things to come. – *Leader to Leader* 7p.
- [15] Dube, K., Katende, C.N. (2020): An inclusive response to COVID-19 for Africa's informal workers. – *Africa Can End Poverty in World Bank Blogs*. Diambil daripada:
<https://blogs.worldbank.org/africacan/inclusive-response-covid-19-africas-informal-workers>
- [16] Francois, J., Hoekman, B. (2010): Services trade and policy. – *Journal of Economic Literature* 48(3): 642-692.
- [17] Gardner, S.D., Blondeau, A. (2020): Digital Tools for Small Business During COVID19. – *Local Initiatives Support Corporation* 17: 28p.
- [18] Hamzah, S.R. (2020): Lebih banyak syarikat besar ambil langkah jimat cermat berikutan COVID-19. – *Bernamea Web Portal*. Diambil daripada:
https://www.bernama.com/bm/am/news_covid-19.php?id=1835957

- [19] Harmayani, E., Santoso, U., Gardjito, M. (2017): Makanan tradisional Indonesia: seri 2. Makanan tradisional yang populer, sup, mi, set menu nasi, nasi goreng, dan makanan berbasis sayur. – Gadjah Mada University Press 404p.
- [20] Hedner, T., Abouzeedan, A., Klosthen, M. (2011): Entrepreneurial resilience. – *Annals of Innovation & Entrepreneurship* 2(1): 4p.
- [21] Hisrich, R., Peters, M., Shepherd, D. (2020): *Entrepreneurship*. – New York: McGraw-Hill 610p.
- [22] Ibrahim, J.A., Ahmad, M.Z. (2011): Pelancongan Langkawi 1987–2010: Pencapaian dan cabaranmasadepan. – *Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia* 5p.
- [23] Jamal, A.A.A., Fabeil, N.F. (2020): Kekuatan Dan Cabaran Serta Amalan Pengurusan Perniagaan Di Kalangan Usahawan Mikro. – *Jurnal Dunia Perniagaan* 2(4): 12-23.
- [24] Khalil, K. (1996): Keusahawanan sebagai kerjaya. – *Dewan Bahasa dan Pustaka* 123p.
- [25] Kuratko, D.F. (2016): *Entrepreneurship: Theory, process, and practice*. – Cengage Learning 624p.
- [26] Kuratko, D.F., Ireland, R.D., Hornsby, J.S. (2001): Improving firm performance through entrepreneurial actions: Acordia's corporate entrepreneurship strategy. – *Academy of Management Perspectives* 15(4): 60-71.
- [27] Leadbeater, B., Dodgen, D., Solarz, A. (2005): The resilience revolution: A paradigm shift for research and policy? In *Resilience in children, families, and communities: Linking context to practice and policy*. – Boston, MA: Springer US 14p.
- [28] Marshall, A. (1927): *Principles of Economics*. – Liberty Fund Inc. 626p.
- [29] Mudjiyanto, B. (2018): Tipe penelitian eksploratif komunikasi. – *Jurnal Studi Komunikasi Dan Media* 22(1): 65-74.
- [30] Muhamad, N.S.A., Adham, K.A. (2013): Social Entrepreneurship as Transformative Service for Societal Well-Being. – *Jurnal Pengurusan* 39: 111-118.
- [31] Nagarathanam, R., Buang, N.A. (2015): Potensi dan peningkatan kejayaan usahawan wanita di Malaysia. – *Kolokium Penyelidikan Pendidikan Kebangsaan, organized by Politeknik METrO Johor Bahru* 9p.
- [32] Norita, D., Armaurah, M., Shuhymee, A., Habshah, B., MohamadYusop, M.J., Mohd Khairuddin, H. (2007): *Keusahawanan*. – Selangor: McGraw Hill (Malaysia) Sdn Bhd 325p.
- [33] Rashid, S.M.R.A., Hassan, F. (2020): Amalan dan penglibatan peniaga kecil melalui perniagaan digital semasa Pandemik COVID-19 di Malaysia: Small Business Practice and Involvement Through Digital Business During COVID-19 Pandemics in Malaysia. – *Geografi* 8(2): 1-20.
- [34] Roberts, D., Woods, C. (2005): Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship. – *University of Auckland Business Review* 7(1): 45-51.
- [35] Rustapa, A.K. (1997): *Gagasan Tentang Wanita: Dalam Novel Lavar Berkembang dan Pada Sebuah Kapal*. – PT Balai Pustaka (Persero) 102p.
- [36] Rutter, M. (2008): Developing concepts in developmental psychopathology. – *Developmental Psychopathology and Wellness: Genetic and Environmental Influences* 19p.
- [37] Schumpeter, J.A., Nichol, A.J. (1934): Robinson's economics of imperfect competition. – *Journal of Political Economy* 42(2): 249-259.
- [38] Sinar Harian Web Portal (2019): Huawei rancang berhentikan pekerjaanya di AS. – Sinar Harian Web Portal. Diambil daripada: <https://www.sinarharian.com.my/article/37787/GLOBAL/Huawei-rancang-berhentikan-pekerjanya-di-AS>
- [39] Susanto, D. (1995): Pengorganisasian Masyarakat Memperkenalkan Kebiasaan Makan yang Baik. – *Prosiding Widyakarya Nasional Khasiat Makanan Tradisional* 628p.
- [40] Sutton, J., Austin, Z. (2015): Qualitative research: Data collection, analysis, and management. – *The Canadian Journal of Hospital Pharmacy* 68(3): 226-231.

- [41] Talib, O. (2013): Asas penulisan tesis penyelidikan dan statistik. – Serdang: Universiti Putra Malaysia 272p.
- [42] Ungar, M., Brown, M., Liebenberg, L., Othman, R., Kwong, W.M., Armstrong, M., Gilgun, J. (2008): Unique pathways to resilience across cultures. – Youth Studies Australia 27(2): 63-64.
- [43] World Orgs Web Portal (2020): Beaufort Bridge (Jambatan Beaufort). – World Orgs Web Portal. Diambil daripada:
<https://my.worldorgs.com/katalog/beaufort/jambatan/beaufort-bridge-jambatan-beaufort>
- [44] Zautra, A.J., Hall, J.S., Murray, K.E. (2010): A new definition of health for people and communities. – Handbook of Adult Resilience 1(1): 26p.
- [45] Zuliskandar, R., Mazlin, M., Muhammad Rizal, R., Sharifah Zarina, S.Z. (2015): Pelancongan berasaskan warisan di Malaysia: Potensi dan cabaran. – In Prosiding Seminar Antarabangsa ke-8: Ekologi, Habitat Manusia dan Perubahan Persekitaran 2p.