

Daya tahan usahawan Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana (PMKS) semasa pandemik COVID-19

Raja Suzilawati Raja Hasan, Noordeyana Tambi

¹Pusat Kajian Pembangunan, Sosial dan Persekitaran, Fakulti Sains Sosial dan Kemanusiaan, Universiti Kebangsaan Malaysia, 43600 Bangi, Selangor, Malaysia

Correspondence: Noordeyana Tambi (email: deyana@ukm.edu.my)

Received: 6 November 2023; Accepted: 14 November 2023; Published: 30 November 2023

Abstrak

Pandemik Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) dan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang ketat telah memberi kesan buruk kepada aktiviti perniagaan Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana (PMKS) sehingga menyebabkan kerugian kewangan yang besar kepada PMKS sekaligus menjejaskan sumbangan PMKS kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK). Maka, daya tahan usahawan PMKS dalam meneruskan perniagaan semasa pandemik COVID-19 amat penting bagi kelangsungan perniagaan mereka. Kebolehan seseorang usahawan PMKS menguruskan perniagaan semasa pandemik COVID-19 boleh diukur melalui keupayaan dalaman dan luaran yang boleh diterjemahkan melalui modal insan, orientasi keusahawanan dan modal sosial. Justeru, objektif kajian ini adalah untuk mengkaji tahap daya tahan PMKS semasa pandemik COVID-19, mengkaji tahap modal insan, orientasi keusahawanan dan modal sosial bagi usahawan PMKS semasa pandemik COVID-19 dan menganalisis hubungan antara modal insan, orientasi keusahawanan dan modal sosial dengan daya tahan usahawan PMKS semasa pandemik COVID-19. Kajian kuantitatif ini menggunakan edaran soal selidik secara Google Form melalui aplikasi WhatsApp melibatkan 402 responden yang terdiri daripada PMKS yang telah berdaftar dengan SSM, SKM, PBT, Badan Profesional dan JPPM. Data diperolehi dianalisis merangkumi kekerapan, peratus, min dan sisihan piawai digunakan untuk menjawab objektif pertama dan kedua. Manakala analisis inferensi Korelasi Pearson digunakan untuk menjawab objektif ketiga. Dapatan kajian menunjukkan bahawa tahap daya tahan usahawan PMKS semasa pandemik COVID-19 berada pada tahap tinggi. Manakala, tahap modal insan, orientasi keusahawanan dan modal sosial juga berada pada tahap tinggi. Selain itu, terdapat hubungan sederhana yang signifikan antara modal insan, orientasi keusahawanan dan modal sosial dengan daya tahan usahawan PMKS semasa pandemik COVID-19. Cadangan penambahbaikan dan saranan untuk kajian masa hadapan telah dibincangkan agar hasil kajian memberi sumbangan kepada semua pihak yang berkepentingan dan menyumbang kepada cabang pengetahuan ilmu baharu.

Kata kunci: Daya tahan usahawan, keusahawanan, modal insan, modal sosial, orientasi keusahawanan

Resilience of Micro, Small and Medium Entrepreneurs (MSMEs) during the COVID-19 pandemic

Abstract

The 2019 Coronavirus Disease Pandemic (COVID-19) and the strict Movement Control Order (MCO) have had a negative impact on the business activities of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) and caused huge financial losses to MSMEs as well as affecting the contribution of MSMEs to the Gross Domestic Product (GDP). Accordingly, the resilience of PMKS entrepreneurs in continuing their business during the COVID-19 pandemic is very important for the survival of their business. The ability of a PMKS entrepreneur to manage a business during the COVID-19 pandemic can be measured through internal and external capabilities that can be translated through human capital, entrepreneurial orientation and social capital. Therefore, the objective of this study is to examine the level of resilience of PMKS during the COVID-19 pandemic, examine the level of human capital, entrepreneurial orientation and social capital for PMKS entrepreneurs during the COVID-19 pandemic and analyze the relationship between human capital, entrepreneurial orientation and social capital with the resilience of PMKS entrepreneurs during the COVID-19 pandemic. A quantitative method using simple sampling techniques was done by distributing a Google Form questionnaire through the WhatsApp application involving 402 respondents consisting of PMKS registered with SSM, SKM, PBT, Professional Bodies and JPPM. The data obtained was analyzed including frequency, percentage, mean and standard deviation used to answer the first and second objectives. While Pearson Correlation inference analysis is used to answer the third objective. The findings of the study show that the level of resilience of PMKS entrepreneurs during the COVID-19 pandemic is at a high level. Meanwhile, the level of human capital, entrepreneurial orientation and social capital are also at a high level. There is a significant moderate relationship between human capital, entrepreneurial orientation and social capital with the resilience of PMKS entrepreneurs during the COVID-19 pandemic. Suggestions for improvement and recommendations for future studies have been discussed so that the results of the study contribute to all interested parties and contribute to new knowledge.

Keywords: Entrepreneur resilience, entrepreneurship, modern man, social capital, entrepreneurial orientation

Pengenalan

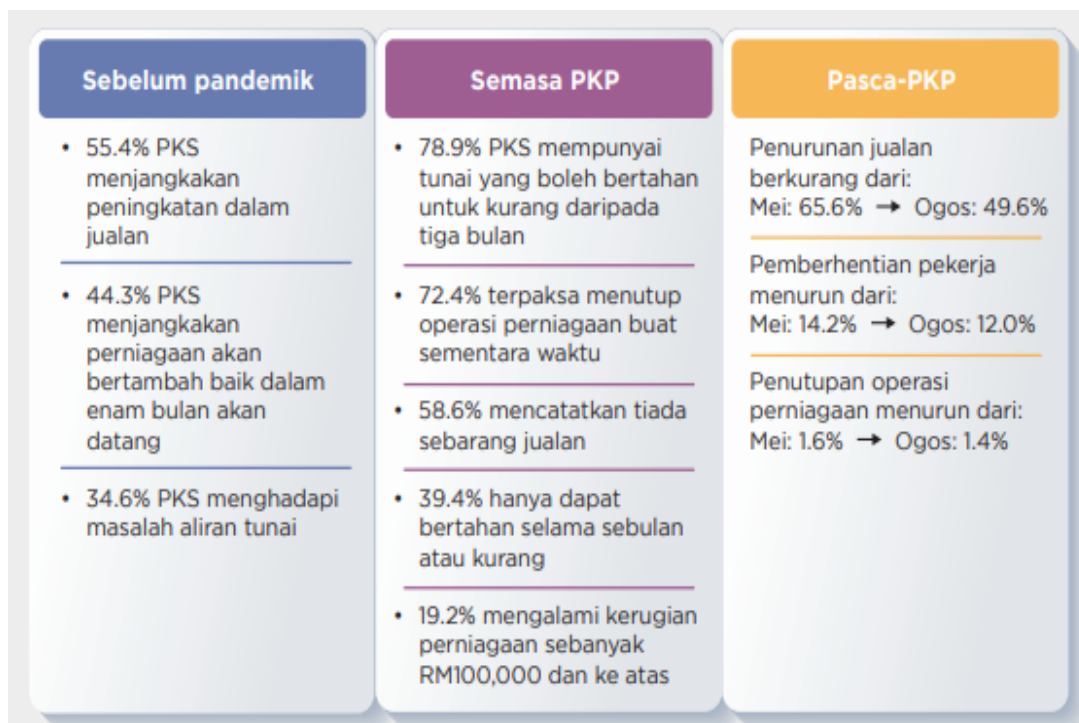
Majoriti komponen perbelanjaan termasuk komponen bekalan mencatatkan pertumbuhan negatif dan merosot. Akibat sekatan daripada Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) pada tahun 2020 telah menyebabkan ekonomi Malaysia menurun sebanyak 17.1% pada suku kedua tahun tersebut. Tidak terkecuali aktiviti pelancongan yang terjejas akibat penutupan sempadan antarabangsa serta sekatan perjalanan merentas negeri. Namun begitu, bagi suku ketiga tahun yang sama juga menunjukkan ekonomi Malaysia telah menguncup hanya sebanyak 2.7% sahaja sejajar dengan pembukaan semula aktiviti ekonomi Malaysia (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2021). Secara tidak langsung juga, situasi ini telah menyebabkan peniaga mengalami kerugian perniagaan sebanyak RM38.6 bilion pada April 2020 (7.4%) yang menjejaskan sumbangan kepada Keluaran Dalam

Negara Kasar (KDNK) khususnya daripada aktiviti perniagaan Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana (PMKS) sebanyak 76.5%. Walau bagaimanapun, akibat daripada pelaksanaan pelbagai strategi di bawah pakej ransangan ekonomi antaranya Pelan Jana Semula Ekonomi Negara (PENJANA) dan Pakej Rangsangan Ekonomi Prihatin Rakyat (PRIHATIN), peningkatan ekonomi mula menunjukkan peningkatan pada Ogos 2020 (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2021).

Secara amnya, Malaysia mempunyai 1,226,494 PMKS dan usahawan tempatan yang merupakan tonggak ekonomi negara, mewakili 97.4% daripada keseluruhan pertumbuhan perniagaan pada tahun 2021 dan menyumbang 38.2% daripada KDNK di samping kira-kira 7.3 juta pekerjaan berjaya diwujudkan. Kerajaan turut menyasarkan sumbangan PMKS terhadap KDNK meningkat kepada 50% menjelang 2030 (KUSKOP & SME Corp. Malaysia, 2020). Mohd Iskandar (2021) melaporkan sebanyak 37,415 perniagaan 'gulung tikar' berikutan terkesan akibat pandemik COVID-19. Sebanyak 26,007 daripada jumlah itu terdiri daripada usahawan mikro diikuti 2,738 perusahaan kecil dan sederhana. Hal ini dibuktikan oleh dapatan Kaji Selidik PMKS Mengenai Penularan COVID-19 oleh Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP) dan SME Corp. Malaysia (2020) pada 19 hingga 26 Mac 2020.

Oleh itu, semasa pandemik COVID-19 melanda negara, kebanyakan PMKS terkesan akibat daripada semua aktiviti ekonomi dan sosial tidak dibenarkan beroperasi semasa tempoh pelaksanaan penutupan penuh sektor sosial dan ekonomi atau 'total lockdown' fasa pertama, kecuali 17 sektor '*essential services*' (perkhidmatan perlu). Malah, banyak juga PMKS yang terpaksa menutup operasi buat selamanya semasa pandemik COVID-19 melanda disebabkan cara operasi dan juga cara berniaga di zaman pandemik merubah segala amalan perniagaan norma biasa. Kerosotan jualan secara mendadak dan tekanan terhadap tunai seperti isu dalam pembayaran balik pinjaman, pembayaran gaji dan faedah pekerja, serta pembayaran sewa dan utiliti telah mengakibatkan mereka hanya mampu bertahan hanya selama sebulan jika PKP berpanjangan (KUSKOP & SME Corp. Malaysia, 2020).

Kerugian PMKS pada tahun 2020 berikutan pelaksanaan PKP yang ketat di seluruh negara bagi memerangi isu COVID-19 adalah kerugian terbesar yang pernah dialami sektor itu setakat ini iaitu sebanyak RM40.7 bilion yang ditanggung kerana usahawan tidak dapat menjalankan perniagaan. Berdasarkan jumlah PMKS yang berdaftar di seluruh negara, kerugian itu bermakna, setiap syarikat PMKS menanggung penurunan dengan purata pendapatan berjumlah RM35,000 pada 2020. Rajah 1 di bawah menunjukkan ringkasan senario PMKS sebelum pandemik, semasa PKP dan pasca-PKP di negara ini.



Sumber: KUSKOP dan SME Corp. Malaysia, 2020

Rajah 1. Ringkasan senario PMKS sebelum pandemik, semasa PKP dan pasca-PKP

Di Malaysia, walaupun terdapat kajian oleh Norainiida, Noor Azman dan Muhammad Hussin (2014) mengenai daya tahan usahawan melayu perusahaan kecil dan sederhana (PKS) peruncitan, namun kajian ini hanya memberi tumpuan kepada usahawan melayu dan bidang peruncitan di negeri Melaka sahaja. Manakala kajian oleh Harifah et al. (2020) mengenai daya tahan (resilien) keusahawanan makanan tradisi sebagai produk pelancongan dalam tempoh PKP sepanjang pandemik COVID-19 di negeri Sabah hanya memberi tumpuan kepada sektor makanan tradisi di negeri Sabah sahaja. Satu lagi kajian oleh Nor Azira, Sity dan Muhamad Takiyuddin (2016) mengenai modal insan, daya saing dan prestasi usahawan wanita di Malaysia: Analisis kualitatif usahawan wanita bumiputera juga hanya memberi penekanan terhadap pembangunan modal insan dan daya saing usahawan wanita bumiputera di Melaka. Kesemua kajian ini memfokuskan kepada aspek daya tahan PMKS yang bersifat setempat dan tidak menyeluruh serta menumpukan kepada sektor peruncitan, makanan tradisi dalam kalangan usahawan Bumiputera sahaja.

Tidak banyak kajian lepas yang dilakukan semasa pandemik COVID-19 untuk melihat cara PMKS di negara ini menghadapi perubahan norma baru dalam perniagaan dan tahap ketahanan mereka dalam meneruskan perniagaan. Sehubungan itu, kajian ini merupakan satu usaha dalam mengisi lompong pemahaman mengenai daya tahan PMKS dan mengenalpasti faktor modal insan, orientasi keusahawanan dan modal sosial dalam mempengaruhi tahap daya tahan usahawan PMKS semasa pandemik COVID-19 di Malaysia dalam fokus yang lebih meluas secara keseluruhannya. Kajian ini akan melihat ketahanan PMKS dari beberapa aspek seperti daya pemulihan, prestasi pertumbuhan positif dan kebolehsuaian untuk berubah dan menyesuaikan diri dengan keadaan perubahan suasana perniagaan dan cara berniaga semasa PKP dan pandemik COVID-19. Kajian

ini juga akan merungkai hubungan antara modal insan, orientasi keusahawanan dan modal sosial dengan daya tahan usahawan PMKS semasa pandemik COVID-19.

Sorotan literatur

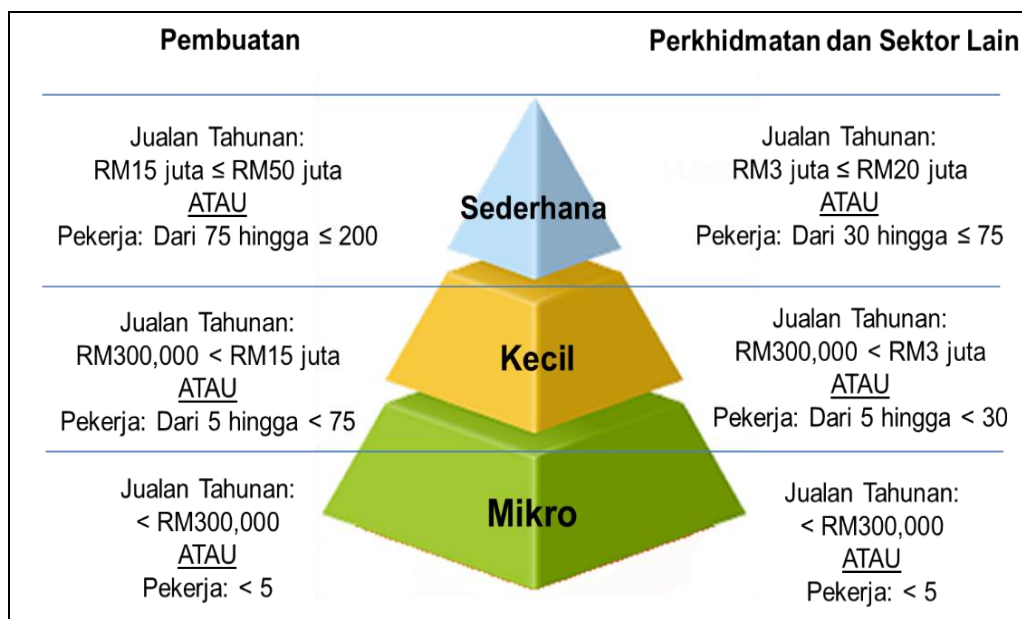
Usahawan dan keusahawanan

Konsep keusahawanan oleh OECD merujuk kepada individu yang berdaya usaha dan mempamerkan kesediaan untuk mengambil risiko dengan idea baharu dan inovatif bagi menghasilkan produk atau perkhidmatan baharu (SME Corp. Malaysia, 2016). Di peringkat antarabangsa, keusahawanan adalah kunci utama dalam mempromosikan pertumbuhan ekonomi dengan menyumbang kepada KDNK negara, merangsang pelaburan dan menjana pekerjaan. Kemajuan ekonomi sesebuah negara terletak di tangan usahawan dan dibentuk melalui pemikiran keusahawanan, kemahiran dan keupayaan usahawan dalam menentukan jatuh bangun sesebuah perniagaan. Secara keseluruhannya, usahawan atau bidang keusahawanan ini perlu mengandungi salah satu daripada ciri-ciri berikut iaitu kreatif, inovatif, proaktif dan berani mengambil risiko, bermotivasi dan percaya kepada diri sendiri bagi mengelakkan sebarang kerugian berlaku serta bersikap positif dalam apa jua permasalahan yang datang (Rohailin, Mohammad Afdhaluddin, & Nurulhayah, 2019).

Definisi Perusahaan Mikro, Kecil Dan Sederhana (PMKS) di Malaysia

Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK) dari tahun 2005 hingga 2013, telah membuat beberapa kali menambahbaik definisi bagi Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana (PMKS) di Malaysia agar terus relevan dengan situasi semasa. Definisi ini telah digunakan oleh semua agensi, kementerian, institusi kewangan, dan pengawal selia yang terlibat dalam program pembangunan PMKS di Malaysia. Pada Julai 2013, MPPK telah menambahbaik definisi PMKS yang merangkumi semua sektor sama ada perkhidmatan, pertanian, pembinaan, pembuatan, perlombongan dan kuari. Definisi ini diukur dengan jualan tahunan dan/ atau bilangan pekerja sepenuh masa. Namun, menurut SME Corp. Malaysia tahun 2023, bagi sektor pembuatan, PMKS ditakrif sebagai firma yang mempunyai jualan tahunan tidak melebihi RM50 juta atau bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 200 orang. Manakala, PMKS bagi sektor lain iaitu pertanian, pembinaan, perlombongan dan kuari, takrifan PMKS adalah firma yang mempunyai jualan tahunan tidak melebihi RM20juta atau bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 75 orang.

Walau bagaimanapun, tambahan takrifan kepada PMKS terkini adalah keperluan berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) atau mana-mana badan lain yang setara iaitu Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM), Pihak Berkuasa Tempatan (PBT), Badan Profesional berdaftar dan juga Jabatan Pendaftaran Pertubuhan Malaysia (JPPM). Maka, dapat dirumuskan bahawa takrifan PMKS adalah salah satu daripada kriteria yang dinyatakan, iaitu: jumlah jualan tahunan atau bilangan pekerja sepenuh masa dan berdaftar dengan syarikat yang dinyatakan sebelum ini. Oleh itu, definisi PMKS mengikut kategori iaitu mikro, kecil dan sederhana berdasarkan SME Corp Malaysia adalah seperti berikut:



Sumber: SME Corp. Malaysia, 2022

Rajah 2. Definisi PMKS mengikut kategori mikro, kecil dan sederhana

Daya tahan usahawan

Asal usul konsep "daya tahan" bermula sejak penerbitan Holling pada tahun 1973 dengan menggambarkan konsep itu sebagai keupayaan ekosistem untuk bertindak balas terhadap perubahan mental persekitaran yang tidak dijangka dan kembali dengan cepat kepada keadaan asalnya. Kini, ianya menjadi konsep pelbagai aspek dan pelbagai disiplin (Kantur & Say, 2015) khususnya, kajian perniagaan dan pengurusan menunjukkan pertumbuhan besar penyelidikan mengenai daya tahan yang datang dari bidang PMKS itu sendiri (Holling, 1973). Kebangkitan bencana alam, konflik, dan keadaan krisis politik, kegagalan institusi, kemelesetan ekonomi dan kesilapan manusia telah mendorong penyelidik untuk mengkaji kebolegunaan daya tahan yang pada asalnya berteori di Kanada oleh Hollings yang memfokuskan pada daya tahan ekologi, dalam persekitaran atau konteks budaya lain (Linnenluecke, 2017). Manakala, menurut Williams et al. (2013), idea daya tahan dalam keusahawanan sehingga kini sering digunakan untuk melabelkan prestasi ekonomi dan tindak balas firma berdasarkan kejutan tertentu seperti krisis kewangan dan kemelesetan.

Definisi daya tahan dalam konteks PMKS yang telah dikenalpasti daripada kajian sedia ada dan pengarang-pengarang berikut (Ates & Bititci, 2011; Biggs et al., 2015; Gunasekaran et al., 2011), telah menggabungkan kebanyakan ciri umum termasuk kebolehsuaian, mengekalkan prestasi positif (pertumbuhan), responsif, daya saing dan keupayaan firma untuk meminimumkan kelemahan serta pemulihan pantas mereka daripada keadaan yang mengganggu. Takrifan ini adalah yang paling komprehensif dalam mentakrifkan daya tahan dalam konteks PMKS. Walau bagaimanapun, seperti semua definisi, pengarang ini mengabaikan aspek merebut peluang dalam gangguan. Namun begitu, semakin ramai sarjana menyebut aspek ini asas kepada definisi ketahanan organisasi perniagaan (Abdullah et al., 2013; Lengnick-Hall et al., 2011). Bagi mendapatkan gambaran tentang daya tahan PMKS dan ciri-ciri yang dikaitkan dengan daya tahan,

Muhammedamin et al. (2021) telah membuat gambaran keseluruhan definisi daya tahan (lihat Lampiran A) seperti yang digunakan dalam penyelidikan.

Berdasarkan Muhammedamin et al. (2021), terdapat sembilan ciri-ciri umum definisi daya tahan yang dikenalpasti daripada literasi sedia ada iaitu pemulihan, prestasi positif, kebolehsuaian, rentan, strategi, masa, daya saing, daya tindak balas dan merebut peluang. Dalam kajian ini, daya tahan merujuk kepada tahap kebolehsuaian usahawan PMKS meneruskan perniagaan dalam perubahan landskap ekonomi yang mencabar kerana pandemik COVID-19. Daripada sembilan ciri umum tersebut, tiga ciri umum definisi daya tahan yang paling banyak digunakan dalam kajian sedia ada ialah pemulihan (15), prestasi positif (16) dan kebolehsuaian (20) seperti di Lampiran B. Sehubungan itu, dalam kajian ini, penyelidik menggunakan tiga ciri umum yang paling banyak digunakan dalam kajian lepas sebagai definisi daya tahan dalam pemboleh ubah bersandar iaitu pemulihan, prestasi positif dan kebolehsuaian.

Modal insan

Apabila memperkatakan tentang modal insan di dalam PMKS, amat sinonim dengan kemahiran pengurusan syarikat. Kemahiran pengurusan lebih terarah kepada cara usahawan membuat keputusan yang betul di dalam syarikat yang mana dalam kajian ini merujuk kepada kemahiran pengurusan perniagaan yang baik (Nur Afifah & Nurhawani, 2021). Malahan, menurut OECD atau Pertubuhan Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan mendefinisikan modal insan sebagai 'pengetahuan, kemahiran, kecekapan dan ciri-ciri merangkumi individu yang memudahkan pembentukan sahsiah dan sosial dan ekonomi kesejahteraan', yang mengandungi semua bentuk kebolehan dan sumber manusia yang menyumbang kepada kejayaan (Noordeyana et al., 2020).

Satu kajian yang telah dilakukan oleh Omar et al. (2009) mendapati bahawa PMKS menghadapi cabaran yang besar terutamanya untuk berkembang maju di masa kini. Kajian ini telah mendapati bahawa di samping cabaran globalisasi dan juga kekangan kos, PMKS di Malaysia banyak menghadapi masalah kos bahan mentah yang tinggi dan modal insan yang bermotivasi rendah. Kajian ini amat menarik kerana lebih menumpukan bagaimana modal insan dapat membantu PMKS untuk berkembang dan menghadapi cabaran di dalam perniagaan. Dalam kajian yang dilakukan oleh Razak et al. (2018) tentang PMKS di Turki dan Malaysia melaporkan bahawa terdapat cabaran luaran untuk PMKS beroperasi. Faktor luaran yang mencabar seperti kos insurans yang tinggi, birokrasi dan peraturan kesihatan amat membelenggu PMKS di Malaysia dan juga Turki. Kurangnya bantuan kewangan oleh institusi kewangan juga sangat mempengaruhi PMKS di Malaysia dan Turki. Dalam kajian ini, kemahiran pengurusan adalah diperlukan untuk membuat keputusan pengurusan yang betul untuk syarikat terutamanya di dalam membuat keputusan tentang inovasi dan kajian penyelidikan. Buktinya, kerajaan melalui pelbagai kementerian banyak membantu PMKS di Malaysia dalam mengembangkan perniagaan dan juga meneroka inovasi baru melalui pelbagai program pembangunan modal insan seperti jadual di bawah.

Jadual 1. Program pembangunan modal insan anjuran kerajaan

Pelaksana/agensi	Nama program	Objektif program/aktiviti
Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan (FELDA)		
Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan (FELDA)	Latihan Memperkasa Usahawan Sedia Ada	Kursus/ bengkel untuk kumpulan sasaran berdasarkan permintaan mereka untuk meningkatkan kemahiran, memperoleh pengetahuan dan meningkatkan produktiviti serta mengembangkan daya saing dalam kalangan

usahawan. Latihan akan dilaksanakan oleh Wilayah FELDA dan juga melalui usahasama dengan agensi lain.		
Kementerian Pembangunan Usahawan Dan Koperasi (KUSKOP)		
Small Medium Enterprise Development Bank Malaysia Berhad (SME Bank)	Mewujudkan Syarikat TITAN	Platform perniagaan yang komprehensif untuk mewujudkan syarikat TITAN (serupa dengan unicorn).
Institut Keusahawanan Negara (INSKEN)	INSKEN Bumiputera Business Coaching Programme (IBBC)	Menyediakan kemahiran dan pengetahuan keusahawanan yang komprehensif dalam mengembangkan perniagaan yang mampan melalui pembangunan perniagaan, latihan, perundingan dan pemudahcaraan.
Small Medium Enterprise Development Bank Malaysia Berhad (SME Bank)	<i>Upward Migration</i>	Membantu PKS dalam mengukuhkan pertumbuhan dan kelestarian perniagaan mereka serta mengembangkan perniagaan mereka ke peringkat seterusnya.
Kementerian Sumber Manusia (KSM)		
HRD Corp	Kemahiran PKS	<ul style="list-style-type: none"> • Membolehkan PKS meningkatkan pembangunan mereka dengan meningkatkan kemahiran. • Menggalakkan majikan PKS melatih pekerja mereka secara berterusan dan sistematik untuk meningkatkan tahap kecekapan mereka. • Melahirkan lebih ramai pekerja mahir untuk industri agar kekal berdaya saing dan mampan dalam pasaran global • Menyokong PKS untuk meningkatkan produktiviti dan mengurangkan kos perniagaan.
Kementerian Perdagangan Antarabangsa Dan Industri (MITI)		
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	Program Pembangunan Pengeksport Wanita (WEDP)	Program bantuan eksport yang direka untuk syarikat wanita PKS. Program ini membantu PKS untuk membangunkan kemahiran dan pengetahuan yang diperlukan untuk menembusi dan mengembangkan lagi pasaran eksport mereka.
Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii)	MARii Unlimited (CAE)	<ul style="list-style-type: none"> • Inisiatif MARii Unlimited membenarkan pengeluar peralatan asal (OEM) domestik dan pengeluar komponen mengakses perisian Kejuruteraan Berbantuan-Komputer dan penyelesaian menerusi skim penyewaan. • Terdapat pelbagai perkhidmatan tersedia untuk pengamal reka bentuk dan perkakas di Malaysia – termasuk penyewaan (harian/ mingguan/ bulanan) kuasa penyelesaian pengkomputeran CAE, analisis produk & perkakas (<i>stamping</i>), analisis struktur dan penyelesaian simulasi ranap. Pengurangan kos pengesahan reka bentuk adalah kunci untuk mencapai daya saing dalam industri automotif.
Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB)		
Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB)	Karnival Usahawan Desa (KUD@KPLB)	<ul style="list-style-type: none"> • Mempromosi dan menjadi salah satu medium untuk mewujudkan akses pasaran produk/ perkhidmatan usahawan luar bandar kepada pemborong, pengedar dan pembeli. • Meningkatkan jumlah pengeluaran oleh usahawan luar bandar dengan kapasiti yang besar bagi memenuhi permintaan yang tinggi. • Mempromosikan dan mewujudkan kesedaran dalam kalangan usahawan tentang insentif yang disediakan

oleh kerajaan untuk mengembangkan perniagaan mereka.

Kementerian Sains, Teknologi Dan Inovasi (MOSTI)		
Malaysian Research Accelerator for Technology & Innovation (MRANTI)	Sandbox Inovasi dan Teknologi Nasional (NTIS) – Pembangunan Kapasiti dan Perkongsian	Terus membangunkan bakat keusahawanan dan sebagai persediaan ekonomi masa hadapan.
Kementerian Belia Dan Sukan (KBS)		
Kementerian Belia dan Sukan (KBS)	Kursus Teknikal Belia Tani (Youth Agrotech)	<ul style="list-style-type: none"> • Mengubah persepsi mengenai sektor pertanian. • Memberi tinjauan mengenai senario pertanian semasa.

Sumber: SME Corp. Malaysia, 2022

Kepentingan untuk PMKS berniaga menggunakan platform atas talian telah lama dikenal pasti. PMKS sudah mengenalpasti cara pasaran atas talian adalah cara kehadapan dan perlu untuk PMKS memasarkan produk secara lebih meluas seiring dengan kecanggihan teknologi maklumat di hujung jari. Agensi dan juga undang undang siber turut berkembang dari tahun 2010 untuk memastikan bahawa platform e-dagang yang PMKS ceburi adalah selamat dan meluas. Terdapat agensi kerajaan yang membantu PMKS untuk berkembang di dalam platform e-dagang dan dilengkapkan lagi oleh capaian internet yang lebih laju dan berkesan di seluruh negara.

Adalah ditekankan juga asas modal insan dalam sesuatu perniagaan atau organisasi memainkan peranan penting untuk perniagaan PMKS terus bertahan. Kajian oleh Rahman dan Othman (2021) mendapati bahawa pengetahuan dan ilmu tentang kewangan yang diberikan kepada peniaga amatlah membantu di dalam memastikan perniagaan yang diusahakan terus bertahan. Individu yang berpengetahuan dalam selok belok kewangan juga lebih bersedia untuk menghadapi cabaran perniagaan di masa hadapan. Selain itu, dalam kajian yang dijalankan Margaretha dan Supartika (2016) tentang PMKS di Indonesia mendapati bahawa keuntungan, produktiviti dan industri amat mempengaruhi keuntungan sesuatu syarikat. Dengan itu, syarikat PMKS di Indonesia bergantung kepada pengusaha industri untuk membuat keputusan yang betul untuk menambah keuntungan kepada syarikat. Ditambah dengan sokongan pemerintah Indonesia dalam kerjasama industri untuk mendapatkan produktiviti maksimum dan menambah keuntungan. Perhubungan baik di dalam hubungan industri antara pembekal dan pengedar juga dapat menaikkan keuntungan bagi PMKS.

Dalam kajian oleh Sarwoko dan Frisdiantara (2016) mendapati bahawa PMKS bertambah maju dengan sebab faktor individu di dalam organisasi tersebut. Ini termasuklah faktor organisasi yang membantu PMKS untuk bergerak ke hadapan dan menghadapi cabaran. Kajian itu juga mendapati individu yang kuat dan berpengetahuan boleh berinovasi untuk menghasilkan produk yang baik dengan bantuan teknologi dan inovasi. Jesteru membawa keuntungan dan pendapatan yang lebih tinggi untuk PMKS. Seterusnya, dalam kajian oleh Anggadwita dan Mustafid (2013) mengenalpasti faktor yang mempengaruhi prestasi PMKS di Indonesia. Faktor faktor yang dilihat dalam kajian ini adalah nilai keusahawanan, keboleh upayaan sumber manusia, inovasi dan juga daya tahan. Kajian mendapati bahawa terdapat hubungan yang sangat kuat antara prestasi PMKS kepada faktor faktor yang dinilai. Oleh itu boleh dikatakan bahawa prestasi baik PMKS bergantung kepada nilai keusahawanan, modal insan atau sumber manusia dan inovasi yang dibawa oleh suatu PMKS itu. Apabila semua faktor itu dicapai maka jangka hayat PMKS itu akan lebih lama.

Orientasi keusahawanan

Definisi orientasi keusahawanan oleh Lumpkin dan Dess (2005) adalah merujuk kepada proses, amalan dan aktiviti pembuatan keputusan yang membawa kepada kemasukan ciri-ciri baru oleh firma PMKS, yang boleh dilihat apabila wujudnya pasaran baru sama ada produk mahupun perkhidmatan yang diniagakan. Pengukuran orientasi keusahawanan dianalisis dari segi proaktif, inovasi dan pengambilan risiko dalam perniagaan oleh Lumpkin dan Dess (2005), seperti berikut:

a. Proaktif

Proaktif merujuk kepada kecekapan dan keupayaan usahawan untuk merebut inisiatif pantas berdasarkan kepada ramalan dan peluang baru yang dilihat berpotensi walaupun masih tidak jelas hasilnya. Dalam erti kata lain, kesediaan usahawan mengambil peluang segera mendahului pesaing atau menjadi perintis kepada sesuatu produk dan perkhidmatan yang belum pernah diterokai lagi seiring dengan matlamat firma.

b. Inovasi

Inovasi pula merujuk kepada kecenderungan usahawan untuk terlibat dalam pembangunan idea baru, melaksanakan penyelidikan dan pembangunan, meneroka secara kreatif terhadap kaedah atau proses baharu bagi menjana proses, teknologi dan produk atau perkhidmatan yang baru.

c. Ambil risiko

Pengambilan risiko dalam kajian ini dilihat sebagai tahap ukuran kesanggupan usahawan untuk mengambil risiko dengan melibatkan sumber-sumber yang terhad yang berkemungkinan boleh menyebabkan kerugian kepada usahawan terbabit.

Berikut adalah ringkasan senarai dimensi orientasi keusahawanan yang digunakan oleh beberapa penyelidik dalam kajian-kajian lepas.

Jadual 2. Dimensi orientasi keusahawanan

Dimensi keusahawanan	Label konstruk	Penyelidik
Mengambil risiko	Faktor strategik	Khandwalla (1977)
Inovasi, proaktif dan ambil risiko	Keusahawanan	Miller dan Friesen (1982)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Gelagat keusahawanan	Covin dan Slevin (1986)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Postur strategik	Covin dan Slevin (1989)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Postur keusahawanan	Covin dan Slevin (1990)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Postur strategik	Covin et al. (1990)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Postur keusahawanan	Covin dan Slevin (1991)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Orientasi keusahawanan	Miles et al. (1993)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Orientasi strategik	Mertz et al. (1994)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Keusahawanan korporat	Zahra dan Covin (1995)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Orientasi keusahawanan	Brown (1996)
Proaktif, inovasi, ambil risiko, autonomi dan daya saing agresif	Orientasi keusahawanan	Lumpkin dan Dess (1996)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Orientasi keusahawanan	Brown dan Kirchoff (1997)
		Lumpkin dan Dess (1997)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Orientasi keusahawanan	Knight (1997)

Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Orientasi keusahawanan	Wilklund (1998)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Orientasi keusahawanan	Sterz et al. (2000)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko	Orientasi keusahawanan	Lumpkin dan Dess (2001)
Proaktif, inovasi dan ambil risiko, autonomi dan daya saing agresif	Orientasi keusahawanan	Loos dan Coulthard (2005)

Sumber: Amran Awang, 2006

Modal sosial

Konsep modal sosial telah diperkenalkan oleh Bourdiu dan Coleman pada sekitar tahun 1980-an dan telah berkembang sehingga kini dengan pelbagai definisi yang disesuaikan dengan pelbagai bidang kajian. Dalam erti kata lain, modal sosial ialah perhubungan antara ahli keluarga dan kawan rapat (bonding); perhubungan dengan pihak luar seperti rakan sekerja dan jiran tetangga (bridging); serta hubungan dengan kumpulan etnik lain, kerajaan dan pertubuhan bukan kerajaan (menghubungkait) (Green & Haines, 2015), selain berkongsi norma, pemahaman, kepercayaan dan faktor lain (Noordeyana et al., 2020).

Kepercayaan yang dibina melalui interaksi dengan sesama individu dengan pihak organisasi atau firma sekaligus membentuk proses interaksi yang menjadi modal sosial selain daripada modal kewangan, modal manusia dan modal fizikal (Noordeyana et. al., 2016). Khususnya dalam tempoh PKP dan pandemik ini, kepercayaan yang dibina boleh membantu dalam memperkukuhkan hubungan antara keluarga dan juga hubungan dengan pihak luar yang sama-sama mengusahakan perniagaan. Adaptasi hubungan ini sekaligus membantu dalam mengukuhkan ekonomi peniaga kecil sederhana melalui kenalan dan capaian rakan-rakan dan ahli keluarga mereka.

Justeru, PMKS perlu lebih berusaha untuk mewujudkan jaringan modal sosial yang lebih meluas kerana jaringan modal sosial yang berkesan dapat membantu persekitaran perniagaan menjadi lebih maju dan bermanfaat dalam jangka masa yang panjang. Selain itu, bantuan kerajaan dalam aspek kewangan, latihan dan kemahiran serta khidmat nasihat juga amat penting bertujuan untuk memperolehi maklumat yang terkini, mendapatkan kepercayaan pelanggan dan kekal berdaya tahan.

Metodologi kajian

Kajian kuantitatif ini melibatkan 402 responden dalam kalangan PMKS yang menjalankan pelbagai bentuk perniagaan. Majoriti responden terdiri daripada perempuan dan majoriti responden adalah berumur antara 41 hingga 50 tahun. Pemilihan responden adalah bumiputera Melayu yang berdaftar dengan SSM. Majoriti responden memperolehi nilai jualan tahunan kurang daripada RM 300,000 dan mempunyai kurang 5 orang pekerja. Selain itu, majoriti responden terlibat dalam bidang perkhidmatan dengan tempoh perniagaan adalah antara 2 hingga 5 tahun. Maklum balas dari borang soal selidik telah dimasukkan ke dalam perisian SPSS untuk dianalisis dan seterusnya menjawab kepada persoalan kajian.

Dapatan kajian dan perbincangan

Latar belakang responden

Hasil dapatan menunjukkan bahawa seramai 166 responden (41.3 %) adalah lelaki manakala 236 responden (58.7%) adalah perempuan. Seterusnya hasil dapatan menunjukkan bahawa majoriti responden adalah berumur antara 41 hingga 50 tahun. Manakala selebihnya adalah berumur 51 tahun ke atas. Di samping itu, struktur hak milik perniagaan menunjukkan bahawa seramai 380 (94.5%) responden adalah bumiputera Melayu, 2 (0.5%) responden adalah Bumiputera Bukan Melayu, 8 (2%) responden adalah Cina dan 6 (1.5%) responden adalah India dan lain-lain. Hasil dapatan menunjukkan bahawa majoriti responden adalah Bumiputera Melayu. Manakala selebihnya adalah Bumiputera Bukan Melayu. Sementara itu taburan responden berdasarkan pendaftaran syarikat, didapati bahawa responden yang berdaftar dengan SSM mendominasi dalam kajian ini iaitu seramai 274 (68.2%) responden diikuti Badan Profesional iaitu 66 (16.4%) responden, JPPM iaitu 32 (8%) responden dan PBT adalah 22 (5.5%) responden. Manakala selebihnya adalah SKM iaitu 8 (2%) responden.

Meninjau dapatan bagi nilai jualan tahunan, didapati bahawa 14 (3.5%) responden memperolehi nilai jualan tahunan lebih daripada RM 20 juta, 24 (6%) responden antara RM 3 juta sehingga RM 20 juta, 66 (16.4%) responden antara RM 300,000 sehingga RM 2.9 juta dan 298 (74.1%) responden adalah kurang daripada RM 300,000. Hasil dapatan menunjukkan bahawa majoriti responden memperolehi nilai jualan tahunan kurang daripada RM 300,000 dan minoriti responden memperolehi nilai jualan tahunan lebih daripada RM 20 juta. Kemudian merujuk kepada bilangan pekerja sepenuh masa mendapati bahawa 8 (2%) responden mempunyai lebih 75 orang pekerja, 12 (3%) responden antara 30 hingga 75 orang pekerja, 94 (23.4%) responden antara 5 sehingga 29 orang pekerja dan 288 (71.6%) responden adalah kurang daripada 5 orang pekerja. Hasil dapatan menunjukkan bahawa majoriti responden mempunyai kurang 5 orang pekerja dan minoriti responden mempunyai lebih 75 orang pekerja.

Selain itu taburan responden berdasarkan bidang perniagaan menunjukkan bahawa bidang perkhidmatan mendominasi dalam kajian ini iaitu seramai 274 (68.2%) responden diikuti bidang pembuatan iaitu 94 (23.4%) responden dan bidang pertanian iaitu 18 (4.5%) responden. Manakala minoriti responden adalah bidang pembinaan iaitu 16 (4%) responden serta 0 (0%) responden di bidang perlombongan dan penggalian. Bagi tempoh perniagaan menunjukkan bahawa seramai 60 (15%) responden adalah kurang 1 tahun, 94 (23.4%) responden antara 1 hingga 2 tahun, 126 (31.3%) responden antara 2 hingga 5 tahun, 60 (14.9%) responden antara 5 hingga 10 tahun dan 62 (15.4%) responden melebihi 10 tahun. Hasil dapatan menunjukkan bahawa majoriti tempoh perniagaan responden adalah antara 2 hingga 5 tahun. Manakala minoriti tempoh perniagaan responden adalah kurang 1 tahun dan antara 5 hingga 10 tahun.

Jadual 3. Taburan latar belakang responden

Demografi	Bilangan	Peratus
Jantina		
Lelaki	166	41.3
Perempuan	236	58.7
Umur		
20-30 tahun	60	14.9
31-40 tahun	112	27.9
41-50 tahun	180	44.8

51 tahun ke atas	50	12.4
Struktur Hak Milik Perniagaan		
Bumiputera Melayu	380	94.5
Bumiputera Bukan Melayu	2	.5
Cina	8	2.0
India	6	1.5
Lain-lain	6	1.5
Pendaftaran Syarikat		
Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM)	274	68.2
Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM)	8	2.0
Pihak Berkuasa Tempatan (PBT)	22	5.5
Badan Profesional	66	16.4
Jabatan Pendaftaran Pertubuhan (S/JPPM)	32	8
Nilai Jualan tahunan		
Lebih daripada RM 20 juta	14	3.5
RM 3 juta sehingga RM 20 juta	24	6.0
RM 300 sehingga RM 2.9 juta	66	16.4
Kurang daripada RM 300,000	298	74.1
Bilangan Pekerja Sepenuh Masa		
Lebih 75 orang	8	2.0
30 hingga 75 orang	12	3.0
5 sehingga 29 orang	94	23.4
Kurang 5 orang	288	71.6
Bidang Perniagaan		
Perkhidmatan	274	68.2
Pembuatan	94	23.4
Pertanian	18	4.5
Pembinaan	16	4.0
Perlombongan dan Penggalian	0	0
Tempoh Perniagaan		
Kurang 1 tahun	60	14.9
1-2 tahun	94	23.4
2-5 tahun	126	31.3
5-10 tahun	60	14.9
Melebihi 10 tahun	62	15.4

Sumber: Kajian lapangan, 2023

Tahap daya tahan usahawan PMKS semasa pandemik COVID-19

Jadual 4 di bawah adalah taburan berkaitan dengan daya tahan usahawan. Secara keseluruhan menunjukkan bahawa daya tahan usahawan PMKS berada pada tahap tinggi ($M=3.715$, $SP=0.716$). Seterusnya secara terperinci menunjukkan bahawa responden menunjukkan pelbagai pendapat terhadap daya tahan usahawan Berdasarkan dapatan, majoriti responden bersetuju dengan “Saya mempunyai semangat (keazaman, kesungguhan dan ketekunan) yang tinggi dalam menghadapi cabaran atau kegagalan” (50.2%) diikuti “Saya akan menyediakan pelan perlindungan perniagaan” (47.8%) dan “Saya akan melaksanakan perubahan ke atas model dan operasi perniagaan untuk kekal relevan” (46.3%). Kemudian, responden juga bersetuju dengan “Saya akan menambah atau mempelbagaikan produk perkhidmatan lain” (47.8%) dan “Saya akan menggunakan platform e-dagang atau platform atas talian dalam perniagaan” (42.3%). Seterusnya, bagi pernyataan “Saya mempunyai semangat (keazaman, kesungguhan dan ketekunan) yang tinggi dalam menghadapi cabaran atau kegagalan” mencatatkan min yang tertinggi dan berada pada tahap tinggi ($M= 4.104$, $SP=0.814$). Manakala “Sekiranya berlaku bencana, perniagaan saya boleh

beroperasi di lokasi lain” mencatatkan min yang terendah dan berada pada tahap sederhana (M=3.184, SP=1.196).

Jadual 4. Daya tahan usahawan

Bil.	Pernyataan	Min	Sisihan piawai	Tahap
1.	Perniagaan saya boleh beroperasi segera setelah ditimpa bencana.	3.223	1.065	Sederhana
2.	Sekiranya berlaku bencana, perniagaan saya boleh beroperasi di lokasi lain.	3.184	1.196	Sederhana
3.	Saya akan membuat persediaan menghadapi bencana dalam tempoh 6 bulan akan datang.	3.532	0.943	Sederhana
4.	Saya akan menggunakan platform e-dagang atau platform atas talian dalam perniagaan.	3.865	1.028	Tinggi
5.	Saya akan melaksanakan perubahan ke atas model dan operasi perniagaan untuk kekal relevan	3.95	0.852	Tinggi
6.	Saya mempunyai semangat (keazaman, kesungguhan dan ketekunan) yang tinggi dalam menghadapi cabaran atau kegagalan.	4.104	0.814	Tinggi
7.	Saya akan menambah atau mempelbagaikan produk perkhidmatan lain.	3.975	0.94	Tinggi
8.	Saya akan menyediakan pelan perlindungan perniagaan.	3.89	0.898	Tinggi
Keseluruhan		3.715	0.716	Tinggi

Sumber: Kajian lapangan, 2023

Di Malaysia, krisis COVID-19 menyebabkan PMKS perlu mengadaptasi perniagaan atas talian (Abdul Rashid & Hassan, 2020). PMKS juga menggunakan peluang COVID-19 untuk memantapkan perniagaan mereka terutamanya secara digital. Bagi kebanyakan PMKS ini merupakan realiti norma baru dan merupakan salah satu strategi perniagaan susulan dari keadaan pandemik COVID-19. Hal ini diakui Seetharaman (2020) bahawa COVID-19 juga memberikan peluang kepada PMKS untuk mengubah model perniagaan dengan melihat kepada platform digital untuk memasarkan produk mereka. Lebih banyak aktiviti dilakukan di atas talian dan mencari jalan untuk memasarkan produk mereka dengan hubungan fizikal yang paling minima. PMKS juga dilihat untuk bekerjasama dengan pelbagai pihak untuk memasarkan produk mereka seperti Shopee dan Lazada. Maka boleh di rumuskan bahawa PMKS sudah merubah cara perniagaan dan model perniagaan ekoran pandemik COVID-19 kepada keadaan yang lebih baik.

Beberapa kajian turut dijalankan untuk melihat impak COVID-19 ke atas PMKS di seluruh dunia (Rakshit & Paul, 2020). Kajian ini telah menemui bahawa kebolehan untuk menyerap tekanan disebabkan impak negatif COVID-19 akan memacu PMKS ke hadapan. PMKS perlu merancang semula segala kekuatan dan kelemahan syarikat dan mengambil kira situasi pandemik. Bersedia untuk menyerap dan beradaptasi perubahan cara berniaga secara digital amat digalakkan. Pemasaran kaedah lama hendaklah diubah kepada perniagaan digital untuk mendapat pasaran dan gaya perniagaan baru. Maka, fokus utama kajian ini ialah bagaimana pandemik telah membawa gangguan kepada bekalan bahan mentah kepada PMKS dan memberi pengajaran kepada PMKS untuk stabilkan keadaan untuk terus beroperasi. Kebanyakan syarikat mengubah cara stok dan produksi dijalankan untuk memaksimumkan cara pengedaran dan jualan atas talian.

Namun ada juga PMKS yang tidak mempunyai persediaan atau perancangan kontingensi untuk menghadapi krisis seperti pandemik COVID-19. Fabeil et al. (2020) mendapati bahawa PMKS tidak mempunyai pelan kontinjensi untuk menghadapi pandemik. Seharusnya, PMKS yang

terkesan dengan pandemik perlu cepat mengadaptasi untuk menghadapi impak negatif pandemik. PMKS di masa pandemik, memberi tindak balas, meneruskan dan memulihkan operasi perniagaan mereka dengan cepat. Terdapat PMKS yang mengambil masa selama 12 bulan selepas krisis untuk memulihkan perniagaan mereka seperti biasa. Secara tidak langsung, PMKS memperoleh pengalaman dan pengetahuan berharga semasa proses pemulihan pandemik, memberi ruang untuk menstruktur semula operasi perniagaan dan juga menambah baik segmen pasaran barangan mereka.

Tahap modal insan, orientasi keusahawanan dan modal sosial usahawan PMKS semasa pandemik COVID-19

Dalam kajian ini terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi daya tahan PMKS semasa pandemik COVID-19. Antara faktor-faktor ini adalah modal insan, orientasi keusahawanan dan modal sosial dan setiap faktor ini diperincikan satu persatu.

Modal insan

Jadual 5 di bawah menunjukkan taburan berkaitan dengan modal insan. Secara keseluruhan menunjukkan bahawa modal insan usahawan PMKS berada pada tahap tinggi ($M=3.996$, $SP=0.670$). Seterusnya secara terperinci menunjukkan bahawa responden menunjukkan pelbagai pendapat terhadap modal insan. Berdasarkan dapatan, majoriti responden sangat bersetuju dengan “Saya menggunakan idea dan kemahiran yang saya ada untuk menguruskan perniagaan saya” dan bersetuju terhadap “Saya mempunyai kemahiran dalam menentukan keperluan pelanggan” (51.7%). Kemudian, responden juga bersetuju dengan “Saya mempunyai kemahiran dalam mengurus kewangan” dan “Saya sentiasa berbincang dengan pekerja untuk mendapatkan pandangan tentang masalah yang dihadapi dalam perniagaan” (47.3%). Seterusnya, bagi pernyataan “Saya menggunakan idea dan kemahiran yang saya ada untuk menguruskan perniagaan saya” mencatatkan min yang tertinggi dan berada pada tahap tinggi ($M= 4.378$, $SP=0.765$). Manakala “Saya mempunyai kemahiran dalam menentukan sasaran pasaran.” mencatatkan min yang terendah dan berada pada tahap tinggi ($M=3.83$, $SP=0.889$).

Jadual 5. Modal insan

Bil.	Pernyataan	Min	Sisihan piawai	Tahap
1.	Saya menggunakan idea dan kemahiran yang saya ada untuk menguruskan perniagaan saya.	4.378	0.765	Tinggi
2.	Saya mempunyai kemahiran dalam mengurus kewangan.	3.86	0.836	Tinggi
3.	Saya mempunyai kemahiran dalam menentukan sasaran pasaran.	3.83	0.889	Tinggi
4.	Saya mempunyai kemahiran dalam menentukan keperluan pelanggan.	3.96	0.767	Tinggi
5.	Saya mempunyai kemahiran dalam menentukan arah aliran produk.	3.85	0.864	Tinggi
6.	Saya mempunyai kemahiran untuk memotivasikan pekerja.	3.88	0.892	Tinggi
7.	Saya sentiasa berbincang dengan pekerja untuk mendapatkan pandangan tentang masalah yang dihadapi dalam perniagaan.	4.059	0.828	Tinggi
8.	Kemahiran saya dalam membuat keputusan yang berkesan menjadi asas kepada kejayaan perniagaan.	4.154	0.788	Tinggi

Keseluruhan	3.996	0.67	Tinggi
--------------------	--------------	-------------	---------------

Sumber: Kajian lapangan, 2023

Faktor kemahiran mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan usahawan (Faizah & Azhar, 2019). Hakikat ini tidak boleh dinafikan kerana terdapat usahawan Melayu yang kurang cekap dalam menguruskan perniagaan kerana mereka kurang terdedah kepada dunia perniagaan sebenar dan juga dalam sektor korporat. Usahawan Melayu juga sering menghadapi masalah sumber modal dan kurang persediaan yang akhirnya membawa kepada kegagalan dalam perniagaan. Perkara ini diakui oleh Maliani dan Muhammad Shukri (2017) bahawa masalah pengetahuan asas dan kemahiran keusahawanan yang kurang dalam kalangan usahawan wanita telah dikenal pasti sebagai penyebab kepada kegagalan mereka dalam perniagaan.

Akhirnya, golongan wanita yang menceburkan diri dalam bidang keusahawanan akan mengoperasikan aktiviti perniagaan mereka secara *trial and error* iaitu mengurus aktiviti perniagaan tanpa sebarang perancangan yang bersistematik kerana mereka tidak mempunyai pengetahuan dan kemahiran keusahawanan yang cukup (Azlizan et al., 2012). Selain itu, cabaran globalisasi juga telah mendorong pembinaan kemahiran-kemahiran terkini yang dikenali sebagai ‘The 21st Century Skills’ meliputi kemahiran penyelesaian masalah untuk lebih berjaya dalam zaman teknologi maklumat (Mohd Zaidi, 2017). Seterusnya, kemahiran penyelesaian masalah menyokong usahawan mengurus perniagaan dengan lebih kreatif. Empat faktor yang membentuk modal insan dalam diri usahawan ialah aspek pendidikan dan latihan, pengalaman perniagaan, sokongan sosial dan kreativiti. Manakala dari segi daya saing, bantuan kewangan, iltizam perniagaan, prasarana dan infrastruktur merupakan faktor penting dalam mengurus perniagaan (Jurry et al., 2021).

Orientasi keusahawanan

Jadual di bawah adalah taburan berkaitan dengan orientasi keusahawanan. Secara keseluruhan menunjukkan orientasi keusahawanan usahawan PMKS berada pada tahap tinggi ($M=4.049$, $SP=0.638$). Seterusnya secara terperinci menunjukkan bahawa responden menunjukkan pelbagai pendapat terhadap orientasi keusahawanan. Berdasarkan dapatan, majoriti responden bersetuju dengan “Saya seorang yang berpandangan jauh dan pantas untuk merebut peluang yang difikirkan akan memberi pulangan yang baik” (53.2%) diikuti “Saya berdedikasi dalam menyelesaikan masalah perniagaan.” (52.2%). Kemudian, responden juga bersetuju dengan “Saya seorang yang mementingkan citarasa pengguna untuk berjaya dalam perniagaan” (49.3%) dan “Saya mempunyai kecenderungan yang tinggi untuk mendahului para pesaing dalam memperkenalkan idea atau produk baru” (47.8%). Seterusnya, bagi pernyataan “Saya seorang yang berwawasan dan ingin maju dalam perniagaan” mencatatkan min yang tertinggi dan berada pada tahap tinggi ($M=4.293$, $SP=0.753$). Manakala “Saya mempunyai kecenderungan yang tinggi untuk melibatkan diri dalam projek yang berisiko tinggi (dengan kadar pulangan yang tinggi)” mencatatkan min yang terendah dan berada pada tahap tinggi ($M=3.796$, $SP=0.918$).

Jadual 6. Orientasi keusahawanan

Bil.	Pernyataan	Min	Sisihan piawai	Tahap
1.	Saya seorang yang kreatif dan inovatif serta memberi penekanan yang kuat terhadap teknologi dan inovasi.	3.955	0.824	Tinggi

2.	Saya seorang yang berpandangan jauh dan pantas untuk merebut peluang yang difikirkan akan memberi pulangan yang baik.	4.074	0.767	Tinggi
3.	Saya seorang yang berwawasan dan ingin maju dalam perniagaan.	4.293	0.753	Tinggi
4.	Saya berdedikasi dalam menyelesaikan masalah perniagaan.	4.159	0.751	Tinggi
5.	Saya mempunyai kecenderungan yang tinggi untuk melibatkan diri dalam projek yang berisiko tinggi (dengan kadar pulangan yang tinggi).	3.796	0.918	Tinggi
6.	Saya mempunyai kecenderungan yang tinggi untuk mendahului para pesaing dalam memperkenalkan idea atau produk baru.	3.845	0.872	Tinggi
7.	Saya seorang yang mementingkan citarasa pengguna untuk berjaya dalam perniagaan.	4.179	0.74	Tinggi
8.	Saya mengiklankan produk perniagaan melalui kaedah pemasaran dalam talian.	4.094	0.903	Tinggi
Keseluruhan		4.049	0.638	Tinggi

Sumber: Kajian lapangan, 2023

Kreativiti dan inovasi dalam perniagaan semasa pandemik COVID-19 amat membantu PMKS untuk kekal bersaing, mengekalkan perniagaan dan mengelakkan dari kerugian yang besar terutamanya semasa PKP. Walaupun tidak dinafikan dengan keadaan semasa pandemik COVID-19, peniaga juga berhadapan dengan cabaran bagi memastikan produk jualan mereka kekal relevan. Oleh yang demikian, ketika PKP pelanggan menyaksikan pelbagai strategi jualan, termasuk cara pengiklanan kreatif yang dilakukan oleh pemilik syarikat termasuk memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram dan TikTok. Selain itu, PMKS juga boleh membuka akaun Google My Business (GMB) iaitu salah satu platform digital yang boleh dimanfaatkan oleh peniaga. Ini kerana ianya merupakan platform pengiklanan secara percuma dengan enjin pencarian internet yang paling terkenal di dunia iaitu Google. Menerusi GMB, sekiranya pencarian bagi nama perniagaan di kedudukan teratas, pemilik perniagaan akan diberi ganjaran. Platform ini juga membantu memastikan nama perniagaan muncul di halaman pertama carian Google (Nickyson Nyambar, 2021).

Modal sosial

Jadual di bawah adalah taburan berkaitan dengan modal sosial. Secara keseluruhan menunjukkan bahawa modal sosial usahawan PMKS berada pada tahap tinggi ($M=3.959$, $SP=0.68$). Seterusnya secara terperinci menunjukkan bahawa responden memberikan pelbagai pendapat terhadap modal sosial. Berdasarkan dapatan, majoriti responden bersetuju dengan “Saya mempunyai hubungan baik dengan pesaing” (49.3%) diikuti sangat setuju “Saya mempunyai hubungan baik dengan pelanggan tetap” dan “Saya mempunyai hubungan baik dengan pekerja” (48.8%). Kemudian, responden juga bersetuju dengan “Saya selalu berbincang dengan pembekal mengenai bekalan dan harga bahan mentah untuk perniagaan saya” (47.8%) dan “Saya merasakan dasar dan Insiatif Bantuan kerajaan membantu kelangsungan perniagaan saya” (46.3%). Seterusnya, bagi pernyataan “Saya mempunyai hubungan baik dengan pelanggan tetap” dan “Saya mempunyai hubungan baik dengan pekerja” mencatatkan min yang tertinggi dan berada pada tahap tinggi ($M= 4.398$, $SP=0.700$). Manakala “Saya mendapat galakan dari kerajaan melalui program keusahawanan yang dijalankan oleh kerajaan” mencatatkan min yang terendah dan berada pada tahap sederhana ($M=3.467$, $SP=1.200$).

Jadual 7. Modal insan

Bil.	Pernyataan	Min	Sisihan Piawai	Tahap
1.	Saya menggunakan idea dan kemahiran yang saya ada untuk menguruskan perniagaan saya.	4.378	0.765	Tinggi
2.	Saya mempunyai kemahiran dalam mengurus kewangan.	3.86	0.836	Tinggi
3.	Saya mempunyai kemahiran dalam menentukan sasaran pasaran.	3.83	0.889	Tinggi
4.	Saya mempunyai kemahiran dalam menentukan keperluan pelanggan.	3.96	0.767	Tinggi
5.	Saya mempunyai kemahiran dalam menentukan arah aliran produk.	3.85	0.864	Tinggi
6.	Saya mempunyai kemahiran untuk memotivasikan pekerja.	3.88	0.892	Tinggi
7.	Saya sentiasa berbincang dengan pekerja untuk mendapatkan pandangan tentang masalah yang dihadapi dalam perniagaan.	4.059	0.828	Tinggi
8.	Kemahiran saya dalam membuat keputusan yang berkesan menjadi asas kepada kejayaan perniagaan.	4.154	0.788	Tinggi
Keseluruhan		3.996	0.67	Tinggi

Sumber: Kajian lapangan, 2023

Kesimpulan

Kesimpulannya, daya tahan yang tinggi ditunjukkan oleh usahawan PMKS semasa pandemik COVID-19 melalui semangat yang tinggi iaitu kesungguhan, keazaman, dan ketekunan yang tinggi dalam menghadapi cabaran dalam perniagaan. Selain itu, penyediaan pelan perlindungan perniagaan yang bertindak sebagai persediaan dalam menghadapi sebarang bentuk cabaran perlu dilakukan oleh setiap komuniti peniaga khususnya peniaga kecil-kecilan. Dengan adanya pelan perlindungan perniagaan, dapat mengurangkan risiko yang dihadapi oleh perniagaan yang dijalankan dalam situasi kritikal yang tidak dijangka. Dalam masa yang sama, tindakan untuk melakukan perubahan ke atas model dan operasi perniagaan untuk kekal relevan dari semasa ke semasa. Dalam konteks ini, sebagai usahawan, adalah penting untuk sentiasa berpandangan jauh agar dapat membuat keputusan yang bijak dalam menguruskan perniagaan. Tambahan itu, dalam berhadapan dengan cabaran pandemik COVID-19, responden yang merupakan usahawan PMKS, mereka menambah atau mempelbagaikan produk perkhidmatan lain bagi memastikan perniagaan yang dijalankan dapat bertahan dalam menghadapi cabaran pandemik COVID-19. Produk dan perkhidmatan yang disediakan hendaklah bertepatan dengan keperluan masyarakat bagi memastikan ianya menjadikan pilihan dalam kalangan masyarakat setempat. Selain itu, dalam memastikan daya tahan yang tinggi yang ditunjukkan oleh usahawan semasa pandemik COVID-19, mereka menggunakan platform e-dagang atau platform atas talian dalam perniagaan bagi membolehkan pengoperasian perniagaan berjalan dengan kaedah yang lain. Secara tidak langsung, tindakan tersebut dapat menyumbang kepada kelangsungan perniagaan yang dijalankan. Pendekatan yang diambil dilihat mendapat sambutan yang memberangsangkan dalam kalangan pelanggan. Keadaan tersebut menggambarkan daya tahan yang memberangsangkan dalam kalangan usahawan dalam berhadapan dengan cabaran COVID-19.

Kenyataan Persetujuan Responden: Soal selidik kajian ini telah melalui proses kebolehppercayaan tanpa soalan sensitive dan mendapat persetujuan responden kajian yang terlibat.

Konflik Kepentingan: Pengarang mengisytiharkan tiada konflik kepentingan.

Rujukan

- Abdul Rashid, S. M. R., & Hassan, F. (2020). Amalan dan penglibatan peniaga kecil melalui perniagaan digital semasa Pandemik COVID-19 di Malaysia. *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space*, 8(2), 1–20.
- Abdullah, N. A. S., Noor, N. L. M., & Ibrahim, E. N. M. (2013). Resilient organization: Modelling the capacity for resilience. *International Conference on Research and Innovation in Information Systems (ICRIIS)* (pp. 319–324), Kuala Lumpur, Malaysia.
- Amran Awang. (2006). *Orientasi keusahawanan firma dan prestasi Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) Bumiputera: Kajian impak penyederhana beberapa faktor persekitaran yang ditanggap* [Unpublished PHD dissertation, Universiti Sains Malaysia].
- Anggadwita, G., & Mustafid, Q. Y. (2014). Identification of factors influencing the performance of Small Medium Enterprises (SMEs). *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 115, 415–423.
- Anonymous. (2020, November 8). COVID19: Kematian seluruh dunia. *Astro Awani* Retrieved from <https://www.astroawani.com/berita-dunia/covid19-kematian-seluruh-dunia-hampir-125-juta-267406>
- Ates, A., & Bititci, U. (2011). Change process: A key enabler for building resilient SMEs. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5601–5618.
- Azlizan, T., Hamzah, J., Yahaya, I., & Habibah, A. (2012). Penyertaan komuniti dalam bidang keusahawanan luar bandar. *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space*, 8(9), 84–96.
- Biggs Hicks, C. C., Cinner, J. E., Hall, C. M., & Biggs, D. (2015). Marine tourism in the face of global change: The resilience of enterprises to crises in Thailand and Australia. *Ocean and Coastal Management*, 105, 65–74.
- Covin, J. G. & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10, 75-87.
- Covin, J. G. & Slevin, D. P. (1991). A conceptual entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25.
- Fabeil, N. F., Pazim, K. H., & Langgat, J. (2020). The impact of Covid-19 pandemic crisis on micro-enterprises: Entrepreneurs' perspective on business continuity and recovery strategy. *Journal Economic Bussiness*, 3, 837–844.
- Faizah Zakaria & Azhar Harun. (2019). Faktor kemahiran dan kejayaan usahawan asnaf: Amalan kerohanian islam sebagai penyederhana. *International Journal of Accounting, Finance and Business (IJAFB)*, 4(24), 98-108.
- Firdaus Azil. (2020, April 6). Pakej PRIHATIN Tambahan: Kerajaan umum tambahan RM10 bilion untuk PKS, perusahaan mikro. *Astro Awani* Retrieved from <https://www.astroawani.com/berita-malaysia/pakej-prihatin-tambahan-kerajaan-umum-tambahan-rm10-bilion-untuk-pks-perusahaan-mikro-237012>
- Gunasekaran, A., Rai, B. K., & Griffin, M. (2011). Resilience and competitiveness of small and medium size enterprises: An empirical research. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5489–5509.

- Harifah Mohd Noor, Jabil Mapjabil, Adilah Md Ramli, Jurry Foo @ Jurry Bt F. Michael, Ubong Imang & Rima Abdul Rahman. (2020). Resilien keusahawanan makanan tradisi sebagai produk pelancongan dalam tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) sepanjang pandemik COVID-19 di negeri Sabah. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*, 5(32), 50-62.
- Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual Review of Ecology and Systematics*, 4(1), 1–23.
- Jabatan Perangkaan Malaysia. (2022). Prestasi Perusahaan Mikro, Kecil & Sederhana (PMKS) 2021.
- Jurry Foo, Ubong Imang, Jalihah Md Shah & Mohd Sohaimi Esa. (2021). Penghasilan serunding kubis semasa pandemik COVID-19 terhadap pembangunan usahawan wanita. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*, 6(40), 122–131.
- KUSKOP & SME Corp. Malaysia. (2020). Kaji Selidik PMKS Mengenai Penularan COVID19.
- Lengnick-Hall, C. A., Beck, T. E., & Lengnick-Hall, M. L. (2011). Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management. *Human Resource Management Review*, 21(3), 243–255.
- Linnenluecke, M. K. (2017). Resilience in business and management research: A review of influential publications and a research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 19(1), 4–30.
- Lumpkin, G. T. & Dess, G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academic Management Review*, 21(1), 135-172.
- Lumpkin, G., & Dess, G. (2005). The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. *Academy of Management Executive*, 19, 147-156. <https://doi.org/10.5465/ame.2005.15841975>
- Maliani, M., & Muhammad Shukri, B. (2017). Malay women entrepreneurial success: Challenges and barriers. *International Journal of Accounting*, 2(5), 76-84.
- Margaretha, F., & Supartika, N. (2016). Factors Affecting Profitability of Small Medium Enterprises (SMEs) Firm Listed in Indonesia Stock Exchange. *Journal of Economics, Business and Management*, 4(2), 132–137.
- Miller, D., & Friesen, P.H. (1982). Innovation in conservative and entrepreneurial firm: Two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*, 3, 1-25.
- Mohd Iskandar, I. (2021, September 28). 37,415 perniagaan gulung tikar akibat COVID-19. *Berita Harian*. Retrieved from <https://www.bharian.com.my/berita/nasional/2021/09/869783/37415-perniagaan-gulung-tikar-akibat-covid-19>
- Mohd Zaidi, H. (2017). Strategi menghasilkan generasi cemerlang melalui pendidikan: Peranan Universiti. *Proceeding Iain Batu Sangkar*, 1(2), 15-22.
- Muhammedamin Hussien Saad, Geoffrey Hagelaar, Gerben van der Velde & S. W. F. Omta. (2021). Conceptualization of SMEs' business resilience: A systematic literature review. *Cogent Business & Management*, 8(1), 1938347.
- Nickyson Nyambar. (2021). PKP 2.0: Bagaimana peniaga teruskan perniagaan. *Astro Awani*. Retrieved from <https://www.astroawani.com/berita-bisnes/pkp-20-bagaimana-peniaga-teruskan-perniagaan-277235>
- Noordeyana Tambi, Asnarulkhadi Abu Samah, Hanina H Hamsan, & Marof Redzuan. (2016). Jenis dan tahap pemilikan modal peniaga bazar larut malam: Kajian kes di Lembah Klang, Malaysia. *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space*, 12(1), 61-74.

- Noordeyana Tambi, Rosniza Aznie Che Rose, Nor Azlina Abu Bakar, Nur Hafizah Yusoff, & Azlan Abas. (2020). The sustainability of traders' communities in the late-night bazaar. *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, 7(1), 100-107. Retrieved from <https://doi.org/10.21833/ijaas.2020.01.010>
- Norainiaida Mat Yaacob, Noor Azman Hasan & Muhammad Hussin. (2014). *Daya tahan usahawan melayu Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) peruncitan di negeri Melaka* [Unpublished PHD dissertation, Universiti Kebangsaan Malaysia]. Fakulti Pendidikan.
- Nur Afifah Ahmad & Nurhawani Yaacob. (2021). Faktor Kepada kejayaan usahawan wanita dalam Perusahaan Kecil Dan Sederhana di daerah Pasir Puteh, Kelantan. *Jurnal Dunia Perniagaan*, 3(3), 1-11.
- Omar, S. S. bt., Arokiasamy, L., & Ismail, M. (2009). The background and challenges faced by the small medium enterprises: A human resource development perspective. *International Journal of Business and Management*, 4(10), 95-102.
- Rakshit, D & Paul, A. (2020). Impact of COVID-19 on sectors of indian economy and business survival strategies. *International Journal of Engineering and Management Research*, 10(3), 51-55.
- Razak, A., Sarpan, S., & Ramlan, R. (2018). Influence of Promotion and job satisfaction on employee performance. *Journal of Accounting, Business and Finance Research*, 3(1), 18–27.
- Sarwoko, E., & Frisdiantara, C. (2016). Growth determinants of Small Medium Enterprises (SMEs). *Universal Journal of Management*, 4(1), 36–41.
- Seetharaman, P. (2020). Business models shifts: Impact of Covid-19. *International Journal of Information Management*, 54, 102173.
- SME Corp. Malaysia. (2022). Laporan Tinjauan PKS 2019/20. Retrieved from https://www.smeinfo.com.my/wp-content/uploads/2020/12/Full-Report_SME-Insights-2019.20-1.pdf
- SME Corp. Malaysia. (2023). Retrieved from <https://www.smeinfo.com.my/index.php/my/polisi/2020-02-11-08-01-24/sme-definition>
- Williams, N., Vorley, T., & Ketikidis, P. H. (2013). Economic resilience and entrepreneurship: A case study of the Thessaloniki City Region. *Local economy*, 28(4), 399- 415.