

SIGAH SEBAGAI SUMBER EKONOMI

1.1 Pengenalan

Seni kraftangan di Sabah telah bermula sejak beratus tahun dahulu. Hasil-hasil kraftangan seperti kain tenunan, bakul rotan, gelang manik, tikar pandan dan sebagainya sentiasa dikaitkan sebagai pekerjaan kaum wanita di luar bandar. Bagaimanapun dalam banyak perkara terdapat juga kerjasama dari pihak lelaki terutama untuk penyediaan bahan mentah. Dalam masyarakat Rungus kegiatan kraftangan dijalankan semasa masa kelapangan terutama selepas habis musim menuai dan juga pada waktu malam. Bagaimanapun hingga hari ini kebanyakan aktiviti kraftangan masih lagi dijalankan secara sambilan sahaja walaupun kraftangan yang dihasilkan adalah untuk dipasarkan.

Pembuatan sigah oleh kaum Suluk dan kaum Irranun juga masih dijalankan secara sambilan dan hanya merupakan sumber ekonomi sambilan. Keluaran mereka adalah sedikit dan terhad. Misalnya bagi sigah tenunan, seorang penenun yang cekap hanya dapat mengeluarkan tiga hingga lima helai sahaja dalam sebulan. Bagi sigah sulaman pula seorang penenun mengambil masa hingga tiga bulan untuk menyiapkan sehelai sigah sulaman. Keluaran yang agak terhad ini tidak membolehkan pemasaran yang banyak. Ini menyebabkan pulangan yang diperolehi juga kurang memuaskan.

Pengkaji berpendapat, sekiranya pembuat-pembuat sigah dapat menumpukan sepenuh perhatian dalam pengeluaran sigah maka mereka dapat memberikan keluaran yang lebih banyak dalam masa yang lebih singkat. Pembuat sigah haruslah mempunyai sikap 'komersial'. Sekiranya sigah

dijual semata-mata untuk kegunaan pemakaian masyarakat tempatan, sudah tentu suatu masa nanti mereka akan kehilangan pasaran kerana adalah jelas bahawa generasi baru semakin melupakan atau mengabaikan pemakaian sigah. Persoalan-persoalan seperti ini haruslah diberikan perhatian untuk mencapai tujuan memelihara kebudayaan kebendaan dalam masyarakat masa kini.

3.2 Masalah Pengeluaran dan Pemasaran Sigah

Masalah pengeluaran dan pemasaran sigah masa kini haruslah diberikan perhatian sebelum beberapa cadangan dikemukakan untuk membangunkan lagi industri kraftangan khususnya sigah. Masalah pengeluaran sigah dapat dibahagikan kepada tiga iaitu:

1. Masalah mendapatkan bahan mentah
2. Masalah dalam proses pembuatan
3. Masalah pemasaran

Pengkaji mendapati penenun sigah tenunan sukar mendapatkan benang putih yang merupakan bahan mentah utama sigah tenunan. Bekalan adalah sedikit dan hanya dapat dibeli di Bahagian Latihan Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia Cawangan Kota Kinabalu. Bekalan benang yang kurang ini tidak tetap ini adalah disebabkan oleh kadar permintaan yang tidak tetap dari penenun. Masalah ini mungkin dapat diatasi sekiranya penenun dapat meujudkan kadar permintaan yang tetap setiap bulan supaya pengimport dapat mengimport benang sesuai dengan keperluan. Ini bermakna penenun perlu mempunyai masa yang lebih teratur setiap hari untuk memastikan jumlah keluaran dan penggunaan benang yang tetap setiap bulan.

Penenun juga menghadapi masalah untuk mendapatkan pewarna tradisional yang diperlukan untuk mewarnakan benang. Pewarna tradisional yang terdiri dari tumbuhan, daun, kulit kayu dan sebagainya adalah mengambil masa untuk mendapatkannya. Masalah ini mungkin dapat diringankan dengan menanam sendiri pewarna yang mudah ditanam seperti bengkudu, anyit, lada, tarum/tahum (Irr/Run), pokok girak (Irr). Sila rujuk 2.3.1 - Sumber Pewarna Tradisional).

Bagi penyulam sigah sulaman, mereka kurang menghadapi masalah mendapatkan benang kerana benang yang diperlukan dijual dengan banyaknya di kedai berdekatan.

Masalah masa menjadi masalah utama di peringkat proses pembuatan. Sigah tenunan misalnya, dari peringkat mencari pewarna, proses mewarna, menenun hingga siap boleh mengambil masa hingga sebulan. Kerja-kerja menenun pula dijalankan dalam masa yang tidak tetap. Ini juga memantapkan lagi masa pengeluaran. Keadaan yang sama berlaku dalam pembuatan sigah sulaman.

Selain masalah masa, kegiatan menenun dan menyulam sigah adalah bersifat kegiatan keluarga. Seorang ibu akan menurunkan kemahirannya kepada anak-anak perempuannya dan seterusnya. Oleh kerana tenaga kerja dalam famili itu sedikit maka keluaran juga adalah terhad.

Perkara yang tidak kurang pentingnya ialah masalah di peringkat pemasaran. Pada masa sekarang sigah sulaman dan tenunan dipasarkan dengan tiga cara iaitu melalui orang tengah, melalui tamu²⁵ dan melalui tempahan.

²⁵ Tamu adalah seperti pasar tani di Semenanjung Malaysia. Keunikannya ialah ia menjual berbagai-bagai barang seperti sayur-sayuran, kraftangari, gong, kain, ubat-ubatan dan sebagainya.

Selain daripada itu kedai-kedai kraftangan juga menjalankan pembelian terus dari pengeluar terutama sigah tenunan. Bagi pasaran melalui orang tengah, pengeluar akan menjualkan sigah mereka kepada orang tengah yang terlebih dahulu menempah sigah dari pembuat untuk jumlah yang tertentu. Harga yang diberikan oleh orang tengah kepada pembuat adalah lebih murah berbanding ia membeli dengan jumlah yang banyak dan langganan yang tetap. Pengeluar sigah juga boleh memasarkan sigah mereka di tamu. Di tamu penjual dan pembeli akan melakukan tawar-menawar. Seorang pembeli yang inginkan sigah mengikut corak yang dikehendakinya atau ingin harga asal, akan melakukan tempahan terus dari pengeluar.

Masalah utama di peringkat pemasaran ialah jumlah pasaran yang terhad. Pada masa ini sigah tenunan kebanyakannya dijual kepada kaum yang memakai sigah seperti Kadazan Dusun, Bajau, Irranun dan Rungus. Bagi sigah sulaman pasaran utama mereka ialah Kaum Rungus sahaja. Tambahan pula hanya golongan tua yang masih berminat memakai sigah. Keadaan ini mengurangkan lagi jumlah pasaran. Ini tidak menggalakkan pembuatan sigah yang banyak yang membolehkan pembuat mendapat lebih banyak pulangan.

Pengguna dan penggunaan sigah yang terhad juga mengurangkan pasaran. Hanya beberapa kaum yang terlibat dengan penggunaan sigah. Sigah pada masa ini juga kebanyakannya digunakan khas untuk pakaian kepala sahaja. Kegunaan sigah terhad berbanding dengan hasil kraftangan lain seperti tudung saji, kalung manik, gelang dan sebagainya yang lebih diterima atau kurang mengambil kira faktor kebudayaan. Misalnya kalung manik Rungus boleh dipakai oleh siapa-siapa sahaja. Selain dari itu pemakaian sigah yang bersifat formal terutama dalam majlis-majlis masa

ini menyebabkan ia kurang diminati berbanding dengan hasil kraftangan lain yang boleh dipakai bila-bila masa.

Ini seolah-olah menggambarkan bahawa sigah kurang potensi ekonomi yang menggalakkan. Bukan setakat itu golongan muda mungkin semakin tidak berminat untuk menceburi bidang kraftangan ini. Lebih malang lagi kesetiaan sulaman dan tenunan tidak dapat diwariskan kepada generasi baru kerana mereka tidak mampu disesuaikan dengan dunia komersial masa kini.

Sebagai rumusannya masalah-masalah yang disebutkan itu harus diteliti di samping cuba memberikan beberapa cara untuk meningkatkan lagi pemeliharaan kesenian ini.

4.3 Langkah-Langkah Komersialisasi

Kesedaran perlulah dipupuk di kalangan generasi baru untuk memelihara kesenian tradisional. Kesenian tradisional merupakan sebahagian dari kebudayaan sesuatu bangsa itu. Budaya itu melambangkan bangsa.

Bagaimanapun memupuk kesedaran adalah suatu proses sosiolisasi yang panjang dan tidak menjamin kejayaan. Sikap materialistik masyarakat masa kini harus diambil kira sebagai sokongan proses sosiolisasi tersebut. Kebudayaan dan kesenian tradisional haruslah disesuaikan dengan masyarakat masa kini.

Dalam kesenian membuat sigah, selain dari memupuk kesedaran, langkah-langkah mengkomersialkan industri tradisional ini haruslah dititikberatkan untuk memberikan satu cara yang lebih praktikal untuk memelihara kesenian ini. Antara langkah yang boleh dijalankan ialah:

1. Menubuhkan persatuan pengeluar sigah di peringkat setempat.
2. Mempelbagaikan hasil keluaran berasaskan kesenian sigah iaitu melalui teknik sulaman dan tenunan.
3. Mengubah sikap pengeluar.

Penubuhan sebuah persatuan pengeluar sigah setempat akan membolehkan pengeluar-pengeluar sigah mewujudkan permintaan bahan mentah yang tetap untuk kegunaan ahli-ahlinya. Kalau perlu, persatuan itu sendiri yang membeli benang dari kilang untuk mendapatkan harga yang lebih murah. Dalam masa yang sama persatuan juga boleh mencari tempat dan orang perseorangan sebagai pasaran. Dengan cara ini persaingan sesama pengeluar dapat dielakkan. Sekiranya berlaku persaingan di antara mereka harga terpaksa diturunkan untuk menarik pembeli. Sebaliknya melalui persatuan harga dapat dikawal untuk kepentingan ahlinya.

Melalui persatuan juga, pengeluar dapat memberikan pilihan yang lebih banyak kepada pembeli. Pihak persatuan juga boleh digunakan untuk daluan mengadakan perundingan dengan Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia yang berpusat di Kuala Lumpur untuk membeli sigah keluaran mereka. Perbadanan ini biasanya akan meminta orang perseorangan atau kumpulan untuk menyediakan satu kertas kerja mengenai kraftangan yang hendak dijual kepada mereka. Antara butir-butir yang dikehendaki ialah harga, kategori keluaran, kod keluaran, jumlah kemampuan bekalan sebulan/tahun, pengurusan dan sebagainya.²⁶

²⁶ Pengkaji mengetahui perkara ini ketika pengkaji menunjukkan sampel hasil kraftangan kaum Rungus di Pusat Perbadanan Kraftangan Malaysia Kuala Lumpur pada 27 Januari 1990.

Tanpa persatuan, seorang individu adalah sukar untuk memenuhi keperluan-keperluan tersebut kerana kadar keluaran yang rendah dan keperluan pengurusan yang bersifat profesional. Melalui persatuan kumpulan pengeluar dan kumpulan pengurusan dapat diwujudkan. Pengkhususan seperti ini akan memberikan peluang kepada kakitangan persatuan untuk memberikan tumpuan kepada tanggungjawab masing-masing. Melalui persatuan juga dapat diwujudkan satu kumpulan yang bertugas untuk mengaji dan memperbaiki mutu keluaran supaya ia sentiasa mengikuti perkembangan semasa. Di samping memasarkan sigah persatuan juga boleh digunakan untuk memasarkan dan menguruskan hasil-hasil kraftangan yang lain. Akhir sekali persatuan dapat menyediakan peluang kepada ahli-ahli untuk bertukar-tukar pendapat dan pengetahuan untuk dikongsi bersama demi kepentingan bersama.

Sehubungan dengan langkah pertama, pengeluar-pengeluar juga haruslah berusaha untuk mempelbagaikan hasil keluaran mereka yang berdasarkan sulaman dan tenunan. Umpamanya teknik menenun boleh digunakan untuk membuat alas meja, hiasan dinding, kain langsir, beg tangan, dompet, penghias kasut wanita dan sebagainya. Teknik sulaman pula boleh digunakan untuk menghasilkan hiasan beg tangan, lukisan tiga dimensi, penghias langsir, sulaman pada baju T, hiasan sarung bantal, taputangan dan sebagainya.

Semua keluaran sampingan ini boleh dikeluarkan dengan menyesuaikan saiz dan kegunaan sesuatu keluaran. Keluaran yang seni dan kreatif ini sudah tentu akan memberikan peluang pasaran yang lebih luas kepada mereka yang mempunyai kepakaran sulaman dan tenunan. Konsep memasarkan sigah diubahsuai menjadi pemasaran kemahiran dan kreativiti.

Di sinilah persatuan memainkan peranan yang penting. Tempahan, pengumpulan, pemasaran dan pengurusan boleh dilakukan dengan cekap untuk memenuhi permintaan. Dalam masa yang sama, badan-badan kraftangan yang lebih besar haruslah bergerak lebih aktif mencari pasaran dalam dan luar negeri. Usaha seperti ini mungkin di luar kemampuan persatuan-persatuan tempatan untuk menguruskannya. Pasaran di luar negeri akan menjamin kesinambungan pasaran dan mengelakkan bekalan berlebihan atau tidak terjual.

Satu lagi perkara yang perlu ditekankan ialah pengeluar juga perlulah mengubah sikap dalam memasarkan hasil kraftangan mereka. Menurut temuramah pengkaji dengan Puan Cathrine,²⁷ beliau sering menghadapi masalah dengan pengeluar terutamanya orang kampung. Antara masalah yang dihadapi ialah pengeluar sering tidak menepati masa untuk menghantar bekalan barang seperti yang dipersetujui. Kedai Puan Cathrine adalah amat popular dan sering menerima tempahan luar. Bila masalah tersebut berlaku Puan Cathrine dan pembeli lain tidak dapat melakukan apa-apa. Kesan masalah ini ialah hubungan pembeli (kedai) dan pengeluar sukar diteruskan terutama jika berlaku berulang kali. Ini sebenarnya merugikan semua pihak.

Menurut Puan Cathrine lagi, setengah pengeluar kurang menghormati perjanjian²⁸ yang telah dibuat antara pembeli dan pengeluar.

²⁷ Puan Cathrine ialah pemilik kedai Sabah Handicraft Centre di Kota Kinabalu Sabah. Beliau juga mempunyai kedai cawangan di Muzium Sabah dan Lapangan Terbang Antarabangsa Kota Kinabalu. Beliau telah berkecimpung dalam perniagaan kraftangan lebih kurang 10 tahun.

²⁸ Perjanjian yang dibuat biasanya ditulis di atas sekeping kertas yang mengandungi jenis barangan yang dikehendaki, jumlah, harga, tarikh penghantaran dan tandatangan kedua belah pihak. Perjanjian ini mudah sekali untuk menyesuaikan dengan tahap pendidikan pengeluar yang terhad.

Misalnya pengeluar dan pembeli bersetuju untuk membekalkan dan membeli sejumlah barangan dengan harga tertentu. Bagaimanapun jika ada kedai yang menawarkan harga lebih tinggi lagi kepada pengeluar, ia dengan serta merta melupakan perjanjian yang telah dibuatnya lebih awal. Masalah ini berkaitan dengan masalah sebelumnya kerana selepas menjual kepada orang lain, pengeluar tidak dapat lagi mematuhi masa dan jumlah bekalan kepada pembeli yang sepatutnya.

Sebenarnya terdapat juga persatuan pengeluar yang melakukan penjualan secara banyak. Mereka membeli dari pengeluar perseorangan kemudian memasarkannya. Bagaimanapun menurut Puan Cathrine, persatuan atau pemborong sering menaikkan harga berlipat kali ganda hingga merugikan pekedai. Banyak barang yang tidak terjual kerana harga yang mahal kerana terpaksa dinaikkan lagi untuk menampung kos pemasaran seperti sewa kedai dan gaji pekerja. Ini menyebabkan pekedai-pekedai lebih gemar berurusan dengan pengeluar persendirian.

Terdapat juga pengeluar yang tidak jujur. Misalnya saiz kraftangan dikurangkan tapi dalam masa yang sama jumlah dan harga keluaran masih mengikut perjanjian. Ini juga merugikan kedua belah pihak dalam jangka panjang.

Selain dari masalah dari pengeluar terdapat juga masalah yang ditimbulkan oleh pekedai. Oleh kerana mereka terpaksa bersaing antara satu sama lain untuk mendapatkan bekalan. Salah satu caranya ialah menawarkan harga yang lebih tinggi ke atas keluaran yang telah ditempah lebih awal. Masalah ini berkaitan dengan perjanjian antara pengeluar dan pembeli. Keadaan ini menyebabkan tiadanya piawaian harga kraftangan yang tetap. Ini merugikan semua pihak seperti pelancong, pengeluar dan pekedai.

Menurut Puan Cathrine beliau sentiasa cuba menasihati pengeluar tentang cara berniaga yang betul. Beliau juga akan bersikap tegas kepada pengeluar yang tidak mematuhi masa dan mutu barangan yang dipersetujui. Katakan ini adalah demi kepentingan bersama. Pekedai dapat memasarkan barangan yang bermutu dan pengeluar akan mengekalkan mutu barangnya. Puan Cathrine bersetuju bahawa melalui komersialisasi budaya, hasil-hasil kraftangan dapat dipelihara dan diteruskan. Nilai budaya yang terkandung dalam hasil-hasil kraftangan itu tidak akan ditemui di tempat lain di dunia. Oleh itu ia mempunyai nilai ekonomi yang baik khususnya di kalangan pelancong luar negeri.

Proses komersialisasi budaya ini akan memberikan jaminan kesenian tradisional akan terpelihara. Masyarakat akan lebih mudah menerima dan membeli sesuatu yang mempunyai nilai ekonomi. Di samping itu proses ini juga akan membantu pengeluar-pengeluar kraftangan untuk meninggikan pendapatan mereka. Keseluruhannya, jika hasil-hasil kraftangan tradisional dapat dipasarkan dengan sistematik maka tidaklah mustahil bahawa ini akan membantu mengurangkan masalah kemiskinan di luar bandar kerana kraftangan tradisional memang berasaskan luar bandar.

4. Kesimpulan

Langkah-langkah untuk menyesuaikan kesenian tradisional dengan keperluan masyarakat masa kini haruslah diambil. Masalah-masalah pengeluaran dan semua peringkat perlu diatasi untuk menjamin kelancaran perkembangan kraftangan tradisional ini. Pengeluar perlulah mendapatkan lebih banyak maklumat dengan aspirasi dan keperluan masyarakat semasa supaya hasil kraftangannya sentiasa mengikuti perkembangan zaman. Pengeluar perlulah

lebih kreatif untuk menghasilkan kraftangan yang menarik dan boleh digunakan oleh semua orang.

Sekiranya langkah-langkah ini dapat dijalankan, kesenian tradisional akan terpelihara malah akan diperkayakan lagi dengan kebudayaan masyarakat semasa.