



JURNAL PEMBANGUNAN SOSIAL

<https://e-journal.uum.edu.my/index.php/jps>

How to cite this article:

Abdullah, S., Mat Hassan, A. F., & Rofie, M. K. (2023). Cabaran dan permasalahan menguruskan perniagaan ketika Covid 19: Kes pengusaha madu kelulut di Sik Kedah. *Jurnal Pembangunan Sosial*, 26. 87-111. <https://doi.org/10.32890/jps2023.26.5>

**CABARAN DAN PERMASALAHAN MENGURUSKAN
PERNIAGAAN KETIKA COVID 19: KES PENGUSAHA
MADU KELULUT DI SIK KEDAH**

*(Challenges and Problems in Managing Business During Covid
19: Case of 'Honey Kelulut' Entrepreneur at Sik Kedah)*

¹Syahrina Abdullah, ²Ahmad Fuad Mat Hassan &

³Mohamad Khadafi Hj Rofie

Pusat Pengajian Bahasa, Tamadun & Falsafah (SLCP)

Universiti Utara Malaysia, Malaysia

¹*Corresponding author:* syahrina@uum.edu.my

Received: 16/2/2023 Revised: 4/7/2023 Accepted: 23/7/2023 Published: 31/7/2023

ABSTRAK

Usahawan sering berhadapan dengan cabaran dan rintangan dalam menguruskan perniagaan. Maka, usahawan harus merancang, mengurus, mengelola dan melaksanakan strategi perniagaan dengan efisien, cekap dan berkesan. Ketika pandemik Covid-19 melanda dunia, Malaysia juga turut terkesan dengan wabak ini sehingga berlakunya krisis ekonomi yang mencabar. Bagi perusahaan kecil dan sederhana (PKS) pula, keadaan pandemik ini sudah pasti memberi cabaran utama terhadap aliran pendapatan perniagaan kerana operasi perniagaan terpaksa dihentikan sepanjang tempoh Peraturan Kawalan Pergerakan (PKP) yang dilaksanakan oleh kerajaan dalam membendung wabak ini. Kertas kerja ini membincangkan cabaran

dan permasalahan yang dihadapi oleh usahawan ketika tempoh PKP yang dilaksanakan oleh kerajaan. Kaedah pengumpulan data secara kualitatif telah dilakukan melalui temubual secara atas talian dan bersemuka terhadap sepuluh (10) usahawan kecil yang menjalankan perniagaan madu kelulut di Daerah Sik, Kedah. Seterusnya, penyelidik juga telah memperolehi maklumat berkaitan usahawan tentang cabaran yang dihadapi melalui temubual bersemuka. Hasil dapatan mendapati usahawan kecil menyatakan tempoh pandemik Covid-19 memberi impak negatif terhadap jualan dan aliran pendapatan usahawan PKS. Terdapat lima permasalahan dan cabaran utama yang dihadapi usahawan kecil ketika pandemik Covid-19. Cabaran dan permasalahan tersebut dikategorikan kepada lima klasifikasi utama iaitu masalah pemasaran, masalah pengurusan, masalah pengeluaran, masalah produk dan masalah kewangan. Justeru, usahawan PKS haruslah bijak menangani dan menguruskan perniagaan ketika wabak pandemik daripada segala aspek perniagaan demi kelestarian perniagaan usahawan kecil di Malaysia.

Kata kunci: Usahawan Kecil dan Sederhana, Cabaran, Permasalahan dan Pandemik Covid 19.

ABSTRACT

Entrepreneurs are often faced with challenges and obstacles in managing a business. Therefore, entrepreneurs must plan, manage, and implement business strategies efficiently and effectively. The Covid-19 pandemic has gravely wounded Malaysia's economy. Small and medium enterprises (SME's) are experiencing challenging times that led to income decline during the Movement Control Order (PKP) period implementation by the government, which resulted in business closures. This paper will discuss the challenges and issues faced by entrepreneurs during the period of PKP implemented by the government. Qualitative data collection methods were conducted through online and face to face interviews with ten (10) entrepreneurs in the state of Kedah. Additionally, data was collected using face-to-face interviews exploring the difficulties faced by entrepreneurs during this period of time. The narrative showcases that many small and medium enterprises (SME's) are facing challenges and difficulties caused by the destruction of the Covid-19 wave. There are five main challenges and difficulties faced by small entrepreneurs during this

period of time. These challenges and difficulties are categorized into five main categories which are marketing, management, production, product, and financial. Therefore, small and medium entrepreneurs' capability in managing their businesses during a tough time depends on their resilience, especially in marketing and financial management.

Keywords: *Small and medium enterprise, Challenges, Problems and Pandemic Covid 19.*

PENGENALAN

Perusahaan kecil dan sederhana (PKS) di Malaysia merupakan entiti perniagaan yang penting sebagai pemangkin kepada pertumbuhan ekonomi negara. Secara amnya, perusahaan kecil dan sederhana didefinisikan sebagai sebuah perusahaan yang menjalankan perniagaan dengan jualan tahunan tertentu serta bilangan pekerja tertentu mengikut kepada sektor perniagaan yang diceburi. Terdapat pelbagai pengukuran boleh ditafsirkan berkenaan PKS di Malaysia melalui sektor dan kategori perniagaan kecil dan sederhana. Sumbangan PKS terhadap pertumbuhan ekonomi di Malaysia dalam memberi peluang pekerjaan serta menjana pendapatan kepada masyarakat dan penduduk tempatan tidak dapat dipertikaikan. Justeru adalah penting untuk setiap negara memperkasakan aktiviti perniagaan PKS demi meningkatkan kreadibiliti entiti tersebut sebagai penyumbang kepada kadar Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) negara.

Ketika dunia berhadapan dengan wabak virus Corona pada penghujung tahun 2019, berlaku kelembapan ekonomi dunia dan ianya memberi kesan langsung kepada kegiatan ekonomi tertentu. Malaysia juga tidak terkecuali dalam menghadapi fenomena pandemik Covid-19 ini pada awal tahun 2020, sehingga tercetus kelembapan ekonomi terutama kepada perusahaan kecil dan sederhana (PKS) kerana pada ketika itu seluruh kegiatan ekonomi terpaksa ditutup bagi membendung wabak ini. Keadaan pandemik ini telah berlarutan sehingga saat ini kesan pandemik Covid-19 kepada ekonomi negara masih belum berakhir. Ekoran dari itu, PKS berhadapan dengan kemelut perniagaan dari aspek pengeluaran, pemasaran dan kewangan demi '*survival*' perniagaan. Justeru satu analisis cabaran dan permasalahan PKS wajar diperbincangkan untuk pihak berkuasa merangka strategi bagi menyelesaikan masalah tersebut.

Penyataan Masalah

Kertas kerja ini akan membincangkan cabaran dan permasalahan yang dihadapi oleh usahawan madu Kelulut yang menjadi sumber pendapatan penduduk di Daerah Sik, Kedah. Usahawan madu Kelulut berhadapan dengan pelbagai isu dan cabaran dalam mengusaha dan menguruskan perniagaan. Terdapat isu yang diketengahkan apabila usahawan madu Kelulut berhadapan dengan kapasiti pengeluaran yang rendah iaitu dalam erti kata lain pengeluaran masih kurang sedangkan permintaan semakin meningkat (Selangor Kini, 2019). Terdapat isu yang diketengahkan apabila usahawan PKS berhadapan dengan pelbagai masalah pengurusan perniagaan termasuklah modal, strategi pemasaran, kapasiti pengeluaran serta pengurusan kewangan (Selangor Kini, 2019). Menurut Rosmiza et al. (2021), penawaran madu kelulut masih rendah di pasaran kerana terdapat isu dan cabaran yang menggugat pengeluaran hasilnya. Bilangan usahawan yang menceburi bidang ini juga masih di tahap rendah. Terdapat juga gangguan fizikal melibatkan serangan serangga dan penyakit, monyet, burung pemakan serangga serta kecurian log kelulut oleh manusia yang menjadi cabaran utama yang dihadapi oleh usahawan. Gangguan aktiviti ekonomi manusia seperti penebangan hutan, penggunaan racun di kawasan pertanian dan kebakaran hutan, serta faktor musiman dan tahap pengetahuan usahawan yang rendah dalam proses pengeluaran turut menjadi isu dan cabaran dalam aktiviti penternakan lebah kelulut. Oleh yang demikian, masalah pengurusan yang efisien ini wajar dilihat kerana ianya merupakan satu aspek penting dalam konteks kejayaan perniagaan PKS. Kaedah dan strategi pengurusan yang digunakan oleh usahawan juga wajar dilihat sebagai pemangkin kepada kejayaan perniagaan. Isu dalam mengharungi cabaran perniagaan dapat diatasi sekiranya usahawan PKS bijak mengatur dan merancang strategi perniagaan.

Tahap pelaksanaan dan penghasilan pengeluaran yang menggunakan aplikasi teknologi juga pada tahap rendah. Oleh yang demikian, kapasiti pengeluaran juga wajar dilihat kerana ianya merupakan satu aspek penting bagi kejayaan sesebuah perniagaan. Justeru, kaedah pengurusan yang digunakan oleh usahawan juga wajar dilihat sebagai pemangkin kepada kejayaan perniagaan. Usahawan madu Kelulut juga berhadapan dengan cabaran aspek pemasaran dan pasaran yang terhad. Menurut Ahmad Rabiul Zulkifli (2019) dalam Berita Harian Online, berlaku kemerosotan pasaran madu Kelulut pada tahun 2019

berbanding dengan tahun 2018 di mana peratusan pasaran merosot dari 80 peratus ke 30 peratus setiap bulan. Walaubagaimanapun, ketika Covid-19 melanda, berlaku lambakan madu Kelulut sehingga menjadikan produk tersebut tidak dapat dijual (Ahmad Rabiul Awal Zulkifli, 2019). Menurut Pengerusi Persatuan Lebah Kelulut Terengganu (PELEKAT), Mohd Sufian Mat Noor, berkata lambakan madu berkenaan dalam pasaran kini sekali gus menyebabkan harganya menurun buat kali pertama. Promosi hebat wajar dilakukan agar tidak berlaku lambakan produk seperti saranan Timbalan Menteri di Kementerian Asas Tani supaya menjadikan produk madu Kelulut sebagai '*super food*'. (www.sinarharian.com.my). Justeru, usahawan perlu didedahkan tentang teknik pemasaran yang kreatif dan inovatif.

Terdapat isu yang menjadi persoalan apabila penyelidik mendapati ramai usahawan madu Kelulut berhadapan dengan pelbagai cabaran antaranya cabaran menghasilkan produk madu kelulut yang berkualiti kerana terdapat gangguan serangga perosak (Selangor Kini, 2019; Rosmiza et al., 2021). Ucapan dari bekas Ketua Menteri Sabah, Datuk Shafie Afdal iaitu Madu Kelulut keluaran Malaysia juga berhadapan dengan masalah kualiti iaitu produk madu Kelulut bercampur dengan bahan lain dan tidak mematuhi piawaian standard yang ditetapkan (Bernama, 2019).

Usahawan madu Kelulut juga berhadapan dengan cabaran aspek pemasaran dan pasaran yang terhad. Menurut Ahmad Rabiul Zulkifli (2019), berlaku kemerosotan pasaran madu Kelulut pada tahun 2019 berbanding dengan tahun 2018 di mana peratusan pasaran merosot dari 80 peratus ke 30 peratus setiap bulan. Produk madu Kelulut juga mempunyai potensi pasaran yang besar untuk dikembangkan. Tambahan pula, Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani telah merangka langkah strategik dalam mencari peluang pasaran luar menerusi pameran perdagangan di luar negara (Ahmad Rabiul Zulkifli, 2019).

Pengusaha madu Kelulut juga berhadapan dengan cabaran dan masalah dalam mengurus perniagaan madu kelulut. Maka saranan kerajaan kepada usahawan agar lebih kreatif dan inovatif dalam menguruskan perniagaan agar usahawan lebih kompetitif dan berdaya saing dalam berhadapan dengan cabaran dalam menuruskan perniagaan. Menurut Datuk Shafie Afdhal lagi, perusahaan madu Kelulut wajar diterokai serta dihubungkan dengan konsep pengurusan rantai bekalan.

Justeru ini membuktikan bahawa pengusaha madu Kelulut perlu didedahkan dengan aspek pengurusan yang efisien.

Terdapat beberapa kepentingan utama kajian ini dijalankan. Kajian ini dianggap penting untuk pihak yang mempunyai kepentingan dalam menjalankan perusahaan dan penternakan madu Kelulut serta agensi yang mengawal selia perusahaan madu Kelulut di Malaysia umumnya dan di Daerah Sik secara khususnya. Kajian ini adalah untuk mendapatkan maklumat perniagaan bagi pengusaha madu Kelulut di samping mengkaji cabaran dan permasalahan yang dihadapi oleh usahawan madu Kelulut sebelum dan ketika pandemik Covid-19.

Kepentingan Kajian

Kajian ini juga mempunyai kepentingan kepada semua pengusaha madu kelulut dalam menambah baik kaedah dan strategi perniagaan. Selain dari mempunyai strategi pelaksanaan yang berkesan, usahawan juga mempunyai jaringan yang luas dengan agensi keusahawanan termasuk koperasi usahawan di kawasan perusahaan. Ini kerana koperasi usahawan sentiasa membantu usahawan dalam memasarkan produk bagi usahawan.

Justeru, dalam memahami cabaran dan masalah yang dihadapi oleh usahawan, maka beberapa cadangan terhadap kaedah dan pelaksanaan iaitu dari aspek kreativiti dan inovasi akan diketengahkan. Adalah diharapkan semua usahawan madu kelulut, agensi keusahawanan berkaitan serta koperasi usahawan di Daerah Sik dapat bergabung tenaga dalam memartabatkan inudstri madu kelulut ini. Perusahaan ini mempunyai potensi yang besar untuk terus berkembang pada masa depan. Justeru kajian ini dapat menyediakan isu dan permasalahan perusahaan kecil dan sederhana kepada Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP) dalam memperkukuhkan strategi untuk PKS di Malaysia.

Objektif Kajian

Kertas kerja ini membincangkan permasalahan dan cabaran utama usahawan kecil di luar bandar iaitu di Daerah Sik, Justeru, objektif umum bagi kajian ini ialah membincangkan permasalahan dan cabaran usahawan kecil di Daerah Sik, Kedah dalam mengurus perniagaan madu kelulut ketika pandemik Covid-19. Majoriti usahawan kecil

di Daerah Sik melakukan aktiviti pertanian bagi perniagaan mereka. Kajian ini hanya tertumpu kepada usahawan yang mengusahakan perniagaan Madu Kelulut yang diusahakan secara kecil-kecilan bagi memenuhi masa lapang serta sebagai pendapatan sampingan kepada isi rumah.

ULASAN KARYA

Keusahawanan dan Usahawan

Keusahawanan merupakan satu bidang yang penting dalam pembangunan masyarakat dan ekonomi sesebuah negara. Semakin ramai usahawan di sesebuah negara, maka semakin baik ekonomi sesebuah negara. Usahawan bukan sekadar mencipta perniagaan baru malah usahawan dapat memberi sumbangan kepada masyarakat melalui penawaran pekerjaan dan pembangunan ekonomi sesebuah negara. Istilah usahawan dan keusahawanan kini telah menjadi popular dan sebutan dalam kalangan masyarakat. Secara umumnya istilah usahawan merujuk kepada individu yang mengurus, menyusun dan mengatur strategi bagi menjalankan sesebuah perniagaan demi menanggung risiko. Terma usahawan dalam Bahasa Inggeris '*entrepreneur*' berasal dari Bahasa Perancis '*entreprendre*' yang bermaksud memikul tugas atau mencuba. Manakala perkataan usahawan dalam Bahasa Malaysia berasal dari perkataan '*usaha*' yang memberi maksud ikhtiar atau daya upaya. Menurut Kamus Dewan, makna usahawan merujuk kepada individu yang mengusahakan sesuatu perusahaan manakala keusahawanan pula bermaksud hal-hal yang berkaitan dengan usahawan atau kegiatan kemahiran usahawan. Terma usahawan mula popular dalam kalangan masyarakat Malaysia kira-kira pada pertengahan tahun 1970-an, apabila Dasar Ekonomi Baru (DEB) diperkenalkan oleh kerajaan pada tahun 1969.

Usahawan adalah individu yang menubuh, menerajui, mengusaha dan mengembangkan perniagaan bagi memenuhi impian dan pencapaian diri bagi mendapat keuntungan di samping membuat kebajikan dan berkhidmat kepada masyarakat serta negara. Manakala peniaga adalah individu yang menjalankan aktiviti perniagaan untuk mendapat keuntungan bagi saingan diri dan keluarga sahaja tanpa memikirkan sumbangan kepada masyarakat. Terdapat usahawan yang menjadi peniaga kecil-kecilan sebelum menjadi usahawan, namun begitu bukan semua peniaga adalah usahawan (Mohd Syahrir et al., 2017).

Menurut Kuratko dan Hodgetts (2007), usahawan boleh didefinisikan sebagai individu yang menubuh, menerajui, menjalan dan mengembangkan perniagaan sendiri bagi memenuhi impian dan pencapaian diri bagi mendapat keuntungan disamping membuat kebajikan dan berkhidmat kepada masyarakat dan negara. Usahawan juga merupakan individu yang berupaya mengemblengkan sumber secara kreatif dan inovatif bagi perkembangan perniagaan.

Perniagaan Kecil dan Sederhana (PKS)

Definisi PKS mengikut Bank Dunia adalah apa-apa perniagaan yang mempunyai bilangan pekerja sepenuh masa antara 5 hingga 49 orang pekerja bagi industri kecil dan antara 50 hingga 100 orang pekerja bagi industri sederhana. (Ab. Aziz, 2010). Selain itu, mengikut tafsiran atau definisi yang dikeluarkan oleh SME Corp Malaysia (2016) dan SME Corp Malaysia (2020) berkenaan enterpris kecil dan sederhana dapat ditakrifkan berdasarkan sektor perniagaan yang diceburi. Memandangkan ianya terdapat pelbagai perubahan dalam ekonomi seperti inflasi harga, perubahan struktur ekonomi dan perubahan tren perniagaan sejak tahun 2005, satu kajian semula definisi telah dilakukan pada tahun 2013.

Definisi baharu PKS adalah seperti berikut di mana bagi sektor pembuatan, jualan tahunan PKS mestilah tidak melebihi RM50 juta atau bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 200 orang. Manakala bagi sektor perkhidmatan dan lain sektor, jualan tahunan PKS mestilah tidak melebihi RM20 juta atau bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 75 orang. SME Corp Malaysia (2020) juga mendefinisikan PKS dalam konteks saiz operasi perniagaan di mana perusahaan dikategorikan kepada mikro, kecil dan sederhana mengikut kategori seperti berikut:

- Definisi Perusahaan mikro merentasi semua sektor: Jualan tahunan kurang daripada RM300,000 atau bilangan pekerja sepenuh masa kurang daripada 5 orang.
- Perniagaan kecil dan sederhana bagi sektor pembuatan didefinisikan ke dalam kategori termasuk jualan tahunan daripada RM300,000 hingga kurang daripada RM15 juta ATAU daripada 5 orang hingga kurang daripada 75 orang pekerja. Manakala jualan tahunan daripada RM15

juta hingga tidak melebihi RM50 juta ATAU daripada 75 hingga tidak melebihi 200 pekerja.

Industri kecil dan sederhana juga boleh ditakrifkan berdasarkan cara pengurusan perniagaan seperti proses pembuatan keputusan yang dibuat. Hakikatnya terdapat perbezaan dari segi pembuatan keputusan yang dibuat oleh industri kecil dan sederhana berbanding syarikat besar. Perniagaan PKS mungkin tiada kaedah yang sistematik dalam proses pembuatan keputusan berbanding dengan syarikat besar. Ini kerana syarikat kecil lebih menggunakan kaedah secara 'ad-hoc' berbanding dengan syarikat besar yang mempunyai perancangan jangka panjang.

Menurut Harney dan Nolan (2014), di Eropah perniagaan kecil dan sederhana dikelasifikasikan seperti berikut:

- Perniagaan mikro – firma yang mempunyai bilangan pekerja kurang dari 10 orang.
- Perniagaan kecil- mempunyai bilangan pekerja antara 10-49 orang.
- Perniagaan sederhana – mempunyai bilangan pekerja antara 50-249 orang.

Manakala jika dibandingkan dengan kategori yang lain pula, perniagaan yang mempunyai pekerja kurang daripada 500 orang masih dianggap kecil di Amerika Syarikat.

Menurut Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPKS) mendefinisikan PKS berdasarkan kepada sesuatu industri yang diceburi oleh usahawan. Bagi industri pembuatan (termasuk industri berasaskan pertanian), perkhidmatan berkaitan pembuatan (MRS); jumlah jualan tahunan kurang daripada RM25 juta ATAU mempunyai pekerja sepenuh masa kurang daripada 150 orang. Manakala bagi industri pertanian asas dan perkhidmatan (termasuk ICT); jumlah jualan tahunan adalah kurang daripada RM5 juta ATAU mempunyai pekerja sepenuh masa kurang daripada 50 orang (SME Corp Malaysia, 2020).

Perusahaan kecil dan sederhana (PKS) di Malaysia menjadi tonggak kepada pertumbuhan ekonomi negara. Secara amnya, enterpris

kecil dan sederhana didefinisikan sebagai sebuah perusahaan yang menjalankan perniagaan dengan jualan tahunan tertentu serta bilangan pekerja tertentu mengikut kepada sektor perniagaan yang diceburi. Terdapat pelbagai pengukuran boleh ditafsirkan berkenaan PKS di Malaysia melalui sektor dan kategori perniagaan kecil dan sederhana. Definisi PKS mengikut Bank Dunia adalah apa-apa perniagaan yang mempunyai bilangan pekerja sepenuh masa antara 5 hingga 49 orang pekerja bagi industri kecil dan antara 50 hingga 100 orang pekerja bagi industri sederhana. (Ab. Aziz, 2010).

Industri kecil dan sederhana juga boleh ditakrifkan berdasarkan cara pengurusan perniagaan seperti proses pembuatan keputusan yang dibuat. Hakikatnya terdapat perbezaan dari segi pembuatan keputusan yang dibuat oleh industri kecil dan sederhana berbanding syarikat besar. Perniagaan PKS mungkin tiada kaedah yang sistematik dalam proses pembuatan keputusan berbanding dengan syarikat besar. Ini kerana syarikat kecil lebih menggunakan kaedah secara 'ad-hoc' berbanding dengan syarikat besar yang mempunyai perancangan jangka panjang.

Cabaran dan Masalah Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)

Perusahaan kecil dan sederhana (PKS) sering berhadapan dengan pelbagai cabaran dan masalah. Cabaran utama PKS ialah dari aspek kekurangan modal dan kesukaran mendapatkan sumber pembiayaan atau pinjaman daripada pihak luar. Kekurangan sumber kewangan untuk membiayai perniagaan merupakan satu ancaman kepada usahawan PKS untuk mengembangkan perniagaan. Mereka memerlukan sumber modal dan pembiayaan untuk modal kerja tambahan, mengembangkan perniagaan serta membeli peralatan. PKS juga memerlukan modal dan pembiayaan untuk membangunkan perniagaan pada peringkat permulaan dan bagi mengekalkan operasi perniagaan. PKS turut berhadapan dengan kesukaran untuk mendapat sumber pembiayaan dari bank.

Terdapat beberapa faktor mengapa pihak bank kurang berminat untuk membiayai perniagaan PKS. Kebanyakan usahawan PKS tidak mempunyai cagaran yang kukuh, kadar pulangan yang rendah, tidak mempunyai rekod perniagaan, status kewangan yang diragui dan majoriti PKS tidak mempunyai sistem pengurusan yang teratur (Norasmah, 2021). Selain itu juga, usahawan PKS tidak cekap dalam

pengurusan kewangan yang menjadi penghalang untuk berkembang. Pengurusan kewangan yang lemah merupakan cabaran tertinggi yang sering dihadapi oleh usahawan PKS. Majoriti usahawan PKS tidak efisien dalam menguruskan untung rugi perniagaan mereka. Pada hal, pengurusan kewangan sangat penting untuk mengetahui keuntungan yang diperolehi sesebuah perniagaan. Kebanyakkan usahawan PKS kurang memahami dan mendalami bagaimana cara menguruskan kewangan (Norasmah, 2021). Cabaran ini turut menjadikan agensi keusahawanan sukar memberikan bantuan modal tambahan untuk PKS berkembang.

PKS menghadapi cabaran dalam mendapatkan bahan mentah yang berkualiti. Antara puncanya ialah kekurangan pembekal, masalah jarak antara pembekal dengan PKS dan ketidakupayaan PKS untuk mendapat kredit bagi bahan mentah. Selain itu, PKS menghadapi cabaran untuk mendapatkan sumber bekalan terbaik menyebabkan perniagaan mereka menghadapi masalah kualiti produk, kos bekalan yang tinggi serta masalah kehabisan stok bekalan. Mereka juga mempunyai persaingan untuk mendapatkan bahan mentah. Disebabkan bahan mentah tidak mencukupi atau tiada di pasaran, PKS membayar harga bahan mentah lebih tinggi daripada industri besar.

Usahawan PKS juga berhadapan dengan cabaran aspek pemasaran dan pasaran yang terhad. Menurut SME Corp Malaysia (2020), berlaku kemerosotan jualan dan pasaran PKS ketika musim pandemik. Terdapat isu yang menjadi persoalan apabila penyelidik mendapati ramai usahawan PKS berhadapan dengan pelbagai cabaran antaranya cabaran untuk kekal berada di pasaran ketika pandemik Covid 19. Antara cabaran lain yang dihadapi oleh usahawan PKS ialah modal, pengurusan kewangan, tenaga buruh mahir, pemasaran, sumber bahan mentah dan sebagainya (SME Corp, 2020).

PKS seringkali berhadapan dengan cabaran dan masalah kekurangan pekerja mahir menyebabkan kecekapan dan kualiti pengeluaran menjadi kurang daya saing (Abdullah et al., 2017). Selain itu juga, usahawan PKS berhadapan dengan kekurangan sumber kewangan dalam menghadapi persaingan global. Status kewangan yang kurang baik menyebabkan PKS sukar mendapat kepercayaan agensi kewangan mahupun bank dalam memberi modal tambahan. Ini akan menyukarkan PKS untuk mengembangkan perniagaan mereka (Saleh, 2006). Sebagai tambahan, usahawan PKS berhadapan dengan

cabaran dan masalah produktiviti yang rendah. PKS seringkali berhadapan dengan kekurangan sumber pekerja mahir dan kekangan kewangan menyebabkan kapasiti produktiviti masih di tahap rendah. Hal ini menyebabkan usahawan PKS tidak mampu bersaing dengan usahawan sama ada di peringkat domestik dan global (Saleh, 2006).

Tan (2018) turut melaporkan bahawa usahawan PKS kurang mampu untuk mengurus perniagaan pada tahap kapasiti yang lebih besar. Ini bermakna, kaedah pengurusan PKS masih di tahap tadisional yang menyebabkan PKS tidak mampu bersaing dengan syarikat besar serta tidak mampu untuk mengembangkan perniagaan mereka. Usahawan PKS juga menghadapi masalah dan kesukaran dalam mengakses teknologi maklumat terutama di kawasan luar bandar. Hal ini menyukarkan usahawan PKS untuk mendapatkan maklumat atau berhubung dengan pihak luar dalam mendapatkan pelbagai maklumat dan bantuan (Kaur, 2018). Begitu juga halnya ketika pandemik Covid 19 di mana masalah ini yang menyebabkan PKS berhadapan dengan pelbagai masalah yang lain seperti pemasaran serta jualan produk.

PKS di luar bandar berhadapan dengan masalah kemudahan asas dan infrastruktur yang tidak efisien. Modal PKS yang terhad menyebabkan PKS beroperasi di kawasan luar bandar yang agak pendalaman serta berhadapan dengan infrastruktur yang kurang lengkap. Terdapat PKS yang beroperasi di kawasan kediaman sendiri dan di bangunan yang mempunyai ruang yang sempit. Ini menyukarkan penggunaan buruh yang lebih dan penggunaan alatan baru bagi pembesaran perniagaan. Justeru itu, PKS memerlukan kemudahan dan infrastruktur yang lengkap dan terletak di lokasi yang strategik untuk kelestarian perniagaan.

Kini, aplikasi digital dalam amalan perniagaan menjadi semakin penting abad ini. Namun usahawan PKS kurang melibatkan diri dalam amalan digital yang menjadikan mereka kurang kompetitif. Pendigitalan ialah mentransformasikan perniagaan daripada konsep konvensional kepada penggunaan konsep maya. Namun, kekangan kemahiran digital, iaitu kekurangan kesedaran dan pemahaman mengenai penggunaan alatan digital dalam kalangan tenaga kerja PKS adalah cabaran yang dihadapi oleh usahawan PKS untuk mereka menerokai dunia pendigitalan perniagaan. PKS kurang menggunakan ICT atau mengamalkan pendigitalan, iaitu mereka menggunakan aplikasi yang terhad dalam teknologi. Ini menyukarkan PKS untuk lebih berdaya saing dalam perniagaan.

Perusahaan Madu Kelulut

Perusahaan penternakan madu lebah di Malaysia boleh di kategorikan kepada beberapa spesis lebah seperti lebah Tualang (*Apis Dorsata*), lebah Kelulut (*Meliponines*) dan lebah Akasia (*Apis Mellifera*). Sehingga kini, dianggarkan terdapat antara 750 hingga 1,000 orang di seluruh negara menceburi bidang penternakan kelulut. Perusahaan madu kelulut dijangka mempunyai potensi besar dalam perniagaan ini. Usahawan madu kelulut harus optimis dan yakin bahawa industri madu kelulut boleh berkembang menjadi industri besar pada masa 10 tahun akan datang (Bernama, 2020). Kerajaan Malaysia juga telah melancarkan Jawatankuasa Penyediaan Pelan Pembangunan Industri Kelulut Negara 2020-2030 pada November 2019 sebagai usaha untuk mengangkat industri kelulut sebagai sumber pendapatan baharu yang mampan dan kukuh (Bernama, 2020). Ini membuktikan kerajaan sangat komited dalam memartabatkan pengusaha madu kelulut agar dapat bersaing ke pasaran global dalam tempoh sepuluh tahun akan datang. Justeru pengusaha madu kelulut boleh mengambil peluang yang ada untuk membangun dan mengembangkan perniagaan ke pasaran yang lebih luas.

Daerah Sik merupakan daerah yang paling luas dalam negeri Kedah, iaitu berkeluasan 1635 kilometer persegi, kira-kira 17.35 peratus daripada keluasan negeri Kedah. Kebanyakan penduduk di daerah Sik bekerja sebagai petani seperti penoreh getah, pesawah, pengusaha-pengusaha perniagaan agrotani secara kecil-kecilan termasuklah perusahaan madu kelulut. Perusahaan madu Kelulut di daerah Sik merupakan perusahaan sampingan yang dijalankan oleh penduduk secara kecil-kecilan bagi memenuhi masa lapang mereka. Kebanyakan pengusaha madu Kelulut ini mengusahakannya untuk kegunaan diri dan keluarga mereka sendiri, tidaklah diusahakan secara skala yang besar untuk menampung permintaan daripada masyarakat setempat dan permintaan daripada pasaran. Hal ini disebabkan oleh dana atau modal pengusaha madu Kelulut yang agak terhad. Justeru adalah wajar perusahaan madu Kelulut di daerah Sik diperkembangkan sebagai satu sumber pendapatan kepada isi rumah di kawasan tersebut.

METODOLOGI

Metodologi di dalam sesuatu penyelidikan memberikan panduan kepada pengkaji bagaimana reka bentuk data dikutip dan dikumpul.

Metodologi atau kaedah yang digunakan dalam sesuatu kajian merupakan suatu prosedur yang sistematik dalam menggabungkan kaedah yang diguna pakai serta analisis data bagi memastikan objektif penyelidikan dapat dicapai dengan sempurna. Kertas kerja ini bertujuan untuk membentangkan pengalaman pengusaha madu Kelulut yang meliputi cabaran, permasalahan yang dihadapi serta pengurusan yang digunakan dalam perniagaan.

Kajian ini adalah berbentuk kualitatif yang menggunakan kaedah soal selidik bertujuan untuk mendapatkan maklumat mengenai perkembangan semasa usahawan madu Kelulut di Sik Kedah. Set soalan kualitatif adalah berbentuk soalan terbuka atau '*open ended questions*'. Data dikumpul menggunakan soal selidik yang akan dibangunkan untuk menjawab persoalan dan objektif kajian. Seramai sepuluh (10) orang pengusaha Madu Kelulut telah ditemu bual secara atas talian dan bersemuka bagi mendapatkan data kemudian data telah ditranskrip untuk dianalisis berdasarkan Creswell (2003).

Data-data yang dikumpul melalui kajian ini telah dianalisis menggunakan analisis kandungan dan dianalisis secara deskriptif yang mendalam. Menurut Creswell dan Clark (2007), penyelidik perlu melakukan tugas-tugas pengkodan dan pengkategorian kajian ini dilaksanakan. Ia bertujuan mengelakkan sebarang bentuk pertindihan maklumat, ketinggalan maklumat yang penting serta ketidaktepatan dalam proses pengkodan dan pengkategorian maklumat. Penyelidik juga akan menggunakan prosedur pengkodan dan pengkategorian yang sama bagi ke semua aspek yang dikaji dalam setiap dokumen bagi memastikan konsistensi dan keselarasan analisis dokumen yang dilaksanakan. Justeru, data dari temubual atas talian dan bersemuka akan dianalisis berdasarkan transkrip data yang diperolehi bagi mendapatkan maklumat yang lebih jelas tentang cabaran dan permasalahan yang diutarakan oleh responden kajian iaitu usahawan madu kelulut. Melalui dapatan data ini, penyelidik telah membangunkan satu alternatif cadangan penyelesaian kepada usahawan berdasarkan cabaran dan permasalahan yang dinyatakan.

Populasi dan Sampel Kajian

Kajian ini adalah berbentuk kualitatif yang menggunakan kaedah soal selidik bertujuan untuk mendapatkan maklumat mengenai perkembangan semasa, masalah serta cabaran usahawan madu Kelulut

di Sik Kedah ketika pandemik Covid-19. Populasi kajian terdiri daripada semua usahawan penternakan madu lebah yang berada di Sik, Kedah. Sampel kajian terdiri daripada usahawan madu kelulut yang tinggal di Sik, Kedah dan berdaftar di bawah Koperasi Desa Wawasan Sik, Kedah. Data dikumpul menggunakan soal selidik yang dibangunkan untuk menjawab persoalan dan objektif kajian.

Strategi Kutipan Data

Seterusnya kajian ini juga akan menggunakan kaedah kualitatif untuk tujuan mengupas masalah dan cabaran utama usahawan madu kelulut melalui temubual secara bersemuka. Ianya juga bertujuan untuk mendapatkan maklumat lanjut permasalahan yang dihadapi samping melihat sendiri keadaan perniagaan mereka. Set soalan kualitatif adalah berbentuk *open ended*. Borang soal selidik ini dibangunkan oleh kumpulan penyelidik mengikut kesesuaian objektif kajian.

Analisis Data dan Transkrip

Data akan ditranskrip dan dianalisis berdasarkan Cresswell (2003). Data-data yang dikumpul melalui kajian ini akan dianalisis menggunakan analisis kandungan dan dianalisis secara deskriptif yang mendalam bagi mengenal pasti masalah dan cabaran utama usahawan kecil ketika berhadapan tempoh kawalan pergerakan (PKP) ketika pandemik Covid-19 melanda.

ANALISIS DAPATAN

Profil Usahawan dan Cabaran Utama

Analisis dapatan bagi kajian ini menemukan kepada beberapa cabaran dan permasalahan yang dihadapi oleh usahawan PKS di Daerah Sik, Kedah. Hasil temubual mendapati seramai sepuluh (10) orang pengusaha produk Madu Kelulut telah ditemu bual secara atas talian dan bersemuka. Berdasarkan tembual tersebut, hampir kesemua pengusaha mempunyai pengalaman yang luas dalam mengendalikan perusahaan dan penternakan madu kelulut. Ini kerana majoriti pengusaha telah menjalankan perniagaan yang melebihi lima (5) tahun dan masih kekal beroperasi sehingga sekarang. Justeru dari aspek pengalaman, usahawan ini mempunyai pengalaman yang

luas sejak perusahaan ini dijalankan walaupun secara kecil-kecilan. hanya seorang (10%) pengusaha madu Kelulut mempunyai purata jualan antara RM1500-RM2000 sebulan, tiga orang pengusaha (30%) memperoleh pendapatan antara RM1000-RM1200 sebulan manakala terdapat enam pengusaha (60%) pengusaha memperoleh pendapatan antara RM800-100 sebulan. Melalui data yang diperoleh pendapatan usahawan madu kelulut juga dikatakan tidak menentu ketika musim Covid 19. Justeru satu dapatan tentang hasil pendapatan yang masih rendah dan tidak menentu telah diperoleh melalui temu bual ini.

Dari aspek pengurusan, semua pengusaha menggunakan teknik tradisional dalam pengurusan perniagaan mereka dan hanya dua orang pengusaha yang mempunyai akaun *facebook page* serta mengaplikasi penggunaan facebook bagi perniagaannya. Ini menunjukkan selebihnya iaitu lapan orang pengusaha madu kelulut tidak menggunakan aplikasi teknologi terkini dalam memasarkan produk madu mereka.

Melalui temubual juga mendapati bahawa cabaran dan permasalahan yang dihadapi oleh kebanyakan usahawan madu Kelulut di Sik, iaitu antaranya ialah aspek pengeluaran yang tidak konsisten, pemasaran, persaingan, harga yang tidak konsisten dan tidak tahu bagaimana untuk mengembangkan perniagaan sedia ada. Dari aspek pengeluaran yang tidak konsisten, pengusaha melaporkan kekurangan bagi produk madu menjadikan mereka sukar untuk memenuhi permintaan pengguna apabila produk ini diperlukan. Namun, ada juga usahawan yang menyatakan permasalahan ketika pandemik ini, terdapat lebih stok madu Kelulut ini sehinggakan stok ini tersimpan begitu lama sebelum ianya dapat dijual. Masalah penjualan produk ini juga agak perlahan ketika musim pandemik Covid-19 kerana kurangnya permintaan dari pengguna. Hanya segelintir pengusaha saja yang menyediakan perkhidmatan pos kepada pelanggan di luar Daerah Sik dan permintaannya masih kurang.

Selain itu juga usahawan yang menyatakan berhadapan dengan cabaran dan permasalahan dalam perletakan harga madu Kelulut kerana pasaran mereka hanya tertumpu kepada orang kampung, maka harga yang boleh ditawarkan agak rendah sehingga menyebabkan pendapatan usahawan masih rendah iaitu di bawah paras RM1000 sebulan. Kaedah pemasaran promosi dari '*mulut ke mulut*' yang digunakan juga kurang sesuai dan berkesan. Justeru usahawan harus

mencari solusi dalam menangani keadaan ini agar tidak berpanjangan kerana ianya boleh melemahkan perusahaan madu Kelulut yang sepatutnya mempunyai potensi besar dalam industri pemakanan kesihatan di Malaysia.

Maklumat Diri Usahawan

Jadual 5.1

Profil Perniagaan Usahawan PKS Madu Kelulut Daerah Sik

Kategori/ Responden	Jawatan	Umur	Jenis Perniagaan	Pendapatan Bulanan	Tempoh Berniaga	Aplikasi Digital
Usahawan 1	Pengurus	28	Milikan Tunggal	RM800- RM1000	6 tahun	Facebook page/ Instagram
Usahawan 2	Pengurus	58	Milikan Tunggal	RM1000- RM1500	8 tahun	Tiada
Usahawan 3	Pengurus	55	Milikan Tunggal	RM800- RM1000	8 tahun	Tiada
Usahawan 4	Pengurus	63	Milikan Tunggal	RM800- RM1000	9 tahun	Tiada
Usahawan 5	Penolong Pengurus	36	Milikan Tunggal	RM800- RM1000	9 tahun	Tiada
Usahawan 6	Pengurus	65	Milikan Tunggal	RM800- RM1000	7 tahun	Tiada
Usahawan 7	Penolong Pengurus	32	Milikan Tunggal	RM900- RM1200	6 tahun	Facebook page/ Instagram
Usahawan 8	Pengurus	60	Milikan Tunggal	RM1000- RM1500	7 tahun	Mesin pemprosesan
Usahawan 9	Pengurus	52	Milikan Tunggal	RM1000- RM2000	7 tahun	Mesin pemprosesan
Usahawan 10	Pengurus	10	Milikan Tunggal	RM1000- RM1500	7 tahun	Mesin pemprosesan

Analisis Cabaran dan Permasalahan Usahawan Madu Kelulut

Analisis dapatan bagi kajian ini juga menemukan kepada beberapa cabaran dan permasalahan yang dihadapi oleh usahawan PKS di Daerah Sik, Kedah. Antara cabaran dan permasalahan yang dihadapi oleh majoriti usahawan madu kelulut di Sik, iaitu antaranya ialah aspek pengeluaran yang tidak konsisten, pemasaran, persaingan, harga yang tidak konsisten dan tidak tahu bagaimana untuk mengembangkan

perniagaan sedia ada. Dari aspek pengeluaran yang tidak konsisten, pengusaha melaporkan kekurangan bagi produk madu menjadikan mereka sukar untuk memenuhi permintaan pengguna apabila produk ini diperlukan. Namun, ada juga usahawan yang menyatakan permasalahan ketika pandemik ini, terdapat lebih stok madu kelulut ini sehinggakan stok ini tersimpan begitu lama sebelum ianya dapat dijual. Masalah penjualan produk ini juga agak perlahan ketika musim pandemik Covid-19 kerana kurangnya permintaan dari pengguna serta pengguna tidak dapat mengakses ke premis pengusaha yang menyebabkan penjualan agak merosot. Hanya segelintir pengusaha saja yang menyediakan perkhidmatan pos (*courier*) kepada pelanggan di luar Daerah Sik dan permintaannya masih kurang. Maka boleh disimpulkan bahawa separuh dari pada responden usahawan Madu Kelulut di Daerah Sik tidak mempraktikkan kaedah kreativiti dan inovasi dalam perniagaan mereka.

Selain itu juga usahawan yang menyatakan berhadapan dengan cabaran dan permasalahan dalam perletakan harga madu kelulut kerana pasaran mereka hanya tertumpu kepada orang kampung, maka harga yang boleh ditawarkan agak rendah sehingga menyebabkan pendapatan usahawan masih rendah iaitu di bawah paras RM1000 sebulan. Tambahan, terdapat produk tiruan di pasaran menawarkan harga yang lebih rendah. Kaedah pemasaran promosi dari '*mulut ke mulut*' yang digunakan juga kurang sesuai dan berkesan. Justeru usahawan harus mencari solusi dalam menangani keadaan ini agar tidak berpanjangan kerana ianya boleh melemahkan perusahaan madu kelulut yang sepatutnya mempunyai potensi besar dalam industri pemakanan kesihatan di Malaysia.

Selain itu juga usahawan yang menyatakan berhadapan dengan cabaran dan permasalahan dalam perletakan harga madu Kelulut kerana pasaran mereka hanya tertumpu kepada orang kampung, maka harga yang boleh ditawarkan agak rendah sehingga menyebabkan pendapatan segelintir usahawan masih rendah iaitu di bawah paras RM1000 sebulan. Kaedah pemasaran promosi dari '*mulut ke mulut*' yang digunakan juga kurang sesuai dan berkesan. Justeru usahawan harus mencari solusi dalam menangani keadaan ini agar tidak berpanjangan kerana ianya boleh melemahkan perusahaan madu Kelulut yang sepatutnya mempunyai potensi besar dalam industri pemakanan kesihatan di Malaysia.

Jadual 5.2 pula menunjukkan ringkasan analisis cabaran dan permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha madu Kelulut di Daerah Sik, Kedah ketika pandemik Covid 19. Melalui temu bual yang dijalankan penyelidik mendapati terdapat beberapa cabaran dan permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha madu kelulut di Daerah Sik, Kedah yang boleh dikategorikan kepada lima cabaran utama dan cabaran-cabaran lain. Ianya bertepatan dengan kajian terdahulu yang melaporkan antara masalah utama dalam perniagaan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) ialah masalah pemasaran, pengurusan perniagaan, pengeluaran, produk, kewangan dan masalah lain. Kategori cabaran dan permasalahan utama boleh dibincangkan seperti berikut:

i) Masalah Pemasaran

Pemasaran digital kini amat penting kepada usahawan kerana pengaruh pemasaran digital dapat dilihat melalui tiga fungsi utama iaitu memperkenalkan jenama baru, memperkukuhkan penjenamaan serta meningkatkan jualan (Wan Nong, 2017). Masalah utama usahawan PKS yang berada di luar bandar ialah capaian internet dan pengetahuan menggunakan aplikasi teknologi digital. Hasil temu bual mendapati majoriti usahawan iaitu lapan puluh peratus (80%) tidak mempunyai pengetahuan tentang aplikasi pemasaran berteknologi digital. Hanya dua orang (20%) usahawan sahaja yang menggunakan teknik pemasaran digital seperti Facebook, Instagram dan media sosial yang lain. Ini berkemungkinan kerana kawasan dan Daerah Sik yang tidak membangun dan capaian internet yang tidak pantas menyebabkan usahawan sukar untuk mempraktikkan aplikasi pemasaran digital. Selain dari masalah capaian internet yang lemah dan tidak laju, usahawan sendiri mengakui bahawa mereka juga tidak pandai menggunakan teknik pemasaran digital ini. Oleh disebabkan kekurangan dari aspek kemahiran dan aplikasi pemasaran digital, maka usahawan hanya dapat memasarkan produk madu Kelulut mereka di kawasan sekitar Daerah Sik sahaja.

ii) Masalah Pengurusan

Masalah dari aspek pengurusan merupakan masalah yang sering dihadapi oleh usahawan kecil dan sederhana. Ini adalah kerana kebanyakan usahawan tidak mempunyai pengetahuan dan kemahiran

yang lengkap tentang kaedah yang berkesan serta strategi pengurusan perniagaan yang efisien (Frederick et al., 2018). Hasil temu bual mendapati usahawan madu Kelulut masih menggunakan kaedah pengurusan tradisional yang berkonsep perniagaan kecil. Menurut Tan (2014), antara cabaran utama usahawan PKS ialah kurang mampu menguruskan perniagaan pada tahap kapasiti yang lebih besar. PKS juga kurang pengetahuan mengenai pengurusan perniagaan dan kurang pendedahan mengenai strategi perniagaan oleh agensi yang berkaitan.

iii) Masalah Pengeluaran

Antara cabaran utama usahawan PKS ialah kurang mampu menguruskan perniagaan pada tahap kapasiti yang lebih besar (Tan, 2014). Saleh (2006) melaporkan bahawa produktiviti buruh dan modal PKS masih rendah. PKS juga berhadapan dengan cabaran pekerja yang kurang mahir dan kekangan kewangan menyebabkan usahawan PKS tidak dapat mencapai target produktiviti dalam aspek pengeluaran. Hasil dapatan mendapati usahawan madu Kelulut juga berhadapan dengan cabaran kapasiti pengeluaran yang rendah. Usahawan juga masih menggunakan kaedah tradisional seperti mana bermulanya perniagaan 6-9 tahun yang lalu. Usahawan madu Kelulut tidak mengetahui untuk melaksanakan pembangunan dan penyelidikan (R&D) terhadap produk yang dikeluarkan. Ini menyebabkan usahawan PKS tempatan tidak dapat bersaing sama ada di peringkat domestik atau antrabangsa (Saleh, 2006).

iv) Masalah Produk

Kaur (2018) mendapati usahawan PKS kurang daya saing dari aspek kualiti dan produktiviti. Usahawan madu Kelulut di Sik juga berhadapan dengan kualiti produk yang masih minimum dan masalah penyimpanan produk. Ini adalah kerana usahawan madu Kelulut tidak mengkhususkan tempat penyimpanan stok madu Kelulut sehinggakan sekiranya madu tersebut disimpan dalam tempoh jangka masa yang lama ianya boleh mengurangkan kualiti madu tersebut. Justeru produk madu kelulut ini masih belum mampu bersaing di pasaran yang lebih luas. Ianya sepadan dengan kajian yang dilaksanakan oleh Saleh (2006), usahawan kecil tidak dapat bersaing di peringkat lokal atau global.

v) Masalah Kewangan

Manurut Saleh (2006) mendapati usahawan PKS berhadapan dengan cabaran dan permasalahan status kewangan meragukan dan tiada cagaran yang kukuh hingga menyebabkan institusi kewangan tidak berminat untuk menawarkan pinjaman kepada usahawan. Ianya juga menyebabkan usahawan kurang berkemampuan untuk mencipta peluang pekerjaan kepada penduduk tempatan. Hal ini boleh dilihat dari aspek tenaga buruh di mana majoriti usahawan madu kelulut menjalankan perusaaan ternakan lebah Kelulut dalam skala yang kecil dan tidak mempunyai pekerja tetap kerana pempdapatan yang tidak stabil. Usahawan Madu Kelulut Sik turut berhadapan dengan masalah kewangan seperti kekurangan modal, ketiadaan rekod kewangan yang lengkap dan pendapatan yang tidak menentu.

Cabaran dan Masalah Lain

Perusahaan Madu Kelulut di Daerah Sik juga berhadapan dengan pelbagai cabaran dan masalah lain. Permasalahan yang dihadapi ini merupakan faktor yang memberi kesan kepada kadar pendapatan usahawan PKS di Daerah Sik, Kedah. Antara masalah dan cabaran yang dihadapi ialah:

- Pencuri madu dan rumah kelulut
- Keadaan cuaca tidak menentu menjejaskan hasil penternakan.
- Musim hujan yang banyak
- Musim panas kemarau
- Pengaruh bunga dan tumbuhan sekeliling – boleh menyebabkan madu masam
- Serangan penyakit
- Komplek dari pihak kumpulan pecinta alam
- Kelulut yang kurang cergas menjejaskan produktiviti
- Memastikan habitat lebah kelulut yang sentasa dijaga
- Proses mengubah atau memindahkan koloni hanya boleh dilakukan pada waktu malam
- Proses pembedahan koloni hanya sesuai dilakukan pada waktus siang.

Bagi mendapatkan penjelasan yang padat dan ringkas berkaitan masalah dan cabaran usahawan Perusahaan Madu Kelulut di Sik Kedah boleh dilihat melalui jadual 5.2 di bawah.

Jadual 5.2

Analisis Cabaran dan Masalah PKS Madu Kelulut di Sik, Kedah

Cabaran dan Masalah	Butiran Cabaran dan Masalah
1. Masalah pemasaran	• Kaedah pemasaran tradisional • Sukar mendapat akses talian internet • Tidak pandai menggunakan teknologi • Pasaran hanya terhad kepada penduduk sekitar
2. Masalah pengurusan	• Kaedah pengurusan tradisional dan berkonsepkan perniagaan kecil
3. perniagaan	• Pasukan pengurusan hanya mempunyai seorang pengelola perusahaan.
4. Masalah pengeluaran	• Kapasiti pengeluaran masih di tahap rendah. • Kaedah tradisional dalam proses pengeluaran produk • Tiada Research & Development (R&D)
5. Masalah produk	• Produk masih belum mampu bersaing di pasaran yang luas. • Masalah penyimpanan produk • Kualiti produk masih minimum • Harga produk yang tidak menentu • Produk tiruan dan tidak asli (campuran gula) di pasaran.
6. Masalah kewangan	• Modal perkembangan terhad • Masalah pengurusan kewangan • Pendapatan dari perusahaan terhad
7. Cabaran dan masalah lain	• Pencuri madu dan rumah kelulut • Keadaan cuaca tidak menentu menjejaskan hasil penternakan. Musim hujan yang banyak Musim panas kemarau • Pengaruh bunga dan tumbuhan sekeliling – boleh menyebabkan madu masam • Serangan penyakit • Komplen dari pihak kumpulan pecinta alam • Kelulut yang kurang cergas menjejaskan produktiviti • Memastikan habitat lebah kelulut yang sentasa dijaga • Proses mengubah atau memindahkan koloni hanya boleh dilakukan pada waktu malam • Proses pembedahan koloni hanya sesuai dilakukan pada waktus siang.

KESIMPULAN DAN CADANGAN

Perniagaan madu Kelulut pastinya mempunyai skop pasaran yang luas kerana produk madu itu sendiri mempunyai nilai keunikan dan estetika yang tinggi dalam tamadun dan peradaban masyarakat Islam terutama di Malaysia. Madu merupakan sejenis pemakanan sunah yang mempunyai nilai dan kebaikan kepada setiap individu yang menjadikannya sebagai pemakanan harian untuk kesihatan dalaman dan luaran. Kelulut juga merupakan spesies lebah yang mengeluarkan madu serta mempunyai keunikan khasiatnya yang tersendiri di samping mudah untuk menternaknya di halaman rumah masing-masing. Ini kerana spesiesnya yang kecil dan kadar gigitan yang agak ringan memberi banyak kelebihan kepada pengusaha madu ini.

Namun begitu, berdasarkan hasil dapatan mendapati pengusaha madu Kelulut di Daerah Sik masih lagi mempraktikkan kaedah tradisional dalam perusahaan mereka. Ini bermakna, usahawan madu Kelulut di Daerah Sik berhadapan dengan cabaran dan permasalahan dari aspek pengeluaran, harga, produk, strategi pemasaran, kewangan serta permintaan yang tidak konsisten dari penduduk setempat. Tambahan pula ketika pandemik Covid 19, terdapat cabaran baru di mana kadar permintaan yang perlahan sehingga stok terpaksa disimpan begitu lama. Justeru kadar pendapatan juga menjadi tidak menentu ketika Covid 19.

Pengusaha tidak mempelbagaikan kaedah pemasaran dengan menggunakan aplikasi teknologi pemasaran *online* ketika pandemik Covid 19 kerana faktor capaian internet yang perlahan dan majoriti pengusaha tidak tahu mengaplikasikan pemasaran digital. Adalah disarankan agar pengusaha madu Kelulut perlu mengaplikasi teknologi media sosial dalam perusahaan mereka kerana lapan puluh peratus (80%) rakyat Malaysia menggunakan media sosial setiap hari. Maka sudah pasti terdapat pelanggan dan pasaran yang berpotensi bagi perniagaan madu Kelulut ini. Selain itu juga, peranan agensi keusahawanan setempat dalam mendedahkan usahawan madu Kelulut dengan kaedah dan teknik yang lebih terkini dan efisien sama ada dari aspek pengeluaran, pemasaran dan pengurusan keseluruhan perusahaan. Justeru satu pembangunan lestari yang lebih berdaya maju wajar dilaksanakan oleh agensi keusahawanan di Daerah Sik bagi membantu para pengusaha madu Kelulut agar lebih berdaya saing sama ada di pasaran tempatan mahupun global.

PENGHARGAAN

Penyelidik ingin merakamkan sekalung penghargaan dan terima kasih kepada pihak Universiti Utara Malaysia bagi menyediakan Geran Penajaan Universiti (SLCP) untuk penyelidikan ini, Kod S/O 14794.

RUJUKAN

- Ab. Aziz Yusof (2010). *Pengenalan kepada usahawan dan keusahawanan*. ScholarMind Publishing.
- Abdullah, M. B., Harun, M., & Mohd Jali, M. R. (2017). Employment generated by government spending on education. *International Journal of Academic Research and Social Sciences*, 7(2), 738-742.
- Ahmad Rabiul Zulkifli. (2019). Berita Harian Online, Pasaran madu lebah kelulut merosot, harga turun – PELEKAT, dicapai di <https://www.bharian.com.my/berita/wilayah/2019/07/588693/pasaran-madu-lebah-kelulut-merosot-harga-turun-pelekat>
- Bernama. (2020). *Industri madu kelulut berpotensi besar dalam pasaran dunia*, Utusan Borneo Utara online, dicapai di <https://www.utusanborneo.com.my/2020/02/24/>, pada 20 Ogos 2021.
- Creswell, J. (2003). *Research design: Qualitative, quantitative and mixed methods approaches (2nd ed.)*. SAGE Publications.
- Kaur, D. (2018). *Sixfold increase in export business should SMEs go fully digital*. Retrieved from <http://www.smecorp.gov.my/indx.php/my/news/3465-sixfold-increase-in-export-businesses-should-smes-go-fully-digital>.
- Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2007). *Entrepreneurship: Theory, process and practice (7th ed.)*. Thomson South Western.
- Mohd Syahrir Abdullah, et.al (2017). *Asas keusahawanan: Ke arah pengukuhan minda dan kemahiran keusahawanan*, UUMPress.
- Norasmah Othman (2021). *Pengurusan enterprise kecil dan sederhana*. Penerbit Universiti Utara Malaysia.
- Rosmiza M. A., Nurul Hidayah, M. N., Jamil M., & Mazdi, M. (2021). Isu dan cabaran usahawan dalam industri penternakan lebah kelulut, *Geografia : Malaysian Journal of Society and Space*, 16(4). pp. 102-116. ISSN 2180-2491.
- Saleh, A. S., & Ndubisi, N. O. (2006). *SME development in Malaysia: Domestic and global challenges*. University of Wallongong.

- Selangor Kini. (2019). *Industri lembah kelulut berdepan lembah cabaran*, Ogos 1, 2019, diakses di <https://selangorkini.my/2019/08/industri-lebah-kelulut-berdepan-cabaran/>, pada 15 Jun 2020.
- SME Corporation Malaysia. (2016). *SME definitions*, Kuala Lumpur: Official Website SME Corporation, di akses di www.smecorp.gov.my, pada 3 Julai 2021.
- SME Corporation Malaysia (2020). *Annual Report*, Kuala Lumpur: Official Website SME Corporation, diakses di www.smecorp.gov.my, pada 25 Ogos 2021.
- Syahrina Abdullah. (2017). Ciri-ciri usahawan dan keusahawanan Islam, *Asas Keusahawanan: Ke arah Pengukuhan Minda dan Kemahiran Keusahawanan*, UUM Press.
- Tan, S. (2018). *Tips to Improve SMEs sustainable business practices*. Retrived from <https://www.easyparcel.my/blog/tips/tips-improve-smes-sustainable-business-practices>, pada 10 Ogos 2021.