

GELAGAT PERBELANJAAN GOLONGAN ISI RUMAH B40 TERHADAP PRODUK KESIHATAN SEMULA JADI: PEMERHATIAN AWAL DI PERUMAHAN AWAM SRI KOTA, CHERAS

*(Spending Behaviour of B40 Households on Natural Health Products: Preliminary
Observations in Sri Kota Public Housing Community, Cheras)*

ISZAN HANA KAHARUDIN, WARDAH MUSTAFA DIN*, NORFAZILAH AHMAD,
IDAYU BADILLA IDRIS, AZIMATUN NOOR AIZUDDIN, ROSZITA IBRAHIM,
MOHD RIZAM ABDUL RAHMAN, SAZMAN WAHAB & QISTINA MOHD GHAZALI

ABSTRAK

Produk kesihatan semula jadi merupakan salah satu produk yang menjadi pilihan dalam kalangan pengguna di Malaysia seperti kosmetik, wangian, makanan, suplemen mahupun ubat-ubatan yang berasaskan produk semula jadi yang dianggap berkesan dan selamat. Trend penggunaan produk kesihatan semula jadi semakin meningkat terutamanya dalam tempoh pandemik Covid-19 yang mana pengguna semakin sedar dan prihatin kepentingan suplemen kesihatan agar kehidupan lebih sihat dan sejahtera. Kajian ini merupakan pemerhatian awal gelagat perbelanjaan golongan isi rumah B40 terhadap produk kesihatan semula jadi di kawasan Perumahan Awam Flat Sri Kota, Cheras, Kuala Lumpur. Seramai enam orang responden telah dipilih secara rawak untuk menjalani sesi temu bual. Hasil daripada sesi temu bual dianalisis dengan mengeluarkan tema-tema yang menunjukkan faktor yang mempengaruhi pembelian pengguna terhadap produk kesihatan semula jadi. Dapatan kajian menunjukkan terdapat tujuh faktor yang mempengaruhi keputusan perbelanjaan golongan isi rumah B40 iaitu harga barang itu sendiri, pendapatan, harga barang lain, cita rasa, fesyen atau trend masa kini, maklumat barangan dan peraturan atau undang-undang kerajaan. Hasil daripada pemerhatian awal ini dapat dijadikan sebagai panduan dan asas kepada penyelidikan yang berkaitan.

Kata kunci: Gelagat perbelanjaan; Faktor penentu perbelanjaan penggunaan; Produk kesihatan semula jadi

ABSTRACT

Natural health products are one of the products that are preferred among consumers in Malaysia such as cosmetics, fragrances, food, supplements or medicines based on natural products that are considered effective and safe. The trend of using natural health products is increasing especially during the Covid-19 pandemic which is the consumers are more health-conscious and concerned the importance of supplements for general health and well-being. This study is a preliminary observation of the spending behaviour for B40 households on natural health products in Sri Kota Public Housing Community, Cheras, Kuala Lumpur. A total of six respondents were randomly selected for the interview session. The results of the interview sessions were analysed by extracting themes of factors that influence consumer spending on natural health products. The findings showed that there are seven factors that

influence the spending decisions of the B40 households, namely price, income, price of other goods, taste, fashion or current trends, product information and government regulations. The results of this preliminary observation can be used as a guide and basis for related research.

Keywords: Spending behaviour; Factors determining consumption spending; Natural health products

PENGENALAN

Pada masa kini produk kesihatan semula jadi merupakan salah satu produk yang menjadi pilihan dalam kalangan masyarakat di Malaysia sama ada produk seperti kosmetik, wangian, makanan, makanan tambahan/suplemen mahupun ubat-ubatan yang berasas *natural product* atau produk semula jadi yang dianggap berkesan dan selamat. Menurut takrifan *Health Canada* produk kesihatan semula jadi merangkumi enam kategori seperti berikut: vitamin dan mineral; ubat-ubat herba; ubat homeopati; ubat tradisional seperti ubat tradisional Cina dan Ayurveda (India Timur); probiotik; dan produk lain seperti asid amino, asid lemak penting dan komponen lain yang diasingkan atau disucikan daripada sumber semula jadi (Government of Canada 2016). Di Malaysia, takrifan produk kesihatan semula jadi merujuk kepada empat kategori iaitu ubat tradisional, produk herba siap, ubat herba dan ubat homeopati (NPRA 2018). Produk kesihatan ini dikawal secara berbeza di setiap negara.

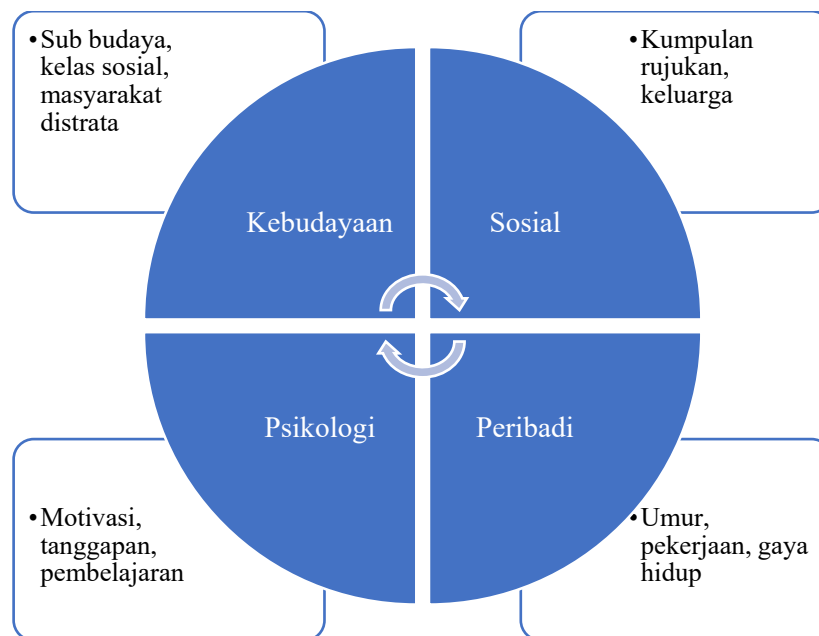
Masyarakat kini berminat dan yakin dengan khasiat yang diperolehi daripada bahan semula jadi. Produk semula jadi adalah sebatian kimia yang dihasilkan oleh organisma hidup atau benda hidup dan mengandungi aktiviti biologi yang boleh merawat penyakit. Secara umumnya, produk hasilan semula jadi ini masih menerima permintaan pasaran daripada masyarakat dan ia termasuk sebagai salah satu barangan atau produk yang diperlukan mengikut kehendak setiap individu dalam setiap isi rumah. Menurut Ahn (2017), Hui (2019a) dan Williamson et al. (2020) terdapat trend peningkatan penggunaan produk kesihatan semula jadi dalam kalangan pengguna.

Trend penggunaan produk kesihatan semula jadi dilihat semakin meningkat terutamanya dalam tempoh pandemik. Ini disebabkan oleh beberapa faktor iaitu pertama, kesedaran pengguna mengenai kepentingan penjagaan kesihatan. Kini, masyarakat semakin sedar dan prihatin kepentingan mengambil suplemen kesihatan agar kehidupan lebih sihat dan sejahtera. Walaupun terdapat pelbagai jenis produk kesihatan semula jadi yang dijual di pasaran, namun pengguna harus mengetahui secara terperinci kandungan produk yang diamalkan bagi memastikan kesesuaian produk tersebut dengan tubuh badan dan tiada kesan sampingan tidak baik terhadap pengguna. Mengikut statistik Bahagian Regulator Farmasi Negara, sebanyak 163 produk kesihatan dikenal pasti tidak selamat kerana dicampur palsu dengan bahan terlarang atau racun berjadual. Majoriti produk kesihatan ini adalah produk tradisional yang dijual secara terbuka kepada pengguna (Berita Harian 2022). Walaupun produk semula jadi telah digunakan sebagai ubat atau herba sejak zaman purba, namun dari segi keselamatan, keberkesanan dan kualiti produk kesihatan semula jadi masih dibincangkan hingga hari ini terutamanya dalam konteks produk kesihatan semula jadi yang diproses dan sedia untuk dijual kepada pengguna. Dalam manuskrip kuno, produk semula jadi digunakan mentah, atau diproses secara minimum di rumah sebagai ubat peribadi (Piah 2015). Pada masa ini, pengguna menggunakan produk yang sedang diproses dan dijual sebagai produk siap di pasaran. Faktor kedua adalah berkenaan keutamaan atau cita rasa pengguna yang lebih mengutamakan penggunaan produk kesihatan semula jadi untuk mengekalkan kesihatan dan kesejahteraan umum (Hui 2019a). Trend peningkatan ini bukan sahaja diperhatikan di negara

maju seperti Kanada (Ng & Luong 2020) dan United Kingdom (Lazarou & Heinrich 2019), tetapi turut diperhatikan di Asia Tenggara (Hui 2019b).

Dari segi konteks ekonomi, isi rumah atau pengguna merujuk kepada individu yang membeli, mempunyai keupayaan untuk membeli barangan dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh penjual bagi memenuhi keperluan, kehendak atau keinginan peribadi isi rumah (Walter 1974). Keputusan membuat pembelian oleh isi rumah adalah disertakan dengan niat. Niat boleh dianggap sebagai peramal terbaik bagi tingkah laku atau gelagat sebenar yang ditunjukkan oleh pengguna (Ajzen 1991). Di Malaysia, terdapat hubungan yang signifikan antara kesediaan membayar (*willingness to pay*) produk organik dan niat untuk membeli produk organik (Zuroni et al. 2021). Manakala di India, pemboleh ubah demografi iaitu pendapatan dan pendidikan serta faktor psikologi iaitu kesedaran kesihatan merupakan faktor penting yang mempengaruhi kesediaan membayar pengguna terhadap produk kesihatan (Ali et al. 2020).

Menurut teori gelagat pengguna menerangkan bagaimana pengguna memperuntukkan sumber pendapatan untuk pelbagai kombinasi barangan atau perkhidmatan bagi memaksimumkan utiliti (kepuasannya). Keputusan pembelian pengguna adalah sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor yang terdiri daripada faktor kebudayaan, sosial, peribadi dan psikologi. Keempat-empat faktor ini mempunyai pengaruh dan kesan yang meluas terhadap seseorang pengguna. Sebagai seorang pengguna, mereka sentiasa terlibat dalam proses membuat keputusan pembelian sama ada dari segi produk atau perkhidmatan. Menariknya, wujud perbezaan sama ada banyak atau sedikit dalam kalangan pengguna dari segi gelagat pembelian pengguna. Contohnya, dua individu yang dibesarkan di kawasan yang sama mungkin mempunyai gelagat pembelian yang berbeza kerana faktor-faktor seperti di bawah yang mempengaruhi diri mereka. Rajah 1 menunjukkan faktor yang mempengaruhi gelagat pengguna dalam membuat keputusan pembelian sesuatu barangan atau perkhidmatan.



Rajah 1: Faktor yang mempengaruhi gelagat pengguna

Modigliani (1954), Friedman (1976) dan Debreu (1959) yang mana masing-masing merupakan pemenang Nobel pada 1985, 1976 dan 1983 telah mempelopori asas kepada teori mikroekonomi pengguna melalui pencirian aksiomatik keutamaan pengguna dalam membuat

keputusan pembelian. Bagi pengguna atau isi rumah yang rasional, keputusan perbelanjaan adalah dipengaruhi oleh beberapa faktor iaitu pertama, faktor harga barangan itu sendiri. Sebelum membuat keputusan pembelian, pengguna akan melakukan perbandingan terhadap sesuatu harga barangan. Sebagai contoh pengguna akan melakukan perbandingan harga antara produk A dan produk B. Pengguna akan membuat keputusan perbelanjaan berdasarkan belanjawan atau bajet yang telah diperuntukkan terhadap barangan dan perkhidmatan. Kedua, faktor pendapatan atau gaji pengguna sangat mempengaruhi keputusan pembelian. Ini dilihat melalui perbezaan pendapatan bagi setiap pengguna menyebabkan keutamaan dalam pemilihan atau pembelian barangan juga berbeza. Bagi pengguna bergaji besar lebih mengutamakan pembelian ke atas barangan yang lebih mahal dan berkualiti tinggi manakala bagi pengguna yang memperolehi gaji sederhana dan rendah memilih barangan yang lebih murah dan mengikut bajet perbelanjaan masing-masing. Ketiga, faktor harga barang lain (pengganti) iaitu barang yang mempunyai fungsi yang sama tetapi dibezakan dari segi harga dan jenama. Contohnya beras. Beras merupakan makanan ruji rakyat Malaysia dan terdapat pelbagai jenama, kualiti dan harga yang berbeza di pasaran. Pengguna membelanjakan sejumlah pendapatan mereka terhadap beras berdasarkan bajet dan kemampuan masing-masing. Keempat, faktor cita rasa yang mana setiap pengguna mempunyai cita rasa yang berbeza dan ini akan mempengaruhi keputusan dalam pembelian. Cita rasa setiap pengguna boleh dibezakan sama ada mengikut trend atau fesyen terkini, maklumat sesuatu barangan dan taburan penduduk dalam kawasan. Dan kelima iaitu faktor peraturan atau undang-undang yang telah ditetapkan oleh kerajaan. Penetapan peraturan atau undang-undang oleh kerajaan seperti pelaksanaan pengecualian cukai jualan kereta (SST) bermula Jun 2020 hingga Mac 2023 mempengaruhi permintaan kereta dalam pasaran di Malaysia. Pelaksanaan ini bertujuan menggalakkan pemilikan kereta, merangsang pertumbuhan ekonomi tempatan dan memacu momentum perkembangan sektor automotif yang terjejas akibat pandemik Covid-19. Impak daripada pengecualian kenderaan ini menyaksikan permintaan ke atas kenderaan baharu mengalami peningkatan (Berita Harian 2022).

Objektif utama kajian ini adalah melakukan pemerhatian awal berkenaan gelagat perbelanjaan isi rumah golongan B40 dalam membuat keputusan perbelanjaan ke atas produk kesihatan semula jadi. Kajian ini hanya memfokuskan kepada satu kawasan terpilih iaitu perumahan awam Sri Kota, Cheras. Oleh itu, kertas kajian ini dibahagikan kepada empat bahagian iaitu pada bahagian kedua membincangkan tentang metodologi, bahagian ketiga menumpukan kepada analisis yang diperolehi melalui pemerhatian di kawasan lapangan kajian dan akhir sekali dalam bahagian keempat membincangkan kesimpulan.

METODOLOGI

Kajian ini menggunakan reka bentuk tinjauan analisis kandungan dan mengaplikasikan pendekatan kualitatif melalui sesi temu bual untuk mengumpul maklumat dan data. Kajian ini merupakan suatu pemerhatian awal untuk mengenal pasti gelagat perbelanjaan golongan isi rumah B40 dalam membuat keputusan membelanjakan sejumlah wang terhadap produk kesihatan semula jadi. Oleh itu, lokasi kajian yang dipilih bagi menjalankan kajian ini adalah di kawasan Perumahan Awam Flat Sri Kota, Cheras, Kuala Lumpur. Seramai enam orang responden telah dipilih secara rawak untuk menjalani sesi temu bual dan responden ini merupakan individu yang mempunyai pengetahuan berkenaan produk kesihatan semula jadi.

Rasional pemilihan sampel kajian ini adalah kerana majoriti penduduk di kawasan Perumahan Awam Flat Sri Kota adalah terdiri daripada golongan isi rumah B40. Data sesi temu bual bersama penduduk diperolehi melalui aktiviti Pameran Pengguna Sihat & Bijak yang telah dianjurkan oleh Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) melalui geran Service Learning Malaysia – University for Society (SULAM) bertemakan ‘Kesihatan Komprehensif’. Penduduk

yang hadir dalam program ini diberikan maklumat dan ilmu pengetahuan melalui bahan pameran yang kreatif dan menarik yang dihasilkan oleh mahasiswa UKM berkenaan dengan penggunaan produk tradisional dan suplemen yang sihat dan selamat. Ini merupakan satu usaha membantu komuniti bagi meningkatkan kesedaran dan ilmu pengetahuan berkenaan dengan penggunaan produk selamat dari segi pendaftaran produk di laman sesawang Quest 3+, pameran mengenai nombor pendaftaran produk MAL, logo halal dan amalan perkilangan baik (GMP) produk, membaca dan memahami senarai kandungan produk serta mengenal pasti pengeluar produk dipercayai.

Di akhir program tersebut, seramai enam orang isi rumah yang dipilih secara rawak telah ditemu bual untuk mengenal pasti gelagat perbelanjaan mereka dalam membuat keputusan pembelian terhadap produk kesihatan semula jadi sama ada bagi produk tradisional mahupun suplemen. Patton (1980) menyatakan terdapat tiga jenis teknik temu bual iaitu temu bual formal, temu bual tidak formal dan temu bual terbuka. Begitu juga Fontana dan Frey (1994) turut menyatakan terdapat tiga jenis temu bual iaitu temu bual berstruktur, temu bual separa berstruktur dan temu bual tidak berstruktur. Oleh yang demikian, kajian ini menggunakan temu bual berstruktur yang mana soalan telah disediakan terlebih dahulu dan dilaksanakan secara formal. Penggunaan temu bual berstruktur bertujuan mengumpulkan maklumat yang tepat seperti maklumat demografi, umur, pendapatan, taraf perkahwinan, tahap pendidikan dan sebagainya. Manakala temu bual separa berstruktur bersifat fleksibel dan keadaan ini membolehkan responden menghuraikan apa yang difikirkannya kepada penyelidik (Merriem 1998). Set soalan temu bual berstruktur ini mengandungi tiga bahagian iaitu bahagian A adalah demografi responden, bahagian B adalah mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi individu melakukan perbelanjaan ke atas produk kesihatan semula jadi dan bahagian C adalah mengenal pasti sikap individu melakukan perbelanjaan/pembelian ke atas produk kesihatan semula jadi.

Petikan perbualan atau percakapan daripada transkrip temu bual digunakan untuk menganalisis dapatan kajian dengan menyokong kepada perbincangan dan kesimpulan penulisan. Analisis data temu bual dilakukan secara manual dengan mengeluarkan tema-tema yang menjurus kepada faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian pengguna terhadap produk kesihatan semula jadi. Pengkaji menggunakan jadual untuk menghuraikan secara umum keseluruhan data temu bual yang dilakukan. Data jawapan temu bual bersama-sama responden dianalisis dan diringkaskan dalam jadual yang disediakan oleh pengkaji.

DAPATAN KAJIAN

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Perbelanjaan Produk Kesihatan Semula Jadi

Berdasarkan temu bual yang dilakukan, menunjukkan terdapat tujuh tema yang berjaya dikeluarkan untuk diteliti dan dibincangkan dalam kajian ini. Tema yang diperolehi ini merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengguna dalam melakukan perbelanjaan ke atas produk kesihatan semula jadi.

Harga Barang itu Sendiri

Harga barang itu sendiri merupakan faktor utama yang diambil kira dalam membuat keputusan perbelanjaan atau pembelian. Mengikut hukum permintaan, kenaikan harga barang menyebabkan permintaan ke atas barang tersebut berkurangan manakala kejatuhan harga barang menyebabkan permintaannya meningkat.

JADUAL 1. Persepsi Informan Terhadap Faktor Harga Barang itu Sendiri

| Informan | Persepsi |
|----------|---|
| 1 | Saya setuju harga barang adalah faktor yang mempengaruhi perbelanjaan produk kesihatan semula jadi. |
| 2 | Harga adalah faktor utama yang dipertimbangkan dalam membuat keputusan perbelanjaan atau pembelian. |
| 3 | Faktor harga barang bukan faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian produk kesihatan semula jadi. |
| 4 | Tak semestinya.....Peguna sanggup keluarkan duit bagi biayai kos perbelanjaan produk kesihatan semula jadi kerana mengutamakan faktor kesihatan. |
| 5 | Saya juga berpendapat sekiranya sesuatu produk itu telah terbukti keberkesanan penawarnya ke atas sesuatu penyakit maka pengguna perlu bersedia dengan kos atau harga bagi sesuatu produk tersebut. |
| 6 | Saya tahu akan harganya dan sedia untuk membayar kos perbelanjaan tanpa ambil kira faktor harga. |

Berdasarkan Jadual 1 melaporkan persepsi informan berkenaan faktor harga barang itu sendiri mempengaruhi keputusan pengguna membuat perbelanjaan terhadap produk kesihatan semula jadi. Daripada temu bual yang dijalankan seramai dua orang bersetuju dan selebihnya tidak bersetuju bahawa faktor harga barang itu sendiri merupakan faktor yang mempengaruhi perbelanjaan isi rumah dalam membuat pembelian ke atas produk kesihatan semula jadi.

Pendapatan

Keputusan perbelanjaan isi rumah bergantung kepada pendapatan yang diperolehi oleh mereka. Ini bermaksud, peningkatan pendapatan isi rumah menyebabkan kuasa beli mereka meningkat dan ini menyebabkan permintaan terhadap sesuatu barangan meningkat sebaliknya kejatuhan pendapatan isi rumah menyebabkan kuasa beli mereka menurun dan akhirnya menyebabkan permintaan terhadap sesuatu barangan juga menurun.

JADUAL 2. Persepsi Informan Terhadap Faktor Pendapatan

| Informan | Persepsi |
|----------|---|
| 1 | Tak semestinya kerana isi rumah sanggup belanjakan wang untuk beli produk kesihatan semula jadi tanpa ambil kira pendapatan. |
| 2 | Ya, pembelian produk kesihatan semula jadi bergantung kepada tingkat pendapatan. |
| 3 | Setuju, kerana bebanan kos sara hidup yang tinggi adalah faktor utama pengguna tidak berminat membeli produk kesihatan semula jadi. Jadi perlu utamakan kepada pendapatan pengguna. |
| 4 | Ya, faktor pendapatan mempengaruhi keputusan perbelanjaan ke atas produk kesihatan semula jadi. |
| 5 | Pendapat saya, produk kesihatan semula jadi adalah barang mesti yang wajib digunakan isi rumah. Jadi ianya tak dipengaruhi oleh tingkat pendapatan. |
| 6 | Produk kesihatan semula adalah makanan tambahan yang menjadi sumber tenaga dan mesti diamalkan isi rumah tanpa ambil kira faktor pendapatan. |

Berdasarkan Jadual 2 melaporkan persepsi informan mengenai faktor pendapatan dalam mempengaruhi keputusan perbelanjaan ke atas produk kesihatan semula jadi. Seramai 3 orang informan yang bersetuju bahawa faktor pendapatan mempengaruhi perbelanjaan isi rumah manakala seramai 3 orang tidak bersetuju dengan faktor ini.

Harga Barang Lain (Pengganti)

Barang pengganti merujuk kepada barang yang dapat menggantikan fungsi barang lain.

Contohnya, kenaikan harga bagi produk kesihatan semula jadi A menyebabkan permintaan terhadap produk kesihatan semula jadi B meningkat kerana pengguna akan membeli lebih banyak produk B yang secara relatifnya lebih murah berbanding produk A. Selain daripada harga, perbandingan antara kedua-dua produk ini boleh dibezakan dari segi jenama produk tersebut. Jenama bagi sesuatu produk turut diambil kira oleh pengguna dalam membuat keputusan perbelanjaan.

JADUAL 3. Persepsi Informan Terhadap Faktor Harga barang lain (pengganti)

| Informan | Persepsi |
|----------|--|
| 1 | Saya setuju, faktor harga barang lain mempengaruhi keputusan perbelanjaan produk kesihatan semula jadi. |
| 2 | Saya suka dengan produk sedia ada kerana terbukti penawarnya. |
| 3 | Tak setuju sebab saya setia menggunakan satu produk sahaja. |
| 4 | Saya tak akan tukar sebab dah serasi menggunakan produk tersebut. |
| 5 | Produk sekarang dah sesuai dengan saya dan tak akan tukar dengan jenama lain. |
| 6 | Setuju sebab jika harga sesuatu produk kesihatan semula jadi naik maka pengguna akan menukar jenama lain yang lebih murah. |

Daripada Jadual 3 melaporkan persepsi informan ke atas faktor harga barang lain mempengaruhi keputusan pembelian ke atas produk kesihatan semula jadi. Seramai 2 orang bersetuju manakala 4 orang tidak bersetuju bahawa faktor harga barang lain mempengaruhi keputusan perbelanjaan produk kesihatan semula jadi.

Cita Rasa

Cita rasa pengguna membawa pengaruh yang kuat terhadap permintaan sesuatu barang yang mana pengaruh ini tidak mengambil kira harga sesuatu barangan. Setiap individu mempunyai cita rasa yang berbeza mengikut peringkat umur, taraf hidup dan budaya sesuatu bangsa. Cita rasa yang positif akan meningkatkan permintaan manakala cita rasa negatif akan mengurangkan permintaan. Oleh itu, pengiklanan merupakan medium yang sangat penting dalam mempengaruhi perubahan cita rasa pengguna.

JADUAL 4. Persepsi Informan Terhadap Faktor Cita rasa

| Informan | Persepsi |
|----------|---|
| 1 | Ya, saya setuju sebab bila umur semakin meningkat maka perlu makan suplemen. |
| 2 | Saya setuju sebab wajib ambil sebagai langkah penjagaan kesihatan. |
| 3 | Ubatan tradisional lebih berkesan dan tak mempunyai bahan tambahan berbanding ubatan moden. |
| 4 | Cita rasa bukan faktornya sebab jika rawat penyakit sendiri tanpa saranan doktor adalah bahaya. |
| 5 | Betul tu... kita juga mesti pastikan produk yang hendak dibeli ada nombor pendaftaran dan pelekat hologram. |
| 6 | Pengguna perlu tahu akan risiko dan kesan sampingan jika ambil ubat tanpa nasihat doktor. |

Jadual 4 melaporkan persepsi informan bahawa cita rasa merupakan faktor yang mempengaruhi perbelanjaan ke atas produk kesihatan semula jadi. Seramai 3 orang bersetuju bahawa faktor cita rasa mempengaruhi perbelanjaan ke atas produk kesihatan semula jadi manakala seramai 3 orang juga tidak setuju dengan faktor ini.

Fesyen/Trend Masa Kini

Fesyen atau trend masa kini mempengaruhi keputusan pembelian produk kesihatan semula jadi.

Sering dilihat yang mana produk kesihatan semula jadi banyak diiklankan melalui *facebook*, *instagram*, *tik tok* dan sebagainya bagi meraih bilangan pengguna yang tinggi serta meningkatkan permintaan terhadap sesuatu produk. Walaupun begitu, pengguna perlu berhati-hati dalam membuat keputusan pembelian ke atas produk kesihatan semula jadi yang menjadi trend masa kini dengan memastikan kandungan bahan yang digunakan adalah selamat dan mendapatkan preskripsi doktor sebelum menggunakan sesuatu produk.

JADUAL 5. Persepsi Informan Terhadap Faktor Fesyen/Trend Masa Kini

| Informan | Persepsi |
|----------|--|
| 1 | Setuju, trend orang makan suplemen seperti yang diiklankan di media sosial boleh menarik perhatian pengguna. |
| 2 | Tak setuju. Sebab produk yang dihebahkan (<i>viral</i>) dalam media sosial ni tak pasti kandungannya. |
| 3 | Betul tu.. macam saya ada penyakit berisiko tinggi seperti jantung dan darah tinggi perlu berhati-hati dalam pengambilan ubat atau suplemen. |
| 4 | Saya tak mudah terpengaruh dengan produk yang dihebahkan (<i>viral</i>) di media sosial |
| 5 | Saya lebih utamakan produk seperti vitamin C dan hanya setia dengan satu produk sahaja. |
| 6 | Saya hanya amalkan produk yang selamat kandungannya. |

Jadual 5 melaporkan persepsi informan berkenaan faktor fesyen atau trend masa kini. Daripada temu bual hanya 1 orang informan yang bersetuju dan selebihnya berpendapat bahawa perbelanjaan produk kesihatan semula jadi adalah atas inisiatif sendiri untuk mengubati penyakit dan bukan dipengaruhi oleh fesyen atau trend masa kini.

Maklumat Barangan

Dalam membuat keputusan pembelian, faktor maklumat barangan perlu diambil kira bagi memastikan pembelian produk adalah berkualiti dan memberikan kepuasan kepada pengguna. Antara maklumat barangan yang mesti diketahui atau disemak oleh pengguna sebelum membuat pembelian adalah seperti kandungan bahan produk, tarikh pengilangan dan tarikh luput.

JADUAL 6. Persepsi Informan Terhadap Faktor Maklumat Barangan

| Informan | Persepsi |
|----------|--|
| 1 | Setuju, perlu tahu maklumat sesuatu produk sebelum membeli. |
| 2 | Saya memang semak kandungan produk sebelum buat pembelian. |
| 3 | Saya juga buat perbandingan dari segi kualiti antara produk yang diamalkan dengan produk lain. |
| 4 | Saya juga buat semakan ke atas produk dari segi tarikh pengilangan, tarikh luput dan kandungan bahan yang digunakan. |
| 5 | Bila kita ada maklumat yang tepat tentang produk, kita lebih yakin menggunakannya. |
| 6 | Setuju, ini dapat beri kepuasan kepada pengguna dalam menggunakan sesuatu produk. |

Berdasarkan Jadual 6 melaporkan persepsi informan terhadap maklumat barangan. Daripada data temu bual menunjukkan semua informan bersetuju bahawa maklumat barangan yang tepat perlu diketahui terlebih dahulu sebelum membuat pembelian ke atas produk kesihatan semula jadi. Maklumat barangan merupakan faktor utama yang perlu dipertimbangkan oleh pengguna dalam membuat keputusan perbelanjaan ke atas produk kesihatan semula jadi.

Peraturan/undang-undang

Penetapan peraturan atau undang-undang oleh pihak kerajaan ke atas sesuatu barangan boleh

mempengaruhi corak perbelanjaan isi rumah. Contohnya dari segi pengenaan cukai terhadap sesuatu barangan boleh mempengaruhi permintaan. Ini bermaksud jika kerajaan mengenakan cukai ke atas sesuatu barangan maka permintaan ke atas barangan tersebut akan berkurangan dan sebaliknya jika kerajaan mengurangkan cukai ke atas sesuatu barangan maka permintaan ke atas barangan tersebut akan meningkat.

JADUAL 7. Persepsi Informan Terhadap Faktor Peraturan/undang-undang

| Informan | Persepsi |
|----------|--|
| 1 | Setuju, pengguna perlu pastikan produk yang dikeluarkan adalah mematuhi peraturan dan undang-undang yang ditetapkan oleh pihak kerajaan. |
| 2 | Perlu ada kelulusan daripada Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM) ke atas produk kesihatan semula jadi yang dikeluarkan oleh pengeluar. |
| 3 | Saya setuju, sebab pengguna akan rasa lebih selamat malah rasa terjamin bila produk ada kelulusan KKM. |
| 4 | Kandungan bahan produk adalah bukan daripada bahan terlarang oleh KKM. |
| 5 | Pengguna mesti semak dahulu dari segi label dan kandungan bahan. |
| 6 | Dari aspek lain, pengguna kena utamakan produk yang halal & toyyiban. |

Jadual 7 menunjukkan persepsi informan terhadap peraturan atau undang-undang kerajaan dalam mempengaruhi keputusan pembelian produk kesihatan semula jadi. Daripada data temu bual menunjukkan semua informan bersetuju bahawa peraturan atau undang-undang yang ditetapkan oleh pihak kerajaan mempengaruhi corak perbelanjaan isi rumah ke atas produk kesihatan semula jadi.

PERBINCANGAN

Berdasarkan analisis dapatan kajian yang diperolehi, seramai 6 orang informan yang ditemu bual memberikan pandangan dan pendapat masing-masing terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi perbelanjaan isi rumah terhadap produk kesihatan semula jadi. Dari segi faktor harga barang itu sendiri, seramai dua orang (30%) bersetuju bahawa faktor harga merupakan faktor utama yang perlu dipertimbangkan dalam membuat keputusan perbelanjaan atau pembelian. Ini selaras dengan hukum permintaan iaitu kenaikan harga sesuatu barangan menyebabkan permintaan pengguna terhadap sesuatu barangan akan menurun. Informan berpendapat bahawa sekiranya produk kesihatan semula jadi mengalami kenaikan harga maka ia menjadi penghalang utama bagi mereka untuk membeli produk tersebut. Sebaliknya, jika berlaku kejatuhan harga produk kesihatan semula jadi maka kecenderungan mereka untuk membeli produk tersebut adalah tinggi. Namun begitu, terdapat 4 orang (70%) informan tidak bersetuju dan berpendapat bahawa faktor harga barang itu sendiri bukan faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian produk kesihatan semula jadi. Ini kerana, pengguna sanggup mengeluarkan sejumlah wang bagi membiayai kos perbelanjaan produk kesihatan semula jadi kerana mengutamakan faktor kesihatan. Informan turut menyatakan bahawa sekiranya sesuatu produk itu telah terbukti keberkesanan penawarnya ke atas sesuatu penyakit maka pengguna perlu bersedia dengan kos atau harga bagi sesuatu produk tersebut.

Seterusnya, dari segi faktor pendapatan seramai 3 orang (50%) informan bersetuju faktor pendapatan mempengaruhi keputusan perbelanjaan produk kesihatan semula jadi. Ini bermaksud pembelian produk kesihatan semula jadi bergantung kepada tingkat pendapatan yang mana pada tingkat pendapatan tinggi, pengguna bersedia membelanjakan sejumlah wang terhadap produk kesihatan semula jadi dan keadaan sebaliknya. Menurut informan, bebanan kos sara hidup yang semakin tinggi menjadi faktor utama pengguna tidak berminat melaburkan sebahagian wang daripada pendapatan mereka untuk membeli produk kesihatan semula jadi. Ini ditambah dengan faktor harga yang ditawarkan dalam pasaran adalah tinggi menyebabkan

pengguna tidak berminat untuk membelanjakan wang bagi membeli produk kesihatan semula jadi. Selarasnya dengan teori permintaan menyatakan bahawa pada tingkat pendapatan rendah menyebabkan kuasa beli pengguna turut menurun. Namun begitu, 3 orang (50%) informan tidak bersetuju dan mereka mempunyai kesanggupan untuk membeli produk kesihatan semula jadi. Informan berpendapat bahawa produk kesihatan semula jadi merupakan barang mesti dalam kehidupan seharian. Barang mesti merupakan barang yang sangat diperlukan oleh pengguna dan mesti ada dalam kehidupan pengguna setiap hari. Barang mesti tidak dipengaruhi oleh faktor pendapatan yang mana sekiranya pendapatan isi rumah bertambah atau berkurangan maka permintaan terhadap barang mesti tidak akan berubah. Menurut informan produk kesihatan semula jadi telah menjadi kewajipan kepada mereka untuk diamalkan dalam kehidupan seharian dan ia merupakan makanan tambahan yang menjadi sumber tenaga di samping sebagai penawar kepada penyakit yang dihadapi oleh mereka.

Sementara itu, seramai dua orang (30%) informan bersetuju bahawa faktor harga barang lain atau barang pengganti mempengaruhi keputusan perbelanjaan produk kesihatan semula jadi. Barang pengganti merujuk kepada barang yang dapat menggantikan fungsi barang lain. Di samping itu barang pengganti boleh dibezakan dari segi jenama. Informan berpendapat sekiranya harga sesuatu produk kesihatan semula jadi meningkat maka kecenderungan pengguna menukar jenama yang lain adalah tinggi dan ini menyebabkan permintaan terhadap barangan tersebut menurun. Namun, seramai 4 orang (70%) informan tidak bersetuju peningkatan harga produk semula jadi menyebabkan pengguna beralih kepada barang pengganti yang lain. Informan berpendapat bahawa mereka tetap setia dan tidak akan mengurangkan permintaan ke atas sesuatu produk walaupun berlaku peningkatan harga disebabkan oleh keberkesanan produk tersebut untuk merawat penyakit dan kesesuaian produk itu dengan tubuh badan pengguna.

Bagi faktor cita rasa pula, seramai 3 orang (50%) informan bersetuju bahawa cita rasa pengguna terhadap ubatan tradisional merupakan faktor yang mempengaruhi individu membelanjakan wang terhadap produk kesihatan semula jadi. Informan berpendapat bahawa cita rasa dalam pengambilan ubatan tradisional atau semula jadi merupakan kewajipan kepada mereka yang sememangnya telah lama mengamalkan pengambilan ubatan tradisional yang dihasilkan daripada bahan semula jadi seperti daun-daun, ulam-ulaman, akar kayu dan sebagainya. Mereka juga berpendapat bahawa penggunaan bahan semula jadi sebagai ubat lebih berkesan kerana tidak mempunyai bahan tambahan berbanding ubatan moden. Di samping itu, faktor amalan penggunaan sejak usia muda menyebabkan mereka sukar menerima ubatan moden dengan alasan ianya telah diamalkan secara turun temurun lagi. Walaubagaimanapun, seramai 3 orang (50%) informan tidak bersetuju dengan faktor di atas kerana mereka berpendapat bahawa merawat sendiri penyakit dan mengamalkan ubat tanpa preskripsi doktor sangat merbahaya serta boleh mendatangkan kesan lebih buruk sekiranya ubat yang digunakan tidak sesuai dengan tubuh badan seseorang. Di samping itu, pengguna perlu mengambil serius memastikan produk yang digunakan mempunyai nombor pendaftaran dan pelekat hologram yang dikeluarkan oleh kementerian kesihatan bagi membuktikan keaslian sesuatu ubat. Pengguna juga perlu didedahkan dengan risiko dan kesan sampingan yang boleh berlaku sekiranya pengambilan ubat tanpa mengikut nasihat atau preskripsi doktor.

Selain itu, faktor fesyen atau trend masa kini dipersetujui oleh 1 orang (17%) informan yang menyatakan bahawa faktor ini mempengaruhi keputusan pembelian produk kesihatan semula jadi. Sering dilihat di mana produk kesihatan semula jadi banyak di iklankan melalui *facebook*, *instagram*, *tik tok* dan sebagainya bagi meraih bilangan pengguna yang tinggi. Walaupun begitu, pengguna perlu berhati-hati dalam membuat keputusan pembelian ke atas produk kesihatan semula jadi yang menjadi trend masa kini dengan memastikan kandungan bahan yang digunakan adalah selamat dan mendapatkan preskripsi doktor sebelum menggunakan sesuatu produk. Manakala seramai 5 orang (83%) informan tidak bersetuju

bahawa faktor fesyen atau trend masa kini mempengaruhi keputusan pembelian produk kesihatan semula jadi. Ini kerana informan sukar untuk mempercayai produk yang sering di iklankan di media sosial dan dikhuatiri boleh memberikan kesan sampingan atau buruk kepada pengguna. Tambahan pula, ada dalam kalangan informan yang mempunyai sejarah penyakit berisiko tinggi seperti jantung, kencing manis, dan darah tinggi. Selain itu, bagi informan yang mempunyai tahap kesihatan yang baik mereka hanya mengamalkan produk kesihatan seperti vitamin C yang dibeli di farmasi dan hanya setia menggunakan satu jenama sahaja. Informan tidak mudah mempercayai produk kesihatan semula jadi yang diiklankan walaupun mendapat sambutan yang hangat daripada masyarakat tempatan.

Manakala seramai 6 orang (100%) informan bersetuju bahawa faktor maklumat barangan mempengaruhi keputusan pembelian produk kesihatan semula jadi. Amalan yang sentiasa dipraktikkan oleh pengguna adalah mendapatkan maklumat sesuatu barangan atau produk sebelum membuat keputusan pembelian. Ini bermaksud, kualiti barangan akan dibandingkan serta bahan kandungan dalam produk tersebut akan diperiksa dan diteliti sebelum sesuatu pembelian dilakukan. Hasil daripada pilihan produk kesihatan tradisional yang tepat akan memberikan suatu kepuasan kepada pengguna dan secara tidak langsung dapat mengukuhkan kepercayaan terhadap sesuatu jenama. Majoriti informan sentiasa mengamalkan pemeriksaan ke atas maklumat barangan seperti tarikh pengilangan, tarikh luput dan kandungan bahan yang digunakan dalam sesuatu produk tersebut. Mereka lebih mempercayai produk yang disarankan dan mendapat preskripsi doktor terlebih dahulu. Langkah ini merupakan suatu langkah penting agar perkara yang tidak diinginkan dapat dielakkan daripada berlaku.

Dan akhir sekali bagi faktor peraturan atau undang-undang menunjukkan seramai 6 orang (100%) informan bersetuju bahawa peraturan atau undang-undang yang ditetapkan oleh kerajaan mempengaruhi keputusan perbelanjaan pengguna ke atas produk kesihatan semula jadi. Majoriti informan berpendapat dengan adanya kelulusan daripada Kementerian Kesihatan Malaysia terhadap produk kesihatan semula jadi, pastinya pengguna lebih rasa selamat malah lebih terjamin untuk mengamalkannya dalam kehidupan seharian khususnya dari segi kandungan bahan yang digunakan dalam ramuan produk tersebut. Selain itu, pengguna perlu melihat label dan kandungan yang digunakan dalam produk terlebih dahulu dan memastikan sama ada produk tersebut mempunyai kelulusan daripada Kementerian Kesihatan Malaysia atau sebaliknya. Informan juga turut menambah satu lagi ciri penting yang perlu dititikberatkan oleh pengguna iaitu dari segi status halal bagi produk kesihatan semula jadi. Ciri ini penting bagi memastikan produk tersebut bukan sahaja halal tetapi *toyyiban* untuk digunakan khususnya bagi pengguna yang beragama Islam.

KESIMPULAN

Berdasarkan perbincangan di atas didapati tujuh tema yang berjaya dikenal pasti hasil daripada sesi temu bual bersama penduduk bagi mengenal pasti gelagat golongan isi rumah B40 di kawasan Perumahan Awam Flat Sri Kota, Cheras, Kuala Lumpur. Seramai enam orang informan yang dipilih secara rawak dan mempunyai pengetahuan berkenaan produk kesihatan semula jadi telah ditemu bual secara berstruktur. Tujuh tema yang dikenal pasti iaitu faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian terhadap sesuatu produk kesihatan semula jadi adalah terdiri daripada 1) Faktor harga barang itu sendiri, 2) Faktor pendapatan, 3) Faktor harga barang lain, 4) Faktor cita rasa, 5) Faktor fesyen atau trend masa kini, 6) Faktor maklumat barangan dan 7) Faktor peraturan atau undang-undang kerajaan. Hasil pemerhatian awal yang diperolehi ini dapat dijadikan sebagai panduan dan asas penyelidikan berkenaan dengan gelagat perbelanjaan golongan isi rumah B40 dalam membuat keputusan pembelian produk kesihatan semula jadi.

PENGHARGAAN

Program ini disokong oleh Projek SULAM@UKM 2021 (CH-H-FFF1001-00-1002003). Setinggi terima kasih kepada Sekretariat SULAM@UKM 2021, pelajar kurus EPPD1013: Mikroekonomi I, pelajar kurus LMCR 1572: Manfaat dan Risiko Produk Hasil Semula jadi. Ribuan terima kasih kepada Pengerusi dan ahli jawatankuasa Persatuan Penduduk Kawasan Perumahan Awam Flat Sri Kota, Cheras, Kuala Lumpur dan Jabatan Farmasi Hospital Serdang. Jutaan penghargaan buat semua peserta program yang meluangkan masa bersama urus setia dan fasilitator dalam usaha menambahkan ilmu berkenaan dengan penggunaan produk tradisional dan suplemen yang sihat dan selamat.

RUJUKAN

- Ahn, K. 2017. The worldwide trend of using botanical drugs and strategies for developing global drugs. *BMB reports* 50(3): 111.
- Ajzen, I. 1991. The theory of planned behaviour. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes* 50(2): 179-211.
- Ali, J. & Ali, T. 2020. Factors affecting the consumers' willingness to pay for health and wellness food products. *Journal of Agriculture and Food Research* 2(1): 1-8
- Berita Harian. 2022. Pengecualian Cukai Jualan Kereta Wajar Dilanjutkan. <https://www.bharian.com.my/bisnes/auto/2022/06/962316/kenderaan-wajar-dikecualisst-hingga-akhir-tahun-ini> - (Accessed on 12nd September 2022)
- Debreu, G. 1959. *Theory of Value*. New York: John Wiley.
- Fontana, A., & Frey, J. 1994. *Interviewing: The Art of Science*. In N. Denzin, & Y. Lincoln (Eds.), *Handbook of Qualitative Research* (pp. 361-376). Thousand Oaks, CA: Sage Publication, Inc.
- Friedman, M. 1957. *A Theory of The Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Government of Canada. 2016. About Natural Health Products. Available from: <http://www.hc-sc.gc.ca/dhp-mps/prodnatur/about-apropos/cons-eng.php> (Accessed on 1st February 2021)
- Hui, S.T. 2019a. What the Rise of Health-Conscious Consumers Means for Health Supplements in Malaysia. Retrieved from <https://janio.asia/sea/malaysia/health-beauty-rise-health-consciousness-my/> - (Accessed on 1st February 2021)
- Hui, S.T. 2019b. Health Supplement Trends in Southeast Asia and How Cross-border eCommerce Plays a Role. Retrieved from <https://janio.asia/sea/health-supplement-trends-in-southeast-asia-and-how-cross-border-ecommerce-plays-a-role/> - (Accessed on 1st February 2021)
- Lazarou, R. & Heinrich, M. 2019. Herbal medicine: Who cares? The changing views on medicinal plants and their roles in British lifestyle. *Phytotherapy Research* 33(9): 2409-2420.
- Merriem, S.B. 1998. *Qualitative Research and Case Study Applications in Education*. 2nd ed. San Francisco: Jossey-Base
- Modigliani, F. & Brumberg, R. 1954. Utility Analysis and The Consumption Function: An Interpretation of Cross Section Data. In K. Kurihara, ed., *Post Keynesian Economics*, 388-436. New-Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- National Regulatory Pharmaceutical Agency (NPRA). 2018. Natural Products. Retrieved from <https://www.npra.gov.my/index.php/en/guidelines-for-natural-products/1678-natural-products.html>

- Ng, J. Y., Garber, A., Luong, M., Cooley, K. & Busse, J. W. 2020. No improvement in disclosure of natural health product use to primary care medical doctors in the last 15 years: a survey of naturopathic patients. *Complementary therapies in clinical practice* 39: 101106.
- Patton, M. 1980. *Qualitative Evaluation Methods*. Beverly Hills: Sage Publication
- Piah, H.M. 2015. Ilmu perubatan melayu tradisional dari naskhah-naskhah Lama. *International Journal of the Malay World and Civilisation (Iman)* 3(3): 3-17.
- Walters, C. G. 1974. *Consumer Behaviour: Theory and Practice*. 3rd ed. McGraw-Hill: R. D. Irwin.
- Williamson, E. M., Liu, X. & Izzo, A.A. 2020. Trends in use, pharmacology, and clinical applications of emerging herbal nutraceuticals. *British Journal of Pharmacology* 177(6): 1227-1240.
- Zuroni, M.J. & Siti Faaiah, M.Z. 2021. The relationship between willingness to pay, attitude and health knowledge with intention of consuming organic food among working women in Kelantan. *Jurnal Pengguna Malaysia* 36: 42-54

ISZAN HANA KAHARUDIN*
Pusat Pengajian Citra Universiti
Universiti Kebangsaan Malaysia
43650 UKM, Bangi Selangor

WARDAH MUSTAFA DIN
Pusat Pengajian Citra Universiti
Universiti Kebangsaan Malaysia
43650 UKM, Bangi Selangor

NORFAZILAH AHMAD
Jabatan Kesihatan Masyarakat
Fakulti Perubatan
Universiti Kebangsaan Malaysia

IDAYU BADILLA IDRIS
Jabatan Kesihatan Masyarakat
Fakulti Perubatan
Universiti Kebangsaan Malaysia

AZIMATUN NOOR AIZUDDIN
Jabatan Kesihatan Masyarakat
Fakulti Perubatan
Universiti Kebangsaan Malaysia

ROSZITA IBRAHIM
Jabatan Kesihatan Masyarakat
Fakulti Perubatan
Universiti Kebangsaan Malaysia

MOHD RIZAM ABDUL RAHMAN
Jabatan Kesihatan Masyarakat
Fakulti Perubatan
Universiti Kebangsaan Malaysia

SAZMAN WAHAB
Jabatan Kesihatan Masyarakat
Fakulti Perubatan
Universiti Kebangsaan Malaysia

QISTINA MOHD GHAZALI
Jabatan Kesihatan Masyarakat
Fakulti Perubatan
Universiti Kebangsaan Malaysia

*Pengarang untuk surat menyurat: wardahmustafadin@ukm.edu.my

Received: 23 September 2022 / Accepted: 20 October 2022 / Published: 9 December 2022