

LAPORAN
TAHUNAN
PKS | 2018
2019



“

**KEUSAHAWANAN
MEMACU PKS**

”

Kandungan



02 Perutusan YAB Perdana Menteri

PENILAIAN EKONOMI

- Seksyen 1 06 **Bab 1** • **Ekonomi Malaysia**
16 **Bab 2** • **Perkembangan dan Prospek PKS**
38 ♦ **Artikel Khas** - Kaji Selidik PKS pada Tahun 2018
43 ♦ **Artikel Khas** - Sektor Pembuatan: Daripada Lensa
Jadual Input-Output

DASAR DAN PROGRAM PEMBANGUNAN PKS

- Seksyen 2 52 **Bab 3** • **Dasar Pembangunan PKS dan Keusahawanan**
63 ♦ **Artikel Khas** - Indeks Dasar PKS ASEAN 2018
76 **Bab 4** • **Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan
pada Tahun 2018**
86 **Bab 5** • **Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan
pada Tahun 2019**
98 **Bab 6** • **Akses kepada Pembiayaan**
112 ♦ **Artikel Khas** - Kaji Selidik Pembiayaan PKS 2018:
Memahami Pembiayaan daripada Perspektif PKS
117 ♦ **Artikel Khas** - Rakan Kongsi Pelaburan PKS
(*SME Investment Partner*, SIP) untuk Meningkatkan
Akses kepada Pembiayaan Peringkat Permulaan

SOROTAN KHAS

- Seksyen 3 124 • **Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030)**
132 • **Perniagaan Inklusif di Malaysia**

KISAH INSPIRASI

- Seksyen 4 138 • Wesria Food Sdn Bhd
140 • Transcargo Worldwide (M) Sdn Bhd
142 • VG Offshore Containers International
144 • Afy Haniff Group (M) Sdn Bhd
147 • Warisan Craft Wood
150 • Allied Chemists Laboratory Sdn Bhd
152 • Kundasang Aquafarm PLT
154 • Inter Sticker Trading Co.

LAMPIRAN

- 158 **Lampiran 1** • Statistik Utama berkaitan PKS
160 **Lampiran 2** • Senarai Program Pembangunan PKS dan
Keusahawanan pada Tahun 2019
198 **Lampiran 3** • Glosari Singkatan
202 **Lampiran 4** • Definisi PKS



Perutusan

YAB PERDANA MENTERI

Laporan Tahunan PKS edisi 2018/19 diterbitkan pada waktu yang signifikan tatkala negara sedang memulakan naratif pembangunan ekonomi yang baharu. Wawasan Kemakmuran Bersama 2030 (*Shared Prosperity Vision 2030, SPV 2030*) yang dilancarkan pada 5 Oktober 2019 berhasrat untuk memacu negara ke arah aktiviti ekonomi nilai ditambah yang tinggi dan lebih inklusif serta bertujuan untuk meningkatkan peranan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) dan usahawan.

Mewakili majoriti (98.5%) daripada populasi perniagaan dengan sumbangan sebanyak 38.3% kepada KDNK keseluruhan, 17.3% kepada jumlah eksport dan 66.2% kepada guna tenaga keseluruhan pada tahun 2018, PKS Malaysia sememangnya menjadi pemangkin untuk menangani ketidaksamaan ekonomi merentasi kumpulan pendapatan, etnik, wilayah dan rantai bekalan.

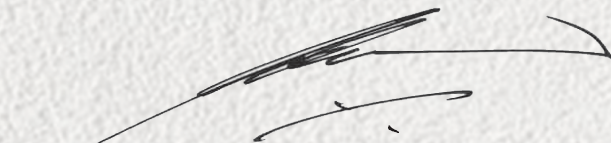
Kerajaan juga telah melancarkan Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030) pada bulan Julai 2019 bagi menghasilkan dasar dan pembangunan keusahawanan yang lebih koheren. DKN 2030 menggariskan strategi utama bagi meningkatkan bilangan usahawan yang berdaya saing dan berdaya tahan serta meningkatkan keupayaan PKS. Namun, untuk menterjemahkan komitmen yang tinggi kepada hasil yang kukuh memerlukan pelan tindakan dengan matlamat yang jelas yang merangkumi semua dasar Kerajaan yang menyeluruh secara progresif. Oleh itu, saya berharap pelaksanaan DKN 2030 akan dijalankan dengan satu set pelan tindakan yang konkrit, tepat pada masanya dan berwawasan serta diiringi dengan mekanisme pengawasan dan carta perbatuan berstruktur yang akan meletakkan negara pada trajektori yang betul untuk menjadi 'Negara Keusahawanan' menjelang tahun 2030.

Untuk melaksanakan dasar yang berkesan bukan hanya memerlukan perspektif menyeluruh, bahkan ia harus disertai dengan sumber yang mencukupi yang diuruskan dengan cekap untuk menyokong bidang kritikal yang diperlukan bagi mencatat pertumbuhan dan pengembangan PKS Malaysia. Sehubungan ini, saya dengan sukacitanya memaklumkan bahawa Belanjawan 2020 telah memperuntukkan sejumlah RM13.1 bilion sebagai langkah bagi merangsang pertumbuhan ekonomi serta memberi manfaat kepada perniagaan dan usahawan secara langsung dan tidak langsung. Daripada jumlah ini, sejumlah RM4.3 bilion telah diperuntukkan secara khusus bagi usahawan dan PKS, terutamanya dengan peningkatan peruntukan bagi pembangunan usahawan Bumiputera, industri Halal dan pembangunan kapasiti untuk PKS. Di samping itu, PKS juga memperoleh manfaat daripada dana-dana lain dalam pelbagai kategori perniagaan berjumlah RM8.8 bilion.

Komitmen untuk memacu pembangunan PKS boleh dilihat menerusi peranan pemudahcara oleh Kerajaan dalam mewujudkan persekitaran yang lebih kondusif bagi perniagaan untuk berkembang maju. Pada tahun 2018, sejumlah 153 program telah dilaksanakan menerusi pembiayaan sektor awam dan swasta berjumlah RM13.7 bilion. Program-program yang meliputi akses kepada pembiayaan, teknologi dan inovasi, akses kepada pasaran, pembangunan modal insan, infrastruktur serta undang-undang dan kawal selia telah memberi manfaat kepada 637,808 PKS. Sementara itu pada tahun 2019, jumlah yang sama iaitu sebanyak RM13.7 bilion telah diperuntukkan bagi melaksanakan 164 program untuk membantu 555,408 PKS. Komitmen Kerajaan terhadap pembangunan PKS terbukti dengan strategi yang dipertingkatkan dan bidang hasil utama yang dikenal pasti, disusun untuk memupuk PKS Malaysia selaku batu asas bagi negara yang lebih progresif, berasaskan pengetahuan, dengan penyertaan komuniti secara lebih meluas di segenap lapisan.

Pembangunan perniagaan inklusif muncul sebagai salah satu strategi baharu untuk mengoptimalkan potensi sektor swasta untuk mengambil peranan yang lebih besar dalam membangunkan kaedah inovatif bagi menjalankan perniagaan yang berdaya maju secara komersial demi memenuhi keperluan mereka yang berada di dasar piramid. Berdasarkan kesan penggandaannya yang luas, perniagaan inklusif telah dimasukkan dalam DKN 2030 dan akan dijadikan sebagai satu cadangan strategik di bawah Rancangan Malaysia Kedua Belas 2021 - 2025 (RMKe-12), selari dengan keutamaan Kerajaan untuk memperkasa golongan B40. Dari segi manfaatnya, syarikat berpeluang untuk melibatkan golongan berpendapatan rendah ke dalam rantai nilai perniagaan teras mereka sebagai pembekal, pengedar, peruncit bahkan sebagai pekerja mahir, bukan hanya menganggap mereka sebagai prospek pelanggan. Oleh itu, saya amat menggalakkan syarikat Malaysia untuk melihat dari kaca mata perniagaan inklusif dan mengubah strategi mereka ke arah menjadi warga korporat yang lebih bertanggungjawab sambil mengekalkan perniagaan yang mampan dan menguntungkan.

Dalam merumus strategi perniagaan pada zaman teknologi yang sedang pesat berkembang maju, kita harus memperakui bahawa digitalisasi adalah penyebab kepada model perniagaan yang semakin disruptif. Digitalisasi juga membolehkan transformasi proses perniagaan, sama ada dalam mengendalikan mesin, mengurus pelanggan, menjalankan urus niaga, menyampaikan perkhidmatan dan mendapatkan maklum balas dalam persekitaran digital sepenuhnya. Sewajarnya, untuk berkembang maju dalam persekitaran masa kini, usahawan perlu menyesuaikan diri dengan pertukaran digital menerusi penerapan digitalisasi dalam perniagaan mereka, meminimumkan jurang antara manusia dan mesin serta mengeksploitasi kekayaan sebenar yang datang dalam bentuk analisis data raya. Melangkah ke hadapan, saya ingin menyeru semua usahawan untuk memanfaatkan gelombang digitalisasi dan menggunakan data padat untuk membuat keputusan berdasarkan maklumat – kerana usahawan yang menerajui perniagaan perlu merebut segenap peluang untuk pertumbuhan, bertepatan dengan tema laporan bagi tahun ini **'Keusahawanan Memacu PKS'**.



TUN DR. MAHATHIR BIN MOHAMAD
4 Disember 2019





Seksyen 1
Penilaian Ekonomi

Bab
SATU

Ekonomi
Malaysia

Bab SATU | Ekonomi Malaysia

Ekonomi Malaysia terus menunjukkan daya tahan yang teguh dalam menghadapi pelbagai rintangan dengan mencatatkan pertumbuhan yang sederhana sebanyak 4.7% pada tahun 2018 (2017: 5.7%). Beberapa cabaran dari dalam dan luar negeri, sebahagiannya disebabkan oleh ketegangan perdagangan global dan pertukaran pucuk pimpinan Kerajaan telah menjejaskan pertumbuhan KDNK keseluruhan. Selain itu, gangguan bekalan telah menjejaskan aktiviti dalam sektor perlombongan dan pertanian, serta eksport komoditi, seterusnya mengakibatkan pertumbuhan yang lebih sederhana daripada jangkaan awal.

Dalam ketidakpastian landskap ekonomi, prospek pertumbuhan ekonomi Malaysia kekal pesat pada tahun 2019 dengan KDNK keseluruhan diunjurkan berkembang sebanyak 4.7%. Permintaan dalam negeri yang berdaya tahan akan terus memacu pertumbuhan, terutamanya perbelanjaan isi rumah berikutan pasaran pekerja yang stabil dan inflasi yang rendah. Daya tahan ekonomi akan disokong oleh struktur ekonomi yang pelbagai, asas makroekonomi yang mantap dan sistem kewangan yang kukuh.



PRESTASI PADA TAHUN 2018

Ekonomi Malaysia berkembang lebih sederhana pada kadar 4.7% pada tahun 2018 (2017: 5.7%). Pertumbuhan tersebut terus dipacu oleh permintaan dalam negeri dan disokong terutamanya oleh perbelanjaan sektor swasta. Sementara itu, eksport bersih meningkat semula pada tahun 2018 apabila pertumbuhan eksport benar mengatasi import benar.

Penggunaan swasta mencatatkan pertumbuhan terpantas sejak tahun 2012 pada kadar 8.0% (2017: 6.9%). Pendapatan dan keadaan pasaran pekerja yang menggalakkan terus merangsang perbelanjaan isi rumah dengan perbelanjaan ini turut didorong oleh pelepasan cukai selama tiga bulan (1 Jun - 31 Ogos 2018) berikutan pelaksanaan Cukai Barang dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*) pada kadar sifar serta langkah-langkah Kerajaan yang lain seperti harga runcit petrol RON95 yang stabil dan bayaran khas kepada penjawat awam dan pesara.

Pelaburan swasta berkembang pada kadar yang lebih perlahan iaitu sebanyak 4.3% (2017: 9.0%) berikutan ketidakpastian yang meningkat akibat perkembangan di dalam dan luar negeri. Walau bagaimanapun, syarikat-syarikat khususnya dalam sektor berorientasikan eksport, terus meningkatkan kapasiti pengeluaran dan menambah baik kecekapan bagi memenuhi permintaan.

Penggunaan awam berkembang dengan lebih sederhana pada kadar 3.3% (2017: 5.5%) disebabkan pertumbuhan perbelanjaan emolumen serta bekalan & perkhidmatan yang lebih perlahan, sejajar dengan komitmen Kerajaan untuk berbelanja mengikut keutamaan.

Pelaburan awam merosot sebanyak 5.0% pada tahun 2018 (2017: 0.3%), terutamanya disebabkan oleh perbelanjaan yang lebih rendah oleh syarikat awam berikutan projek besar dalam industri minyak & gas hiliran serta utiliti yang hampir siap. Perbelanjaan modal oleh Kerajaan Persekutuan adalah lebih tinggi pada tahun 2018, disokong oleh perbelanjaan berterusan dalam infrastruktur pengangkutan, utiliti awam dan pembangunan pertanian & luar bandar.

Jadual 1.1: KDNK Benar mengikut Perbelanjaan (harga malar tahun 2015)

	2017	2018 ^a	1H 2019 ^p	2019 ^a
	Pertumbuhan tahunan (%)			
Permintaan Dalam Negeri ¹	6.5	5.5	4.5	4.0
Perbelanjaan Sektor Swasta	7.4	7.1	6.1	5.6
Penggunaan	6.9	8.0	7.7	6.8
Pelaburan	9.0	4.3	1.2	1.5
Perbelanjaan Sektor Awam	3.4	0.1	-2.1	-1.8
Penggunaan	5.5	3.3	3.2	2.0
Pelaburan	0.3	-5.0	-11.3	-8.1
Eksport Bersih Barangan dan Perkhidmatan	-3.9	11.4	16.0	14.5
Eksport	8.7	2.2	0.1	-0.4
Import	10.2	1.3	-1.8	-2.1
KDNK Benar	5.7	4.7	4.7	4.7

¹Tidak termasuk stok

p: permulaan a: anggaran berdasarkan Belanjawan 2020 oleh Kementerian Kewangan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan Buletin Suku Tahunan BNM S2 2019

Dari segi **penawaran**, kebanyakan sektor ekonomi terus berkembang kecuali sektor berkaitan komoditi. Pemacu utama pertumbuhan kekal daripada sektor perkhidmatan dan pembuatan. Namun, sektor pertanian mencatatkan pertumbuhan yang marginal berikutan keadaan cuaca yang buruk, manakala gangguan bekalan dalam pengeluaran gas asli menyebabkan penguncupan dalam pertumbuhan sektor perlombongan.

Dengan keadaan pasaran pekerja secara amnya stabil dan kekal menggalakkan pada tahun 2018, kadar pengangguran kekal pada 3.3% (2017: 3.4%) berikutan pertambahan guna tenaga selaras dengan peningkatan tenaga kerja.

Jadual 1.2: KDNK Benar mengikut Sektor Ekonomi (harga malar tahun 2015)

	2017	2018 ^p	1H 2019 ^p	2019 ^a
	Pertumbuhan tahunan (%)			
Pertanian	5.7	0.1	4.9	4.3
Perlombongan & Pengkuarian	0.4	-2.6	0.3	0.6
Pembuatan	6.0	5.0	4.2	4.0
Pembinaan	6.7	4.2	0.4	1.7
Perkhidmatan	6.2	6.8	6.3	6.1
KDNK Sebenar	5.7	4.7	4.7	4.7

*p: permulaan a: anggaran berdasarkan Belanjawan 2020 oleh Kementerian Kewangan
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan Buletin Suku Tahunan BNM S2 2019*

Inflasi keseluruhan menjadi sederhana kepada 1.0% (2017: 3.7%), terutamanya mencerminkan kesan harga runcit bahan api yang stabil dan pelaksanaan GST pada kadar sifar yang telah mengimbangi tekanan kos menaik yang masih wujud pada sebahagian tahun 2018.

Jadual 1.3: Kadar Inflasi dan Pengangguran

	2017	2018 ^p	2019 ^a
	Pertumbuhan tahunan (%)		
Kadar Inflasi			
Indeks Harga Pengguna (2010 = 100)	3.7	1.0	0.9
Indeks Harga Pengeluar (2010 = 100)	6.7	-1.1	-
Kadar Pengangguran	3.4	3.3	3.3

*p: permulaan a: anggaran
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan Belanjawan 2020 oleh Kementerian Kewangan*

Jadual 1.4: Imbangan Pembayaran

	2017	2018 ^p	1H 2019 ^a	2019 ^a
	RM bilion			
Akaun Semasa	38.3	30.6	30.6	43.4
% daripada PNK	2.9	2.2	4.3	2.9
Barangan	117.1	119.2	62.0	131.0
Perkhidmatan	-22.9	-17.7	-5.3	-21.1
Pendapatan Primer	-38.7	-51.6	-15.7	-45.3
Pendapatan Sekunder	-17.3	-19.3	-10.4	-21.2
Akaun Kewangan	-4.7	18.6	-32.4	-
Pelaburan Langsung	16.2	11.3	8.0	-
Aset	-24.2	-23.3	-18.4	-
Liabiliti	40.4	34.6	26.4	-
Pelaburan Portfolio	-15.4	-44.4	-8.1	-
Derivatif Kewangan	-0.2	1.0	-0.7	-
Pelaburan Lain	-5.3	50.7	-31.6	-
Kesilapan dan Ketinggalan Bersih	-17.1	-41.3	5.9	-
Imbangan Keseluruhan (lebih + / defisit -)	16.4	7.8	4.1	-
Rizab Antarabangsa BNM Bersih (RM bilion)	414.6	419.5	-	-
Rizab Antarabangsa BNM Bersih (USD bilion)	102.4	101.4	-	-
Rizab sebagai Bilangan Bulan Import Tertanggung	7.2	7.4	-	-

p: permulaan a: anggaran

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia, Laporan Tahunan BNM 2018 dan Belanjawan 2020 oleh Kementerian Kewangan

Dalam menghadapi pelbagai rintangan dalam persekitaran ekonomi global, prestasi **sektor luaran** Malaysia masih berdaya tahan pada tahun 2018. Akaun semasa imbangan pembayaran terus berada dalam keadaan lebih memandangkan defisit pendapatan telah lebih daripada diimbangi oleh lebih barangan yang agak besar dan defisit perkhidmatan yang lebih kecil. Paras rizab antarabangsa terus menjadi penampakan utama terhadap sebarang potensi kejutan luaran.



PROSPEK PADA TAHUN 2019

Tahun 2019 adalah tegang memandangkan dinamisme ekonomi global terjejas oleh kelembapan dalam sektor pembuatan dan perdagangan global berikutan ketegangan perdagangan dan geopolitik yang terus meningkat. Tambahan lagi, ketidaktentuan yang berterusan mengenai Brexit, tarif tambahan yang dikenakan oleh Amerika Syarikat ke atas import dari China serta gangguan rantai bekalan teknologi telah meningkatkan sentimen pasaran yang tidak menentu. Berlatarkan kekangan ini, *World Economic Outlook* (WEO) terkini yang dikeluarkan oleh Tabung Kewangan Antarabangsa (International Monetary Fund, IMF) pada 15 Oktober 2019 telah membuat semakan menurun terhadap prospek pertumbuhan bagi tahun 2019 buat kali keenam sejak Julai 2018. Pertumbuhan pada tahun 2019 telah disemak semula dengan menurunkan kadar pertumbuhan kepada 3.0% (WEO Julai'19: 3.2%), iaitu pertumbuhan paling perlahan sejak krisis kewangan global yang berlaku pada 2008-2009. Dengan aktiviti global yang secara umumnya masih lemah dan prospek kekal tidak menentu, risiko kepada prospek pertumbuhan cenderung untuk meningkat berpunca daripada potensi peningkatan ketegangan perdagangan dan geopolitik, kelemahan kewangan yang semakin meningkat dan perubahan iklim yang tidak menentu.

Jadual 1.5: *World Economic Outlook* (WEO) oleh IMF pada Oktober 2019

	2018 ^p	2019 ^a	2020 ^r
Output Dunia	3.6	3.0	3.4
Ekonomi Maju	2.3	1.7	1.7
Amerika Syarikat	2.9	2.4	2.1
Kawasan Euro	1.9	1.2	1.4
Jepun	0.8	0.9	0.5
United Kingdom	1.4	1.2	1.4
Ekonomi Sedang Pesat Membangun dan Ekonomi Membangun	4.5	3.9	4.6
Asia Sedang Pesat Membangun dan Asia Membangun*	6.4	5.9	6.0
China	6.6	6.1	5.8
India	6.8	6.1	7.0
ASEAN-5**	5.2	4.8	4.9
Eropah Sedang Pesat Membangun dan Eropah Membangun	3.1	1.8	2.5
Amerika Latin dan Caribbean	1.0	0.2	1.8
Timur Tengah dan Asia Tengah	1.9	0.9	2.9
Jumlah Perdagangan Dunia (barangan dan perkhidmatan)	3.6	1.1	3.2

p: permulaan a: anggaran r: ramalan

* China, India, Indonesia, Malaysia, Filipina, Thailand & Vietnam

** Indonesia, Malaysia, Filipina, Thailand & Vietnam

Sumber: *World Economic Outlook* (WEO) oleh IMF, Oktober 2019

Dalam persekitaran global yang mencabar, **ekonomi Malaysia** dijangka mengekalkan momentum pertumbuhannya, iaitu berkembang sebanyak **4.7% pada tahun 2019**. **Permintaan dalam negeri** akan terus menjadi pemacu utama pertumbuhan, dijangka berkembang sebanyak 4.0% pada tahun 2019. Penggunaan swasta juga dianggarkan terus berkembang sebanyak 6.8%, disokong oleh pertumbuhan upah yang berterusan dan prospek guna tenaga yang menggalakkan. Perbelanjaan isi rumah akan terus meningkat dengan kenaikan kadar gaji minimum, pindahan tunai, pengembalian cukai pendapatan dan kos pinjaman yang lebih rendah.

Aktiviti **pelaburan swasta** dijangka mencatatkan pertumbuhan yang lebih perlahan iaitu sebanyak 1.5% pada tahun 2019, mencerminkan permintaan luaran dan kadar penggunaan kapasiti yang lebih rendah, terutamanya dalam industri yang berorientasikan eksport. Sesetengah pelabur kekal berhati-hati pada separuh pertama tahun 2019, namun pelaburan dijangka meningkat pada separuh kedua tahun 2019, selaras dengan Statistik Kecenderungan Perniagaan yang menjangkakan prestasi perniagaan yang lebih menggalakkan semasa tempoh tersebut. Selain itu, pelaburan dalam bidang nilai ditambah yang tinggi seperti bahan canggih berteknologi tinggi, optik & fotonik, petrokimia dan farmaseutikal dijangka akan menarik lebih ramai pelabur.

Penggunaan awam diunjurkan kekal sederhana pada 2.0% pada tahun 2019, sejajar dengan langkah konsolidasi fiskal. Kerajaan akan terus menjalankan amalan perbelanjaan secara optimum dengan memberi penekanan kepada pengurangan pembaziran dan ketirisan tanpa menjejaskan penyampaian perkhidmatan awam. Sementara itu, **pelaburan awam** dianggarkan menguncup sebanyak 8.1% pada tahun 2019 berikutan perbelanjaan modal yang lebih rendah oleh syarikat awam, khususnya dalam industri berkaitan minyak & gas. Perbelanjaan pembangunan oleh Kerajaan akan tertumpu kepada sektor ekonomi dan sosial, terutamanya disalurkan untuk sistem pengangkutan, tenaga & kemudahan awam serta pendidikan dan penjagaan kesihatan.



Dari segi **penawaran**, semua sektor ekonomi akan terus berkembang dengan sektor perkhidmatan dan pembuatan menjadi penyumbang utama pertumbuhan. Pertumbuhan dalam sektor pertanian diunjur mencatatkan pengembangan pada tahun 2019 susulan pengeluaran minyak sawit dan getah asli yang lebih tinggi. Sementara itu, pertumbuhan dalam sektor perlombongan akan kembali pulih pada tahun 2019, disokong oleh pengeluaran gas asli yang lebih tinggi. Pertumbuhan sektor pembinaan dianggarkan sederhana, disokong terutamanya oleh segmen kejuruteraan awam.

Meskipun pertumbuhan ekonomi global dan prestasi perdagangan adalah perlahan, **sektor luaran** Malaysia dijangka kekal berdaya tahan. Secara keseluruhan pada tahun 2019, akaun semasa imbangan pembayaran diunjurkan meningkat dan terus mencatat lebih sebanyak RM43.4 bilion atau 2.9% daripada Pendapatan Negara Kasar (PNK) susulan peningkatan eksport bersih barangan dan perkhidmatan. Tambahan lagi, eksport kasar dianggarkan berkembang secara marginal manakala import kasar akan menguncup pada tahun 2019 kerana ia terjejas oleh barangan modal berikutan aktiviti pelaburan yang lebih rendah.

Inflasi keseluruhan pada tahun 2019 dijangka meningkat sebanyak 0.9%, sebahagiannya disebabkan oleh pelaksanaan levi pelepasan yang berkuat kuasa pada September 2019. Walau bagaimanapun, impak yang minimum ke atas inflasi keseluruhan adalah dijangka berikutan pengenalan cukai gula pada Julai 2019 walaupun ia mempunyai pemberat yang agak kecil dalam bakul Indeks Harga Pengguna (IHP). Melangkah ke hadapan, trajektori prospek inflasi akan bergantung kepada pergerakan kadar pertukaran asing dan ketidakpastian harga minyak global akibat ketegangan perdagangan dan geopolitik.




Dasar monetari pada tahun 2019 akan terus tertumpu kepada usaha untuk menyokong pertumbuhan ekonomi dalam persekitaran inflasi yang rendah dan keadaan kewangan yang stabil. Selain itu, pasaran kewangan dan kadar pertukaran asing serta aktiviti pengantaraan dijangka kekal kukuh dan meneraju operasi kewangan. Didorong oleh mudah tunai yang mencukupi dan penanaman modal yang kukuh, sektor perbankan dijangka kekal pesat dan teratur. Pasaran modal juga akan berdaya tahan, dipacu oleh pembangunan infrastruktur dan instrumen yang baik. Meskipun jangkaan adalah positif, ketidakpastian luaran termasuk kadar pertumbuhan global, ketegangan perdagangan Amerika Syarikat-China serta ketidakpastian pasaran kewangan global mungkin memberi kesan terhadap prestasi perbankan dan pasaran modal.

Dasar fiskal pada tahun 2019 akan tertumpu dalam memperkukuh kedudukan fiskal Kerajaan melalui konsolidasi fiskal secara beransur-ansur di samping terus menyokong pertumbuhan, mengurangkan hutang dan liabiliti serta menggalakkan ekonomi yang inklusif. Sehubungan itu, haluan konsolidasi digariskan dengan baki fiskal yang disasarkan pada -3.4% dan -3.2% daripada KDNK, masing-masing untuk tahun 2019 dan 2020, disokong oleh beberapa inisiatif pembaharuan fiskal termasuk meningkatkan keberkesanan perbelanjaan, mempelbagai dan memperluas asas hasil serta menggalakkan pengurusan hutang secara holistik dan telus.







Seksyen 1
Penilaian Ekonomi

Bab
DUA

**Perkembangan
dan Prospek**
PKS

Bab DUA | Perkembangan dan Prospek PKS



Berlatarkan persekitaran ekonomi yang mencabar pada tahun 2018, PKS di Malaysia bertindak sebagai penstabil pertumbuhan dengan menunjukkan keupayaan mereka untuk mengharungi kejutan luaran dan perkembangan dalam negeri. Pertumbuhan KDNK PKS meningkat sebanyak 6.2% pada tahun 2018 (2017: 7.1%) dan terus mengatasi pertumbuhan KDNK keseluruhan sebanyak 4.7% pada tahun 2018 (2017: 5.7%). Pertumbuhan PKS yang lebih tinggi ini disokong oleh pengembangan dalam semua sektor ekonomi. Dari segi sumbangan ekonomi, PKS menyumbang sebanyak 38.3% kepada KDNK keseluruhan, 17.3% kepada jumlah eksport dan 66.2% kepada jumlah guna tenaga pada tahun 2018.

Walau bagaimanapun, prospek bagi PKS pada tahun 2019 bergantung terutamanya kepada perkembangan luaran berikutan kebimbangan semasa terhadap ketegangan perdagangan yang berpanjangan dan pertumbuhan ekonomi dalam negeri yang semakin lembap. Sekiranya tidak berlaku sebarang perkara yang tidak diduga, pertumbuhan KDNK PKS diunjur berkembang pada kadar yang sederhana iaitu sebanyak 5.8% pada tahun 2019. Unjuran ini mengambil kira prestasi sebenar pertumbuhan KDNK keseluruhan pada separuh pertama tahun 2019 iaitu sebanyak 4.7% dan unjuran pertumbuhan KDNK keseluruhan rasmi sebanyak 4.7% untuk tahun 2019. Oleh itu, fokus bagi Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030) yang dilancarkan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan pada Julai 2019 adalah untuk mencungkil potensi PKS yang belum diterokai bagi membolehkan lonjakan berganda dalam pertumbuhan dan seterusnya meningkatkan sumbangan PKS kepada ekonomi.

PERKEMBANGAN PKS DI PERINGKAT GLOBAL DAN SERANTAU

PKS merangkumi 99% daripada jumlah perniagaan di negara Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) dan menyumbang antara 50-60% daripada nilai ditambah. Lazimnya, PKS beroperasi dalam sektor perkhidmatan dengan kos permulaan dan keperluan sumber yang rendah, terutamanya perdagangan borong & runcit serta pembinaan. Secara relatifnya, hanya sebilangan kecil PKS yang berada dalam sektor pembuatan, kebanyakannya berintensifkan modal atau pengetahuan yang memerlukan skala pengeluaran yang lebih besar. Dari segi keadaan pasaran global bagi PKS dan keusahawanan, kemajuan yang stabil dapat dilihat sejak krisis kewangan pada tahun 2008/2009, dipacu terutamanya oleh pelaburan global dan keyakinan perniagaan yang meningkat semula. Walaupun terdapat tanda-tanda keadaan kewangan yang lebih ketat, pinjaman bank kepada PKS telah meningkat pada kadar yang sederhana di kebanyakan negara, mencerminkan permintaan yang lebih rendah terhadap pembiayaan daripada bank tradisional oleh PKS yang giat memulihkan margin keuntungan perniagaan mereka, kapasiti pembiayaan dalaman dan menambah baik profil perniagaan mereka bagi menarik sumber pembiayaan alternatif. Pada masa yang sama, cabaran dalam mengakses kepada pembiayaan masih wujud dalam kalangan perusahaan mikro, syarikat di peringkat permulaan dan usaha inovatif dengan model perniagaan baharu.

Berlatarkan persekitaran ini, penawaran sumber pembiayaan alternatif seperti pendanaan ekuiti ramai (*equity crowdfunding*, ECF), pembiayaan antara rakan setara (*peer-to-peer*, P2P) dan teknologi kewangan (*financial technology*, *fintech*) berkembang dengan pesat dan menjadi semakin penting dalam landskap pembiayaan PKS. Berdasarkan kepada penerbitan oleh OECD iaitu *Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard*, PKS beralih kepada sumber pembiayaan bukan bank pada kadar yang lebih cepat berbanding masa lalu. Pembiayaan P2P secara dalam talian dan aktiviti pengumpulan dana dalam platform ECF telah meningkat dengan ketara pada tahun 2017, terutamanya di negara yang mempunyai pasaran yang agak kecil. Negara China, United Kingdom dan Amerika Syarikat terus mempunyai pasaran kewangan alternatif yang terbesar untuk perniagaan. Pelaburan modal teroka meningkat di kebanyakan negara dan bilangan PKS yang tersenarai berkembang lebih daripada 13.0% pada tahun 2017 dengan jumlah permodalan pasaran PKS meningkat sebanyak 16.7%.

Di peringkat serantau, semua ekonomi dalam Kerjasama Ekonomi Asia-Pasifik (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC) terus melaksanakan langkah-langkah dalam empat bidang utama Pelan Strategik Kumpulan Kerja Perusahaan Kecil dan Sederhana (*Small and Medium Enterprises Working Group*, SMEWG) di bawah APEC bagi tahun 2017 - 2020, iaitu:

- (i) keusahawanan, inovasi dan ekonomi digital & internet;
- (ii) akses pasaran kepada PKS;
- (iii) pembiayaan untuk pengembangan perniagaan dan pembangunan keupayaan; dan
- (iv) ekosistem perniagaan inklusif yang menyokong pembangunan PKS.

Inisiatif utama yang sedang dijalankan di bawah SMEWG termasuk:

i) Penubuhan APEC MSME Marketplace

Sebuah portal dalam talian yang membolehkan PKS di ekonomi anggota APEC menyertai direktori pengeksport, mendapat maklumat terkini secara berkala mengenai pelbagai prosedur dan peraturan bagi perdagangan antarabangsa serta menyertai rangkaian perniagaan dan aktiviti pepadanan.

ii) Pelaksanaan Strategi APEC bagi Kemampanan Hijau dan Inovasi

Penganjuran *Brainstorming Workshop towards an APEC Green Road: Promoting Responsible and Sustainable Tourism in MSMEs* di Thailand

iii) Perkongsian amalan terbaik yang berterusan dalam kalangan ekonomi anggota APEC pada mesyuarat SMEWG yang diadakan pada tahun 2018 dan 2019

Jepun: Penggubalan Akta Peningkatan Pengurusan PKS untuk meningkatkan produktiviti PKS Jepun

Malaysia: Mekanisme pemantauan dan penilaian yang holistik terhadap program PKS dan keusahawanan

Australia: Menambah baik terma pembayaran bagi perniagaan kecil iaitu Kerajaan akan membayar invois dalam masa 20 hari berbanding 30-80 hari sebelum ini

iv) Penganjuran pelbagai persidangan dan bengkel

Menggalakkan ekosistem e-dagang yang mampan dan inklusif, digitalisasi dan pengantarabangsaan PKS

Selaras dengan bidang utama di bawah Pelan Strategik SMEWG terutamanya mengenai keusahawanan, dua projek yang dicadangkan oleh Malaysia, iaitu *APEC Young Entrepreneurs Kick-Off* dan *APEC Policy Dialogue on SMEs and Entrepreneurship Framework: Let's be Coherent and Cohesive* telah mendapat pengesahan pada Mesyuarat SMEWG ke-48 yang diadakan di China pada bulan Mei 2019. Projek ini akan dilaksanakan pada tahun 2020 bersempena Malaysia menjadi tuan rumah bagi penganjuran APEC 2020.

Persatuan Negara-negara Asia Tenggara (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN) juga memberi penekanan yang tinggi terhadap agenda perkembangan PKS dan Keusahawanan menerusi Jawatankuasa Penyelarasan ASEAN bagi Perusahaan Kecil dan Sederhana (ASEAN Coordination Committee for Micro Small and Medium Enterprises, ACCMSME) dengan mencapai kemajuan yang ketara berkaitan Pelan Tindakan Strategik ASEAN bagi

Pembangunan PKS 2016 - 2025 (*ASEAN Strategic Action Plan for SME Development, SAPSMED 2016 - 2025*), terutamanya apabila beberapa pencapaian utama bagi tahun 2018 telah dilaksanakan sepenuhnya.

Ini termasuk pengesahan dan pelancaran Laporan Indeks Dasar PKS ASEAN 2018 (*ASEAN SME Policy Index, ASPI 2018*) (hasil penemuan diperincikan di Artikel Khas dalam Bab 3 pada muka surat 63), pelaksanaan kajian mengenai Penyertaan PKS dalam Ekonomi Digital di ASEAN, pembangunan *ASEAN Mentorship for Entrepreneurs Network (AMEN)* dan penganjuran dua forum mengenai perniagaan inklusif. Selain itu, bagi menandakan usaha oleh ACCMSME untuk menggalakkan produktiviti, teknologi, digitalisasi dan inovasi dalam kalangan PKS, ASEAN SME Academy telah dibangunkan pada tahun 2018. ASEAN SME Academy merupakan alat pembelajaran dalam talian secara usaha diri (*self-help*) untuk PKS dengan menawarkan kursus dan sumber percuma bagi topik seperti pembiayaan, perakaunan, pengurusan, pemasaran dan teknologi bagi membantu PKS di ASEAN untuk berkembang.

ASEAN SME ACADEMY
www.asean-sme-academy.org

1 Lebih daripada **50** kursus dan subjek e-pembelajaran boleh diakses melalui komputer, telefon pintar dan peranti tablet

2 **375 pautan** ke pelbagai sumber

- Kumpulan perniagaan dan industri
- Perkhidmatan pembangunan perniagaan dan kewangan swasta dan aktiviti kerajaan yang berkaitan dengan PKS
- Persatuan usahawan
- Inisiatif oleh korporat domestik dan antarabangsa

3 Bahan untuk kursus disumbangkan oleh Syarikat **Fortune 500**

Rakan kerjasama:

Memandangkan digitalisasi adalah salah satu keutamaan di bawah ACCMSME bagi tahun 2019, Office of SMEs Promotion Thailand (OSMEP) dengan sokongan Kanada melalui Projek Kanada-OECD untuk PKS di ASEAN telah menganjurkan *Global Digitalisation Model for Micro Enterprises Workshop* pada bulan Mei 2019 dan sesi dialog dasar mengenai *Starting a Business in ASEAN: Formalisation of Micro Enterprises and How Digitalisation Can Support It* pada bulan Jun 2019 di Thailand. Hasil penemuan dan kesimpulan utama daripada kedua-dua inisiatif ini akan disusun dalam Garis Panduan Dasar mengenai Digitalisasi Perusahaan Mikro di ASEAN (*Policy Guideline on Digitalisation of ASEAN Micro Enterprises*), antara lain ialah mencadangkan dasar bagi menggalakkan usahawan untuk mendaftarkan perniagaan secara rasmi dan menguna pakai penyelesaian digital bagi memanfaatkan perniagaan mereka.

Bagi mengiktiraf kepentingan dan sumbangan usahawan wanita, ASEAN-Japan Centre (AJC) telah menganjurkan Program Rangkaian Usahawan Wanita ASEAN-Jepun ke-3 (*3rd ASEAN-Japan Women Entrepreneurs' Linkage Program, AJWELP*) dari 27-30 Januari 2019 di Kuala Lumpur, Malaysia. Program ini yang dianjurkan bersama SME Corp. Malaysia berjaya mengumpul dan menyatukan usahawan wanita di peringkat permulaan di rantau ASEAN dengan syarikat yang mengambil bahagian, mentor dan rakan-rakan penyokong serta mempertingkatkan kemahiran mereka dalam keusahawanan dan kepimpinan. Sejumlah 24 usahawan wanita telah mendapat manfaat daripada program yang menyaksikan empat mentor dari negara anggota ASEAN dan Jepun menyampaikan pengetahuan dan pengalaman mereka semasa program tersebut. Rangkaian ini juga menghasilkan usaha perniagaan dan pelaburan yang berpotensi dalam kalangan mereka yang terlibat.

PRESTASI PKS DI MALAYSIA

Tinjauan: Trend Pertumbuhan PKS bagi Tahun 2016 - 2018

Data siri masa yang disemak semula oleh Jabatan Perangkaan Malaysia berdasarkan Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) pada harga malar tahun 2015 menunjukkan bahawa KDNK PKS meningkat pada **kadar pertumbuhan tahunan purata** sebanyak **6.2%** dalam tempoh **2016 - 2018**, lebih tinggi daripada kadar pertumbuhan tahunan purata KDNK keseluruhan sebanyak 5.0%. Trend yang sama dapat dilihat sejak tahun 2004, dengan pertumbuhan KDNK PKS secara konsisten mengatasi pertumbuhan keseluruhan ekonomi. Sumbangan PKS kepada KDNK keseluruhan meningkat daripada 37.0% pada tahun 2015 kepada **38.3%** pada tahun **2018**.

Jadual 2.1: KDNK PKS mengikut Sektor Ekonomi (harga malar tahun 2015)

	Sumbangan PKS kepada KDNK Keseluruhan			Pertumbuhan KDNK PKS
	2015 (% bahagian)	2018 (% bahagian)	Pertambahan / penurunan bahagian	CAGR ¹ 2016 - 2018 (%)
Keseluruhan²	37.0	38.3	+1.4	6.2
Perkhidmatan	22.4	23.9	+1.5	7.3
Perlombongan & Pengkuarian	0.2	0.2	0.0	7.1
Pembuatan	7.5	7.7	0.2	5.7
Pembinaan	2.2	2.3	0.0	5.7
Pertanian	4.2	3.9	-0.4	1.9

¹ CAGR merujuk kepada kadar pertumbuhan tahunan terkompoun

² Jumlah nilai ditambah selepas mengambil kira duti import

Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Dari segi prestasi mengikut sektor ekonomi, peningkatan bahagian PKS kepada KDNK bagi tempoh 2016 - 2018 sebahagian besarnya disumbangkan oleh sektor perkhidmatan. Peningkatan ini dicerminkan oleh kadar pertumbuhan tahunan purata yang lebih tinggi bagi sektor perkhidmatan pada 7.3% berbanding dengan kadar pertumbuhan tahunan purata bagi KDNK PKS keseluruhan sebanyak 6.2% (rujuk Jadual 2.1).



Prestasi pada Tahun 2018

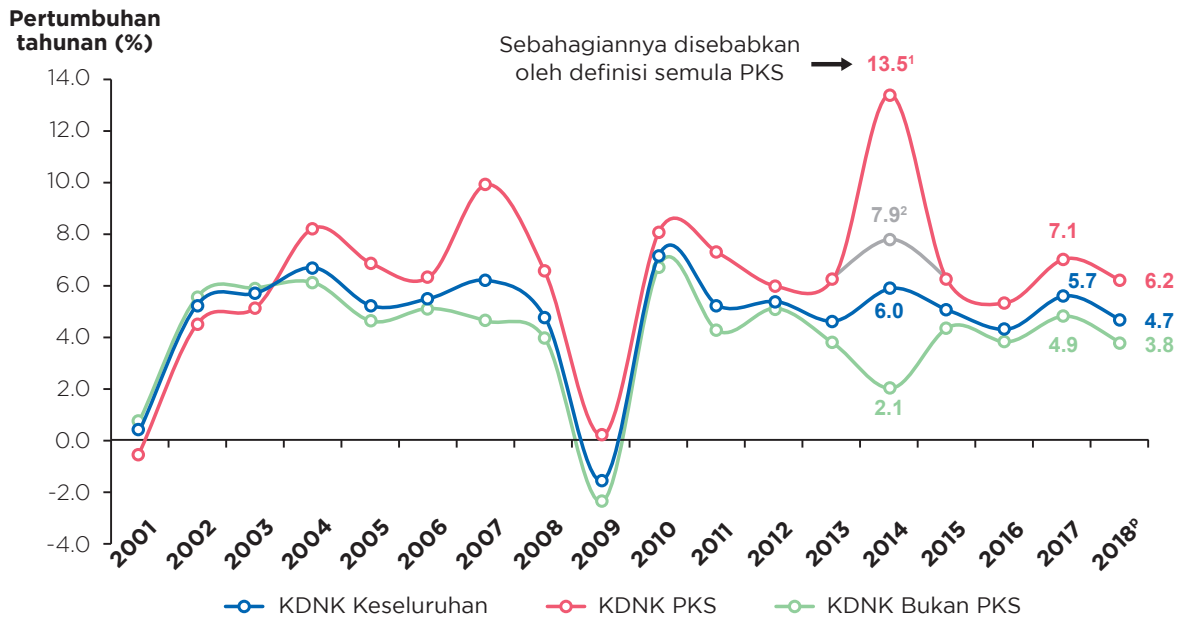
KDNK PKS

PKS di Malaysia terus menunjukkan daya tahan mereka dengan mencatatkan pertumbuhan sebanyak 6.2% pada tahun 2018 (2017: 7.1%), lebih tinggi sedikit berbanding pertumbuhan purata jangka panjang yang dicapai sebelum ini iaitu sebanyak 6.0% (2001 - 2017), meskipun menghadapi persekitaran ekonomi global dan dalam negeri yang mencabar. Prestasi PKS ini mengatasi KDNK keseluruhan dan KDNK bukan PKS, iaitu masing-masing mencatatkan 4.7% dan 3.8% pada tahun 2018 seperti yang ditunjukkan pada Carta 2.1. Pertumbuhan KDNK PKS yang lebih tinggi menunjukkan bahawa PKS tidak begitu terjejas teruk dan mampu mengharungi kejutan luaran, seperti ketegangan perdagangan antara Amerika Syarikat dan RR China yang tiada penyelesaian dan pertumbuhan global yang lebih perlahan,

dengan baik. Hal ini disebabkan terutamanya oleh fakta bahawa majoriti PKS didorong oleh pasaran dalam negeri dan terbukti lebih berdaya tahan berbanding firma besar.

Dari segi nilai, KDNK PKS telah diselaraskan dengan pengasasan semula KDNK keseluruhan kepada tahun asas 2015 daripada tahun 2010. Pengasasan semula KDNK adalah prosedur statistik biasa yang dijalankan oleh Agensi Statistik Rasmi di kebanyakan negara termasuk Jabatan Perangkaan Malaysia bagi memastikan statistik mencerminkan struktur ekonomi semasa. Oleh itu, pada tahun 2018, KDNK PKS pada harga malar tahun 2015 telah meningkat kepada RM521.7 bilion berbanding RM491.2 bilion pada tahun 2017, menjadikan sumbangan PKS kepada KDNK keseluruhan meningkat kepada 38.3% pada tahun 2018 berbanding 37.8% pada tahun sebelumnya (rujuk Carta 2.2).

Carta 2.1: Pertumbuhan KDNK PKS, KDNK Bukan PKS dan KDNK Keseluruhan (%)



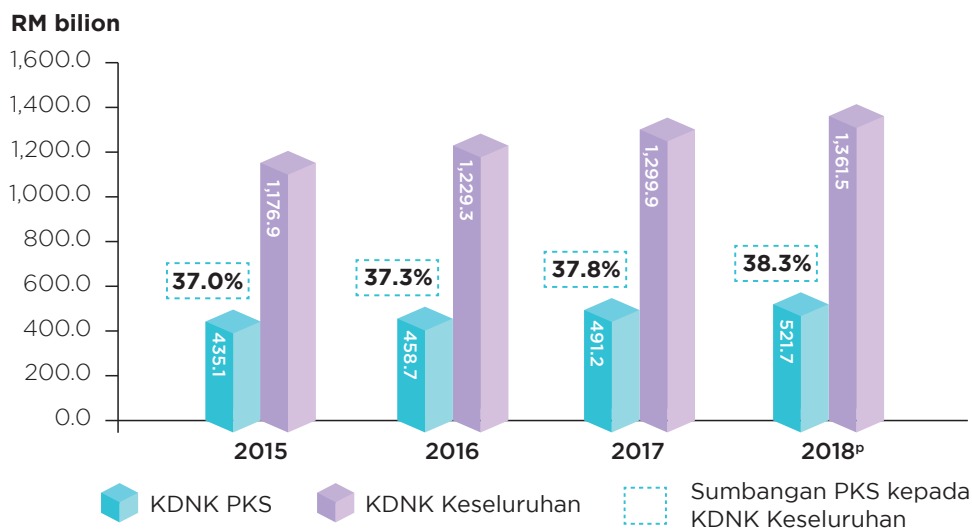
¹ Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Lama PKS bagi 2013

² Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia

Carta 2.2: Nilai KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan pada Harga Malar Tahun 2015



p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia

Pada tahun 2018, PKS dalam semua sektor ekonomi kecuali sektor perkhidmatan berkembang pada kadar yang lebih sederhana berbanding tahun sebelumnya. Pertumbuhan sektor perkhidmatan meningkat sebanyak 8.1% (2017: 7.2%) berikutan sentimen pengguna yang bertambah baik dan keadaan pasaran pekerja yang menggalakkan telah mendorong perbelanjaan. Apabila dibandingkan antara ekonomi keseluruhan dan PKS, KDNK PKS meningkat pada kadar yang lebih pantas dalam semua sektor ekonomi kecuali sektor pembinaan (rujuk Jadual 2.2).

Jadual 2.2: Pertumbuhan KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan mengikut Sektor Ekonomi (harga malar tahun 2015)

	KDNK PKS 2017	KDNK PKS 2018	KDNK Keseluruhan 2018
	Pertumbuhan tahunan (%)		
Perkhidmatan	7.2	8.1	6.8
Pembuatan	6.8	5.5	5.0
Perlombongan & Pengkuarian	8.9	4.3	-2.6
Pembinaan	6.6	4.0	4.2
Pertanian	6.0	0.3	0.1
Jumlah	7.1	6.2	4.7

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Dari segi sumbangan mengikut sektor, dua penyumbang terbesar kepada KDNK PKS pada tahun 2018 adalah sektor perkhidmatan dengan bahagian sebanyak 62.4% dan sektor pembuatan (20.1%) seperti yang ditunjukkan pada Jadual 2.3. Gabungan bahagian kedua-dua sektor ini adalah 82.4% daripada KDNK PKS. Sektor pertanian menyumbang sebanyak 10.1% kepada KDNK PKS diikuti oleh sektor pembinaan dan perlombongan & pengkuarian yang masing-masing menyumbang sebanyak 5.9% dan 0.5%.

Struktur KDNK PKS hampir sama dengan struktur KDNK keseluruhan dengan pengecualian sektor perlombongan & pengkuarian. Seperti yang ditunjukkan pada Jadual 2.3, sektor perlombongan & pengkuarian menyumbang 0.5% kepada KDNK PKS berbanding 7.6% kepada KDNK keseluruhan. Ini disebabkan oleh perbezaan struktur iaitu PKS dalam sektor perlombongan & pengkuarian didominasi oleh aktiviti dalam perlombongan lain & pengkuarian dan perkhidmatan sokongan. Manakala subsektor minyak mentah & kondensat dan gas asli merupakan penyumbang utama kepada sektor perlombongan & pengkuarian bagi KDNK keseluruhan.



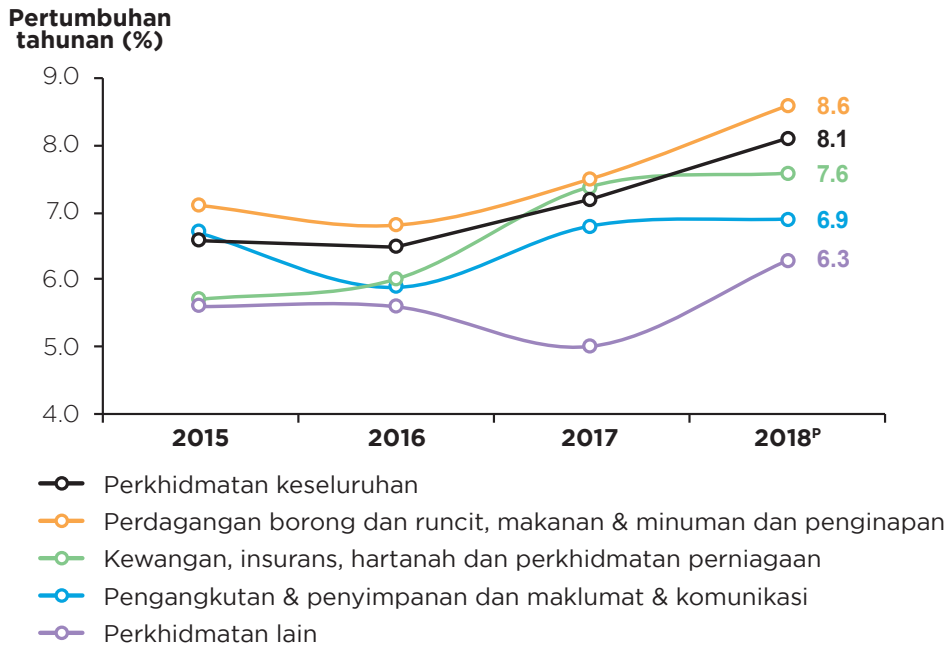
Jadual 2.3: Bahagian KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan mengikut Sektor Ekonomi pada tahun 2018 (harga malar tahun 2015)

	2018	
	KDNK PKS	KDNK Keseluruhan
	Bahagian Peratusan kepada Keseluruhan (%)	
Perkhidmatan	62.4	56.7
Pembuatan	20.1	22.4
Pertanian	10.1	7.3
Pembinaan	5.9	4.9
Perlombongan & Pengkuarian	0.5	7.6
Campur: duti import	1.1	1.2
Jumlah	100	100

*Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Perkhidmatan

Carta 2.3: Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS bagi Subsektor dalam Sektor Perkhidmatan (%)



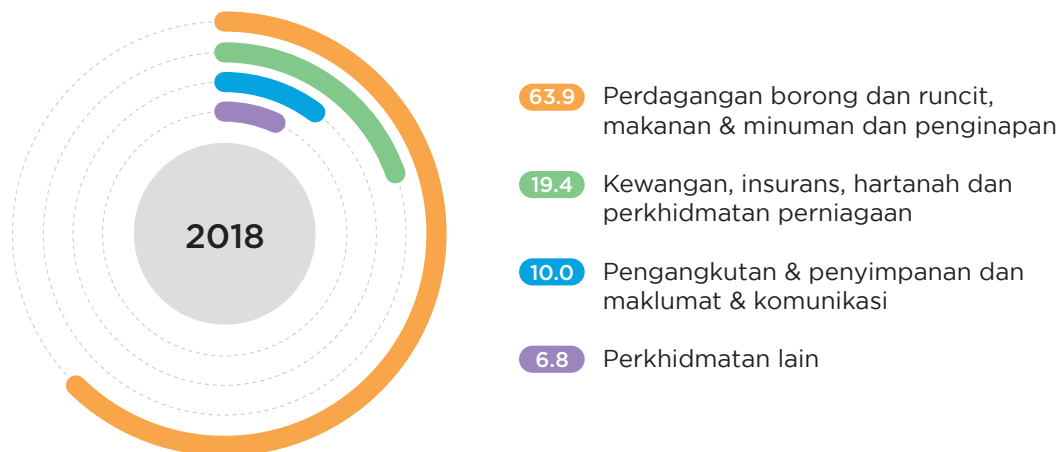
p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai ditambah PKS dalam **sektor perkhidmatan** mencatatkan pertumbuhan yang lebih kukuh sebanyak 8.1% pada tahun 2018 (2017: 7.2%), kadar tertinggi sejak tahun 2014 (rujuk Carta 2.3). Pertumbuhan ini didorong terutamanya oleh subsektor perdagangan borong & runcit, makanan & minuman dan penginapan yang membentuk komponen terbesar bagi nilai ditambah PKS dalam sektor perkhidmatan (63.9% daripada jumlah bahagian) yang disebabkan oleh perbelanjaan pengguna yang bertambah baik khususnya dalam tempoh tiga bulan (1 Jun - 31 Ogos 2018) berikutan pelaksanaan kadar Cukai Barangan dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*) pada kadar sifar dan langkah-langkah lain Kerajaan untuk menangani tekanan kos sara hidup. Langkah-langkah ini termasuk penetapan harga runcit minyak petrol RON95 serta bayaran khas sebanyak RM500 kepada penjawat awam dan RM250 untuk pesara Kerajaan. Pertumbuhan nilai ditambah PKS yang lebih tinggi dalam sektor perkhidmatan juga disokong oleh subsektor perkhidmatan kewangan, insurans, hartanah dan perkhidmatan perniagaan yang meningkat sebanyak 7.6% (2017: 7.4%), serta subsektor pengangkutan & penyimpanan dan maklumat & komunikasi yang berkembang sebanyak 6.9% (2017: 6.8%).



Carta 2.4: Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Perkhidmatan (%)



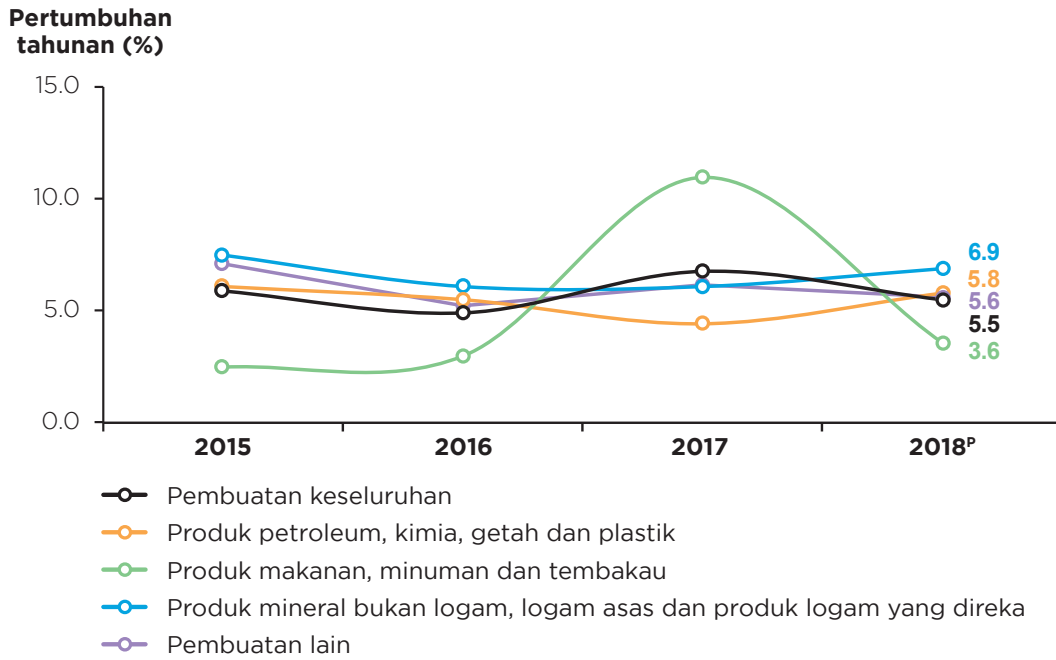
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembuatan

Dalam **sektor pembuatan**, nilai ditambah PKS berkembang sebanyak 5.5% (2017: 6.8%), dipacu oleh produk mineral bukan logam, logam asas dan produk logam yang direka dengan pertumbuhan sebanyak 6.9% (2017: 6.1%), disokong oleh pembuatan bahan-bahan berkaitan pembinaan. Subsektor produk petroleum, kimia, getah dan plastik yang merangkumi 22.8% daripada jumlah nilai ditambah PKS bagi sektor pembuatan juga menyumbang kepada pertumbuhan nilai ditambah PKS dalam sektor pembuatan pada tahun ini dengan mencatat pertumbuhan yang lebih tinggi iaitu sebanyak 5.8% pada tahun 2018 (2017: 4.4%). Sementara itu, subsektor produk makanan, minuman dan tembakau berkembang pada kadar yang lebih perlahan iaitu pada 3.6% (2017: 11.0%) berikutan pengurangan pembuatan minuman (rujuk Carta 2.5).



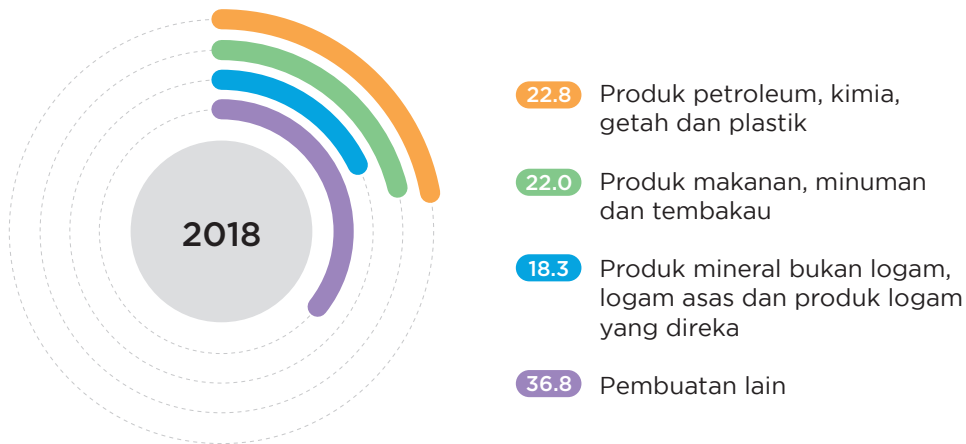
Carta 2.5: Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS bagi Subsektor dalam Sektor Pembuatan (%)



p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

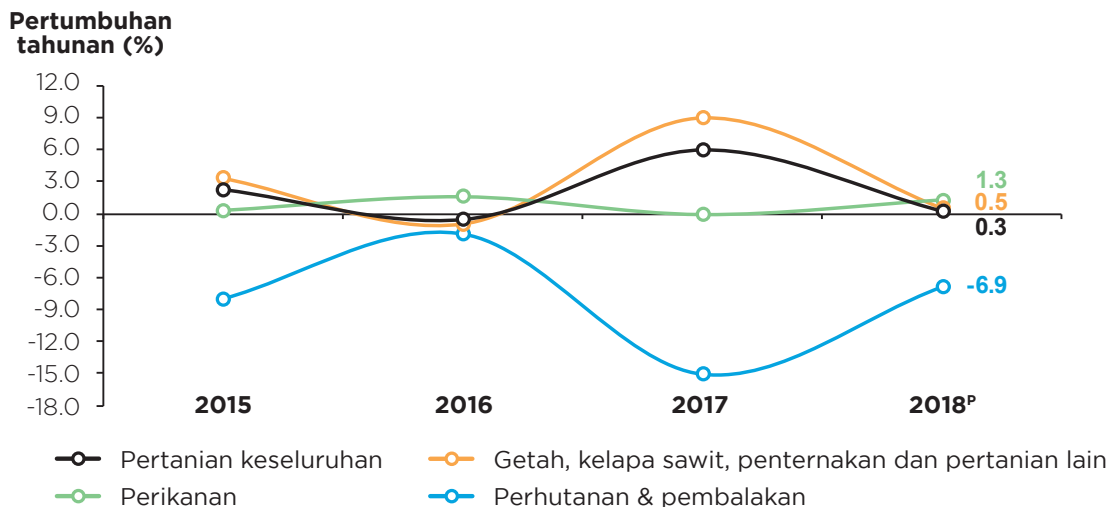
Carta 2.6: Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembuatan (%)



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pertanian

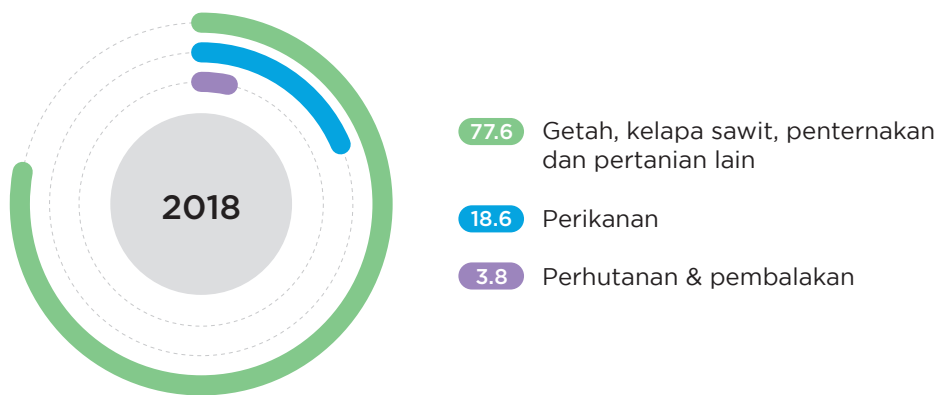
Carta 2.7: Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS bagi Subsektor dalam Sektor Pertanian (%)



p: permulaan
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai ditambah PKS dalam **sektor pertanian** mencatatkan pertumbuhan positif yang marginal sebanyak 0.3% pada tahun 2018 berbanding 6.0% pada tahun sebelumnya (rujuk Carta 2.7). Hal ini disebabkan terutamanya oleh pertumbuhan yang lebih perlahan dalam subsektor getah, kelapa sawit, penternakan dan pertanian lain sebanyak 0.5% (2017: 9.0%) kesan daripada cuaca buruk dan kekangan pengeluaran yang menjejaskan pengeluaran minyak kelapa sawit dan getah. Subsektor ini menyumbang sebanyak 77.6% kepada nilai ditambah PKS dalam sektor pertanian. Sementara itu, aktiviti perhutanan & pembalakan yang menyumbang sebanyak 3.8% kepada jumlah nilai ditambah PKS dalam sektor pertanian terus mencatatkan penurunan dalam pertumbuhan nilai ditambah pada tahun 2018.

Carta 2.8: Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pertanian (%)



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

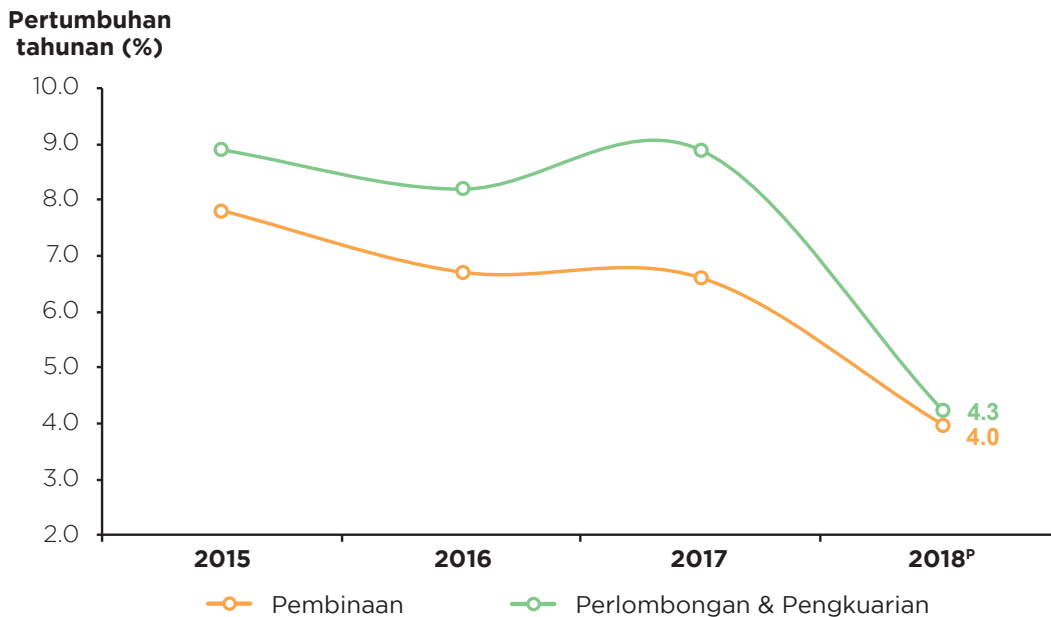
Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembinaan dan Perlombongan & Pengkuarian

Sejajar dengan pertumbuhan KDNK keseluruhan yang sederhana dalam **sektor pembinaan** pada tahun 2018, PKS dalam sektor ini juga mencatatkan pertumbuhan nilai ditambah yang sederhana iaitu sebanyak 4.0% pada tahun 2018 (2017: 6.6%), disebabkan terutamanya oleh aktiviti yang lebih perlahan dalam subsektor perdagangan khas. Pertumbuhan yang lebih perlahan dalam pembinaan bangunan kediaman dan bangunan bukan kediaman berikutan jumlah harta tanah kediaman yang tidak terjual yang tinggi serta lebih bekalan harta tanah komersial telah menyebabkan prestasi keseluruhan sektor ini sederhana.

Pertumbuhan nilai ditambah PKS dalam **sektor perlombongan & pengkuarian** mencatatkan pertumbuhan sederhana sebanyak 4.3% pada tahun 2018 (2017: 8.9%), mencerminkan aktiviti yang perlahan dalam perlombongan mineral serta pengkuarian batu dan granit. Ini dijelaskan oleh fakta bahawa majoriti (89.7%) daripada PKS dalam sektor ini terlibat dalam aktiviti perlombongan mineral dan pengkuarian.



Carta 2.9: Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembinaan dan Perlombongan & Pengkuarian (%)



p: permulaan

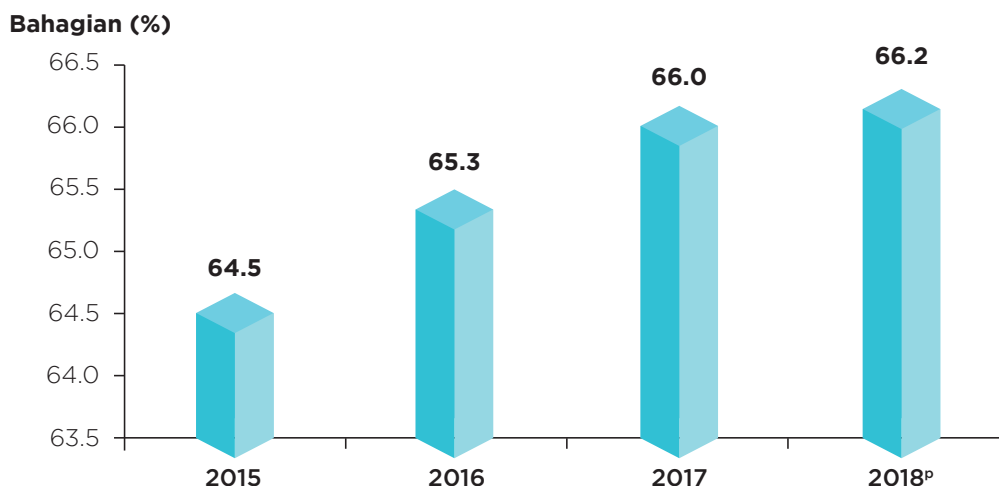
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Guna Tenaga PKS

PKS memainkan peranan yang penting dalam pewujudan peluang pekerjaan, dengan PKS di Malaysia mencakupi 66.2% daripada jumlah guna tenaga pada tahun 2018, meningkat sedikit daripada tahun sebelumnya iaitu sebanyak 66.0% (rujuk Carta 2.10). Pertumbuhan guna tenaga PKS pada tahun 2018 kekal pada 3.2% (2017: 3.4%), dipacu oleh peningkatan guna tenaga dalam sektor perkhidmatan dan pembuatan. Trend peningkatan bahagian guna tenaga PKS dari masa ke masa adalah sebahagiannya disebabkan oleh penyediaan ekosistem yang kondusif dan dasar yang menggalakkan pekerjaan sendiri, penubuhan firma, terutamanya perusahaan mikro dan usahawan. Peningkatan ini juga sebahagiannya disebabkan oleh kemungkinan bahawa firma besar kurang mengambil pekerja baharu ataupun melaksanakan pemberhentian pekerja berikutan keadaan ekonomi. Dari perspektif sektoral, majoriti guna tenaga PKS (62.3%) dijana oleh sektor perkhidmatan, diikuti oleh pembuatan (16.4%), pertanian (10.7%), pembinaan (10.3%) serta perlombongan & pengkuarian (0.3%) (rujuk Carta 2.12).



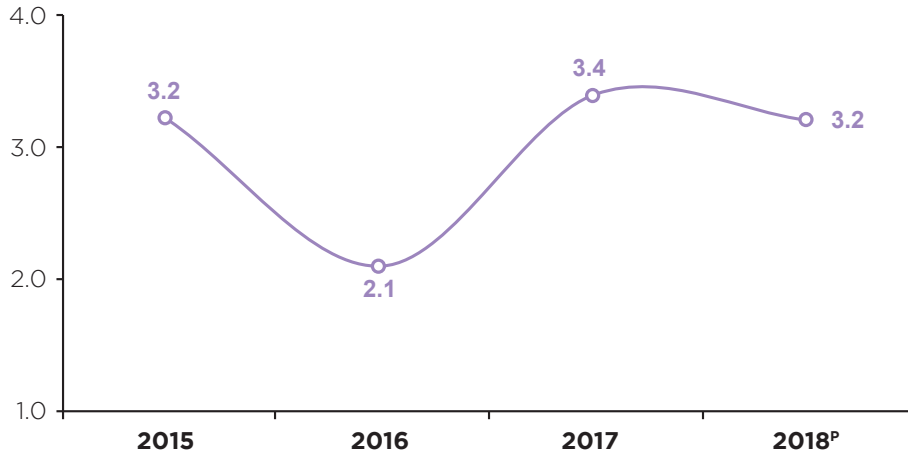
Carta 2.10: Sumbangan PKS kepada Jumlah Guna Tenaga (%)



*Nota: Pengiraan bagi guna tenaga dianggarkan daripada pelbagai kaji selidik pertumbuhan p: permulaan
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*

Carta 2.11: Prestasi Pertumbuhan Guna Tenaga PKS (%)

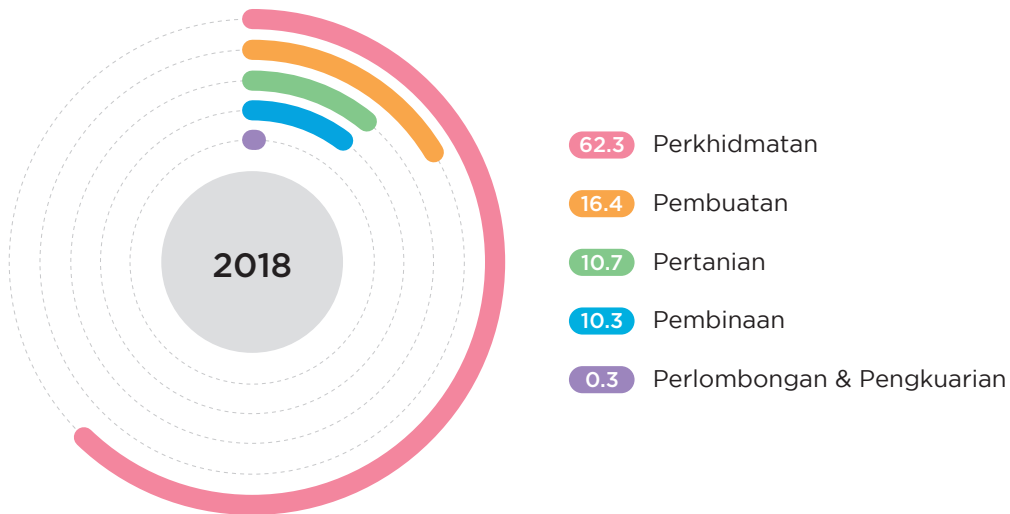
Pertumbuhan tahunan (%)



Nota: Pengiraan bagi guna tenaga dianggarkan daripada pelbagai kaji selidik pertumbuhan p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Carta 2.12: Komponen Guna Tenaga PKS mengikut Sektor Ekonomi (%)



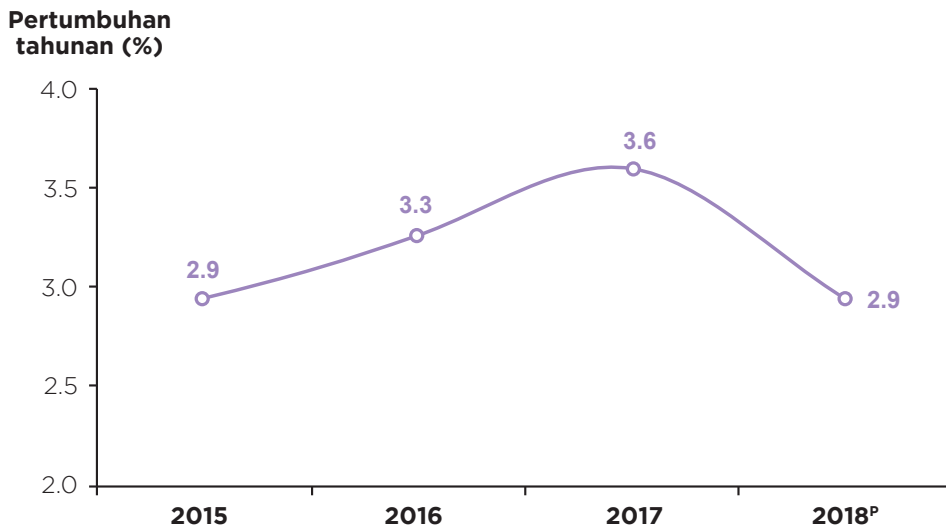
Nota: Pengiraan bagi guna tenaga dianggarkan daripada pelbagai kaji selidik pertumbuhan
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Produktiviti PKS

Produktiviti pekerja PKS yang diukur oleh nilai ditambah benar bagi setiap pekerja meningkat daripada RM71,301 pada tahun 2017 kepada RM73,399 pada tahun 2018, dengan pertumbuhan sebanyak 2.9% (2017: 3.6%) (rujuk Carta 2.13). Pertumbuhan ini didorong oleh tahap produktiviti yang lebih tinggi dalam sektor perlombongan & pengkuarian (8.3%), perkhidmatan (3.8%) dan pembuatan (3.1%). Beberapa faktor lain seperti skala ekonomi yang rendah, kurang kemahiran pengurusan, inovasi, pembiayaan dan akses kepada pasaran sering dinyatakan sebagai kekangan pertumbuhan produktiviti PKS. Oleh itu, amalan pengurusan yang lebih baik boleh meningkatkan produktiviti bukan sahaja menerusi peningkatan kecekapan operasi dan pengurangan kos, tetapi juga dengan menggunakan teknologi berkaitan dengan Revolusi Perindustrian Keempat (Revolusi Industri 4.0).



Carta 2.13: Pertumbuhan Produktiviti PKS (%)



p: permulaan
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Eksport PKS

Sebagai ekonomi yang sangat terbuka terhadap aliran perdagangan dan pelaburan, Malaysia pasti terjejas dengan kedua-dua pertumbuhan KDNK global dan perdagangan yang semakin lemah pada tahun 2018. Ekonomi negara berhadapan dengan beberapa cabaran luaran, antara lain, peningkatan ketegangan perdagangan global, ketidakpastian dasar yang berterusan berikutan hasil rundingan Brexit dan harga komoditi yang tidak menentu.

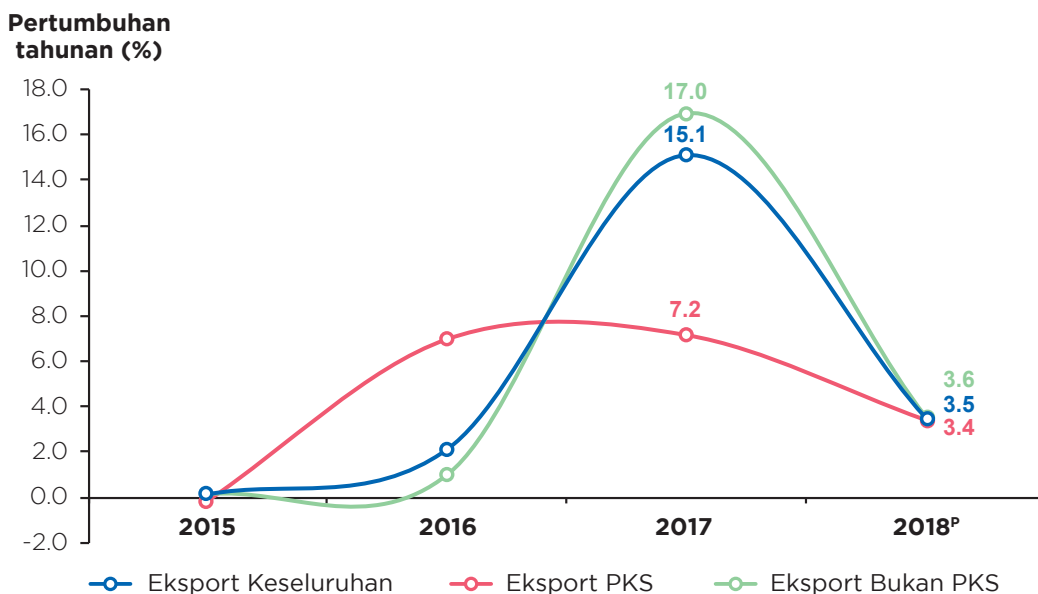
Meskipun berhadapan dengan pelbagai cabaran, PKS kurang terjejas berbanding firma besar terhadap kelemahan permintaan luaran kerana PKS secara relatifnya kurang terdedah kepada pasaran eksport. Pada tahun 2018, PKS menunjukkan daya tahan yang kukuh dengan mencatatkan pertumbuhan sebanyak 3.4% (2017: 7.2%), manakala bukan PKS mencatatkan pertumbuhan lebih perlahan yang ketara iaitu 3.6% pada tahun 2018 (2017: 17.0%) (rujuk Carta 2.14). Dari segi nilai, eksport PKS meningkat kepada RM171.9 bilion pada tahun 2018 berbanding dengan RM166.2 bilion pada tahun 2017, manakala sumbangan bahagian kepada eksport keseluruhan kekal pada 17.3% (2017: 17.3%) (rujuk Carta 2.15). Momentum pertumbuhan eksport dipacu oleh PKS dalam sektor pembuatan yang menyumbang sebanyak 48.3% kepada jumlah eksport PKS pada tahun 2018, disokong oleh barang pembuatan, produk kimia dan minuman & tembakau. Destinasi utama bagi eksport PKS dalam sektor pembuatan adalah Singapura yang merangkumi sebanyak 18.6%, diikuti oleh RR China (8.9%) dan Amerika Syarikat (7.8%).

Sektor perkhidmatan yang merangkumi sebanyak 50.3% daripada jumlah eksport PKS, berkembang pada kadar yang lebih sederhana sebanyak 2.0% pada tahun 2018 (2017: 7.1%). Pertumbuhan yang lebih perlahan ini disebabkan oleh penurunan ketibaan pelancong pada tahun 2018 yang mengakibatkan pengurangan eksport pelancongan dan perkhidmatan perniagaan yang lain. Walau bagaimanapun, eksport perkhidmatan PKS mendapat sokongan daripada peningkatan pertumbuhan eksport dalam perkhidmatan pengangkutan serta perkhidmatan pos & kurier.



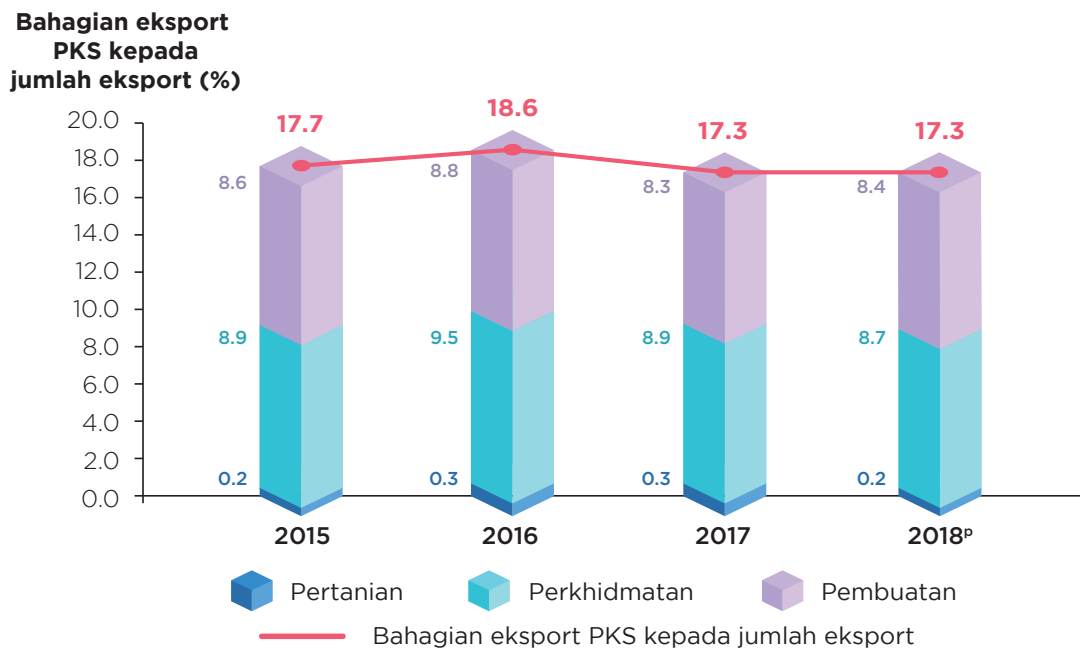
Pertumbuhan eksport PKS dalam sektor pertanian terus merosot sebanyak 2.0% (2017: -6.3%) berikutan eksport yang lebih rendah bagi sayur-sayuran, pisang, nanas dan buah-buahan tropika lain seperti tembikai, jambu batu dan sebagainya. Destinasi utama bagi eksport PKS dalam sektor pertanian adalah Singapura, Thailand dan Jepun. Menyedari perkara ini, tumpuan khusus akan diberikan pada masa hadapan terhadap peningkatan eksport PKS serta strategi utama akan dibangunkan ke arah mengukuhkan keupayaan dan kebolehan ekport PKS.

Carta 2.14: Pertumbuhan Eksport PKS (%)



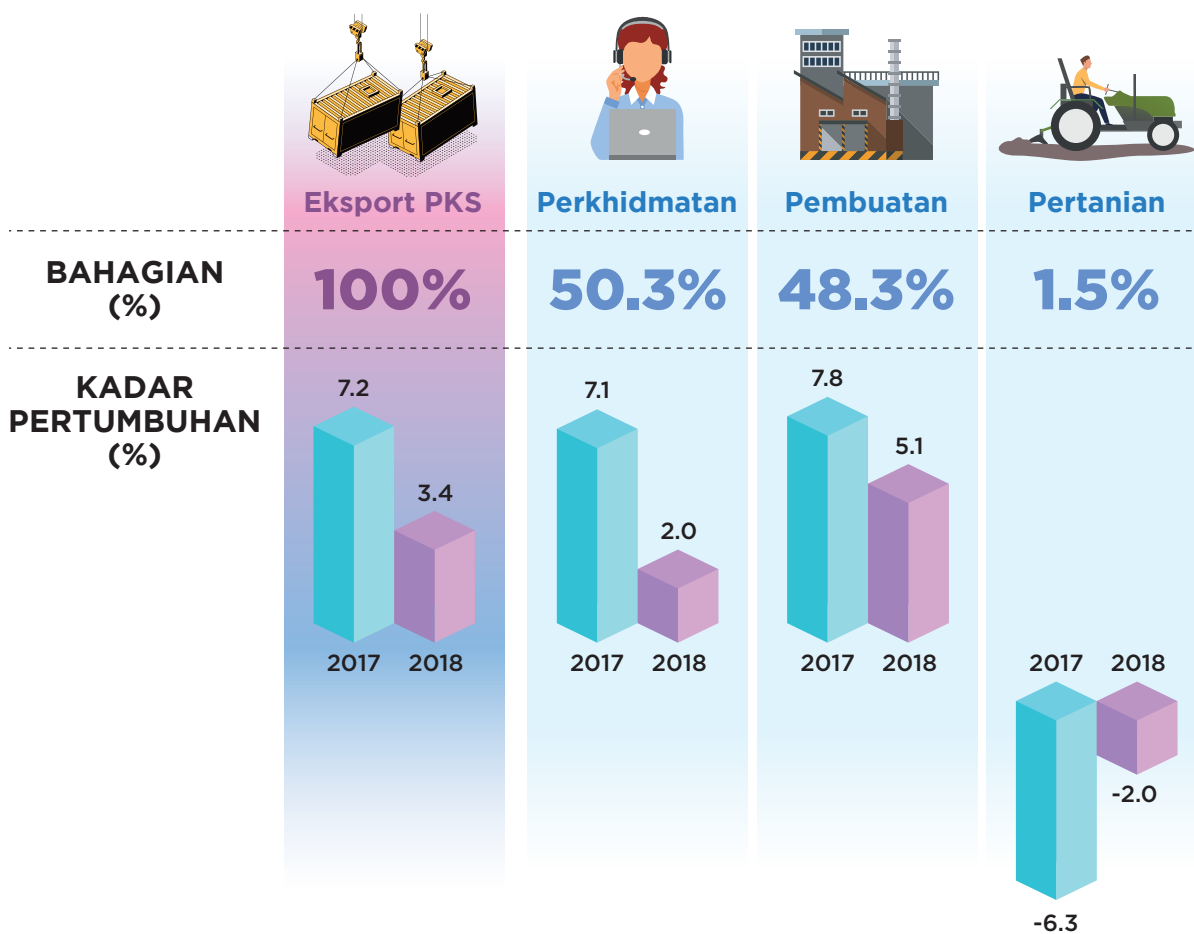
p: permulaan
Sumber: Jabatan Perangkaan, Malaysia

Carta 2.15: Bahagian Eksport PKS mengikut Sektor Ekonomi (%)



p: permulaan
Sumber: Jabatan Perangkaan, Malaysia

Carta 2.16: Pertumbuhan dan Komponen Eksport PKS mengikut Sektor Ekonomi (%)



*Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*



PROSPEK BAGI PKS PADA TAHUN 2019

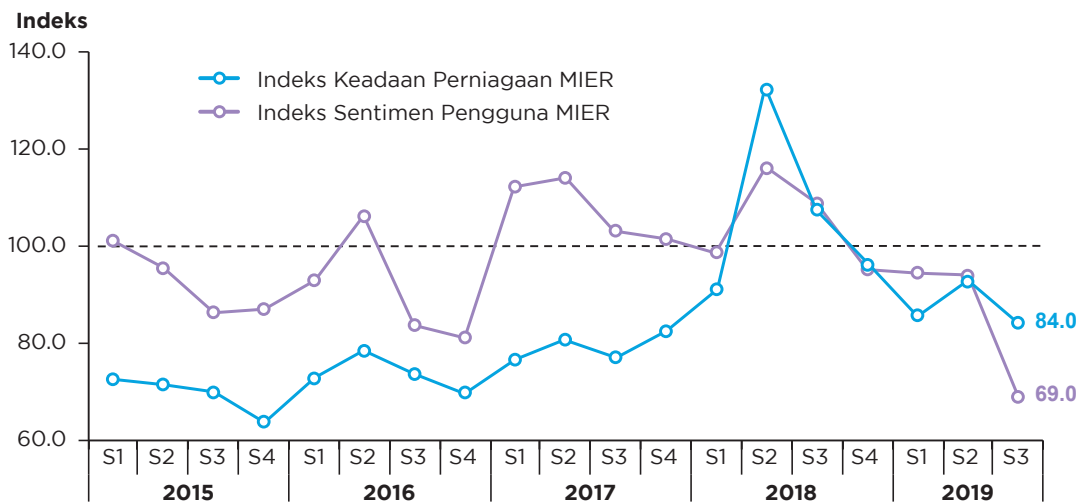
Ekonomi global dijangka terus mengalami pertumbuhan yang lebih perlahan pada tahun 2019. Dinamisme dalam ekonomi global terjejas oleh aktiviti sektor pembuatan dan perdagangan global yang perlahan berikutan peningkatan ketegangan perdagangan dan geopolitik. Kebimbangan terhadap teknologi rantaian bekalan yang bersifat disruptif, ketidakpastian tentang Brexit yang berterusan dan penambahan tarif oleh Amerika Syarikat ke atas import daripada China meningkatkan sentimen pasaran yang tidak menentu. Dengan pertumbuhan global yang lemah dan risiko pertumbuhan yang lebih perlahan mendominasi prospek, ekonomi global kini dilihat masih rapuh.

Berlatarkan persekitaran global yang mencabar, momentum pertumbuhan ekonomi Malaysia dijangka kekal kukuh, berkembang sebanyak 4.7% pada tahun 2019 (2018: 4.7%). Permintaan dalam negeri dijangka menyokong pertumbuhan negara, didorong oleh kedua-dua penggunaan dan pelaburan sektor swasta dalam permintaan luaran lebih sederhana yang berterusan.

Walau bagaimanapun, beberapa petunjuk berpandangan ke hadapan (*forward-looking indicators*) memberikan isyarat untuk berhati-hati.

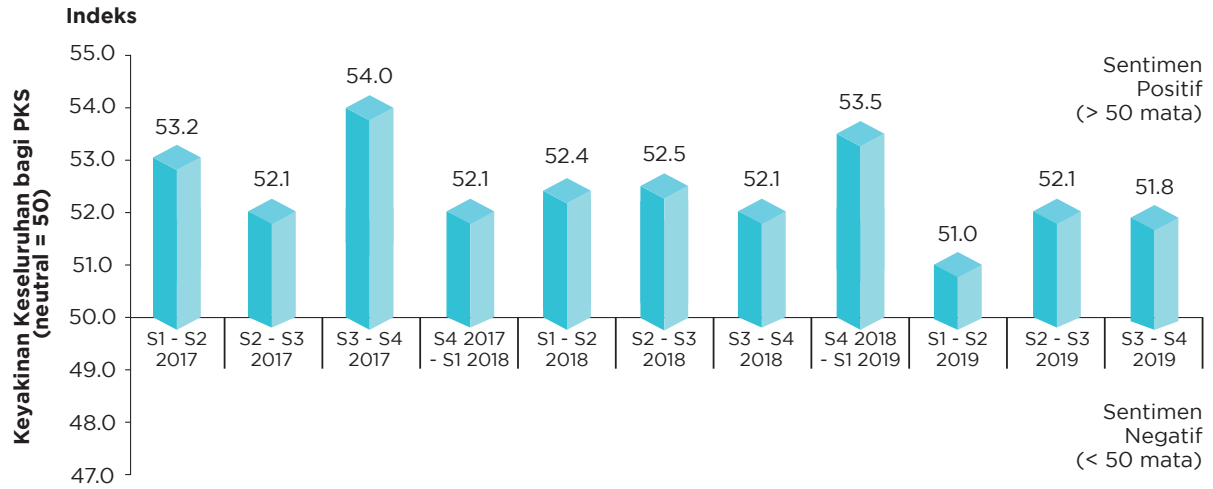
Kaji selidik suku ketiga tahun 2019 (S3 2019) oleh Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia (Malaysian Institute of Economic Research, MIER) menunjukkan prospek yang kurang optimistik. Indeks Keadaan Perniagaan menurun ke paras yang lebih rendah iaitu di bawah paras ambang keyakinan 100 mata, pada 69.0 mata (S2 2019: 94.2 mata) yang merupakan paras terendah sejak tahun 2008. Firma semakin bersifat pesimis terhadap keadaan perniagaan pada masa hadapan disebabkan oleh pengurangan jualan, penurunan jumlah pengeluaran dan penurunan pesanan daripada dalam dan luar negeri. Sementara itu, Indeks Sentimen Pengguna turut jatuh di bawah paras ambang keyakinan iaitu pada 84.0 mata (S2 2019: 93.0 mata) yang merupakan bacaan terendah sejak S4 2017. Sentimen pengguna terjejas ekoran prospek pekerjaan yang lemah, kewangan semasa yang kurang menggalakkan, kebimbangan terhadap kenaikan harga serta rancangan untuk membeli-belah yang terhad kerana kuasa membeli yang lemah.

Carta 2.17: Indeks MIER: Indeks Keadaan Perniagaan dan Indeks Sentimen Pengguna



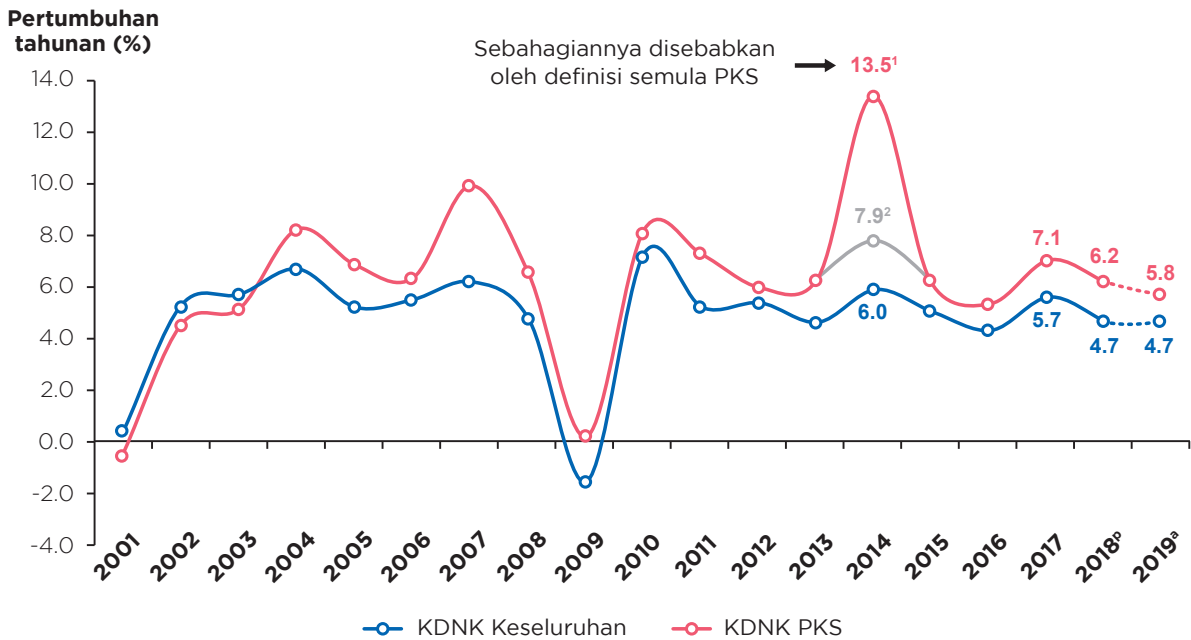
Sumber: Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia

Carta 2.18: Indeks Keyakinan Perniagaan RAM Terhadap PKS



Sumber: RAM Credit Information Sdn. Bhd.

Carta 2.19: Unjuran Pertumbuhan KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan (%)



¹ Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS 2014 berbanding Definisi Lama PKS bagi 2013

² Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013

p: permulaan a: anggaran

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia

Dari segi jangkaan perniagaan, Indeks Keyakinan Perniagaan RAM S3 - S4 2019 yang terkini masih menunjukkan tahap optimis yang lemah bagi tempoh enam bulan akan datang (separuh kedua tahun 2019) dengan Indeks Keyakinan Perniagaan keseluruhan bagi PKS merosot kepada 51.8 mata (S2 - S3 2019: 52.1 mata). Sentimen optimistik yang berhati-hati tersebut menggambarkan jangkaan jumlah jualan dan sentimen keuntungan yang lemah bagi PKS berorientasikan eksport walaupun terdapat tanda-tanda perubahan dalam arah perdagangan yang memberi manfaat ekoran perang perdagangan antara Amerika Syarikat dan China yang masih berterusan. Selari dengan kaji selidik yang dijalankan oleh RAM dan MIER, Ketua Pegawai Eksekutif bagi firma bersaiz kecil dan sederhana lebih berhati-hati sejak kebelakangan ini berikutan ketidaktentuan ekonomi global dan dalam negeri yang terus mengaburi kedua-dua sentimen pengguna dan perniagaan, lantas memperlambatkan trajektori perniagaan daripada pengambilan pekerja kepada pelaburan pada masa hadapan. Hal ini dicerminkan dalam Indeks Keyakinan Ketua Pegawai Eksekutif (*CEO Confidence Index*) oleh VISTAGE-MIER bagi S4 2019 yang terkini yang berada pada paras 85.3 mata, lebih rendah daripada suku sebelumnya iaitu pada 90.2 mata.

Walaupun prospek perniagaan secara keseluruhannya kurang rancak pada separuh kedua tahun 2019 (ST2 2019), hasil penemuan daripada Kaji Selidik Keadaan Perniagaan dan Ekonomi di Malaysia bagi ST1 2019 dan ST2 2019F oleh ACCCIM menunjukkan bahawa aliran tunai dan prestasi jualan perniagaan dijangkakan akan lebih baik pada ST2 2019 berbanding ST1 2019. Tambahan lagi, mereka menjangkakan peningkatan terhadap perbelanjaan modal pada ST2 2019, menunjukkan bahawa perniagaan mungkin akan mempunyai pendekatan yang lebih jelas mengenai strategi perniagaan dan tujuan pelaburan bagi jangka masa panjang.

Laporan Statistik Kecenderungan Perniagaan yang diterbitkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia turut menjangkakan senario yang lebih optimistik. Petunjuk keyakinan perniagaan keseluruhan menggambarkan bahawa peniaga optimis terhadap prestasi perniagaan mereka pada S3 2019. Melangkah ke hadapan, kira-kira 18.2% (S2 2019: 14.2%) daripada pertubuhan perniagaan menjangkakan prospek perniagaan yang lebih baik pada separuh kedua tahun 2019 merentasi semua sektor kecuali responden dalam sektor pembinaan.

Berdasarkan penilaian di atas, pertumbuhan KDNK PKS dijangka berkembang pada kadar yang sederhana sebanyak 5.8% pada tahun 2019 (2018: 6.2%) (rujuk Carta 2.19). Penggunaan swasta yang mempunyai korelasi yang ketara dengan KDNK PKS dijangka terus menyokong pertumbuhan PKS pada tahun tersebut. PKS dalam sektor perkhidmatan, terutamanya industri berkaitan pelancongan dijangka memperoleh manfaat daripada pertumbuhan positif yang dicatatkan dalam ketibaan pelancong dalam tempoh tujuh bulan pertama tahun 2019 dan peningkatan penerimaan pelancong pada separuh pertama tahun 2019. Selain itu, PKS dijangka memperoleh potensi limpahan daripada sasaran lebih tinggi yang ditetapkan pada tahun 2019 bagi ketibaan pelancong dan penerimaan pelancong, masing-masing sebanyak 28.1 juta dan RM92.2 bilion. Di samping itu, PKS dalam sektor pembuatan yang berorientasikan dalam negeri, terutamanya dalam industri berkaitan penggunaan dan pembinaan akan terus memberi dorongan tambahan kepada pertumbuhan PKS.



ARTIKEL KHAS

Kaji Selidik PKS pada Tahun 2018

Sejak tahun 2009, SME Corp. Malaysia telah menjalankan kaji selidik terhadap PKS untuk mengukur prestasi serta mengenal pasti isu-isu dan cabaran yang dihadapi oleh mereka. Maklum balas yang dikumpul menerusi kaji selidik ini dijadikan sebagai rujukan bagi menggubal dasar dan membangunkan program pembangunan kapasiti untuk PKS. Kaji selidik ini dijalankan oleh SME Corp. Malaysia menerusi pejabat-pejabat Negeri dengan sokongan Bank Negara Malaysia serta pelbagai persatuan industri dan dewan perdagangan.

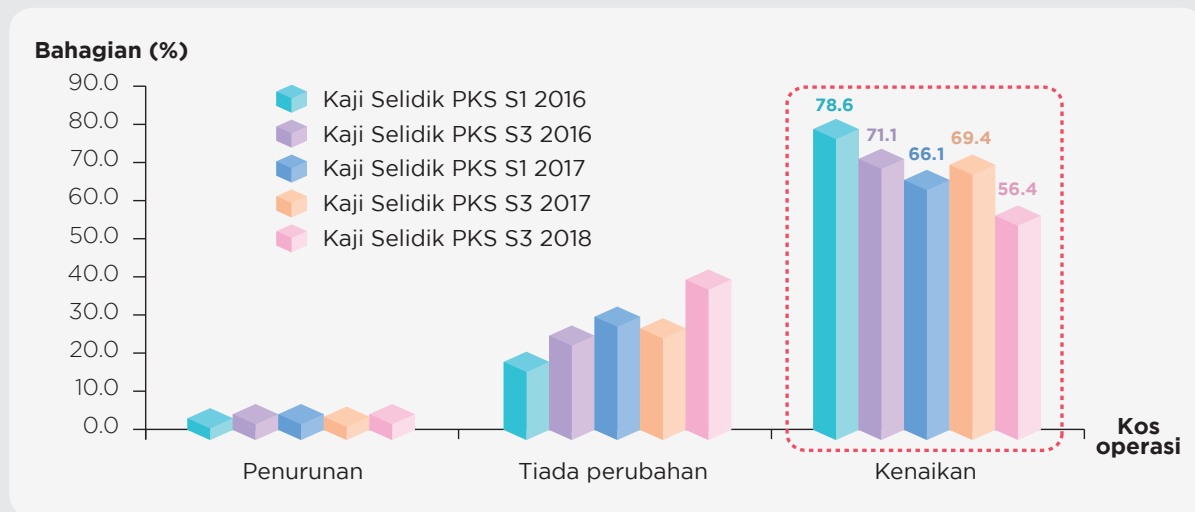
Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2018

Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2018 (S3 2018) yang melibatkan 1,721 responden adalah komprehensif dari segi sektor ekonomi, saiz perniagaan dan liputan geografi. Sejumlah 67.6% responden adalah daripada sektor perkhidmatan, 23.0% daripada sektor pembuatan, 6.4% daripada sektor pembinaan dan selebihnya iaitu 3.0% adalah daripada sektor pertanian. Kaji Selidik ini memberi tumpuan terhadap prestasi terkini PKS dan isu semasa yang berkaitan, seperti kos menjalankan perniagaan, percukaian, rantai bekalan, pembiayaan, pasaran eksport, modal insan dan penerapan teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communication technology, ICT*).

Kos Menjalankan Perniagaan

Peningkatan kos menjalankan perniagaan terus menjadi isu utama dalam kalangan PKS walaupun peratusan kos operasi menunjukkan penurunan sebanyak 13.0% berbanding kaji selidik yang dijalankan pada suku ketiga tahun 2017. Berdasarkan hasil Kaji Selidik PKS S3 2018, sejumlah 56.4% daripada jumlah responden menyatakan bahawa mereka mengalami peningkatan dalam kos operasi, terutamanya PKS daripada sektor pembuatan, pembinaan dan pertanian serta firma bersaiz kecil dan sederhana (rujuk Carta 1). Kenaikan kos operasi adalah disebabkan oleh kos bahan mentah dan input lain yang lebih tinggi (67.8%), caj dan bil elektrik yang lebih tinggi (41.0%) serta sewa premis perniagaan yang lebih tinggi (25.3%).

Carta 1: Kos Operasi PKS (%)



Sumber: Kaji Selidik PKS Suku Tahunan, SME Corp. Malaysia

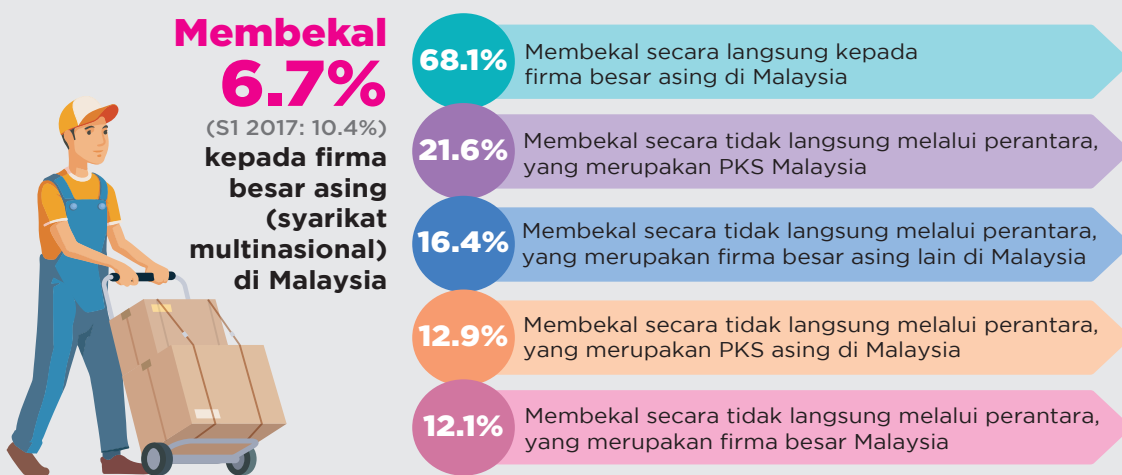
Sistem Cukai: Cukai Barang dan Perkhidmatan berbanding Cukai Jualan dan Perkhidmatan

PKS telah diajukan soalan berkenaan pendapat mereka tentang sistem cukai yang dilaksanakan oleh Kerajaan selaras dengan pengenalan semula Cukai Jualan dan Perkhidmatan (*Sales and Services Tax, SST*) pada 1 September 2018. Kira-kira 59.8% daripada PKS menyatakan bahawa mereka telah mendaftar untuk Cukai Barang dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*). Kebanyakan responden yang berdaftar adalah PKS dari sektor pembuatan dan pembinaan serta firma bersaiz kecil dan sederhana. Daripada mereka yang berdaftar, lebih daripada satu pertiga (39.3%) PKS menyatakan bahawa mereka menghadapi isu dalam menuntut pembayaran balik bayaran GST. Antara isu-isu yang dihadapi adalah kelewatan pembayaran balik bayaran GST, prosedur yang rumit dan sukar serta terlalu banyak dokumen yang diperlukan. Lebih daripada separuh responden (56.9%) lebih selesa dengan SST berbanding GST disebabkan oleh kurangnya item yang dikenakan cukai di bawah SST selain turut dianggap sebagai sistem cukai yang lebih ringkas. Walau bagaimanapun, PKS bimbang dengan pengenalan semula SST akan memberi impak kepada kos dan aliran tunai mereka. Namun demikian, PKS turut merasakan bahawa masih terlalu awal untuk mengenal pasti isu-isu yang bakal dihadapi oleh mereka dalam melaksanakan SST kerana sistem cukai ini baru sahaja dilancarkan dan mereka juga tidak jelas tentang mekanisme SST.

Rantaian Bekalan dan Rantaian Perniagaan

Hasil Kaji Selidik menunjukkan bahawa bekalan produk dan perkhidmatan PKS kepada firma besar adalah secara relatifnya rendah, dengan hanya 6.7% daripada jumlah responden membekalkan kepada firma besar asing di Malaysia. Daripada peratusan ini, majoriti PKS (68.1%) membekalkan secara langsung kepada firma besar asing di Malaysia, sejumlah 21.6% membekalkan secara tidak langsung melalui perantara yang merupakan PKS Malaysia, 16.4% membekalkan secara tidak langsung melalui perantara yang merupakan firma besar asing lain di Malaysia, 12.9% membekalkan secara tidak langsung melalui perantara yang merupakan PKS asing di Malaysia dan 12.1% lagi membekalkan secara tidak langsung melalui perantara yang merupakan firma besar Malaysia (rujuk Carta 2). Hasil Kaji Selidik yang menunjukkan bekalan yang rendah bagi produk dan perkhidmatan daripada PKS kepada firma besar adalah selari dengan kajian mengenai 'Jadual Input-Output PKS: Analisis dan Impak' (sila rujuk Artikel Khas yang seterusnya), yang menyatakan bahawa terdapat rantaian yang lemah antara PKS dan firma besar dari segi bekalan dan pengeluaran. Berdasarkan Kajian tersebut, perusahaan mikro, firma bersaiz kecil dan sederhana masing-masing membeli sebanyak 5.1%, 10.5% dan 21.5% input daripada firma besar untuk proses pengeluaran bagi firma mereka. Manakala, firma besar membeli input yang lebih kecil daripada perusahaan mikro (0.9%), firma bersaiz kecil (3.9%) dan firma bersaiz sederhana (5.4%) memandangkan firma besar lebih bergantung kepada pembekal daripada kelompok firma besar sendiri serta input yang diimport. Oleh itu, potensi yang besar masih ada untuk PKS menjadi pembekal kepada firma besar.

Carta 2: Rantaian di antara PKS dan Firma Besar (%)



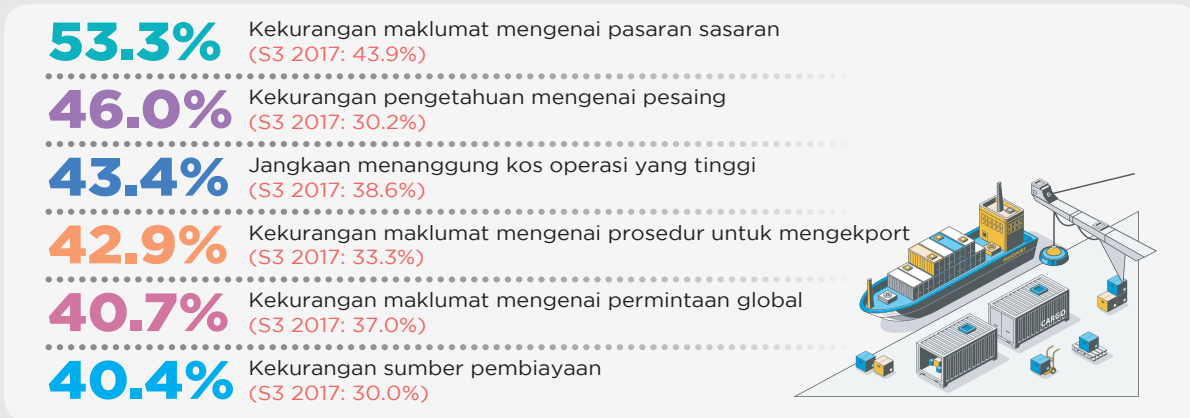
Sumber: Kaji Selidik PKS S3 2018 dan S1 2017, SME Corp. Malaysia

Pasaran Eksport

Berdasarkan Kaji Selidik, hanya 13.3% (S3 2017: 14.7%) daripada responden menyatakan bahawa mereka telah menembusi pasaran antarabangsa dengan purata 20.0% daripada jumlah produk atau perkhidmatan mereka dijual di luar negara. Oleh itu, lebih banyak inisiatif yang perlu diambil untuk meningkatkan eksport PKS. Aktiviti eksport PKS tertumpu terutamanya di ASEAN dan China dengan sejumlah 20.5% daripada responden merupakan pengeksport kali pertama. Bagi meningkatkan eksport, PKS mengambil pelbagai inisiatif seperti mempelbagaikan pasaran eksport baharu, membina rangkaian atau kenalan di pasaran eksport yang disasarkan, memperkenalkan produk dan perkhidmatan baharu serta mengubah suai produk dan perkhidmatan bagi mematuhi piawaian dan peraturan antarabangsa.

Melangkah ke hadapan, 17.7% daripada PKS yang belum menembusi pasaran eksport, merancang untuk melakukannya. Antara isu utama PKS dalam mengeksport produk atau perkhidmatan adalah kekurangan maklumat mengenai pasaran sasaran, kekurangan pengetahuan mengenai pesaing dan jangkaan menanggung kos operasi yang lebih tinggi.

Carta 3: Kekangan untuk PKS Mengeksport (%)

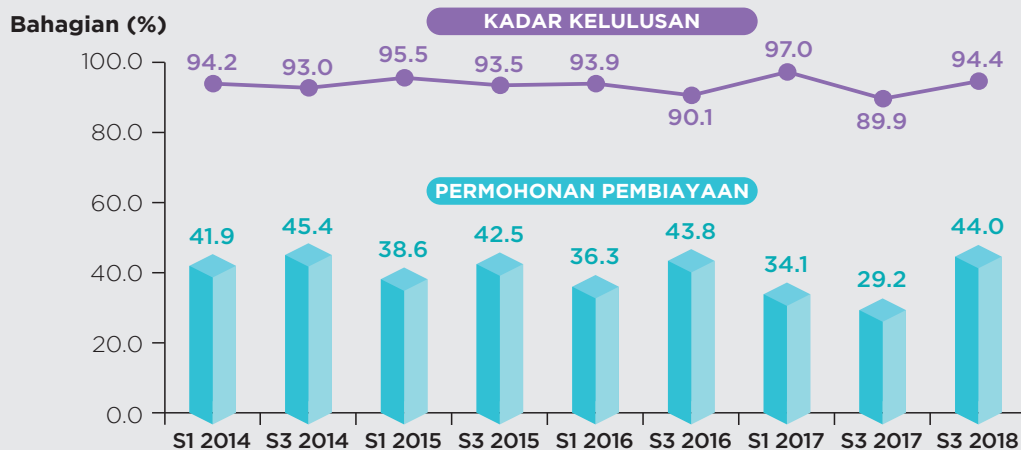


Sumber: Kaji Selidik PKS S3 2018 dan S3 2017, SME Corp. Malaysia

Pembiayaan Perniagaan

PKS terus mendapat akses kepada pembiayaan dengan kadar kelulusan yang tinggi sebanyak 94.4%, lebih tinggi daripada kadar kelulusan pada suku yang sama pada tahun 2017 (89.8%) (rujuk Carta 4). Daripada mereka yang mendapat kelulusan pembiayaan, kira-kira 25.0% merupakan peminjam kali pertama. Permintaan terhadap pinjaman daripada institusi kewangan juga menunjukkan peningkatan daripada hanya 29.2% yang dicatatkan pada suku ketiga tahun 2017 kepada 44.0% pada suku ketiga tahun 2018. Tujuan utama pembiayaan adalah untuk mendapatkan modal kerja tambahan, mengembangkan perniagaan serta membeli mesin dan peralatan. Sementara itu, kira-kira 5.6% daripada jumlah permohonan pembiayaan telah ditolak disebabkan terutamanya oleh jualan, pendapatan atau aliran tunai yang tidak mencukupi oleh PKS.

Carta 4: Permohonan Pembiayaan dan Kadar Kelulusan (%)



Sumber: Kaji Selidik PKS Suku Tahunan, SME Corp. Malaysia

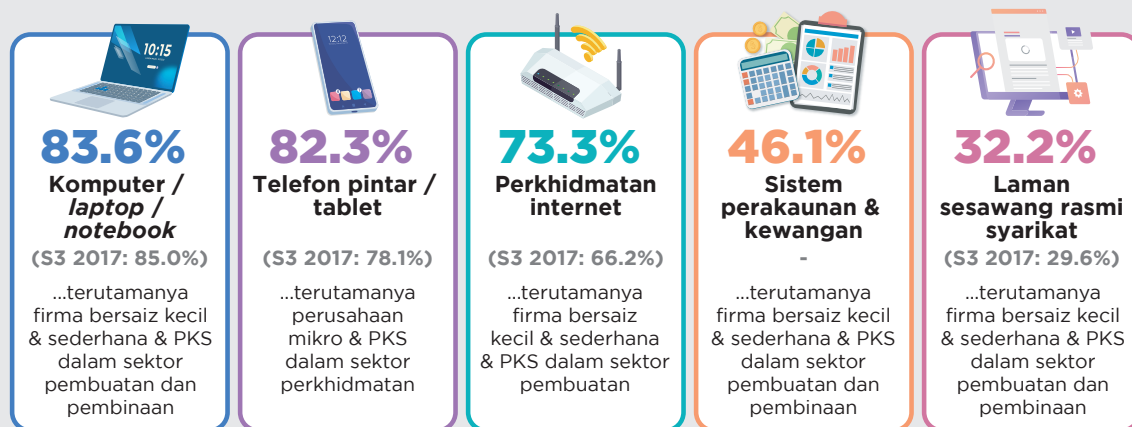
Modal Insan

Kaji Selidik menunjukkan bahawa sejumlah 17.3% daripada PKS telah mengambil pekerja asing, yang secara relatifnya adalah rendah. Walau bagaimanapun, PKS masih bergantung kepada pekerja asing dengan kira-kira 39.9% responden yang mengambil pekerja asing menyatakan bahawa mereka tidak berhasrat untuk mengurangkan kebergantungan mereka kepada pekerja asing. PKS juga turut diajukan pertanyaan mengenai kesedaran mereka terhadap program latihan amali yang melibatkan pelajar daripada institusi Pendidikan dan Latihan Teknikal dan Vokasional (*Technical and Vocational Education and Training, TVET*), dengan sejumlah 33.7% PKS menyatakan bahawa mereka sedar tentang program ini. Daripada mereka yang sedar tentang program ini, 41.4% menyatakan bahawa mereka pernah mengambil pelajar TVET untuk menjalani latihan praktikal dan 92.1% daripada mereka yang mengambil pelajar TVET ini telah memperoleh manfaat daripada program latihan amali tersebut. Walau bagaimanapun, PKS turut menyatakan bahawa graduan yang dihasilkan daripada instituti TVET sering tidak memenuhi permintaan industri berikutan kekurangan kemahiran teknikal, tidak mampu bekerja tanpa pengawasan dan masalah sikap.

Penerapan ICT

Secara amnya, penggunaan teknologi maklumat dan komunikasi (ICT) dalam kalangan PKS telah menunjukkan trend yang meningkat (rujuk Carta 5). Ini jelas terbukti menerusi hasil Kaji Selidik, dengan majoriti responden menggunakan komputer (83.6%), telefon pintar atau tablet (82.3%) dan perkhidmatan internet (73.3%) dalam operasi perniagaan harian. Kaji Selidik menunjukkan bahawa sejumlah 37.9% PKS telah menceburi perniagaan dalam talian, lebih tinggi daripada 28.0% yang dicatatkan semasa Kaji Selidik PKS S3 2017, dengan purata hasil jualan dalam talian adalah sebanyak 30.0% daripada jumlah hasil jualan perniagaan. Dari segi jenis platform dalam talian yang digunakan, aplikasi Facebook telah mendominasi carta dengan peratusan yang dicatatkan adalah sebanyak 87.7%, diikuti oleh WhatsApp (73.5%) dan Instagram (64.9%). Walau bagaimanapun, majoriti daripada perniagaan dalam talian adalah untuk pasaran dalam negeri. Namun demikian, majoriti PKS yang belum menceburi perniagaan dalam talian menyatakan bahawa perniagaan dalam talian tidak diperlukan untuk perniagaan mereka kerana mereka lebih menggemari cara tradisional untuk menjalankan perniagaan.

Carta 5: Penerapan ICT dalam kalangan PKS (%)



Sumber: Kaji Selidik PKS S3 2018 dan S3 2017, SME Corp. Malaysia



ARTIKEL KHAS

Sektor Pembuatan: Daripada Lensa Jadual Input-Output

Peralihan Malaysia daripada ekonomi berasaskan pertanian kepada ekonomi yang lebih memberi tumpuan kepada perindustrian telah menyaksikan pertumbuhan yang pesat dalam sektor pembuatan sejak beberapa tahun ini. Pada tahun 2018, sektor pembuatan kekal sebagai pemacu utama pertumbuhan selepas sektor perkhidmatan, dengan berkembang sebanyak 5.0% (2017: 6.0%) dan menyumbang sebanyak 22.4% kepada keluaran dalam negeri kasar (KDNK) benar Malaysia. Sementara itu, dalam landskap PKS, prestasi PKS dalam sektor pembuatan telah mengatasi prestasi sektor pembuatan keseluruhan sejak beberapa tahun kebelakangan ini, dengan kadar pertumbuhan tahunan purata PKS sebanyak 5.7% berbanding 5.1% untuk sektor pembuatan keseluruhan bagi tempoh pertumbuhan 2016 - 2018.

Walaupun Malaysia terus bergerak ke arah kepelbagaian ekonomi berasaskan perkhidmatan, sektor pembuatan terus memainkan peranan yang penting dalam pembangunan ekonomi negara. Transformasi ekonomi akan lebih tertumpu kepada mencipta aktiviti nilai ditambah yang lebih tinggi, dengan penglibatan secara aktif dalam rantaian bekalan oleh perniagaan dan PKS akan membantu memacu pertumbuhan ekonomi yang mampan secara keseluruhannya. Kajian SME Corp. Malaysia mengenai Jadual Input-Output untuk PKS memberikan perspektif yang lebih jelas berkenaan isu dan cabaran dalam rantaian bekalan sedia ada.

Satu rangka kerja yang luas bagi menilai kebergantungan pelbagai industri atau sektor dalam mendapatkan dan membeli input boleh diperolehi melalui Jadual Input-Output PKS (*SME Input-Output Table*, SME-IO). Penerbitan Jadual SME-IO: Analisis dan Impak menerangkan secara terperinci mengenai interaksi antara industri, iaitu industri menggunakan produk atau perkhidmatan industri lain bagi mengeluarkan produk atau memberikan perkhidmatan mereka sendiri. Artikel ini akan memaparkan analisis sektor pembuatan dari segi nilai ditambah, rantaian perniagaan dan potensinya untuk memacu ekonomi.

Perspektif daripada Jadual Input-Output

Berdasarkan Jadual Input-Output Malaysia 2010 yang diterbitkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia, sektor pembuatan merupakan penyumbang terbesar dari segi jumlah output, menghasilkan kira-kira RM896.2 bilion atau 43.2% daripada jumlah output dalam ekonomi (rujuk Jadual 1). Daripada RM896.2 bilion jumlah output yang dihasilkan oleh sektor tersebut, sebanyak RM307.0 bilion telah digunakan oleh kesemua lima sektor ekonomi termasuk sektor pembuatan melalui permintaan perantaraan, manakala RM589.2 bilion lagi digunakan oleh komponen permintaan akhir.

Bagi menghasilkan output sektor pembuatan, sektor tersebut memerlukan sejumlah RM896.2 bilion input, dengan RM433.1 bilion dibekalkan oleh kesemua lima sektor ekonomi, RM278.1 bilion daripada import, RM5.0 bilion cukai dibayar kepada Kerajaan, RM182.9 bilion penjana nilai ditambah dan penolakan RM3.0 bilion subsidi yang diterima daripada Kerajaan.

Jadual 1: Ringkasan Struktur Jadual Input-Output Malaysia 2010 (RM bilion)

Jadual Input-Output Malaysia 2010 (RM bilion)	PERMINTAAN PERANTARAAN					JUMLAH PERMINTAAN PERANTARAAN	PERMINTAAN AKHIR					JUMLAH OUTPUT
	Pertanian	Perlombongan & Pengkuarian	Pembuatan	Pembinaan	Perkhidmatan		Penggunaan Swasta	Penggunaan Kerajaan	Pembentukan Modal Tetap Kasar	Perubahan inventori	Eksport	
Pertanian	7.8	-	73.9	0.0	6.1	87.8	19.6	-	3.4	0.4	12.6	123.9
Perlombongan & Pengkuarian	0.0	0.9	60.2	2.2	0.8	64.3	0.1	-	-	(0.4)	43.2	1.7.2
Pembuatan	14.1	5.3	180.6	28.5	78.6	307.0	84.3	-	20.3	7.7	477.0	896.2
Pembinaan	0.8	0.8	3.7	6.5	8.2	20.0	6.8	-	58.7	-	5.3	90.8
Perkhidmatan	14.4	5.0	114.7	10.0	239.1	383.2	245.7	101.4	17.2	2.2	106.5	856.1
JUMLAH INPUT PERANTARAAN	37.0	12.1	433.1	47.2	332.8	862.2	356.6	101.4	99.6	9.9	644.5	2,074.2
Pembelian Langsung oleh Residen di Luar Negeri	-	-	-	-	-	-	26.7	-	-	-	-	26.7
Pembelian Dalam Negeri oleh Bukan Residen	-	-	-	-	-	-	(58.4)	-	-	-	58.4	-
Komoditi Diimport	11.2	6.3	278.1	15.8	91.6	403.1	56.1	5.2	78.1	4.0	35.7	582.0
Cukai ke atas Produk	0.9	0.2	5.0	0.4	6.2	12.8	9.4	0.0	4.9	-	5.5	32.6
Subsidi ke atas Produk	1.0	0.4	3.0	0.4	4.3	9.1	3.3	-	-	-	-	12.4
Nilai Ditambah	75.7	88.9	182.9	27.8	429.7	805.2	387.1	106.5	182.6	13.8	744.0	2,703.2
JUMLAH INPUT	123.9	107.2	896.2	90.8	856.1	2,074.2						

Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran
Sumber: Jadual Input-Output Malaysia 2010, Jabatan Perangkaan Malaysia

Selain itu, sektor pembuatan merupakan pengguna utama input perantaraan dalam beberapa sektor ekonomi. Sebanyak 93.6% dan 84.2% daripada jumlah permintaan perantaraan daripada sektor perlombongan & pengkuarian dan pertanian masing-masing telah digunakan oleh sektor pembuatan, lantas menekankan kebergantungan yang tinggi terhadap sektor pembuatan dari segi permintaan perantaraan (rujuk Jadual 2).

Jadual 2: Input Perantaraan yang Diminta oleh Sektor Pembuatan

Sektor	Permintaan oleh Sektor Pembuatan (RM bil)	Jumlah Permintaan Perantaraan (RM bil)	Bahagian Permintaan oleh Sektor Pembuatan kepada Jumlah Permintaan Perantaraan (%)
Pertanian	73.9	87.8	84.2
Perlombongan & Pengkuarian	60.2	64.3	93.6
Pembuatan	180.6	307.0	58.8
Pembinaan	3.7	20.0	18.5
Perkhidmatan	114.7	383.2	29.9

Sumber: Jadual Input-Output Malaysia 2010, Jabatan Perangkaan Malaysia

Melihat daripada perspektif PKS, penemuan oleh Jadual SME-IO: Analisis dan Impak menunjukkan bahawa PKS menyumbang sebanyak satu pertiga (32.3%) kepada keseluruhan nilai ditambah yang dijana dalam ekonomi dan 31.9% kepada jumlah output (rujuk Jadual 3). Memberi tumpuan kepada sektor pembuatan, PKS dalam sektor tersebut merupakan penyumbang kedua terbesar kepada nilai ditambah PKS (17.0%) dan output PKS (37.9%). Dari segi import pula, dapat dilihat dengan jelas bahawa PKS dalam sektor pembuatan adalah pemacu utama ekosistem PKS, dengan menyumbang sebanyak 54.6% daripada jumlah import PKS.

Jadual 3: Sumbangan kepada Nilai Ditambah, Output dan Import mengikut Sektor Ekonomi

Sektor	Nilai Ditambah (terma nominal)			Output			Import		
	RM billion	% kepada Jumlah	% kepada PKS	RM billion	% kepada Jumlah	% kepada PKS	RM billion	% kepada Jumlah	% kepada PKS
PKS	260.1	32.3	100.0	662.5	31.9	100.0	102.1	25.3	100.0
Pertanian	33.1	4.1	12.7	55.3	2.7	8.3	5.4	1.3	5.3
Perlombongan & Pengkuarian	3.7	0.5	1.4	5.4	0.3	0.8	0.5	0.1	0.4
Pembuatan	44.2	5.5	17.0	251.0	12.1	37.9	55.8	13.8	54.6
Pembinaan	6.3	0.8	2.4	19.8	1.0	3.0	3.7	0.9	3.7
Perkhidmatan	172.7	21.5	66.4	331.1	16.0	50.0	36.7	9.1	36.0
Firma Besar	358.2	44.5	-	995.3	48.0	-	253.0	62.8	-
Sektor Lain (Rest of Sectors, RoS)	186.8	23.2	-	416.4	20.1	-	48.0	11.9	-
Jumlah	805.2	100.0	-	2,074.2	100.0	-	403.1	100.0	-

Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran
Sumber: Jadual Input-Output PKS, SME Corp. Malaysia

Maklumat mengenai penggunaan output oleh industri dan pengguna akhir dapat dinilai dengan lebih lanjut dengan melihat kepada struktur output merentas semua sektor ekonomi. Secara umumnya, output digunakan oleh pengguna dan pelabur di dalam negeri (pasaran dalam negeri) atau eksport (pasaran luar negeri). Permintaan perantaraan, penggunaan swasta, penggunaan Kerajaan dan pelaburan adalah empat komponen yang menerangkan permintaan dalam negeri, manakala eksport dianggap sebagai permintaan luar negeri.

Daripada RM251.0 bilion jumlah output yang dihasilkan oleh PKS dalam sektor pembuatan, RM112.3 bilion (44.7%) mengalir semula ke dalam ekonomi sebagai input perantaraan (rujuk Jadual 4). Eksport pula menyumbang setinggi RM106.4 bilion (42.4%) daripada jumlah output PKS dalam sektor pembuatan manakala baki RM32.3 bilion (12.9%) adalah komponen permintaan dalam negeri. Penemuan ini menekankan bahawa output yang dihasilkan oleh PKS dalam sektor pembuatan paling banyak diminta oleh pihak asing (*foreign parties*), sementara sektor ekonomi lain lebih bersepadu dalam negeri. Perbezaan keamatan eksport (*export intensity*) merentas sektor ekonomi dan pasaran yang dipacu menunjukkan bahawa dasar yang berbeza adalah diperlukan untuk mendorong pertumbuhan dalam sektor-sektor tersebut.

Jadual 4: Pengeluaran Output PKS mengikut Sektor Ekonomi

Sektor	Permintaan Perantaraan		Penggunaan Swasta		Penggunaan Kerajaan		Pelaburan		Eksport		Jumlah Output	
	RM bilion	% kepada jumlah output	RM bilion	% kepada jumlah output	RM bilion	% kepada jumlah output	RM bilion	% kepada jumlah output	RM bilion	% kepada jumlah output	RM bilion	% kepada jumlah output
PKS	321.6	48.5	129.5	19.6	4.6	0.7	31.7	4.8	175.1	26.4	662.5	100.0
Pertanian	33.4	60.4	13.7	24.9	-	-	2.3	4.1	5.8	10.6	55.3	100.0
Perlombongan & Penguarian	4.7	87.1	0.0	0.0	-	-	-0.003	0.0	0.7	12.9	5.4	100.0
Pembuatan	112.3	44.7	23.7	9.4	-	-	8.6	3.4	106.4	42.4	251.0	100.0
Pembinaan	5.3	26.8	2.5	12.9	-	-	11.0	55.6	1.0	4.8	19.8	100.0
Perkhidmatan	165.9	50.1	89.6	27.1	4.6	1.4	9.9	3.0	61.2	18.5	331.1	100.0

Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

Sumber: Jadual Input-Output PKS, SME Corp. Malaysia

Kebergantungan Pengeluar kepada Import

Seperti yang dinyatakan sebelum ini, PKS dalam sektor pembuatan mempunyai keamatan import yang tinggi berbanding sektor ekonomi lain kerana mereka mengimport kebanyakan input. Analisis daripada Jadual SME-IO menunjukkan bahawa kebanyakan industri dengan pengganda import yang tinggi adalah cenderung untuk mempunyai pengganda nilai ditambah yang rendah. Kebergantungan yang lebih tinggi kepada import akan menjejaskan pewujudan nilai ditambah secara ketara berikutan import dianggap sebagai sumber kebocoran dalam ekonomi. Dalam kalangan PKS, sepuluh industri teratas dengan pengganda import yang tinggi adalah daripada sektor pembuatan iaitu wayar dan kabel bertebat; instrumen optik & peralatan fotografi; dan logam asas berharga & logam bukan ferus (rujuk Jadual 5). Selain itu, melihat kepada komposisi keperluan input bagi industri tersebut, dapat dilihat bahawa industri tersebut telah mengimport lebih separuh daripada jumlah input, dengan industri instrumen optik & peralatan fotografi menduduki tempat teratas pada kadar 65.4%.

Jadual 5: Sepuluh Industri Teratas dalam kalangan PKS dengan Keamatan Import yang Tinggi

Industri	Pengganda Import	Pengganda Nilai Ditambah	Bahagian Kandungan Import kepada Jumlah Input (%)
Wayar & kabel bertebat	0.762	0.236	64.3
Instrumen optik & peralatan fotografi	0.726	0.272	65.4
Logam asas berharga & logam bukan ferus	0.683	0.313	56.8
Jentera dan peralatan elektrik	0.618	0.376	46.7
Perkakas domestik & pejabat, perakaunan & peralatan pengkomputeran	0.612	0.386	56.7
Instrumen & perkakas untuk mengukur, menyemak, menguji, mengemudi dan tujuan lain; pembuatan peralatan kawalan proses perindustrian	0.606	0.385	51.4
Penuangan logam	0.604	0.392	47.4
Kenderaan bermotor	0.587	0.352	46.1
Alat semi konduktor, injap elektronik, tiub & papan litar bercetak	0.586	0.412	56.6
Produk besi & keluli	0.566	0.431	34.4

Sumber: *Jadual Input-Output PKS, SME Corp. Malaysia*

Kebanyakan industri tersebut adalah bukan berasaskan sumber dan sebahagian besar bahan mentah yang digunakan untuk pengeluaran tidak dapat diperolehi di dalam negeri tetapi hanya boleh didapati dari luar negeri, seperti gred keluli, keluli kejuruteraan dan plastik kejuruteraan. Malahan, pengeluar PKS menekankan bahawa pelanggan mereka secara khususnya meminta penggunaan bahan mentah dan logam yang berspesifikasi tinggi dan bermutu. Sehubungan itu, isu mendapatkan bahan yang diimport dari luar negeri tidak dapat dielakkan berikutan jenis perniagaan mereka.

Walaupun industri tersebut mempunyai keamatan import yang tinggi, perhatian masih perlu diberikan kerana industri tersebut melengkapkan industri berteknologi tinggi. Industri tersebut mempunyai potensi dan keupayaan yang lebih besar untuk dipelbagaikan menjadi projek yang lebih kompleks dan bernilai tinggi dengan pulangan ekonomi yang lebih tinggi kepada negara. Justeru, bagi mengatasi kebergantungan yang tinggi kepada input yang diimport, lebih banyak usaha dan langkah-langkah dasar diperlukan untuk meningkatkan kandungan tempatan dan mengurangkan input yang diimport dalam industri tersebut kerana kebergantungan kepada import yang lebih tinggi boleh mengakibatkan rantaian yang lemah dalam kalangan sektor pengeluaran dalam negeri.

Sementara itu, mengimport bahan mentah mungkin memberikan penyelesaian yang pantas bagi pengeluar pada masa ini, namun adalah penting untuk negara membangunkan keupayaan dalaman dalam kalangan firma tempatan terutamanya PKS. PKS perlu terus mengukuhkan kapasiti dan keupayaan mereka bagi meningkatkan operasi perniagaan, yang kemudiannya membolehkan mereka menghasilkan produk dan perkhidmatan yang berkualiti tinggi. Hal ini juga akan membolehkan mereka menambah baik perniagaan

dari segi memperoleh kemahiran yang betul, mengambil lebih ramai pakar teknikal dan menambah kapasiti pengeluaran untuk bersaing secara cekap. Mempunyai PKS tempatan yang mampu menghasilkan gred dan kualiti bahan mentah yang tinggi untuk pengeluar boleh memberi kesan penjimatan kos yang lebih baik, meningkatkan rantaian bekalan dalam kalangan industri tempatan dan pada masa yang sama menggalakkan ekonomi negara.

Meningkatkan Rantaian Perniagaan dalam Sektor Pembuatan

Melangkah ke hadapan, transformasi ekonomi ke arah aktiviti nilai ditambah yang lebih tinggi akan didorong oleh industri baharu dan sedia ada dalam bergerak ke arah rantaian nilai yang tinggi, dengan pengetahuan, inovasi dan produktiviti merupakan pusat kepada pewujudan nilai. Memandangkan PKS adalah tulang ekonomi negara, mereka memainkan peranan yang penting dalam mentransformasikan Malaysia menjadi sebuah negara berpendapatan tinggi. Antara langkah untuk terus meningkatkan rantaian perniagaan dalam sektor pembuatan termasuk:

1



Memperkuatkan Program Pembangunan Vendor (*Vendor Development Programme*, VDP) dengan meningkatkan penyertaan pemain baharu daripada syarikat berkaitan Kerajaan (*Government-linked companies*, GLC), syarikat multinasional (*multinational companies*, MNC), syarikat tersenarai awam dan vendor utama. Ini akan merangsang keupayaan PKS sebagai pembekal kepada pemain besar ini. Dalam jangka masa panjang, PKS dijangka tidak hanya akan menumpukan pada membekalkan produk di pasaran tempatan, tetapi juga akan merebut peluang untuk menembusi pasaran antarabangsa.

2

PKS dalam industri pertumbuhan tinggi seperti industri automotif, aeroangkasa, bioteknologi, peranti perubatan, tenaga boleh diperbaharui, rel dan industri halal akan terus dibangunkan. Teknologi baharu seperti *Internet of Things* (IoT), megatrend, pembuatan tambahan, kecerdasan buatan (*artificial intelligence*, AI) dan robotik sangat diperlukan dalam industri berteknologi tinggi ini, oleh itu penglibatan pemain besar dapat membantu dan memupuk PKS menjadi sebuah firma yang dinamik, inovatif dan berdaya saing.



3



Pembekalan kepada Kerajaan dan firma besar merupakan langkah penting untuk meluaskan penembusan pasaran dan meningkatkan hubungan perniagaan. Walau bagaimanapun, PKS pada masa ini mempunyai akses yang terhad kepada perolehan oleh Kerajaan dan firma besar berikutan persepsi bahawa produk dan perkhidmatan PKS adalah berkualiti rendah dan jumlah kapasiti mereka yang rendah telah membataskan kuasa tawar-menawar dalam rantaian bekalan. Menguatkuasakan perolehan daripada PKS akan membantu memberi sokongan yang lebih tinggi dan meningkatkan keyakinan terhadap produk pembuatan tempatan, sementara pada masa yang sama memberikan penjimatan kos kepada Kerajaan.

Kerajaan kini komited dalam membantu usahawan dan meningkatkan daya saing PKS agar mereka dapat mengambil bahagian secara aktif dalam rantai nilai global serta menjadi sebahagian daripada Revolusi Perindustrian 4.0 dan digitalisasi. Tumpuan utama adalah untuk mewujudkan firma yang inovatif dan berdaya saing di peringkat global serta mempunyai daya tahan terhadap cabaran yang timbul berikutan liberalisasi dan persekitaran perniagaan yang bersepadu secara digital. Dasar yang digariskan untuk pembangunan keusahawanan di Malaysia akan menjadi pemangkin kepada transformasi ekonomi negara yang inklusif pada masa hadapan.

(Input disumbangkan oleh Persekutuan Pengilang Malaysia, Federation of Malaysian Manufacturers, FMM)





Seksyen 2

Dasar dan Program Pembangunan PKS

Bab **TIGA**

Dasar Pembangunan **PKS** dan Keusahawanan

Bab TIGA | Dasar Pembangunan PKS dan Keusahawanan



Tahun 2018/2019 telah menyaksikan banyak perubahan dalam dasar PKS selaras dengan pentadbiran dan hala tuju baharu Kerajaan. Di antaranya adalah usaha untuk memberi penekanan kepada pembangunan usahawan dengan penubuhan Kementerian Pembangunan Usahawan (MED) serta perumusan Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030) dan Wawasan Kemakmuran Bersama 2030.

MPUPK DAN INISIATIF UTAMA

Sejak tahun 2004, Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK) telah menjadi badan tertinggi dalam penggubalan dasar perusahaan kecil dan sederhana (PKS) dengan fungsi strategik yang merangkumi pembangunan merentas semua sektor ekonomi di Malaysia. Selaras dengan penekanan yang lebih besar dalam pembangunan usahawan, MPPK telah dijenamakan semula sebagai Majlis Pembangunan Usahawan dan PKS Kebangsaan (MPUPK) dalam mesyuarat pertamanya pada 8 April 2019. Mesyuarat kedua pula telah diadakan pada 29 Oktober 2019. Kedua-dua mesyuarat pada tahun 2019 membincangkan pelbagai langkah dasar untuk meningkatkan sumbangan PKS kepada ekonomi. Di antara keputusan utama Majlis adalah:

a) Pengenalan Lapan Langkah yang Luas untuk Merangsang Pertumbuhan PKS

- Memperhebat pendigitalan PKS;
- Meningkatkan integrasi PKS dalam rantaian bekalan;
- Meningkatkan sokongan kepada PKS pertumbuhan tinggi menerusi insentif yang bersesuaian;
- Meningkatkan kesediaan dan daya saing PKS dalam penggunaan teknologi dan model perniagaan yang *'innovative-disruptive-compelling'*;
- Memudahkan pembiayaan alternatif untuk PKS;
- Membawa balik semula rantaian nilai PKS luaran ke dalam negara;
- Memacu pertumbuhan, meningkatkan penggunaan dan mempromosikan eksport gerbang pembayaran negara dan teknologi kewangan oleh PKS; dan
- Meningkatkan penyertaan PKS dalam industri pelancongan.

b) Pengenalan Rangka Kerja Dasar Perolehan Kerajaan untuk PKS

Persepsi bahawa produk dan perkhidmatan PKS adalah kurang bermutu dan amalan memberi kontrak kepada pembida yang rendah merupakan halangan utama bagi PKS untuk mendapatkan kontrak Kerajaan. Dalam menangani isu ini, Kerajaan akan memperkenalkan rangka kerja dasar untuk menggalakkan sektor awam membeli daripada PKS yang berkelayakan. Penggunaan *National Mark of Malaysian Brand* (NMMB) akan dipergiat sebagai salah satu kaedah pengesahan barangan buatan Malaysia.

Selaras dengan penjenamaan MPUPK, Pasukan Petugas Peringkat Tertinggi Pembangunan PKS juga telah dinamakan semula sebagai Pasukan Petugas Peringkat Tertinggi Pembangunan Usahawan dan PKS. Pasukan ini yang dipengerusikan oleh Ketua Setiausaha Negara telah ditubuhkan sebagai saluran untuk mengukuhkan kerjasama dan penyelarasan di antara Kementerian dan agensi dalam memastikan pelaksanaan dasar dan pelan tindakan yang berkesan bagi pembangunan usahawan dan PKS. Pada tahun 2019, Pasukan Petugas telah bersetuju untuk menubuhkan Jawatankuasa Strategik untuk mengurus secara berkesan agenda rentas fungsi dalam pembangunan PKS dan usahawan. Jawatankuasa ini akan mempunyai peranan penting bagi:

- Memacu usaha tertumpu Kerajaan dalam mendorong ekonomi domestik;
- Memastikan hala tuju strategik pembangunan PKS sejajar dengan objektif kementerian yang menerajui inisiatif; dan
- Mengurangkan penduaan dan silo dalam dasar Kerajaan.

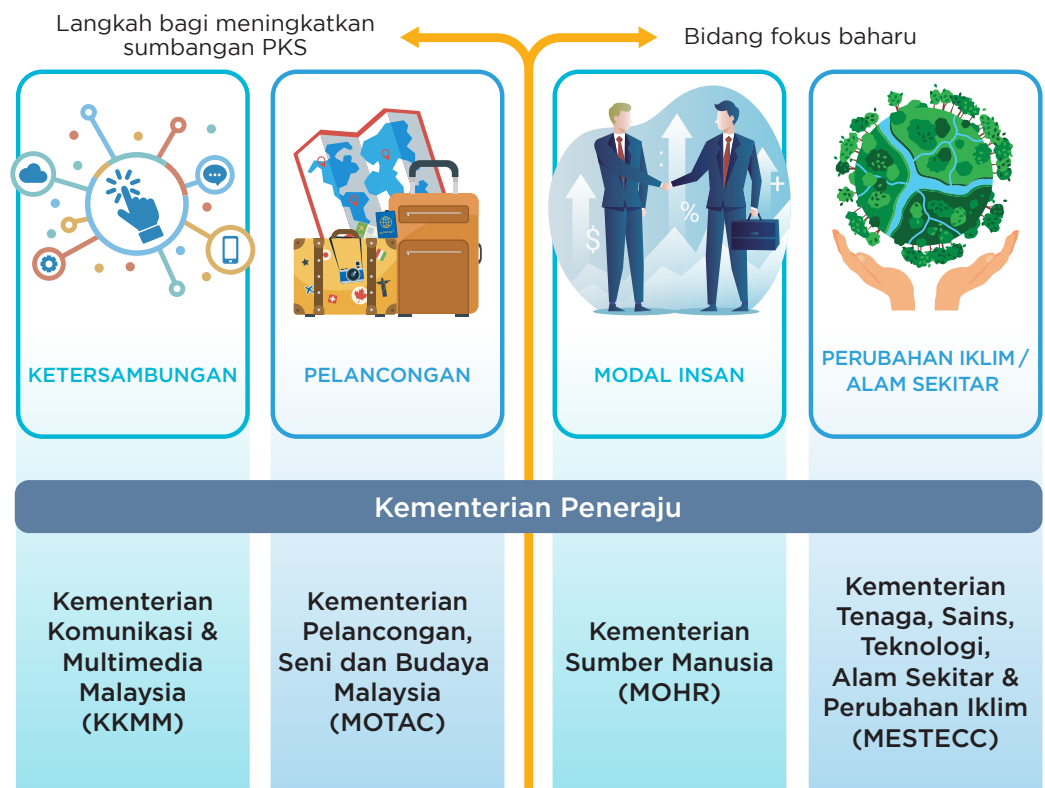
Empat Jawatankuasa terawal adalah:

1. **Ketersambungan** oleh Kementerian Komunikasi & Multimedia (KKMM)
2. **Pelancongan** oleh Kementerian Pelancongan, Seni & Budaya Malaysia (MOTAC)
3. **Modal Insan** oleh Kementerian Sumber Manusia (MOHR)
4. **Perubahan Iklim / Alam Sekitar** oleh Kementerian Tenaga, Sains, Teknologi, Alam Sekitar & Perubahan Iklim (MESTECC)

Jawatankuasa ini akan menetapkan dasar yang luas dan mencadangkan langkah-langkah yang melangkaui satu kementerian yang tunggal.

EMPAT JAWATANKUASA STRATEGIK TELAH DITUBUHKAN

Jawatankuasa ini akan mencadangkan dasar dan inisiatif melangkaui kementerian



Nota: Peranan Jawatankuasa Strategik di bawah Pasukan Petugas boleh diambil alih oleh jawatankuasa berkaitan / pengurusan institusi yang sedia ada dalam kementerian dengan skop tambahan berkaitan PKS dan Keusahawanan.

Peneraju Jawatankuasa Strategik Pasukan Petugas Sepadan dengan Fungsi Asas Kementerian Berkaitan



	Jawatankuasa Strategik Ketersambungan KKMM	Jawatankuasa Strategik Pelancongan MOTAC	Jawatankuasa Strategik Modal Insan MOHR	Jawatankuasa Strategik Perubahan Iklim MESTECC
Kenal pasti jurang	Memperhebat pendigitalan PKS	Meluaskan penyertaan PKS dalam rantaian industri	Meningkatkan kemahiran pekerja untuk memenuhi keperluan pekerjaan akan datang	Menyokong peralihan PKS ke arah model perniagaan yang mampan termasuk pengeluaran & rantaian bekalan
Kaji semula perundangan	Memperluas liputan dan meningkatkan kelajuan ketersambungan untuk PKS	pelancongan konvensional & bukan konvensional (pelancongan sukan, pelancongan perubahan)	Langkah-langkah berkaitan upah berasaskan produktiviti	Menguatkan daya tahan PKS & sokongan Kerajaan dalam perubahan iklim
Rantaian bekalan & model perniagaan	Meningkatkan keselamatan siber bagi PKS		Langkah-langkah berkaitan upah berasaskan produktiviti	
Tetapkan sasaran pertumbuhan bagi PKS (KDNK, eksport & guna tenaga)			Langkah-langkah berkaitan upah berasaskan produktiviti	
Mencirikan juara			Peralihan industri intensif buruh	

Maklum balas daripada Pihak Berkepentingan menerusi pelbagai Saluran

Nota : Jawatankuasa lain akan ditambah berdasarkan keperluan/secara sukarela

Jawatankuasa Strategik ini dicadang berfungsi berdasarkan lima prinsip utama iaitu:

- Membantu Pasukan Petugas dalam menyelaraskan tanggungjawab yang berkaitan dengan hala tuju strategik dalam pembangunan PKS;
- Membincangkan isu berkaitan operasi dan pematuhan yang melibatkan usahawan dan PKS;
- Memastikan strategi untuk pembangunan PKS digabungkan ke dalam pelan strategik dalam bidang kuasa masing-masing;
- Melibatkan pakar luar yang bersesuaian untuk merangsang idea dan pemikiran strategik; dan
- Memberi nasihat dan kepakaran kepada Pasukan Petugas dalam bidang atau sektor berkenaan.

Selagi prinsip utama dipatuhi, peranan Jawatankuasa Strategik ini boleh diambil alih oleh jawatankuasa berkaitan atau pengaturan institusi yang sedia ada di dalam Kementerian dengan skop tambahan ke atas PKS dan keusahawanan. Jawatankuasa Strategik ini dikehendaki membuat laporan dua kali setahun kepada Pasukan Petugas dan MPUPK.

STATUS TERKINI PELAN INDUK PKS (2012 -2020)







Pelan Induk PKS (2012-2020) yang berfungsi sebagai satu platform bagi pembangunan PKS di bawah RMKe-11 bertujuan untuk meningkatkan sumbangan PKS kepada KDNK kepada 41% menjelang 2020. Sasaran, matlamat dan program di bawah Pelan Induk ini bertujuan untuk

mewujudkan persekitaran yang akan memacu sektor PKS sebagai enjin pertumbuhan baharu. Pelan Induk PKS (2012 - 2020) telah mengenal pasti **32 inisiatif** yang terdiri daripada:

- **Enam Program Berimpak Tinggi (High Impact Programme, HIP)** yang penting untuk mencapai matlamat Pelan Induk. HIP ini adalah pemacu perubahan yang akan mendorong perbezaan dan membawa PKS ke peringkat seterusnya dalam pembangunan;
- **14 inisiatif** yang dikelompokkan dalam empat bidang mengikut tema, iaitu mewujudkan permintaan untuk produk dan perkhidmatan PKS, pengumpulan sumber dan perkhidmatan perkongsian, mengurangkan asimetri maklumat serta membina kapasiti dan keupayaan;
- **Langkah-langkah khusus** untuk Sabah dan Sarawak. Langkah-langkah yang berkaitan dengan pembangunan infrastruktur telah diintegrasikan dalam RMKe-10 dan RMKe-11; dan
- **Langkah-langkah lain** yang bersifat makro dan memberi kesan kepada perniagaan PKS berkaitan dengan kemudahan perdagangan, percukaian, undang-undang kebangkrapan dan dasar pekerja asing.

Pelaksanaan Pelan Induk telah mencapai kemajuan yang ketara dalam ekosistem pembangunan PKS berdasarkan prestasi program berimpak tinggi.

Prestasi HIP

HIP	Petunjuk Prestasi Utama (KPI)	Prestasi (setakat Oktober 2019)
1 Integrasi Pendaftaran & Perniagaan Pelesenan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pembangunan portal informasi • Sistem integrasi lengkap 	Portal Info dibangun 100% lesen dimuat naik
2 Platform Pengkomersialan Teknologi 	<ul style="list-style-type: none"> • Bil. projek dikomersialkan • Perolehan daripada pengkomersialan 	79 Pengkomersialan inovasi & 219 pelesenan RM86.9 juta jualan dijana
3 Rakan Kongsi Pelaburan PKS 	<ul style="list-style-type: none"> • Bil. Rakan Kongsi PKS • Bil. Penerima Pelaburan PKS 	2 Rakan Kongsi PKS dilantik 6 Pelaburan kepada PKS
4 Program <i>Going Export</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Bil. PKS yang dibantu • Jumlah jualan eksport yang berpotensi 	287 projek diluluskan RM585 juta potensi jualan eksport dijana
5 Program Pemangkin 	<ul style="list-style-type: none"> • 70% PKS bertumbuh pada 20% atau lebih setahun untuk 3 tahun 	17% purata pertumbuhan PKS LED (2012-2017) 59% purata pertumbuhan untuk PKS meningkat pada 20% atau lebih setahun
6 Inovasi Inklusif 	<ul style="list-style-type: none"> • Bil. inovasi dikenal pasti • Bil. inovasi tersebar • Bil. komuniti kurang mendapat perhatian yang menerima impak 	32 inovasi tersebar daripada 743 yang disenarai pendek 43 komuniti memanfaatkan 3,162 orang

Ringkasan Sasaran Makro, Prestasi dan Matlamat Pembangunan PKS di bawah Pelan Induk PKS (2012 - 2020)

	2012 (Permulaan Pelan Induk)	2017	2018	2020 Sasaran
	← 5 tahun →		← 2 tahun →	
Sumbangan kepada KNDK	33.0% (RM300 bil)	37.8% (RM491.2 bil)	38.3% (RM521.7 bil)	41% (RM606.1 bil)
Sumbangan kepada Eksport	17.5% (RM134.7 bil)	17.3% (RM166.2 bil)	17.3% (RM171.9 bil)	23% (RM243.2 bil)
Sumbangan kepada Guna Tenaga	57.2%	66.0%	66.2%	65%
Peningkatan penubuhan perniagaan (6% setahun)	370,127	2,133,821	2,606,135	3,883,119
Peningkatan bilangan firma pertumbuhan tinggi dan berinovasi (10% setahun)	140	339	411	500
Peningkatan produktiviti	RM47,000 / pekerja	RM71,301 / pekerja	RM73,399 / pekerja	RM76,400 / pekerja
Memperhebat pemformalan	31% kepada GNI	29% kepada GNI	26% kepada GNI	15% kepada GNI

PEMBANGUNAN PKS DALAM BELANJAWAN 2020

Dengan tema 'Memacu Pertumbuhan dan Keberhasilan Saksama ke arah Kemakmuran Bersama', Belanjawan 2020 mencerminkan aspirasi Kerajaan untuk memacu Malaysia ke arah Negara Keusahawanan seperti yang dijangkakan di bawah Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030). Sebanyak RM4.3 bilion telah diperuntukkan bagi pembangunan PKS pada tahun 2020. Inisiatif digitalisasi yang menggalakkan perniagaan ke arah automasi dan digital diperuntukkan sebanyak RM1.2 bilion untuk menyokong rancangan strategik bagi mewujudkan lebih banyak perusahaan berinovatif dan pertumbuhan tinggi. Penekanan juga diberikan untuk pembangunan usahawan Bumiputera dengan peruntukan sebanyak RM1.3 bilion. Langkah meningkatkan akses kepada pembiayaan untuk PKS dan usahawan juga diperuntukkan sebanyak RM1.3 bilion. Belanjawan 2020 juga mengukuhkan semula kepentingan industri halal untuk pertumbuhan ekonomi menerusi langkah-langkah khusus dengan peruntukan berjumlah RM310 juta. Di antara inisiatif utama Belanjawan 2020 khusus bagi PKS termasuk:

Digitalisasi

- RM20 juta diperuntukkan kepada Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (Malaysia Digital Economy Corporation, MDEC) bagi pertumbuhan juara tempatan dalam mewujudkan kandungan digital, terutamanya dalam e-sukan, animasi dan seni digital.
- RM70 juta di bawah MDEC bagi penubuhan 14 Pusat Sehati Peningkatan Digital untuk memudahkan akses kepada pembiayaan dan pembangunan keupayaan perniagaan terutamanya PKS, sejajar dengan Revolusi Perindustrian Keempat (IR 4.0).
- RM500 juta diperuntukkan untuk geran sepadan sehingga RM5,000 setiap syarikat, terhad kepada 100,000 PKS pertama yang memohon untuk menaik taraf sistem mereka.
- RM550 juta untuk geran sepadan *Smart Automation* kepada 1,000 syarikat pembuatan dan 1,000 syarikat perkhidmatan (berpadanan sehingga RM2 juta bagi setiap syarikat) untuk mengautomasikan proses perniagaan mereka.
- RM10 juta di bawah MDEC untuk melatih usahawan mikro digital dan ahli teknologi untuk memanfaatkan platform e-Pasaran dan media sosial untuk menjual produk mereka.

Akses kepada Pembiayaan

- RM500 juta bagi Kemudahan Jaminan untuk Usahawan Wanita menerusi Skim Jaminan Pinjaman Perniagaan.
- Dana sebanyak RM200 juta dikhususkan untuk usahawan wanita, menawarkan pinjaman sehingga RM1 juta bagi setiap PKS.
- RM50 juta untuk membantu membiayai PKS yang kurang diberi perkhidmatan menerusi *My Co-Investment Fund* (MyCIF) di bawah Suruhanjaya Sekuriti Malaysia.
- RM10 juta kepada MyCIF dikhususkan untuk perusahaan sosial bagi mengumpul dana menerusi platform pembiayaan antara rakan setara (*Peer-to-Peer*, P2P). MyCIF akan melabur bersama dengan pelabur swasta secara orang perseorangan, dengan menyediakan pembiayaan pada kadar yang berpatutan untuk perusahaan sosial.
- RM100 juta untuk Pinjaman Perniagaan Kecil bagi masyarakat Cina melalui Bank Simpanan Nasional, dengan kadar faedah 4%.
- RM20 juta di bawah TEKUN Nasional untuk Skim Pembangunan Usahawan Masyarakat India (SPUMI) pada kadar faedah 4%.



Pembangunan PKS Bumiputera

Untuk menyokong pembangunan usahawan Bumiputera, akses kepada pembiayaan akan merangkumi skim pinjaman dan jaminan, penyediaan premis perniagaan dan latihan keusahawanan. Ini termasuk:

- RM150 juta untuk keseluruhan pembangunan usahawan dan peningkatan kemahiran oleh Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB).
- RM75 juta oleh SME Corp. Malaysia untuk membina keupayaan dan tumpuan eksport PKS Bumiputera, termasuk peningkatan pemasaran, pembungkusan dan literasi kewangan.
- Sejumlah RM170 juta untuk akses kepada pembiayaan menerusi TEKUN, SME Bank dan Pelaburan Hartanah Berhad.
- RM50 juta untuk keusahawanan di bawah Unit Peneraju Agenda Bumiputera, Kementerian Hal Ehwal Ekonomi.
- RM1 bilion pembiayaan untuk PKS Bumiputera menerusi Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan (SJPP) dan SME Bank.



Pembangunan Industri Halal

- Dana RM300 juta untuk menyokong PKS Bumiputera yang berpotensi menjadi juara serantau, dengan keutamaan diberikan kepada pengeluar produk halal dengan kandungan tempatan yang tinggi dengan subsidi faedah tahunan sebanyak 2% menerusi SME Bank.
- RM10 juta akan diperuntukkan dibawah Kementerian Pembangunan Usahawan bagi program kesedaran dan sokongan pensijilan halal, pembangunan produk halal dan penyediaan platform untuk peniaga tempatan untuk memanfaatkan pasaran halal global yang bernilai USD3 trilion.

Promosi Eksport

- RM50 juta untuk menggalakkan PKS melibatkan diri dalam lebih banyak aktiviti promosi eksport.
- Nilai siling bagi setiap syarikat di bawah Geran Pembangunan Pasaran (*Market Development Grant*, MDG) oleh Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (Malaysia External Trade Development Corporation, MATRADE) akan dipertingkatkan daripada RM200,000 hingga RM300,000 setiap tahun.
- Nilai siling untuk penyertaan dalam setiap pameran eksport juga akan dipertingkatkan daripada RM15,000 hingga RM25,000.

Langkah-langkah lain

- RM20 juta akan disalurkan kepada Dana Cradle untuk penyediaan latihan dan pemberian geran kepada syarikat permulaan bagi menggalakkan inovasi di peringkat awal.
- RM10 juta untuk Pusat Inovasi & Kreativiti Global Malaysia (Malaysian Global Innovation and Creativity Centre, MaGIC) bagi menyokong pertumbuhan perusahaan sosial, yang membantu meningkatkan sosioekonomi masyarakat setempat.
- Untuk terus menyokong pertumbuhan PKS, had pendapatan bercukai yang tertakluk kepada kadar 17% akan dinaikkan kepada RM600,000 daripada RM500,000, bagi syarikat yang mempunyai modal berbayar tidak melebihi RM2.5 juta dan jualan tahunan tidak melebihi RM50 juta.

PENGENALAN SEMULA CUKAI JUALAN DAN PERKHIDMATAN

Malaysia memperkenalkan semula Cukai Jualan dan Perkhidmatan (*Sales and Service Tax, SST*) mulai 1 September 2018, tiga tahun selepas Cukai Barang dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*) dilancarkan pada 1 April 2015. Cukai jualan ialah levi peringkat tunggal yang dikenakan pada peringkat pengeluar manakala cukai perkhidmatan ialah levi peringkat tunggal yang dikenakan kepada pengguna.

Dengan SST, cukai 5% atau 10% - bergantung kepada barangan yang berkaitan - dikenakan ke atas jualan barang-barang yang dikeluarkan atau diimport oleh perniagaan dengan perolehan tahunan melebihi RM500,000 manakala levi 6% dikenakan ke atas perkhidmatan yang dikenakan cukai. Ciri utama yang membezakan SST daripada GST ialah SST menyediakan pengecualian untuk 5,443 jenis barangan berbanding dengan hanya 545 jenis barangan oleh GST.



Beberapa **ciri utama** SST ialah:

- Jumlah barangan yang dikecualikan daripada SST ialah sepuluh kali lebih tinggi daripada GST;
- Cukai perkhidmatan hanya boleh digunakan terhadap kedai makanan dan minuman dengan pendapatan tahunan sebanyak RM1.5 juta; dan
- Pengecualian juga diberikan kepada sesetengah barangan keperluan harian yang penting, seperti makanan segar (daging, telur, sayur-sayuran dan buah-buahan), beras, kopi, teh, susu tepung, gula, minyak sawit dan kelapa bersama dengan ubat-ubatan dan farmaseutikal, produk penjagaan diri, kenderaan seperti basikal, motosikal di bawah 250cc dan forklif serta petrol juga diesel. Barang-barang yang diperbuat atau diimport ke pulau bebas cukai Langkawi, Labuan dan Tioman juga dikecualikan walaupun cukai jualan 5% atau 10% masih terpakai.

Pentadbiran kedua-dua cukai ini dilakukan dalam talian menerusi sistem MySST.

Cukai Jualan

Cukai jualan adalah levi tunggal yang dikenakan pada peringkat import atau pembuatan. SST memerlukan syarikat dengan pendapatan jualan melebihi RM500,000 dalam tempoh dua belas bulan mendaftar untuk cukai, dengan kadar yang pelbagai dari 5% hingga 10% bergantung kepada jenis barangan.

Pendaftaran adalah wajib bagi semua pengeluar barangan kena cukai dengan jualan tahunan melebihi nilai ambang tahunan dan secara sukarela bagi mereka yang berada di bawah nilai ambang. Pengeluar dan penyedia perkhidmatan yang telah didaftarkan di bawah GST secara automatik diletakkan di bawah rejim baharu.

Cukai Perkhidmatan

Keseluruhannya, Akta Cukai Perkhidmatan 2018 memerlukan pendaftaran syarikat atau individu yang menyediakan perkhidmatan bercukai jika nilai perkhidmatan dalam tempoh dua belas bulan melebihi nilai ambang RM500,000. Nilai ambang bagi pengendali restoran, bar, kantin, kafe atau mana-mana premis yang menyediakan makanan dan minuman ialah RM1.5 juta.

Cukai perkhidmatan 6% dikenakan dan di levi ke atas perkhidmatan yang dikenakan cukai yang disediakan oleh mana-mana orang yang boleh dikenakan cukai di Malaysia dalam meneruskan perniagaan, termasuk perkhidmatan yang diimport. Perkhidmatan tertakluk kepada cukai termasuk hotel, insurans, permainan, perkhidmatan perundangan dan perakaunan, agensi pekerjaan, perkhidmatan parkir, perkhidmatan kiriman cepat, pengiklanan dan elektrik.



WAWASAN KEMAKMURAN BERSAMA 2030 DALAM MEMASTIKAN KESAKSAMAAN HASIL UNTUK SELURUH RAKYAT MALAYSIA

Wawasan Kemakmuran Bersama 2030 (WKB 2030), dokumen dasar terkini negara telah dilancarkan oleh YAB Perdana Menteri pada 5 Oktober 2019. WKB 2030 menjangkakan model pertumbuhan yang mampan dengan pengagihan ekonomi yang adil, saksama dan inklusif merentas semua kumpulan pendapatan, etnik, wilayah dan rantai bekalan. WKB 2030 menyasarkan untuk menyediakan kehidupan yang wajar kepada semua rakyat menjelang tahun 2030.

Teras Strategik WKB 2030

Tujuh teras strategik dalam WKB 2030 adalah:



Keseluruhannya, WKB 2030 bertujuan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang lebih adil dan menambah nilai kepada ekonomi dengan memastikan pembangunan untuk semua, menguruskan kekayaan dan menangani kekurangan pendapatan dan membina negara bersatu, makmur dan dihormati.



ARTIKEL KHAS

Indeks Dasar PKS ASEAN 2018

Malaysia Memiliki Rangka Kerja Institusi PKS Terbaik di ASEAN

Indeks Dasar PKS ASEAN 2018 (*ASEAN SME Policy Index 2018*, ASPI 2018) – Meningkatkan Daya Saing dan Pertumbuhan Inklusif merupakan usaha kerjasama di antara Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA) dan ASEAN Coordinating Committee on Micro, Small and Medium Enterprises (ACCMSME). Inisiatif ini dilaksanakan bersama Kerajaan dari sepuluh negara anggota ASEAN serta pelbagai pihak berkepentingan yang terlibat dalam pembangunan PKS. Dokumen ini telah dilancarkan secara rasminya di Singapura pada 1 September 2018.

ASPI 2018 mengkaji dan menanda aras dasar pembangunan PKS merentasi negara anggota ASEAN, dengan fokus utama adalah terhadap lapan bidang dasar berbeza yang berorientasikan PKS, iaitu, produktiviti, teknologi dan inovasi; dasar alam sekitar dan PKS; akses kepada pembiayaan; akses kepada pasaran dan pengantarabangsaan; rangka kerja institusi; perundangan, pengawalseliaan dan cukai; pendidikan dan kemahiran keusahawanan serta perusahaan sosial dan PKS inklusif.

Penemuan ASPI 2018 bagi Malaysia

ASPI 2018 menunjukkan bahawa Malaysia bukan sahaja mengekalkan kedudukannya sebagai salah sebuah negara pendahulu di rantau ini dalam pembangunan PKS tetapi turut memiliki rangka kerja institusi yang paling maju untuk pembangunan PKS dalam kalangan negara anggota ASEAN. Secara keseluruhannya, Malaysia berjaya melakukan yang terbaik dalam Indeks ini dengan skor bagi kesemua lapan dimensi dasar melebihi skor median bagi ASEAN. Malaysia juga turut menduduki tempat kedua dalam enam dimensi dasar bagi dokumen ini, iaitu produktiviti, teknologi dan inovasi, dasar alam sekitar dan PKS, akses kepada pembiayaan, akses kepada pasaran dan pengantarabangsaan, perundangan, pengawalseliaan dan cukai serta pendidikan dan kemahiran keusahawanan.

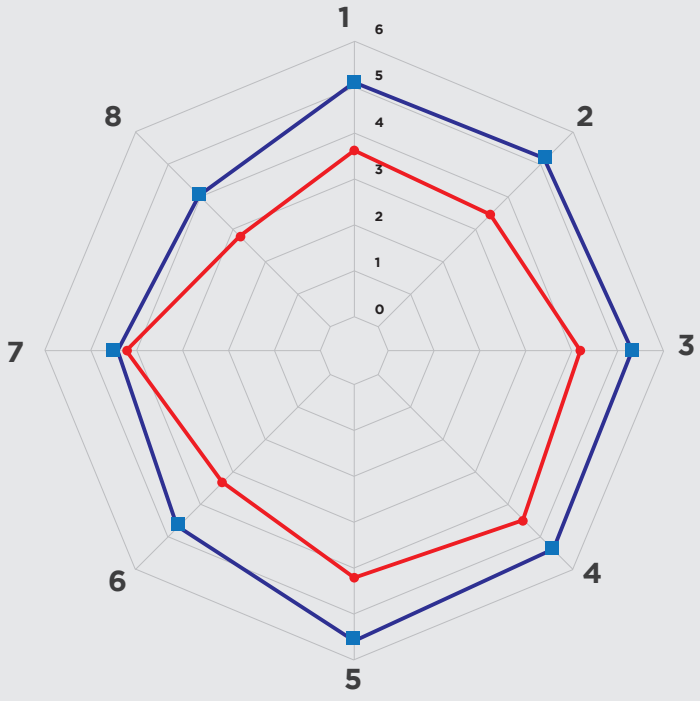
“ Secara keseluruhannya, Malaysia berjaya melakukan yang terbaik dalam Indeks ini dengan skor bagi kesemua lapan dimensi dasar melebihi skor median bagi ASEAN. ”

Carta 1: Prestasi Malaysia dalam ASPI 2018

Dimensi

1. Produktiviti, Teknologi dan Inovasi
2. Dasar Alam Sekitar dan PKS
3. Akses kepada Pembiayaan
4. Akses kepada Pasaran dan Pengantarabangsaan
5. Rangka Kerja Institusi
6. Perundangan, Pengawalseliaan dan Cukai
7. Pendidikan dan Kemahiran Keusahawanan
8. Perusahaan Sosial dan PKS Inklusif

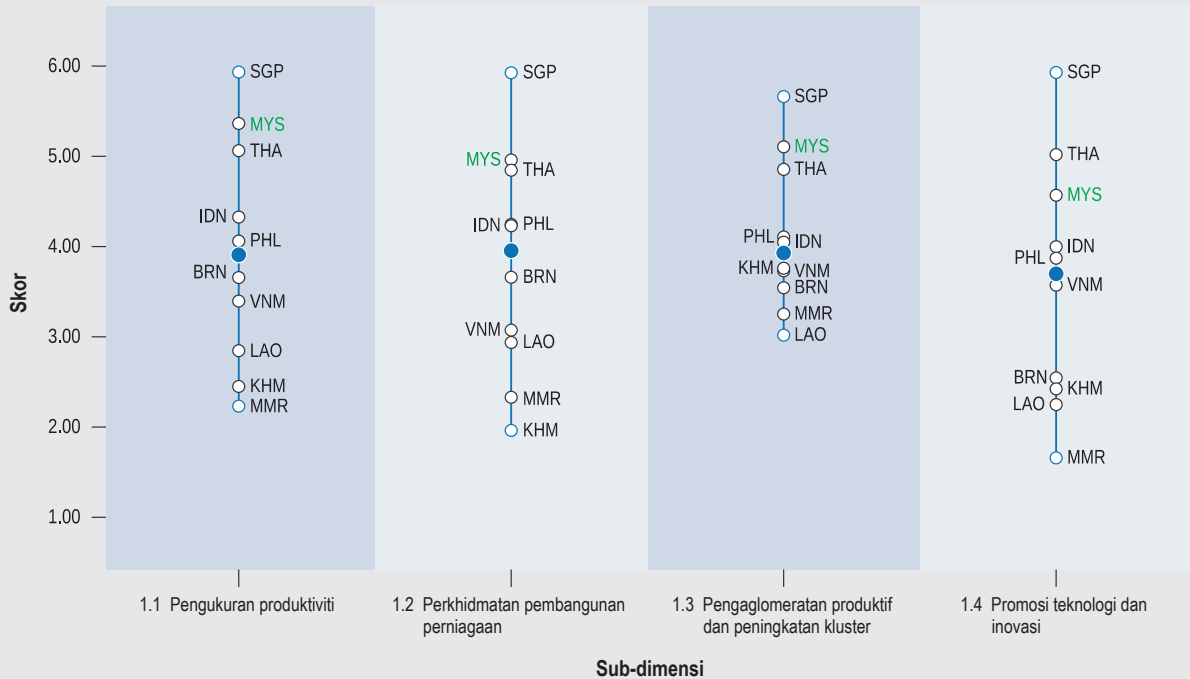
Nota:
● ASEAN (median)
■ MALAYSIA



DIMENSI 1

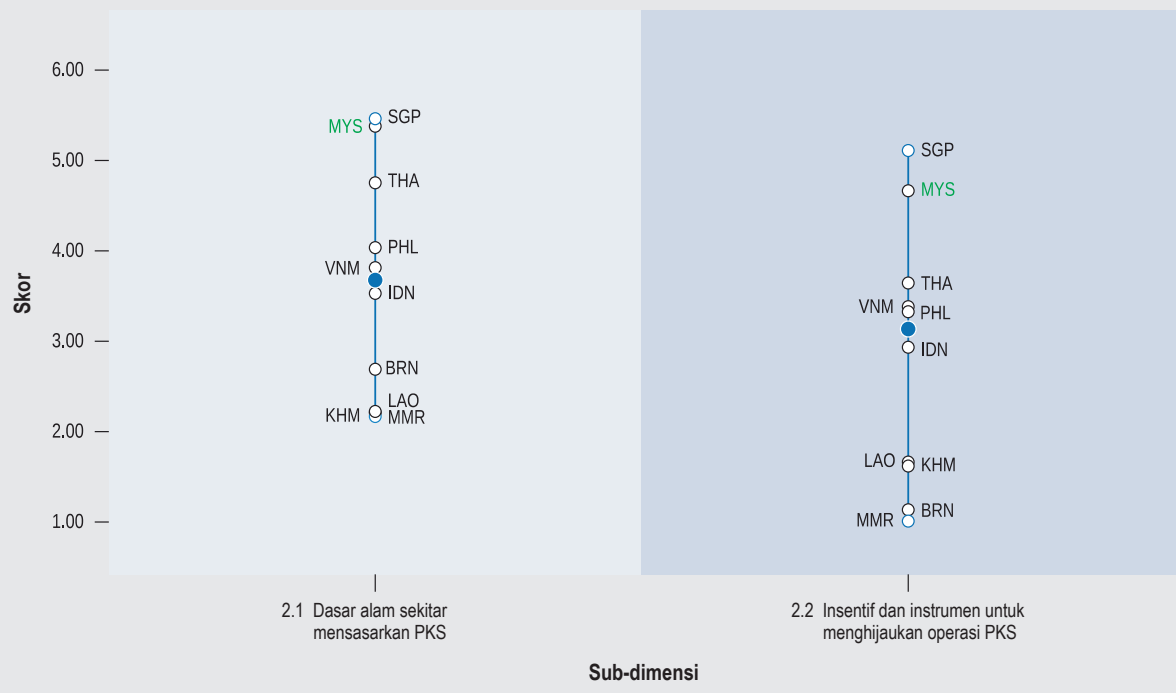
Produktiviti, Teknologi dan Inovasi

Rangka kerja untuk menilai Dimensi 1 merangkumi empat sub-dimensi. Malaysia menduduki tempat ke-2 di ASEAN dalam tiga sub-dimensi, iaitu pengukuran produktiviti, perkhidmatan pembangunan perniagaan serta aglomerasi produktif dan peningkatan kluster dengan skor purata melebihi 5.00. Manakala sub-dimensi promosi teknologi dan inovasi meletakkan Malaysia berada di tempat ketiga di rantau ini dengan purata skor sebanyak 4.77. Penemuan ASPI menyifatkan perbelanjaan kasar keseluruhan Malaysia sebanyak 1.1% dan perbelanjaan perniagaan sebanyak 0.7% daripada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) terhadap penyelidikan dan pembangunan sebagai sepadan dengan tahap pendapatan negara. Kerajaan telah menyediakan beberapa dasar berorientasikan PKS yang memfokuskan khusus kepada promosi inovasi dan produktiviti. Secara keseluruhannya, Malaysia memperoleh skor 5.06 berbanding median ASEAN 3.78 untuk Dimensi 1 bagi usaha untuk meningkatkan produktiviti, inovasi dan penggunaan teknologi baharu.



DIMENSI 2 Dasar Alam Sekitar dan PKS

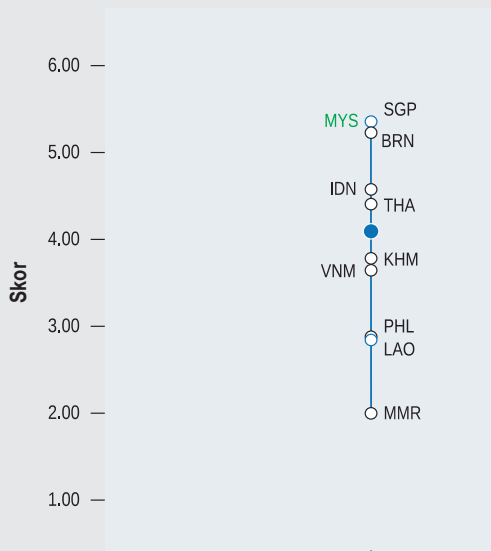
Dimensi 2 dinilai menerusi dua sub-dimensi. Sekali lagi, Malaysia menduduki tempat kedua di rantau ini bagi kedua-dua sub-dimensi dasar alam sekitar serta insentif dan instrumen untuk menghidupkan operasi PKS. Dasar alam sekitar negara yang ditetapkan dalam Rancangan Malaysia ke-11 (2016-2020) dan Rancangan Teknologi Hijau 2017, mengandungi peruntukan untuk menggalakkan amalan hijau oleh PKS. Objektif dasar disokong oleh pelbagai insentif kewangan dan skim sokongan, seperti Program Pembangunan MyHIJAU PKS & Usahawan, Skim Pembiayaan Teknologi Hijau (*Green Technology Financing Scheme, GTFS*), Dana untuk Industri Kecil dan Sederhana 2 (*Fund for Small and Medium Enterprises 2, FSMI2*) dan Dana Usahawan Baharu. Walau bagaimanapun, skor kurang daripada 5 bagi insentif dan instrumen menggambarkan keperluan untuk meneruskan dan memberikan sokongan baharu kepada PKS yang mampan dan hijau. Seperti yang digambarkan dalam skor keseluruhan 5.08 (ASEAN: 3.45), Malaysia dianggap sebagai antara negara termaju di rantau ASEAN bagi dasar alam sekitar yang berorientasikan PKS.



DIMENSI 3

Akses kepada Pembiayaan

Malaysia memperoleh skor 5.35 (ASEAN: 4.15) dalam memudahkan akses PKS kepada pembiayaan, menggambarkan usaha bersepadu Kerajaan selama beberapa tahun ini untuk memudahkan akses kepada pembiayaan dan mewujudkan landskap pembiayaan yang lebih inklusif, terutamanya untuk PKS, termasuk perusahaan mikro. Pada tahun 2017, sebanyak 88.3% dana awam untuk pembangunan PKS telah disalurkan kepada program pembiayaan PKS, yang menyasarkan pertumbuhan sektor inovatif, pembiayaan inklusif serta sokongan untuk perusahaan Bumiputera. Usaha yang lebih besar dapat diambil bagi mempelbagaikan sumber pembiayaan untuk PKS yang boleh meningkatkan kedudukan Malaysia dalam sub-dimensi ini.



3.1 Undang-undang, kawal selia dan rangka kerja institusi bagi akses kepada pembiayaan

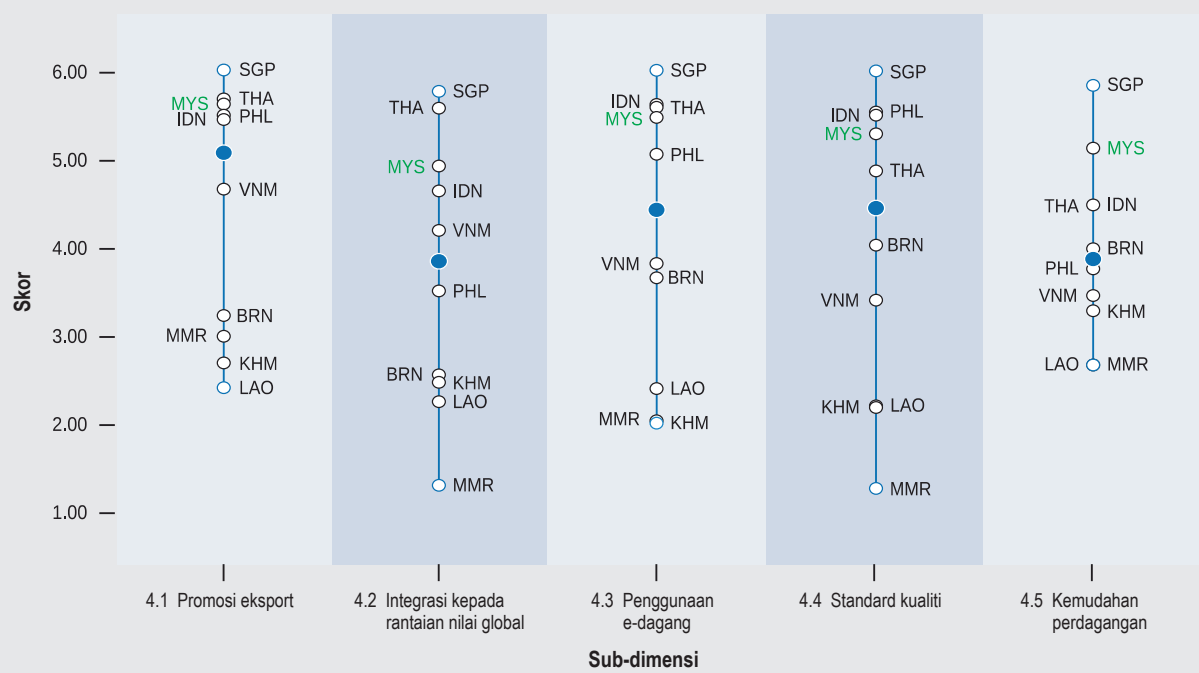


3.2 Kepelbagaian sumber pembiayaan perusahaan

Sub-dimensi

DIMENSI 4 Akses kepada Pasaran dan Pengantarabangsaan

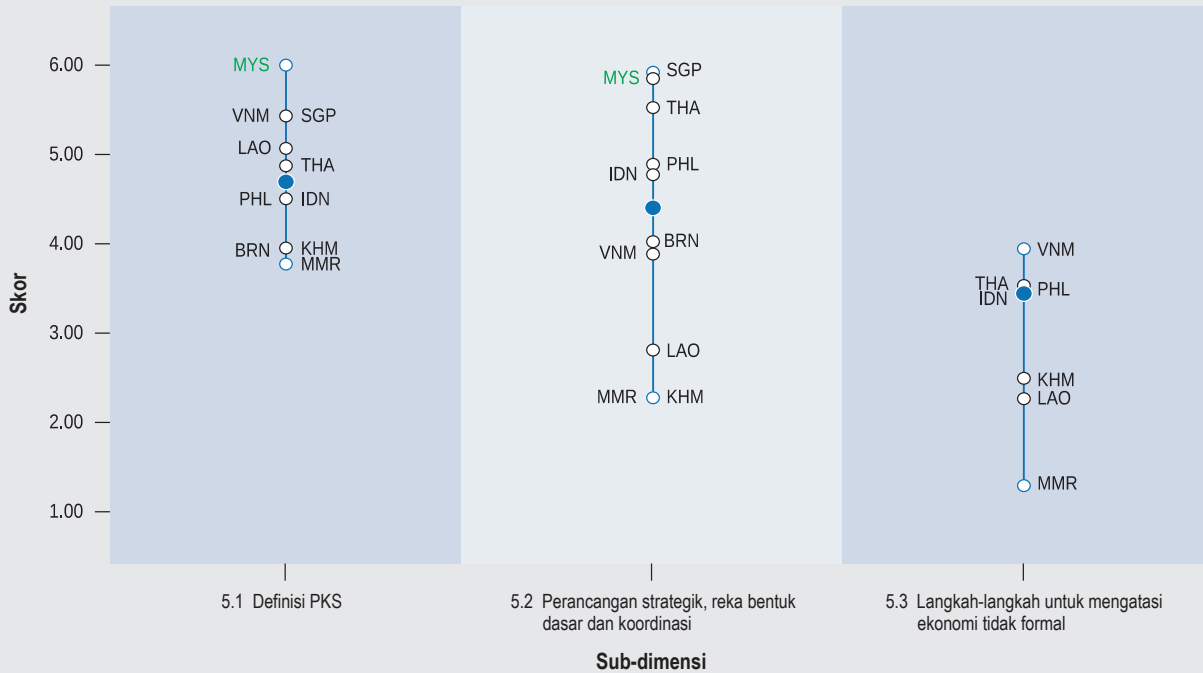
Malaysia menyedari keperluan untuk mewujudkan peluang bagi PKS dengan mendedahkan mereka kepada pasaran antarabangsa. Kerajaan telah lama komited untuk mewujudkan akses kepada pasaran dan pengantarabangsaan yang lebih luas untuk PKS. Penemuan Indeks bagi Dimensi ini jelas menunjukkan bahawa Malaysia memperoleh skor lebih daripada 5 dalam empat daripada lima sub-dimensi, iaitu promosi eksport, penggunaan e-dagang, standard kualiti dan kemudahan perdagangan. Usaha perlu dipergiatkan untuk sub-dimensi integrasi kepada rantaian nilai global yang merupakan aspek penting untuk pengantarabangsaan PKS. Secara keseluruhan, skor yang diperolehi Malaysia adalah 5.43 berbanding 4.55 bagi ASEAN.



DIMENSI 5

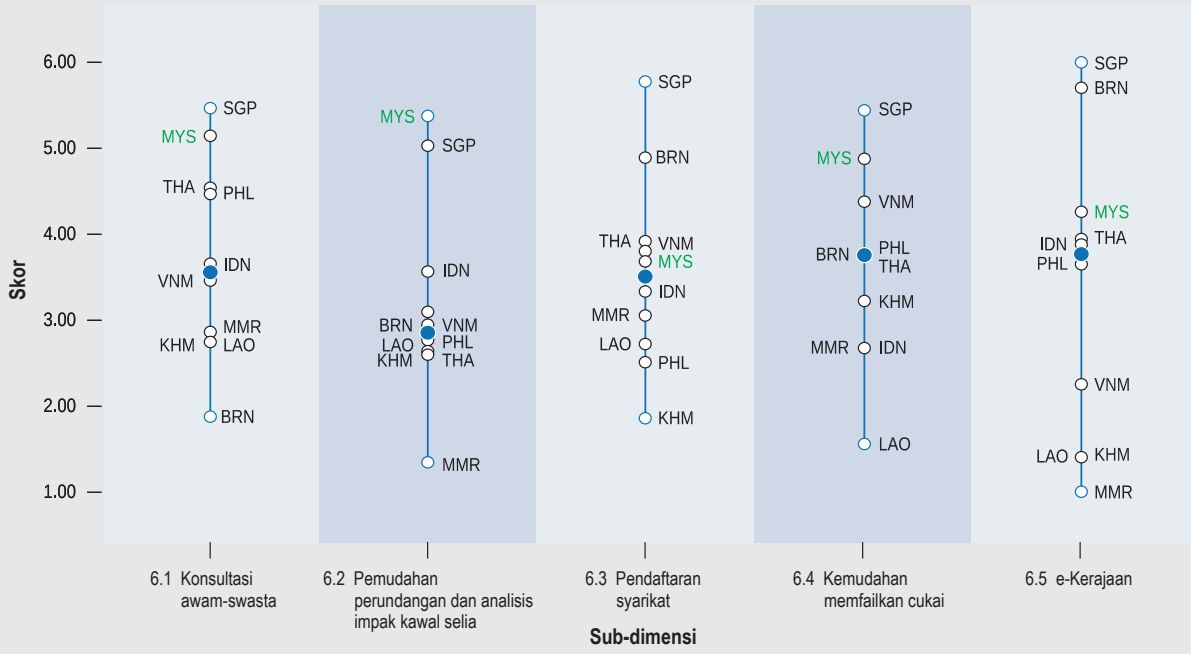
Rangka Kerja Institusi

SME Corp. Malaysia sebagai agensi penyelaras pusat bagi pembangunan PKS menggambarkan rangka kerja institusi negara yang maju dalam pembangunan PKS. Tugas dan tanggungjawab agensi telah membawa kepada skor penuh 6.00 bagi sub-dimensi definisi PKS, manakala skor 5.89 bagi sub-dimensi perancangan strategik, reka bentuk dan koordinasi. Pelan Induk PKS (2012-2020) telah menggariskan strategi jangka panjang selari dengan rancangan ekonomi negara. Keseluruhannya, Malaysia mencatatkan skor 5.86 berbanding 4.20 bagi ASEAN.



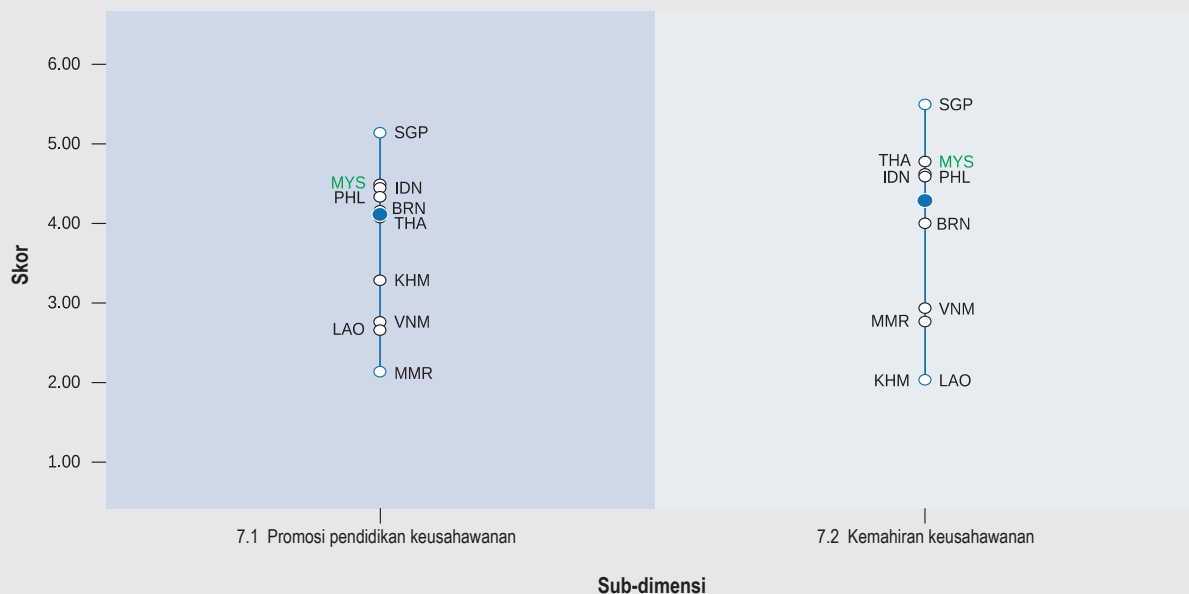
DIMENSI 6 Perundangan, Pengawalseliaan dan Cukai

Skor Malaysia 4.71 (ASEAN: 3.43) untuk undang-undang dan rangka kerja kawal selia bagi pembangunan PKS disokong oleh kadaran yang tinggi dalam sub-dimensi konsultasi awam-swasta, pemudahan perundangan dan kemudahan pemfailan cukai. Bagi pendaftaran syarikat, Malaysia memperoleh skor yang rendah secara relatif disebabkan oleh masa yang diambil untuk melengkapkan pendaftaran penuh. Antara bidang lain yang memerlukan penambahbaikan adalah untuk mempercepat usaha bagi mewujudkan platform e-Kerajaan.



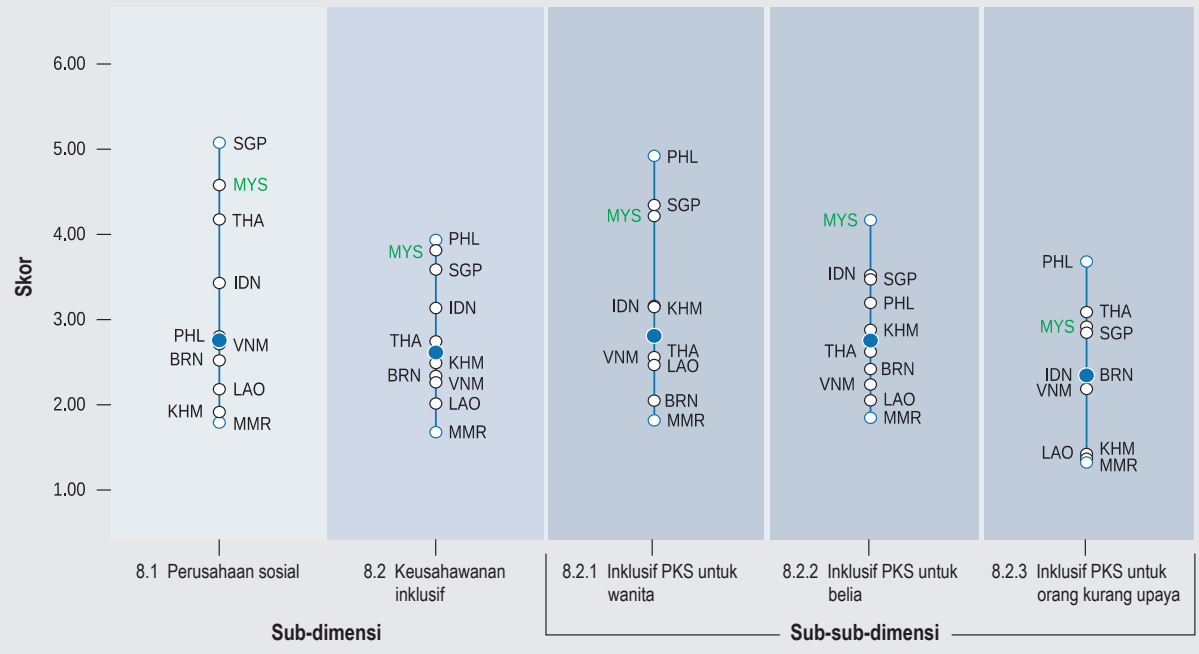
DIMENSI 7 Pendidikan dan Kemahiran Keusahawanan

Skor untuk dimensi ini diukur oleh sub-dimensi promosi pendidikan keusahawanan dan kemahiran keusahawanan. Malaysia memperoleh skor masing-masing 4.50 dan 4.63 serta skor keseluruhan adalah 4.58 (ASEAN: 4.27). Di bawah Pelan Pembangunan Pendidikan Malaysia (2013-2025), nilai keusahawanan diintegrasikan ke dalam kemahiran kepimpinan dan diajar di semua peringkat pendidikan. Manakala program yang berkaitan dengan kemahiran keusahawanan dijalankan oleh pelbagai kementerian dan agensi Kerajaan.



DIMENSI 8 Perusahaan Sosial dan PKS Inklusif

Skor Malaysia 4.00 (ASEAN: 2.77) bagi Perusahaan Sosial dan PKS Inklusif (Dimensi 8) menggambarkan agenda ini sebagai salah satu perkara yang penting untuk meningkatkan kesejahteraan sosioekonomi di Malaysia. Negara telah membangunkan Pelan Tindakan Perusahaan Sosial dan sektor swasta telah memainkan peranan penting dalam ekosistem Malaysia untuk menggalakkan keusahawanan sosial. Usaha-usaha ini dapat dilihat daripada skor 4.57 untuk sub-dimensi perusahaan sosial. Walaupun Malaysia merupakan salah satu daripada negara anggota ASEAN yang menawarkan pakej perkhidmatan untuk setiap kumpulan sasaran, iaitu wanita, belia dan orang kelainan upaya, usaha perlu dipertingkatkan dalam sub-dimensi keusahawanan inklusif yang mencatatkan skor 3.81, iaitu salah satu skor terendah Malaysia dalam Indeks.









Seksyen 2

Dasar dan Program Pembangunan PKS

Bab

EMPAT

Program Pembangunan

PKS dan Keusahawanan
pada Tahun 2018

Bab EMPAT | Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2018



Membentuk 98.5% daripada pertumbuhan perniagaan di Malaysia, sektor PKS telah memainkan peranan yang penting dari segi pengeluaran, mewujudkan pekerjaan, eksport serta pengagihan kekayaan saksama yang akan memastikan pembangunan yang mampan dan inklusif, terutamanya dengan menyediakan peluang kepada usahawan berpotensi. Walau bagaimanapun, populasi PKS adalah sangat pelbagai dari segi industri, sektor, umur, saiz dan model perniagaan. PKS juga mempunyai keperluan yang berbeza bergantung kepada tahap perkembangan mereka. Variasi ini mewajarkan supaya strategi yang disasarkan tidak direka khusus berdasarkan perspektif satu saiz untuk semua.

Bagi memastikan PKS terus berjaya, Kerajaan akan meneruskan usaha untuk mendorong pertumbuhan yang lebih baik dengan menyediakan sokongan menerusi dasar strategik untuk pembiayaan, infrastruktur, penerapan teknologi dan inovasi, pembangunan modal insan, akses kepada pasaran serta transformasi persekitaran perundangan dan pengawalseliaan untuk menggalakkan pemformalan perniagaan.

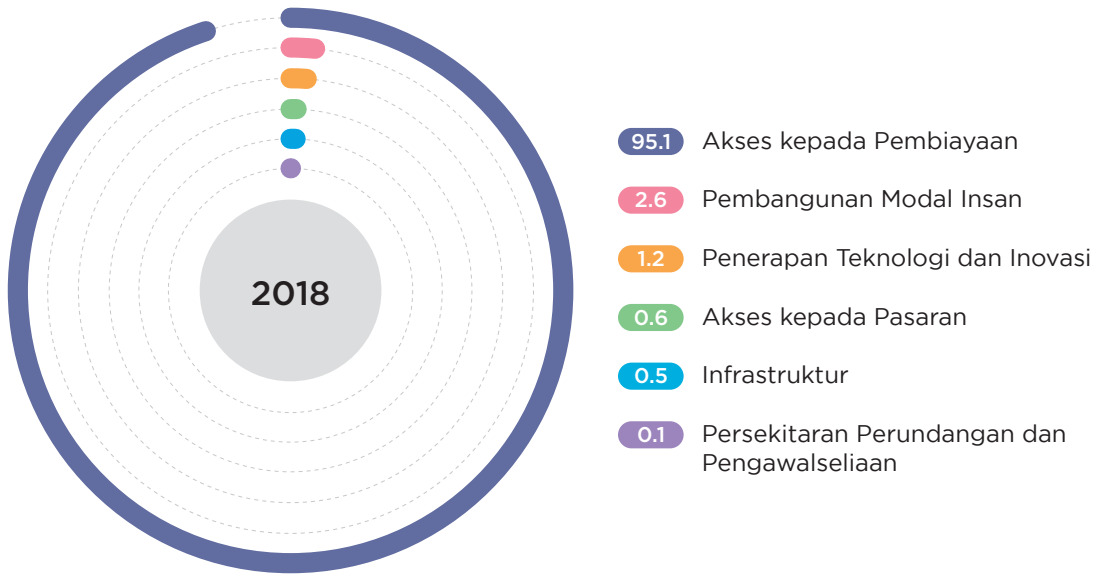
Bagi tahun 2018, Kerajaan melaksanakan program pembangunan PKS merentasi semua sektor ekonomi selari dengan objektif Pelan Induk PKS (2012-2020). Fokus bagi program PKS pada tahun 2018 diteruskan dalam enam bidang yang dianggap penting untuk pembangunan PKS, iaitu akses kepada pembiayaan, penerapan teknologi dan inovasi, akses kepada pasaran, pembangunan modal insan, infrastruktur serta persekitaran perundangan dan pengawalseliaan. Sejumlah RM13.7 bilion telah diperuntukkan untuk melaksanakan 153 program dengan 637,808 benefisiari.

Akses kepada program pembiayaan terus menerima sebahagian besar dana dengan jumlah sebanyak RM13.0 bilion (95.1% daripada keseluruhan jumlah perbelanjaan kewangan) untuk 44 program yang memberi manfaat kepada 424,115 penerima. Sejumlah 40 program pembangunan modal insan telah dilaksanakan dengan jumlah perbelanjaan sebanyak RM361.2 juta dengan 130,605 benefisiari manakala RM159.3 juta telah dibelanjakan untuk melaksanakan 28 program penerapan teknologi dan inovasi untuk 32,683 benefisiari. Sebanyak 27 program akses kepada pasaran telah dilaksanakan dengan perbelanjaan sebanyak RM77.6 juta bagi membantu 50,197 PKS manakala RM69.2 juta telah disediakan untuk 13 program infrastruktur untuk 208 benefisiari. Satu program persekitaran perundangan dan pengawalseliaan telah dilaksanakan pada tahun 2018 dengan dana sebanyak RM8.0 juta.

Jadual 4.1: Program Pembangunan PKS pada Tahun 2018 mengikut Bidang Tumpuan

Bidang Tumpuan	Bilangan Program	Komitmen Kewangan (RM juta)	Bilangan Benefisiari
Akses kepada Pembiayaan	44	13,029.7	424,115
Pembangunan Modal Insan	40	361.2	130,605
Penerapan Teknologi dan Inovasi	28	159.3	32,683
Akses kepada Pasaran	27	77.6	50,197
Infrastruktur	13	69.2	208
Persekitaran Perundangan dan Pengawalseliaan	1	8.0	-
Jumlah	153	13,704.9	637,808

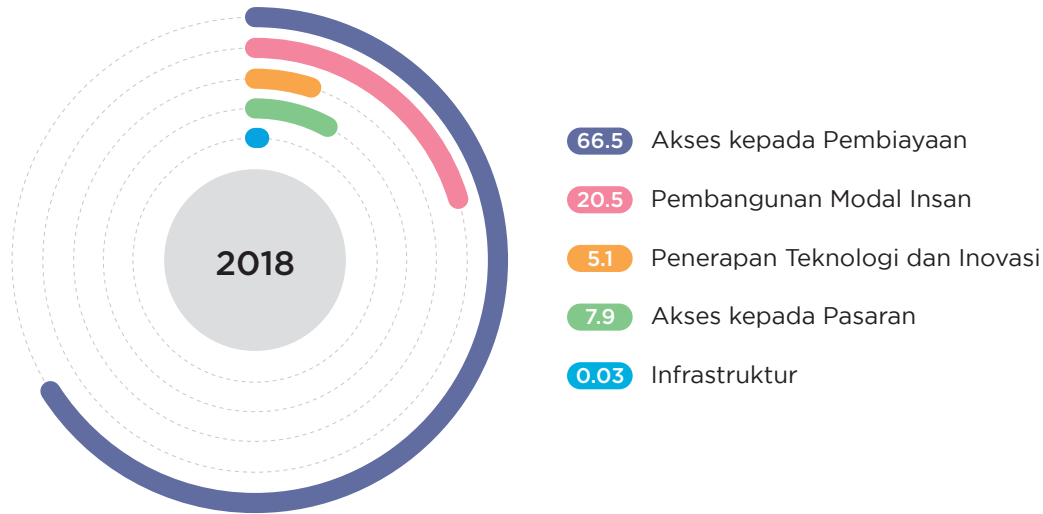
Carta 4.1: Komitmen Kewangan mengikut Bidang Tumpuan (%)



Carta 4.2: Program mengikut Bidang Tumpuan (%)



Carta 4.3: Benefisiari mengikut Bidang Tumpuan (%)



PEMBANGUNAN MODAL INSAN

Tumpuan kepada pembangunan modal insan mencerminkan penekanan berterusan oleh Kerajaan terhadap meningkatkan tahap produktiviti negara, khususnya PKS. Perhatian yang menyeluruh diberikan oleh Kerajaan kepada PKS bukan sahaja untuk memperdalam kemahiran keusahawanan pemilik perniagaan, tetapi juga untuk membangunkan dan memperkuat strategi bakat mereka untuk memanfaatkan potensi penuh modal insan mereka bagi memacu perniagaan ke hadapan. Pada tahun 2018, sejumlah RM361.2 juta telah dibelanjakan untuk 40 program dengan jumlah benefisiari sebanyak 130,605 di bawah bidang ini. Antara program pembangunan modal insan adalah:

- Majlis Amanah Rakyat (MARA) membelanjakan RM44.5 juta untuk mengendalikan **program pembangunan usahawan** untuk 56,846 orang usahawan Bumiputera. MARA telah menetapkan sasaran membangunkan 51,338 orang usahawan Bumiputera pada tahun 2018 dan jumlah terkumpul sebanyak 77,200 usahawan di antara tahun 2016-2020.
- Pihak Berkuasa Kemajuan Pekebun Kecil Perusahaan Getah (RISDA) melaksanakan Program **Aktiviti Ekonomi Tambahan** berdasarkan premis yang mengoptimumkan sumber sedia ada untuk memaksimumkan pendapatan. Program ini menyokong pekebun kecil untuk menjalankan aktiviti ekonomi tambahan untuk meningkatkan pendapatan mereka dengan menyediakan bantuan kewangan dalam bentuk jentera, peralatan dan bahan mentah. Objektif program ini adalah untuk mendorong pekebun kecil menjadi lebih dinamik, inovatif dan bersifat keusahawanan. Pada tahun 2018, program ini telah membantu 1,565 benefisiari dengan perbelanjaan berjumlah RM15.5 juta.

- **Program Latihan Eksport** yang dilaksanakan oleh Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (Malaysia External Trade Development Corporation, MATRADE) telah menjadi platform untuk melengkapkan PKS bagi meningkatkan keupayaan eksport mereka. Pada tahun 2018, RM0.1 juta telah dibelanjakan untuk program ini dengan 2,301 peserta.
- Program **Sistem Latihan Dual Nasional (*National Dual Training System*)** yang diterajui oleh Jabatan Pembangunan Kemahiran di bawah Kementerian Sumber Manusia telah menawarkan latihan untuk lepasan sekolah dan penganggur untuk meningkatkan kemahiran mereka dengan objektif menyediakan pekerja terlatih untuk memenuhi permintaan pekerja PKS. Pada tahun 2018, RM40.0 juta telah didedikasikan untuk program yang memberi manfaat kepada 7,274 orang peserta.
- Program **Latihan dan Peningkatan Kemahiran Usahawan Inap Desa**, yang diterajui oleh Kementerian Pelancongan, Seni dan Budaya telah direka bentuk untuk memupuk budaya keusahawanan dalam kalangan pengendali inap desa serta meningkatkan kualiti perkhidmatan mereka. Pada tahun 2018, sejumlah RM0.3 juta telah dibelanjakan untuk mengendalikan latihan bagi 1,941 benefisiari.

PENERAPAN TEKNOLOGI DAN INOVASI

Masa telah membuktikan bahawa inovasi nyata sekali meningkatkan produktiviti dan memudahkan pertumbuhan perniagaan merentasi semua sektor. Kadar kemandirian juga lebih tinggi dalam PKS yang berinovasi kerana mereka lebih cenderung untuk menyesuaikan diri dengan keadaan pasaran yang mencabar dan menawarkan sesuatu yang baharu untuk terus berada di hadapan. Atas sebab ini, Kerajaan terus memberi penekanan kepada meningkatkan program penerapan teknologi dan inovasi PKS. Pada tahun 2018, sejumlah RM159.3 juta telah disediakan untuk membiayai 28 program penerapan teknologi dan inovasi, dengan 32,683 PKS terlibat. Beberapa program yang dilaksanakan pada tahun 2018 termasuk:



- Program **Meningkatkan Penerapan eDagang PKS** yang diterajui oleh Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (Malaysia Digital Economy Corporation, MDEC) telah menetapkan matlamat untuk menggalakkan PKS menceburi eDagang. Pada tahun 2018, program ini dilaksanakan dengan perbelanjaan kewangan sebanyak kira-kira RM0.9 juta dan memanfaatkan 30,261 benefisiari.
- **Program Peningkatan Enterpris Bumiputera (BEEP)**, yang diterajui oleh SME Corp. Malaysia, bertindak sebagai platform untuk membangunkan PKS Bumiputera yang berpotensi di seluruh negara. Program ini menawarkan PKS Bumiputera yang terpilih satu pakej bantuan komprehensif yang merangkumi bantuan kewangan dan khidmat nasihat. Pada tahun 2018, BEEP telah dilaksanakan dengan perbelanjaan kewangan sebanyak RM22.0 juta untuk 263 benefisiari.

- **Sistem Teknologi Pintar MARii (MITS)**, program produktiviti yang diterajui oleh Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia atau MARii (sebelum ini dikenali sebagai Institut Automotif Malaysia, MAI) untuk vendor tempatan mendapatkan pengalaman pengkomputeran i-Cloud dan 3D telah dilaksanakan dengan perbelanjaan sebanyak RM2.2 juta yang memberi manfaat kepada 290 benefisiari.
- Program yang dikendalikan oleh Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) menyediakan **khidmat nasihat, analisis produk, klinik, seminar dan latihan penempatan** untuk usahawan sedia ada dan usahawan yang beraspirasi. Pada tahun 2018, program MARDI memberi fokus kepada menyediakan khidmat nasihat teknikal untuk usahawan sedia ada dan beraspirasi; menjalankan seminar dan bengkel teknologi untuk usahawan; penilaian kualiti produk; menjalankan lawatan teknikal dan pemantauan berkala terhadap prestasi usahawan; mewujudkan PKS baharu berasaskan teknologi dan usahawan mikro; dan menyelesaikan isu teknikal di tapak penempatan untuk usahawan. Pada tahun 2018, kira-kira RM0.6 juta dibelanjakan untuk membiayai aktiviti-aktiviti ini untuk 497 benefisiari.
- Pada tahun 2018, Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia telah menjalankan lima program **pembangunan reka bentuk dan penjenamaan produk TANGGAM** yang melibatkan pepadanan perniagaan di antara pereka dan PKS, pembangunan prototaip serta mengadakan pertandingan reka bentuk perabot, bengkel reka bentuk dan pameran. Dengan perbelanjaan sebanyak RM0.7 juta, program ini telah membantu 345 benefisiari pada tahun 2018.

AKSES KEPADA PASARAN

Dalam era masyarakat dunia semakin dekat hari demi hari dibawa oleh kemajuan teknologi dalam dunia digital, salah satu keutamaan agenda ekonomi Kerajaan adalah untuk merangsang penglibatan PKS Malaysia dalam pengantarabangsaan dan perdagangan merentasi sempadan. Oleh itu, langkah-langkah sokongan bagi PKS untuk mengemudi arah menerusi kerumitan rantai nilai yang semakin meningkat perlu berkembang sewajarnya. Pada tahun 2018, komitmen pembiayaan sebanyak RM77.6 juta telah digunakan untuk membiayai 27 program akses kepada pasaran untuk 50,197 benefisiari. Antara program pada tahun 2018 adalah:

- Program **Pameran Satu Daerah Satu Industri (SDSI)** yang diterajui oleh Bahagian Usahawan Bumiputera, Kementerian Pembangunan Usahawan telah menjadi platform untuk memudahkan perolehan sumber dan pemasaran produk dan perkhidmatan yang berkualiti tinggi di samping meningkatkan rangkaian dalam kalangan usahawan yang menyertai program untuk mewujudkan usahasama antara peniaga tempatan dan antarabangsa. Dengan perbelanjaan kewangan berjumlah RM2.4 juta, program ini telah membantu 795 benefisiari pada tahun 2018.
- **Geran Pembangunan Pasaran (MDG)** menyediakan bantuan kepada PKS, penyedia perkhidmatan, persatuan perdagangan dan badan profesional untuk menjalankan aktiviti pembangunan eksport. Diuruskan oleh MATRADE, sejumlah 1,203 benefisiari telah menerima bantuan menerusi program ini dengan perbelanjaan kewangan sejumlah RM16.3 juta pada tahun 2018.

- Program **Latihan berkaitan Kualiti dan Keselamatan kepada Pemasar** bertujuan untuk meningkatkan penerapan teknologi dalam amalan pemasaran dan pasca penuaian, menetapkan peraturan dan piawaian untuk keselamatan dan kualiti produk serta memastikan pematuhan terhadap peraturan dan undang-undang perdagangan antarabangsa. Diterajui oleh Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), program ini telah menggunakan RM0.7 juta pada tahun 2018 untuk membantu 6,904 benefisiari.
- Program **Pengukuhan Bekalan Ladang Kontrak ke Pasar Tani (KUKUH)** yang diterajui oleh FAMA bertujuan untuk mendapatkan pengeluaran tanaman bagi memperluas pasaran. Selaras dengan objektif ini, KUKUH juga memfokuskan kepada pembangunan infrastruktur patuh-GMP untuk pemasaran sayur-sayuran dan buah-buahan untuk mendapatkan pasaran luar negara. Sebanyak 6,378 benefisiari telah menyertai program ini dengan perbelanjaan sebanyak kira-kira RM0.5 juta pada tahun 2018.
- Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia (Kementerian Pelancongan, Seni dan Budaya), memberikan sokongan untuk membantu meningkatkan jualan kraf tempatan dalam pasaran domestik dan antarabangsa menerusi **Program Pemasaran Kraf**. Pada tahun 2018, RM4.2 juta telah dibelanjakan untuk menjalankan program ini untuk 1,562 benefisiari.



INFRASTRUKTUR

Penyediaan infrastruktur yang baik untuk PKS terus menjadi bidang tumpuan untuk memudahkan aktiviti perniagaan. Pada tahun 2018, RM69.2 juta telah dibelanjakan untuk 13 projek dan membantu 208 benefisiari. Program-program yang dilaksanakan pada tahun 2018 termasuk:

- **Pembangunan Kilang Siap Bina Industri Kecil dan Sederhana untuk Bumiputera di Kawasan Perindustrian Pasir Gudang** disediakan untuk pembinaan premis kilang untuk PKS Bumiputera di Kawasan Perindustrian Pasir Gudang, Johor, bagi mewujudkan peluang perniagaan untuk penduduk tempatan serta menjana pekerjaan. Pada tahun 2018, komitmen sebanyak RM30.0 juta telah diberikan kepada program ini, yang diterajui oleh Johor Corporation.

- **Pembangunan bagi Lot Kedai di Jeli dan Kilang PKS di Pengkalan Chepa** yang diterajui oleh Perbadanan Kemajuan Negeri Kelantan, menyediakan premis yang kondusif untuk aktiviti perniagaan kepada perusahaan mikro dan PKS dalam sektor pembuatan. Pada tahun 2018, perbelanjaan sebanyak RM12.2 juta telah direkodkan untuk program ini.
- Perbadanan Kemajuan Negeri Kelantan menerajui **Penaikan Taraf Premis Perniagaan di Kelantan** yang melibatkan penaikan taraf pasar basah Berek 12 di Kota Bharu dengan kos RM5.7 juta untuk memanfaatkan 180 usahawan mikro.
- **Hartanah PROSPER** dilaksanakan oleh Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) untuk membeli premis runcit di lokasi strategik untuk meningkatkan pemilikan Bumiputera dalam hartanah komersial. Pada tahun 2018, RM3.2 juta telah digunakan untuk program ini.
- Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO) telah melaksanakan program **Pembangunan Premis Perniagaan** yang menyediakan premis perindustrian bagi usahawan di Taman Perindustrian PKS SEDCO. Pada tahun 2018, RM4.0 juta telah didedikasikan untuk program ini.
- Jabatan Kemajuan Orang Asli (JAKOA) menerajui program **Pembinaan Premis Perniagaan** untuk usahawan Orang Asli. Perbelanjaan sebanyak kira-kira RM0.2 juta telah dicatatkan pada tahun 2018 untuk membantu lima benefisiari.



PERSEKITARAN PERUNDANGAN DAN PENGAWALSELIAAN

Hanya satu program persekitaran perundangan dan pengawalseliaan dilaksanakan pada tahun 2018 iaitu **HIP 1: Integrasi Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan** yang direka untuk mencipta satu gerbang untuk kedua-dua pendaftaran dan pelesenan perniagaan bagi menggalakkan pemformalan dan pembentukan perniagaan. Perbelanjaan sebanyak RM8.0 juta telah disediakan untuk program yang diterajui oleh Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia (MAMPU) dengan kerjasama SME Corp. Malaysia.





Seksyen 2

Dasar dan Program Pembangunan PKS

Bab
LIMA

Program Pembangunan

PKS dan Keusahawanan
pada Tahun 2019

Bab
LIMA

Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2019



Kepentingan sektor PKS dicerminkan menerusi peruntukan kewangan yang besar yang disediakan oleh Kerajaan untuk memacu pertumbuhannya. Pada tahun 2019, peruntukan sebanyak RM13.7 bilion telah disediakan untuk program pembangunan PKS dalam enam bidang tumpuan, iaitu akses kepada pembiayaan, pembangunan modal insan, akses kepada pasaran, penerapan teknologi dan inovasi, infrastruktur dan persekitaran perundangan dan pengawalseliaan. Program-program yang dilaksanakan oleh 17 kementerian dan 60 agensi, direka untuk memberi insentif kepada pertumbuhan sektor ini serta memastikan pembangunan yang mampan dan inklusif dengan meningkatkan sumbangan perusahaan mikro dan kumpulan B40 kepada ekonomi.

Salah satu fokus utama bagi tahun ini adalah untuk mempercepat kewujudan syarikat pertumbuhan tinggi dan berinovatif. Subsektor utama yang dikenal pasti ialah industri rel, peranti perubatan, aeroangkasa, automotif, ekonomi digital, bioteknologi dan tenaga boleh diperbaharui. Penekanan diberikan kepada pengeluar dan penyedia perkhidmatan dalam aktiviti ekonomi sedemikian yang mempunyai potensi dan keupayaan lebih besar untuk mempelbagaikan produk dan perkhidmatan mereka ke arah projek yang lebih

kompleks dan bernilai tinggi. Seterusnya, terdapat langkah-langkah yang diperkenalkan untuk memacu sumbangan ekonomi yang lebih besar oleh PKS termasuk memperhebat digitalisasi dan meningkatkan integrasi PKS dalam rantai bekalan; memudahkan mekanisme pembiayaan alternatif; meningkatkan penyertaan PKS dalam rantai industri pelancongan; melaksanakan langkah-langkah untuk memacu pertumbuhan dan memperkuat pengambilan; serta mempromosikan eksport bagi saluran pembayaran dan teknologi kewangan (*fintech*) milikan tempatan.

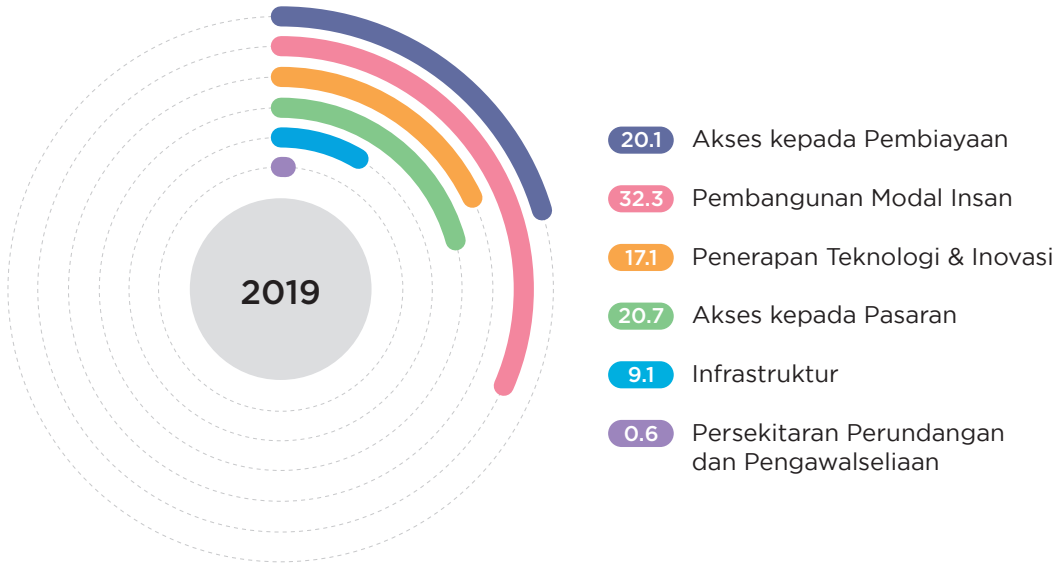
Sejumlah 164 program pembangunan PKS yang disokong oleh komitmen kewangan sebanyak RM13.7 bilion sedang dilaksanakan pada tahun 2019. Dengan sasaran untuk memberi manfaat kepada sejumlah 555,408 benefisiari, program ini telah dirancang merentasi bidang tumpuan yang dianggap kritikal untuk pembangunan mampan bagi sektor PKS iaitu akses kepada pembiayaan, pembangunan modal insan, penerapan teknologi dan inovasi, akses kepada pasaran, infrastruktur serta persekitaran perundangan dan pengawalseliaan.

Daripada jumlah komitmen kewangan, 96.1% (RM13.2 bilion), telah diperuntukkan untuk melaksanakan 33 program akses kepada pembiayaan untuk 434,502 benefisiari. Peruntukan kedua terbesar sebanyak RM192.1 juta adalah untuk 53 program pembangunan modal insan untuk 103,684 benefisiari manakala komitmen sebanyak RM148.0 juta diperuntukkan untuk melaksanakan 28 program penerapan teknologi dan inovasi untuk 5,613 benefisiari. Sebanyak 34 program akses kepada pasaran dengan peruntukan sejumlah RM124.4 juta untuk 10,191 benefisiari berada dalam perancangan manakala 15 program infrastruktur untuk 1,418 benefisiari akan dilaksanakan dan dibiayai daripada peruntukan sebanyak RM44.0 juta. Satu program persekitaran perundangan dan pengawalseliaan dengan peruntukan sebanyak RM20.0 juta juga telah dirancang untuk tahun 2019.

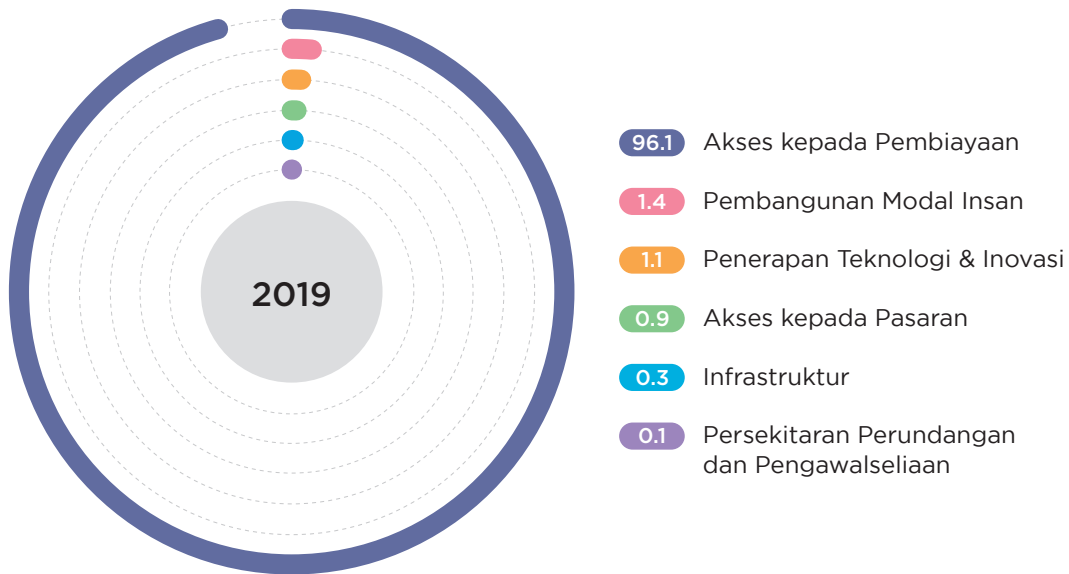
Jadual 5.1: Program Pembangunan PKS pada Tahun 2019 mengikut Bidang Tumpuan

Bidang Tumpuan	Bilangan Program	Komitmen Kewangan (RM Juta)	Jumlah Benefisiari (Sasaran)
Akses kepada Pembiayaan	33	13,172.9	434,502
Pembangunan Modal Insan	53	192.1	103,684
Penerapan Teknologi dan Inovasi	28	148.0	5,613
Akses kepada Pasaran	34	124.4	10,191
Infrastruktur	15	44.0	1,418
Persekitaran Perundangan dan Pengawalseliaan	1	20.0	-
Jumlah	164	13,701.4	555,408

Carta 5.1: Program mengikut Bidang Tumpuan (%)



Carta 5.2: Komitmen Kewangan mengikut Bidang Tumpuan (%)



PEMBANGUNAN MODAL INSAN

Memastikan pertumbuhan perniagaan yang mampan memerlukan kemahiran yang luas untuk mengemudi menerusi kerumitan ekonomi pada hari ini. Menyedari hakikat bahawa perkara ini mungkin amat mencabar bagi PKS dan usahawan, komitmen kewangan sebanyak RM192.1 juta telah diperuntukkan untuk melaksanakan 53 program pembangunan modal insan. Bilangan sasaran benefisiari telah ditetapkan pada 103,684. Program-program yang dirancang untuk tahun 2019 termasuk:

- **Sistem Latihan Dual Nasional** menyediakan latihan untuk lepasan sekolah dan penganggur yang berfungsi sebagai saluran untuk memenuhi permintaan guna tenaga daripada PKS serta menyediakan peningkatan kemahiran pekerja sedia ada dan baharu. Program ini dijalankan oleh Jabatan Pembangunan Kemahiran, Kementerian Sumber Manusia. Pada tahun 2019, RM45.0 juta telah diperuntukkan untuk melaksanakan program yang akan memberi manfaat kepada 400 benefisiari.
- **Program Pembangunan Usahawan**, yang diterajui oleh MARA, menyasarkan untuk mewujudkan 77,200 usahawan Bumiputera dalam tempoh lima tahun dari 2016 hingga 2020. Sejumlah RM31.0 juta telah diperuntukkan untuk membiayai program yang menyasarkan untuk membantu 15,546 benefisiari.
- **Program Mudahcara Pensijilan Halal** memudahkan kesediaan pematuhan dan pensijilan halal untuk PKS. Program ini diterajui oleh Perbadanan Pembangunan Industri Halal dengan kerjasama kementerian dan agensi Kerajaan lain. Pada tahun 2019, RM0.6 juta telah diperuntukkan untuk membantu 250 benefisiari.



- **Program Transformasi Bengkel (*Workshop Transformation Programme, WTP*)** bertujuan membantu bengkel automotif di negara ini untuk meningkatkan daya saing dan keuntungan menerusi penambahbaikan tahap kepuasan pelanggan dan jumlah jualan. Program yang diterajui oleh Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii) telah diberi peruntukkan sebanyak RM3.7 juta bagi sasaran sebanyak 1,000 benefisiari pada tahun 2019.
- Program **Aktiviti Ekonomi Tambahan** yang diterajui oleh Pihak Berkuasa Kemajuan Pekebun Kecil Perusahaan Getah (RISDA), direka untuk membantu pekebun kecil untuk mengoptimumkan sumber dan memaksimumkan pendapatan dengan menjalankan aktiviti ekonomi tambahan lain. Program ini menyediakan bantuan dalam bentuk jentera, peralatan, bahan mentah atau sumber lain yang diperlukan untuk menjalankan aktiviti yang telah dikenal pasti. Sebanyak RM15.0 juta telah diperuntukkan untuk membantu 1,500 orang pekebun kecil.

PENERAPAN TEKNOLOGI DAN INOVASI

Program penerapan teknologi dan inovasi penting untuk membantu PKS dalam meningkatkan produktiviti, memacu kecekapan dan memangkin pertumbuhan. Selain itu, penting bagi Kerajaan untuk membuat penilaian jurang dan memudahkan kesediaan PKS untuk menghadapi cabaran yang timbul daripada Revolusi Perindustrian Keempat (*Industrial Revolution 4.0, IR 4.0*). Digitalisasi merupakan kunci bagi PKS untuk berkembang dan berinovasi sejajar dengan keperluan IR 4.0. dan mewujudkan pekerjaan pada masa hadapan. Berikut ini, 28 program penerapan teknologi dan inovasi yang disokong oleh komitmen kewangan sebanyak RM148.0 juta dilaksanakan pada tahun 2019. Program ini memberi manfaat kepada 5,613 peserta. Program-program untuk tahun 2019 termasuk:

- Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) menyediakan **khidmat nasihat, analisis produk, klinik, seminar** dan **latihan penempatan** bagi usahawan yang sedia ada dan beraspirasi dengan peruntukkan RM0.5 juta untuk melaksanakan program dengan 3,770 benefisiari. Program ini termasuk menawarkan nasihat teknikal kepada sasaran 3,000 usahawan sedia ada dan yang beraspirasi, mengadakan seminar teknologi dan bengkel untuk 600 usahawan, menjalankan penilaian kualiti produk, lawatan teknikal dan pemantauan berkala terhadap prestasi usahawan yang terlibat. Program ini juga bertujuan untuk mewujudkan 50 usahawan PKS dan usahawan mikro berasaskan teknologi dan membantu menyelesaikan masalah teknikal di tapak penempatan untuk sasaran berjumlah 120 usahawan.
- Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii) menerajui pengenalan **4R2S** (Pembaikan, Penggunaan Semula, Kitar Semula, Pembuatan semula, Perkhidmatan, Alat Ganti) iaitu sistem pengurusan yang akan diguna pakai oleh perniagaan sedia ada dan baharu dalam sektor automotif selepas jualan. MARii telah diberikan peruntukan sebanyak RM0.2 juta untuk membantu 100 peserta melaksanakan sistem ini.



“

Digitalisasi merupakan kunci bagi PKS untuk berkembang dan berinovasi sejajar dengan keperluan IR 4.0. dan mewujudkan pekerjaan pada masa hadapan.

”

- Program **Peningkatan Enterpris Bumiputera (Bumiputera Enterprise Enhancement Programme, BEEP)**, yang diterajui oleh SME Corp. Malaysia bertujuan untuk membangunkan PKS Bumiputera dengan menyediakan pakej bantuan menyeluruh yang merangkumi bantuan kewangan dan khidmat nasihat. Pada tahun 2019, RM3.0 juta telah diperuntukkan untuk melaksanakan program ini bagi 120 benefisiari.
- Pelaksanaan **Aktiviti Teras yang Disasarkan untuk Meningkatkan Produktiviti dan Pengembangan Pasaran PKS dengan Kolaborasi SIRIM-Fraunhofer** melibatkan pelaksanaan aktiviti teras untuk meningkatkan produktiviti dan pengembangan pasaran, seperti pengurusan inovasi menerusi audit teknologi (analisis rantai nilai) dan meningkatkan penerapan teknologi. Pada tahun 2019, RM3.8 juta telah diperuntukkan untuk melaksanakan program ini bagi 150 benefisiari.
- **Sistem Teknologi Pintar MAI (MITS)** yang diterajui oleh MARii menyediakan pengalaman pengkomputeran i-Cloud automotif dan 3D untuk meningkatkan vendor tempatan sedia ada kepada pensijilan Tahap 4. Peruntukan sebanyak RM3.5 juta telah diperuntukkan untuk mengendalikan program ini bagi 450 benefisiari.

AKSES KEPADA PASARAN

Dalam pasaran yang semakin kompetitif, PKS perlu konsisten merangka strategi perniagaan baharu untuk berdaya saing di peringkat global. Strategi baharu akan menggariskan langkah-langkah untuk menambah baik piawaian dan pensijilan, menjalankan penyelidikan pasaran yang bertujuan untuk mendapatkan maklumat selok-belok pasaran asing, penyesuaian produk dan orientasi perkhidmatan serta mengenal pasti teroka secara usaha sama, sambil memanfaatkan kehadiran teknologi untuk meluaskan potensi pasaran, meningkatkan jualan dan interaksi secara efektif dengan pelanggan dan firma lain. Walaupun bagi PKS berorientasikan perkhidmatan yang lebih menumpu kepada pasaran tempatan, penyesuaian yang seiring dengan tahap global akan membantu mereka dalam jangka masa panjang untuk terus berdaya saing kerana pelanggan akan sentiasa mencari kualiti yang lebih baik pada harga yang lebih murah dan penghantaran yang lebih cekap. Sebanyak 34 program akses kepada pasaran dengan peruntukan sebanyak RM124.4 juta untuk 10,191 benefisiari dilaksanakan pada tahun 2019. Program-program ini termasuk:

- MATRADE menerajui **Program eTRADE** yang memberi sokongan kepada PKS untuk mengambil bahagian dalam e-pasaran antarabangsa terkemuka. Sejumlah RM4.0 juta telah diperuntukkan untuk membantu 600 benefisiari pada tahun 2019.
- Satu lagi program oleh MATRADE ialah **Geran Pembangunan Pasaran (Market Development Grant, MDG)** bertujuan memberi bantuan kepada PKS, penyedia perkhidmatan, persatuan perdagangan dan badan profesional untuk menjalankan aktiviti bagi membangunkan pasaran eksport. Pada tahun 2019, RM30.0 juta telah diperuntukkan untuk membantu 1,500 benefisiari.
- **Program Peningkatan Produk dan Kualiti menerusi Transformasi Biz, Kualiti Biz, Program INNOPACK dan Program Pek Hijau** yang diterajui oleh SIRIM, bertujuan untuk memupuk dan meningkatkan usahawan mikro Bumiputera ke tahap PKS dan akhirnya menjadi syarikat yang bersedia untuk mengeksport. Pada tahun 2019, RM5.0 juta telah diperuntukkan bagi melaksanakan program ini untuk 250 benefisiari.
- Program **Promosi Pasaran Tempatan dan Antarabangsa** yang diterajui oleh Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia bertujuan untuk meningkatkan jualan produk dan perkhidmatan PKS dalam pasaran domestik dan antarabangsa. Pada tahun 2019, RM3.0 juta telah diperuntukkan untuk program ini dengan jumlah sasaran 20,295 benefisiari.
- Pameran **Satu Daerah Satu Industri (SDSI)** yang diterajui oleh Bahagian Usahawan Bumiputera, Kementerian Pembangunan Usahawan, memudahkan perolehan sumber dan pemasaran produk dan perkhidmatan yang berkualiti tinggi, meningkatkan rangkaian dalam kalangan usahawan SDSI serta mewujudkan usahasama perniagaan baharu dan antara peniaga tempatan dan antarabangsa. Pada tahun 2019, RM3.5 juta telah diperuntukkan untuk membiayai program ini untuk 400 benefisiari.

- Program **Latihan Kualiti dan Keselamatan untuk Pemasar** yang diterajui oleh Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) direka untuk melatih para peserta dalam pemasaran teknologi dan amalan pasca penuaian serta mewujudkan peraturan dan piawaian untuk keselamatan dan kualiti produk untuk pematuhan undang-undang perdagangan antarabangsa. FAMA memperuntuk RM1.4 juta pada tahun 2019 untuk melatih sebanyak 2,680 benefisiari yang disasarkan.

INFRASTRUKTUR

Kepentingan infrastruktur dalam proses pertumbuhan ekonomi telah disedari sejak sekian lama. Walaupun keperluannya adalah untuk penubuhan perniagaan dan kelangsungan hidup, kos mendapatkan infrastruktur dan kemudahan yang berintegritas dengan baik dan terletak secara strategik adalah lebih mencabar bagi PKS, lantas memerlukan intervensi spesifik oleh Kerajaan. Oleh itu, pada tahun 2019, sebanyak 15 program infrastruktur dengan komitmen kewangan sebanyak RM44.0 juta telah dirancang untuk membantu sejumlah 1,418 benefisiari. Program-program ini termasuk:

- Program **Pembangunan Estet Perindustrian** yang berpusat di Estet Perindustrian Sibul, direka untuk menyediakan kemudahan dan infrastruktur yang lebih baik menerusi pembangunan yang bersesuaian untuk estet perindustrian. Program ini juga bertujuan untuk mempromosikan pertumbuhan PKS secara teratur serta mewujudkan lebih banyak aktiviti ekonomi. Pada tahun 2019, peruntukan sebanyak RM11.0 juta telah disediakan untuk projek yang menyasarkan sebanyak 55 benefisiari. Kementerian Pembangunan Perindustrian dan Usahawan Sarawak mempelopori projek ini yang dijadualkan siap pada tahun 2020.
- Projek **Kampung Usahawan Air Panas Machang dengan Kemudahan Gaya Kontena** melibatkan penambahbaikan kemudahan di kolam air panas Machang menggunakan kontena perkapalan yang telah diubahsuai disediakan kepada usahawan mikro untuk digunakan sebagai premis perniagaan. Projek ini dengan peruntukan sebanyak RM1.0 juta dilaksanakan oleh Perbadanan Kemajuan Negeri Kelantan.
- Program **Menaiktaraf Premis** bertujuan untuk memastikan para usahawan mempunyai premis yang bukan sahaja kondusif untuk aktiviti perniagaan mereka tetapi juga memudahkan proses persijilan. Projek dengan peruntukan RM30,000 ini dilaksanakan oleh Pihak Berkuasa Pembangunan Serantau Pulau Pinang.



- Projek **Pembinaan Bengkel Perindustrian di Sg Namek, Sik** melibatkan pembinaan tujuh bengkel dan bangunan perindustrian bagi usahawan luar bandar di Sg Namek, Sik, Kedah. Pada tahun 2019, peruntukkan sebanyak RM1.0 juta disediakan untuk program ini yang diterajui oleh Pihak Berkuasa Pembangunan Wilayah Kedah (KEDA).
- Projek **Taman IKS KEDA**, yang diterajui oleh KEDA, melibatkan pembinaan 28 bengkel dan bangunan perindustrian lain untuk usahawan luar bandar. Dana sebanyak RM1.7 juta telah diperuntukkan untuk projek ini pada tahun 2019.
- Jabatan Kemajuan Orang Asli menyediakan premis perniagaan untuk usahawan Orang Asli menerusi program **Pembangunan Premis Perniagaan**. Peruntukan sebanyak RM0.3 juta telah disediakan untuk membantu lima benefisiari.
- Program **Kios di Masjid Sultan Ahmad** melibatkan pembinaan enam kios untuk usahawan menjalankan perniagaan di Masjid Sultan Ahmad (Masjid Keputeraan) di Paloh 2, Gua Musang. Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan dengan peruntukan sebanyak RM0.2 juta menyediakan kemudahan untuk usahawan baharu serta membantu menjana pendapatan bagi pengurusan masjid menerusi penyewaan kios.

PERSEKITARAN PERUNDANGAN DAN PENGAWALSELIAAN

HIP 1: Integrasi Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan merupakan satu-satunya program yang sedang dilaksanakan di bawah bidang tumpuan persekitaran perundangan dan pengawalseliaan. Di bawah HIP 1, satu gerbang diwujudkan untuk pendaftaran dan pelesenan perniagaan bagi menggalakkan dan memudahkan pemformalan perniagaan. Peruntukan sebanyak RM20.0 juta telah diberikan untuk program ini pada tahun 2019 yang diterajui oleh MAMPU dengan kerjasama SME Corp. Malaysia.







Seksyen 2

Dasar dan Program Pembangunan PKS

Bab **ENAM**

Akses kepada

Pembiayaan

Bab ENAM | Akses kepada Pembiayaan

Sektor PKS Malaysia menyumbang sebanyak 38.3% kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) dan menyediakan pekerjaan untuk lebih tujuh juta orang. Memandangkan peranan penting sektor ini dalam pembangunan ekonomi, Kerajaan selama beberapa tahun ini telah mewujudkan ekosistem yang memudahkan akses kepada pelbagai sumber pembiayaan komprehensif dari institusi awam dan swasta untuk memastikan kemampunan PKS, landskap kewangan yang lebih inklusif serta pembentukan budaya kredit yang kukuh. Langkah-langkah yang diperkenalkan telah membawa kepada ekosistem pembiayaan PKS yang menawarkan pembiayaan yang komprehensif dan kemudahan pembangunan dengan institusi kewangan, saluran maklumat, nasihat dan penyelarasan, program capaian dan pengurusan serta penyelesaian pinjaman.

Institusi kewangan adalah tulang belakang pembiayaan bagi PKS, mencakupi kira-kira 97.0% daripada jumlah pinjaman kepada segmen ini. Pinjaman bank kepada PKS dilengkapi oleh Bank Negara Malaysia (BNM), agensi Kerajaan dan institusi kewangan pembangunan dalam bentuk skim dan program. Pilihan sedia ada bagi kemudahan kewangan dan bukan kewangan meliputi pelbagai pilihan untuk memenuhi keperluan PKS di setiap peringkat dalam kitaran perniagaan mereka, termasuk di peringkat permulaan, pengembangan dan eksport.



Keutamaan dalam dasar pembiayaan sedia ada termasuk menggalakkan inovasi yang lebih luas oleh institusi kewangan, meningkatkan kecekapan dalam proses pembiayaan, menyediakan produk penambahan kredit dan memperkukuh keupayaan pengurusan kewangan PKS, terus kekal relevan dan menyokong pertumbuhan PKS pada tahun 2018. Tumpuan utama adalah untuk meningkatkan dan membangunkan ekosistem pembiayaan PKS yang holistik termasuk menangani asimetri maklumat dan ketidaksempurnaan pasaran, penambahbaikan dalam maklumat dan jaminan kredit, dana khusus, khidmat nasihat serta penyelarasan dan mekanisme penyelesaian pinjaman.

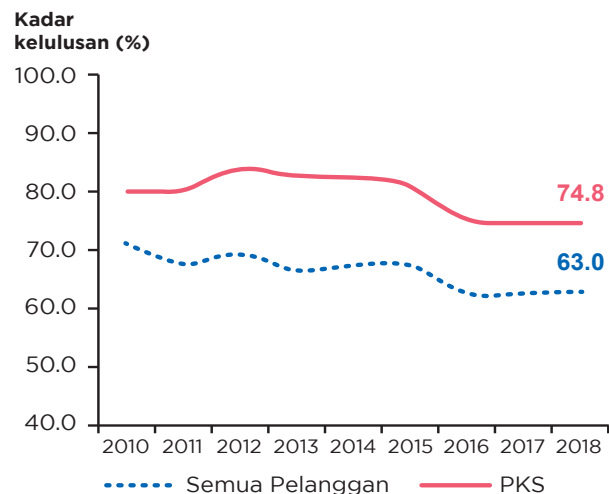
Bagi memahami keperluan pembiayaan PKS dengan lebih baik, BNM telah menjalankan Kaji Selidik Pembiayaan PKS 2018 di seluruh negara yang dijalankan pada suku kedua tahun 2018, dengan sorotan khas Kajian dibentangkan dalam artikel khas bab ini. Penemuan yang diperolehi daripada Kaji Selidik membolehkan penilaian lebih terperinci dilakukan tentang keperluan, cabaran dan amalan PKS dalam menggunakan perkhidmatan kewangan serta pertimbangan dasar. Laporan penuh Kaji Selidik diterbitkan dalam Laporan Kestabilan Kewangan dan Sistem Pembayaran Bank Negara Malaysia 2018.

INSTITUSI KEWANGAN ADALAH SUMBER PENTING BAGI PEMBIAYAAN PKS

Mencerminkan penemuan Kaji Selidik Pembiayaan PKS 2018 serta petunjuk ekonomi lain, permintaan keseluruhan daripada PKS untuk pembiayaan meningkat pada kadar yang lebih sederhana pada tahun ini berbanding tahun 2017.

Institusi kewangan kekal sebagai sumber dana yang dominan bagi PKS, dengan pembiayaan sebanyak RM307.3 bilion dikeluarkan dan pembiayaan baharu sebanyak RM69.0 bilion diluluskan kepada lebih 123,600 akaun PKS. Pembiayaan PKS merangkumi 48.7% bahagian daripada jumlah pembiayaan perniagaan terkumpul (2010: 37.6%) manakala dari segi bilangan akaun, PKS terdiri daripada kira-kira 87.0% daripada jumlah perniagaan. Secara purata, tiga daripada empat permohonan PKS telah diluluskan pada tahun 2018. Berlatarbelakangkan pertumbuhan ekonomi yang sederhana, pinjaman baharu yang diluluskan dan dibayar kepada PKS pada suku pertama tahun 2019 masing-masing berjumlah RM15.7 bilion (28,400 akaun) dan RM75.4 bilion. Jumlah pembiayaan terkumpul setakat akhir bulan Mac 2019 adalah sebanyak RM315.9 bilion (RM317.7 bilion pada akhir bulan Disember 2018).

Carta 6.1: Kadar Kelulusan Kekal pada 75.0%



Sumber: Bank Negara Malaysia

Institusi kewangan pembangunan (DFIs) terus menyokong pembiayaan untuk PKS dan menyumbang sebanyak 5.0% daripada jumlah pembiayaan PKS yang disalurkan menerusi institusi kewangan. Jumlah pembiayaan terkumpul bagi institusi kewangan pembangunan kepada PKS meningkat sebanyak 11.7% pada tahun 2018 dan berjumlah RM15.7 bilion pada akhir bulan Mac 2019.

PEMBIAYAAN PKS PADA TAHUN 2018

Kerajaan terus memainkan peranan sebagai pemangkin dalam merancang inisiatif untuk memenuhi keperluan pembiayaan PKS terutama dalam bidang yang wujudnya jurang. Sejajar dengan agenda Kerajaan untuk landskap kewangan yang lebih inklusif, sebahagian besar perbelanjaan Kerajaan untuk PKS telah didedikasikan untuk menyediakan akses yang lebih luas kepada pembiayaan. Daripada keseluruhan komitmen kewangan untuk pembangunan PKS pada tahun 2018, 95.1% atau RM13.0 bilion telah dibelanjakan untuk 44 program di bawah bidang fokus akses kepada pembiayaan yang memberi manfaat kepada 424,115 PKS. Program-program yang dilaksanakan pada tahun 2018 termasuk:

- **Skim Pembiayaan Ikhtiar** yang dilaksanakan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) menasarkankan untuk mengurangkan kadar kemiskinan di Malaysia dengan menyediakan sokongan pembiayaan bagi membolehkan isi rumah berpendapatan rendah menyertai aktiviti ekonomi yang berdaya maju untuk meningkatkan status ekonomi mereka. Skim ini termasuk i-Mesra, i-Srikandi dan i-Wibawa. Pada tahun 2018, AIM menyediakan pembiayaan sebanyak RM2.3 bilion untuk 359,474 benefisiari di bawah skim ini.
- **Program Desa Lestari** di bawah Kementerian Pembangunan Luar Bandar adalah program berasaskan komuniti yang disasarkan untuk meningkatkan keupayaan komuniti desa untuk merancang dan melaksanakan projek-projek yang akan menggalakkan pewujudan kekayaan menerusi aktiviti ekonomi menggunakan platform usaha kerjasama. Pada tahun 2018, perbelanjaan sebanyak RM10.0 juta telah direkodkan untuk skim yang memberi bantuan kepada 10,000 benefisiari.
- **Skim Pembiayaan TEKUN** yang diterajui oleh TEKUN Nasional di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan telah direka untuk menyediakan dana untuk pengembangan PKS, pelaksanaan projek serta pembiayaan mikro untuk modal kerja bagi membantu usahawan Bumiputera kecil dalam perniagaan sedia ada atau perniagaan baharu. Platform yang menyediakan maklumat mengenai keusahawanan dan peluang perniagaan serta khidmat nasihat dan juga sokongan turut ditawarkan melalui program ini. Pada tahun 2018, perbelanjaan sebanyak RM354.0 juta dicatatkan untuk program di bawah skim ini untuk 27,628 benefisiari.
- **Business Accelerator Programme (BAP)** yang diterajui oleh SME Corp. Malaysia telah membantu PKS melalui pendekatan bersepadu untuk membangun dan memupuk PKS yang dinamik, berdaya saing dan berdaya tahan menerusi Program Penarafan Daya Saing PKS untuk Peningkatan (SCORE), pembinaan keupayaan dan khidmat nasihat disamping sokongan kewangan. Pada tahun 2018, sejumlah RM69.2 juta telah disediakan untuk membantu 838 PKS.

- **Skim Jaminan Modal Kerja - Lanjutan** yang diterajui oleh Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP) dengan kerjasama Kementerian Kewangan telah menetapkan matlamat untuk membantu PKS merentasi semua sektor untuk mendapatkan akses kepada pembiayaan daripada institusi kewangan yang mengambil bahagian. Pada tahun 2018, sejumlah RM2.7 bilion telah disediakan menerusi program yang memberi manfaat kepada 2,520 PKS.
- **Skim Pembiayaan PKS Patuh Syariah (SSFS)** telah direka untuk menyediakan bantuan pembiayaan bersubsidi kepada PKS Malaysia yang berkelayakan menerusi 13 institusi kewangan Islam yang mengambil bahagian. Diterajui oleh SME Corp. Malaysia, perbelanjaan sebanyak RM12.4 juta disediakan untuk membantu 476 PKS pada tahun 2018 dengan 2.0% daripada kadar keuntungan yang dikenakan oleh bank ditanggung oleh Kerajaan.
- **Skim Jaminan Sektor Perkhidmatan** yang dilaksanakan oleh SJPP dengan kerjasama Kementerian Kewangan telah diwujudkan untuk membantu PKS dalam sektor perkhidmatan bagi mendapatkan akses kepada pembiayaan daripada institusi kewangan yang mengambil bahagian. Pada tahun 2018, RM984.0 juta dibelanjakan untuk membantu 835 PKS.

JAMINAN KREDIT BAGI PEMINJAM MARGINAL

Sejak ditubuhkan pada tahun 1972, Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC), telah berkembang daripada penyedia jaminan tradisional kepada institusi kewangan yang menawarkan pelbagai produk dan perkhidmatan pembiayaan dan juga telah memeterai pakatan strategik dengan pelbagai institusi kewangan untuk meluaskan program pembiayaan PKS. Selain daripada perkhidmatan jaminan, CGC juga menyediakan produk pembiayaan secara langsung sebagai sebahagian daripada inisiatif untuk mencapai segmen yang lebih luas bagi perniagaan yang kurang menerima perkhidmatan, iaitu, Projek Usahawan Bumiputera-i (TPUB-i), BizMula-i, BizWanita-i dan BizBina-i.

Pada bulan Februari 2018, CGC telah melancarkan platform rujukan Pinjaman PKS/ Pembiayaan yang pertama di Malaysia yang dikenali sebagai imSME. Platform ini memadankan keperluan pembiayaan PKS dengan produk yang bersesuaian berdasarkan profil perniagaan mereka, skor kredit dan keperluan pembiayaan. Pada masa ini, terdapat 22 institusi kewangan yang mengambil bahagian dan menawarkan 37 produk. CGC juga telah menubuhkan Pasukan Penasihat Pembiayaan imSME untuk membantu PKS yang tidak dapat mencari produk pembiayaan yang sepadan menerusi imSME atau permohonan menerusi platform tersebut tidak diluluskan oleh institusi kewangan. Pasukan Penasihat Pembiayaan imSME akan menjalankan kajian diagnostik terhadap kes yang timbul dan memberikan cadangan untuk program pembangunan keupayaan atau mekanisme pembiayaan alternatif atau platform.

Pada akhir Disember 2018, 405 PKS memperoleh pembiayaan berjumlah RM46.9 juta daripada institusi kewangan dan platform pembiayaan antara rakan setara (P2P). Selebihnya sebanyak 2,515 PKS menerima bantuan daripada Pasukan Penasihat Pembiayaan. Pada akhir bulan September 2019, 1,417 PKS telah memperoleh pembiayaan sebanyak RM137.0 juta menerusi imSME.

SKIM PEMBIAYAAN MIKRO UNTUK PERUSAHAAN MIKRO

Pembiayaan bagi perusahaan mikro, yang mencakupi kira-kira 77.0% daripada jumlah pinjaman pertubuhan, telah meningkat secara konsisten dalam tahun-tahun sebelumnya. Bahagian pembiayaan bagi perusahaan mikro terhadap jumlah pembiayaan PKS telah meningkat daripada 22.0% pada tahun 2010 kepada 34.0% pada akhir tahun 2018. Skim Pembiayaan Mikro telah menyediakan pembiayaan maksimum sehingga RM50,000 tanpa cagaran kepada perusahaan mikro sejak tahun 2005.

Sejak penubuhannya sehingga akhir tahun 2018, pembiayaan berjumlah RM4.1 bilion telah diluluskan kepada 230,082 perusahaan mikro menerusi sepuluh bank yang mengambil bahagian. Jumlah pembiayaan terkumpul di bawah skim ini berjumlah RM910.7 juta pada akhir tahun 2018, dengan RM302.7 juta diluluskan kepada lebih 13,000 akaun pada tahun ini. Sehingga September 2019, 8,148 permohonan berjumlah RM187.6 juta telah diluluskan manakala RM174.6 juta telah dibayar. Jumlah pembiayaan terkumpul adalah berjumlah RM847.3 bilion.

PEMBIAYAAN DARIPADA BNM YANG LEBIH MURAH UNTUK PKS

Pada akhir tahun 2018, pembiayaan terkumpul - terutamanya untuk modal kerja atau pengembangan perniagaan - di bawah dana Bank Negara Malaysia untuk PKS berjumlah RM5.8 bilion. Lebih daripada 80,000 akaun berjumlah RM31.1 bilion telah diluluskan sejak penubuhan dana ini pada tahun 1993. Pada akhir September 2019, pembiayaan terkumpul dana berjumlah RM5.2 bilion, dengan RM3.8 bilion masih tersedia untuk permohonan baharu.

PEMBIAYAAN ALTERNATIF

Modal Teroka dan Ekuiti Persendirian

Selaras dengan agenda Kerajaan untuk mewujudkan model ekonomi baharu dan inovatif, ekuiti persendirian dan modal teroka sebagai saluran pembiayaan alternatif dilihat sebagai enjin pertumbuhan seterusnya untuk mendorong Malaysia ke arah negara berpendapatan tinggi. Peranan ekuiti persendirian dan modal teroka dalam pembiayaan semakin penting memandangkan fokus telah berubah kepada tumpuan untuk menarik pelaburan dalam bidang pertumbuhan baharu, seperti teknologi maklumat dan komunikasi (ICT), multimedia, bioteknologi dan tenaga boleh diperbaharui dengan pemberi pinjaman tradisional menganggap bidang baharu ini sebagai berisiko tinggi dan oleh itu enggan menyediakan pembiayaan.

Pada 31 Disember 2018, terdapat 117 syarikat berdaftar yang terlibat dalam modal teroka dan ekuiti persendirian. Daripada jumlah ini, 105 adalah syarikat pengurusan modal teroka (VCMC) dan syarikat modal teroka (VCC) manakala 12 lagi adalah syarikat pengurusan ekuiti persendirian (PEMC) dan syarikat ekuiti persendirian (PEC).

Jadual 6.1: Statistik Peserta Industri

	31 Disember 2018	31 Disember 2017
Bilangan syarikat berdaftar	117	110
Bilangan VCMC dan VCC berdaftar	105	101
Bilangan PEMC dan PEC berdaftar	12	9
Bilangan syarikat penerima pelaburan	387	381
Bilangan VC dan PE profesional*	235	182

* Profesional dengan lebih daripada empat tahun pengalaman

Pada tahun 2018, terdapat 387 syarikat penerima pelaburan berbanding dengan 381 pada tahun 2017 manakala bilangan profesional yang diambil bekerja oleh industri dengan sekurang-kurangnya empat tahun pengalaman bekerja adalah seramai 235 orang. Jumlah dana yang diberikan oleh perbadanan ini adalah RM6.1 bilion pada tahun 2018, menurun berbanding dengan tahun 2017 disebabkan oleh pembatalan pendaftaran VCC utama. Walau bagaimanapun, terdapat peningkatan aktiviti pelaburan sebanyak 46.8% yang berjumlah RM613.3 juta pada tahun 2018 berbanding RM417.8 juta pada tahun 2017. Pada akhir tahun 2018, jumlah pelaburan terkumpul berjumlah RM3.1 bilion manakala terdapat penurunan dalam penyahlaburan, daripada RM375.2 juta pada tahun 2017 kepada RM161.0 juta.

Dana awam masih kekal sebagai sumber modal terbesar bagi industri dengan agensi Kerajaan dan syarikat pelaburan membentuk 40.2% manakala dana kekayaan berdaulat negara menyumbang sebanyak 30.2%. Sumbangan sektor swasta kepada industri diterajui oleh pengurus aset (9.7%) diikuti oleh pelabur korporat (10.8%) serta pelabur individu dan perniagaan keluarga (5.1%).

Syarikat penerima pelaburan pada peringkat awal dan pertumbuhan menerima sebahagian besar pembiayaan pada tahun 2018. Daripada jumlah pelaburan yang dibuat pada tahun ini, 86.9% (RM53.0 juta) telah disalurkan kepada 96 syarikat penerima pelaburan. Pelaburan untuk firma di peringkat permulaan mencakupi 0.8% daripada jumlah pelaburan manakala lima syarikat penerima pelaburan merupakan penerima pelaburan. Sektor sains hayat merupakan penerima terbesar, menerima 49.6% daripada jumlah pelaburan yang disalurkan kepada peralatan perubatan, farmaseutikal dan bioteknologi alam sekitar. Sektor IT dan komunikasi menunjukkan peningkatan kepada 22.7% dalam bahagian pelaburan manakala bahagian sektor pembuatan menurun kepada 5.9%. Sektor lain, seperti perdagangan borong dan runcit, media kreatif, logistik, pendidikan dan perkhidmatan kewangan memperoleh 21.8% daripada bahagian jumlah pelaburan.

Jadual 6.2: Sumber Dana (2018: RM6.08 bilion)

Agensi-agensi Kerajaan dan syarikat-syarikat pelaburan	40.24%
Dana kekayaan berdaulat negara	30.19%
Pelabur korporat	10.80%
Dana kepada pengurus dana dan pengurus aset lain	9.74%
Pelabur individu dan perniagaan keluarga	5.09%
Dana pencen dan simpanan	2.99%
Institusi kewangan	0.54%
Syarikat insurans	0.41%

Jadual 6.3: Pelaburan mengikut Peringkat Pembiayaan (2018: RM613.28 juta)

Peringkat awal	46.48%
Pertumbuhan	40.43%
Lain-lain	10.61%
Pemulihan / Penstrukturan Semula	1.01%
Peringkat permulaan	0.80%
Jambatan / mezzanine / pra-IPO	0.67%

Nota:

Agensi Kerajaan dan syarikat pelaburan termasuk syarikat pelaburan menteri (contohnya Menteri Kewangan (Diperbadankan), agensi Kerajaan, badan berkanun dan syarikat pelaburan berkaitan Kerajaan yang ditubuhkan untuk menguruskan pelaburan dana awam (contohnya PNB, Ekuinas)



Pendanaan Ekuiti Ramai

Sejak penubuhannya, pendanaan ekuiti ramai (ECF) telah mengumpulkan modal sebanyak RM48.8 juta menerusi 51 kempen yang telah berjaya daripada 50 penerbit pengumpulan dana dengan kadar kejayaan kempen sebanyak 93%. Pada tahun 2018, RM15.0 juta telah dikumpulkan oleh 14 penerbit. Di antara kempen pengumpulan dana yang berjaya sehingga kini, 47% telah mengumpulkan sebanyak RM500,000 dan ke bawah.

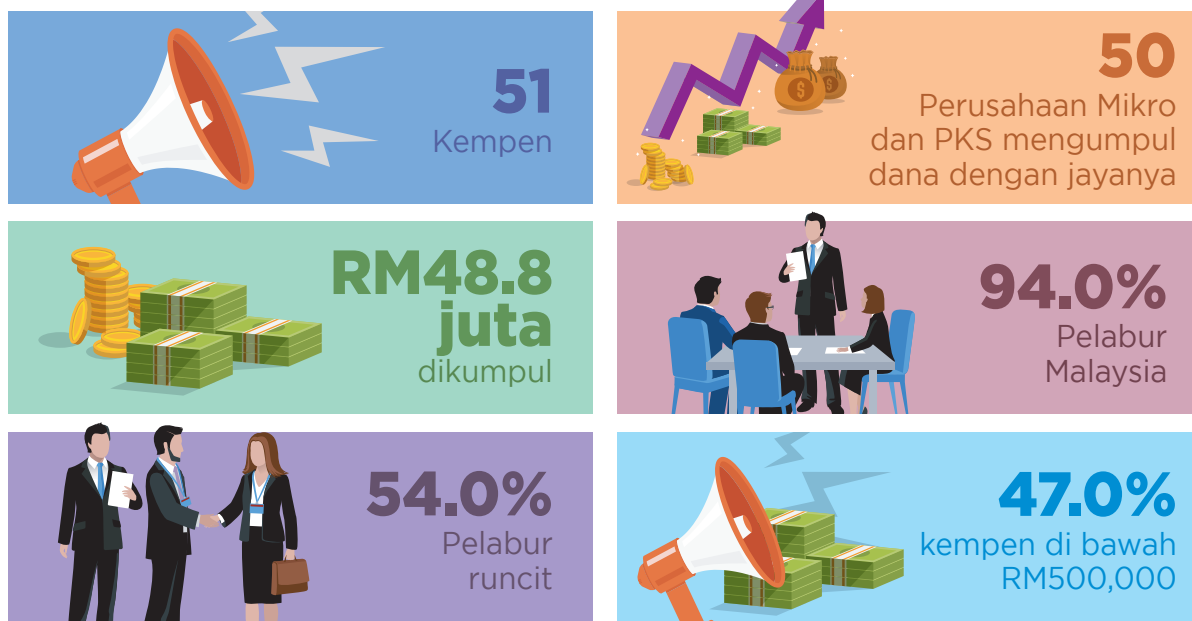
Jadual 6.4: Bilangan Penerbit dengan Kempen Berjaya mengikut Tahun

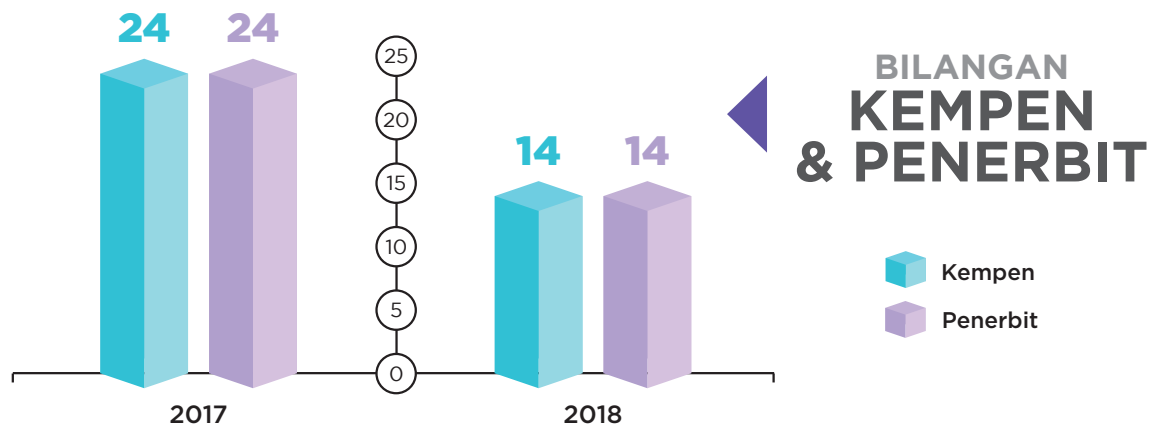
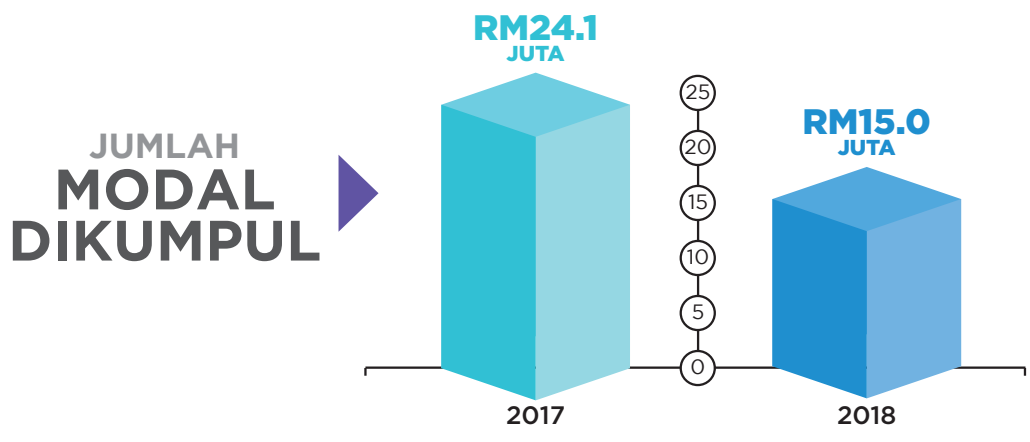
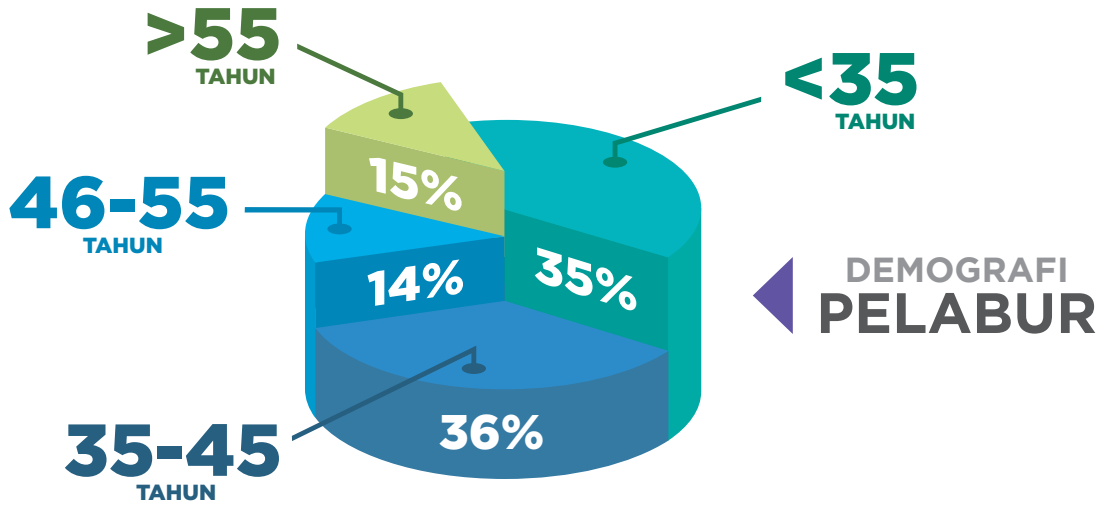
	2017	2018
Bilangan kempen	24	14
Bilangan penerbit	24	14

Jadual 6.5: Agihan mengikut Kuantiti Pengumpulan Dana

RM500,000 dan ke bawah	47.0%
Lebih daripada RM500,000 dan sehingga RM1.5 juta	29.0%
Lebih daripada RM1.5 juta dan sehingga RM3.0 juta	24.0%

Carta 6.2: Imbasan Pendanaan Ekuiti Ramai di Malaysia (2016-2018)





Pembiayaan antara Rakan Setara

Sejak tahun 2017, RM212.6 juta telah dikumpulkan menerusi 2,505 kempen pembiayaan rakan setara (P2P) yang berjaya oleh 643 penerbit. Penerbit yang mengumpul dana di platform pembiayaan P2P telah mengekalkan 99.0% kadar kejayaan kempen.

Pada tahun 2018, RM180.0 juta telah dikumpulkan, dengan pertumbuhan mencecah 452.0% berbanding tahun 2017. Antara kempen yang berjaya, 91.0% mengumpul sebanyak RM200,000 dan ke bawah manakala 22.0% penerbit berjaya mengumpul dana lebih daripada sekali.

“Sejak tahun 2017, RM212.6 juta telah dikumpulkan menerusi 2,505 kempen pembiayaan rakan setara (P2P) yang berjaya oleh 643 penerbit.”

Jadual 6.6: Bilangan Kempen dan Penerbit yang Berjaya mengikut Tahun

	2017	2018
Bilangan kempen	604	1,901
Bilangan penerbit	79	602

Jadual 6.7: Agihan mengikut Jumlah Pengumpulan Dana

RM200,000 dan kurang	91.0%
Lebih daripada RM200,000	9.0%

Pada bulan September 2019, platform pembiayaan ECF dan P2P secara kolektif telah mengumpul sebanyak RM580.0 juta, yang telah memberi manfaat kepada lebih 1,600 PKS. Kempen pembiayaan ini telah menarik lebih daripada 12,000 pelabur, dengan 90% daripadanya adalah pelabur tempatan dan runcit. Tahun 2019 juga menyaksikan Suruhanjaya Sekuriti (SC) mendaftarkan tiga ECF baharu dan lima platform pembiayaan P2P baharu serta dua ECF yang pertama untuk keluar pasaran:

- i. **Skolafund**, biasiswa pendanaan masyarakat perusahaan sosial untuk pelajar universiti, mengumpul dana di platform Ata Plus pada tahun 2017 dan oleh salah satu platform sumbangan pendanaan masyarakat terbesar di Asia; dan
- ii. **MyCash Online** yang memenuhi keperluan para penghijrah tanpa modal, yang diperolehi selepas pengumpulan dana awal di PitchIn.

SKIM PENYELESAIAN HUTANG KECIL UNTUK MEMBANTU PKS YANG BERDAYA MAJU TETAPI MEMPUNYAI KEWANGAN YANG BERMASALAH

PKS yang berdaya maju tetapi bermasalah dari segi kewangan yang tidak dapat mencari penyelesaian secara bersefahaman dengan bank pemberi pinjaman boleh mendapatkan bantuan di bawah Skim Penyelesaian Hutang Kecil (*Small Debt Resolution Scheme, SDRS*) BNM, iaitu mekanisme untuk institusi kewangan membantu peminjam PKS yang bermasalah menerusi penstrukturan semula dan penjadualan semula pembiayaan sedia ada.

SDRS, yang ditubuhkan pada tahun 2003, berfungsi sebagai platform untuk membantu PKS yang dikekang oleh pembiayaan terencat atau menghadapi kesukaran kewangan daripada pelbagai institusi kewangan. Pada tahun 2018, sebanyak 66 firma bermasalah menerima bantuan menerusi skim ini.

Jawatankuasa Penyelesaian Hutang Kecil (*Small Debt Resolution Committee, SDRC*), sebuah jawatankuasa bebas yang ditubuhkan oleh BNM, menjalankan penilaian terhadap permohonan PKS dan daya maju perniagaannya. Jika pemohon berkeelayakan, SDRC akan mencadangkan kepada institusi kewangan yang mengambil bahagian untuk membantu PKS menerusi penstrukturan semula atau penjadualan semula kemudahan pembiayaan mereka.

Pada tahun 2018, 85.0% permohonan diterima, berjumlah RM118.0 juta dalam pinjaman terencat telah diluluskan oleh SDRS untuk penstrukturan semula atau penjadualan semula. Pada akhir tahun 2018, kira-kira 54.0% daripada PKS yang dibantu di bawah skim ini dapat meningkatkan aliran tunai mereka dan mengembalikan perniagaan mereka untuk terus berdaya maju manakala 74.0% telah menyelesaikan hutang mereka sepenuhnya. Sejak ditubuhkan dan sehingga akhir September 2019, SDRS telah membantu menstruktur semula pinjaman yang terencat berjumlah RM1.6 bilion.

CAPAIAN KEPADA PKS

Sebagai sebahagian daripada capaian kepada PKS, BNM terus mempromosikan kesedaran mengenai kewujudan program untuk pembiayaan, pembinaan kapasiti, penyediaan bantuan oleh agensi-agensi berkaitan serta ketersediaan mekanisme penyelesaian oleh institusi kewangan dengan kerjasama agensi-agensi Kerajaan.

Inisiatif capaian berkala telah dijalankan di seluruh negara untuk mendidik PKS mengenai pengurusan kewangan dan untuk mewujudkan kesedaran tentang pelbagai pilihan pembiayaan, program dan inisiatif yang tersedia untuk perniagaan. Pada tahun 2018, lebih daripada 8,000 PKS menerima manfaat daripada 50 program capaian manakala kira-kira 1,100 PKS telah memperolehi manfaat daripada tujuh seminar dan klinik pembiayaan yang dijalankan di seluruh negara.



Modul seminar meliputi bidang-bidang seperti pengurusan kewangan, keperluan oleh institusi kewangan dan proses yang terlibat dalam permohonan pembiayaan, pembiayaan Islamik, saluran untuk mendapatkan maklumat nasihat dan bantuan penyelesaian yang berkesan, inisiatif pembangunan keupayaan termasuk pengurusan risiko perniagaan dan perniagaan digitalisasi menerusi penggunaan e-pembayaran serta saluran pembiayaan alternatif, seperti pembiayaan rakan setara dan pembiayaan pendanaan ekuiti ramai.

Dalam usaha memacu rangkuman kewangan yang lebih luas, BNM juga memfokuskan program pendidikan pada tahun 2018 untuk menjangkau bandar-bandar kecil seperti Jerantut, Taiping, Labuan dan Pagoh melalui program Karnival Kewangan. Program capaian ini amat efektif dalam mendidik populasi yang tidak dan kurang mendapat perhatian oleh bank. Setakat Oktober 2019, BNM telah menjalankan beberapa program Karnival Kewangan di peringkat kawasan dengan sesi di Miri, Terengganu, Melaka, Sabah dan Perlis.

PEMBIAYAAN PKS PADA TAHUN 2019

Keperluan untuk memperluas pelbagai instrumen pembiayaan untuk PKS dan usahawan masih menjadi salah satu agenda penting bagi Kerajaan untuk menangani keperluan pembiayaan yang pelbagai dalam setiap keadaan yang berbeza-beza. Untuk terus merangsang sumbangan mereka kepada pertumbuhan ekonomi, sebanyak 33 program di bawah kategori akses kepada pembiayaan telah dirancang untuk tahun 2019 dengan komitmen kewangan sebanyak RM13.1 bilion untuk 434,502 benefisiari. Program-program ini termasuk:

“
Sebanyak 33 program di bawah kategori akses kepada pembiayaan telah dirancang untuk tahun 2019 dengan komitmen kewangan sebanyak RM13.1 bilion untuk 434,502 benefisiari.
”

- **Skim Jaminan Modal Kerja** oleh SJPP dengan kerjasama Kementerian Kewangan, menawarkan bantuan kepada PKS dalam semua sektor ekonomi untuk mendapatkan pembiayaan daripada institusi kewangan yang terlibat. Bagi tahun 2019, RM3.0 bilion telah diperuntukkan untuk membantu 2,500 benefisiari.
- SJPP juga menyediakan **Skim Jaminan Proses Automasi** untuk membantu PKS dalam semua sektor untuk mengautomasikan proses pengeluaran dan mengurangkan pengambilan pekerja asing. Program yang dilaksanakan menerusi bantuan kewangan yang ditawarkan oleh institusi kewangan yang mengambil bahagian, menyasarkan untuk membantu 300 benefisiari dalam tahun 2019 dengan jumlah peruntukan sebanyak RM950.0 juta.
- **Program Pembiayaan TEKUN** menawarkan pembiayaan untuk pengembangan perniagaan dan pembiayaan mikro untuk modal kerja bagi membantu usahawan Bumiputera kecil dalam perniagaan sedia ada atau perniagaan di peringkat permulaan baharu serta pelaksanaan projek. Program yang diterajui oleh TEKUN Nasional juga menyediakan peluang perniagaan, khidmat nasihat dan bimbingan serta menerapkan

pembudayaan kecekapan, inovasi dan keusahawanan progresif dalam kalangan komuniti usahawan TEKUN. TEKUN Nasional telah memperuntuk RM100.0 juta untuk program ini pada tahun 2019 dan menetapkan sasaran untuk membantu 17,500 benefisiari.

- CGC menyediakan enam **Skim Jaminan** untuk memudahkan pembiayaan bagi PKS. Skim ini terdiri daripada Jaminan Portfolio (*Portfolio Guarantee*, PG) / Jaminan Borong (*Wholesale Guarantee*, WG), BizJamin (sebelum ini dikenali sebagai *Credit Enhancer*), BizJamin Bumi (sebelumnya *Enhancer Bumi*), BizMaju (sebelumnya *Enhancer Excel*), BizSME dan Skim Jaminan Flexi. Di bawah skim PG / WG, CGC bekerjasama dengan kriteria yang telah dipersetujui dan dasar cepat dengan institusi kewangan individu untuk membantu PKS mendapatkan pembiayaan manakala skim-skim lain memberi bantuan kepada PKS untuk mendapatkan kemudahan kredit. CGC telah memperolehi komitmen kewangan sebanyak RM3.9 bilion untuk membantu menyasarkan 8,500 benefisiari PKS pada tahun 2019.
- **Business Accelerator Programme (BAP)** adalah program bersepadu yang diterajui oleh SME Corp. Malaysia untuk membangun dan memupuk PKS yang dinamik, berdaya saing dan berdaya tahan menerusi Penarafan Daya Saing PKS bagi Peningkatan (SCORE), pembinaan keupayaan, khidmat nasihat dan teknikal serta sokongan kewangan. Pada tahun 2019, RM58.9 juta telah diperuntukkan untuk melaksanakan program ini untuk 450 benefisiari.
- **Skim Pembiayaan PKS Patuh Syariah (SSFS)** merupakan satu lagi program yang dilaksanakan oleh SME Corp. Malaysia menerusi tiga belas institusi kewangan Islam yang mengambil bahagian untuk memberikan pembiayaan bagi PKS Malaysia yang layak dengan 2.0% daripada kadar keuntungan yang dikenakan oleh institusi kewangan yang ditanggung oleh Kerajaan. Program ini memberi manfaat kepada 450 benefisiari menerusi peruntukan sebanyak RM14.5 juta pada tahun 2019.
- **Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i (TPUB-i)** menyediakan pembiayaan kepada usahawan PKS Bumiputera yang telah dianugerahi projek atau kontrak kerja tetapi tidak dapat memperolehi pembiayaan daripada institusi kewangan. Peruntukan sebanyak RM480.0 juta telah disediakan untuk tahun 2019 bagi membantu 370 benefisiari.
- Perbadanan Nasional Berhad menerajui **Skim Pembiayaan PNS** dengan matlamat untuk membangun dan mempromosi usahawan Bumiputera tahap pertengahan dalam perniagaan francais menerusi bantuan kewangan untuk pengembangan perniagaan dan perniagaan baharu. Peruntukan sebanyak RM25.0 juta telah diperuntukkan untuk membantu 180 benefisiari pada tahun 2019.
- Kementerian Pembangunan Luar Bandar menerajui pelaksanaan **Program Cabaran Perniagaan Luar Bandar** yang telah direka untuk meningkatkan status sosioekonomi penduduk luar bandar dengan menggalakkan belia memilih keusahawanan sebagai kerjaya pilihan serta mewujudkan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan penduduk luar bandar. Program ini juga bertujuan untuk memanggil kembali penghijrahan desa-bandar dengan mewujudkan gaya hidup yang lebih menarik di kawasan luar bandar. Program yang berbentuk pertandingan cadangan perniagaan dengan pemenang ditawarkan geran untuk memulakan impian keusahawanan mereka, telah diperuntukkan sebanyak RM15.0 juta untuk membantu 20 benefisiari pada tahun 2019.

PERKHIDMATAN NASIHAT KEWANGAN

Laman Informasi Nasihat dan Khidmat BNM (BNMLINK) menawarkan khidmat nasihat mengenai hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan serta menyediakan saluran untuk mendapatkan penyelesaian yang berkesan bagi PKS. Dalam menyediakan pendidikan kepada pengguna mengenai kewangan, BNMLINK juga berfungsi sebagai platform informasi awam mengenai dasar dan inisiatif BNM yang terbaharu, seperti akses kepada pembiayaan untuk PKS, kesedaran penipuan kewangan dan pelaksanaan e-CCRIS.

Pada tahun 2018, BNMLINK mengadakan lebih daripada 1,000 sesi libat urus mengenai perkara berkaitan PKS, yang meliputi terutamanya pertanyaan dan aduan serta kes rayuan mengenai akses kepada pembiayaan, produk dan perkhidmatan serta pertikaian. Pada tahun 2019, usaha untuk menyelesaikan isu pembiayaan PKS terus dipertingkatkan untuk memberi kemudahan kepada PKS menerusi kerjasama di antara BNM, SME Corp. Malaysia, Persatuan Bank-Bank dalam Malaysia, kementerian dan agensi serta CGC.

HUBUNGI

Laman Informasi Nasihat dan Khidmat BNM (BNMLINK)

Tel: 1300 88 5465

Faks: 03-2147 1515

E-mel: bnmtelelink@bnm.gov.my

www.bnm.gov.my

Pusat Khidmat Pelanggan CGC

Tel: 03-7880 0088

Faks: 03-7803 0077

E-mel: csc@cgc.com.my

www.cgc.com.my

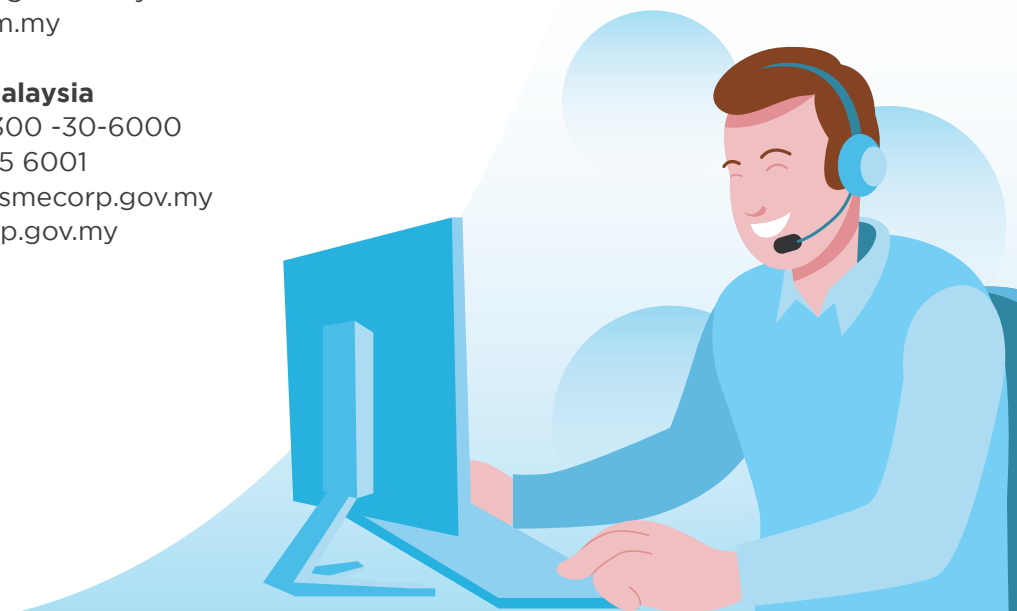
SME Corp. Malaysia

Talian Info: 1300 -30-6000

Faks: 03-2775 6001

E-mel: info@smecorp.gov.my

www.smecorp.gov.my



ARTIKEL KHAS

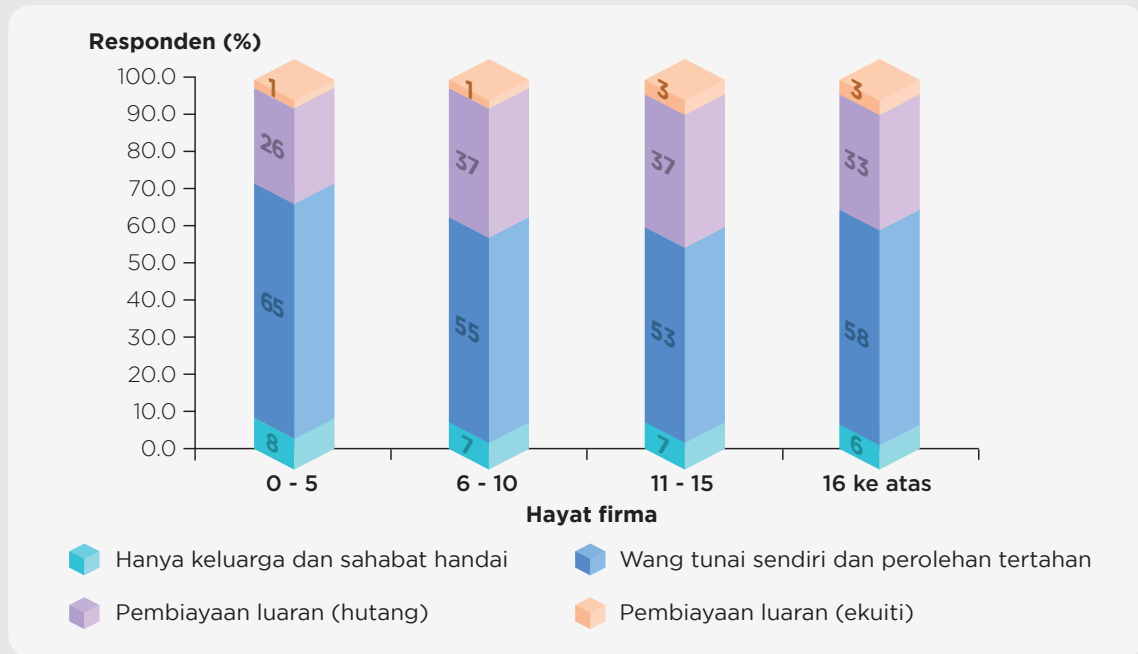
Kaji Selidik Pembiayaan PKS 2018: Memahami Pembiayaan daripada Perspektif PKS

Sebagai usaha berterusan untuk mempromosikan akses kepada pembiayaan yang lebih luas bagi PKS, Bank Negara Malaysia (BNM) telah menjalankan Kaji Selidik Pembiayaan PKS dengan jumlah 1,529 PKS yang beroperasi secara formal dan 223 perniagaan yang tidak formal pada suku kedua tahun 2018. Kaji Selidik ini bertujuan untuk mewakili populasi PKS negara dengan fokusnya adalah untuk mendapatkan pemahaman mendalam mengenai perspektif responden mengenai akses kepada pembiayaan berserta dengan aktiviti komplementari yang lain, seperti prestasi perniagaan, cabaran yang dihadapi dan penggunaan perkhidmatan pembiayaan lain.

Penemuan Utama Kaji Selidik

- **Sumber Pembiayaan Berbeza-beza mengikut Kitaran Hayat Perniagaan**
Pada peringkat permulaan perniagaan, PKS cenderung untuk bergantung kepada dana mereka sendiri dan sumber tidak rasmi, seperti keluarga dan sahabat handai tetapi akan berubah kepada pembiayaan luaran, terutamanya pembiayaan hutang, setelah perniagaan kian matang (rujuk Carta 1). Ketika Kaji Selidik ini dijalankan, 35.0% responden melaporkan memperolehi pembiayaan daripada sumber luaran.

Carta 1: Sumber Pembiayaan mengikut Tahun Syarikat Beroperasi (%)



Sumber: Kaji Selidik Pembiayaan PKS 2018, Bank Negara Malaysia

- **Kadar Kelulusan Pembiayaan yang Tinggi untuk PKS dalam Tempoh Enam Bulan Sebelum Kaji Selidik**

Kira-kira 22.0% daripada responden telah memohon pembiayaan dalam tempoh enam bulan sebelum Kaji Selidik. Kaji Selidik menunjukkan kadar kelulusan sebanyak 91.0% untuk permohonan yang dibuat daripada institusi kewangan dan 99.0% kadar kelulusan untuk permohonan yang dibuat daripada sumber kewangan lain (terutamanya Amanah Ikhtiar Malaysia, AIM dan TEKUN), menjadikan kadar kelulusan keseluruhan adalah 94.0%.

Firma milikan wanita melaporkan permintaan terhadap pembiayaan yang lebih tinggi, yang terdiri daripada 33.0% permohonan yang diterima berbanding dengan purata sebanyak 22.0% bagi semua responden. Firma milikan wanita juga mengalami kadar kelulusan yang lebih rendah iaitu 83.0%, disebabkan terutamanya oleh kekurangan rekod dan dokumentasi yang tidak mencukupi. Firma milikan wanita memperoleh pembiayaan mereka sebahagian besarnya daripada institusi pembiayaan mikro.

Seperti yang dinyatakan oleh semua responden, tujuan utama permohonan pembiayaan adalah untuk membeli aset, seperti bangunan, harta, jentera dan peralatan (23.0%), modal kerja (22.0%) dan memulakan perniagaan baharu (19.0%).

- **Penggunaan Perkhidmatan Pembiayaan Lain**

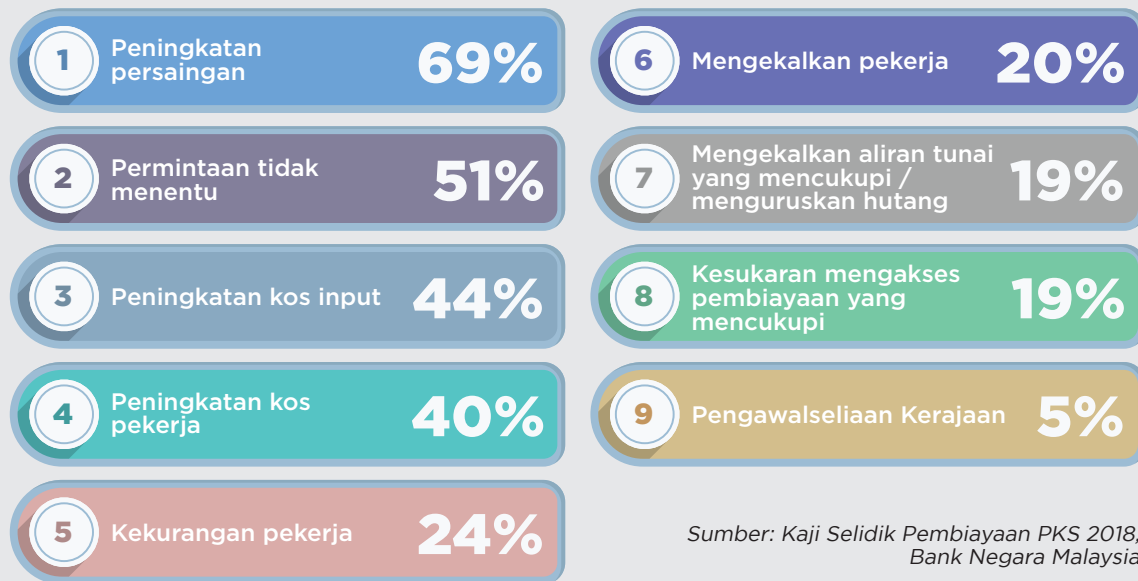
Lebih daripada separuh (54.0%) responden didapati menggunakan produk insurans atau takaful, dengan penggunaannya meningkat secara progresif apabila firma semakin membesar. Meskipun kadar pengambilan produk insurans dan takaful pada masa ini rendah, terdapat potensi yang besar dalam permintaan daripada PKS untuk semua

produk insurans dan Takaful, dengan minat yang semakin meningkat khususnya pada perlindungan risiko yang berkaitan dengan keselamatan siber, ganti rugi profesional dan produk mungkir pembayaran.

Sebahagian besar PKS menggunakan mod pembayaran secara elektronik bagi pemiutang manakala mereka lebih suka untuk menerima bayaran secara tunai daripada pelanggan. Cek juga didapati terus popular sebagai mod untuk membuat pembayaran bagi PKS dalam urus niaga perniagaan ke perniagaan (B2B).

- Akses kepada Pembiayaan Bukan Kekangan Utama kepada Pertumbuhan PKS**
 Majoriti responden (71.0%) tidak menganggap akses kepada pembiayaan sebagai kekangan utama kepada pertumbuhan. Akses kepada pembiayaan sebagai kekangan berada pada kedudukan yang rendah, tempat kedua terakhir daripada kekangan yang utama. Peningkatan persaingan merupakan cabaran utama yang dihadapi oleh PKS dengan 69.0%, diikuti oleh permintaan tidak menentu (51.0%), peningkatan kos input (44.0%) dan isu berkaitan pekerja.

Carta 2: Kekangan yang Menghalang Pertumbuhan Perniagaan PKS



Sumber: Kaji Selidik Pembiayaan PKS 2018, Bank Negara Malaysia

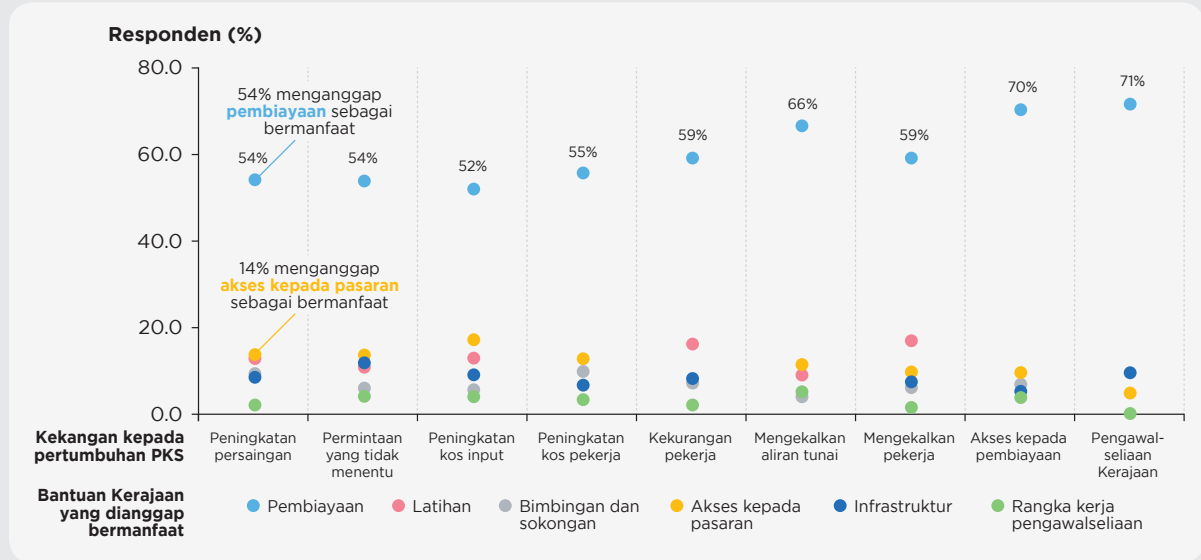
Cabaran Pembiayaan

Kaji Selidik ini mendedahkan bahawa halangan pembiayaan yang utama adalah berkaitan dengan dokumentasi, kos dan daya maju perniagaan. Permohonan pembiayaan ditolak disebabkan terutamanya oleh:

- Dokumentasi yang tidak mencukupi;
- Aliran tunai yang tidak memuaskan; dan
- Pelan perniagaan yang dianggap tidak berdaya maju.

Firma yang terlibat dalam kegiatan automasi memiliki permintaan terhadap pembiayaan yang lebih tinggi daripada institusi kewangan (29.0%) namun mengalami kadar penolakan yang lebih tinggi disebabkan oleh cagaran yang tidak mencukupi atau projek yang dianggap berisiko. Risiko yang lebih tinggi dikaitkan dengan firma ini berkemungkinan berpunca daripada aset boleh alih dan aset tidak ketara dengan nilai sisaan (*salvage value*) yang rendah sekiranya berlaku kegagalan komersial serta ketidakpastian yang tinggi terhadap pulangan daripada proses yang baharu dan belum teruji.

Carta 3: Bantuan Kerajaan dianggap sebagai Paling Bermanfaat oleh PKS (%)

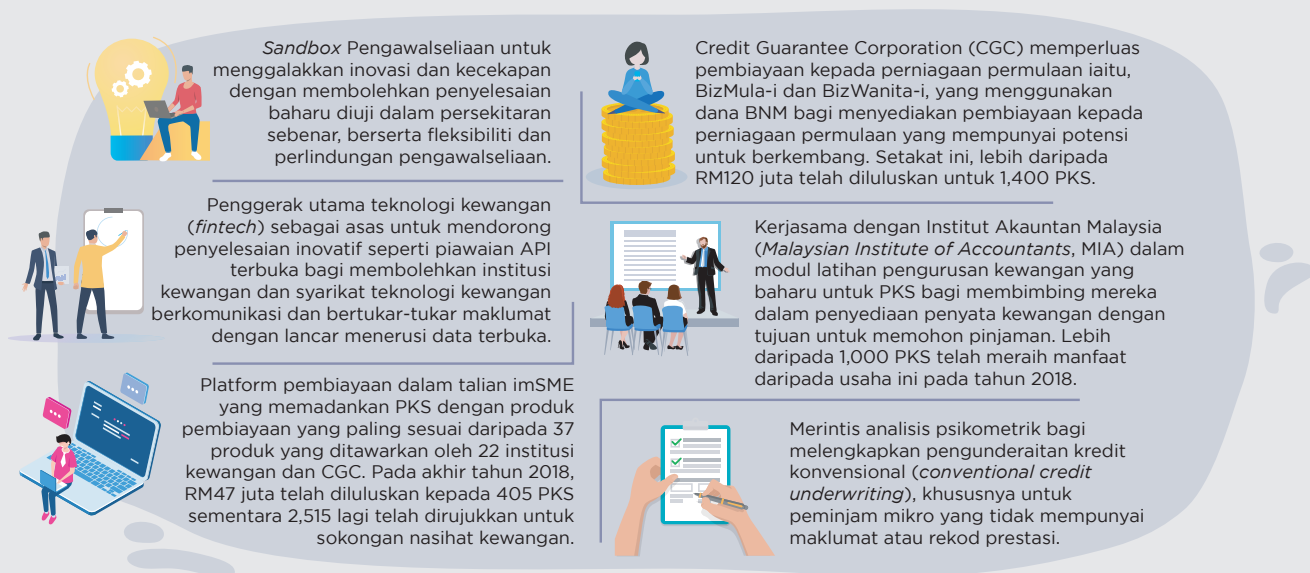


Kaji Selidik juga mengenal pasti bahawa majoriti PKS melihat bantuan pembiayaan (contohnya geran, pinjaman mudah, jaminan) daripada Kerajaan sebagai sumber paling bermanfaat tanpa mengambil kira cabaran yang mereka hadapi. Penemuan ini menunjukkan kesedaran yang rendah terhadap bantuan bukan pembiayaan yang lain, seperti pembinaan keupayaan, bimbingan dan sokongan serta akses kepada pasaran baharu, yang akan lebih relevan dalam membantu mereka menghadapi pelbagai cabaran.

Walaupun prestasi perniagaan tidak formal setanding dengan perniagaan formal, hanya 6.0% daripada perniagaan tidak formal mempunyai niat untuk memformalkan perniagaan mereka. Perniagaan tidak formal yang tidak didaftarkan dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia menyatakan bahawa permintaan yang tidak menentu, sukar untuk mengekalkan aliran tunai dan peningkatan persaingan sebagai faktor utama yang menghalang mereka daripada memformalkan perniagaan mereka.

Penemuan Kaji Selidik juga mengesahkan bahawa inisiatif yang berterusan - menggalakkan inovasi yang lebih luas oleh institusi kewangan, meningkatkan kecekapan proses pembiayaan, menyediakan lebih banyak produk penambahan kredit untuk PKS dan mengukuhkan keupayaan pengurusan kewangan PKS - kekal relevan untuk meningkatkan akses mereka kepada pembiayaan. Butir-butir inisiatif adalah seperti rajah berikut:

Carta 4: Inisiatif Terkini untuk Meningkatkan Pembiayaan PKS



Melangkah ke hadapan, terdapat peluang untuk meneruskan dasar keutamaan lain seperti rangkaian transaksi terjamin, promosi pembiayaan alternatif dan pemformalan perniagaan tidak formal.

- **Mewujudkan Rangkaian Transaksi Bercagar**

Usaha sedang dijalankan untuk mewujudkan perundangan yang moden dan bersepadu bagi kepentingan keselamatan harta alih bercagar dan pendaftar cagaran bersekutu bagi aset boleh alih di Malaysia kerana ini dapat menambah baik akses kepada pembiayaan untuk PKS. Rangka kerja baharu ini akan meluaskan rangkaian aset yang boleh digunakan oleh PKS selain cagaran konvensional (bangunan atau hartanah), contohnya mesin dan peralatan, harta intelek, inventori dan produk pertanian.

- **Menggalakkan Pembiayaan Alternatif**

Pembiayaan alternatif yang termasuk modal teroka, pembiayaan ekuiti ramai, pelaburan *angel*, pajakan, pemfaktoran dan pembiayaan antara rakan setara, boleh memainkan peranan yang lebih besar sebagai pelengkap pembiayaan bank untuk merapatkan jurang pembiayaan dalam memenuhi keperluan firma, seperti firma di peringkat permulaan yang berasaskan teknologi dan firma berinovatif – dianggap tidak berdaya maju untuk pembiayaan oleh bank yang dibiayai deposit. Dianggarkan bahawa pembiayaan alternatif membentuk kurang daripada 3.0% daripada jumlah keseluruhan pembiayaan PKS di Malaysia.

- **Memformalkan Perniagaan yang Tidak Formal**

Insentif perlu disediakan bagi perniagaan tidak formal untuk memformalkan perniagaan mereka bagi meningkatkan akses mereka kepada lebih banyak pilihan pembiayaan dan program-program Kerajaan yang lain. Akses kepada manfaat, seperti skim perlindungan sosial, perkhidmatan pembiayaan komersial dan perkhidmatan pembangunan perniagaan serta memudahkan pentadbiran cukai dapat menggalakkan pemformalan perniagaan yang lebih tinggi. Walau bagaimanapun, insentif seperti ini sepatutnya seimbang dengan penguatkuasaan yang lebih baik, termasuk penalti yang lebih berat untuk ketidakpatuhan kepada peraturan perniagaan.



ARTIKEL KHAS

Rakan Kongsi Pelaburan PKS (*SME Investment Partner, SIP*) untuk Meningkatkan Akses kepada Pembiayaan Peringkat Permulaan

Memandangkan Malaysia sedang berusaha untuk menggalakkan bidang pertumbuhan baharu dan menuju ke arah ekonomi yang diterajui inovasi, terdapat keperluan untuk mengukuhkan saluran pembiayaan baharu bagi menyokong syarikat di peringkat permulaan dan yang berinovatif. Lazimnya, bank tidak mempunyai struktur untuk menyediakan pembiayaan seperti ini. Jurang dalam pembiayaan ini telah membawa kepada penubuhan Program Rakan Kongsi Pelaburan PKS (*SME Investment Partner, SIP*). Program ini diperkenalkan sebagai salah satu program berimpak tinggi di dalam Pelan Induk PKS (2012-2020), yang bertujuan untuk meningkatkan akses kepada pembiayaan bagi PKS, terutamanya mereka yang berada di peringkat permulaan menerusi penyediaan pembiayaan modal berisiko. SIP menawarkan bantuan pembiayaan kepada PKS terutamanya kepada mereka yang berada di peringkat permulaan, meliputi semua sektor termasuk firma aliran utama yang memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi, berinovatif dan dalam bidang baharu yang sedang pesat membangun. SIP melibatkan inisiatif pembiayaan bersama di antara sektor awam dan swasta, dengan entiti pelaburan yang ditubuhkan akan menyalurkan dana kepada PKS yang berdaya maju dalam bentuk ekuiti, hutang atau hibrid hutang dan ekuiti.

Di bawah Program ini, Kerajaan akan melabur modal jangka panjang dalam syarikat pelaburan berlesen yang dimiliki dan diuruskan secara persendirian, dan secara tidak langsung melengkapkan landskap modal teroka sedia ada. Pada asasnya, SIP adalah 'dana di dalam dana' - yang bermaksud pengurusan portfolio dan keputusan pelaburan dibuat oleh

pengurus dana swasta yang berkelayakan, dikenali sebagai Rakan Kongsi PKS. Syarikat-syarikat pelaburan akan memperolehi modal daripada pelabur swasta dengan jaminan sejumlah modal hutang tersedia daripada Kerajaan. Modal hutang akan tertakluk kepada had maksimum bagi setiap syarikat pelaburan. Dana terkumpul ini akan disalurkan kepada PKS yang berdaya maju dalam bentuk pinjaman, ekuiti atau hibrid pinjaman dan ekuiti.

SIP tersedia untuk PKS dalam semua sektor termasuk firma aliran utama yang memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi, berinovatif dan bidang baharu yang sedang pesat membangun. Saluran pembiayaan ini lebih meluas berbanding pembiayaan modal teroka terkini yang lebih tertumpu kepada syarikat yang berasaskan teknologi. Mekanisme ini menggambarkan empat tawaran unik SIP seperti berikut:

- Menampung PKS di peringkat permulaan;
- Merangkumi PKS dalam semua sektor termasuk sektor tradisional;
- Pembiayaan bersama antara sektor awam & sektor swasta; dan
- Fleksibiliti untuk menawarkan kedua-dua dana ekuiti & pinjaman.

Carta 1: Imbasan Program Rakan Kongsi Pelaburan PKS (SIP)



Carta 2: Peranan Rakan Kongsi PKS di bawah Program SIP

- | | |
|---|---|
| Memperoleh dana daripada pelabur swasta | Menyediakan pementoran dan bimbingan teknikal |
| Mengenal pasti PKS yang berdaya maju untuk dibiayai | Mengenal pasti keperluan spesifik PKS |
| Menjalankan analisis kewangan dan usaha wajar | Memantau pelaburan yang dibuat kepada PKS |
| Menyediakan analisis terperinci atau prestasi | Memastikan pembayaran balik pada masa yang tepat/perkhidmatan pelaburan |
| Menyediakan pembiayaan kepada PKS | Menyediakan laporan kewangan dan operasi berkala |

Terdapat banyak cabaran dalam melaksanakan SIP. Mengikut tradisi, PKS di peringkat permulaan disifatkan sebagai lebih berisiko. Oleh itu, para pelabur lebih cenderung untuk menumpukan perhatian kepada syarikat-syarikat peringkat pertumbuhan dan pengembangan yang mempunyai pengurusan aliran tunai yang baik. Kebanyakan pelabur swasta yang berpotensi mengambil sikap tunggu dan lihat serta lebih suka mengkaji maklumat pelabur pertama dan sentimen pasaran sebelum meletakkan pelaburan mereka sendiri. Dana SIP dianggap sebagai dana mikro berbanding dengan dana ekuiti swasta dan modal teroka yang terdapat di pasaran. Oleh itu ramai pelabur tidak berminat kerana menganggap dana ini sebagai tidak kos efektif untuk menjadi dana yang berdaya maju secara komersial. Terdapat juga kekurangan sokongan daripada pelabur institusi tempatan terhadap PKS disebabkan oleh pelaburan maksimum adalah berdasarkan saiz dan sektor pilihan.

Dalam menangani cabaran ini, SME Corp Malaysia telah melantik beberapa rakan kongsi PKS berdasarkan kesediaan padanan dana daripada pelabur swasta. Pelantikan bersyarat juga diperkenalkan untuk menghapuskan proses penjanaan dana yang panjang dan untuk meningkatkan persaingan dalam kalangan Rakan Kongsi PKS. Rakan Kongsi PKS dikehendaki untuk menyampaikan padanan dana dalam tempoh masa mengikut komitmen mereka sendiri atas dasar siapa cepat dia dapat.

“Dana SIP dianggap sebagai dana mikro berbanding dengan dana ekuiti swasta dan modal teroka yang terdapat di pasaran.”

Skop Program

SIP menyediakan:

- Pembiayaan kepada PKS di peringkat permulaan yang beroperasi dari satu hingga tiga tahun merentasi semua sektor;
- Suntikan modal kerja dalam bentuk hutang atau hibrid hutang dan ekuiti dalam julat RM500,000 hingga maksimum RM5 - RM7 juta (berdasarkan syarat penyedia dana);
- Bantuan teknikal, pementoran secara amali untuk PKS bertumbuh dan mengembangkan perniagaan mereka; dan
- Program pembangunan keupayaan untuk meningkatkan prestasi perniagaan dan meningkatkan hasil dengan kerjasama SME Corp. Malaysia.

Penerima pelaburan yang berpotensi mesti memenuhi kriteria asas seperti berikut:

- Telah memenuhi syarat definisi PKS;
- Berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia;
- Memiliki sekurang-kurangnya 51.0% ekuiti Malaysia;
- Telah beroperasi di antara satu hingga tiga tahun sahaja; dan
- Telah mempamerkan bukti tarikan pasaran, terutamanya dalam penjana pendapatan.

Proses Permohonan



Melangkah ke hadapan, Kerajaan mungkin perlu memperkenalkan dasar untuk memberi mandat sumbangan daripada pelabur institusi Kerajaan (berbanding pelabur runcit) untuk menyokong PKS Malaysia. Di pihak SME Corp. Malaysia, penubuhan anak syarikat SIP untuk mempromosikan pelaburan ke atas bidang utama PKS (bukan berteknologi) dengan elemen pembiayaan bersama akan mempercepat proses kelulusan dana dan pembayaran.







Seksyen 3

Sorotan
KHAS



SOROTAN KHAS | Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030)

Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030) telah dilancarkan oleh YAB Tun Dr. Mahathir Mohamad, Perdana Menteri Malaysia pada 11 Julai 2019. DKN 2030 merupakan dokumen dasar pertama oleh kementerian yang baharu ditubuhkan iaitu Kementerian Pembangunan Usahawan (MED), sejajar dengan fungsi Kementerian untuk menggubal dasar pembangunan komuniti keusahawanan yang inklusif dan kompetitif, khususnya sektor PKS, yang mampu bersaing di pasaran global, serta merangsang pembangunan kumpulan B40 dan usahawan sosial.

“DKN 2030 akan menjadi pemangkin untuk memacu budaya keusahawanan di negara ini, dengan matlamat utama mewujudkan ekosistem keusahawanan yang holistik dan kondusif bagi menyokong agenda sosioekonomi yang inklusif, seimbang dan mampan,” kata Perdana Menteri. DKN 2030 menyasarkan untuk meningkatkan bilangan usahawan yang berkelayakan, berdaya maju dan berdaya tahan serta meningkatkan keupayaan usahawan tempatan, terutamanya dalam sektor PKS, seiring dengan konsep kemakmuran bersama oleh Kerajaan.

STRATEGI DAN OBJEKTIF DKN 2030

DKN 2030 direka untuk membangunkan ekosistem keusahawanan di Malaysia yang akan mempertingkatkan daya saing negara dalam ekonomi global di tengah-tengah kemunculan persaingan dan cabaran dari Industri 4.0 serta mewujudkan budaya keusahawanan dalam masyarakat Malaysia.

DKN 2030 menetapkan **lima objektif** iaitu:

Mewujudkan ekosistem keusahawanan yang holistik dan kondusif bagi memastikan pembangunan sosio-ekonomi yang mampan, seimbang dan inklusif

Membentuk komuniti Malaysia yang mempunyai pemikiran dan budaya keusahawanan

Melahirkan **usahawan** yang **berkualiti, berdaya maju, berdaya tahan** dan **kompetitif** dengan pemikiran global

Mempertingkatkan PKS dan koperasi

Menjadikan keusahawanan sebagai **kerjaya pilihan**

DKN 2030 menggariskan **enam teras strategik** dengan matlamat untuk mentransformasi ekonomi Malaysia kepada ekonomi yang mampan, inklusif, progresif dan didorong oleh pengetahuan dan inovasi.

TERAS STRATEGIK 1

Membudayakan Keusahawanan dalam Segenap Lapisan Masyarakat

Teras strategik ini bertujuan menjadikan kreativiti, inovasi, berani mengambil risiko serta keupayaan untuk bertindak ke atas peluang yang muncul sebagai asas untuk membangunkan budaya keusahawanan. Dua strategi yang menyokong teras strategik ini adalah:

A1: Mewujudkan bilangan komuniti usahawan yang optimum (*critical mass*)

- Memperkasa program capaian (*outreach*) dan kesedaran keusahawanan
- Meningkatkan kesedaran mengenai peluang keusahawanan
- Memanfaatkan media untuk mempamerkan impak positif keusahawanan
- Memberikan pengiktirafan kepada ikon keusahawanan
- Mempromosikan keusahawanan sebagai kerjaya pilihan

A2: Memantapkan pelaksanaan pendidikan dan kemahiran keusahawanan

- Menerapkan budaya keusahawanan dalam sistem pendidikan
- Meningkatkan kualiti latihan keusahawanan
- Memasukkan program perantisan ke dalam Pendidikan dan Latihan Teknikal dan Vokasional (TVET)
- Menyediakan latihan keusahawanan yang berstruktur
- Memperkukuh kerjasama di antara industri dan akademia

TERAS STRATEGIK 2

Mengoptimumkan Sistem Kawal Selia dan Capaian kepada Pembiayaan Kewangan

Enam strategi yang diguna pakai untuk mewujudkan persekitaran yang tangkas dengan kemudahan pengelolaan dan peraturan mesra pasaran serta pembiayaan adalah:

B1: Menggalakkan tadbir urus yang baik

- Menambahbaik prosedur berasaskan ICT dalam proses pendaftaran, pelaporan dan pemantauan perniagaan
- Memastikan prosedur dilaksanakan secara seragam dan telus untuk mengelakkan salah laku rasuah, pilih kasih dan nepotisme
- Mengukuhkan pemahaman dan meningkatkan akses kepada maklumat prosedur perniagaan, undang-undang dan peraturan dalam meningkatkan pematuhan

B2: Merasionalisasi peranan dan fungsi Organisasi Pembangunan Keusahawanan (Entrepreneurship Development Organisations, EDO)

- Menyusun semula peranan dan fungsi pelbagai EDO untuk mengoptimumkan penggunaan sumber
- Menjajar semula pelbagai program keusahawanan yang dilaksanakan oleh pelbagai EDO

B3: Memantapkan pemantauan dan penilaian keberhasilan dan impak

- Menubuhkan Majlis Keusahawanan Kebangsaan untuk menilai dan memantau keputusan, impak dan hasil serta mencadangkan pelan tindakan dan penambahbaikan dasar
- Membangunkan pusat data raya dan analitik keusahawanan yang boleh menjana maklumat mengenai hal-hal yang berkaitan dengan keusahawanan, seperti program yang dilaksanakan, kuantiti dan kualiti usahawan, jurang atau peluang, serta trend aktiviti keusahawanan di negara ini

B4: Memantap dan menambahbaik keperluan pengawalseliaan untuk perniagaan

- Mengkaji semula dan jika bersesuaian, kurangkan peraturan pengawalseliaan sedia ada yang memberi kesan negatif terhadap kecekapan dan kemudahan menjalankan perniagaan
- Merangka peraturan fasilitatif untuk merungkai nilai ekonomi bagi sektor perniagaan baharu, seperti mobiliti udara, pengangkutan dan penjagaan kesihatan
- Mengimbangi peraturan dan standard dengan objektif pembangunan mampan
- Menurunkan kos penubuhan dan pengurusan perniagaan
- Menggalakkan persaingan sihat dengan mengurangkan halangan kemasukan perniagaan baharu

B5: Mengurangkan stigma kebangkrapan

- Memperkenalkan program intervensi untuk mengurangkan risiko kebangkrapan
- Memudahkan proses memulakan semula perniagaan baharu dengan mewujudkan proses mudah untuk mengangkat status bankrap

B6: Menambah baik akses kepada pembiayaan yang inklusif bagi usahawan dan perusahaan

- Menyediakan akses mudah ke sumber pembiayaan alternatif termasuk modal teroka, dana persendirian (*angel investors*) dan pendanaan masyarakat (*crowdfunding*)
- Meningkatkan akses kepada perkhidmatan pembiayaan yang berkaitan termasuk pinjaman tanpa cagaran
- Memperkasa peranan Institusi Pembangunan Kewangan (IPK)
- Memudahkan akses kepada capaian maklumat mengenai ekosistem pembiayaan holistik untuk kumpulan sasaran yang berbeza dan kitaran hayat perniagaan

TERAS STRATEGIK 3

Merangsang Pembangunan Keusahawanan Bersepadu dan Holistik

Tiga strategi telah disediakan untuk menaikkan peluang keusahawanan kepada semua peringkat masyarakat di Malaysia bagi meningkatkan status sosioekonomi yang berkenaan, terutamanya:

C1: Menyokong usaha keusahawanan dalam kalangan Bumiputera, golongan kurang bernasib baik & kumpulan tumpuan khas

- Memperkasa program capaian kepada kumpulan yang kurang bernasib baik termasuk isi rumah berpendapatan rendah (B40), masyarakat pedalaman dan orang kelainan upaya
- Program bantuan dan intervensi bersasar untuk meningkatkan keupayaan dan kemahiran keusahawanan untuk Bumiputera, golongan kurang bernasib baik dan kumpulan tumpuan khas termasuk kaum wanita, belia, warga emas dan komuniti orang asli / asal.
- Mewujudkan 'ruang inkubasi' di kawasan pedalaman yang berpotensi dan kawasan ekonomi terpinggir (*economically depressed*) untuk bakal usahawan / usahawan yang beraspirasi

C2: Koperasi sebagai pemacu kepada pembangunan sosioekonomi inklusif

- Memperkasa gerakan koperasi ke arah isi rumah berpendapatan rendah (B40) dan masyarakat pedalaman, termasuk menggalakkan penubuhan koperasi berasaskan komuniti
- Meningkatkan kapasiti dan keupayaan koperasi dalam sektor ekonomi utama melalui akses yang luas kepada program, bantuan dan peluang perniagaan setara dengan PKS
- Mentransformasi landskap ekosistem koperasi dengan melaksanakan pembaharuan terhadap struktur agensi yang berkaitan dengan koperasi serta meliberalisasikan rangka kerja pengawalseliaan untuk koperasi

C3: Menggalakkan keusahawanan sosial

- Memulakan kesedaran dan mempromosikan pemahaman yang lebih baik tentang konsep keusahawanan sosial menerusi pembinaan komuniti yang kukuh
- Menyediakan program sokongan dan pembangunan kapasiti yang berterusan kepada usahawan sosial untuk mengembangkan peluang pasaran dan perniagaan mereka serta untuk peningkatan berskala dan kemampuan perusahaan mereka
- Melaksanakan pendekatan model Perniagaan Inklusif (*Inclusive Business*) dalam rantai nilai syarikat besar seperti syarikat liabiliti terhad (LLC) dan syarikat multinasional (MNC) untuk memberi manfaat kepada perusahaan mikro

TERAS STRATEGIK 4

Memacu Pertumbuhan Ekonomi menerusi Perusahaan Berteraskan Inovasi

Dua strategi dan inisiatif pelengkap untuk meningkatkan kerjasama diantara usahawan, inovator dan penyelidik dalam penubuhan, pembangunan dan pertumbuhan perusahaan adalah:

D1: Menyokong perusahaan berteraskan inovasi dan berpertumbuhan tinggi

- Memecut penubuhan perusahaan berteraskan inovasi dan berpertumbuhan tinggi menerusi bantuan bersasar dalam sembilan tonggak Industri 4.0 termasuk automasi, pendigitalan dan kecerdasan buatan (*Artificial Intelligence, AI*).
- Memperkukuh ekosistem inovasi kebangsaan dalam menyokong perusahaan di peringkat permulaan yang berpotensi ke arah industri masa depan dengan mewujudkan kluster keusahawanan di samping membina kapasiti sektor kewangan bagi memenuhi keperluan khusus perusahaan di peringkat permulaan yang didorong oleh inovasi dan berteknologi tinggi
- Menyediakan pinjaman berasaskan prestasi dan insentif inovasi termasuk penggunaan Harta Intelektual (*Intellectual Property, IP*) sebagai cagaran

D2: Memudah cara proses pertukaran teknologi dan inovasi

- Membolehkan pengambilan R&D dan kerjasama penyelidikan di antara industri / PKS dan akademia / institusi penyelidikan
- Membina rangkaian dalam sektor yang berpengetahuan intensif bersama peneraju teknologi dan sains terkemuka serta ahli akademik di seluruh dunia
- Mewujudkan kerjasama mesra pasaran antara universiti-universiti untuk menyebarkan inovasi

TERAS STRATEGIK 5

Memantapkan Keupayaan dan Prestasi PKS

Teras strategik ini bertujuan melonjakkan PKS menerusi tambah nilai serta kepelbagaian proses, produk dan perkhidmatan. Empat strategi yang digunakan adalah:

E1: Mengukuhkan pelaksanaan program pembangunan vendor

- Meningkatkan penyertaan baharu dalam kalangan syarikat berkaitan Kerajaan (GLC), MNC, syarikat awam tersenarai (PLC), juara vendor dan syarikat swasta yang utama (*anchor*)
- Mewujudkan vendor pelbagai peringkat (*multiple tiers*) dalam kalangan Bumiputera
- Memperluas sektor berpotensi utama dari industri pertumbuhan tinggi seperti aeroangkasa, automotif, rel, tenaga boleh diperbaharui, peranti perubatan, bioteknologi dan industri halal

E2: Meningkatkan kemahiran keusahawanan dan keupayaan PKS

- Memperuntuk program latihan dan pembangunan yang berkaitan dengan Industri 4.0, pengurusan strategik, pensijilan, pemasaran dan penjenamaan, pembungkusan, pembangunan produk dan e-dagang
- Menyasarkan sokongan dan kemudahan kepada PKS untuk menceburi sektor baharu dan berpotensi tinggi
- Meningkatkan program pembinaan kapasiti yang menekankan pemikiran berdaya saing dan pengantarabangsaan strategik
- Menyediakan program literasi pengurusan kewangan khusus untuk perusahaan mikro dan kecil

E3: Memperuntuk sokongan bersasar bagi akses pasaran terutamanya bagi PKS Bumiputera

- Menyediakan akses kepada pelbagai platform e-dagang untuk PKS mempromosikan dan memasarkan produk mereka
- Mempergiat akses produk bagi PKS ke pasaran borong dan runcit
- Memanfaatkan perolehan Kerajaan untuk mengutamakan produk dan perkhidmatan tempatan
- Memudahkan pematuhan kawal selia, pensijilan dan akreditasi bagi PKS
- Memperhebat promosi produk dan perkhidmatan tempatan di lokasi strategik dan pintu masuk negara

E4: Mengukuhkan pengurusan rantai bekalan

- Memecah monopoli dalam industri tertentu melalui program intervensi
- Menambah baik infrastruktur logistik, fizikal dan digital perniagaan menerusi perkongsian awam-swasta

TERAS STRATEGIK 6

Pengantarabangsaan Perusahaan Berpertumbuhan Tinggi

Teras strategik ini bertujuan untuk mewujudkan jalinan kerjasama strategik di antara syarikat tempatan dan antarabangsa serta pematuhan standard dan kualiti antarabangsa. Bagi tujuan ini, dua strategi telah dirangka, iaitu:

F1: Memudahkan akses kepada perusahaan tempatan khususnya Bumiputera untuk menembusi pasaran antarabangsa

- Menyediakan perisikan pasaran (*market intelligence*) dan khidmat nasihat tentang pasaran antarabangsa
- Mewujudkan rangkaian pembiayaan alternatif untuk menyokong usahawan tempatan yang ingin meneroka pasaran antarabangsa
- Memudahkan pematuhan kepada standard antarabangsa

F2: Menggalakkan rangkaian dan jalinan kerjasama perniagaan

- Mempertingkatkan perkongsian Kerajaan-ke-Kerajaan (*Government-to-Government*, G2G) serta kerjasama pelbagai hala dan dua hala di antara PKS tempatan dengan APEC dan negara anggota ASEAN untuk menangani halangan perdagangan dan mewujudkan sinergi
- Merangsang inisiatif yang diterajui oleh sektor swasta menerusi dewan industri dan organisasi

SASARAN

Kedudukan Malaysia dalam Indeks Global

DKN 2030 menasarkankan untuk meningkatkan kedudukan Malaysia di peringkat keusahawanan global, berdaya saing, memudahkan pelaksanaan indeks perniagaan dan inovasi.

Sasarannya ialah untuk berada di kedudukan 25 teratas Indeks Keusahawanan Global (kini 58 daripada 137 negara), 15 teratas Indeks Global Kompetitif (kini 25 daripada 140 negara), 10 teratas dalam laporan *World Bank Doing Business* (kini 15 daripada 190 negara) dan 20 teratas Indeks Inovasi Global (kini 35 daripada 140 negara).

Matlamat Makro Kebangsaan

Sasaran makro kebangsaan di bawah DKN 2030 adalah untuk meningkatkan sumbangan PKS kepada KDNK kepada 50.0% (kini 38.3%), penjaanan tenaga kerja kepada 80.0% (kini 66.2%), sumbangan kepada jumlah nilai eksport kepada 30.0% (kini 17.3%) dan perolehan koperasi meningkat kepada RM60.0 bilion (kini RM40.3 bilion).

SOROTAN
KHAS

Memupuk Perniagaan Inklusif di Malaysia

Pada tahun 2017, negara anggota ASEAN mengesahkan Rangka Kerja Perniagaan Inklusif ASEAN (ASEAN *Inclusive Business Framework*, AIBF) yang menggesa ekonomi serantau untuk memupuk ekosistem perniagaan inklusif. Perniagaan inklusif turut menjadi keutamaan strategik di bawah Jawatankuasa Penyelarasan Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana (ASEAN Coordinating Committee on Micro, Small and Medium Enterprises, ACCMSME). Lanjutan daripada itu, Kerajaan dari negara anggota ASEAN telah mula meningkatkan kesedaran dan mewujudkan dasar untuk mempromosikan perniagaan inklusif.

Kerajaan Malaysia telah meluluskan pelaksanaan Kajian Landskap mengenai Perniagaan Inklusif di Malaysia pada Jun 2019. Kajian ini menilai persekitaran bagi membolehkan perniagaan inklusif beroperasi, dan seterusnya merangka dasar dan program yang berkaitan bagi perniagaan inklusif. Kajian yang diterajui oleh Kementerian Pembangunan Usahawan menerusi SME Corp. Malaysia ini dijalankan secara bersama dengan United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP) dan Inclusive Business Action Network (iBAN). Kajian landskap ini telah melibatkan pelbagai pihak daripada kementerian dan agensi Kerajaan, seperti Kementerian Hal Ehwal Ekonomi, Kementerian Pembangunan Luar Bandar, Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna, Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat, Pusat Inovasi & Kreativiti Global Malaysia (MaGIC) dan Agensi Inovasi Malaysia (AIM). Persatuan perdagangan, seperti Persatuan PKS Malaysia, Dewan Perniagaan dan Industri Kebangsaan, Persatuan Usahawan Wanita dan Persatuan Usahawan Muda ASEAN juga turut terlibat sepanjang tempoh Kajian. Hasilnya, Kajian ini akan dimuktamadkan menjelang awal tahun 2020.

DEFINISI PERNIAGAAN INKLUSIF

Perniagaan inklusif didefinisikan sebagai perniagaan mampan, yang sambil mengekalkan objektif keuntungannya, menyumbang kepada pengurangan kemiskinan dengan mengintegrasikan komuniti berpendapatan rendah ke dalam rantaian nilai. Perniagaan inklusif menyediakan barangan, perkhidmatan dan pendapatan tambahan secara komersial kepada komuniti yang berada di dasar piramid ekonomi, menjadikannya sebagai sebahagian daripada rantaian nilai perniagaan teras syarikat sebagai pembekal, pengedar, peruncit atau pelanggan.

Di bawah model penerima pendapatan, perniagaan inklusif melibatkan golongan berpendapatan rendah sebagai pembekal, pengedar, pekerja atau pemegang saham. Di bawah model pelanggan pula, perniagaan inklusif menyediakan barangan atau perkhidmatan yang bersesuaian untuk mengatasi kemiskinan dan pengecualian, seperti pendidikan, perumahan, kesihatan, pada harga yang berpatutan dan menerusi mekanisme pasaran yang bersesuaian untuk memenuhi keperluan kumpulan sasaran.

Perniagaan inklusif bukan merujuk kepada sebuah syarikat tetapi kepada perniagaan spesifik syarikat yang berkemungkinan memiliki beberapa jenis perniagaan, dengan sebahagian daripadanya berpotensi sebagai perniagaan inklusif. Kebanyakan model perniagaan inklusif tulen dikendalikan oleh PKS dan direka khusus untuk merealisasikan kedua-dua pulangan pasaran dan impak sosial. Perniagaan inklusif boleh ditemui dalam semua sektor, terutamanya kewangan, perniagaan tani, kesihatan, pendidikan, utiliti bandar dan tenaga boleh diperbaharui.

“ Model perniagaan inklusif berskala penuh menawarkan gabungan pertumbuhan ekonomi dan pemerksaan dengan impak sosial yang positif dengan menyediakan peluang pendapatan serta produk dan perkhidmatan yang berpatutan kepada komuniti yang berpendapatan rendah dan yang dikecualikan secara sosial (kumpulan B40). ”



Model perniagaan inklusif berskala penuh menawarkan gabungan pertumbuhan ekonomi dan pemeraksanaan dengan impak sosial yang positif dengan menyediakan peluang pendapatan serta produk dan perkhidmatan yang berpatutan kepada komuniti yang berpendapatan rendah dan yang dikecualikan secara sosial (kumpulan B40). Walaupun terdapat banyak syarikat menjual atau bekerja dengan kumpulan B40, hanya segelintir syarikat menyediakan penyelesaian sistematik yang membolehkan komuniti ini memperolehi pendapatan tambahan yang mampan bagi menambah baik mata pencarian mereka atau akses kepada barangan atau perkhidmatan pada harga yang berpatutan. Hanya syarikat yang dapat menyediakan penyelesaian sistematik dan inovatif yang bersesuaian dengan keperluan komuniti ini sahaja yang dianggap sebagai perniagaan inklusif.

Perniagaan inklusif berbeza daripada perusahaan sosial, dengan perusahaan sosial boleh menjadi entiti yang menguntungkan atau tidak menguntungkan yang digabungkan dengan misi impak sosial. Perniagaan inklusif juga turut berbeza daripada tanggungjawab sosial korporat kerana aktiviti ini adalah aktiviti tambahan untuk membantu syarikat menjadi bertanggungjawab secara sosial.

MENGAPA PERNIAGAAN INKLUSIF PENTING BAGI MALAYSIA?

Terdapat pencapaian yang memberangsangkan dalam mengurangkan kemiskinan dan standard hidup kumpulan B40. Walau bagaimanapun, masih terdapat keperluan yang tidak terpenuhi disebabkan oleh ketidakseimbangan geografi (seperti di Sabah dan Sarawak), masalah golongan miskin bandar, kekurangan pekerjaan yang bersesuaian dan peluang pendapatan di kawasan luar bandar, kualiti pendidikan dan perumahan. Perniagaan inklusif adalah selari dengan keutamaan pembangunan Kerajaan, dengan salah satu daripadanya adalah meningkatkan sosioekonomi kumpulan B40. Selaras dengan ini, perniagaan inklusif telah termasuk dalam Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030) serta dijangka menjadi cadangan strategik bagi Rancangan Malaysia Kedua Belas 2021-2025.

Ciri inovatif yang ditonjolkan oleh sektor swasta boleh membantu Kerajaan dalam mewujudkan penyelesaian untuk kumpulan B40. Perniagaan inklusif meningkatkan sumbangan sektor swasta kepada pembangunan masyarakat yang saksama. Konsep perniagaan ini memaksimumkan nilai sosial dan ekonomi menerusi penciptaan nilai bersama dan menambah baik hubungan di antara syarikat dan komuniti melalui penciptaan bersama inisiatif perniagaan. Impak yang



mendalam terhadap pembangunan sosial dan ekonomi telah menyebabkan perniagaan inklusif menjadi alternatif yang cekap kepada program intervensi Kerajaan demi pertumbuhan inklusif dan pembangunan mampan.

Pada masa ini, penglibatan sektor swasta dalam menyediakan penyelesaian bagi memenuhi keperluan kumpulan B40 secara komersial adalah sangat minimum. Menerusi keperluan bagi Kerajaan untuk merasionalisasikan perbelanjaan dan program kumpulan B40, penglibatan sektor swasta dilihat mampu untuk menerajui pembangunan perniagaan inklusif di Malaysia. Syarikat-syarikat persendirian akan lebih inovatif dan berupaya dalam melaksanakan inisiatif ini dengan kos yang lebih rendah.

CADANGAN

Penemuan awal Kajian Landskap Perniagaan Inklusif telah mengenal pasti enam bidang yang akan meningkatkan pembangunan perniagaan inklusif di Malaysia:

01 | Menjadikan perniagaan inklusif sebagai objektif strategik dalam strategi pembangunan PKS

02 | Menginstitusikan jaguh perniagaan inklusif

03 | Meningkatkan kesedaran mengenai peluang perniagaan inklusif dengan kerjasama persatuan perniagaan

04 | Akreditasi untuk perniagaan inklusif

05 | Latihan perniagaan untuk perniagaan yang berpotensi dan perniagaan inklusif sedia ada

Selari dengan Kajian ini, SME Corp. Malaysia telah memulakan perbincangan mengenai bidang-bidang ini bersama dengan pelbagai pihak berkepentingan serta meneroka peluang pembiayaan daripada belanjawan awam untuk latihan perniagaan, mewujudkan kemudahan pengurangan risiko, dan lain-lain aspek teknikal Kajian, seperti akreditasi perniagaan inklusif.



Seksyen 4

Kisah **INSPIRASI**

Membuat
Kebaikan
dengan
Makanan

Menuju ke arah
**Digital demi
Kejayaan**
dalam Perniagaan
Logistik

Jenama
Malaysia
dalam Industri
Minyak & Gas
Global

Formula
Citronella
untuk Berjaya

Mengukir
Kejayaan
daripada Kayu

Perniagaan
Kimia
yang
Memberangsangkan

Inovasi
Kunci Kejayaan
Usahawan Tani
Muda

Perniagaan
'Lekit'
yang
Menguntungkan

WESRIA FOOD SDN BHD

Membuat Kebaikan dengan Makanan

Pada tahun 1999, Mohd Taib Ali, seorang akauntan dan jurubank, melangkah keluar daripada zon selesanya untuk menceburi bidang pengurusan medan selera, iaitu sebuah perniagaan yang beliau tidak miliki sebarang pengalaman. Penglibatannya dalam perniagaan makanan hanya sebagai pemilik bersama sebuah restoran di sebuah pusat membeli-belah.

Dalam mengingati semula bagaimana beliau telah menceburi bidang pengurusan medan selera, Mohd Taib berkata, "Pada masa itu, saya ingin keluar daripada bidang perbankan kerana keadaan merudum akibat krisis kewangan Asia pada tahun 1987. Sebagai seorang yang cenderung kepada bidang keusahawanan, saya mahu menjalankan perniagaan saya sendiri. Saya suka makanan, oleh itu, pada tahun 1989, saya bekerjasama dengan seorang rakan, yang juga seorang akauntan, untuk membuka sebuah restoran di Sungei Wang Plaza, Kuala Lumpur. Perniagaan restoran itu menguntungkan tetapi masalah yang berkaitan dengan pekerja tidak pernah lekang. Akhirnya, saya mula mencari sesuatu yang lain untuk dilakukan kerana masalah itu membimbangkan."

Pada masa beliau bertugas sebagai seorang jurubank, beliau telah banyak mengembara dan pengembaraannya telah menyebabkan beliau bertemu dengan syarikat-syarikat yang menguruskan medan selera di pusat membeli-belah, terutamanya di Singapura dan Australia. Minat beliau timbul apabila beliau melihat potensi perniagaan segelintir di Malaysia, terutamanya apabila beliau mendapati bahawa pengurusan medan selera di pusat membeli-belah premium didominasi oleh syarikat



“

Jika kita berfikir di luar kotak dan bersungguh-sungguh sepanjang masa yang sukar, kita boleh berjaya dalam pengurusan medan selera.

”

dari Singapura manakala sebahagian besar syarikat tempatan terhad hanya kepada pusat membeli-belah kecil.

Peluang muncul apabila beliau mengetahui bahawa Suria KLCC akan dibuka pada tahun 1997. Terdapat dua medan selera di pusat membeli-belah yang diuruskan oleh dua syarikat, iaitu sebuah syarikat pengurusan Singapura untuk tingkat dua dan sebuah syarikat Bumiputera untuk tingkat empat. Mohd Taib kemudian mempelajari bahawa syarikat tempatan menghadapi banyak masalah dalam menjalankan perniagaan medan selera dan menghadapi kesukaran untuk membayar sewa. Dengan pemikiran bahawa beliau boleh membeli kontrak pengurusan syarikat itu, beliau mendekati pengerusi Petronas pada ketika itu, Tan Sri Azizan Zainal Abidin, dengan usulnya.

Mohd Taib mengimbas kembali mesyuarat itu, "Tan Sri tidak yakin saya boleh mengendalikan kerja itu kerana saya tiada pengalaman dalam pengurusan medan selera. Syukurlah, saya dapat meyakinkan beliau supaya membenarkan saya untuk mencuba. Saya perlu meletakkan wang pendahuluan berjumlah RM1.8 juta untuk mengambil alih medan selera termasuk penyewa yang sedia ada."

Walau bagaimanapun, proses mendapatkan kontrak itu hanya rintangan yang pertama daripada banyak rintangan lain. Persoalan tentang pembiayaan semakin membimbangkan apabila modal permulaan yang tinggi diperlukan. Mohd Taib menjelaskan bahawa bank tidak begitu jelas dengan perniagaan pengurusan medan selera dan lazimnya enggan memberi pinjaman kepada perusahaan sebegini. Selepas beberapa percubaan, akhirnya beliau memperolehi pembiayaan daripada RHB Bank.

Beliau menyifatkan pengurusan medan selera sebagai perniagaan yang agak kompleks. Tanggungjawab syarikat pengurusan tidak hanya terhad kepada mendapatkan penyewa dan pengawasan operasi sehari-hari tetapi turut termasuk konseptualisasi medan selera, tema dan reka bentuk serta menjalankan kerja-kerja pembinaan atau pengubahsuaian yang berkaitan untuk memenuhi keperluan setiap penyewa, merancang susun atur dapur dan memasang kelengkapan, menyediakan kutleri, pakaian seragam untuk kakitangan, keselamatan dan juga pensijilan halal.

Kemasukan Wesria Food di tingkat empat dilihat dengan kesangsian oleh penyewa sedia ada dan terdapat beberapa tentangan terhadap pengambil alihan medan selera itu. Akhirnya, Mohd Taib terpaksa menukar 60 peratus penyewa.

“Tetapi perkara itu tidak semudah membiarkan penyewa pergi dan mencari yang baharu. Proses itu biasanya mengambil masa kira-kira dua bulan untuk mencari penyewa. Jelas sekali, tiada pendapatan sewa dari gerai yang kosong. Tetapi kosong atau tidak, kami masih perlu membayar sewa bulanan kepada KLCC untuk keseluruhan medan selera. Apabila penyewa baharu ditemui, kami masih perlu menjalankan pengubahsuaian untuk memenuhi keperluan mereka. Itu, sekali lagi, menelan lebih banyak wang.”

Tetapi nasib menyebelahi Mohd Taib kerana naluri keusahawanannya terbukti betul kerana tidak lama kemudian medan selera di tingkat empat yang dijenamakan semula sebagai Rasa Food Arena, telah berjaya, dengan purata jualan bulanan meningkat daripada RM400,000

kepada RM1.4 juta selepas pengambilalihan Wesria Food.

Sudah masuk dua puluh tahun sejak pegawai bank ini menjadi seorang usahawan yang menceburi perniagaan pengurusan medan selera. Wesria Food masih menguruskan medan selera di tingkat empat Suria KLCC tetapi syarikat ini telah melebarkan sayapnya dengan jenama Rasa Food Arena ke pusat membeli-belah lain seperti Alamanda di Putrajaya, KLIA2 dan NU Sentral. Syarikat juga telah bekerjasama dengan Mydin Holdings untuk menguruskan medan selera di kesemua pusat membeli-belah itu. Manakala perkhidmatan syarikat juga sekarang termasuk perundingan dan latihan serta menyediakan reka bentuk untuk kafe-kafe.

Wesria Food juga merupakan syarikat pengurusan medan selera pertama yang mendapatkan pensijilan *Hazard Analysis Critical Control Points* (HACCP) untuk medan selernya. Dalam menerangkan langkah syarikatnya untuk mendapatkan pensijilan itu, Mohd Taib berkata, “Rakyat Malaysia sukakan makanan tetapi kita sering mengabaikan piawaian keselamatan makanan. Saya ingin mengubah sikap orang ramai terhadap pengendalian makanan dan penyediaan makanan dengan mendapatkan pensijilan HACCP untuk semua medan selera yang kami uruskan.”

Menurut Mohd Taib, “Lokasi adalah amat penting bagi mana-mana syarikat untuk berjaya dalam pengurusan medan selera. Juga, jangan sasarkan untuk hanya mendapatkan kepuasan pelanggan tetapi turut menyasarkan untuk menggembarakan mereka dengan sering memberikan menu yang terbaik dengan kualiti yang tinggi. Sentiasa menjaga kebajikan penyewa dan bantu mereka untuk mendapatkan kehidupan yang baik. Ini adalah perniagaan yang agak sukar untuk diceburi. Pelaburan awal adalah tinggi, oleh itu pertimbangan yang teliti terhadap situasi ekonomi adalah penting sebelum mengambil alih pengurusan medan selera. Jika kita berfikir di luar kotak dan bersungguh-sungguh sepanjang masa yang sukar, kita boleh berjaya dalam pengurusan medan selera,” kata Mohd Taib.

TRANSCARGO WORLDWIDE (M) SDN BHD

Menuju ke arah Digital demi Kejayaan dalam Perniagaan Logistik



“Malaysia perlu memiliki jenama logistik global seperti FedEx atau DHL. Kami berharap untuk menjadi seperti jenama sedemikian.”

Pada tahun 2006, saudara kembar Ong Chin Kian dan Ong Chin Keong meninggalkan pekerjaan mereka di syarikat perkhidmatan logistik milikan asing untuk memulakan Transcargo Worldwide (M) Sdn. Bhd. Syarikat ini memulakan operasi perniagaan dengan hanya dua orang sahaja tetapi kini merupakan salah satu penyedia logistik terbesar di Malaysia, yang mengambil lebih 140 orang pekerja di empat buah pejabat di Semenanjung Malaysia. Transcargo menyediakan perkhidmatan logistik menyeluruh, dengan operasi perniagaan meliputi penghantaran melalui laut, darat dan udara, pembrokeran kastam, pergudangan pihak ketiga, pengangkutan pedalaman dan merentas sempadan, pengedaran dan perkhidmatan nilai ditambah yang lain.

Perjalanan kerjaya pasangan kembar ini sangat menarik. Kedua-duanya mengambil jurusan kewangan dan telah bekerja di syarikat logistik yang sama kerana mereka tidak dapat mencari pekerjaan yang berkaitan dengan kelayakan mereka selepas tamat pengajian. Majikan pertama mereka adalah syarikat pengangkutan yang berpangkalan di Hong Kong dan diikuti oleh syarikat pengangkutan Denmark. Walau bagaimanapun, selepas enam tahun bekerja untuk orang lain, adik-beradik ini memutuskan bahawa sudah tiba masanya mereka bekerja untuk diri mereka sendiri. Rentetan daripada itu lahirlah Transcargo Worldwide.

Seperti kebanyakan PKS, modal permulaan Transcargo diperolehi daripada kalangan keluarga. “Kami sentiasa membiayai diri sendiri. Satu-satunya pembiayaan luaran yang kami

perolehi adalah bagi pembelian hartanah seperti gudang kami. Tetapi proses itu sukar pada mulanya. Hanya kami berdua pada waktu itu sebelum kami mengambil lima pekerja pada tahun itu. Aliran tunai adalah sukar namun kami beruntung kerana mempunyai pelanggan dan rakan kongsi yang baik yang menyokong kami dengan kredit apabila aliran tunai kami rendah,” kata Chin Keong.

Transcargo telah meneruskan perniagaannya sejak awal perjuangan untuk mencapai kejayaan yang mengagumkan. Chin Kian berkata syarikat mereka telah menikmati pertumbuhan tahunan yang kukuh di antara 25% sehingga 33% walaupun pertumbuhan ini dijangka akan menyederhana ke 20% pada tahun 2019 disebabkan ketidaktentuan ekonomi global.

Ketika ditanya mengenai keperluan untuk berjaya dalam perniagaan yang agak kompleks seperti logistik, Chin Kian menjelaskan bahawa penerapan teknologi adalah penting. “Apa yang telah membantu kami melaksanakannya dengan baik adalah pendekatan kami yang berorientasikan digital. Ini telah memberi manfaat kepada kami kerana Transcargo adalah satu-satunya syarikat logistik milik Malaysia yang telah dilantik sebagai agen kastam dan logistik Alibaba untuk Zon Perdagangan Bebas Digital (*Digital Free Trade Zone*, DFTZ) di Lapangan Terbang Antarabangsa Kuala Lumpur. Kami merupakan salah satu daripada 30 syarikat pengangkutan yang ditemu ramah oleh Alibaba dan merupakan satu-satunya syarikat Malaysia yang dipilih untuk menjadi rakan kongsi logistik mereka.”

Chin Keong menjelaskan bahawa Alibaba menggunakan Platform Perdagangan Dunia Elektronik (*Electronic World Trade Platform*, eWTP) untuk eksport Perniagaan ke Perniagaan (*Business to Business*, B2B) menerusi DFTZ. Apabila eWTP berada dalam talian pada November 2017, Transcargo merupakan syarikat logistik Malaysia pertama yang menggunakannya untuk penghantaran pertama ke Xiamen.

Chin Kian menambah, “Jumlah dagangan tidak besar di DFTZ sekarang, tetapi menjadi rakan kongsi logistik Alibaba mempunyai impak yang besar terhadap profil dan reputasi kami. Sejak perikatan kami dengan Alibaba, kami telah menerima banyak pertanyaan mengenai perkhidmatan kami daripada PKS tempatan. Terdapat juga kesedaran yang lebih besar mengenai syarikat kami di pasaran China.” Hubungan perniagaan dengan Alibaba juga telah menarik perhatian Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC). Transcargo kini menjadi sebahagian daripada *National eCommerce Strategic Roadmap (NESR) Programme 2019-2020*: Inisiatif Rakan Kongsi e-dagang merentasi sempadan di bawah MDEC.

Adik-beradik ini percaya bahawa ‘masa depan adalah digital’ dan teknologi akan memacu kecekapan dan kemampunan sesebuah syarikat. Seperti yang dijelaskan oleh Chin Keong, “Kami ingin menyediakan perkhidmatan paling cekap dan pengalaman pelanggan terbaik dalam industri logistik. Perniagaan

kami adalah perniagaan yang agak kompleks kerana melibatkan urusan niaga merentas sempadan dengan begitu banyak aktiviti di sepanjang rantai bekalan. Proses perniagaan kami merangkumi integrasi pengangkutan, penyimpanan, pemuatan dan pemunggahan, pembungkusan, pengedaran dan penghantaran, yang semuanya digariskan dengan pemrosesan maklumat untuk memastikan bahawa proses itu bukan sahaja lancar tetapi selamat dan pantas.”

Apakah faktor yang mendorong kejayaan Transcargo? Chin Kian percaya bahawa pengurusan modal insan yang efektif merupakan salah satu daripada faktor utama yang menyumbang kepada kejayaan Transcargo. Beliau berkata dalam era digital, gaya pengurusan dengan Ketua Pegawai Eksekutif yang menguruskan semua bidang secara mikro adalah tidak produktif. Beliau percaya generasi digital memiliki persepsi yang berbeza tentang keseimbangan budaya kerja dan perniagaan perlu memenuhi persepsi generasi muda terhadap kerja dan gaya hidup.

“Pertamanya, kami memperkasa mereka dengan memastikan mereka dilengkapi dengan baik untuk melaksanakan kerja. Kemudian kami meletakkan kepercayaan kepada mereka untuk melakukan kerja dengan memberi ruang untuk berkembang secara profesional, selain mewujudkan persekitaran kerja yang baik dari segi pengurusan dan faedah. Saya berani katakan bahawa manfaat kami adalah antara yang terbaik dalam industri. Saya percaya falsafah modal insan kami adalah faktor utama kepada pertumbuhan kami. Pekerja yang gembira adalah pekerja yang berdedikasi dan akan komited terhadap visi syarikat. Ini penting untuk kejayaan syarikat.”

Transcargo bercita-cita menjadi syarikat pengangkutan digital sepenuhnya dalam tempoh lima tahun. Gudang mereka yang terletak di Pelabuhan Klang telah pun digital sepenuhnya dan meletakkan kedudukan syarikat sebagai penyedia logistik yang paling cekap dan boleh dipercayai menerusi pemanfaatan teknologi.

Adik-beradik ini mempunyai visi untuk Transcargo. Seperti yang dikatakan oleh Chin Kian, “Malaysia perlu memiliki jenama logistik global seperti FedEx atau DHL. Kami berharap untuk menjadi seperti jenama sedemikian.”

VG OFFSHORE CONTAINERS INTERNATIONAL

Jenama Malaysia dalam Industri Minyak & Gas Global



Apabila Ramasamy Menon, pengasas dan pengerusi eksekutif VG Offshore Containers International ditanya mengenai kejayaannya sebagai seorang usahawan, jawapannya adalah, “Bekerja keras. Belajar dengan baik. Perolehi pengetahuan dan pengalaman dari bawah. Dan apabila anda telah dilengkapi secukupnya, beranikan diri dan kejar impian anda.”

“VG Offshore adalah jenama global Malaysia untuk kontena luar pesisir.”

Jawapan Ramasamy sebenarnya merupakan ringkasan perjalanan keusahawanannya sendiri. Lelaki berusia 70 tahun ini menggambarkan dirinya sebagai ‘seorang jurutera yang belajar sendiri tanpa kelulusan kertas’ yang telah mempelajari dan memperoleh pemahaman perniagaan dari bawah. Sejak bertahun-tahun, beliau memperoleh kemahiran teknikal daripada bekerja di pelbagai barisan pengeluaran, dan dinaikkan pangkat menjadi seorang penyelia dan akhirnya seorang pengurus.

Namun, kehilangan pekerjaan ketika syarikat tempatnya bekerja ditutup telah mendorongnya untuk menceburi bidang keusahawanan. Semasa mengenang kembali detik penting itu, beliau berkata, “Penutupan syarikat itu adalah satu rahmat kepada saya, jika tidak, saya hanya berpuas hati dengan menjadi seorang pekerja sehingga bersara.”

Pengetahuan dan pengalaman yang diperolehi oleh Ramasamy daripada pekerjaannya telah menjadi platform untuk beliau menubuhkan VG Offshore seperti hari ini, iaitu sebuah jenama global untuk kontena luar pesisir. Pada tahun 1994, industri minyak dan gas melambung dan beliau melihat peluang ini terutamanya untuk kontena luar pesisir.

Ramasamy mengingati tahun-tahun permulaannya. “Saya tidak memperolehi sebarang pembiayaan, tetapi terdapat potensi besar untuk kontena luar pesisir terutamanya di pasaran yang baharu dibuka seperti Vietnam. Justeru, itu adalah pasaran pertama yang saya fokuskan. Peluang besar pertama saya adalah menjadi subkontraktor untuk membekalkan tali wayar kepada pelanggan dari Singapura.”

Menerusi perjanjian itu, hubungan perniagaan bertambah baik. Walau bagaimanapun, nasihat yang diperolehi daripada pelanggannya adalah untuk menjaga kos overhead dengan tidak menjalankan proses pembuatan sendiri sebaliknya mendapatkan khidmat atau produk dari sumber luar. Walaupun berjalan dengan baik pada awalnya, tidak lama selepas itu Ramasamy berasa kecewa kerana beliau tidak mampu mengawal kualiti produk jualannya. Kualiti merupakan sesuatu yang beliau sangat pentingkan.

Pada akhir tahun 1994, beliau memutuskan untuk menceburi sektor pembuatan dengan memulakan sebuah kilang kecil di Shah Alam bersama dua orang pekerja. Pesanan pertama yang diterima adalah sebanyak 10 buah kontena. Perniagaannya berkembang pesat dan pada tahun 2010, beliau membuka kilang di Pulau Indah, Pelabuhan Klang

dengan keluasan tapak 60,000 kaki persegi. Dalam tempoh sebulan beroperasi, beliau telah kehabisan ruang dan tapak sebelah seluas 70,000 kaki persegi dipajak, dan akhirnya dibeli. Syarikat ini kini berada di tapak seluas 5.5 hektar dan mengambil kira-kira 100 orang pekerja.

Jenama VG telah mengukir reputasi yang sangat baik dalam industri minyak dan gas global bagi produk berkualiti yang mematuhi piawaian antarabangsa yang tertinggi. VG mengeluarkan pelbagai modul perkhidmatan darat dan luar pesisir yang bersesuaian, seperti modul penginapan dan tempat tinggal, modul darat dan kabin, modul perkhidmatan luar pesisir serta peralatan khusus lain.



Ramasamy yang telah mengambil peranan sebagai pengerusi eksekutif telah melepaskan jawatan itu kepada anaknya, Arvin Menon yang merupakan pengarah urusan syarikat itu. Arvin berkata, “Kami adalah pengeluar perintis kontena luar pesisir dan peneraju pasaran, dengan 25% bahagian pasaran domestik. Perniagaan kami berorientasikan eksport, dengan 95% produk kami dijual di seluruh dunia. Dari hari pertama, kami memutuskan untuk tidak akan bersaing dalam pasaran yang sesak. Kami lebih suka beroperasi di dalam pasaran khusus dengan produk yang sesuai dan itu cara kami menjenamakan diri sendiri.”

Ditanya mengenai cabaran yang dihadapinya pada permulaan, Ramasamy berkata, “Masa yang baik atau masa yang buruk tidak akan kekal selamanya. Caranya adalah dengan membuat yang terbaik pada masa yang baik dan bertahan pada

masa yang buruk. Pengurusan kewangan yang baik penting untuk kemampuan.”

VG sentiasa dibiayai sendiri. “Pada masa-masa awal, saya telah menjual kereta keluarga untuk mendapatkan modal kerja. Kami juga bernasib baik kerana sesetengah pelanggan memberi deposit yang membolehkan kami membeli bahan untuk menyiapkan tempahan mereka. Pembekal juga memberikan kami kredit. Bahkan seorang pembekal menawarkan kepada kami kredit sebanyak RM1 juta selepas melihat rekod pembelian kami. Falsafah pengurusan kewangan kami telah memastikan keberlangsungan kami dan kami mempunyai sumber untuk pertumbuhan seterusnya. Malah, kami sedang membina kilang baharu dan lebih besar pada tahun ini.”

Satu-satunya pembiayaan yang diterima oleh VG adalah untuk membeli dua hartanah syarikat yang beroperasi kini. “Terima kasih kepada Malaysian Industrial Development Finance (MIDF), MATRADE dan geran yang diterima daripada program *National Mark of Malaysian Brand* dari SME Corp. Malaysia yang menyokong kami,” kata Arvin.

VG telah memenangi pelbagai anugerah dan pengiktirafan selama ini. VG merupakan syarikat pertama di Asia Tenggara yang dianugerahkan Perjanjian Pembuatan untuk Pelaksanaan Pensijilan Kontena Luar Pesisir. Pada tahun 2018, syarikat ini adalah pemenang Anugerah Perniagaan ASEAN bagi kategori Kecemerlangan PKS. Syarikat juga merupakan penerima Anugerah Enterprise 50 (E50), SME Corp. Malaysia bagi tahun 2014, 2016 dan 2017 serta Anugerah *SME100 Fast Moving Companies* bagi tahun 2015.

Apakah nasihat Ramasamy sebagai inspirasi kepada usahawan? “Terdapat banyak perbincangan bagi menggalakkan golongan muda dan graduan baharu untuk menyertai bidang perniagaan. Jadi nasihat saya ialah bekerja untuk orang lain terlebih dahulu. Dapatkan pengetahuan dan pengalaman dalam bidang yang anda ceburi. Kuasai kemahiran teknikal dan insani yang anda perlukan apabila anda menubuhkan perniagaan sendiri. Bekerja keras untuk orang lain supaya anda belajar bekerja keras untuk diri sendiri. Kemudian kejar impian anda.”

AFY HANIFF GROUP (M) SDN BHD

Formula *Citronella* untuk Berjaya

Amirul Firdaus bin Haji Yunus, pengarah urusan AFY Haniff Group (M) Sdn Bhd masih berada di bangku sekolah pada tahun 2006 apabila ayahnya Haji Yunus bin Haji Haniff diperkenalkan dengan penghalau serangga yang diperbuat

daripada bahan semula jadi seperti serai wangi (*citronella*). Melihat potensi produk itu, beliau, dengan sifat keusahawanan yang dimilikinya, telah mengumpul ahli keluarganya untuk menubuhkan sebuah syarikat bagi menghasilkan produk isi rumah dengan bahan herba semula jadi sebagai alternatif yang lebih selamat berbanding dengan produk berasaskan kimia yang terdapat di pasaran.



Haji Yunus akhirnya meninggalkan syarikat yang diasaskannya dan menubuhkan sebuah syarikat sendiri. Setelah itu, lahirlah AFY Haniff yang menawarkan produk isi rumah yang lebih selamat, mesra alam dan mampan yang diperbuat daripada bahan herba, khususnya pati serai wangi.

Amirul mengimbuai kembali tahun-tahun awal perniagaannya, “Seperti kebanyakan usahawan, pembiayaan merupakan halangan terbesar yang dihadapi oleh ayah saya ketika menubuhkan perniagaan. Beliau memerlukan lebih daripada simpanannya sendiri untuk wang permulaan dan modal operasi namun beliau agak kreatif dalam mendapatkan pembiayaan. Beliau sebenarnya mengamalkan satu bentuk pemfaktoran untuk memperoleh modal operasi. Sebagai contoh, apabila beliau menerima pesanan bernilai RM30,000 dari Mydin dan memerlukan wang untuk pengeluaran, beliau akan menunjukkan pesanan pembelian itu kepada saudara mara dan memujuk mereka untuk meminjamkan wang dengan menggunakan dokumen itu sebagai

cagaran. Beliau juga menggunakan pesanan pembelian untuk mendapatkan pembiayaan daripada TEKUN Nasional.”

Amirul menambah bahawa bapanya, yang merupakan pemilik tanah di kampung juga akan menggunakan tanah itu sebagai cagaran untuk mendapatkan pinjaman daripada rakan-rakan.

Pembiayaan daripada agensi pembangunan usahawan menjadi semakin mudah apabila syarikat mula mendapat kredibiliti dengan senarai pelanggan yang semakin meningkat. Walau bagaimanapun, apabila syarikat melancarkan produk pada awalnya, mereka menghadapi satu lagi halangan. Amirul menjelaskan, “Apabila anda memperkenalkan produk baharu yang belum dikenali dalam pasaran, anda perlu melakukan lebih banyak promosi dan menjalankan lebih banyak demonstrasi produk untuk mendapatkan penerimaan serta jualan. Ayah saya mula menjual produk di restoran, kantin, kedai-kedai kecil dan kemudian ke kedai keluarga terbesar

“

Sasaran kami tinggi. Kami mahu empayar perniagaan menjadi seperti sebuah syarikat multinasional. Kami mahu melihat produk kami menjadi jenama terkemuka.

”

di Melaka. Kaedah itu memerlukan kerja keras tetapi dalam masa kurang daripada satu tahun beliau berjaya menjual produk beliau di sembilan cawangan Mydin.”

AFY Haniff sememangnya telah maju sejak penubuhannya tiga belas tahun yang lalu. Bermula sebagai pengeluar dengan hanya dua produk, kini syarikat mempunyai 37 produk, daripada penghalau serangga semula jadi kepada cecair pencuci pinggan, pencuci tangan dan penyegar rumah. Di antara jenama isi rumah yang popular adalah SWiPEL dan D'Menc. Pada tahun 2019, syarikat memperkenalkan produk pilihan semasa, SWiPEL Serai Wangi (penghalau serangga yang diperbuat daripada pati serai wangi) dengan lebih daripada satu juta unit dihasilkan setiap tahun.

Jenama AFY Haniff kini dijual di 2,000 pasar raya di Malaysia, Brunei, Singapura dan Thailand. Bagi pasaran domestik, produk AFY Haniff dijual di pasar raya terkemuka seperti Giant, Mydin, Aeon dan Aeon Big, Jaya Grocer, Tesco serta KK Mart. Terdapat juga pembeli dari Nigeria dan Australia. Jualan tahunan syarikat pada tahun pertama beroperasi adalah sebanyak RM75,000. Menjelang tahun kedua, jualan tahunan meningkat kepada RM150,000 dan seterusnya RM200,000 pada tahun ketiga. Pada tahun 2018, jualan tahunan berjumlah hampir RM13 juta.

Syarikat mula mengeksport pada tahun 2014 ke Brunei melalui Sabah. Amirul menjelaskan, “Kami mula memasuki pasaran Sabah menerusi program Citarasa Malaysia anjuran pasar raya Giant. Maklum balas terhadap produk kami

sangat baik dan Giant Sabah mula membeli produk kami tetapi menerusi pengedar pihak ketiga. Kami memantau jualan di sana dan mendapati bahawa jualan meningkat secara konsisten dari bulan ke bulan. Akhirnya, kami mendapati bahawa kami boleh memperolehi margin keuntungan yang lebih baik dengan menjual produk kami secara langsung.”

Pada ketika itu, syarikat mempunyai seorang pekerja dari Sabah yang telah bekerja dengan mereka selama lima tahun tetapi mahu meletakkan jawatan untuk pulang ke kampung dan menjaga ayahnya yang sakit. Amirul mengambil kesempatan itu untuk memasuki pasaran Sabah secara langsung dengan melantik pekerja yang dipercayainya untuk memulakan perniagaan di negeri itu. Rumah yang disewa dijadikan tempat kediaman untuk pekerja dan juga sebagai outlet jualan di tingkat bawah. Daripada permulaan yang rendah itu, AFY Haniff kini mengendalikan sebanyak 126 cawangan di Sabah. Dari Sabah, perniagaan berkembang secara semula jadi ke Sarawak dan Brunei.

“Maklum balas yang diterima sangat menggalakkan dan kami memutuskan untuk mencari rakan kongsi di Brunei untuk menjual produk kami bagi memperolehi lebih keuntungan untuk jangka masa yang panjang. Kami akhirnya menjumpai rakan kongsi itu dan menubuhkan AFY Haniff Brunei. Kami mempunyai aturan yang serupa dengan rakan-rakan kongsi kami di Singapura dan Thailand yang berpusat di Hat Yai.”





Syarikat kini mempunyai tenaga kerja seramai 105 pekerja, yang merupakan penduduk tempatan, di kilangnya di Melaka. Pelajar industri desa dari Indonesia juga kerap menjalankan latihan amali di kilang AFY Haniff. Amirul berkata mengenai falsafah syarikat, “Perniagaan kami adalah perniagaan keluarga dan kami melihat pekerja kami sebagai sebahagian daripada keluarga. Kami percaya dengan konsep membincangkan perihal perancangan dan berkongsi idea bersama keluarga dan kakitangan. Kami fokus dengan apa yang kami mahu capai, pengembangan pasaran, bagaimana untuk kekal berdaya saing dan terus meningkatkan jumlah jualan.”

Ditanya mengenai cabaran utama yang dihadapi syarikat, Amirul berkata, “Kos pengeluaran semakin meningkat tetapi sukar untuk menaikkan harga kerana pelanggan mempunyai kesedaran mengenai perbelanjaan pada masa kini. Modal pusingan juga boleh menjadi masalah kerana pasar raya beroperasi pada syarat kredit selama enam puluh hari. Selain itu, terdapat pengurangan margin keuntungan ketika pasar raya memotong harga untuk kempen promosi. Kami tidak mempunyai pilihan selain mengurangkan harga jualan kami jika kami mahu mengambil bahagian dalam kempen mereka.”

Berkenaan bantuan Kerajaan, Amirul berkata, “Pengiklanan sangat mahal, terutamanya untuk PKS. Kerajaan boleh membantu dengan

menyediakan platform - saluran iklan - untuk PKS mempromosikan produk mereka. Kami sudah bertapak dalam e-dagang menerusi Alibaba dan Lazada serta di *Tesco Online* dan *Mydin Online*. Walau bagaimanapun, platform pengiklanan khusus untuk produk dan perkhidmatan PKS akan sangat berguna dalam membantu PKS untuk meningkatkan akses pasaran mereka, sekurang-kurangnya di dalam negara.”

“Sasaran AFY Haniff tinggi. Kami mahu empayar perniagaan menjadi seperti sebuah syarikat multinasional. Kami mahu melihat produk kami menjadi jenama terkemuka. Kami juga melihat kemungkinan disenaraikan di bursa saham.”

Nasihat Amirul kepada mereka yang memiliki aspirasi untuk menjadi usahawan, “Pastikan bidang yang anda mahu ceburi dan fokus kepada visi anda. Tanya diri anda sendiri siapa yang akan menggunakan produk yang anda ingin jual. Hal ini berkaitan dengan kedudukan dan penjenamaan. Apabila kita berada dalam dunia perniagaan, rangkaian perniagaan adalah sangat penting. Sebagai contoh, kita perlu bekerjasama dengan rangkaian pasar raya. Kerjasama bersama mereka adalah cara yang termurah dan terpentas bagi kita untuk memasuki pasaran kerana kita menjual di pasaran sedia ada dengan ratusan ribu pelanggan. Bayangkan kosnya untuk kita menjangkau para pelanggan ini dengan sendiri.”

WARISAN CRAFT WOOD

Mengukir Kejayaan daripada Kayu

Rohani Md Piah meminati kerjaya dalam bidang pendidikan tetapi takdir sebaliknya menjadikan beliau seorang usahawan dalam perniagaan ukiran kayu. Pada tahun 1991, bakal usahawan dari Temerloh ini diterima untuk menyertai kursus membuat kraf tangan yang dijalankan oleh Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia cawangan negeri Pahang. Pengambilan kursus ini telah menjadi titik perubahan bagi laluan kerjayanya.

Selepas tamat kursus, Rohani mula bekerja di sebuah syarikat di Pulau Pinang dan kemudian di Kuala Lumpur. Pada tahun 2001, dilengkapi dengan pengetahuan dan pengalaman yang telah dikumpulkan, beliau kembali ke tempat asal di Temerloh untuk memulakan perniagaan sendiri pada usia dua puluh tujuh tahun bersama suami beliau, Mohamad Mat Nor yang juga merupakan pelatih dari Kraftangan Malaysia. Lanjutan daripada itu, lahirlah Warisan Craft Wood di bawah program Satu Daerah, Satu Industri yang dikendalikan oleh cawangan Kraftangan Pahang.

Perjalanan keusahawanannya bermula dengan modal permulaan sebanyak RM1,500 yang dilengkapi dengan sokongan daripada Kraftangan dalam bentuk bengkel percuma dan beberapa mesin kayu. Sejak permulaan, Rohani dan suami telah memastikan bahawa produk mereka menonjol daripada produk yang lain. Kraf tangan yang direka secara eksklusif menampilkan unsur-unsur motif tradisional seperti bunga pekan, bunga matahari, ketam guri dan paku pakis serta reka bentuk kontemporari *heliconia*, pucuk buluh dan padi. Produk lain beliau termasuk set sofa, panel,



skrin, gazebo dan pagar. Tidak ada bahan yang terbuang kerana sisa-sisa kayu digunakan untuk membuat barangan kecil, seperti rantai kunci, penanda buku serta cenderamata lain dengan ukiran kaligrafi. Kekangan kewangan dihadapi dalam tempoh tiga tahun pertama. Mereka masih baharu di pasaran dan pelanggan tidak pasti dengan kemampuan mereka dalam perniagaan sementara aliran tunai pula sentiasa menjadi masalah.

“Oleh kerana kami mempunyai modal yang sangat sedikit, kami akan meminta pelanggan memberikan wang pendahuluan apabila mereka membuat tempahan. Pelanggan lazimnya enggan berbuat demikian. Kami selalu kekurangan wang tunai untuk membeli bahan mentah. Margin keuntungan yang kami perolehi untuk tempahan yang diterima sedikit kerana kebanyakannya untuk barangan dengan kuantiti kecil dan bernilai rendah. Pada satu ketika, kewangan peribadi kami sangat teruk. Saya tidak dapat membayar pinjaman kereta saya selama tiga bulan. Kami tidak akan dapat bertahan tanpa bantuan daripada ahli keluarga yang telah memberi pinjaman untuk membantu kami melalui masa-masa sukar.”



“Berani menjadi berbeza, anda akan menonjol dalam pasaran yang sesak.”

Mujurlah bagi usahawan baharu, kos overhed rendah kerana mereka tidak perlu membayar sewa dan mesin pada permulaannya. Pada tahun kedua perniagaan, satu sinar harapan muncul apabila sebuah syarikat besar memberi mereka subkontrak untuk membekalkan perabot ke sekolah. Hasil kejayaan kontrak kerja itu menyebabkan syarikat besar itu yakin terhadap kemampuan mereka dan telah memberikan Rohani perniagaan secara berterusan sejak itu.

Pada tahun 2006, selepas lebih lima tahun di premis Kraftangan, pasangan ini beralih ke lokasi mereka kini. “Tetapi lokasi ini hanya tapak kecil berkeluasan 14 kaki lebar dengan 40 kaki panjang dan apabila hujan kami akan basah di bahagian depan dan belakang,” kenang Rohani.

Kejayaan mereka tercapai dalam tahun kelima perniagaan dalam bentuk kontrak kerja yang besar daripada Kementerian Komunikasi dan Multimedia. Rohani berkongsi mengenai detik penting dalam perniagaan beliau, “Tempahan itu adalah tempahan terbesar yang pernah kami terima pada ketika itu. Kami telah diberi kontrak untuk membekalkan pintu berukir dan produk lain untuk bahagian dalaman sebuah dewan di salah sebuah bangunan kementerian.”

Keuntungan yang diperolehi daripada kerja itu membolehkan mereka mengembangkan bengkel. Aset mereka juga meningkat selepas

mereka membeli sebidang tanah seluas satu hektar dengan keuntungan daripada perniagaan mereka.

Rohani menggambarkan masa-masa permulaan sebagai sangat sukar. “Kami berjaya bertahan dengan berkat sokongan Kraftangan. Mereka telah menyediakan premis percuma untuk enam bulan pertama serta penggunaan mesin kayu secara percuma. Apabila kami memerlukan mesin lain untuk membuat produk tertentu, kami dibenarkan menggunakan mesin itu di pusat Kraftangan dan hanya perlu membayar peratusan kecil daripada nilai jualan kami kepada mereka sebagai bayaran. Kraftangan juga menyokong kami dengan membolehkan kami mempamerkan produk di promosi tetap di Kuala Lumpur serta pameran di Thailand, Vietnam dan Kemboja. Produk kami juga dipamerkan di pameran Kraftangan di Dubai baru-baru ini.”

Rohani juga berterima kasih atas sokongan Lembaga Industri Kayu Malaysia (MTIB), yang menyediakan kursus latihan untuk usahawan kraf kayu dan membolehkan mereka menyertai pameran di dalam dan luar negara dengan menaja perbelanjaan perjalanan mereka. Syarikat ini telah mengambil bahagian dalam pameran di Indonesia, Brunei dan Singapura di bawah naungan MTIB. Mengimbas kembali pada tahun 2006, dengan jemputan daripada Kerajaan negeri Pahang, produk Rohani telah dipamerkan di ekspo kraf tangan di gedung terkemuka Harrods di London.





Pada tahun-tahun awal, syarikat mengalami kesukaran untuk mendapatkan kedudukan dalam perniagaan kraf tangan. Kini, produk-produk syarikat mendapat tempat bukan sahaja di pasaran dalam negara tetapi di beberapa negara ASEAN seperti Singapura dan Brunei. Hari ini, pelanggan beliau termasuklah kerabat diraja. Baru-baru ini, Rohani telah menerima Anugerah Usahawan Kraf Wanita 2019.

Sebagai cara membalas balik sokongan yang telah beliau terima semasa hari-hari permulaan syarikatnya, Rohani juga melatih peserta-peserta yang sedang menjalani program pembangunan kraf tangan yang dikendalikan oleh Kraftangan, MTIB dan Kerajaan negeri Pahang.

Rohani berkata seseorang itu harus mempunyai minda yang kuat dalam menjalankan perniagaan. Beliau menambah, “Saya agresif dalam menjalankan perniagaan saya. Saya sentiasa bersedia untuk mempelajari perkara-perkara baharu jadi saya menghadiri apa sahaja latihan dan mengambil bahagian dalam seberapa banyak aktiviti promosi yang ditaja oleh Kerajaan.” Beliau juga menganjurkan aktiviti promosi sendiri. “Aktiviti ini boleh menelan kos yang banyak, sebab itulah ramai yang tidak berani untuk melakukannya. Saya mengambil risiko kerana saya ingin meningkatkan jualan saya. Malah, aktiviti promosi kami sendiri telah membantu meningkatkan jumlah jualan kami.”

Beliau menasihati usahawan yang beraspirasi, “Bakat artistik sahaja tidak mencukupi untuk berjaya dalam perniagaan. Membuat kraf tangan

tidak mudah. Jelas sekali, anda mesti mempunyai minat dan komitmen untuk mempelajari kemahiran. Seni pembuatan kraf tangan telah diturunkan dari generasi ke generasi. Kita mesti menunjukkan rasa hormat terhadap warisan kita dengan meneruskannya dengan perasaan bangga dan penuh komitmen. Bakat artistik harus dilengkapi dengan kepintaran perniagaan. Berani untuk mengambil risiko. Berani menjadi berbeza, anda akan menonjol dalam pasaran yang sesak. Jadi kreatif. Sealiran dengan trend pasaran jika anda mahu produk anda dikenali. Harus mempunyai rancangan perniagaan dan tetapkan sasaran. Selalunya akan ada cabaran dalam menjalankan perniagaan, contohnya, kenaikan harga bahan mentah, peningkatan persaingan, perubahan dalam trend pasaran. Jika kita tidak bercadang untuk menangani cabaran-cabaran tersebut, amat sukar untuk kita berjaya.”

Untuk memiliki kerjaya yang mampan sebagai seorang usahawan, beliau berkata, “Jangan berhenti dalam mengejar impian anda. Dan jangan berasa megah. Sebagai contoh, apabila anda memperolehi tempahan kecil yang tidak mendapat banyak keuntungan, terima juga. Berikan yang terbaik dan siapkan seperti yang dijanjikan dari segi kualiti dan ketepatan. Sekiranya pelanggan berpuas hati, mereka akan hebahkan. Sentiasa ingat, pengiklanan mulut ke mulut adalah salah satu pengiklanan yang berkesan untuk sebarang perniagaan.”

ALLIED CHEMISTS LABORATORY SDN BHD

Perniagaan Kimia yang Memberangsangkan

Pada tahun 1998, semasa krisis kewangan global, seorang ahli kimia, Soh Song Chaw, meninggalkan pekerjaannya di sebuah firma antarabangsa untuk memulakan perniagaan ujian makmal sendiri bersama tiga orang rakan ahli kimia lain sebagai rakan kongsi. Lanjutan daripada itu, lahirlah Allied Chemists Laboratory Sdn Bhd yang berpangkalan di Johor Bahru yang kini menguasai 70% pasaran dalam bidang ujian makmal di negeri itu.

Syarikat ini, yang merupakan makmal ujian pihak ketiga, menawarkan perkhidmatan termasuk analisis kimia dan pemeriksaan mikrobiologi makanan dan bahan suapan, air dan efluen, farmaseutikal dan ubatan tradisional, minyak dan lemak, tanah serta perkhidmatan yang berkaitan dengan alam sekitar dan pemantauan kebersihan perindustrian untuk kualiti udara sekitar, pengeluaran wasap cerobong, garis sempadan bunyi dan air serta penilaian tapak persekitaran.

Allied Chemists telah menjadikan kewujudannya dirasai di Johor sejak ditubuhkan lebih 20 tahun yang lalu dan kini diakui sebagai penyedia perkhidmatan ujian makmal terkemuka di negeri itu. Syarikat ini membuka cawangan di Kuala Lumpur pada tahun 2018 dengan Soh Ee Shan, anak kepada pengasas, menguruskan cawangan itu. Beliau menjelaskan bahawa perpindahan syarikat ke Kuala Lumpur akan memanfaatkan potensi pasaran di wilayah tengah.

Bercakap tentang cabaran dalam perniagaan ujian makmal, Ee Shan berkata, “Terdapat banyak cabaran yang dihadapi dalam menubuhkan perniagaan sedemikian. Salah satu daripadanya termasuklah kos permulaan yang agak tinggi. Kami perlu membeli peralatan makmal yang mahal. Halangan kemasukan juga sangat tinggi kerana kakitangan kami mestilah ahli kimia yang berkecuali dengan pengetahuan analisis kimia. Manakala terdapat keperluan yang ketat untuk mendapatkan akreditasi daripada pelbagai badan yang berkaitan jika kami ingin memiliki kredibiliti dalam pasaran. Kami amat percaya kepada pengurusan kewangan yang berhemah demi kemampanan dan bakat untuk kredibiliti.”

Ee Shan menambah, “Bapa saya selalu berkata bahawa setiap sen yang dibelanjakan mestilah memenuhi objektif perbelanjaan itu, jika tidak, jangan berbelanja. Oleh itu, kami berhasrat untuk mendapatkan nilai maksimum daripada



“ Kami amat percaya kepada pengurusan kewangan yang berhemah demi kemampanan dan bakat untuk kredibiliti. ”



perbelanjaan kami. Penekanan kami terhadap kefahaman kewangan telah menjadikan kami berdikari dari segi kewangan. Dalam situasi yang memerlukan pembiayaan luaran, Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF) sentiasa memberikan sokongan. Kebijaksanaan dalam pengurusan kewangan ialah kunci kepada kesinambungan kewangan. Sebagai sebuah perniagaan, kita tidak boleh mengambil mudah tentang hal kewangan hanya kerana pelabur atau Kerajaan memberikan sokongan kewangan.”

Cabaran utama lain bagi perniagaan ini adalah dalam mendapatkan dan mengekalkan bakat. Ee Shan menjelaskan, “Kami berada dalam bidang yang khusus. Kerja ini tidak mudah dan melibatkan banyak kerja lapangan. Kami memerlukan ahli kimia yang berkelayakan dan berdedikasi dan mereka juga mesti mempunyai pengetahuan analisis kimia. Setakat ini semuanya amat baik, kami mempunyai sekumpulan orang muda yang berdedikasi - kira-kira 70 orang pekerja - yang bekerja untuk kami di kedua-dua cawangan. Kami mahu memupuk dan membangunkan mereka untuk mencapai potensi mereka.”

Allied Chemists merupakan salah satu daripada makmal persendirian pertama Malaysia yang dilantik sebagai ahli panel untuk ujian dan analisis produk perubatan tradisional oleh Agensi Pengawalseliaan Farmaseutikal Kebangsaan Malaysia di bawah Kementerian Kesihatan Malaysia. Syarikat juga mendapat kelulusan daripada Jabatan Alam Sekitar untuk menjalankan analisis bagi bahan buangan berjadual.

Allied Chemists telah menyediakan perkhidmatan ujian makanan untuk pengeluar selama 18 tahun. Menegaskan bahawa

perkhidmatan ini sebagai satu fungsi yang penting, Ee Shan menjelaskan bahawa ujian bagi produk akhir oleh makmal pihak ketiga adalah penting dalam memastikan keselamatan makanan kerana pencemaran dan formulasi *off-spec* boleh terjadi dalam rantai nilai sama ada daripada bahan mentah, alam sekitar, kebersihan diri ataupun sabotaj.

Syarikat ini mempunyai trajektori pertumbuhan yang konsisten, setelah mencatat pertumbuhan purata tahun ke tahun sebanyak 15%. Petronas, Tiger Balm dan Toshiba adalah antara pelanggan utama mereka. Bagi perancangan masa hadapan, syarikat mahu mewujudkan kesedaran yang lebih besar terhadap cawangan di Kuala Lumpur dan memasuki pasaran Singapura sebaik sahaja kemudahan baharu di ibu pejabat Johor Bahru tersedia. Rancangan untuk beroperasi di rantau ASEAN dalam jangka masa 10 tahun dijalankan dengan visi untuk ‘diiktiraf serantau sebagai rakan pilihan untuk menyediakan perkhidmatan makmal.’

Allied Chemists adalah makmal ujian MS ISO / IEC 17025 yang bertauliah dalam bidang ujian kimia dan mikrobiologi di bawah Skim Akreditasi Makmal. Pentauliahannya ini diiktiraf oleh International Laboratory Accreditation Cooperation dan juga di negara-negara yang termasuk dalam Perjanjian Pengiktirafan Bersama dengan organisasi.

Syarikat ini juga merupakan ahli berdaftar panel makmal untuk Bahagian Keselamatan dan Kualiti Makanan serta Agensi Pengawalseliaan Farmaseutikal Kebangsaan manakala pakar teknikalnya berdaftar dengan Jabatan Keselamatan dan Kesihatan Pekerjaan sebagai Juruteknik Kebersihan Industri dan Penaksir Risiko Bising.

KUNDASANG AQUAFARM PLT

Inovasi Kunci Kejayaan Usahawan Tani Muda

Graduan berusia 28 tahun ini melaksanakan projek inovatif yang pertama untuk meningkatkan kehidupan masyarakat petani di dataran tinggi Kundasang, Sabah. Azizul Julirin, pemilik Kundasang Aquafarm, merupakan perintis sistem pertanian akuaponik yang mengintegrasikan teknik hidroponik dan akuakultur untuk menanam sayur-sayuran.



“Kami beroperasi dengan konsep sifar sisa, yang menekankan kepada penjimatan dengan mengoptimumkan penggunaan semua sumber yang ada.”

Azizul, yang berkelulusan dari Universiti Malaysia Sabah, berasal dari perkampungan kecil di Mesilou - dengan populasi 50 isi rumah - di dataran tinggi Kundasang, pembekal utama sayuran tanah tinggi di Sabah. Keluarga beliau telah berkecimpung dalam bidang pertanian sayur-sayuran selama lebih dari tiga puluh tahun dan beliau sentiasa bersemangat untuk meneruskan tradisi keluarga. Namun begitu petani sayuran di Mesilou menghadapi masalah serius dengan kualiti tanah yang semakin merosot.

“Selama beberapa dekad, ekonomi Mesilou bergantung kepada pertanian sayuran tetapi nutrien yang terkandung dalam tanah semakin berkurangan akibat pertanian selama bertahun-tahun. Hasil pertanian menurun, begitu juga kualiti. Keadaan ini memaksa para petani untuk meningkatkan penggunaan baja serta menggunakan racun perosak untuk melindungi tanaman mereka. Situasi sedemikian tidak mampan,” kata Azizul. Masalah ekologi ditambah lagi oleh bencana alam seperti gempa bumi pada tahun 2015 di Ranau. Gempa bumi telah menyebabkan aliran lumpur mencemari

sumber air, hakisan tanah yang serius dan juga menghalang akses ke ladang. Kesemua peristiwa ini mendorong Azizul untuk mencari kaedah pertanian alternatif.

Minatnya dalam bidang pertanian telah mendorong beliau mengambil pengajian ijazah dalam bidang akuakultur. Ketika beliau menjalani latihan industri di Jepun pada tahun 2011, gempa bumi yang besar diikuti tsunami melanda negara itu. Semasa operasi bantuan, beliau mendapati sebuah pertubuhan bukan Kerajaan memberikan kit akuaponik kepada mangsa sebagai kit pengeluar makanan untuk membantu mereka menanam makanan mereka sendiri supaya tidak terlalu bergantung kepada bantuan luar. Apabila gempa bumi melanda Kundasang, beliau teringatkit kit pengeluar makanan itu dan tercetus idea untuk memulakan pertanian akuaponik.

Pada akhir tahun 2016, selepas memperoleh keyakinan yang cukup dalam sistem akuaponik, Azizul memulakan Kundasang Aquafarm, yang pertama seumpamanya di Sabah. Mengimbu kembali masa itu, Azizul berkata, “Cabaran

terbesar ketika saya memulakan perniagaan ini ialah pengetahuan tentang pengurusan perniagaan serta pembiayaan dan juga bimbingan yang tidak mencukupi. Mujurlah saya menemui iklan dalam talian dari SME Corp. Malaysia yang menawarkan program Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE) kepada usahawan muda. Saya muncul sebagai peserta terbaik bagi program TUBE 3.0 Sabah dan diberikan geran permulaan sebanyak RM15,000.

Geran lain diperoleh melalui penyertaannya dalam pelbagai pertandingan inovasi yang dianjurkan oleh agensi-agensi Kerajaan.

Kesemua bantuan pembiayaan yang diterima oleh Azizul dilabur semula ke dalam pembangunan prototaip yang sewajarnya untuk ladang akuaponiknya. Selepas kira-kira satu tahun membuat percubaan, beliau akhirnya menemui formula yang sempurna untuk membolehkan prototaipnya dikomersialkan. Semenjak itu, syarikatnya telah menunjukkan kemajuan yang baik. Sejak ditubuhkan pada tahun 2016, syarikat beliau telah mencapai perolehan jualan lebih daripada RM500,000. Ladang seluas 5,000 kaki persegi boleh menghasilkan sehingga 1.2 tan sayur-sayuran dan buah-buahan seperti strawberi, tomato, timun Jepun dan pak choy dalam sebulan dengan pendapatan purata bulanan sebanyak RM20,000.

Azizul berkata, “Pasaran kami adalah restoran rangkaian seperti McDonalds serta restoran dan hotel lain di Kota Kinabalu. Kami mula menjual hasil kami di Brunei pada tahun 2018. Pasaran Brunei tidak mudah untuk ditembusi kerana kebimbangan mereka terhadap penggunaan baja dan racun serangga yang digunakan semasa penanaman. Walau bagaimanapun, sayur-sayuran hidroponik kami kini diterima dengan baik oleh orang Brunei.”

Beliau menambah, perniagaan ini sedang berjalan dengan baik meskipun dalam ketidaktentuan ekonomi. “Terdapat peningkatan dalam permintaan untuk sayur-sayuran yang bebas daripada bahan kimia toksik kerana orang ramai sekarang mula mempunyai kesedaran yang lebih terhadap kesihatan. Kami juga beroperasi dengan konsep sifar

sis, yang menekankan kepada penjimatan dengan mengoptimalkan penggunaan semua sumber yang ada. Sistem akuaponik kami telah mengurangkan kos operasi dan pengeluaran. Untuk menjimatkan kos pengiklanan dan promosi, kami menggunakan platform e-dagang untuk mengembangkan pasaran.”

Azizul percaya bahawa menjadi seorang yang didorong oleh inovasi merupakan faktor utama kejayaan perniagaannya. Beliau menyatakan sebagai contoh, penjimatan kos yang diperoleh daripada sistem akuaponik di ladangnya, “Kos operasi bulanan adalah rendah kerana kami memperoleh penjimatan sebanyak 90% dalam penggunaan air manakala produktiviti adalah tiga kali lebih tinggi berbanding dengan kaedah pertanian konvensional. Saya juga telah memasukkan konsep Jepun kaizen - pembaikan berterusan - ke dalam budaya syarikat kami supaya kami sentiasa melakukan penambahbaikan. “

Mengenai visinya untuk Kundasang Aquafarm sepuluh tahun dari sekarang, Azizul berkata, “Saya mahu meningkatkan pengeluaran kepada sekurang-kurangnya 30 tan sayuran sebulan menjelang tahun 2025. Saya ingin mengembangkan penerapan sistem akuaponik kepada petani di Kundasang khususnya dan Malaysia secara keseluruhan supaya semua dapat menikmati manfaatnya. Ini juga akan mempertingkatkan keselamatan makanan. Saya juga berharap untuk membuka akademi usahawan tani untuk melatih orang muda yang berminat untuk menceburi bidang perniagaan ini.”

Beliau menasihatkan generasi muda, terutamanya graduan baharu, yang ingin menjadi usahawan tani, “Bersedia untuk melengkapkan diri anda dengan pengetahuan tentang bidang yang anda ingin ceburi. Terdapat banyak maklumat mengenai keusahawanan yang tersedia oleh Kerajaan. Sebagai seorang usahawan, anda juga memerlukan kemahiran insaniah dan belajar untuk membina rangkaian. Akhirnya, jika anda ingin berjaya, anda perlu bersikap tegar dan gigih dalam mengejar impian anda. Jadilah seorang usahawan. Jadilah seorang pencipta kerja bukan pencari kerja.”

INTER STICKER TRADING CO.

Perniagaan ‘Lekit’ yang Menguntungkan

Pada tahun 1986, Mohd Noor bin Che Man memulakan Inter Sticker Trading Co. di sebuah kedai di Stadium Muhammad VI di Kota Bharu, Kelantan dengan membekalkan pelekat berasaskan kertas ke sekolah-sekolah. Mohd Noor yang memiliki sifat berdaya usaha tidak menunggu lama untuk mengenal pasti potensi pelekat untuk pakaian, terutamanya untuk sekolah-sekolah dan seterusnya mengubah perhatiannya kepada produk baharu. Dari situ, beliau hanya menunggu masa sebelum mula menjual pelekat tekstilnya kepada agensi Kerajaan dan sektor swasta.

Hari ini syarikatnya telah berkembang menjadi pengeluar pelekat untuk pelbagai pakaian seperti t-shirt dan pakaian seragam serta pakaian sukan dan peralatan. Syarikat juga membekalkan pelekat mengikut kehendak pelanggan untuk acara khas dan pelbagai jenis kemasan untuk produk tekstil dan pencetakan serta sulaman. Pelekat pakaian sukan dan peralatan digunakan pada jenama yang dikenali di seluruh dunia seperti Adidas, Yonex, Mikasa, Tibar, Nike, Darrows Dart Technology dan Molten.

Tetapi semua tidak selalunya berjalan lancar pada permulaannya. Sama seperti pengalaman kebanyakan usahawan, pembiayaan sering menjadi isu. Bagi memastikan perniagaan berterusan, Mohd Noor membuat pinjaman

daripada saudara-mara dan rakan-rakan. Apabila perniagaan mula berkembang, beliau mampu memperoleh pinjaman daripada bank. Pada tahun 2017, syarikat menerima geran padanan daripada SME Corp. Malaysia di bawah Program Peningkatan Enterpris Bumiputera (*Bumiputera Enterprise Enhancement Programme*, BEEP) untuk membeli mesin pencetakan.

Semenjak itu, Mohd Noor telah mengundur diri dan memberi laluan kepada anaknya, Muhammad Ikhwan untuk menguruskan perniagaannya. Di bawah pengurusan Muhammad, yang memiliki Ijazah Sarjana dalam bidang teknikal tekstil dari Universiti Manchester, UK, perniagaan syarikat telah berkembang menjadi sebuah perniagaan



“ Kami bersemangat dengan perniagaan kami. Bersemangat dengan apa yang anda lakukan akan membolehkan anda pergi jauh. ”



yang memiliki pelanggan tempatan dan antarabangsa yang terdiri daripada sektor awam dan swasta, sekolah, universiti serta runcit.

Tahun-tahun awal berjuang dalam perniagaan masih segar dalam ingatannya. “Kami mempunyai modal yang sangat sedikit jadi kami terpaksa mengoptimumkan sumber-sumber kami. Tetapi kami belajar untuk berhemat cermat. Kemudian masalah teknikal timbul kerana kami tidak biasa dengan mesin yang digunakan. Perkara ini sangat mengecewakan kerana kami menyasarkan kerosakan sifar dan kualiti terbaik untuk produk kami. Tetapi sejak itu kami belajar tentang betapa pentingnya pengetahuan teknikal mengenai mesin pengeluaran. Saya berbangga dengan kenyataan bahawa perniagaan kami bertahan selama lebih daripada 29 tahun dan kini kami merupakan salah satu pengeluar utama pelekat tekstil di negara ini. Kami bersemangat dengan perniagaan kami. Bersemangat dengan apa yang anda lakukan akan membolehkan anda pergi jauh.”

Muhammad menyatakan kelanjutan perniagaan mereka adalah disebabkan oleh budaya penambahbaikan berterusan. Beliau menjelaskan, “Sejak dari hari pertama, kualiti sentiasa menjadi asas bagi syarikat kami. Itulah sebabnya kami terus melabur dalam teknologi pengeluaran untuk menambah baik kecekapan

dan memastikan kualiti untuk semua produk kami. Pendekatan kualiti diutamakan yang kami amalkan telah menarik perhatian beberapa jenama antarabangsa, dan kini kami merupakan pengeluar asli peralatan mereka.”

Pelaburan Muhammad dalam teknologi, seperti dalam mendapatkan mesin cetak 12-warna dari Amerika Syarikat dan mesin sulaman automatik 12-kepala dari Jepun pastinya membuahkan hasil dari segi produktiviti dan kualiti yang lebih tinggi. Syarikat ini mempunyai keupayaan untuk mencetak 3,000 helai t-shirt dan menyulam 2,000 pakaian setiap hari.

Dengan adaptasi teknologi, Muhammad berkata, “Syarikat kami dapat beroperasi dengan kekangan teknikal yang kurang dan memberikan kebebasan kepada kami untuk berimajinasi dan mencipta kreativiti untuk membawa kami lebih jauh.” Muhammad merupakan seorang yang percaya kepada kuasa inovasi dan beliau menyifatkan kejayaan syarikat ini adalah daripada semangat untuk berinovasi dan penambahbaikan yang disokong oleh semangat berpasukan yang tinggi.

Beliau berkata, “Kami sentiasa berusaha untuk meningkatkan kualiti produk kami. Kami juga meletakkan syarikat kami sebagai Organisasi Peningkat Imej, yang bermaksud produk yang dibeli oleh pelanggan daripada kami membantu untuk meningkatkan imej mereka kerana kualiti kami adalah yang terbaik.”

Bercakap mengenai perancangan masa hadapan, Muhammad ingin bersedia dan melengkapkan dirinya untuk memenuhi trend masa hadapan. “Kami menuju ke arah tempahan mengikut kehendak pelanggan secara besar-besaran dan pada masa yang sama juga memberi personifikasi dalam industri tekstil dan fesyen. Saya telah memulakan projek perintis untuk tempahan mengikut kehendak pelanggan secara besar-besaran serta projek penyelidikan dan pembangunan dalam pemrosesan imej 3D untuk pengukuran badan. Wawasan saya untuk syarikat dalam tempoh sepuluh tahun adalah kami akan menjadi perniagaan yang mengagihkan kuasa pusat, tidak beroperasi di hanya satu lokasi tetapi tersebar di rantau ASEAN.”





LAMPIRAN

Lampiran I

Statistik **Utama**
berkaitan **PKS**

Lampiran II

Senarai **Program**
Pembangunan PKS
dan **Keusahawanan**
pada Tahun 2019

Lampiran III

Glosari
Singkatan

Lampiran IV

Definisi **PKS**

Lampiran 1

Statistik Utama berkaitan PKS

Jadual 1: Bilangan Pertubuhan mengikut Sektor dan Saiz

Sektor	Bilangan Pertubuhan PKS				Bahagian PKS (%)	Firma Besar	Pertubuhan Keseluruhan
	Mikro	Kecil	Sederhana	Jumlah PKS			
Perkhidmatan	649,186	148,078	11,862	809,126	89.2	9,185	88,311
Pembuatan	22,083	23,096	2,519	47,698	5.3	1,403	49,101
Pembinaan	17,321	17,008	4,829	39,158	4.3	1,400	40,558
Pertanian	4,863	4,143	1,212	10,218	1.1	1,410	11,628
Perlombongan & Pengkuarian	217	458	190	865	0.1	161	1,026
Jumlah	693,670	192,783	20,612	907,065	100.0	13,559	920,624

Sumber: Banci Ekonomi 2016: Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana (tahun rujukan 2015), Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 2: Bilangan Pertubuhan PKS mengikut Negeri

(...sambungan)

Negeri	Jumlah PKS	%	Negeri	Jumlah PKS	%
Selangor	179,271	19.8	Negeri Sembilan	32,721	3.6
WP Kuala Lumpur	133,703	14.7	Melaka	31,361	3.5
Johor	98,190	10.8	Terengganu	29,324	3.2
Perak	75,140	8.3	Perlis	6,808	0.8
Pulau Pinang	66,921	7.4	WP Labuan	2,567	0.3
Sarawak	61,036	6.7	WP Putrajaya	1,236	0.1
Sabah	55,702	6.2	Jumlah PKS	907,065	100.0
Kedah	48,894	5.4			
Kelantan	46,618	5.1			
Pahang	37,573	4.1			

Sumber: Banci Ekonomi 2016: Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana (tahun rujukan 2015), Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 3: KDNK PKS mengikut Sektor Ekonomi (RM juta) (harga malar tahun 2015)

	2015	2016	2017	2018 ^P
Pertanian	49,619	49,349	52,288	52,471
Perlombongan & Pengkuarian	2,036	2,203	2,399	2,502
Pembuatan	88,614	92,991	99,331	104,766
Pembinaan	26,005	27,735	29,571	30,748
Perkhidmatan	263,588	280,683	301,018	325,388
Campur: duti import	5,211	5,725	6,552	5,848
KDNK PKS	435,072	458,686	491,159	521,721

*Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran
p: permulaan*

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 4: Pertumbuhan Tahunan KDNK PKS mengikut Sektor Ekonomi (%) (harga malar tahun 2015)

	2015	2016	2017	2018 ^P
Pertanian	2.3	-0.5	6.0	0.3
Perlombongan & Pengkuarian	8.9	8.2	8.9	4.3
Pembuatan	5.9	4.9	6.8	5.5
Pembinaan	7.8	6.7	6.6	4.0
Perkhidmatan	6.6	6.5	7.2	8.1
Campur: duti import	20.3	9.9	14.5	-10.8
KDNK PKS	6.2	5.4	7.1	6.2

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 5: Sumbangan PKS kepada KDNK Keseluruhan mengikut Sektor Ekonomi (%)

	2015	2016	2017	2018 ^P
Pertanian	4.2	4.0	4.0	3.9
Perlombongan & Pengkuarian	0.2	0.2	0.2	0.2
Pembuatan	7.5	7.6	7.6	7.7
Pembinaan	2.2	2.3	2.3	2.3
Perkhidmatan	22.4	22.8	23.2	23.9
Campur: duti import	0.4	0.5	0.5	0.4
% KDNK PKS kepada KDNK Keseluruhan	37.0	37.3	37.8	38.3

*Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran
p: permulaan*

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Lampiran 2

Senarai Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2019

AKSES KEPADA PEMBIAYAAN

Kementerian Hal Ehwal Ekonomi (MEA)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Unit Peneraju Agenda Bumiputera (TERAJU)	Skim Usahawan Permulaan Bumiputera (SUPERB)	<p>Membiayai usahawan baharu / syarikat di peringkat permulaan Bumiputera yang mempunyai idea perniagaan yang inovatif dan kreatif, berumur antara 18 dan 40 tahun dan syarikat mempunyai pemilikan Bumiputera sekurang-kurangnya 60% dalam bentuk geran. Bantuan menerusi program peningkatan keupayaan yang melibatkan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Program Bimbingan & Bertumbuh; • Peringkat Permulaan Pemecut; • Trek Pemecut ASEAN; • Peringkat Pertumbuhan Pemecut; dan • Akses & Pendedahan Global.

Kementerian Pembangunan Usahawan (MED)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Pusat Inovasi dan Kreativiti Global Malaysia (MaGIC)	Program Pemecut	Mempercepat pertumbuhan perusahaan untuk pasaran dan pembiayaan (mempercepat tematik, pemecut serantau, dll.).
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE)	<ul style="list-style-type: none"> • Memupuk keusahawanan dalam kalangan belia; • Peralihan paradigma daripada pencari pekerjaan kepada penyedia pekerjaan; dan • Mewujudkan daya tahan dan kemampuan usahawan.

Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (BKRM)	Pembiayaan PKS	Program pembiayaan yang bertujuan untuk membantu PKS memperoleh akses kepada pembiayaan bagi keperluan modal kerja dan perbelanjaan modal (CAPEX).
Small Medium Enterprise Development Bank Malaysia Berhad (SME Bank)	Program Pembiayaan PKS	Untuk pertumbuhan pasaran dan inklusiviti.
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Program Berimpak Tinggi (HIP) 5: Program Pemangkin yang merangkumi inisiatif Aeroangkasa, LED, BioNext, Peranti Perubatan dan Rel	Mewujudkan juara tempatan menerusi pendekatan yang disasarkan dengan membina keupayaan dan kapasiti syarikat yang mengambil bahagian melalui program pembangunan, peruntukan perisikan pasaran dan peningkatan dalam akses pasaran untuk mewujudkan pertumbuhan PKS yang tinggi.
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Business Accelerator Programme (BAP)	Program bersepadu untuk membangun dan memupuk PKS yang dinamik, berdaya saing dan berdaya tahan menerusi SCORE, pembinaan kapasiti, nasihat dan sokongan teknikal serta sokongan pembiayaan.
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Syariah-Compliant SME Financing Scheme (SSFS)	Memberi bantuan pembiayaan kepada PKS Malaysia yang layak dengan Kerajaan Malaysia telah bersetuju untuk membayar 2% kadar keuntungan yang dikenakan ke atas pembiayaan yang disediakan oleh 13 Institusi Kewangan Islam yang mengambil bahagian.

TEKUN Nasional (TEKUN)	Pembiayaan TEKUN	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan dana kepada PKS untuk pengembangan; • Menyediakan maklumat keusahawanan dan peluang perniagaan kepada peserta TEKUN; • Memberi khidmat nasihat dan sokongan kepada peserta TEKUN; • Membangun komuniti keusahawanan TEKUN yang cekap, inovatif dan progresif; • Memperkenal budaya usahawan dalam kalangan peserta; dan • Menyediakan kemudahan pembiayaan mikro untuk keperluan modal kerja untuk membantu usahawan Bumiputera kecil dalam melaksanakan perniagaan dan projek permulaan yang baharu.
------------------------	------------------	--

Kementerian Kewangan (MOF)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP)	Skim Jaminan Proses Automasi	Membantu PKS dalam semua sektor untuk mendapatkan akses kepada pembiayaan daripada Institusi Kewangan yang mengambil bahagian untuk mengautomasi proses pengeluaran dan mengurangkan pengambilan pekerja asing.
Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP)	Skim Jaminan Modal Kerja	Membantu PKS dalam semua sektor untuk mendapatkan akses kepada pembiayaan daripada Institusi Kewangan yang mengambil bahagian.
Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP)	Skim Jaminan Modal Kerja - Bumiputera	Membantu PKS Bumiputera untuk mendapatkan akses kepada pembiayaan daripada Institusi Kewangan yang mengambil bahagian.
Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP)	Skim Jaminan Modal Kerja - Syarikat di Peringkat Permulaan	Membantu PKS Bumiputera untuk mendapatkan akses kepada pembiayaan daripada Institusi Kewangan yang mengambil bahagian.

Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Bahagian Pembangunan Usahawan Desa (BPUD)	Desa Lestari (DL)	<ul style="list-style-type: none"> Meningkatkan kebolehan masyarakat dalam merancang dan melaksanakan projek-projek di kampung; dan Membangunkan aktiviti ekonomi dengan mewujudkan peluang pekerjaan dan penciptaan kekayaan kepada masyarakat melalui platform kerjasama.
Bahagian Pembangunan Usahawan Desa (BPUD)	Rural Business Challenge (RBC)	<ul style="list-style-type: none"> Menggalakkan belia terutama di kawasan luar bandar untuk memilih keusahawanan sebagai kerjaya pilihan; Mewujudkan peluang pekerjaan dan meningkatkan pendapatan penduduk luar bandar; dan Menggalakkan penghijrahan balikan dengan mewujudkan kawasan luar bandar yang menarik. Ini adalah pertandingan cadangan perniagaan khas untuk belia dengan geran perniagaan akan dianugerahkan untuk merealisasikan pelan perniagaan mereka di kawasan luar bandar.
Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (BKRM) / Bank Pembangunan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia Berhad (SME Bank)	Rural Economy Funding Scheme (SPED) NANO	Penyediaan pembiayaan bagi usahawan luar bandar dalam bidang pembuatan, perkhidmatan, pertanian dan pelancongan desa.

Bank Negara Malaysia (BNM)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
BNM	Dana Bank Negara Malaysia untuk Perusahaan Kecil dan Sederhana (Dana BNM untuk PKS)	Memastikan PKS yang layak menerima kos pembiayaan yang munasabah untuk memulakan perniagaan mereka dan mempromosikan pertumbuhan dan pengembangan mereka.

Credit Guarantee Corporation (CGC)	Skim Pembiayaan yang merangkumi BizMula-i, BizWanita-i dan Skim Bantuan Khas	<ul style="list-style-type: none"> • Membiayai syarikat di peringkat permulaan yang secara amnya menghadapi kesukaran untuk mendapatkan pembiayaan. Prinsip dasarnya adalah untuk menggalakkan dan memupuk perniagaan ahli perniagaan dengan rancangan yang boleh dipercayai, pemahaman perniagaan yang memuaskan dan pemacu keusahawanan yang tinggi; • Membantu usahawan wanita yang ingin mengembangkan perniagaan; dan • Menyasarkan untuk menyediakan bantuan kewangan kepada pelanggan sedia ada yang terjejas oleh bencana alam.
Credit Guarantee Corporation (CGC)	Skim Jaminan: Jaminan Portfolio (PG) / Jaminan Borong (BGJ), BizJamin (sebelumnya Peningkatan Kredit), BizJamin Bumi (sebelum ini sebagai Enhancer Bumi), BizMaju (sebelum ini sebagai Enhancer Excel), BizSME dan Skim Jaminan Flexi	<ul style="list-style-type: none"> • PG / WG - Bekerjasama dengan Institusi Kewangan individu dengan kriteria yang telah dipersetujui dan lebih pantas untuk pembiayaan PKS; dan • Menyediakan skim jaminan untuk membantu PKS mendapatkan kemudahan kredit dari Institusi Kewangan melalui CGC.
Credit Guarantee Corporation (CGC)	Tabung projek Usahawan Bumiputera - i (TPUB-i)	Menyediakan pembiayaan kepada usahawan Bumiputera kecil & sederhana yang telah diperuntukkan projek / kontrak tetapi tidak berjaya mendapatkan pembiayaan daripada Institusi Kewangan.

Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Bank Pertanian Malaysia Berhad (Agrobank)	Dana Pembiayaan Usahawan Pertanian (DPUP)	<ul style="list-style-type: none"> • Skim Kredit Padi (SKP); • Skim Masyarakat & Perdagangan Bumiputera (MPPB); dan • Skim Tabung untuk Makanan (3F).
Lembaga Pertubuhan Peladang (LPP)	Tabung Pembangunan Usahaniaga Peladang (TPUP)	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan pendapatan bersih petani kepada lebih daripada RM4,000 sebulan; dan • Mewujudkan agro-industri baharu yang mampu melaksanakan pengeluaran pertanian, pemprosesan dan produk berskala besar dan produk berkualiti.

Kementerian Tenaga, Sains, Teknologi, Alam Sekitar dan Perubahan Iklim (MESTECC)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Cradle Fund Sdn Bhd (CRADLE)	Insentif Cukai <i>Angel</i>	Direka untuk membantu syarikat di peringkat permulaan berasaskan teknologi di Malaysia untuk meningkatkan pembiayaan dengan menawarkan insentif cukai kepada pelabur <i>angel</i> yang telah melabur di syarikat-syarikat ini.
Kumpulan Modal Perdana Sdn Bhd (KMPSB)	Dana Modal Teroka	Menyediakan pembiayaan modal teroka kepada syarikat berkaitan dalam subsektor elektrik dan elektronik (E&E).

Kementerian Perdagangan Antarabangsa & Industri, Terminal Perindustrian dan Pembangunan Usahawan (MINTRED) Sarawak

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sarawak (SEDC)	Skim Pembiayaan Industri Skala Kecil dan Sederhana (SPIKS)	Menyediakan sokongan pembiayaan untuk modal kerja, pengubahsuaian premis perniagaan sedia ada dan pembelian peralatan jentera / perniagaan untuk PKS dalam sektor pembuatan, perkhidmatan dan ICT dengan faedah 4% setahun.

Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF)	Skim Pinjaman Mudah untuk Usahawan Bumiputera (SLBAE)	Memudahkan dan membantu Pemegang Permit Terbuka (AP) dalam mengembangkan dan mempelbagaikan ke dalam perniagaan yang berkaitan dengan automotif. Program ini turut membantu mengekalkan dan meningkatkan penyertaan Bumiputera dalam industri automotif.
Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF)	Skim Pinjaman Mudah untuk PKS (SLSME)	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi bantuan kepada syarikat di peringkat permulaan dan sedia ada dalam projek, aset tetap dan pembiayaan modal kerja; • Membantu PKS yang beroperasi di premis yang tidak berlesen dengan memindahkan operasi mereka ke tapak atau premis industri yang sah; dan • Membantu PKS untuk meningkatkan daya saing, kecekapan dan produktiviti mereka menerusi penggunaan ICT dalam pengurusan perniagaan dan operasi.
Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF)	Skim Pinjaman Mudah untuk Automasi dan Pemodenan (SLSAM)	<p>Menggalakkan dan membantu syarikat pembuatan untuk:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memodenkan dan mengautomasikan proses pembuatannya; • Menaik taraf keupayaan pengeluaran dan kapasiti; • Mengurangkan kebergantungan kepada aktiviti intensif pekerja dan pekerja asing; • Mempelbagaikan aktiviti tambah nilai yang lebih tinggi; • Merasionalisasi dan menyelaras operasi mereka melalui penggabungan dan pengambilalihan; • Meningkatkan produktiviti; dan • Meningkatkan prestasi eksport.
Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF)	Skim Pinjaman Mudah untuk Sektor Perkhidmatan (SLSSS)	<p>Menyediakan bantuan pembiayaan untuk:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Syarikat perusahaan di peringkat baharu - Mewujudkan usahawan perkhidmatan baharu; dan • Pengembangan / menaik taraf / pemodenan / kepelbagaian bagi penyedia perkhidmatan sedia ada ke dalam aktiviti nilai ditambah yang lebih tinggi dan meningkatkan produktiviti dan kecekapan dalam penyampaian perkhidmatan.

Kementerian Industri Utama (MPI)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia (MTIB)	Program Sokongan Bahan Mentah	Menyediakan pembiayaan untuk perolehan bahan mentah kepada usahawan dalam menyelesaikan pemprosesan produk siap untuk kontrak kerja yang disahkan.
Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)	Skim Pembiayaan Ikhtiar	Mengurangkan kadar kemiskinan di Malaysia dengan menyediakan pembiayaan kepada isi rumah yang miskin bagi membolehkan mereka menjalankan aktiviti ekonomi yang berdaya maju untuk meningkatkan pendapatan isi rumah termasuk i-Mesra, i-Srikandi dan i-Wibawa.
Perbadanan Nasional Berhad (PNS)	Skim Pembiayaan PNS	<ul style="list-style-type: none">• Membangun dan mempromosi Usahawan Bumiputera Tahap Tengah (MLBE) dalam perniagaan francais menerusi bantuan kewangan untuk tujuan pengembangan perniagaan dan permulaan syarikat francais baharu; dan• Membantu pemberi francais menerusi bantuan kewangan.

PEMBANGUNAN MODAL INSAN

Kementerian Komunikasi dan Multimedia Malaysia (KKMM)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC)	eUsahawan	Menggalakkan PKS untuk menyertai perniagaan dalam talian.

Kementerian Hal Ehwal Ekonomi (MEA)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Perbadanan Pembangunan Industri Halal (HDC)	Program Mudahcara Pensijilan Halal (HBT)	Memudahkan penyertaan lebih banyak PKS ke arah pensijilan Halal dan kesediaan pematuhan.
Pihak Berkuasa Kemajuan Pekebun Kecil Perusahaan Getah (RISDA)	Aktiviti Ekonomi Tambahan (AET)	<ul style="list-style-type: none"> • Membolehkan pekebun kecil melakukan aktiviti ekonomi sebagai pendapatan tambahan isi rumah; • Menyediakan bantuan kewangan dari segi jentera, peralatan, bahan mentah dan sebagainya kepada pekebun berkecukupan; • Pekebun kecil menjadi lebih dinamik, inovatif dan mampu menjadi usahawan; dan • Mengoptimalkan sumber sedia ada untuk memaksimumkan pendapatan.
Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan (FELDA)	Latihan Memperkasa Usahawan Sedia Ada	Kursus / bengkel untuk usahawan dan koperasi yang disasarkan berdasarkan permintaan mereka untuk meningkatkan kemahiran bagi mendapatkan pengetahuan dan meningkatkan produktiviti serta membangunkan daya saing dalam kalangan usahawan.
Perbadanan Pembangunan Industri Halal (HDC)	Program Pembangunan Modal Insan Halal	Pengetahuan dan latihan keusahawanan berkaitan Halal termasuk Asas-Asas Industri Halal, Sistem Pengurusan Jaminan Halal, Pengawasan Dalaman Halal, Program Eksekutif Halal dan kursus keusahawanan lain berdasarkan keperluan PKS.

Perbadanan Pembangunan Industri Halal (HDC)	Program Usahasama Strategik antara Syarikat Besar dan Syarikat Halal Tempatan	Perkongsian industri antara syarikat besar (LLC dan MNC) dan syarikat tempatan dengan tujuan untuk meningkatkan daya saing (iaitu kualiti produk atau perkhidmatan) melalui perkongsian pengetahuan (pementoran).
---	---	---

Kementerian Pembangunan Usahawan (MED)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Pusat Inovasi dan Kreativiti Global Malaysia (MaGIC)	Akademi MaGIC	Membina bakat dalam bidang keusahawanan secara berterusan dan sebagai persediaan untuk ekonomi masa hadapan.
Institut Keusahawanan Negara (INSKEN)	INSKEN Business Scale Up Programme yang merangkumi: <ul style="list-style-type: none"> • INSKEN Business Coaching (IBC); dan • Pelan Peningkatan Perniagaan (BEP) 	Menyediakan kemahiran & pengetahuan keusahawanan yang komprehensif dalam membangunkan perniagaan yang mampan melalui bimbingan perniagaan, latihan, perundingan dan pemudahan.
Institut Keusahawanan Negara (INSKEN)	Program Latihan Perniagaan INSKEN untuk Pertumbuhan, Pengembangan dan Kematangan	Latihan (2 hari) yang memberi tumpuan kepada pengetahuan teknikal bertujuan untuk membimbing usahawan menubuhkan & menguatkan operasi perniagaan hari ke hari mereka termasuk tadbir urus perniagaan, pengurusan kewangan, operasi pemasaran & penggunaan teknologi bagi membantu usahawan untuk beroperasi dengan cekap dan berkesan.
Pusat Inovasi dan Kreativiti Global Malaysia (MaGIC)	MaGIC ASEAN Centre of Entrepreneurship (ACE)	Membawa bersama para peserta ekosistem keusahawanan secara serentak untuk kesan jangka panjang negara.

Bank Pembangunan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia (SME Bank)	Upward Scheme	Pembangunan usahawan yang komprehensif.
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Program Pementoran PKS	Meningkatkan pengetahuan PKS dalam bidang pengeluaran, pemasaran dan hal berkaitan Halal bagi industri makanan & minuman menerusi perkongsian amalan terbaik Nestlé.

Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Jabatan Kemajuan Masyarakat (KEMAS)	Kursus Kemahiran Quick Win	<ul style="list-style-type: none"> Mewujudkan kemampunan dalam pembangunan kemahiran melalui kelas dan bengkel sedia ada; Memberi peluang kepada kumpulan sasaran untuk meningkatkan kemahiran dalam bidang sedia ada; dan Mempelbagaikan sumber pendapatan peserta melalui program yang disediakan.
Jabatan Kemajuan Masyarakat (KEMAS)	Kursus Keusahawanan Rintis: Kursus Asas Keusahawanan Rintis	<ul style="list-style-type: none"> Memberi pendedahan kepada kumpulan sasaran mengenai asas keusahawanan untuk memupuk minat dan motivasi mereka dalam keusahawanan; Menyediakan platform kepada usahawan untuk mendaftar perniagaan mereka dengan SSM melalui talian / secara manual; dan Menyediakan nilai ditambah untuk peserta program kemahiran KEMAS.
Jabatan Kemajuan Masyarakat (KEMAS)	Kursus Keusahawanan Rintis: Kursus Online Marketing	<ul style="list-style-type: none"> Memberi pendedahan kepada kumpulan sasaran untuk meningkatkan kemahiran sedia ada dalam pemasaran dalam talian; Mewujudkan usahawan dengan platform pemasaran (akaun) di media sosial seperti Facebook dan Instagram; dan Mewujudkan usahawan yang berpengetahuan dan mahir dalam menggunakan komputer untuk mempromosikan produk / perniagaan di media sosial supaya mereka dapat bersaing dengan jayanya dalam dunia perniagaan.

Jabatan Kemajuan Masyarakat (KEMAS)	Kursus Keusahawanan Rintis: Kursus Penyediaan Rancangan Perniagaan	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi pendedahan kepada kumpulan sasaran mengenai keusahawanan melalui penyediaan pelan perniagaan; • Memastikan peserta menyedari betapa pentingnya pelan perniagaan dan untuk membangunkan rancangan perniagaan mereka sendiri dengan bimbingan pakar yang berpengalaman dan berkemahiran; dan • Menyediakan nilai di tambah kepada peserta program kemahiran KEMAS.
Jabatan Kemajuan Masyarakat (KEMAS)	Kursus Keusahawanan Rintis: Kursus Reka Bentuk Perniagaan	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi peluang kepada kumpulan sasaran untuk meningkatkan kemahiran dan pengetahuan sedia ada dalam mereka bentuk; • Menyediakan platform untuk kumpulan sasaran bagi menaik taraf dan membangunkan bahan promosi seperti logo, kad perniagaan, risalah dan sebagainya; dan • Mewujudkan usahawan yang berpengetahuan dan mahir dalam membangunkan bahan-bahan promosi dengan menggunakan komputer.
Jabatan Kemajuan Masyarakat (KEMAS)	Kursus Keusahawanan Rintis: Kursus Sistem Pengurusan Kewangan	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi peluang kepada kumpulan sasaran untuk meningkatkan kemahiran sedia ada dalam teknik pengurusan kewangan yang sistematik; • Memperkenal pengurusan perkhidmatan dan teknologi kewangan untuk memudahkan pengurusan kewangan perniagaan; dan • Mewujudkan usahawan yang berpengetahuan dan mahir dalam menguruskan kewangan perniagaan dengan menggunakan komputer.

Lembaga Kemajuan Kelantan Selatan (KESEDAR)	Agro Desa	<ul style="list-style-type: none"> • Mewujudkan peluang pekerjaan untuk belia Kelantan (selatan); • Meningkatkan pendapatan usahawan belia sebanyak 30% daripada pendapatan semasa; • Membantu usahawan untuk meningkatkan kualiti dan produktiviti perkhidmatan; • Menggalakkan usahawan untuk mempertimbang usaha sama; • Memberi bantuan kewangan (aset modal) untuk memastikan kejayaan perniagaan; dan • Memenuhi keperluan pasaran.
Lembaga Kemajuan Kelantan Selatan (KESEDAR)	Integpreneur Belia	<ul style="list-style-type: none"> • Membangunkan 50 usahawan belia di Kelantan (selatan); • Mewujudkan peluang pekerjaan untuk belia Kelantan (selatan); • Meningkatkan pendapatan usahawan belia sebanyak 30% daripada pendapatan semasa; • Membantu usahawan untuk meningkatkan kualiti dan produktiviti perkhidmatan; • Menggalakkan usahawan untuk mempertimbang usaha sama; • Memberi bantuan kewangan (aset modal) untuk memastikan kejayaan perniagaan; • Memenuhi keperluan pasaran; dan • Membantu mempromosikan produk dan perkhidmatan.
Lembaga Kemajuan Wilayah Kedah (KEDA)	Program Transformasi Pembangunan Usahawan (EDEP)	Program bersepadu untuk membangun dan memupuk PKS yang dinamik, berdaya saing dan berdaya tahan melalui pembinaan kapasiti, nasihat dan sokongan teknikal serta sokongan kewangan.
Lembaga Kemajuan Wilayah Pulau Pinang (PERDA)	Kursus dan Latihan Keusahawanan	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu usahawan dalam mengurus perniagaan mereka dengan cekap; • Memberi panduan untuk pengurusan kewangan yang berkesan; • Membantu usahawan dalam pengurusan perniagaan; dan • Membantu promosi produk / perkhidmatan.

Majlis Amanah Rakyat (MARA)	Membangunkan Usahawan Lepas Institusi Pendidikan MARA (IPMa)	Untuk membangunkan 4,500 usahawan IPMa dalam tempoh 2016-2020. Sebanyak 750 usahawan IPM disasarkan pada tahun 2019.
Majlis Amanah Rakyat (MARA)	Pembangunan Usahawan	Untuk membantu 77,200 usahawan Bumiputera dalam tempoh 2016-2020. Sejumlah 15,540 usahawan yang disasarkan pada tahun 2019.
Bahagian Pembangunan Usahawan Desa (BPUD)	Program Sokongan Penguatan Keusahawanan Desa	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan pilihan kepada usahawan untuk mendapatkan bantuan kewangan bagi mengembangkan perniagaan mereka; • Menyediakan platform untuk usahawan mendapatkan latihan berkaitan; • Membantu usahawan untuk mempromosikan produk dan perkhidmatan mereka; dan • Menggalakkan usahawan untuk membangunkan produk dan perkhidmatan untuk pasaran eksport.
Lembaga Kemajuan Johor Tenggara (KEJORA)	Kursus dan Latihan Keusahawanan KEJORA	Meningkatkan pengetahuan para usahawan terlatih.
Majlis Amanah Rakyat (MARA)	Pemantapan Syarikat Usahawan Korporat	500 usahawan UKM dan 100 syarikat akan dinilai tiga (3) bintang dalam tempoh 2016-2020. Seramai 100 usahawan PKS disasarkan pada tahun 2019.

Kerajaan Negeri Sabah

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Jabatan Hal Ehwal Wanita Sabah (JHEWA)	Keusahawanan untuk Ibu Tunggal	<ul style="list-style-type: none"> Menyediakan latihan kemahiran intensif untuk ibu tunggal bagi membolehkan mereka memulakan perniagaan sendiri; dan Bidang latihan termasuk menjahit, terapi kecantikan, memasak secara komersial, kraf, penjagaan kanak-kanak dan lain-lain.
Jabatan Pembangunan Perindustrian dan Penyelidikan (JPPP)	Kursus Pemprosesan Teknologi Makanan	<ul style="list-style-type: none"> Meningkatkan kualiti produk; dan Meningkatkan kepelbagaian produk berasaskan sumber tempatan.
Kementerian Pembangunan Luar Bandar, Sabah (KPLBS)	Kursus Kemahiran Kraftangan Tempatan	Membantu usahawan terpilih untuk memperoleh kemahiran dan pengetahuan yang sesuai.
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO)	Skim Usahawan Siswazah	Latihan dan pembangunan usahawan PKS Bumiputera yang progresif dan berdaya tahan.
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO)	Skim Usahawan Teknikal	Melatih dan menyediakan pelan perniagaan untuk lepasan sekolah teknikal dan pekerja bengkel.
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO)	Latihan untuk usahawan berpotensi dan baru	Menyelitikan keusahawanan dan menyebarkan pengetahuan / kemahiran teknikal perniagaan.
Kementerian Pembangunan Luar Bandar, Sabah (KPLBS)	Program Khidmat Masyarakat (Projek Jahit Menjahit)	Memberi panduan kepada wanita luar bandar untuk meningkatkan kemahiran jahit mereka.
Kementerian Perdagangan dan Industri (MTI SABAH)	Kursus untuk Usahawan	Meningkatkan kemahiran dan pembinaan kapasiti dalam pelbagai bidang.

Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat (KPWKM)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Jabatan Pembangunan Wanita (JPW)	Pusat Aktiviti Community Based Enterprose, CBE (PACBE)	Program ini bertujuan memberi peluang kepada wanita dan ibu tunggal daripada pelbagai latar belakang untuk melibatkan diri dalam aktiviti kemahiran seperti menjahit, sulaman dan kursus pemasaran dalam talian.
Jabatan Kebajikan Masyarakat (JKM)	2 Years Exit Programme (2YEP)	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan individu yang dikenal pasti dalam kalangan kumpulan sasaran dengan peluang penjana pendapatan yang lebih besar; dan • Memperkasa kumpulan sasaran untuk menjana pendapatan tambahan untuk membolehkan mereka menjadi bebas dan mandiri.

Kementerian Belia dan Sukan (KBS)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Jabatan Belia dan Sukan (DYS)	Kursus Belia Tani	<ul style="list-style-type: none"> • Mengubah persepsi sektor pertanian; dan • Memberi pandangan mengenai senario pertanian semasa.
Jabatan Belia dan Sukan (DYS)	Program Digital Belia (Pahlawan Muda)	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan platform untuk usahawan memperoleh teknik pemasaran dalam talian, peluang perniagaan dan perkhidmatan sokongan yang ada; • Memberi akses kepada belia B40 dari kawasan bandar dan luar bandar untuk meneroka perniagaan dalam talian melalui pendedahan praktikal dan teknik perniagaan dalam talian; dan • Meningkatkan peluang bagi usahawan muda untuk mengembangkan lagi rangkaian produk digital mereka.

Jabatan Belia dan Sukan (DYS)	Y-Career	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi akses kepada belia B40 dari kawasan bandar dan luar bandar melalui latihan kemahiran khas pada hujung minggu untuk 1-2 bulan berdasarkan keperluan operasi majikan mereka sebelum mereka boleh diserap ke dalam pasaran kerja selepas latihan; • Meningkatkan bekalan pekerja mahir ke industri melalui kerjasama strategik dengan majikan; • Mengurangkan kadar pengangguran terutamanya dalam kalangan belia; dan • Memberi pendedahan dan pendidikan keusahawanan kepada para peserta yang berminat menjadi usahawan.
Jabatan Belia dan Sukan (DYS)	Program Keusahawanan Belia	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan sifat keusahawanan, pengetahuan dan kemahiran bagi usahawan berpotensi, baharu dan sedia ada melalui pelbagai latihan dan program; • Menyediakan pusat sehati untuk usahawan muda bagi membina rangkaian dengan organisasi pembangunan keusahawanan (EDO) dan institusi pembiayaan usahawan (EFI); dan • Membantu usahawan belia untuk mempromosikan dan memasarkan produk dengan konsep perniagaan baharu.

Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Bahagian Kesejahteraan Bandar	Azam Bandar	Meningkatkan kemahiran kumpulan sasaran melalui perniagaan individu yang dapat memberikan pendapatan yang lebih tinggi dan meningkatkan kualiti hidup terhadap pembasmian kemiskinan.

Kementerian Sumber Manusia (MOHR)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Jabatan Pembangunan Kemahiran (JPK)	Sistem Latihan Dual Nasional (NDTS)	<ul style="list-style-type: none"> • Penyediaan lepasan sekolah / penganggur untuk menyokong permintaan tenaga kerja PKS; dan • Meningkatkan kemahiran pekerja sedia ada dan baharu dalam syarikat-syarikat PKS.

Kementerian Perdagangan Antarabangsa & Industri, Terminal Perindustrian dan Pembangunan Usahawan (MINTRED) Sarawak

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
MINTRED SARAWAK	Pembangunan keusahawanan di kawasan terpilih: <ul style="list-style-type: none"> • Pemprosesan & teknologi makanan; • Program Pembangunan Industri Seramik (CIDP); • Songket Tenun; • Meneroka peluang program dalam sektor Komersial dan Perindustrian; dan • Bengkel untuk industri makanan, industri minyak & gas dan industri pembinaan kapal & perkapalan 	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan keusahawanan, pengetahuan teknikal dan kemahiran untuk usahawan sedia ada, berpotensi dan baharu melalui latihan; • Menyebarkan maklumat mengenai peluang perniagaan, bantuan kewangan dan pinjaman, kemudahan infrastruktur dan program terkini; • Berkongsi peluang pelaburan baharu; • Meningkatkan kapasiti dan keupayaan; • Menyokong komuniti perniagaan; • Menggalakkan pelaburan domestik; • Meneroka peluang program dalam sektor komersial dan perindustrian; • Menggalakkan penyertaan usahawan tempatan dalam industri; • Memudahkan pendaftaran, pelesenan dan prosedur tender kepada syarikat Sarawak; dan • Berkongsi keperluan cukai barang dan perkhidmatan (GST).

Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii)	Program Transformasi Bengkel (BWTP)	Meningkatkan daya saing bengkel automotif sedia ada di seluruh negara dengan matlamat untuk meningkatkan tahap kepuasan pelanggan, jualan, dan keuntungan perniagaan bengkel.
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	Program Latihan Eksport	Melengkapi PKS dengan pengetahuan dan kemahiran yang diperlukan untuk meningkatkan keupayaan eksport mereka.
Perbadanan Produktiviti Malaysia (MPC)	Skim Peningkatan Produktiviti Enterpris - Malaysia Productivity Blueprint (SPPE-MPB)	Peningkatan produktiviti.

Kementerian Industri Utama (MPI)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Lembaga Koko Malaysia (MCB)	Kursus Asas Pembangunan Usahawan Coklat Buatan Tangan	Menggalakkan pengeluaran coklat buatan tangan, meningkatkan kapasiti pengeluaran dan mempromosikan produk koko dan coklat tempatan.
Lembaga Koko Malaysia (MCB)	Pembangunan Usahawan Coklat melalui Latihan dan Bimbingan	Meningkatkan pengeluaran coklat dan keusahawanan.
Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia (MTIB)	Latihan dan Bimbingan kepada Penerima Pinjaman Mesin Berteknologi	Meningkatkan produktiviti dan kecekapan PKS Bumiputera dalam pembuatan produk berasaskan kayu.

Kementerian Pelancongan, Seni dan Budaya Malaysia (MOTAC)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
MOTAC	Latihan Usahawan & Kemahiran Usahawan Inap Desa	<ul style="list-style-type: none">• Memupuk keusahawanan dalam kalangan pengendali inap desa; dan• Meningkatkan kualiti perkhidmatan dalam kalangan pengendali inap desa.

Jabatan Kemajuan Orang Asli (JAKOA)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
JAKOA	Bantuan Perniagaan yang berkaitan dengan Keperluan Usahawan	Memberi bantuan jentera, firma, perahu dan lain-lain yang berkaitan dengan keperluan usahawan.

Perbadanan Nasional Berhad (PNS)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
PNS	Program Transformasi Perniagaan	Sumbangan kepada pembangunan usahawan melalui bantuan pembiayaan.

PENERAPAN TEKNOLOGI DAN INOVASI

Kementerian Tenaga, Sains, Teknologi, Alam Sekitar dan Perubahan Iklim (MESTECC)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Technology Park Malaysia (TPM)	Perkhidmatan Inkubasi Maya Lanjutan (ADVISE)	<ul style="list-style-type: none"> • Menyokong syarikat di peringkat permulaan dan memudahkan mereka menjadi usahawan dengan menyediakan perkhidmatan sokongan komprehensif dan kemudahan berkongsi; dan • Menyediakan perkhidmatan inkubasi tanpa sempadan.
Fund Division (FD)	Dana Pra Pengkomersialan	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu dalam membangunkan proses, teknologi atau produk baharu atau penambahbaikan terhadap proses dan teknologi yang sedia ada untuk dikomersialkan; • Mewujudkan persekitaran untuk menggalakkan usahawan tekno; dan • Meningkatkan penggunaan teknologi inovatif dalam komuniti sebagai tanggungjawab sosial.
Cradle Fund Sdn Bhd (CRADLE)	Program Pelaburan Cradle 300 (CIP300)	<ul style="list-style-type: none"> • CIP 300 akan menggantikan produk semasa (CIP 500) yang menawarkan untuk membantu syarikat di peringkat permulaan Malaysia dengan produk atau perkhidmatan berasaskan teknologi; dan • Menawarkan geran bersyarat sehingga RM300,000 (maksima dua (2) kelulusan berturut-turut setiap syarikat) kepada syarikat di peringkat permulaan tempatan dengan produk atau perkhidmatan berasaskan teknologi yang inovatif untuk mencapai pengkomersialan.
Cradle Fund Sdn Bhd (CRADLE)	Ekuiti	Menawarkan pelaburan ekuiti daripada RM300,00 hingga RM800,000 kepada syarikat di peringkat permulaan tempatan dengan produk atau perkhidmatan berasaskan teknologi yang inovatif.
Malaysia Debt Ventures Berhad (MDV)	MDV TACT & MDV Commercialisation Fund	Menyediakan pembiayaan peringkat awal kepada syarikat teknologi untuk pertumbuhan yang lebih tinggi, terutamanya untuk tujuan keperluan modal kerja, pembelian aset / peralatan dan pembangunan perniagaan.

Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC)	Pengkomersialan Dana Penyelidikan dan Pembangunan (CRDF)	Memanfaatkan Sains, Teknologi & Inovasi (STI) untuk pembangunan negara dan penciptaan kekayaan melalui pengkomersialan produk dan proses.
Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC)	Technology Acquisition Fund (TAF)	Menggalakkan penggunaan teknologi asing untuk pembuatan dan pembangunan fizikal produk dan proses yang sedia ada dan baharu bagi meningkatkan penciptaan kekayaan dan kandungan teknologi syarikat Malaysia sambil meningkatkan daya saing global mereka.
Teknologi Park Malaysia (TPM)	TPM Accelerator Program	Memupuk usahawan tekno di peringkat permulaan untuk mengkomersialkan produk dan perkhidmatan yang inovatif melalui program bimbingan yang komprehensif dan integrasi melalui latihan, pementoran, bimbingan dan perundingan, dengan intervensi fizikal dan perkhidmatan inkubasi maya.

Kementerian Pembangunan Usahawan (MED)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Program Berimpak Tinggi (HIP) 6: Inovasi Inklusif	Memperkasa B40 dengan memanfaatkan inovasi. Program ini akan menggalakkan transformasi komuniti, termasuk perusahaan mikro di kawasan luar bandar menerusi pegangan serta penyediaan sokongan teknikal, kewangan dan pengurusan.
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Program Peningkatan Enterpris Bumiputera (BEEP)	Membangunkan potensi PKS Bumiputera di semua negeri. Program ini menyediakan PKS Bumiputera terpilih dengan pakej bantuan menyeluruh, yang terdiri daripada bantuan kewangan dan khidmat nasihat.
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	HIP 2: Platform Pengkomersialan Teknologi (TCP)	Menghubungkan semua inisiatif inovasi sedia ada di bawah satu platform untuk memastikan aliran lancar bagi PKS untuk bergerak dari satu peringkat ke peringkat yang lain dalam proses inovasi keseluruhan.

Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii)	4R2S System	Sistem pengurusan baru 4R2S (Pembaikan, Penggunaan Semula, Kitar Semula, Pembuatan Semula, Perkhidmatan, Alat Ganti yang akan diguna pakai oleh perniagaan sedia ada dan baharu dalam sektor selepas jualan.
Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii)	Program Kecemerlangan Pembekal Automotif (ASEP)	Memperkuh daya saing vendor automotif sedia ada dalam komponen sektor pembuatan ke tahap 3 iaitu keupayaan dalam pembangunan alatan, sebagaimana yang digariskan dalam Dasar Automotif Nasional 2014 melalui Program Kecemerlangan Pembekal Automotif (ASEP) dan Sistem Pengeluaran Lean (LPS) - kemahiran pengurusan.
Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii)	Lean Production System (LPS)	Memperkuh daya saing vendor automotif sedia ada dalam komponen sektor pembuatan ke tahap 3 iaitu keupayaan dalam pembangunan alatan, sebagaimana yang digariskan dalam Dasar Automotif Nasional 2014 melalui Program Kecemerlangan Pembekal Automotif (ASEP) dan Sistem Pengeluaran Lean (LPS) - kemahiran operasi.
Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia (MARii)	MAI Intelligent Technology System (MITS)	Pengkomputeran i-Cloud Automotif dan pengalaman 3D dan untuk membangunkan vendor tempatan sedia ada ke tahap 4.
SIRIM Berhad (SIRIM)	Pelaksanaan Kegiatan Teras yang Disasarkan untuk Meningkatkan Produktivitas dan Pengembangan Pasar UKM Berkolaborasi dengan SIRIM-Fraunhofer	Penerapan teknologi / aplikasi oleh PKS. Skop program ini akan merangkumi aktiviti pelaksanaan aktiviti teras yang bertujuan untuk meningkatkan produktiviti dan pengembangan pasaran PKS seperti: <ul style="list-style-type: none"> • Pengurusan inovasi melalui audit teknologi (analisis rantai nilai); • Meningkatkan pengambilan teknologi PKS; • Meningkatkan pertumbuhan PKS kecil dan mikro; dan • Program menyeluruh.

Kementerian Industri Utama (MPI)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Lembaga Getah Malaysia (LGM)	Program Pembangunan Usahawan Produk Getah secara Inkubator	Meningkatkan jumlah usahawan Bumiputera dalam industri pembuatan berasaskan getah.
Lembaga Koko Malaysia (MCB)	Pembangunan Usahawan Coklat melalui Pemberian Insentif	Meningkatkan produktiviti dan kecekapan pengeluaran dan penjualan usahawan coklat melalui insentif.
Lembaga Minyak Sawit Malaysia (MPOB)	Geran Insentif kepada Perusahaan Kecil Sederhana (PKS) yang Menghasilkan Produk Makanan Tambah Nilai Berasaskan Sawit	Membangunkan sektor minyak kelapa sawit nilai ditambah yang tinggi dengan potensi untuk menjana pendapatan bagi negara serta meningkatkan penggunaan minyak sawit domestik.
Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia (MTIB)	Lean Management and Good Manufacturing Practices (GMP)	Meningkatkan produktiviti dan kecekapan PKS dalam industri pembuatan berasaskan kayu.

Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Bahagian Industri Asas Tani (IAT)	Change Upgrade Product (CUP)	Meningkatkan kualiti produk, pembangunan produk serta pengembangan dan keupayaan produk.

Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI)	<ul style="list-style-type: none"> • Khidmat Nasihat Teknikal; • Seminar/Bengkel Teknologi; • Penilaian mutu produk, lawatan teknikal dan pemantauan prestasi usahawan secara berkala; • Pengawalan Mutu Produk; • Pembangunan 50 Usahawan Baru Berteknologi (IKS & Mikro); dan • Penyelesaian Masalah Teknikal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Perkhidmatan sokongan untuk usahawan; dan • Maklumat / nasihat perkhidmatan, analisis produk, klinik usahawan, seminar dan lampiran.
Perbadanan Pembangunan Bioekonomi Malaysia (Bioeconomy Corp.)	Pembiayaan Pengkomersialan Bioteknologi (BCF)	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan pembiayaan untuk bidang tumpuan bioteknologi; dan • Menyediakan dana sektor awam dan swasta yang sedia ada dengan menyediakan akses mudah bagi kemudahan pembiayaan.

Kementerian Komunikasi dan Multimedia Malaysia (KKMM)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC)	Zon Perdagangan Bebas Digital	Menggalakkan pelaporan PKS.

Kementerian Pendidikan Malaysia (MOE)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
MOE	Rangkaian Penyelidikan Awam-Swasta (PPRN)	Mewujudkan ekosistem mesra pengetahuan dengan: <ul style="list-style-type: none"> • Memperkukuh kerjasama awam-swasta menerusi penyelidikan dan inovasi; • Meningkatkan produktiviti industri melalui penerapan teknologi terkini dan teknologi yang sesuai; • Menggalakkan ahli akademik untuk menjalankan penyelidikan berasaskan permintaan; dan • Menawarkan geran yang sesuai untuk projek inovasi yang didorong oleh permintaan dalam skop pembangunan produk dan proses serta inovasi dan penambahbaikan nilai dalam rantaian bekalan.

Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Lembaga Kemajuan Terengganu Tengah (KETENGAH)	Pembangunan Industri Asas Tani	Pemprosesan, pemasaran dan latihan untuk Projek Tanaman Sayuran, Projek Lada Hitam, Projek Tanaman Buah-Buahan untuk: <ul style="list-style-type: none"> • Memberi peluang pekerjaan; • Meningkatkan pendapatan peserta; dan • Meningkatkan produktiviti pengeluaran makanan.
Lembaga Kemajuan Terengganu Tengah (KETENGAH)	Ternakan Unggas	Pemprosesan dan pemasaran untuk Projek Ternakan Puyuh, Projek Ternakan Ayam Kampung and Ternakan Ayam Pedaging untuk: <ul style="list-style-type: none"> • Memberi peluang pekerjaan; • Meningkatkan pendapatan peserta; dan • Meningkatkan produktiviti pengeluaran makanan.

Kerajaan Negeri Sabah

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Kementerian Perdagangan dan Industri (MTI SABAH)	Program Pembungkusan dan Pembangunan Produk	Meningkatkan kualiti dalam produktiviti untuk mendapatkan sijil Halal bagi produk makanan dan minuman serta kosmetik.

AKSES PASARAN

Kementerian Pembangunan Usahawan (MED)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Pusat Inovasi dan Kreativiti Global Malaysia (MaGIC)	Inisiatif Sosial Malaysia dan Keusahawanan Vibrant (MaSSIVE)	Merealisasikan ekonomi inklusif dengan memajukan pembangunan perusahaan dan sektor perusahaan yang berpengaruh.
Bahagian Keusahawanan Bumiputera dan PKS (BKBP)	Pameran Satu Daerah Satu Industri (SDSI)	<ul style="list-style-type: none"> • Memudahkan penyumberan dan pemasaran produk / perkhidmatan SDSI yang berkualiti tinggi ; dan • Meningkatkan rangkaian dalam kalangan usahawan SDSI serta mewujudkan hubungan perniagaan baharu dan usahasama antara peniaga tempatan dan antarabangsa.
Bahagian Keusahawanan Bumiputera dan PKS (BKBP)	Program Peningkatan Prestasi dan Daya Saing PKS (PKPKS)	Memupuk, mempelopori dan meningkatkan PKS Bumiputera ke tahap yang lebih tinggi daripada perusahaan mikro ke kecil dan sederhana dan pada akhirnya, menjadi syarikat siap sedia eksport yang bersedia memasarkan produk mereka di pasaran domestik dan mengeksport produk dan perkhidmatan mereka di seluruh dunia.
Bahagian Keusahawanan Bumiputera dan PKS (BKBP)	Program Pembangunan Vendor (VDP)	Memudahcarakan vendor PKS Bumiputera dengan bantuan daripada GLC dan MNC bagi industri berasaskan perkhidmatan / pembuatan utama.
Bank Pembangunan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia (SME Bank)	Program Pengeksport Terbaik (BEP)	Kerjasama antara TERAJU, SME Bank & MATRADE.
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	e-Dagang	Peningkatan promosi dan pemasaran e-dagang kepada PKS.
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Industrial Linkages Programmes (ILP)	Membangunkan hubungan antara PKS yang mampu dan MNC / GLC serta syarikat besar.

SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Galakan Eksport Bumiputera (GEB)	Membangunkan eksport PKS Bumiputera melalui bantuan bersepadu ke arah eksplorasi ke dalam pasaran eksport baharu.
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	SME- Brand Development Programme (National Mark)	Meningkatkan kebolehlihatan produk dan perkhidmatan Malaysia di pasaran tempatan dan antarabangsa menerusi National Mark of Malaysian Brand.

Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Lembaga Kemajuan Wilayah Pulau Pinang (PERDA)	Program Pembangunan Pelancongan Pulau Pinang	<ul style="list-style-type: none"> • Peluang untuk usahawan menceburi pasaran antarabangsa; dan • Meningkatkan jualan dan mewujudkan rangkaian perniagaan antara usahawan Pulau Pinang dan luar negara.
Bahagian Pembangunan Usahawan Desa (BPUD)	DesaMall@Online	Meningkatkan hasil jualan tahunan melalui perniagaan dalam talian.
Lembaga Kemajuan Wilayah Pulau Pinang (PERDA)	Program Promosi Dalam Negara	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi peluang kepada usahawan luar bandar untuk mempromosikan produk mereka di seluruh negara; • Membantu meningkatkan jualan dan mengembangkan pasaran produk / perkhidmatan di seluruh negara; • Meningkatkan pendapatan penduduk kampung melalui program inap desa; • Mempelbagaikan produk inap desa sebagai tarikan unik kepada kumpulan sasaran; dan • Membantu dalam menyediakan infrastruktur, promosi dan kursus untuk mengukuhkan lagi peserta.

Lembaga Kemajuan Wilayah Pulau Pinang (PERDA)	Program Promosi Luar Negara	<ul style="list-style-type: none"> • Memastikan usahawan beroperasi di premis yang sesuai; • Membantu usahawan dalam pematuhan perniagaan (cth. pensijilan); • Membantu usahawan dalam mengurus perniagaan mereka dengan cekap; • Memberi panduan dalam pengurusan kewangan yang berkesan; • Membantu usahawan dalam pengurusan perniagaan; • Membantu dalam aktiviti promosi; • Memberi peluang kepada usahawan luar bandar untuk mempromosikan produk mereka di seluruh negara; dan • Membantu meningkatkan jualan dan mengembangkan pasaran produk / perkhidmatan di seluruh negara.
---	-----------------------------	---

Kementerian Perdagangan Antarabangsa & Industri, Terminal Perindustrian dan Pembangunan Usahawan (MINTRED) Sarawak

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
MINTRED SARAWAK	Pameran Usahawan Bumiputera Sarawak	Menyediakan peluang perniagaan dan meningkatkan pendapatan para usahawan.
MINTRED SARAWAK	Pameran & Ekspo Perdagangan Domestik & Antarabangsa	Membantu usahawan dalam mempromosikan produk mereka di pameran antarabangsa / domestik.

Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA)	Pengukuhan Bekalan Ladang Kontrak ke Pasar Tani (KUKUH)	<ul style="list-style-type: none"> • Pengeluaran tanaman selamat supaya dapat meningkatkan pasaran dan mengembangkan program pembangunan pasaran; dan • Membangun infrastruktur pemasaran untuk pematuhan sayuran dan buah-buahan kepada GMP untuk memastikan produk pertanian selamat dan mempunyai akses yang lebih banyak ke negara-negara lain.

Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA)	Penyediaan & Pengukuhan Rangkaian Peruncitan Pasar Tani dan Gerai Buah-buahan Segar (GBBS)	Menyediakan pelbagai kedai runcit untuk petani / pengeluar kecil untuk memasarkan produk mereka secara langsung.
Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA)	Latihan berkaitan Kualiti & Keselamatan kepada Pemasar	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan penerapan pemasaran teknologi dan amalan selepas tuai; dan • Menetapkan peraturan dan piawaian bagi produk untuk memastikan: <ul style="list-style-type: none"> - Kualiti keselamatan & produk; - Pematuhan kepada peraturan & terma perdagangan antarabangsa; dan - Pengawasan, penjajaran dan pengawalseliaan.

Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna (KPDNHEP)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Bahagian Pembangunan Perniagaan (BPP)	Program Pengedaran Berkesan dan Transformasi Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu PKS dalam meningkatkan kualiti produk dari segi pembungkusan, pelabelan, jangka hayat dan kriteria lain untuk memenuhi keperluan oleh peruncit (pasar raya) di Malaysia; dan • Membantu PKS untuk meningkatkan jualan dengan pensampelan, barangan, iklan dan kenaikan pangkat di pelbagai pasar raya besar di seluruh Malaysia.

Kementerian Hal Ehwal Ekonomi (MEA)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan (FELDA)	Program SAWARI	Promosi dan pemasaran produk usahawan FELDA ke SAWARI melalui Program Vendor SAWARI (PVS).

Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	Program Pembangunan Pengeksport Bumiputera (BEDP)	Program bantuan eksport direka untuk syarikat Bumiputera PKS. Program ini membantu PKS untuk membangunkan kemahiran dan pengetahuan yang diperlukan untuk menembusi dan mengembangkan lagi pasaran eksport mereka.
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	eTRADE	Bantuan untuk PKS mengambil bahagian dalam e-pasaran terkemuka antarabangsa melalui eTRADE.
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	Program Berimpak Tinggi (HIP) 4: Going Export Programme (GoEx)	Kenal pasti, memupuk dan membangunkan PKS untuk menjadi lebih kompetitif di arena antarabangsa, menyediakan akses kepada rangkaian antarabangsa dan meningkatkan eksport serta mengembangkan peluang perniagaan baharu dengan pasaran sedia ada atau baharu.
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	Geran Pembangunan Pasaran (MDG) / Geran Promosi Eksport (GPE)	Bantuan untuk PKS, Pembekal Perkhidmatan, Persatuan Perdagangan dan Industri, Dewan Perniagaan dan Badan Profesional untuk menjalankan aktiviti untuk pembangunan pasaran eksport.
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	Program Pembangunan Pengeksport Wanita (WEDP)	Program bantuan eksport yang direka untuk syarikat PKS wanita. Program ini membantu PKS untuk membangunkan kemahiran dan pengetahuan yang diperlukan untuk menembusi dan mengembangkan lagi pasaran eksport mereka.
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	Program Pembangunan Pengeksport Belia (YEDP)	Menyediakan PKS yang berpotensi dengan pengetahuan dan kemahiran yang diperlukan untuk meningkatkan keupayaan eksport mereka.

SIRIM Berhad (SIRIM)	Program Peningkatan Produk dan Kualiti melalui Transformasi Biz, Kualiti Biz, Program INNOPACK dan Program Pek Hijau	Memupuk, mengasah dan mengangkat PKS Bumiputera ke tahap yang lebih tinggi, daripada perusahaan mikro ke kecil dan ke sederhana dan akhirnya menjadi syarikat siap sedia eksport yang bersedia memasarkan produk mereka di pasaran domestik dan mengeksport produk dan perkhidmatan mereka di seluruh dunia.
SIRIM Berhad (SIRIM)	Calibration and Measurement Services	Memastikan semua perkhidmatan pengukuran adalah cekap dan produk yang diuji adalah diiktiraf, perkhidmatan kalibrasi & pengukuran di peringkat global untuk mematuhi piawaian nasional dan antarabangsa di bawah keperluan MRA / perkhidmatan kalibrasi CIPM, perkhidmatan PT, perkhidmatan metrologi undang-undang, pendidikan metrologi, pengesahan dan menyaksikan dan metrologi perundingan.
SIRIM Berhad (SIRIM)	Program Penilaian Kesesuaian Khusus untuk PKS	Menyokong PKS dalam mematuhi piawaian kebangsaan / antarabangsa dan menembusi pasaran global.

Kementerian Industri Utama (MPI)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Lembaga Koko Malaysia (MCB)	Pembangunan Usahawan Coklat melalui Program Promosi Domestik	Meningkatkan jualan coklat di pasaran tempatan.
Lembaga Lada Malaysia (MPB)	Focus on Downstream Activities	Inisiatif bagi usahawan hiliran untuk menghasilkan produk berasaskan lada dan rempah.
Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia (MTIB)	Program Promosi Pasaran Tempatan & Antarabangsa	Meningkatkan jualan industri (PKS) dalam pasaran domestik dan antarabangsa

Kementerian Pelancongan, Kesenian dan Budaya Malaysia (MOTAC)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Perbadanan Pembangunan Kraftangan Malaysia	Program Pemasaran Kraf	Meningkatkan jualan kraf di pasaran domestik dan antarabangsa.
Kementerian Pembangunan Luar Bandar, Sabah (KPLBS)	Pameran dan Jualan	Membantu usahawan terpilih untuk mempromosikan dan menjual produk mereka.

INFRASTRUKTUR

Kementerian Hal Ehwal Ekonomi (MEA)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK)	Pembinaan 6 unit kios di Masjid Sultan Ahmad (Masjid Keputeraan) Paloh 2, Daerah Chiku, Gua Musang	Memberikan enam (6) kios kondusif untuk membantu pengusaha baharu dan juga untuk pengurusan masjid bagi menjana pendapatan melalui penyewaan.
Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK)	Kampung Keusahawanan Berasaskan Kontena di Kawasan Kolam Air Panas Machang	Menaiktaraf Kolam Air Panas dan menyediakan kontena kondusif bagi perusahaan mikro.
Johor Corporation (JCorp.)	Pembangunan Kilang Siap Bina Industri Kecil dan Sederhana untuk Bumiputera di Kawasan Perindustrian Pasir Gudang	<ul style="list-style-type: none"> • Mewujudkan peluang perniagaan untuk PKS di Kawasan Perindustrian Pasir Gudang; dan • Mewujudkan peluang pekerjaan untuk penduduk tempatan.
Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK)	Program Tunas Niaga (PROTUNE)	Mencipta dan meningkatkan kesedaran tentang perniagaan dalam kalangan pelajar sekolah berdasarkan teori dan praktikal sebagai perniagaan sebenar.
Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK)	Kedai - kedai di Jeli dan Kilang PKS di Pengkalan Chepa	<ul style="list-style-type: none"> • Kilang PKS di Pengkalan Chepa menyediakan premis perkilangan yang kondusif untuk mengembangkan PKS; dan • Kedai-kedai di Jeli yang menyediakan premis perniagaan yang kondusif kepada perusahaan mikro.

Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Lembaga Kemajuan Wilayah Kedah (KEDA)	Projek Pembinaan Bengkel Industri Vendor di Sg Namek, Sik	Penyediaan premis perniagaan dengan membina 7 unit bengkel dan bangunan perindustrian bagi usahawan luar bandar.
Lembaga Kemajuan Wilayah Kedah (KEDA)	KEDA Industrial Sosio Ekonomi Hub (Projek Pembinaan Pusat Industri Sosio Ekonomi KEDA, KESOC)	Penyediaan premis perniagaan dengan membina 8 unit bengkel dan bangunan perindustrian bagi usahawan luar bandar.
Lembaga Kemajuan Wilayah Kedah (KEDA)	Taman IKS KEDA	Penyediaan premis perniagaan dengan membina 28 unit bengkel dan bangunan perindustrian bagi usahawan luar bandar.
Lembaga Kemajuan Wilayah Pulau Pinang (PERDA)	Menaik Taraf Premis	<ul style="list-style-type: none"> • Memastikan usahawan beroperasi di premis yang sesuai; dan • Membantu usahawan dalam pematuhan perniagaan (cth. pensijilan).

Kerajaan Negeri Sabah

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
Kementerian Pembangunan Luar Bandar, Sabah (KPLBS)	Pembangunan Usahawan Desa	Membina / menaik taraf bangunan tambahan di Pusat Keusahawanan Desa (PKD) / Tamuniaga / Pusat Pembelajaran Komuniti (CLC) dan menyediakan peralatan yang sesuai bagi usahawan untuk mengendalikan dan memulakan / mengembangkan perniagaan.
Kementerian Pembangunan Luar Bandar, Sabah (KPLBS)	Satu Daerah Satu Produk (SDSP)	Membina / menaik taraf infrastruktur dan menyediakan peralatan untuk usahawan beroperasi dan memulakan perniagaan di kampung terpilih.
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO)	Pembangunan Premis Perniagaan	Penyediaan premis industri untuk usahawan di Taman Perindustrian PKS SEDCO, Arked Perniagaan Pekan Muhibbah, Sg. Manila, Sandakan dan Bazaar Masjid Al-Kauthar, Tawau.

Kementerian Perdagangan Antarabangsa & Industri, Terminal Perindustrian dan Pembangunan Usahawan (MINTRED) Sarawak

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
MINTRED SARAWAK	Pembangunan Inkubator	<p>Biovalley Park:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menyokong pembangunan dan proses produk berasaskan bio; • Menyediakan kemudahan kilang perintis untuk membantu industri menghasilkan ekstrak fitokimia dan inokulum pada skala perintis; • Menyediakan kemudahan ujian dan pembangunan yang berkualiti tinggi bagi industri dalam bentuk analisis produk, peningkatan dan jaminan kualiti; • Melaksanakan penyelidikan dan latihan hubungan untuk industri dan agensi penyelidikan; dan • Menyediakan infrastruktur dan kemudahan untuk inkubator.
MINTRED SARAWAK	Pembangunan Estet Perindustrian	<p>Estet Perindustrian Sibui:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan kemudahan dan infrastruktur yang lebih baik melalui pembangunan estet perindustrian yang sesuai; • Mewujudkan persekitaran yang lebih kondusif untuk transformasi komuniti perniagaan tempatan secara beransur-ansur; dan • Menggalakkan pertumbuhan PKS secara teratur serta mewujudkan lebih banyak aktiviti ekonomi.

Jabatan Kemajuan Orang Asli (JAKOA)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
JAKOA	Bangunan Premis Perniagaan	Penyediaan premis perniagaan untuk usahawan Orang Asli.

PERSEKITARAN PERUNDANGAN DAN PENGAWALSELIAAN

Kementerian Pembangunan Usahawan (MED)

PELAKSANA / AGENSI	NAMA PROGRAM	OBJEKTIF PROGRAM / AKTIVITI
SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Program Berimpak Tinggi (HIP) 1: Integrasi Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan	Mewujudkan satu gerbang untuk pendaftaran perniagaan dan pelesenan untuk menggalakkan pembentukan perniagaan.



Lampiran 3 Glosari Singkatan

Organisasi / Persatuan / Institusi

NAMA	AKRONIM
Agensi Inovasi Malaysia	AIM
Jawatankuasa Penyelarasan ASEAN mengenai Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana	ACCMSME
Asia-Pacific Economic Cooperation	APEC
Association of Southeast Asian Nations	ASEAN
Bank Negara Malaysia	BNM
Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad	CGC
Jabatan Perangkaan Malaysia	DOSM
Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan	FAMA
Inclusive Business Action Network	iBAN
Jabatan Kemajuan Orang Asli Malaysia	JAKOA
Lembaga Pembangunan Wilayah Kedah	KEDA
Majlis Amanah Rakyat	MARA
Institut Automotif, Robotik dan IoT Malaysia	MARii
Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia	MDEC
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia	MATRADE
Perbadanan Produktiviti Malaysia	MPC
Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia	MAMPU
Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia	MARDI
Pusat Inovasi & Kreativiti Global Malaysia	MaGIC
Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia	MIER
Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia	MTIB
Kementerian Komunikasi dan Multimedia Malaysia	KKMM
Kementerian Hal Ehwal Ekonomi	MEA
Kementerian Tenaga, Sains, Teknologi, Alam Sekitar dan Perubahan Iklim	MESTECC
Kementerian Pembangunan Usahawan	MED

Kementerian Sumber Manusia	MOHR
Kementerian Pelancongan, Seni dan Budaya Malaysia	MOTAC
Majlis Pembangunan Usahawan dan PKS Kebangsaan	MPUPK
Organisation for Economic Co-operation and Development	OECD
Perbadanan Usahawan Nasional Berhad	PUNB
Pihak Berkuasa Kemajuan Pekebun Kecil Perusahaan Getah	RISDA
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah	SEDCO
Pelan Strategik Kumpulan Kerja Perusahaan Kecil dan Sederhana	SMEWG
SME Corporation Malaysia	SME Corp. Malaysia
Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad	SJPP
United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific	UNESCAP

Dana

NAMA	AKRONIM
Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i	TPUB-i
<i>My Co-Investment Fund</i>	MyCIF
Skim Penyelesaian Hutang Kecil	SDRS

Program Kerajaan

NAMA	AKRONIM
Program Peningkatan Enterpris Bumiputera	BEEP
<i>Business Accelerator Programme</i>	BAP
Program Berimpak Tinggi	HIPs
Sistem Teknologi Pintar MARii	MITS
Geran Pembangunan Pasaran	MDG
Sistem Latihan Dual Nasional	NDTS
Program Mudahcara Pensijilan Halal	HBT
Satu Daerah Satu Industri	SDSI
Penarafan Daya Saing PKS bagi Peningkatan	SCORE
Program Rakan Kongsi Pelaburan PKS	SIP
Pengukuhan Bekalan Ladang Kontrak ke Pasar Tani	KUKUH

Skim Pembiayaan PKS Patuh Syariah	SSFS
Platform Pengkomersialan Teknologi	TCP
Program Pembangunan Vendor	VDP
Program Transformasi Bengkel	WTP

Terma Lain

NAMA	AKRONIM
Laporan Indeks Dasar PKS ASEAN 2018	ASPI 2018
Pelan Tindakan Strategik ASEAN bagi Pembangunan PKS	SAPSMED
Laman Informasi Nasihat dan Khidmat BNM	BNMLINK
Indeks Harga Pengguna	IHP
Dasar Keusahawanan Nasional 2030	DKN 2030
Institusi Kewangan Pembangunan	DFIs
Pendanaan Ekuiti Ramai	ECF
Institusi Kewangan	FIs
Cukai Barang dan Perkhidmatan	GST
Keluaran Dalam Negeri Kasar	KDNK
Pendapatan Negara Kasar	PNK
Pasukan Petugas Peringkat Tertinggi	HLTF
Revolusi Perindustrian Keempat	Revolusi Industri 4.0
Teknologi maklumat dan komunikasi	ICT
Tabung Kewangan Antarabangsa	IMF
<i>Internet of Things</i>	IoT
Pembiayaan antara Rakan Setara	P2P
Perniagaan Ekuiti Persendirian	PEC
Pengurusan Dana Ekuiti Persendirian	PEMC
Cukai Jualan dan Perkhidmatan	SST
Wawasan Kemakmuran Bersama	SPV 2030
Jadual Input-Output PKS	SME-IO
Pendidikan dan Latihan Teknikal Vokasional	TVET
Suku Ketiga 2018	3Q 2018

Syarikat Modal Teroka	VCC
Syarikat Pengurusan Modal Teroka	VCMC
<i>World Economic Outlook</i>	WEO

Lampiran 4 Definisi PKS

Definisi Baharu PKS

Bagi definisi baharu PKS, kriteria kelayakan sedia ada, iaitu jualan tahunan dan bilangan pekerja kekal sama tetapi paras ambang telah ditingkatkan kepada:

- Sektor pembuatan: Jualan tahunan tidak melebihi RM50 juta ATAU bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 200 orang
- Sektor perkhidmatan dan sektor lain: Jualan tahunan tidak melebihi RM20 juta ATAU bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 75 orang

Definisi terperinci mengikut kategori iaitu mikro, kecil dan sederhana adalah seperti berikut:

Saiz	Mikro		Kecil		Sederhana	
	Jualan Tahunan	Pekerja	Jualan Tahunan	Pekerja	Jualan Tahunan	Pekerja
Pembuatan	<RM300,000	< 5 pekerja	RM300,000 to < RM15 juta	5 to < 75 pekerja	RM15 juta to ≤ RM50 juta	75 to ≤ 200 pekerja
Perkhidmatan & lain-lain sektor			RM300,000 to < RM3 juta	5 to < 30 pekerja	RM3 juta to ≤ RM20 juta	30 to ≤ 75 pekerja

Nota: < kurang daripada
≤ tidak melebihi

Mengikut definisi baharu, semua PKS mesti merupakan entiti yang berdaftar dengan SSM atau badan lain yang setaraf dengannya. Walau bagaimanapun, terdapat beberapa pengecualian termasuk:

- Entiti yang tersenarai awam di papan utama
- Subsidiari kepada:
 - Syarikat tersenarai awam di papan utama;
 - Syarikat multinasional (MNC);
 - Syarikat berkaitan Kerajaan (GLC);
 - Syarikat Menteri Kewangan Diperbadankan (MKD); dan
 - Perusahaan milik Kerajaan Negeri.



SME Corporation Malaysia

Aras 6, SME 1, Blok B, Platinum Sentral,
Jalan Stesen Sentral 2, Kuala Lumpur Sentral
50470 Kuala Lumpur

Talian Info: 1300-30-6000 | Faks: 03-2775 6001

 info@smecorp.gov.my  www.smecorp.gov.my

 www.facebook.com/smecorp  twitter.com/smecorp