

KANDUNGAN

| | |
|-----|--|
| 002 | Perutusan YAB Perdana Menteri |
| | Seksyen I |
| | Penilaian Ekonomi |
| 006 | Bab 1 : Ekonomi Malaysia |
| 018 | Bab 2 : Perkembangan dan Prospek PKS |
| | Seksyen II |
| | Dasar dan Program Pembangunan PKS |
| 052 | Bab 3 : Dasar Pembangunan PKS dan Keusahawanan |
| 062 | Bab 4 : Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2015 |
| 076 | Bab 5 : Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2016 |
| 086 | Bab 6 : Akses kepada Pembiayaan |
| | Seksyen III |
| | Sorotan Khas |
| 104 | • Pendigitalan PKS Malaysia |
| 110 | • Peluang dan Manfaat Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (TPPA) untuk PKS |
| 116 | • Pembangunan Keusahawanan |
| | Seksyen IV |
| 125 | Kisah Kejayaan |
| | Lampiran |
| 144 | Lampiran 1 : Statistik Utama |
| 146 | Lampiran 2 : Senarai Program pada Tahun 2016 |
| 178 | Lampiran 3 : Glosari Singkatan |
| 187 | Lampiran 4 : Definisi PKS |

PERUTUSAN

YAB Perdana Menteri Malaysia

Sejak sedekad yang lalu, pembangunan PKS di Malaysia telah melakar arus perjalanannya yang tersendiri. Kita telah menyaksikan momentum pertumbuhan yang konsisten iaitu kekal di tahap lebih tinggi berbanding pertumbuhan KDNK keseluruhan negara. Pada tahun 2015, PKS menyumbang sebanyak 36.3% kepada KDNK berbanding kurang daripada 30% pada tahun 2005, sementara guna tenaga meningkat kepada 65.5% (2005: 56.8%) dan eksport kepada 17.6% (2005: 16.4%). Asas yang mendorong pertumbuhan ini adalah rangka kerja institusi dan dasar yang jelas.

Walaupun tidak semua PKS mampu berkembang menjadi seperti 'Apple' atau 'Microsoft', tetapi secara kolektifnya PKS mewujudkan peluang pekerjaan, meningkatkan pendapatan, mengubah kehidupan komuniti dan menyediakan asas penting bagi syarikat yang lebih besar. Oleh itu, terdapat kesedaran di seluruh dunia mengenai peranan PKS kepada pasaran ekonomi yang berfungsi secara berkesan. Sama seperti di Malaysia, PKS telah menjadi pemangkin utama dalam pertumbuhan ke arah mencapai negara berpendapatan tinggi dan inklusif menjelang tahun 2020. Pelaksanaan enam Program Berimpak Tinggi dan 26 inisiatif lain di bawah Pelan Induk PKS adalah penting dalam mencapai matlamat dan sasaran ke arah 2020.

Hari ini, walaupun persekitaran ekonomi semakin mencabar, PKS kekal menjadi keutamaan kepada Kerajaan. Pada tahun 2015, sebanyak 150 program pembangunan PKS dilaksanakan dengan jumlah dana bernilai RM5 bilion yang telah memanfaatkan lebih daripada 580,000 PKS dan para pekerjaannya. Bukti menunjukkan bahawa walaupun persekitaran perniagaan lembab, PKS kurang terjejas jika dibandingkan dengan syarikat besar. Sepanjang tahun, PKS kekal bertahan, dengan pertumbuhan sebanyak 6.1% berbanding pertumbuhan keseluruhan ekonomi sebanyak 5%. Prestasi yang menggalakkan ini adalah disebabkan beberapa siri langkah proaktif yang telah diambil oleh Kerajaan sejak awal tahun lepas bagi mengurangkan impak kelembapan ekonomi. Pertumbuhan PKS telah disokong oleh permintaan domestik yang berterusan, terutamanya aktiviti penggunaan dan pelaburan serta peruntukan bantuan pembiayaan tambahan.

Sementara itu, pelaksanaan Program Berimpak Tinggi di bawah Pelan Induk PKS yang semakin rancak turut memberi sokongan kepada PKS sepanjang tahun tersebut. Tumpuan yang lebih diberikan kepada syarikat permulaan dan sedia ada untuk menghasilkan inovasi. Ini bukan saja terhad kepada produk atau perkhidmatan yang canggih, tetapi juga inovasi mampu milik untuk golongan terpinggir, iaitu kumpulan yang berpendapatan 40% terendah dalam piramid dan masyarakat luar bandar. PKS yang berinovasi juga mencatat pertumbuhan dua digit dalam jualan dan eksport, dan secara amnya mereka mempunyai produktiviti dan tahap gaji yang lebih tinggi berbanding norma dalam industri. Pembiayaan alternatif baharu telah wujud khususnya bagi memenuhi keperluan syarikat yang inovatif dan berpertumbuhan tinggi, sementara dana bagi usahawan mikro telah diperlebarkan bagi memanfaatkan lebih ramai usahawan.



Fasa pertama bagi Program Berimpak Tinggi 1 telah disempurnakan dengan pelancaran portal informasi baharu yang dipanggil 'MalaysiaBiz'. Portal tersebut menyediakan butiran tentang pendaftaran perniagaan dan keperluan pelesenan bagi aktiviti perniagaan dalam semua sektor perniagaan, seterusnya meningkatkan kemudahan menjalankan perniagaan. Bagi mengukuhkan prospek jangka panjang PKS, Kerajaan juga dalam peringkat akhir merangka Rang Undang-undang PKS Kebangsaan 2016 yang akan dibentangkan di Parlimen menjelang hujung tahun ini.

Mengenai prospek bagi tahun 2016, pertumbuhan KDNK PKS dijangka kekal mampat sekitar 5.0 – 5.5% meskipun berdepan cabaran luar yang berterusan. Kerajaan akan terus komited dalam pembangunan PKS, dengan 125 program berjumlah RM4.4 bilion yang sedang dilaksanakan di bawah pelbagai Kementerian dan agensi, terutamanya dalam bidang pembiayaan, pembangunan modal insan, akses kepada pasaran dan penerapan teknologi / inovasi. Kaji selidik yang dijalankan oleh SME Corporation Malaysia menunjukkan PKS sedang menangani cabaran ekonomi semasa dengan mengambil langkah pengurangan kos, mencari pasaran baharu dan meningkatkan kecekapan untuk kekal berdaya saing.

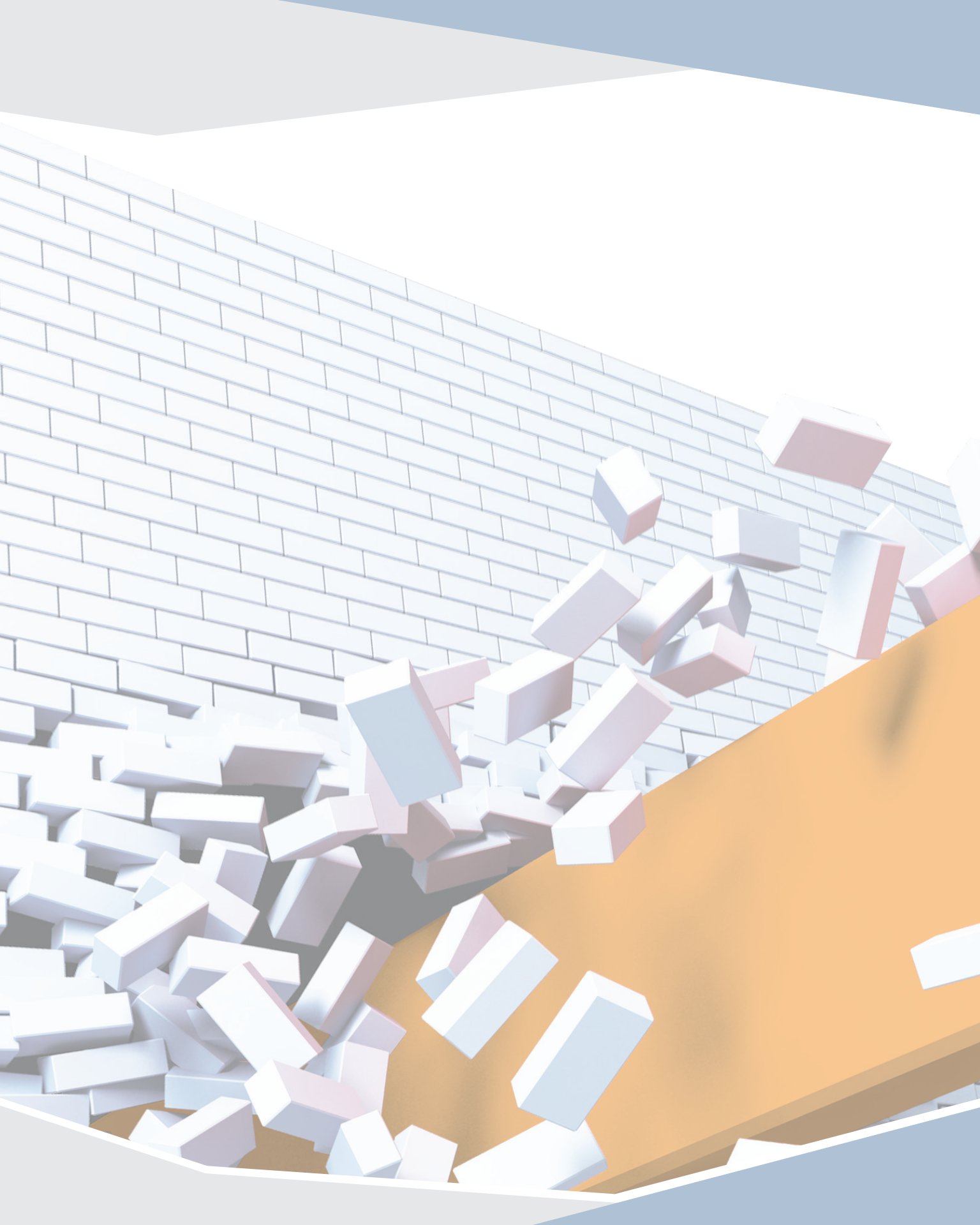
Melangkah ke hadapan, orde dunia baharu kini sedang muncul yang akan membentuk landskap perniagaan. Trend utama yang akan mengubah perniagaan seluruh dunia termasuk Revolusi Industri 4.0, gabungan pendigitalan dan teknologi yang membawa kepada pertumbuhan syarikat Teknologi Kewangan, Penganalisa Data Besar dan e-dagang; serta integrasi serantau dan pembukaan pasaran. Apabila memasuki era baharu ini, PKS perlu menyesuaikan diri serta meraih manfaat. Tambahan pula, cabaran ekonomi telah berubah dengan wujudnya Komuniti Ekonomi ASEAN (*ASEAN Economic Community, AEC*) pada tahun 2015 dan komitmen kepada Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (*Trans-Pacific Partnership Agreement, TPPA*) pada tahun 2018, yang akan mengembangkan potensi saiz pasaran kepada lebih 1 bilion untuk PKS Malaysia. Dengan itu, PKS perlu bangkit untuk bersaing di peringkat antarabangsa dan pada masa yang sama, mengekalkan citarasa tempatan – 'berfikir cara antarabangsa, bertindak cara tempatan (*think global, act local*)'.

Saya yakin kemajuan setakat ini menunjukkan daya tahan dan ketangkasan PKS Malaysia untuk mengubah perniagaan mereka dan melaraskan kepada trend baharu. PKS perlu merubah pemikiran mereka dan mengatasi halangan daripada gabungan cabaran ini yang merupakan tema kepada Laporan Tahunan PKS 2015/2016 – Mengatasi Halangan. Integrasi ke dalam rantai bekalan antarabangsa, memenuhi piawaian antarabangsa, penerapan amalan terbaik dan tadbir urus yang cekap akan membuka laluan bagi mewujudkan generasi baharu syarikat bertaraf dunia. Sektor awam juga sedang membuat penyesuaian supaya kekal relevan kepada keperluan PKS dan mewujudkan ekosistem yang kondusif kepada perniagaan. Tujuan dan aspirasinya tetap tidak berubah, supaya PKS kekal menjadi arus perdana dan trajektori pertumbuhannya dipercepatkan bagi meningkatkan sumbangan KDNK PKS kepada 41% dan sumbangan eksport kepada 23% menjelang 2020.



DATO' SRI MOHD NAJIB

Pengerusi Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan
September 2016



SEKSYEN I

Penilaian Ekonomi

| | |
|--------------------------------------|-----|
| Bab 1 : Ekonomi Malaysia | 006 |
| Bab 2 : Perkembangan dan Prospek PKS | 018 |



Ekonomi Malaysia

Meskipun persekitaran ekonomi adalah mencabar pada tahun 2015, ekonomi Malaysia kekal berdaya tahan, berkembang sebanyak 5.0% (2014: 6.0%), disokong oleh pertumbuhan berterusan dalam permintaan dalam negeri yang dipacu oleh sektor swasta. Pertumbuhan ini juga didorong oleh peningkatan permintaan luar yang sederhana pada separuh kedua tahun 2015. Pada tahun 2016, ekonomi Malaysia dijangka akan terus berkembang, tetapi pada kadar yang lebih sederhana pada 4.0-4.5%. Permintaan dalam negeri akan kekal menjadi pemacu utama pertumbuhan, disokong terutamanya oleh perbelanjaan sektor swasta yang mampan. Daya tahan ekonomi disokong oleh struktur ekonomi yang pelbagai, asas makroekonomi yang kukuh, sistem kewangan yang kukuh dan keupayaan fleksibiliti dasar yang berterusan.



PRESTASI PADA TAHUN 2015

Ekonomi Malaysia mencatatkan pertumbuhan sederhana sebanyak 5.0% pada tahun 2015 (2014: 6.0%). Pertumbuhan telah disokong oleh permintaan dalam negeri yang kukuh, dipacu oleh sektor swasta. **Penggunaan swasta**, terus mencatatkan pertumbuhan sederhana setelah isi rumah menyelaraskan perbelanjaan mereka dengan kos sara hidup yang lebih tinggi berikutan pelaksanaan Cukai Barangan dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*), pelarasan harga ditadbir, rasionalisasi subsidi dan penyusutan nilai ringgit. Walau bagaimanapun, pendapatan boleh guna yang lebih tinggi melalui langkah Kerajaan yang disasarkan kepada isi rumah berpendapatan rendah dan sederhana dan keadaan pasaran pekerja yang stabil menyokong perbelanjaan yang lebih tinggi. Di samping itu, terdapat banyak aktiviti penggunaan dipercepat pada awal tahun sebelum GST dilaksanakan pada April 2015.

Pelaburan swasta adalah sederhana disebabkan pelaburan untuk cari gali baharu bagi minyak dan gas yang lebih rendah pada tahun tersebut. Walau bagaimanapun, impak diimbangi sebahagiannya oleh pelaburan aktiviti hiliran minyak dan gas yang berterusan, dan pelaburan projek baharu dan yang sedang dilaksanakan dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan.

Jadual 1.1 : Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) Benar mengikut Perbelanjaan (harga malar tahun 2010)

| | 2014 | 2015 ^p | 1H 2016 ^p | 2016 ^a |
|--|-------------------------|-------------------|----------------------|-------------------|
| | Pertumbuhan tahunan (%) | | | |
| Permintaan Dalam Negeri ¹ | 5.9 | 5.1 | 5.0 | 4.3 |
| Perbelanjaan Sektor Swasta | | | | |
| Penggunaan | 7.0 | 6.0 | 5.8 | 5.1 |
| Pelaburan | 11.1 | 6.4 | 4.0 | 5.5 |
| Perbelanjaan Sektor Awam | | | | |
| Penggunaan | 4.3 | 4.4 | 5.2 | 2.0 |
| Pelaburan | -4.7 | -1.0 | 1.1 | 1.1 |
| Eksport bersih barangan dan perkhidmatan | 13.2 | -3.8 | -9.8 | 1.1 |
| Eksport | 5.0 | 0.6 | 0.2 | 3.2 |
| Import | 4.0 | 1.2 | 1.6 | 3.4 |
| KDNK Benar | 6.0 | 5.0 | 4.1 | 4.0~4.5 |

¹Tidak termasuk stok, p : permulaan; a : anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2015
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Dari **segi penawaran**, semua sektor ekonomi utama kecuali perlombongan dan pengkuarian mencatatkan pertumbuhan sederhana pada tahun 2015, terjejas oleh permintaan dalam negeri yang lebih perlahan. Namun, industri pembuatan berorientasikan eksport dan perkhidmatan berkaitan perdagangan mendapat manfaat daripada peningkatan permintaan luar negeri daripada ekonomi maju dan membangun yang sederhana. Pertumbuhan dalam sektor perlombongan disokong oleh pengeluaran minyak mentah yang lebih tinggi, manakala sektor pembinaan berkembang pada kadar sederhana ekoran aktiviti kediaman yang perlahan. Walaupun pasaran pekerja kekal stabil secara keseluruhan, kadar pengangguran meningkat kepada 3.1% (2014: 2.9%) apabila lebih banyak sentimen perniagaan yang berhati-hati menyebabkan prospek guna tenaga lebih sederhana menjelang akhir tahun tersebut.

Jadual 1.2 : KDNK Benar mengikut Aktiviti Ekonomi Utama (harga malar tahun 2010)

| | 2014 | 2015 ^p | 1H 2016 ^p | 2016 ^a |
|----------------------------|-------------------------|-------------------|----------------------|-------------------|
| | Pertumbuhan tahunan (%) | | | |
| Pertanian | 2.1 | 1.2 | -6.0 | -0.3 |
| Perlombongan & pengkuarian | 3.5 | 4.7 | 1.4 | 3.5 |
| Pembuatan | 6.2 | 4.9 | 4.3 | 4.1 |
| Pembinaan | 11.7 | 8.2 | 8.4 | 7.9 |
| Perkhidmatan | 6.6 | 5.1 | 5.4 | 4.4 |
| KDNK Benar | 6.0 | 5.0 | 4.1 | 4.0~4.5 |

p : permulaan; *a* : anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2015
 Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Inflasi keseluruhan menurun kepada 2.1% pada tahun 2015 (2014: 3.2%), mencerminkan penurunan harga tenaga dan komoditi global lebih daripada mengimbangi kesan penyusutan nilai ringgit, pelaksanaan GST dan rasionalisasi harga subsidi oleh Kerajaan. Inflasi keseluruhan juga lebih tidak menentu sepanjang tahun 2015 disebabkan oleh satu siri pelarasan harga bahan api dalam negeri.

Jadual 1.3 : Inflasi dan Kadar Pengangguran

| | 2014 | 2015 ^p | 2016 ^a |
|-------------------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------|
| | Pertumbuhan tahunan (%) | | |
| Inflasi | | | |
| Indeks Harga Pengguna (2010 = 100) | 3.2 | 2.1 | 2.0 ~ 3.0 |
| Indeks Harga Pengeluar (2010 = 100) | 1.4 | -4.8 | - |
| Pengangguran | 2.9 | 3.1 | 3.3 ~ 3.5 |

p : permulaan; *a* : anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2015
 Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia



Jadual 1.4 : Imbangan Pembayaran

| | 2014 | 2015 ^p | 2016 ^a |
|---|--------------|-------------------|-------------------|
| | RM bilion | | |
| Akaun Semasa | 48.6 | 34.7 | 19.1 |
| % PNK | 4.5 | 3.1 | 1.0 ~ 2.0 |
| Barangan | 113.3 | 109.6 | 99.5 |
| Eksport Barangan | 678.9 | 685.4 | 707.6 |
| Eksport Kasar (perubahan tahunan, %) | 6.5 | 1.0 | 3.2 |
| Import Barangan | 565.5 | 575.8 | 608.1 |
| Import Kasar (perubahan tahunan, %) | 4.5 | 1.8 | 5.6 |
| Perkhidmatan | -10.7 | -21.0 | -19.2 |
| Pendapatan Primer | -36.6 | -32.0 | -38.0 |
| Pendapatan Sekunder | -17.4 | -21.9 | -23.1 |
| Akaun Kewangan | -80.0 | -50.9 | - |
| Pelaburan Langsung | -18.0 | 4.8 | - |
| Aset | -52.6 | -37.2 | - |
| Liabiliti | 34.6 | 41.9 | - |
| Pelaburan Portfolio | -39.4 | -28.2 | - |
| Aset | -28.1 | -9.1 | - |
| Liabiliti | -11.2 | -19.1 | - |
| Derivatif Kewangan | -1.0 | -0.7 | - |
| Pelaburan Lain | -21.7 | -26.8 | - |
| Kesilapan dan Ketinggalan Bersih | -5.5 | 21.1 | - |
| Imbangan Keseluruhan (penambahan +/- pengurangan -) | -36.5 | 3.8 | - |
| Rizab Antarabangsa BNM Bersih | 405.3 | 409.1 | - |
| Rizab Antarabangsa BNM Bersih (USD bilion) | 115.9 | 95.3 | - |
| Rizab dalam Bilangan Bulan Import Tertanggung | 8.3 | 8.4 | - |

p : permulaan; *a* : anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2015
 Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan Bank Negara Malaysia

Dalam pasaran global yang terus tidak menentu, **sektor luaran** Malaysia kekal berdaya tahan. Meskipun lebih perdagangan adalah besar, lebih akaun semasa mengecil berikutan defisit lebih besar dalam akaun perkhidmatan dan pendapatan sekunder. Paras rizab antarabangsa kekal mencukupi bagi memenuhi obligasi luar negeri jangka pendek, justeru menyediakan penampakan yang lebih daripada mencukupi terhadap kejutan luaran.



PROSPEK PADA TAHUN 2016

Meskipun **ekonomi global** memasuki tahun 2016 dengan jangkaan pemulihan yang sederhana, namun ketidaktentuan dan perkara yang berlaku sepanjang tahun menyebabkan semakan ke bawah prospek pertumbuhan. Tabung Kewangan Antarabangsa (*International Monetary Fund, IMF*) telah membuat semakan ke bawah prospek pertumbuhan bagi tahun 2016 buat kali keempat sejak bulan Oktober 2015 kepada 3.1% (Apr'16: 3.2%), kerana ia meramalkan pertumbuhan yang lebih lemah daripada jangkaan dalam ekonomi maju dan pasaran sedang pesat membangun. Pertumbuhan global justeru kekal sama seperti pada tahun 2015.

Risiko pertumbuhan menjadi lebih perlahan kekal tinggi berikutan ketidaktentuan ekonomi dan politik daripada BREXIT dan pertumbuhan yang jauh lebih sederhana daripada jangkaan dalam ekonomi China yang berpotensi menyebabkan kesan limpahan yang ketara terhadap aktiviti perdagangan global, sentimen pelabur dan harga komoditi. Di samping itu, ketidaktentuan harga minyak dunia serta turun naik yang tinggi dalam aliran modal dan dalam pasaran kewangan akan turut memberi kesan terhadap prospek pertumbuhan beberapa ekonomi yang lebih besar. Ketegangan geopolitik dan faktor berkaitan iklim juga boleh menjejaskan prospek beberapa ekonomi.

Jadual 1.5 : Prospek Ekonomi Dunia IMF (*World Economic Outlook*, WEO) pada Julai 2016

| | 2015 | 2016 _a | 2017 _r |
|---|------------|-------------------|-------------------|
| Output Dunia | 3.1 | 3.1 | 3.4 |
| Ekonomi Maju | 1.9 | 1.8 | 1.8 |
| Amerika Syarikat | 2.4 | 2.2 | 2.5 |
| Kawasan Euro | 1.7 | 1.6 | 1.4 |
| Jepun | 0.5 | 0.3 | 0.1 |
| United Kingdom | 2.2 | 1.7 | 1.3 |
| Ekonomi Sedang Pesat Membangun dan Ekonomi Membangun | 4.0 | 4.1 | 4.6 |
| Asia Sedang Pesat Membangun dan Asia Membangun * | 6.6 | 6.4 | 6.3 |
| China | 6.9 | 6.6 | 6.2 |
| India | 7.6 | 7.4 | 7.4 |
| ASEAN-5 ** | 4.8 | 4.8 | 5.1 |
| Eropah Sedang Pesat Membangun dan Eropah Membangun | 3.6 | 3.5 | 3.2 |
| Amerika Latin dan Carribean | 0.0 | -0.4 | 1.6 |
| Timur Tengah, Afrika Utara, Afghanistan dan Pakistan | 2.3 | 3.4 | 3.3 |
| Jumlah Perdagangan Dunia (barangan dan perkhidmatan) | 2.6 | 2.7 | 3.9 |

Nota: a : anggaran; r : ramalan

* China, India, Indonesia, Malaysia, Filipina, Thailand & Viet Nam

** Indonesia, Malaysia, Filipina, Thailand & Viet Nam

Sumber: IMF World Economic Outlook Update, Julai 2016

IMPAK BREXIT KEPADA MALAYSIA

Berikutan tahap keterbukaan ekonomi Malaysia yang tinggi, peningkatan risiko daripada persekitaran luar termasuk BREXIT semestinya akan memberi implikasi kepada ekonomi dalam negeri. Namun, struktur ekonomi yang pelbagai terus memberi sokongan kepada ekonomi negara untuk menghadapi kejutan luaran. Impaknya boleh dilihat dari dua

sudut, pertama impak secara langsung dan kedua kesan pindahan (*knock-on effect*) kepada ekonomi lain, justeru menjejaskan pertumbuhan ekonomi dunia dan memberi kesan kepada prospek pertumbuhan Malaysia. Impak secara langsung melalui perdagangan adalah minimum kerana United Kingdom (UK) hanya menyumbang sekitar 1.2% dari jumlah eksport Malaysia, manakala Malaysia hanya mengimport 1% dari jumlah import daripada UK pada tahun 2015. Jumlah ini adalah kecil berbanding dengan Republik Rakyat China (RR China), Singapura atau Amerika Syarikat yang mencakupi 36.4% daripada jumlah perdagangan Malaysia.

Dalam ekonomi luar yang mencabar, ekonomi Malaysia dijangka akan berkembang pada kadar lebih sederhana sebanyak 4.0 - 4.5% pada tahun 2016. Unjuran ini adalah berdasarkan permintaan dalam negeri yang terus memacu pertumbuhan, disokong terutamanya oleh perbelanjaan sektor swasta

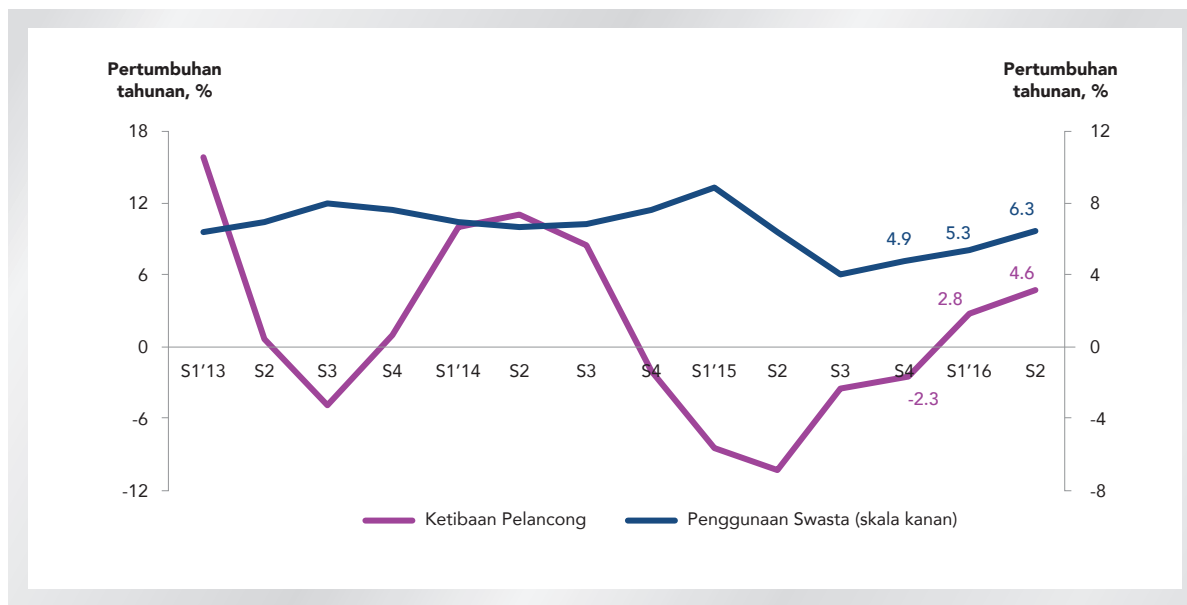
Sementara itu, pelaburan di UK sedikit sebanyak terjejas disebabkan oleh firma besar dan syarikat tersenarai awam (*public-listed companies, PLCs*) Malaysia yang terdedah dalam aset terkawal, operasi kasino dan pembangunan hartanah. Nilai mata wang pound British yang lemah berikutan BREXIT boleh menyebabkan pengurangan keuntungan dan pelaburan kepada syarikat ini, tetapi boleh memberi impak positif kepada perkhidmatan berkaitan dengan pendidikan di UK. Pasaran kewangan bermungkinan kekal tidak stabil kerana peralihan kepada aset yang lebih selamat (*flight to safety*) menyebabkan aliran modal daripada pasaran sedang pesat membangun kepada negara selamat (*safe haven countries*) seperti Amerika Syarikat. Walau bagaimanapun, ekonomi Malaysia mungkin terjejas pada tahun 2016 melalui kesan pindahan yang mengakibatkan permintaan lebih rendah bagi produk dan perkhidmatan Malaysia berikutan permintaan global yang lemah.

Dalam ekonomi luar yang mencabar, ekonomi Malaysia dijangka akan berkembang pada kadar lebih sederhana sebanyak **4.0 - 4.5% pada tahun 2016**. Unjuran ini adalah berdasarkan **permintaan dalam negeri** yang terus memacu pertumbuhan, disokong terutamanya oleh perbelanjaan sektor swasta. Walau bagaimanapun, kadar perkembangan permintaan dalam negeri dijangka menjadi lebih sederhana disebabkan oleh ketidakpastian di peringkat global dan dalam negeri.

Penggunaan swasta diunjurkan lebih sederhana kepada 5.1% (2015: 6.0%) kerana isi rumah membuat pelarasan kepada kos sara hidup yang lebih tinggi dan ketidakpastian pasaran. Perbelanjaan pengguna berkemungkinan mengambil kira impak berterusan daripada pelaksanaan GST dan pengurangan subsidi bahan api. Ketidakpastian dalam

keadaan pasaran pekerja dan penyusutan nilai ringgit dijangka akan menjejaskan perbelanjaan isi rumah dengan sentimen pengguna yang lemah. Menyedari kesan buruk ini, pihak Kerajaan telah mengambil langkah proaktif seperti meningkatkan pendapatan boleh guna dengan mengurangkan caruman pekerja bagi Kumpulan Simpanan Wang Pekerja (KWSP) daripada 11% kepada 8% bagi tempoh Mac 2016 – Disember 2017, pindahan tunai Bantuan Rakyat 1Malaysia (BR1M) yang lebih tinggi dan pelepasan cukai tambahan sebanyak RM2,000 kepada pembayar cukai individu. Bagi aktiviti pelancongan, pelonggaran keperluan perjalanan bagi pelancong dari RR China, pengenalan kepada e-Visa bagi pelancong dari beberapa negara dan usaha promosi berterusan bagi pelancongan bersasaran, dijangka akan memulihkan ketibaan pelancong dan meningkatkan perbelanjaan pelancong di Malaysia.

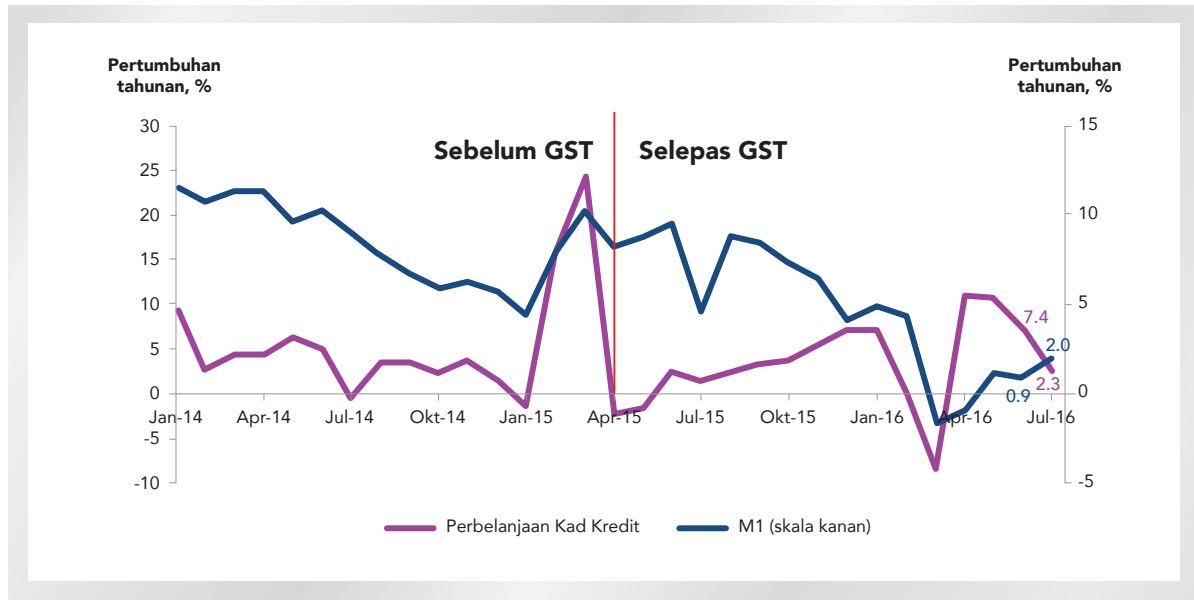
Carta 1.1 : Pertumbuhan Ketibaan Pelancong dan Penggunaan Swasta, %



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia, Tourism Malaysia dan CEIC

Dari segi perbelanjaan isi rumah, penunjuk perbelanjaan pengguna seperti pertumbuhan perbelanjaan kad kredit dan wang secara kecil (*narrow money*, M1) menunjukkan trend menurun dan kemudiannya melonjak sebelum pelaksanaan GST. Manakala, selepas pelaksanaan GST, terdapat penurunan trend dalam pertumbuhan walaupun pada beberapa bulan kebelakangan ini, terdapat kenaikan semula secara perlahan dalam pertumbuhan perbelanjaan kad kredit dan M1.

Carta 1.2 : Pertumbuhan Perbelanjaan Kad Kredit dan Wang Secara Kecil (M1), %



Sumber: Bank Negara Malaysia



Pertumbuhan **pelaburan swasta** dijangka berada di bawah trend purata jangka panjang dengan berkembang sebanyak 5.5% (2015: 6.4%). Aktiviti pelaburan dalam perlombongan hulu seperti telaga minyak diunjurkan lebih lemah berikutan harga komoditi yang rendah. Namun, pelaksanaan projek pelaburan yang sedang dilaksanakan dan baharu terutamanya dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan dijangka menyokong perbelanjaan modal sektor swasta.

Mencerminkan komitmen Kerajaan terhadap perbelanjaan yang lebih berhemat, pertumbuhan **penggunaan awam** dijangka menjadi lebih sederhana, namun akan terus

menyokong pertumbuhan keseluruhan. Sementara itu, **pelaburan awam** dijangka kembali pulih dengan mencatatkan pertumbuhan positif, mencerminkan perbelanjaan yang lebih tinggi bagi aset tetap oleh Kerajaan Persekutuan dan pelaksanaan projek infrastruktur utama yang berterusan oleh syarikat awam.

Dari **segi penawaran**, sektor ekonomi utama diunjurkan berkembang pada kadar yang lebih sederhana pada tahun 2016. Sektor perkhidmatan dan pembuatan akan kekal menjadi penyumbang ekonomi utama kepada pertumbuhan KDNK. Pertumbuhan sektor perlombongan berkemungkinan disokong oleh kapasiti pengeluaran gas baharu meskipun harga minyak dan gas lebih rendah, manakala pertumbuhan sektor pembinaan diunjurkan menurun sedikit. Sektor pertanian dijangka menguncup sedikit disebabkan hasil minyak sawit yang lebih rendah berikutan keadaan cuaca panas dan kering.

Sektor luaran dijangka kekal berdaya tahan dengan lebih akaun semasa yang berterusan meskipun lebih itu mengecil disebabkan oleh kelemahan global. Eksport akan terjejas oleh penurunan harga komoditi dan permintaan yang lebih rendah, manakala import kasar akan berkembang ekoran peningkatan permintaan bagi import pengantara untuk menyokong prestasi eksport pembuatan yang berterusan. Di samping itu, import barangan modal dijangka akan lebih tinggi disebabkan perkembangan pelaburan swasta dalam negeri yang berterusan. Imbangan perdagangan keseluruhan dijangka terus mencatat lebihan yang lebih rendah. Defisit **akaun perkhidmatan** diunjurkan mengecil disebabkan oleh penambahbaikan dalam aktiviti pelancongan. Justeru, lebihan **akaun semasa** dijangka akan berkurangan kepada 1.0 – 2.0% daripada pendapatan negara kasar (PNK).

Inflasi keseluruhan diunjurkan berada pada 2.0 – 3.0 % pada tahun 2016, disebabkan terutamanya oleh pelarasan harga beberapa barangan harga ditadbir seperti kadar tol lebu raya dalam bandar, tambang kereta api, pengurangan rebat tarif elektrik serta kadar pertukaran ringgit yang lemah. Walau bagaimanapun, tekanan inflasi tersebut dijangka dapat dikurangkan dengan kesan GST pusingan pertama yang mengecil, harga tenaga dan komoditi global yang rendah, inflasi global yang lemah, permintaan dalam negeri yang sederhana dan dasar monetari yang akomodatif.

Ekonomi Malaysia melangkah masuk ke tahun 2016 dengan mempunyai kedudukan yang teguh disokong oleh sistem kewangan yang kukuh. Aspek penting yang menyumbang kepada senario ini adalah kepelbagaian aktiviti ekonomi. Justeru, **dasar monetari** pada tahun 2016 memberi tumpuan dalam memastikan keadaan monetari kekal menyokong pertumbuhan dalam negeri yang mampan, mengambil kira risiko pertumbuhan yang lebih rendah daripada persekitaran dalam dan luar negeri. Berikutan prospek ekonomi global dan pembangunan kewangan yang tidak menentu, Kerajaan Malaysia dan Bank Negara Malaysia (BNM) akan memantau dan menilai implikasinya terhadap prospek

pertumbuhan dalam negeri dan inflasi. Dalam mesyuarat Jawatankuasa Dasar Monetari (*Monetary Policy Committee, MPC*) baru-baru ini pada 13 Julai 2016, Kadar Dasar Semalaman (*Overnight Policy Rate, OPR*) telah dikurangkan kepada 3.00% daripada 3.25%, berikutan ketidaktentuan dalam persekitaran global yang berpotensi memberi impak kepada prospek pertumbuhan Malaysia. Bagi memastikan ekonomi dalam negeri terus mengalami pertumbuhan yang kukuh dalam inflasi yang stabil, pelarasan OPR yang baharu tersebut adalah supaya dasar monetari terus kekal akomodatif dan konsisten dengan pendirian dasar, berlatarkan peningkatan risiko pertumbuhan global yang lebih rendah.

Dasar fiskal pada tahun 2016 akan terus tertumpu kepada pengukuhan fiskal dalam persekitaran luar dan dalam negeri yang mencabar. Bajet 2016 yang telah dibentangkan pada bulan Oktober 2015, telah diubah suai pada bulan Januari 2016 bagi mengambil kira jangkaan penurunan harga minyak dunia. Penstrukturan semula bajet tersebut adalah untuk memastikan kedudukan ekonomi dan kewangan berada dalam trajektori yang betul. Selain itu, Kerajaan telah memperkenalkan langkah-langkah untuk mempelbagaikan sumber hasil dengan mengagihkan semula spektrum telekomunikasi, penguatkuasaan cukai yang ketat ke atas penjualan rokok, minuman keras dan kenderaan import di pulau bebas cukai serta memperkemas sistem levi pekerja asing. Pelaksanaan GST juga telah menambah sumber pendapatan Kerajaan. Justeru, sasaran defisit fiskal bagi tahun 2016 adalah pada 3.1% daripada KDNK (2015: 3.2%).

Dengan Rancangan Malaysia Kesebelas menjadi pelan terpenting dalam kemajuan negara bagi mencapai Wawasan 2020, sumber fiskal pada tahun 2016 akan diberi keutamaan kepada projek berimpak tinggi yang mempunyai kesan pengganda yang besar bagi mengurangkan kos. Penekanan akan terus diberi ke arah memastikan pertumbuhan yang inklusif dan mampan melalui peningkatan kebajikan terutamanya dalam bentuk sokongan sosioekonomi bagi menangani kos sara hidup yang tinggi dan menggalakkan penggunaan swasta. Melangkah ke hadapan, dalam menghadapi persekitaran yang tidak menentu, **pembaharuan fiskal yang berterusan** dan **langkah makroekonomi yang berhemat** akan kekal sebagai komponen penting dalam agenda transformasi ekonomi Kerajaan.

Perkembangan dan Prospek PKS

PKS Malaysia tetap berdaya tahan dengan pertumbuhan keluaran dalam negeri kasar (KDNK) benar kekal mampan pada 6.1% pada tahun 2015 walaupun persekitaran luar yang lemah. Pertumbuhan ini adalah menyeluruh, mencerminkan pengembangan dalam semua sektor ekonomi utama. KDNK PKS disokong oleh permintaan dalam negeri, terutamanya aktiviti penggunaan dan pelaburan. Langkah proaktif yang diumumkan semasa penyelarasan Bajet 2015 pada bulan Januari dan September 2015 membantu untuk mengurangkan impak kepada PKS tempatan dengan bukti menunjukkan bahawa PKS kurang terjejas berbanding keseluruhan komuniti perniagaan. Berlatarkan persekitaran ekonomi global dan dalam negeri yang mencabar, PKS Malaysia dijangka berkembang sebanyak 5.0 – 5.5% pada tahun 2016. Jangkaan pertumbuhan ini adalah berdasarkan sekiranya tidak berlaku sebarang perkara yang tidak diduga seperti penurunan yang mendadak dalam penggunaan swasta, penurunan dalam aktiviti pelancongan atau permintaan luar.

PERKEMBANGAN PKS DALAM EKONOMI MAJU DAN EKONOMI SEDANG PESAT MEMBANGUN

Sejak krisis kewangan antarabangsa pada tahun 2008/09, PKS di seluruh dunia terutamanya di negara Pertubuhan Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, OECD) masih belum pulih sepenuhnya daripada kesan selepas krisis tersebut. Adalah dipercayai bahawa perjalanan ke arah pemulihan adalah bergantung pada pelarasan struktur. Bukti menunjukkan PKS terus menghadapi cabaran terutama dalam akses kepada pembiayaan yang merupakan elemen utama bagi pembangunan perniagaan mereka. Kebanyakan Kerajaan di negara tersebut aktif membantu PKS mendapat pembiayaan melalui penyediaan jaminan kredit dan juga memberi perhatian terhadap firma yang inovatif dengan memperkenalkan program baharu dan menggalakkan modal teroka.

Sementara itu, di negara sedang membangun, kepentingan peranan PKS sebagai ejen ekonomi semakin meningkat. Kebanyakan Kerajaan telah mula meletakkan keutamaan yang tinggi terhadap pembangunan PKS dengan berusaha untuk mencapai pertumbuhan yang mampan dan inklusif. Di Afrika dan Asia, jurang pembiayaan adalah besar dan ianya lebih ketara jika mengambil kira perusahaan mikro dan tidak formal. Beberapa negara sedang membangunkan rangka kerja dan pelan PKS yang sesuai bagi pembangunan pada masa hadapan, manakala yang lain secara aktifnya memberi tumpuan terhadap menggalakkan syarikat baharu dan perniagaan kecil sebagai satu cara mewujudkan peluang pekerjaan, mengurangkan kemiskinan dan perpaduan sosial secara keseluruhan.

Beberapa negara sedang membangunkan rangka kerja dan pelan PKS yang sesuai bagi pembangunan pada masa hadapan, manakala yang lain secara aktifnya memberi tumpuan terhadap menggalakkan syarikat baharu dan perniagaan kecil sebagai satu cara mewujudkan peluang pekerjaan, mengurangkan kemiskinan dan perpaduan sosial secara keseluruhan



Pada peringkat Persatuan Negara-negara Asia Tenggara (*Association of South East Asia Nations*, ASEAN), Pelan Tindakan Strategik ASEAN bagi Pembangunan PKS (*ASEAN Strategic Action Plan for SME Development*, SAPSMED 2016-2025) telah dilancarkan sebagai salah satu acara lain di Persidangan ASEAN ke-27 pada November 2015. Pelan tersebut yang dibangunkan oleh Kumpulan Kerja Agensi PKS (*SME Agencies Working*

Group, SMEWG) ASEAN berfungsi untuk mengukuhkan penglibatan dengan PKS, termasuk perusahaan mikro dalam meningkatkan persekitaran ekonomi yang semakin berdaya saing. Tujuannya adalah untuk menyokong pertumbuhan dan pembangunan PKS ke arah mewujudkan PKS yang berdaya saing dan berinovasi di peringkat antarabangsa menjelang tahun 2025. Lima matlamat Pelan Tindakan tersebut adalah untuk mempromosikan teknologi, produktiviti dan inovasi; meningkatkan akses kepada pembiayaan; meningkatkan akses kepada pasaran dan pengantarabangsaan; mengukuhkan dasar dan persekitaran kawal selia; dan menggalakkan keusahawanan dan pembangunan modal insan.

Sementara itu, Kumpulan Kerja Perusahaan Kecil dan Serderhana (*Small and Medium Enterprises Working Group*, SMEWG) di bawah Kerjasama Ekonomi Asia-Pasifik (*Asia-Pacific Economic Cooperation*, APEC) memberi tumpuan untuk menyiapkan Pelan Strategik bagi tahun 2013-2016 dan membangunkan Pelan baharu bagi tahun 2017-2020. Sebagai sebahagian daripada pelan tersebut, Kumpulan Kerja ini telah melaksanakan beberapa projek seperti Pelan Tindakan dan Agenda Kerja Ekonomi Digital (*Digital Economy Action Plan and Work Agenda*, DEAP), termasuk mengadakan bengkel berkenaan Peningkatan Akses kepada Ekonomi Internet untuk Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana (PKS). Melalui bengkel ini, PKS boleh bertukar maklumat mengenai cabaran yang mereka hadapi. Bengkel ini juga memberi penekanan terhadap amalan terbaik bagi menyokong akses PKS dan meningkatkan kesedaran mengenai usaha sektor swasta menyepadukan PKS dalam pasaran antarabangsa dan serantau.

Pada tahun 2016, APEC juga membiayai projek 'Era Pembangunan Baharu bagi PKS di ekonomi anggota APEC melalui Model Perniagaan Dalam Talian ke Luar Talian (*Online-to-Offline, O2O*)'. Dengan kerjasama platform e-dagang utama seperti eBay, Amazon dan Alibaba, projek ini akan meningkatkan dan memudahkan akses PKS kepada pasaran global melalui model perniagaan dan amalan terbaik O2O. Tambahan pula, Filipina dengan sokongan daripada ekonomi anggota APEC yang lain, sedang berusaha melaksanakan Inisiatif Iloilo dengan memberi tumpuan kepada penubuhan Pasaran PKS, platform maya yang dijangka dapat mempromosikan penyertaan PKS dalam Rantaian Nilai Global (*Global Value Chains, GVCs*) dan perdagangan antarabangsa. Projek ini adalah selari dengan matlamat APEC untuk membawa PKS ke aliran utama ekonomi global.

Program lain yang sejajar dengan objektif ini adalah termasuk Bengkel APEC berkenaan Mempromosi Penyertaan PKS dalam Rangkaian Bekalan Makanan yang diadakan pada bulan Mei 2016. Cadangan daripada bengkel tersebut termasuk; meningkatkan ketersediaan dan akses pembiayaan kepada PKS; memodenkan PKS melalui peningkatan akses kepada inovasi, teknologi terkini, e-dagang dan perdagangan digital; menggalakkan program bimbingan atau mentor oleh syarikat besar; mewujudkan rangkaian yang pintar dan penyelarasan; dan mengukuhkan keupayaan pemasaran.

PRESTASI PKS DI MALAYSIA

Tinjauan Keseluruhan: Trend Pertumbuhan PKS bagi Tahun 2011-2015

Sejak penubuhan Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan pada tahun 2004, pertumbuhan keluaran dalam negeri kasar (KDNK) PKS telah mengatasi pertumbuhan KDNK keseluruhan. Begitu juga dalam Rancangan Malaysia Kesepuluh bagi tempoh 2011-2015, PKS terus menunjukkan prestasi yang menggalakkan. Pada tahun 2014, definisi PKS telah dikaji semula dan menyebabkan tambahan kira-kira 8,000 firma memasuki kategori PKS. Berikutan itu, PKS mencatatkan pertumbuhan sekali sahaja yang ketara sebanyak 13.5%. Walau bagaimanapun, jika tidak mengambil kira kesan definisi baharu PKS, pertumbuhan asas (*underlying growth*) bagi tahun 2014 adalah sebanyak 7.9% dan pertumbuhan tahunan purata bagi tempoh 2011-2015 adalah sebanyak 6.7% berbanding pertumbuhan keseluruhan ekonomi negara sebanyak 5.3%. Hasilnya, sumbangan PKS terhadap KDNK meningkat daripada 32.2% pada tahun 2010 kepada 36.3% pada tahun 2015.

Jadual 2.1: KDNK PKS mengikut Aktiviti Ekonomi Utama (harga malar tahun 2010)

| | Sumbangan PKS kepada KDNK | | | Pertumbuhan KDNK PKS |
|--------------------------------|---------------------------|----------------------|--|---|
| | 2010 (% bahagian) | 2015 (% bahagian) | Pertambahan / penurunan bahagian | CAGR ¹ 2011 - 2015 (%) |
| Keseluruhan² | 32.2 | 36.3 | +4.1 | 6.7 |
| Pembinaan | 0.9 | 2.1 | +1.2 | 10.9 |
| Perkhidmatan | 19.6 | 21.4 | +1.8 | 7.1 |
| Perlombongan & pengkuarian | 0.05 | 0.2 | +0.15 | 9.3 |
| Pertanian | 4.3 | 4.3 | 0.0 | 2.9 |
| Pembuatan | 7.2 | 7.9 | +0.7 | 6.7 |

1/ CAGR merujuk kepada kadar pertumbuhan tahunan terkompoun (pertumbuhan asas sebanyak 7.9% pada tahun 2014)

2/ Jumlah nilai ditambah selepas mengambil kira duti import

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

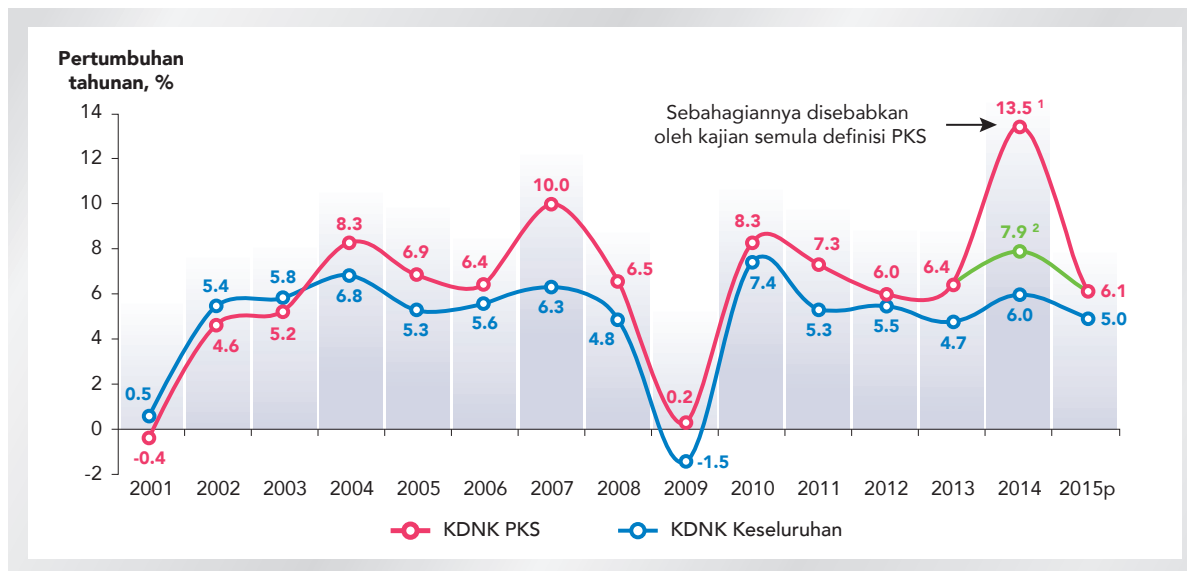
Dari segi prestasi mengikut sektor, PKS dalam sektor perlombongan dan pengkuarian serta pembinaan menunjukkan prestasi yang lebih baik berbanding sektor lain dengan masing-masing berkembang pada kadar pertumbuhan purata sebanyak 9.3% dan 10.9% semasa tempoh tersebut (rujuk Jadual 2.1). Oleh itu sumbangan bahagian sektor ini meningkat pada tahun 2015.

Laporan ini mempunyai siri statistik baharu iaitu mengenai eksport PKS. Jabatan Perangkaan Malaysia juga sedang menjalankan Banci Ekonomi 2016 bagi tahun rujukan 2015 yang mengemas kini statistik profil PKS merentas semua sektor kecuali perdagangan pengedaran (borong dan runcit). Banci Perdagangan Pengedaran telah dijalankan pada tahun 2014. Laporan bagi kedua-dua Banci akan digunakan untuk menghasilkan statistik PKS dan akan disiapkan dan diterbitkan secara berperingkat mulai bulan Jun 2017.

Prestasi pada Tahun 2015

KDNK PKS berkembang dengan kadar sederhana sebanyak 6.1% pada tahun 2015 berbanding pertumbuhan asas sebanyak 7.9% yang dicatatkan pada tahun 2014. Namun, pertumbuhan ini adalah lebih tinggi daripada KDNK keseluruhan negara iaitu sebanyak 5.0% (rujuk Carta 2.1). Pertumbuhan PKS terus disokong oleh aktiviti penggunaan dan pelaburan, walaupun hanya sederhana berbanding tahun sebelumnya.

Carta 2.1: Pertumbuhan KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan, % (harga malar tahun 2010)



p: permulaan

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

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

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia

Kesemua sektor ekonomi utama mencatatkan pertumbuhan sederhana secara keseluruhannya. PKS dalam sektor ekonomi bukan utama, iaitu perlombongan dan pengkuarian, dan pembinaan masing-masing menunjukkan pertumbuhan tertinggi sebanyak 8.9% dan 7.6%. PKS dalam semua sektor kecuali pembinaan berkembang pada kadar yang lebih cepat berbanding pertumbuhan KDNK keseluruhan.

Jadual 2.2: Pertumbuhan KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan mengikut Aktiviti Ekonomi Utama (harga malar tahun 2010)

| | Pertumbuhan ¹ (asas) KDNK PKS 2014 | Pertumbuhan KDNK PKS 2015 | Pertumbuhan KDNK Keseluruhan |
|----------------------------|--|------------------------------|---------------------------------|
| Perlombongan & Pengkuarian | 7.7 | 8.9 | 4.7 |
| Pembinaan | 12.6 | 7.6 | 8.2 |
| Perkhidmatan | 8.3 | 6.6 | 5.1 |
| Pembuatan | 8.6 | 6.0 | 4.9 |
| Pertanian | 2.7 | 2.0 | 1.2 |
| Jumlah | 7.9 | 6.1 | 5.0 |

1/ Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi PKS Baharu bagi 2013
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 2.3: Bahagian KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan mengikut Aktiviti Ekonomi Utama bagi Tahun 2015 (harga malar tahun 2010)

| | Tahun 2015 (peratusan bahagian kepada keseluruhan, %) | |
|----------------------------|---|------------------|
| | KDNK PKS | KDNK Keseluruhan |
| Perkhidmatan | 58.9 | 53.5 |
| Pembuatan | 21.7 | 23.0 |
| Pertanian | 12.0 | 8.9 |
| Pembinaan | 5.7 | 4.4 |
| Perlombongan & Pengkuarian | 0.4 | 9.0 |
| Campur: duti import | 1.3 | 1.3 |
| Jumlah | 100 | 100 |

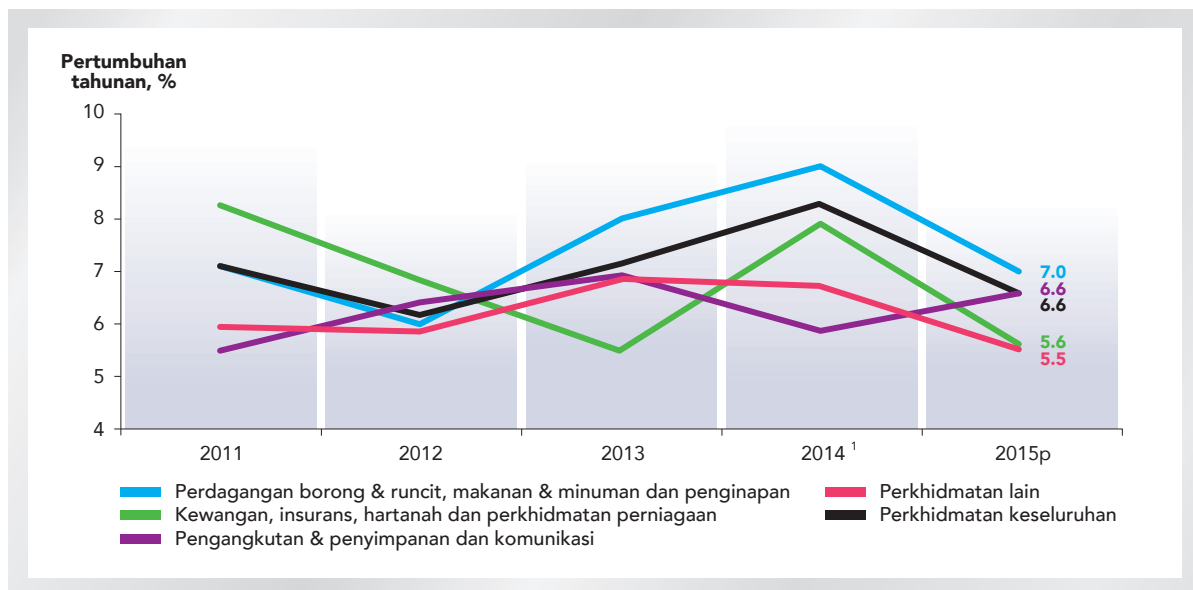
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Dari segi sumbangan mengikut sektor, perkhidmatan, pertanian dan sejak kebelakangan ini pembinaan telah menjadi penyumbang utama kepada KDNK PKS dengan bahagian yang lebih tinggi dicatatkan berbanding dengan struktur KDNK keseluruhan.

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Perkhidmatan

Nilai ditambah PKS dalam sektor perkhidmatan berkembang sebanyak 6.6% pada tahun 2015 (2014: 8.3%) sejajar dengan pertumbuhan sederhana dalam aktiviti penggunaan dan aktiviti pelancongan yang lebih perlahan. Prestasi ini adalah sepertimana yang ditunjukkan oleh pertumbuhan subsektor perdagangan borong dan runcit, makanan dan minuman dan penginapan yang lebih perlahan iaitu merangkumi 60.0% daripada PKS dalam sektor perkhidmatan dan pertumbuhan subsektor kewangan, insurans, hartanah dan perkhidmatan perniagaan yang sederhana iaitu menyumbang sebanyak 20.0% bahagian (rujuk Carta 2.3). Sebaliknya, prestasi subsektor pengangkutan dan penyimpanan terus kekal menggalakkan, disokong sedikit sebanyak oleh aktiviti berkaitan perdagangan yang mendapat manfaat daripada kadar pertukaran ringgit yang lemah. Subsektor teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communications technology, ICT*) juga mencatatkan pertumbuhan yang kukuh berikutan permintaan yang tinggi terhadap perkhidmatan komunikasi data.

Carta 2.2: Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS bagi Subsektor dalam Sektor Perkhidmatan, %

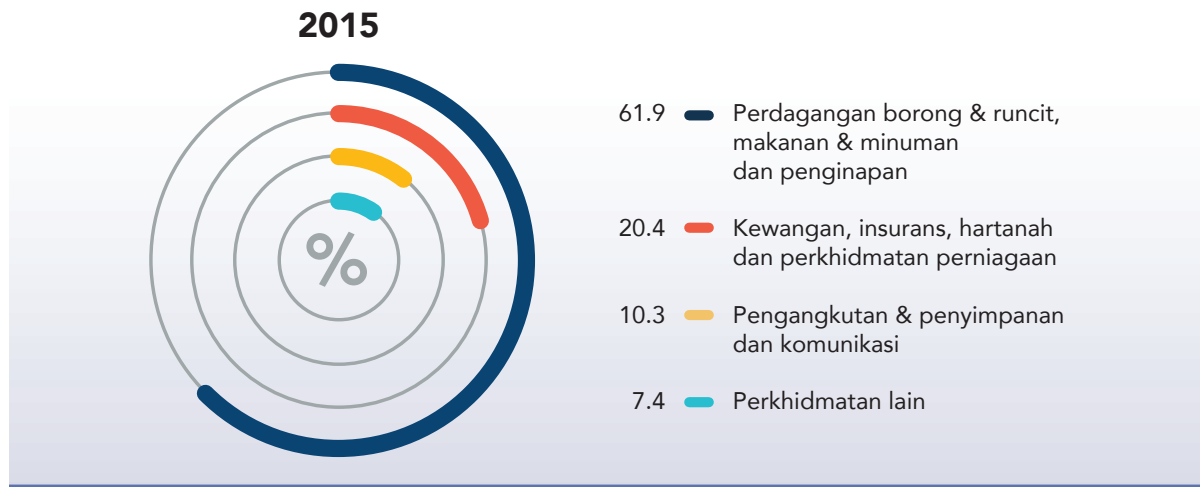


1/ Pertumbuhan berdasarkan Definisi PKS Baharu bagi 2014 berbanding Definisi PKS Baharu bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

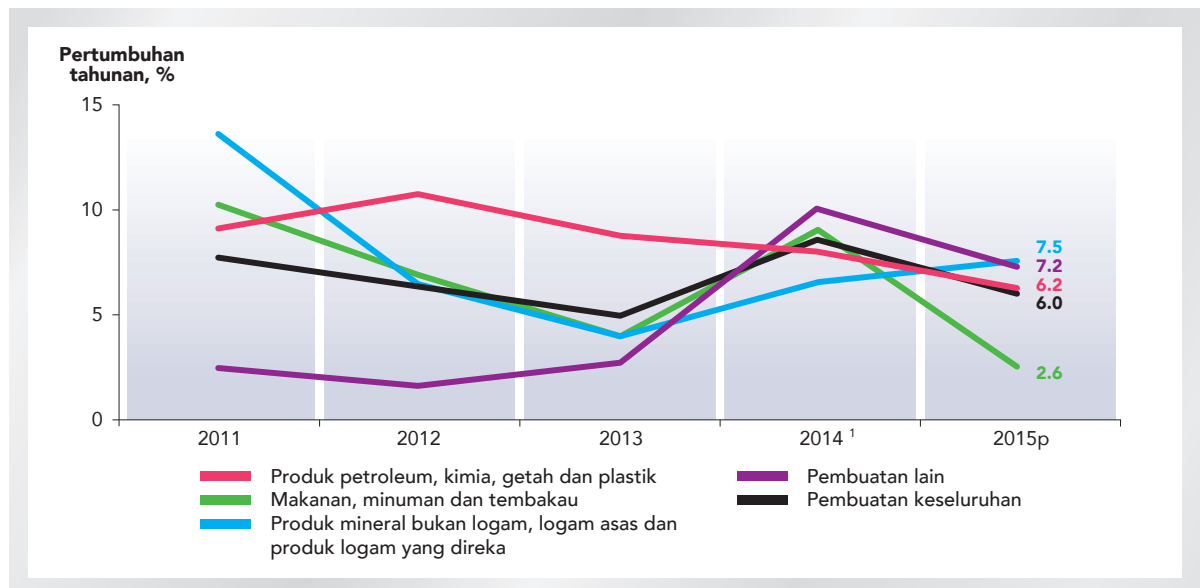
Carta 2.3: Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Perkhidmatan, %



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembuatan

Carta 2.4: Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS bagi Subsektor dalam Sektor Pembuatan, %

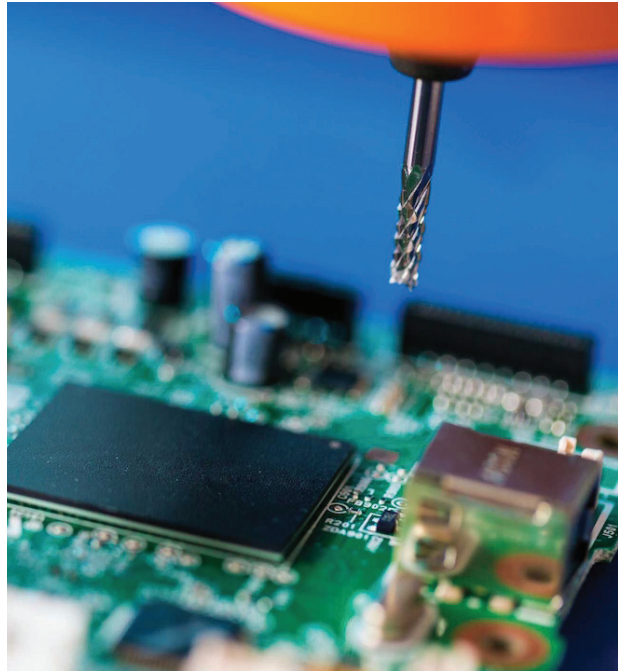


1/ Pertumbuhan berdasarkan Definisi PKS Baharu bagi 2014 berbanding Definisi PKS Baharu bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

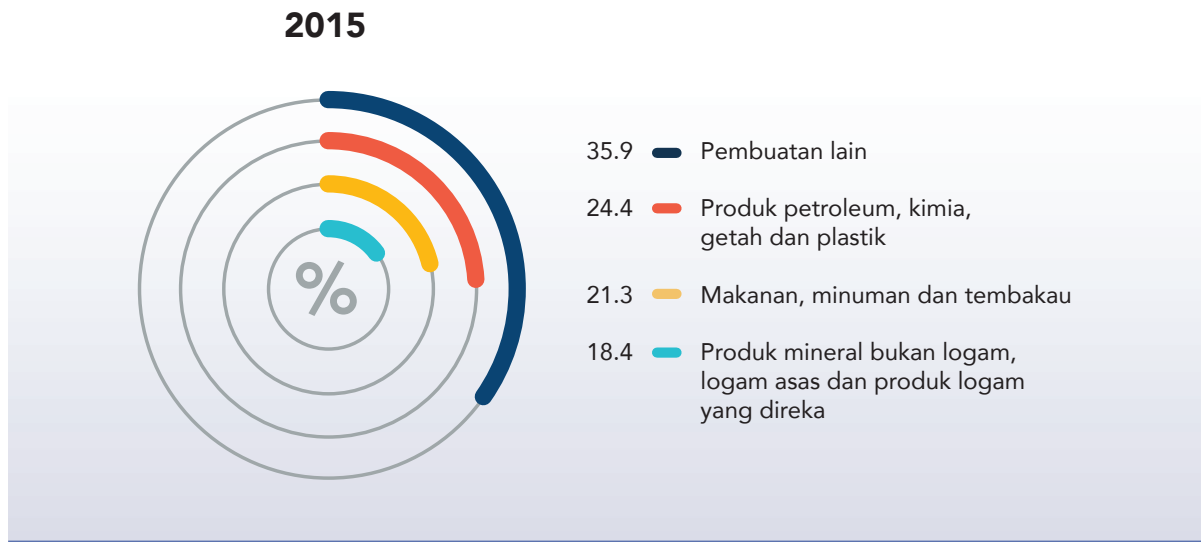
p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Pertumbuhan nilai ditambah PKS dalam sektor pembuatan berkembang sebanyak 6.0% (2014: 8.6%) mencerminkan pertumbuhan sederhana bagi kelompok keluaran berkaitan pengguna terutamanya makanan dan minuman serta produk tembakau (21.3% daripada jumlah nilai ditambah PKS dalam sektor pembuatan) dan kelompok keluaran berkaitan sumber seperti produk petroleum, kimia, getah dan plastik (kira-kira satu perempat daripada jumlah nilai ditambah PKS dalam sektor pembuatan). Keadaan ini sebahagiannya diimbangi oleh pertumbuhan lebih tinggi bagi produk mineral bukan logam, logam asas dan produk logam yang direka (rujuk carta 2.4), yang berkembang sebanyak 7.5% (2014: 6.5%).



Carta 2.5: Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembuatan, %



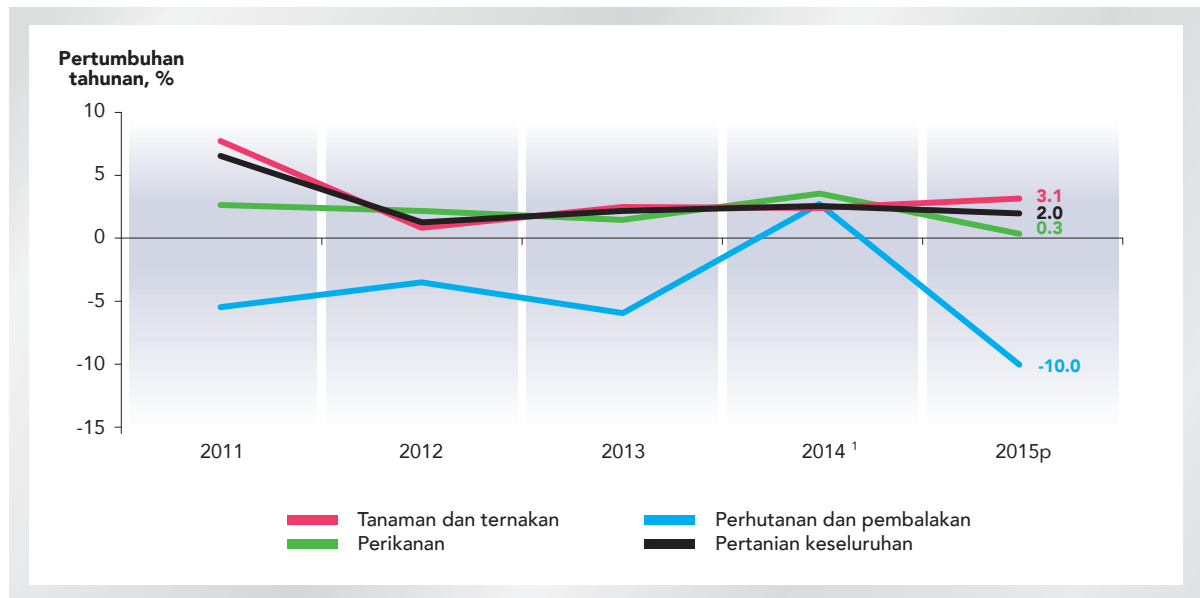
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pertanian

Dalam **sektor pertanian**, **pertumbuhan nilai ditambah PKS** juga sederhana walaupun sedikit kepada 2.0% (2014: 2.7%), sebahagiannya disebabkan oleh pengeluaran minyak sawit mentah yang lebih rendah oleh pekebun kecil berikutan keadaan cuaca yang buruk. Ini termasuk hujan yang berlebihan pada suku pertama tahun 2015 yang menyebabkan banjir di pantai timur Semenanjung Malaysia dan keadaan jerebu yang teruk serta fenomena cuaca El Niño pada separuh kedua tahun tersebut yang mengakibatkan hasil minyak sawit yang rendah dan seterusnya menjejaskan pendapatan PKS. Aktiviti perhutanan dan pembalakan serta ternakan mencatatkan penurunan dalam pertumbuhan nilai ditambah sepanjang tahun. Hampir 80.0% daripada nilai ditambah PKS dalam sektor pertanian terlibat dengan aktiviti tanaman dan ternakan selain aktiviti perikanan dan perhutanan.



Carta 2.6: Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS bagi Subsektor dalam Sektor Pertanian, %

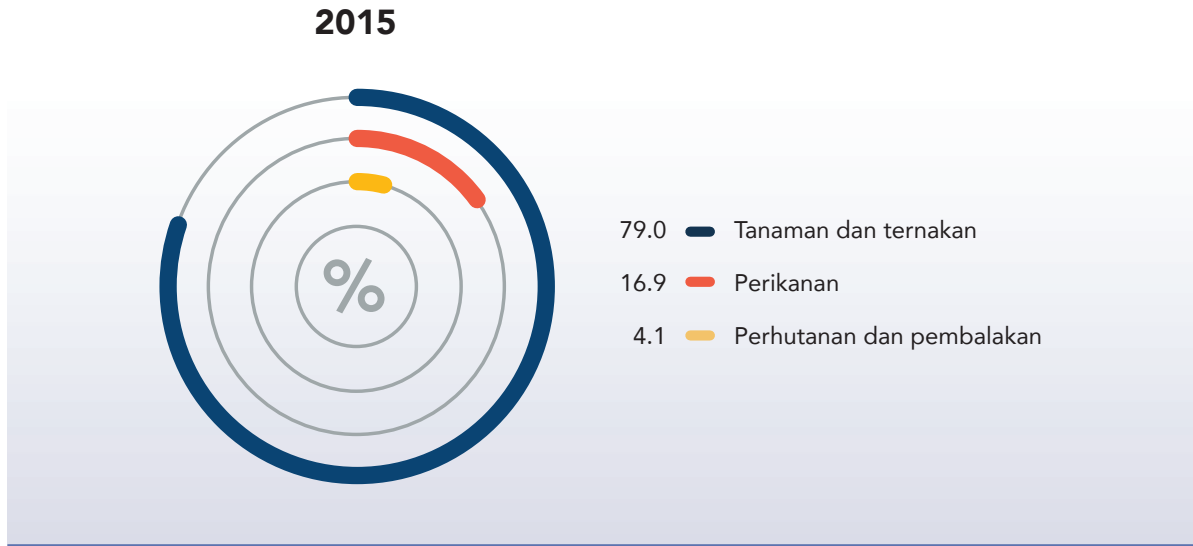


1/ Pertumbuhan berdasarkan Definisi PKS Baharu bagi 2014 berbanding Definisi PKS Baharu bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Carta 2.7: Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pertanian, %



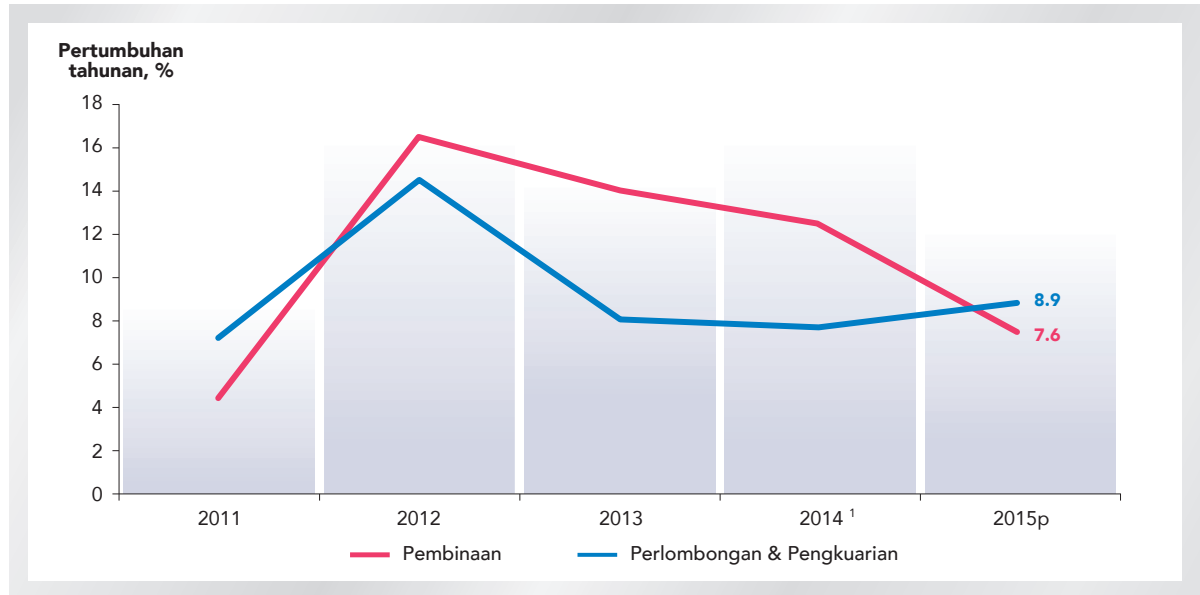
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembinaan dan Perlombongan & Pengkuarian

Pertumbuhan nilai ditambah PKS dalam sektor pembinaan berkembang pada kadar lebih sederhana sebanyak 7.6% pada tahun 2015 berbanding pertumbuhan dua digit sebanyak 12.6% pada tahun 2014. Ini adalah sejajar dengan pertumbuhan sederhana nilai ditambah keseluruhan dalam sektor pembinaan sepanjang tahun tersebut. Pertumbuhan sederhana ini adalah dalam subsektor perdagangan khas, bukan kediaman dan bangunan kediaman, manakala aktiviti kejuruteraan awam yang mencakupi kira-kira 20.0% daripada jumlah nilai ditambah PKS dalam sektor pembinaan kekal mampan.



Carta 2.8: Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembinaan dan Perlombongan & Pengkuarian, %

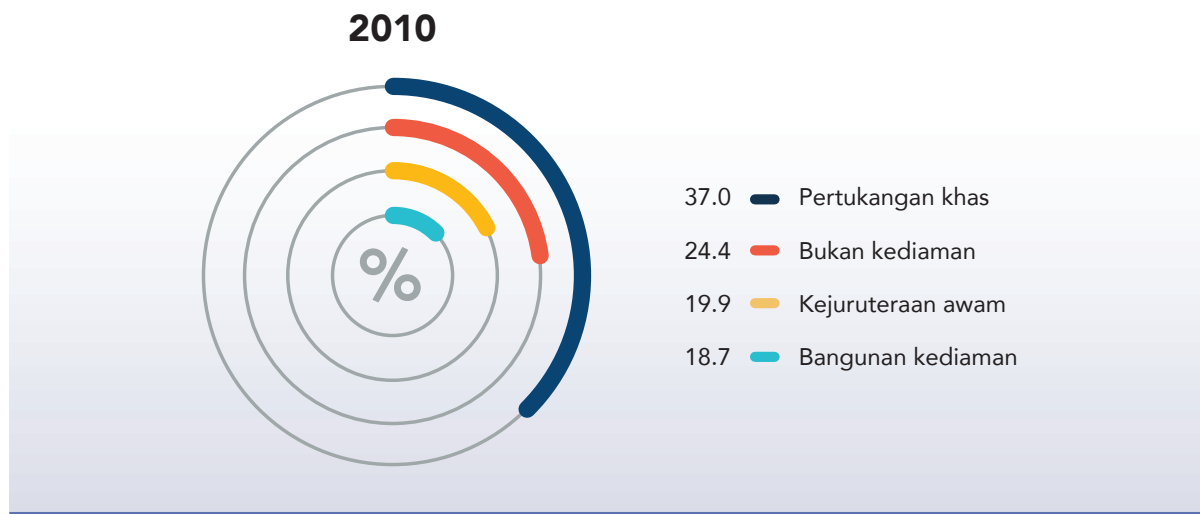


^{1/} Pertumbuhan berdasarkan Definisi PKS Baharu bagi 2014 berbanding Definisi PKS Baharu bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

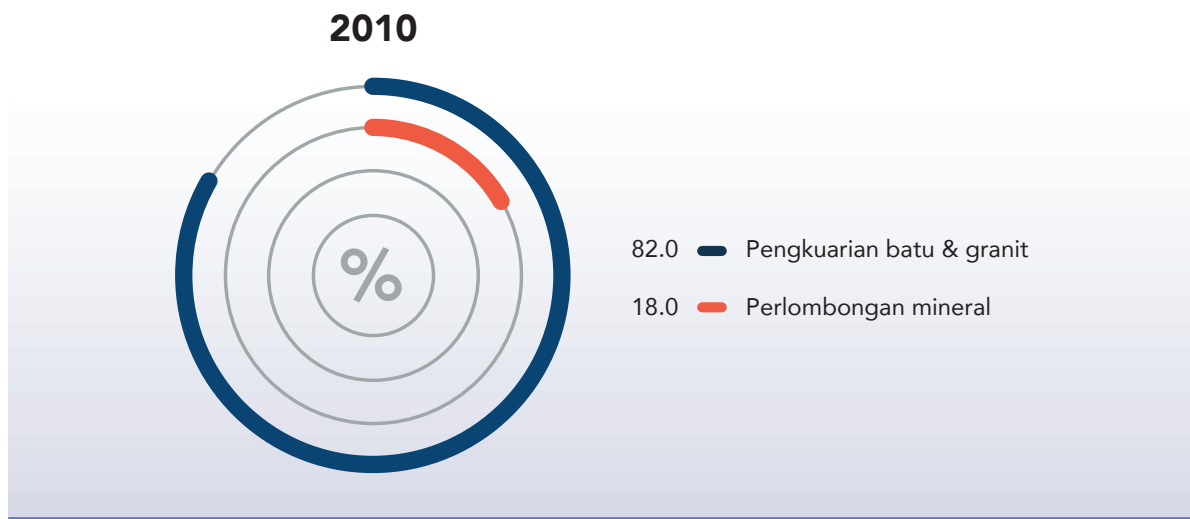
p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Carta 2.9: Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembinaan, %



Sumber: Banci Ekonomi 2011, Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana, Jabatan Perangkaan Malaysia

Carta 2.10: Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Perlombongan & Pengkuarian, %

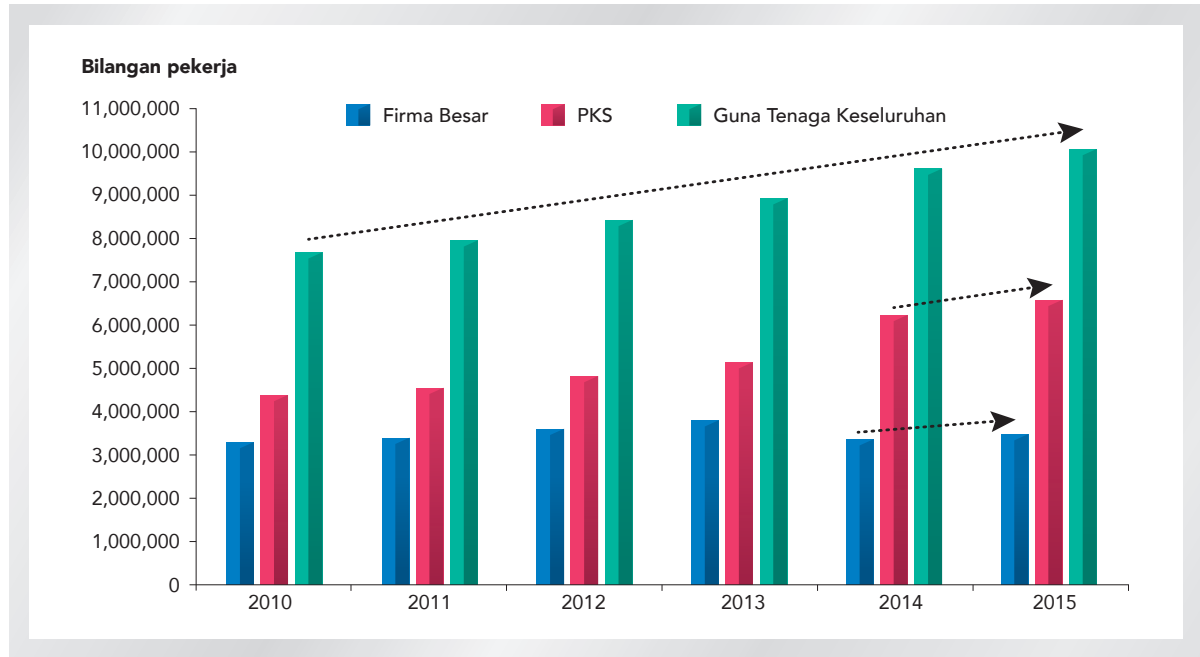
Sumber: Banci Ekonomi 2011, Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana, Jabatan Perangkaan Malaysia

Sementara itu, **pertumbuhan nilai ditambah PKS dalam sektor perlombongan dan pengkuarian** terus kekal pada tahap tinggi sebanyak 8.9% pada tahun 2015 (2014: 7.7%), didorong oleh aktiviti pengkuarian batu. Pertumbuhan PKS dalam sektor ini adalah lebih tinggi daripada pertumbuhan keseluruhan sektor sebanyak 4.7% kerana pertumbuhan keseluruhan sektor terjejas ekoran pengeluaran minyak dan gas yang lebih perlahan iaitu kebanyakannya dimiliki oleh syarikat besar.

Guna Tenaga PKS

Sumbangan PKS kepada jumlah guna tenaga telah meningkat hasil daripada peningkatan yang stabil dalam guna tenaga oleh PKS berbanding dengan firma besar. Pada tahun 2015, guna tenaga PKS meningkat sebanyak 5.6% kepada 6.6 juta pekerja berbanding pertumbuhan guna tenaga firma besar sebanyak 3.4%. Walau bagaimanapun, pertumbuhan guna tenaga PKS semasa tempoh tersebut adalah lebih rendah berbanding pada tahun 2014 kerana terdapat pelarasan pada tahun 2014 berikutan kesan sekali sahaja kajian semula definisi PKS yang berkuat kuasa pada Januari 2014 iaitu kira-kira 8,000 firma yang sebelum ini dianggap sebagai firma besar dikategorikan sebagai PKS. Ini menyebabkan guna tenaga PKS mencatatkan pertumbuhan tidak normal dua digit sebanyak 21.6% pada tahun 2014.

Carta 2.11: Guna Tenaga mengikut Saiz Firma

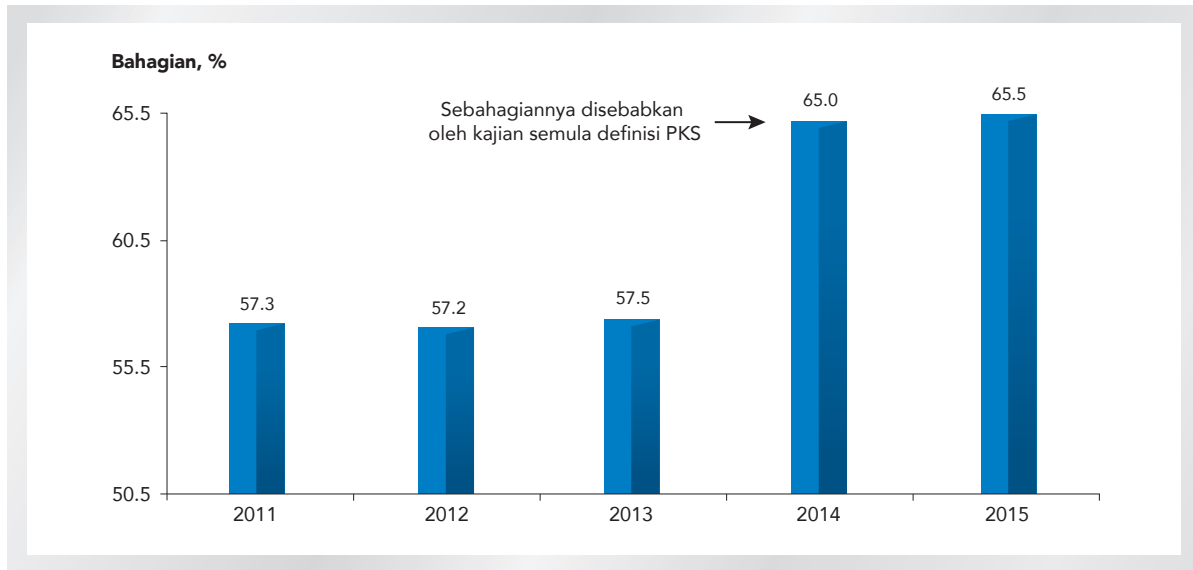


Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Pertumbuhan guna tenaga PKS yang lebih tinggi berbanding firma besar telah menyebabkan bahagian peratusan guna tenaga PKS kepada guna tenaga keseluruhan meningkat daripada 57.5% pada tahun 2013 kepada 65.5% pada tahun 2015. Bahagian guna tenaga yang lebih tinggi ini disumbangkan terutamanya oleh sektor perkhidmatan (62.6%), diikuti oleh sektor pembuatan (15.8%), pembinaan (11.8%), pertanian (9.6%) dan perlombongan dan pengkuarian (0.2%). Sejak beberapa tahun ini, adalah penting untuk diberi perhatian bahawa bahagian guna tenaga PKS dalam sektor pembuatan kepada guna tenaga keseluruhan telah menurun daripada 19.9% pada tahun 2010 kepada 15.8% pada tahun 2015 kerana lebih banyak PKS dalam sektor ini telah beralih kepada automasi dan mekanisasi berbanding PKS dalam sektor lain.

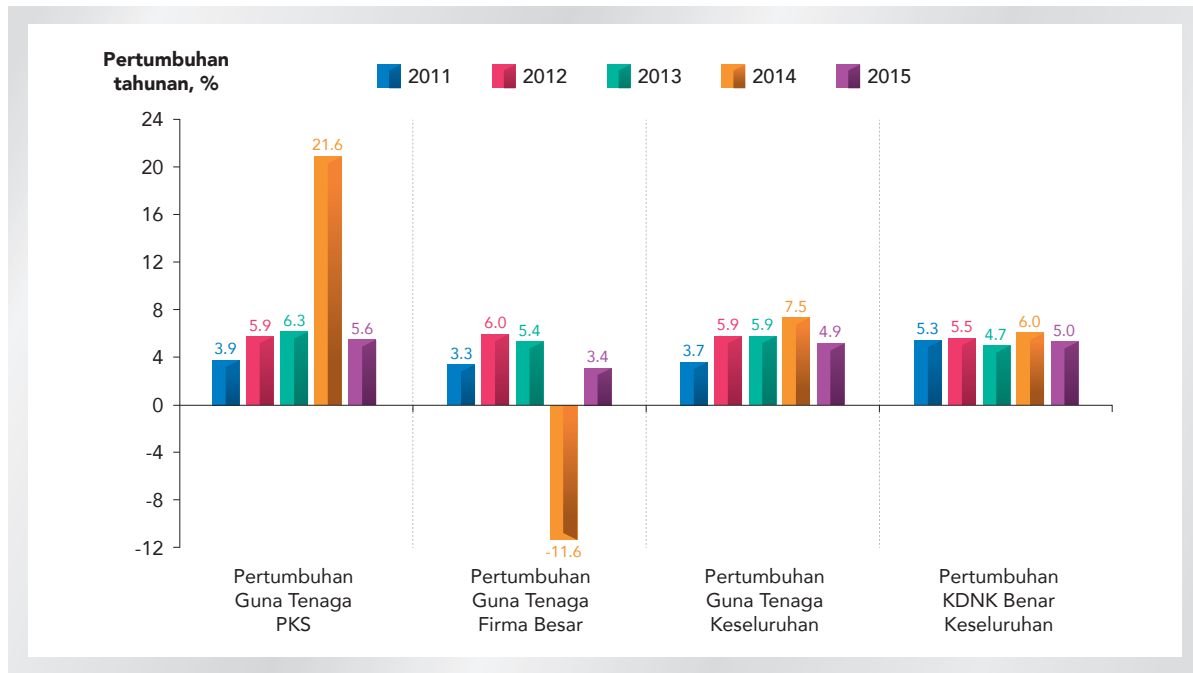


Carta 2.12: Bahagian Guna Tenaga PKS kepada Guna Tenaga Keseluruhan, %



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Carta 2.13: Prestasi Pertumbuhan Guna Tenaga mengikut Saiz Firma, %



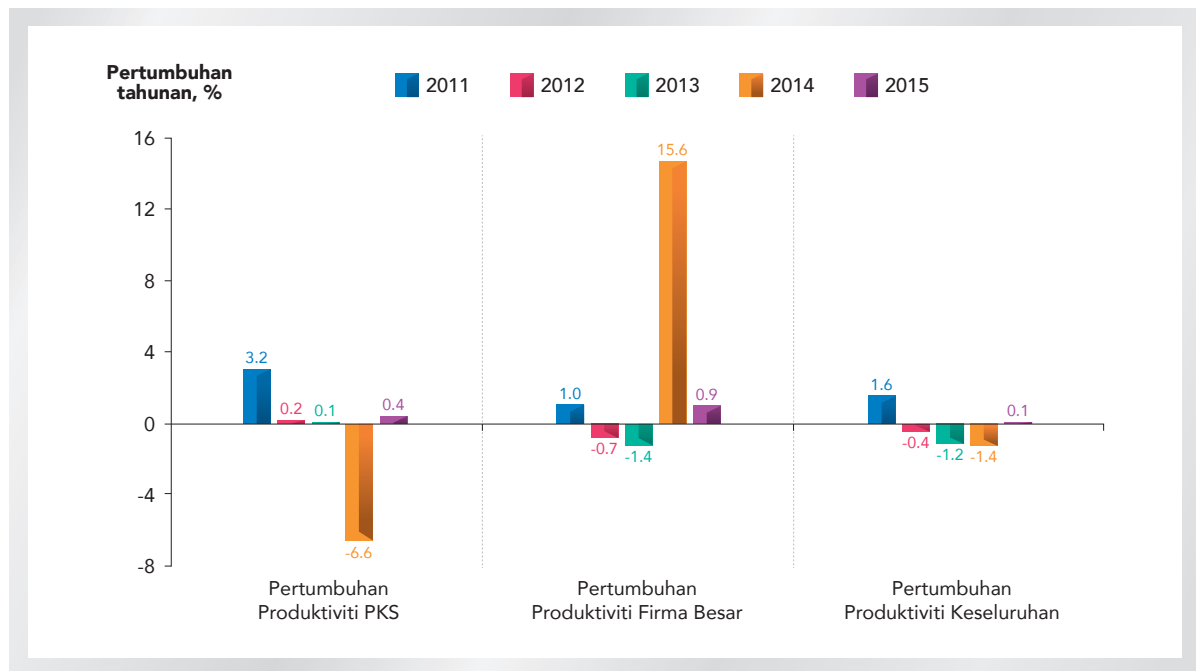
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Produktiviti PKS

Pada tahun 2015, produktiviti pekerja PKS yang diukur oleh nilai ditambah benar bagi setiap pekerja, meningkat sedikit sebanyak 0.4% setelah menurun sebanyak 6.6% pada tahun 2014 (rujuk Carta 2.14). Pertumbuhan tersebut adalah disebabkan oleh pertumbuhan KDNK PKS yang lebih tinggi iaitu sebanyak 6.1% berbanding pertumbuhan guna tenaga PKS sebanyak 5.6%. Walau bagaimanapun, pertumbuhan yang kecil tersebut menunjukkan bahawa produktiviti PKS masih rendah kerana masih didorong oleh faktor input dan bukannya produktiviti seperti yang dicerminkan dalam peningkatan pekerja, terutamanya dalam sektor perkhidmatan.

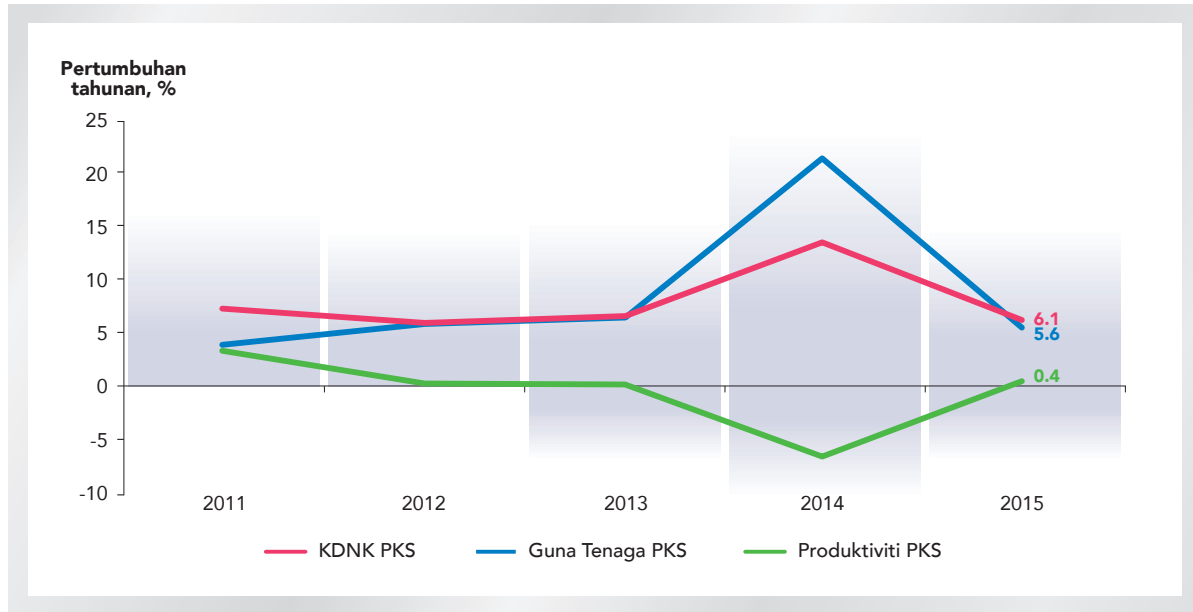


Carta 2.14: Pertumbuhan Produktiviti mengikut Saiz Firma, %



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

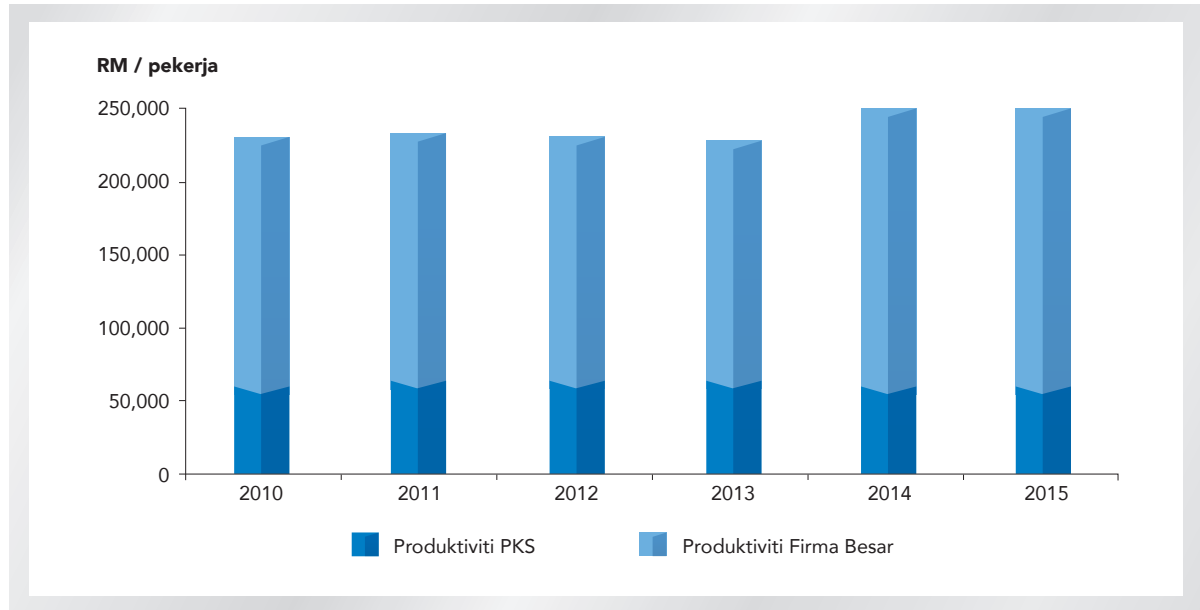
Carta 2.15: Pertumbuhan KDNK PKS, Guna Tenaga PKS dan Produktiviti PKS, %



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Seperti yang ditunjukkan pada Carta 2.16, jurang produktiviti antara PKS dan firma besar adalah tinggi secara relatifnya kerana produktiviti pekerja PKS adalah 3.3 kali lebih rendah berbanding produktiviti firma besar bagi dua tahun berturut-turut iaitu pada tahun 2015 dan 2014. Jurang tersebut bertambah besar apabila dibandingkan dengan 2.8 kali lebih rendah pada tahun 2010. Kemerosotan produktiviti PKS berbanding firma besar dilihat terutamanya dalam sektor perkhidmatan (5.6 kali), pertanian (2.2 kali) dan pembinaan (1.2 kali). Sementara itu, jurang produktiviti bagi sektor pembuatan kekal tidak berubah pada 1.5 kali seperti yang direkodkan pada tahun 2014. Isu ini adalah serius terutamanya dalam sektor perkhidmatan kerana kebanyakan PKS adalah dalam aktiviti nilai ditambah PKS yang rendah terutamanya dalam subsektor perdagangan pengedaran, makanan & minuman dan penginapan berbanding aktiviti berkaitan perkhidmatan perniagaan dan kewangan. Secara keseluruhan, PKS perlu meningkatkan produktiviti pekerja melalui peralihan berterusan daripada aktiviti ekonomi berintensifkan pekerja kepada aktiviti ekonomi berasaskan pengetahuan dan inovasi.

Carta 2.16: Produktiviti PKS mengikut Saiz



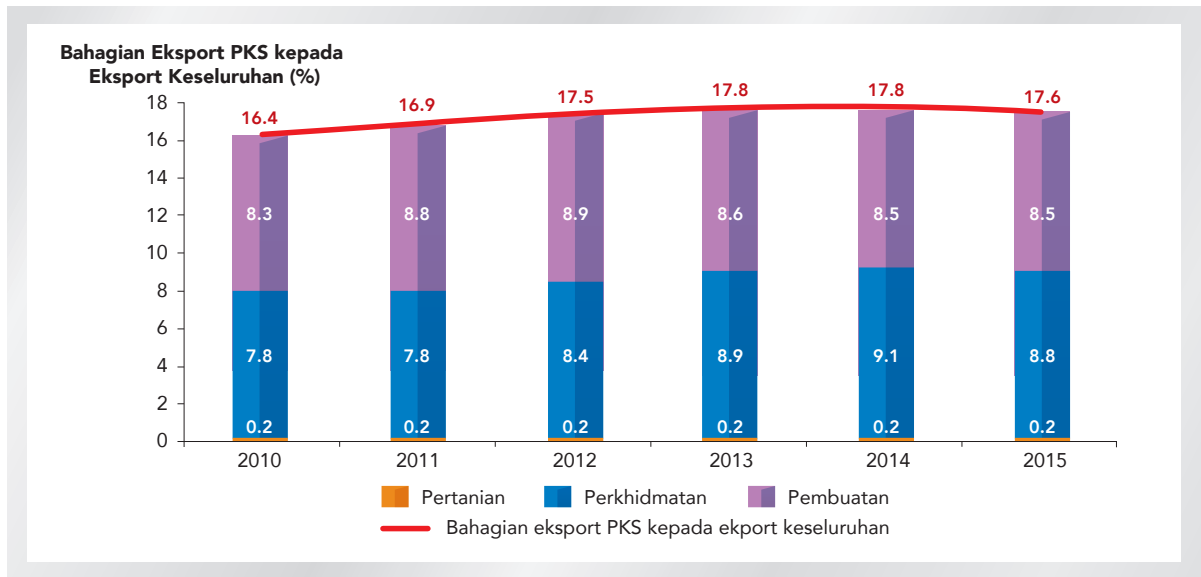
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Eksport PKS

Statistik baharu yang dikeluarkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia menunjukkan bahawa bahagian eksport PKS kepada eksport keseluruhan meningkat secara berperingkat dalam tempoh 2010 sehingga 2014 iaitu daripada 16.4% kepada 17.8% sebelum menurun kepada 17.6% pada tahun 2015. Sejak tahun 2013, sumbangan (bahagian peratusan) eksport sektor perkhidmatan telah melebihi eksport sektor barangan (rujuk Carta 2.17). Pada tahun 2015, eksport PKS mencatatkan penurunan kecil sebanyak 0.4% dipengaruhi terutamanya oleh aktiviti berkaitan pelancongan dan perkhidmatan lain yang lebih perlahan.

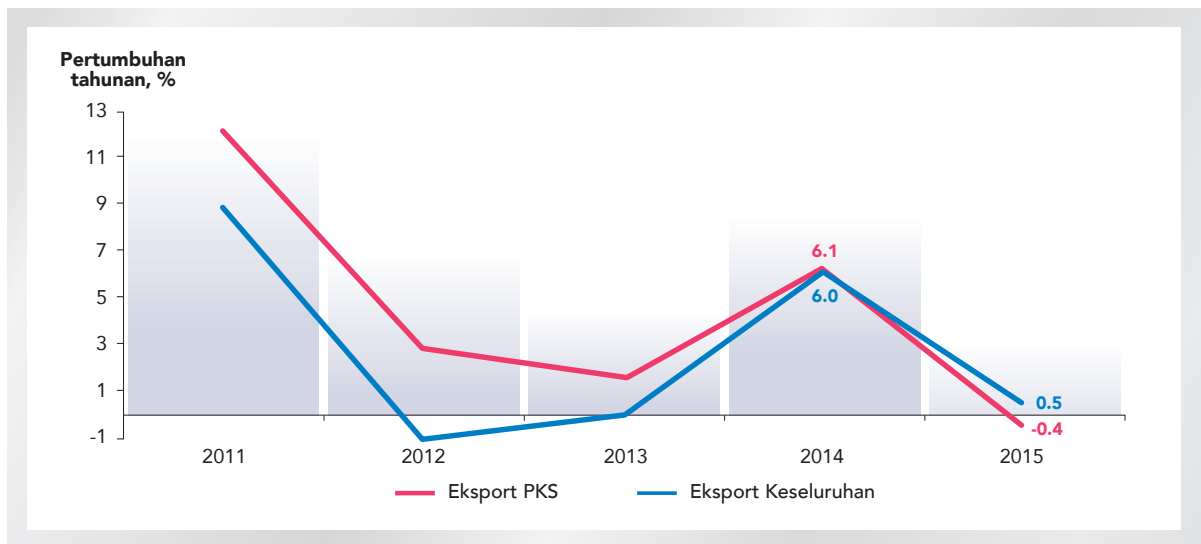


Carta 2.17: Bahagian Eksport PKS mengikut Sektor Ekonomi, %



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Carta 2.18: Pertumbuhan Eksport PKS, %

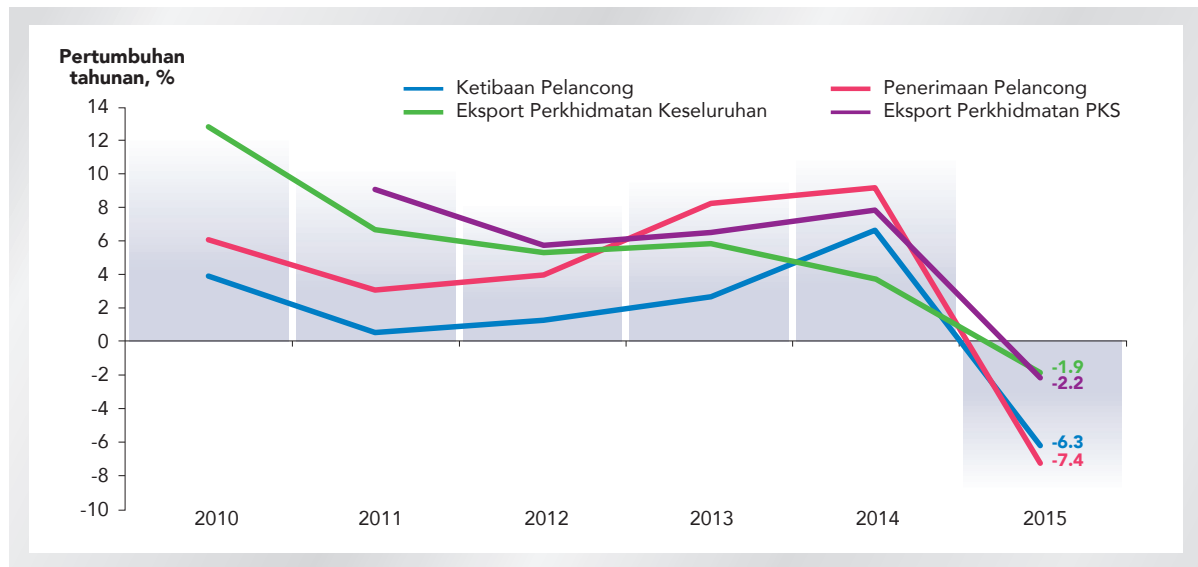


Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Bukti menunjukkan bahawa pelancongan mempunyai kesan berganda yang tinggi terhadap PKS melalui rantaian ke belakang dan ke hadapan. Terdapat korelasi positif antara ketibaan pelancong asing, penerimaan pelancong dan eksport perkhidmatan PKS (rujuk Carta 2.19).

Ketibaan pelancong kembali ke tahap normal kepada 25.7 juta pada tahun 2015 daripada 27.4 juta pada tahun 2014 berikutan Tahun Melawat Malaysia 2014. Kesan terhadap pelancongan juga dicerminkan pada permintaan yang lemah bagi barangan dan perkhidmatan PKS seperti perdagangan runcit, restoran, pembuatan makanan dan minuman, penginapan, perkhidmatan pengangkutan dan permintaan bagi aktiviti riadah dan produk tempatan.

Carta 2.19: Pertumbuhan Tahunan Aktiviti Pelancongan Mempunyai Korelasi dengan Eksport Perkhidmatan Keseluruhan dan PKS, %



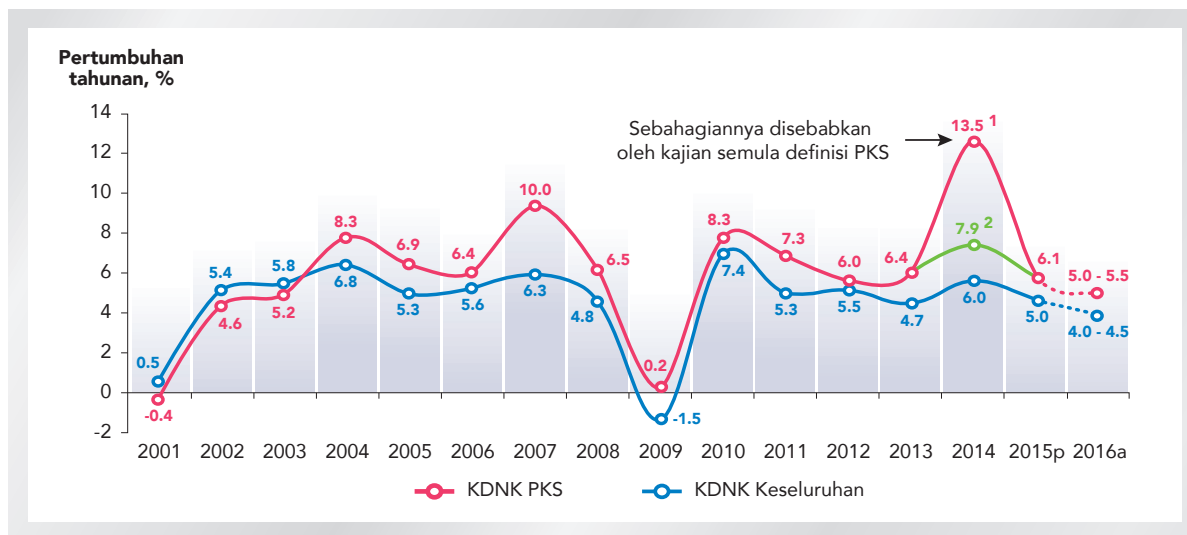
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan CEIC

PROSPEK BAGI PKS PADA TAHUN 2016

Memandangkan kelemahan ekonomi global yang berterusan dan tahap ketidakpastian yang tinggi, perniagaan PKS berkemungkinan menghadapi tahun yang lebih mencabar pada tahun 2016. Pertumbuhan KDNK PKS dijangka berkembang sebanyak 5.0 - 5.5% pada tahun 2016 (2014: 13.5% sebahagiannya kerana definisi baharu PKS, rujuk Carta 2.20). Pertumbuhan ini adalah berdasarkan jangkaan sekiranya berlaku kemerosotan permintaan luar yang mendadak, turun naik dalam pasaran kewangan berikutan ketidakpastian hala tuju dasar pasaran maju dan juga kejatuhan permintaan dalam negeri yang tidak dijangka. Kesan BREXIT pada PKS dijangka tidak ketara kerana PKS mempunyai pendedahan yang kecil terhadap pasaran United Kingdom. Walau bagaimanapun, kesan BREXIT boleh dirasai melalui kesan tidak langsung daripada pertumbuhan global yang lebih rendah. Petunjuk hadapan seperti Indeks Pelopor yang diterbitkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia serta indeks yang diterbitkan oleh Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia (*Malaysian Institute of Economic Research*, MIER) mengenai

perdagangan runcit dan aktiviti pelancongan memberi petunjuk bahawa prestasi PKS adalah sederhana pada tahun 2016. Walau apa pun, dijangka terdapat sokongan daripada aktiviti pelancongan kerana kadar pertukaran yang lebih lemah meletakkan Malaysia sebagai destinasi yang menarik bagi pelancong berbanding dengan negara maju.

Carta 2.20: Unjuran Pertumbuhan KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan, %



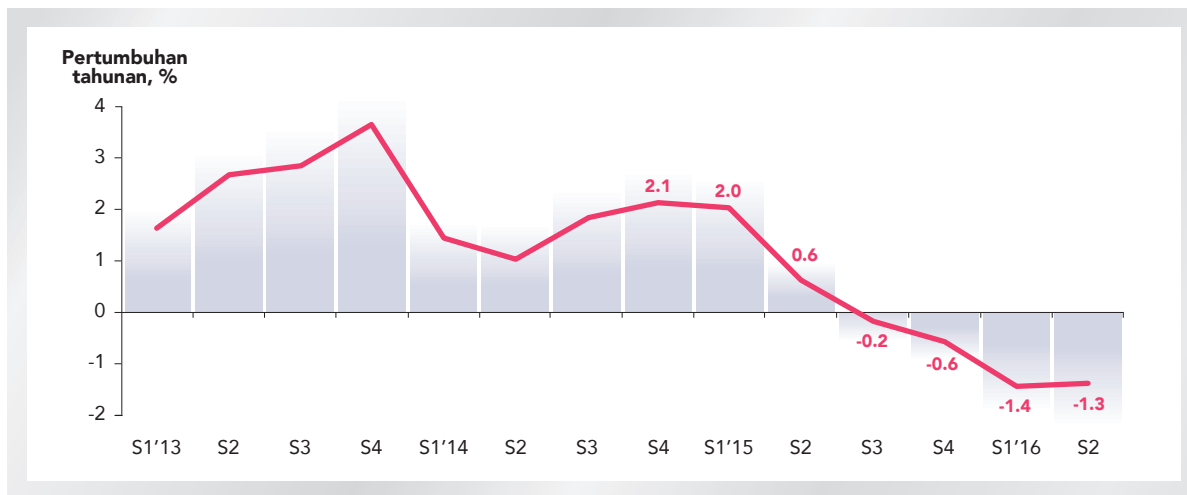
p: permulaan a: anggaran

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

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia

Carta 2.21: Indeks Pelopor oleh Jabatan Perangkaan Malaysia, %



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Hasil daripada Kaji Selidik PKS Suku Pertama Tahun 2016 (S1 2016) yang dilaksanakan oleh SME Corp. Malaysia (saiz sampel 2,176 PKS) menunjukkan bahawa prestasi perniagaan PKS telah bertambah baik pada suku pertama 2016. Lebih banyak responden mengalami peningkatan jualan dan keuntungan berbanding dengan hasil Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2015 (S3 2015). Kira-kira 42.2% responden mencatatkan peningkatan jualan pada S1 2016 berbanding suku tahun sebelumnya, iaitu lebih tinggi daripada 37.3% responden yang dicatatkan pada Kaji Selidik PKS S3 2015 (rujuk Jadual 2.4). Walau bagaimanapun, terdapat juga beberapa responden yang menunjukkan prestasi bertambah buruk dalam Kaji Selidik PKS S1 2016 berbanding kaji selidik sebelumnya.

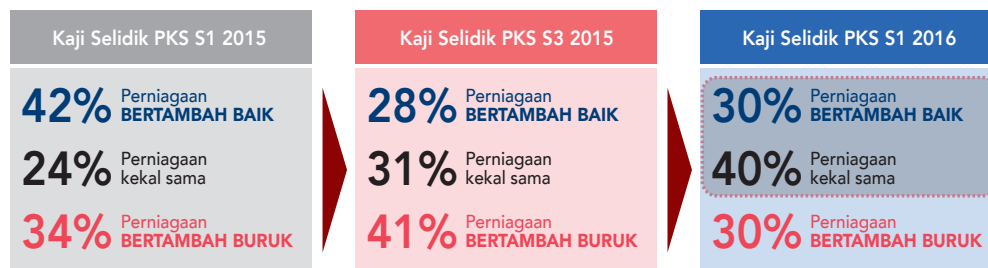
Jadual 2.4: Hasil Kaji Selidik PKS S1 2016 mengenai Prestasi PKS berbanding S3 2015

| Petunjuk | Bahagian peratusan daripada jumlah responden, % | | | | | |
|--|---|---------|------------|---------|-----------|---------|
| | Menurun | | Kekal Sama | | Meningkat | |
| | S1 2016 | S3 2015 | S1 2016 | S3 2015 | S1 2016 | S3 2015 |
| Jumlah Jualan | 32.8 | 30.7 | 25.0 | 32.0 | 42.2 | 37.3 |
| Keuntungan Sebelum Cukai | 28.4 | 24.4 | 39.5 | 47.9 | 32.1 | 27.7 |
| Jualan Eksport | 16.3 | 20.7 | 50.7 | 46.9 | 33.0 | 32.4 |
| Jualan Dalam Negeri | 30.9 | 28.4 | 29.2 | 38.6 | 39.9 | 33.0 |
| Harga Jualan Purata | 14.4 | 11.3 | 53.0 | 55.2 | 32.6 | 33.5 |
| Pengeluaran (pembuatan & pertanian) | 13.0 | 16.4 | 61.1 | 55.7 | 25.9 | 27.9 |

Sumber: SME Corp. Malaysia

* Nota: Prestasi perniagaan PKS pada S1 2016 dibandingkan dengan prestasi pada S4 2015, manakala prestasi perniagaan PKS pada S3 2015 dibandingkan dengan prestasi pada S2 2015

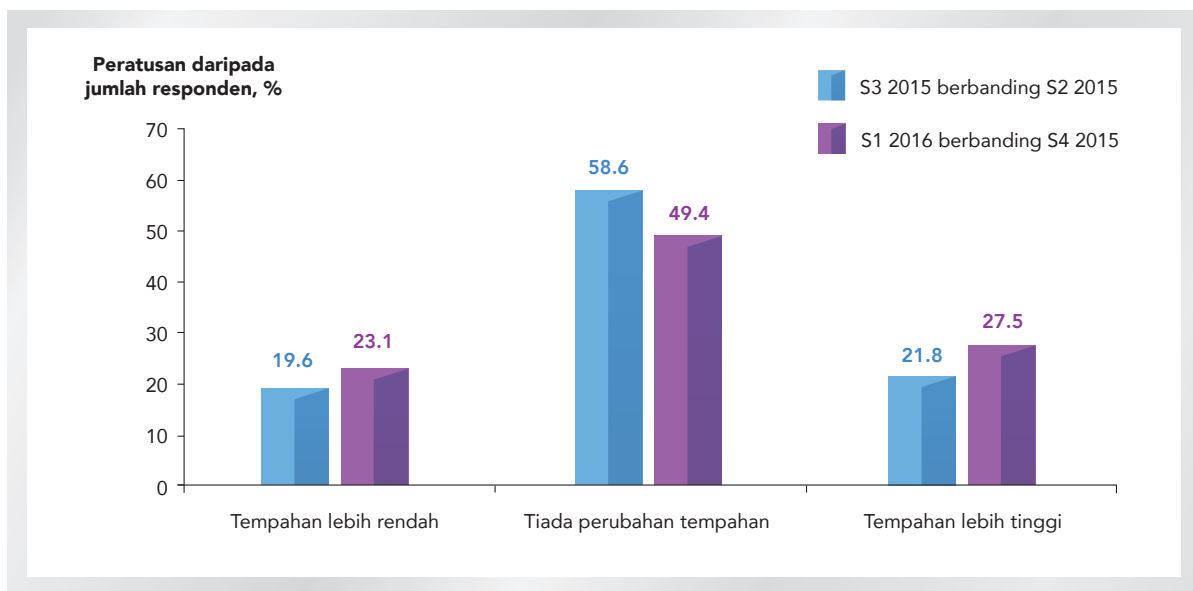
Carta 2.22: Prospek Perniagaan Jangka Pendek



Sumber: SME Corp. Malaysia

Peningkatan prestasi perniagaan secara berperingkat juga mencerminkan prospek jangka pendek yang lebih baik (rujuk Carta 2.22). Sebanyak 30.4% daripada responden menjangkakan perniagaan mereka bertambah baik berbanding 28.3% pada kaji selidik sebelum ini, sementara jumlah responden yang menyatakan prestasi bertambah buruk telah menurun dengan ketara kepada hanya 30.2% berbanding 40.5% yang direkodkan pada kaji selidik sebelum ini. Prospek perniagaan bertambah baik turut dicerminkan pada pesanan dan tempahan yang lebih tinggi (27.5%) yang diterima semasa suku tahunan tersebut (rujuk Carta 2.23).

Carta 2.23: Hasil Kaji Selidik PKS S1 2016 mengenai Pesanan / Tempahan Baharu Produk dan Perkhidmatan, %



Sumber: SME Corp. Malaysia

RENCANA

Kaji Selidik PKS pada Tahun 2015 dan 2016

Sejak tahun 2009, SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia) sebagai Sekretariat kepada Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan telah menjalankan kaji selidik terhadap PKS sebagai sebahagian daripada kerja pemantauan dan penilaian prestasi serta prospek perniagaan mereka. Kaji selidik ini juga adalah bagi mengenal pasti cabaran terkini serta isu struktur yang dihadapi oleh PKS di Malaysia. Dengan adanya sokongan daripada pejabat negeri SME Corp. Malaysia serta Bank Negara Malaysia, pelbagai agensi Kerajaan dan persatuan berkaitan PKS, kaji selidik ini dapat dijalankan secara menyeluruh, meliputi PKS dalam semua sektor, wilayah (Sabah dan Sarawak) dan saiz pertubuhan.

Suku Ketiga Tahun 2015

Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2015 (S3 2015) yang merangkumi 2,336 responden menunjukkan bahawa terdapat tanda kemerosotan prestasi perniagaan dalam kalangan PKS. Lebih ramai responden merekodkan jualan dan eksport yang lebih lemah berbanding dengan kaji selidik sebelum ini, terutamanya dalam kalangan firma bersaiz kecil dan sederhana. Hasil kaji selidik juga menekankan mengenai kebimbangan PKS terhadap penurunan permintaan barangan dan perkhidmatan mereka dan kos menjalankan perniagaan yang meningkat, sebahagiannya kerana kesan pelaksanaan Cukai Barangan dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*) dan kesan penyusutan nilai ringgit. Prestasi yang lemah dan kebimbangan mengenai keadaan ekonomi semasa seterusnya dicerminkan pada prospek jangka pendek yang kurang optimistik, dengan 40.5% menyatakan prospek perniagaan akan bertambah buruk dalam tempoh enam bulan akan datang, iaitu prospek bagi bulan Oktober 2015 sehingga Mac 2016. Ini merupakan perubahan persepsi yang ketara berbanding hanya 13.8% menyatakan prospek bertambah buruk pada tahun sebelumnya (Kaji Selidik PKS S3 2014). Responden yang menyatakan prospek bertambah buruk adalah terutamanya daripada firma bersaiz sederhana dan kecil serta daripada sektor pertanian, pembinaan dan perkhidmatan.

Seperti kaji selidik sebelum ini, kos menjalankan perniagaan yang tinggi terus menjadi salah satu cabaran utama yang dihadapi oleh PKS. Sepanjang suku tahunan tersebut, majoriti daripada responden (83.2%) mengalami peningkatan tahunan kos operasi secara purata sebanyak 10.0%. Dari segi harga jualan, separuh daripada responden (54.3%) menyatakan bahawa mereka terpaksa meningkatkan harga barangan dan perkhidmatan mereka dengan majoriti meningkatkan harga jualan sebanyak 1.0 -10.0%. Selain kesan sekali sahaja daripada

pelaksanaan GST, penyusutan nilai ringgit juga sebahagiannya telah menyumbang kepada kos yang lebih tinggi bagi bahan mentah dan lain-lain input yang diimport. Sementara itu, PKS juga mendapati bahawa ketidakstabilan nilai ringgit semakin meningkatkan ketidakpastian operasi perniagaan mereka.

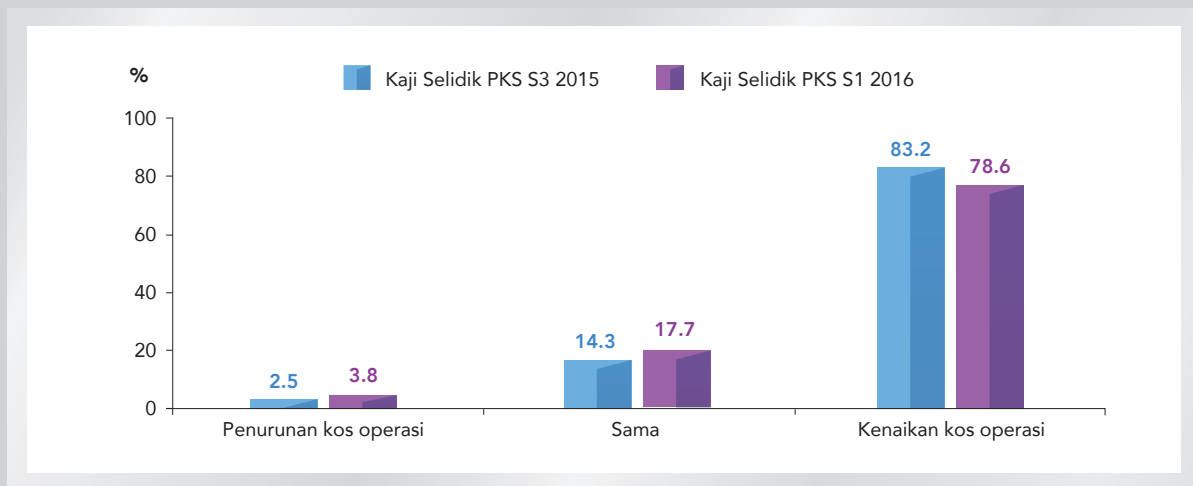
Berkaitan dengan isu kos dan juga kelewatan dalam pembayaran balik GST, lebih banyak PKS menyatakan mengalami masalah aliran tunai. Bagi mengatasi isu aliran tunai, kira-kira 40.6% daripada responden memerlukan modal tambahan, terutamanya firma bersaiz sederhana dan firma dalam sektor pembuatan. Berikutan persekitaran perniagaan yang semakin mencabar, responden merancang untuk mengambil pelbagai inisiatif dalam tempoh terdekat seperti mengurangkan kos operasi, menerokai pasaran baharu dan meningkatkan aktiviti promosi bagi kekal berdaya saing.

Suku Pertama Tahun 2016

Kaji Selidik PKS Suku Pertama Tahun 2016 (S1 2016) yang merangkumi 2,176 responden bertujuan untuk menilai prestasi perniagaan PKS serta mengenal pasti cabaran berkaitan dengan kos menjalankan perniagaan, GST, pembiayaan, modal insan, penerapan teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communications technology, ICT*) dan pasaran eksport, terutamanya bagi Komuniti Ekonomi ASEAN (*ASEAN Economic Community, AEC*) dan Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (*Trans-Pacific Partnership Agreement, TPPA*) yang akan dilaksanakan.

Kos Menjalankan Perniagaan

Carta 1: Kos Operasi PKS, %



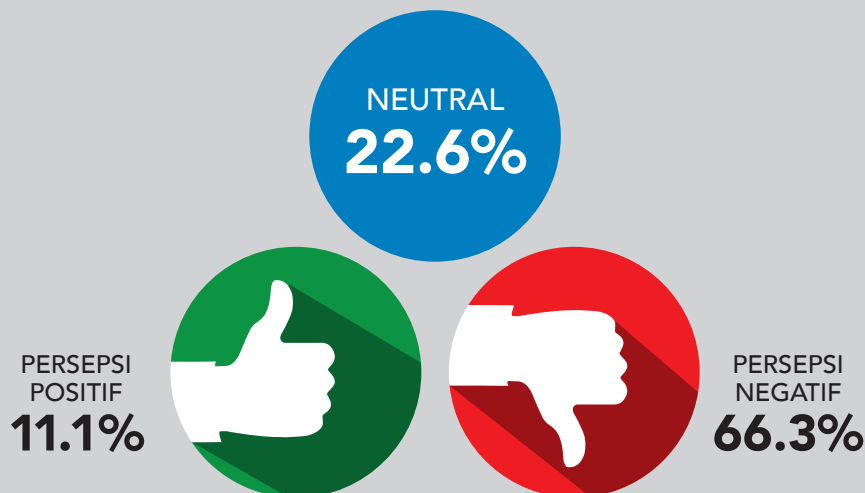
Sumber: SME Corp. Malaysia

Operasi perniagaan PKS terjejas berikutan peningkatan kos sejak beberapa tahun ini. Hasil Kaji Selidik menunjukkan bahawa responden terus menghadapi peningkatan kos operasi, tetapi pada tahap yang lebih rendah berbanding dengan hasil Kaji Selidik PKS pada S3 2015. Kira-kira 78.6% daripada responden menyatakan kenaikan kos operasi, terutamanya perusahaan mikro dan firma dalam sektor pembuatan, dengan peningkatan tahunan purata sebanyak 8.0% pada S1 2016 (rujuk Carta 1). Kos yang lebih tinggi adalah disebabkan oleh kos bahan mentah dan lain-lain input yang lebih tinggi, bil elektrik yang lebih tinggi dan peningkatan kos mengimport berikutan penyusutan nilai ringgit.

Cukai Barangan dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*)

Berikutan pelaksanaan GST, kebanyakan responden telah terjejas dengan dua pertiga berpendapat bahawa GST memberi kesan negatif. Beberapa responden (72.7% yang menyatakan impak negatif) menyatakan bahawa pelaksanaan GST telah menyebabkan kos operasi yang lebih tinggi dalam operasi perniagaan mereka. Sementara itu, 11.1% lagi percaya bahawa GST memberi kesan positif terhadap perniagaan mereka dalam aspek pengurusan perniagaan yang lebih baik termasuk sistem simpanan kira-kira (rujuk Carta 2). Dari segi harga jualan, hampir separuh daripada responden (48.8%) cuba untuk tidak meningkatkan harga barangan dan perkhidmatan mereka untuk terus berdaya saing berikutan pelaksanaan GST, terutamanya dalam kalangan firma bersaiz sederhana dan firma dalam sektor pembuatan.

Carta 2: Persepsi Responden terhadap Pelaksanaan GST

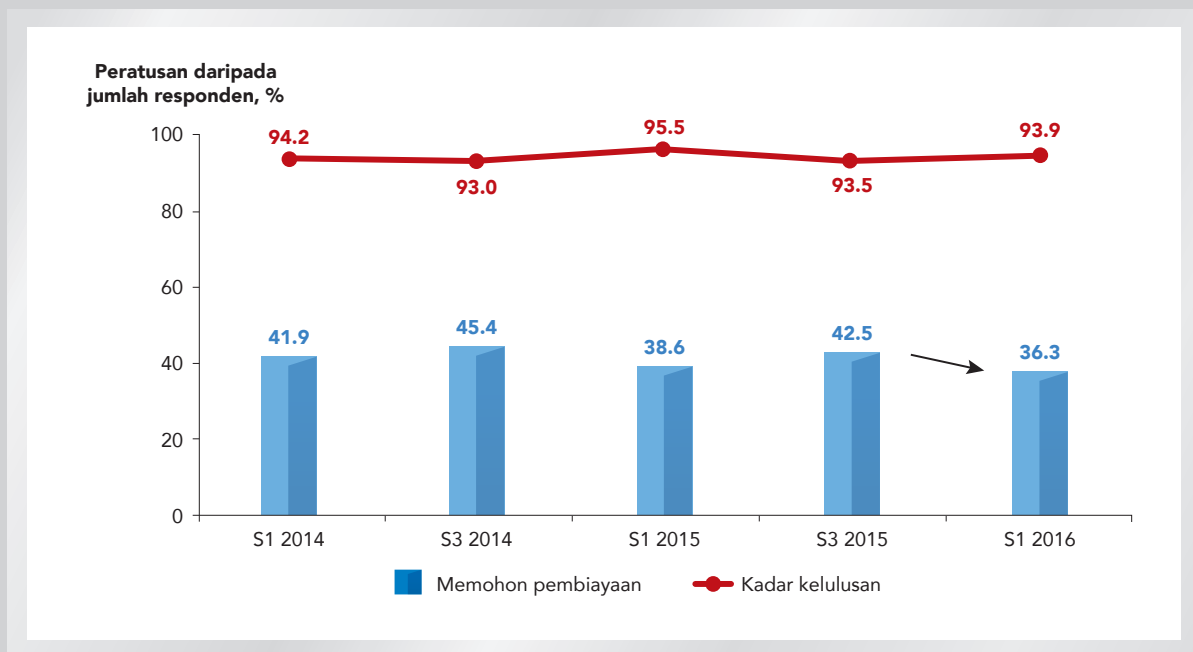


Sumber: SME Corp. Malaysia

Pembiayaan Perniagaan

Dengan persekitaran perniagaan yang terus mencabar, hasil kaji selidik menekankan bahawa kira-kira 44.8% daripada responden menyatakan menghadapi masalah aliran tunai dan mudah tunai (*liquidity*), terutamanya perusahaan mikro dan PKS dalam sektor pembuatan dan pertanian. Walaupun PKS memerlukan dana dan mudah tunai untuk mengekalkan operasi perniagaan, permintaan terhadap pembiayaan daripada institusi kewangan telah berkurangan. Ini mungkin menunjukkan bahawa PKS enggan menambah dedahan hutang kepada perniagaan mereka.

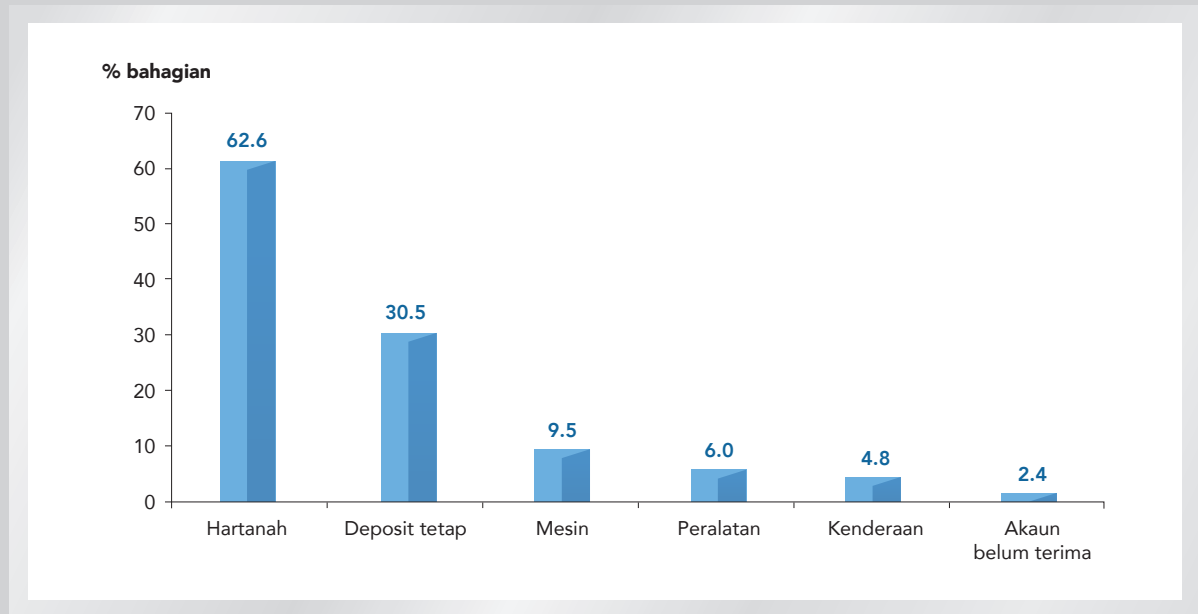
Carta 3: Permohonan Pembiayaan dan Kadar Kelulusan, %



Sumber: SME Corp. Malaysia

Pada suku pertama ini, hanya kira-kira 36.3% daripada responden memohon pembiayaan baharu atau pembiayaan tambahan bagi tujuan perniagaan berbanding dengan 42.5% yang direkodkan dalam kaji selidik sebelum ini (rujuk Carta 3). Dengan kadar kelulusan yang tinggi iaitu sebanyak 93.9%, PKS terus mempunyai akses kepada pembiayaan dan yang menariknya, kira-kira 40.3% daripada kelulusan tersebut adalah terdiri daripada peminjam kali pertama. Walau bagaimanapun, institusi kewangan juga menjadi lebih berhati-hati, seperti yang digambarkan oleh peningkatan permintaan untuk cagaran seperti hartanah dan deposit tetap (rujuk Carta 4).

Carta 4: Jenis Cagaran, %

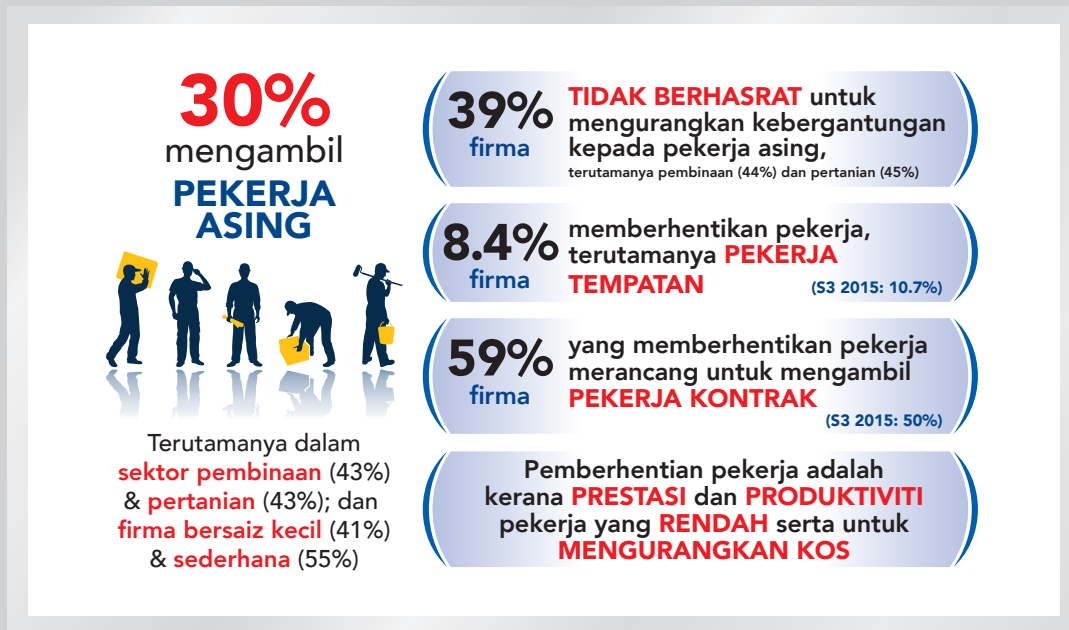


Sumber: SME Corp. Malaysia

Modal Insan

Dengan memberi tumpuan terhadap pasaran pekerja, hasil kaji selidik menunjukkan bahawa hanya sekitar 30.4% daripada responden mengambil pekerja asing, iaitu dianggap rendah secara relatifnya (rujuk Carta 5). Meskipun pengambilan pekerja asing adalah rendah, PKS yang mengambil pekerja asing sangat bergantung kepada mereka kerana sebanyak 39.0% daripadanya tidak mempunyai perancangan untuk mengurangkan kebergantungan terhadap pekerja asing. Malah, PKS cenderung untuk memberhentikan pekerja tempatan dan bukannya pekerja asing. Hasil kaji selidik yang terperinci menunjukkan kira-kira 8.4% daripada responden memberhentikan pekerja mereka terutamanya pekerja tempatan sebahagiannya disebabkan oleh prestasi pekerja yang rendah dan juga sebagai langkah pengurangan kos. Bagi responden yang memberhentikan pekerja mereka, 58.8% daripada mereka berhasrat untuk mengambil pekerja sementara atau kontrak, tanpa mengira sama ada mereka adalah pekerja kontrak tempatan atau asing mahupun pekerja sambilan.

Carta 5: Pekerja Asing dan Tempatan

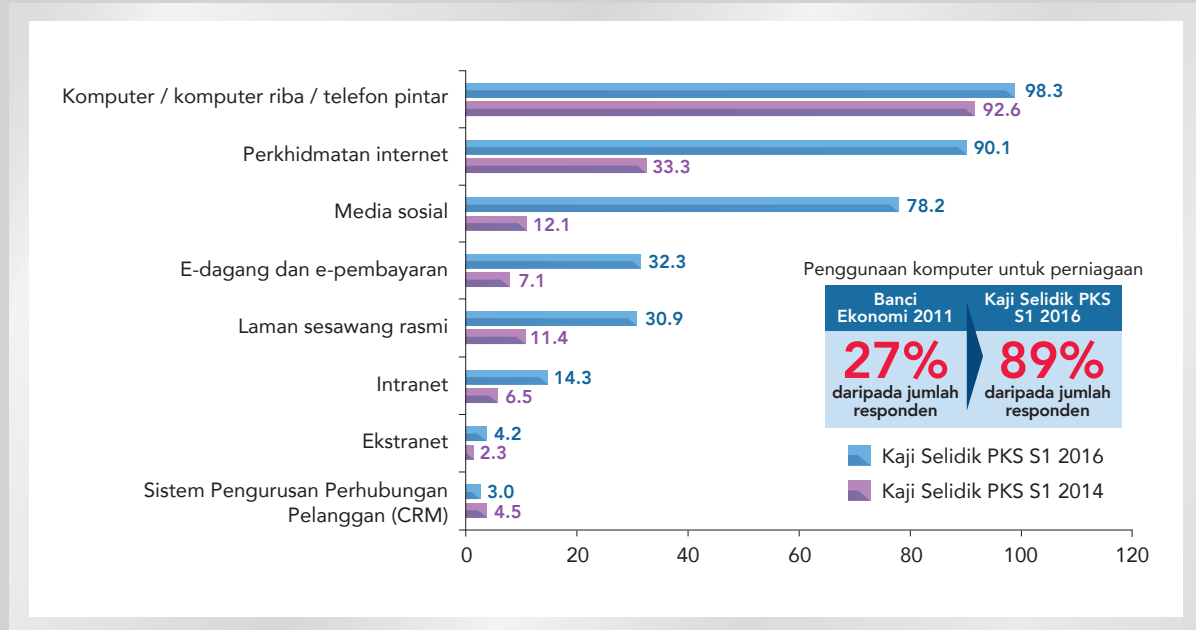


Sumber: SME Corp. Malaysia

Penerapan ICT

Mengenai penggunaan ICT dalam kalangan PKS, terdapat peningkatan yang ketara sejak beberapa tahun ini. Hasil kaji selidik menunjukkan bahawa majoriti daripada responden menggunakan komputer, telefon pintar dan internet dalam aktiviti harian mereka, bagi tujuan perniagaan atau peribadi (rujuk Carta 6). Dari segi penggunaan ICT untuk perniagaan, kira-kira 89.1% daripada responden menyatakan bahawa mereka menggunakan komputer untuk urusan perniagaan berbanding hanya 27.0% yang dicatatkan pada tahun 2010 berdasarkan Banci Ekonomi 2011 oleh Jabatan Perangkaan Malaysia. Di samping itu, terdapat peningkatan yang ketara dalam penggunaan internet dan media sosial oleh responden sejak dua tahun lepas yang menunjukkan bahawa lebih banyak pendedahan kepada ICT dan peningkatan kesedaran mengenai faedahnya. Responden juga telah memanfaatkan platform media sosial bagi mempromosikan perniagaan mereka dan menarik pelanggan baharu.

Carta 6: Penerapan ICT dalam kalangan PKS Sejak Beberapa Tahun Ini



Sumber: SME Corp. Malaysia

Sementara itu, kira-kira 20.3% daripada responden menceburi perniagaan dalam talian untuk menarik lebih ramai pelanggan. Responden yang terlibat dengan perniagaan dalam talian adalah terutamanya perusahaan mikro dan firma dalam sektor perkhidmatan dan pembuatan. Penggunaan kemudahan e-pembayaran seperti perbankan internet, kad kredit dan kad debit membantu mempercepatkan proses transaksi dalam talian. Melangkah ke hadapan, PKS perlu terus mengambil kesempatan serta peluang daripada ICT dan media sosial bagi memodenkan dan menaik taraf perniagaan mereka.

Pasaran Eksport

Mengenai pasaran eksport, kira-kira 14.2% daripada responden telah menembusi pasaran antarabangsa, dengan purata 25.0% daripada jumlah produk dan perkhidmatan mereka telah dijual di luar negara. Aktiviti eksport mereka adalah tertumpu terutamanya di ASEAN, China dan Amerika Syarikat. Melihat dengan lebih teliti mengenai kekangan untuk mengeksport, hasil kaji selidik mendapati bahawa kekurangan maklumat pasaran dan pembiayaan perdagangan merupakan kebimbangan utama responden (rujuk Carta 7). Akses kepada maklumat pasaran seperti permintaan global dan pesaing perniagaan adalah

penting kerana ia memberi gambaran yang lebih baik (maklumat lanjut) kepada pengeksport sedia ada dan PKS yang berpotensi untuk mengeksport, seterusnya membolehkan mereka merancang strategi untuk keperluan perniagaan mereka dalam hal berkaitan eksport. Selain itu, kekurangan sumber pembiayaan juga mungkin menghalang PKS untuk mengeksport. Hasil kaji selidik menunjukkan hanya 16.6% daripada jumlah responden menggunakan kemudahan pembiayaan perdagangan untuk kedua-dua aktiviti eksport dan import.

Carta 7: Kekangan untuk Mengeksport

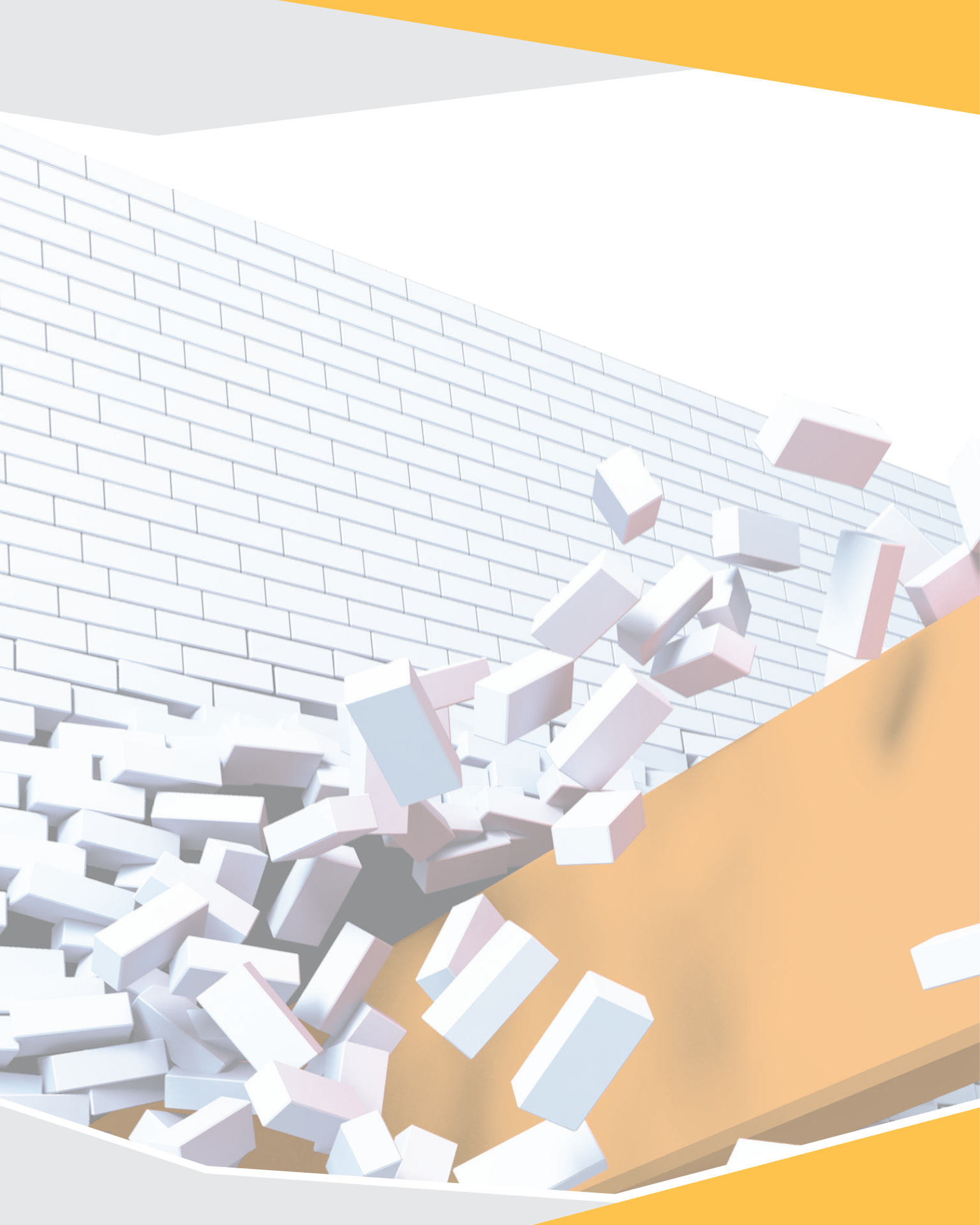


Sumber: SME Corp. Malaysia

Melangkah ke hadapan, PKS amat berminat untuk meningkatkan eksport mereka. Kira-kira 23.7% daripada jumlah responden yang tidak mengeksport berhasrat untuk menembusi pasaran antarabangsa, manakala 9.9% daripada keseluruhan responden merancang untuk meningkatkan eksport mereka dengan pelaksanaan AEC dan TPPA yang baru ditandatangani. Sementara itu, PKS menunjukkan minat dan kesediaan mereka untuk mengambil peluang daripada pasaran yang besar di luar negara dengan mengambil langkah berikut:

- Menambah baik prosedur atau sistem sedia ada dalam menjalankan perniagaan (48.0%);
- Menghadiri latihan, seminar dan persidangan (39.9%); dan
- Membina rangkaian perniagaan bagi menghadapi persaingan (28.2%).

Tambahan pula, responden juga mengambil pelbagai inisiatif untuk terus meningkatkan eksport mereka seperti mempelbagaikan pasaran baharu, menyertai perdagangan antarabangsa dan mengubah suai produk dan perkhidmatan mereka mengikut piawaian antarabangsa.



SEKSYEN II

Dasar dan Program Pembangunan PKS

| | |
|--|-----|
| Bab 3 : Dasar Pembangunan PKS dan Keusahawanan | 052 |
| Bab 4 : Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2015 | 062 |
| Bab 5 : Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2016 | 076 |
| Bab 6 : Akses kepada Pembiayaan | 086 |

Dasar Pembangunan PKS dan Keusahawanan

Sepanjang satu dekad yang lalu, pembangunan PKS dan keusahawanan telah diketengahkan menerusi penubuhan Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK). Inisiatif, termasuk pembangunan institusi dan rangka kerja yang berstruktur telah diperkukuhkan lagi dengan pelaksanaan Pelan Induk PKS yang telah menyediakan asas ke arah pembinaan ekosistem yang komprehensif bagi PKS. Dasar dalam Model Baru Ekonomi (MBE), Program Transformasi Ekonomi (*Economic Transformation Programme*, ETP) dan Rancangan Malaysia Kesepuluh dan Kesebelas adalah konsisten, memberi tumpuan kepada peranan PKS dalam mengukuhkan pertumbuhan ekonomi dan mencapai agenda keterangkuman. Pelan Induk PKS membawa dimensi baharu kepada pembangunan PKS, memperkenalkan perkongsian awam-swasta serta kemudahan *end-to-end*, seterusnya merangsang pertumbuhan melalui produktiviti dan inovasi bagi meningkatkan sumbangan PKS kepada ekonomi. Oleh itu, walaupun dengan persekitaran ekonomi yang mencabar, PKS terus berkembang pada kadar yang tinggi berbanding firma besar.

Melangkah ke hadapan, liberalisasi perdagangan berterusan melalui Komuniti Ekonomi ASEAN (*ASEAN Economic Community*, AEC) dan Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (*Trans-Pacific Partnership Agreement*, TPPA) dijangka membuka 'lembaran baharu' kepada peluang pasaran dan akses kepada sumber yang lebih banyak. Pada masa kini juga, gangguan teknologi berlaku dengan kehadiran *big data*, robotik dan pengkomputeran awan serta aliran mega yang lain. Memandangkan Malaysia sedang melangkah ke fasa terakhir dalam perjalanan mencapai status negara maju, adalah penting bagi PKS untuk menangani cabaran ini dan mencari aliran baharu dalam Revolusi Perindustrian Keempat sekaligus mencipta laluan kepada PKS untuk memainkan peranan penting sebagai pemacu pertumbuhan utama negara.

MAJLIS PEMBANGUNAN PKS KEBANGSAAN DAN INISIATIF UTAMA

Sejak penubuhannya pada tahun 2004, **Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK)** terus memacu pembangunan PKS di Malaysia dengan menetapkan hala tuju yang strategik dan menggubal dasar bagi meningkatkan pertumbuhan PKS dalam semua sektor ekonomi. Sebagai badan pembuat dasar tertinggi, MPPK memainkan peranan yang penting dalam mempromosi pendekatan menyeluruh dan bersepadu dalam pembangunan PKS. MPPK telah mencatat pencapaian yang ketara, termasuk mengguna pakai definisi PKS kebangsaan, membangunkan pangkalan data dan statistik PKS, memantau dan menganalisa prestasi PKS bagi tujuan penggubalan dasar, memperkemaskan penyebaran maklumat mengenai PKS, membangunkan infrastruktur kewangan PKS dan menyokong penggubalan Pelan Induk PKS. Hasilnya, PKS telah berkembang dengan baik sejak beberapa tahun dengan sumbangannya kepada keluaran dalam negeri kasar (KDNK) menunjukkan peningkatan yang stabil daripada 29.6% pada tahun 2005 kepada 36.3% pada tahun 2015.

Rancangan Malaysia Kesepuluh (RMKe-10) dari tahun 2011 sehingga 2015 adalah penting dalam menyediakan landasan bagi transformasi ke arah menjadi sebuah negara berpendapatan tinggi. Adalah penting bagi menyelaras pembangunan PKS dengan aspirasi yang besar ini dan mengambil maklum bahawa tujuan utama di bawah RMKe-10 adalah untuk membangunkan PKS sebagai pemacu pertumbuhan dan inovasi. Ini adalah tunjang yang mendorong Pelan Induk PKS. Pelan ini meletakkan pelbagai strategi, matlamat, langkah-langkah dan program bagi mewujudkan persekitaran yang kondusif untuk mengubah PKS menjadi pemacu pertumbuhan baharu. Fokus utama adalah meningkatkan kemudahan dalam menjalankan perniagaan; akses kepada pembiayaan dan pasaran; mempromosikan pembangunan modal insan dan keusahawanan serta memupuk PKS yang inovatif.

Objektif utama **Pelan Induk PKS (2012-2020)** yang diperkenalkan pada Julai 2012 adalah bertujuan membawa PKS ke tahap yang lebih tinggi dengan meningkatkan sumbangannya kepada KDNK kepada 41% menjelang tahun 2020. Pelaksanaan Pelan tersebut kini berjalan lancar dan beberapa bidang sudah menunjukkan hasil, terutamanya dalam inovasi dan peningkatan kemudahan dalam menjalankan perniagaan. Pelan Induk PKS menjadi asas kepada pembangunan PKS dalam Rancangan Malaysia Kesebelas (RMKe-11), yang kini berada pada tahap terakhir ke arah mencapai negara berpendapatan tinggi. Pelbagai pembaharuan dasar sedang dijalankan, dengan itu, PKS perlu membuat pelarasan dan pengubahsuaian operasi perniagaan supaya kekal berdaya saing. Kerajaan melalui SME Corp. Malaysia sebagai agensi yang bertanggungjawab untuk menyelaras dan memacu Pelan Induk PKS menumpukan fokus kepada pelaksanaan enam Program

Berimpak Tinggi (HIP) yang penting bagi kejayaan Pelan tersebut. Pada masa yang sama, Pelan tersebut menyenaraikan 26 langkah bantuan lain bagi mengukuhkan ekosistem yang dilaksanakan.

Dengan mengambil kira perubahan keadaan ekonomi dan statistik termasuk pengenalan kepada definisi baharu PKS pada tahun 2014, sasaran makro yang ditetapkan di bawah Pelan Induk PKS telah diselaraskan pada tahun 2015. Sasaran bahagian PKS kepada KDNK bagi 2020 kekal pada 41%. Dalam pada itu, sasaran sumbangan PKS kepada guna tenaga menjelang 2020 dinaikkan kepada 65% daripada 62% terdahulunya, manakala bahagian eksport PKS telah dikaji semula kepada 23% daripada 25% sebelum ini.

MAKLUMAT TERKINI MENGENAI PELAN INDUK PKS (2012-2020)

Pada mesyuarat MPPK Disember 2015 dan Jun 2016 yang lalu, perbincangan tertumpu kepada kemajuan Pelan Induk PKS. Pencapaian awal juga telah dikenalpasti dalam beberapa program. Sebagai contoh **Platform Pengkomersialan Teknologi (TCP) – HIP 2** yang dilaksanakan oleh Agensi Inovasi Malaysia melalui subsidiarinya, PlatCOM Ventures Sdn. Bhd. telah berjaya membawa lapan produk inovasi baharu ke pasaran. Beberapa produk ini dianggap sebagai inovasi perintis dan *game changer* dalam industri masing-masing.

Program ini yang bermula pada Mei 2014 telah melepasi sasaran yang ditetapkan pada tahun 2015 iaitu 63 Harta Intelek (*intellectual property*, IP) telah dipindahkan ke industri untuk tujuan pengkomersialan berbanding dengan 23 yang disasarkan pada awalnya. Program ini juga membantu dalam pengkomersialan 5 inovasi pada tahun lepas berbanding 2 pengkomersialan inovasi yang disasarkan. Sehingga Ogos 2016, program tersebut telah menyaring lebih daripada 776 projek inovasi dan daripada itu, 88 telah diluluskan dan sejumlah 110 lesen perjanjian telah ditandatangani. Pada tahun 2016, TCP telah melaksanakan *Dengue Tech Challenge* yang melibatkan 14 inovasi dalam diagnostik, rawatan, kawalan vektor, vaksin dan penyelesaian kesedaran selain daripada *Halal Hi-Tech Challenge* yang merupakan usaha kebangsaan untuk menggalakkan inovasi Malaysia bagi membantu meningkatkan industri Halal melalui perkongsian strategik dengan Agensi Inovasi Malaysia (AIM), SME Corp. Malaysia, Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM) dan Perbadanan Pembangunan Industri Halal (HDC).

Program Inovasi Inklusif (HIP 6) yang dilaksanakan oleh Yayasan Inovasi Malaysia (YIM), sebuah agensi di bawah Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) telah diwujudkan bagi membantu kumpulan 40% terendah dalam piramid pendapatan (B40). Sejak program ini dilaksanakan, sebanyak 262 inovasi dari pelbagai sumber telah diterima dan 22 inovasi telah disenarai pendek di bawah program ini. Pada masa ini, sejumlah enam projek kini sedang dibangunkan, antaranya Penapis Air Bergerak, Trak

Pelbagai Guna, *Sopa Dibbling Machine*, Hidro Mikro (*Micro Hydro*), Mesin CNC dan Mesin Pengasingan Padi. Selain itu, terdapat juga 11 projek baharu yang lain dalam perancangan melalui Cabaran Inovasi Inklusif.

Sementara itu, 111 PKS telah meraih manfaat dengan menyertai **Program Going Export (HIP 4)** yang diuruskan oleh Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) bagi mengantarabangsakan PKS yang sedia untuk mengeksport. Syarikat-syarikat ini telah berjaya menerima kontrak berpotensi jualan eksport yang berjumlah lebih daripada RM14.5 juta.



Bagi segmen BioNext di bawah **Program Pemangkin (HIP 5)**, iaitu program yang dilaksanakan oleh SME Corp. Malaysia dengan kerjasama Malaysian Bioeconomy Development Corporation Sdn. Bhd. (Bioeconomy Corporation), sebanyak 10 syarikat telah berjaya mengikuti *Oxford Accelerator Programme* dan sedang dalam proses melaksanakan pelan tindakan yang direka secara khusus bagi membantu mereka untuk menjadi syarikat pertumbuhan tinggi. Melangkah ke hadapan, bagi tahun 2016, tumpuan adalah bagi tiga subsektor iaitu peralatan perubatan, minyak, gas & tenaga, dan pembinaan & pembaikan kapal.

Bagi projek **HIP 1** yang diterajui oleh Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia (MAMPU), iaitu inisiatif untuk menyediakan kemudahan bagi menjalankan perniagaan ke arah mewujudkan satu gerbang tunggal dalam pendaftaran dan pelesenan perniagaan sedang dilaksanakan secara berperingkat. Di antara pencapaiannya adalah portal informasi iaitu Portal MalaysiaBiz yang telah dilancarkan secara rasminya oleh YAB Perdana Menteri pada 23 Jun 2016. Portal ini boleh diakses oleh orang ramai di <http://malaysiabiz.mampu.gov.my>. Sehingga Mei 2016, sebanyak 1,917 lesen pada peringkat Persekutuan dan 10 agensi negeri telah dimuat naik ke dalam portal tersebut bagi 1,174 aktiviti merentasi semua sektor ekonomi. Portal informasi pendaftaran dan pelesenan perniagaan dari seluruh Semenanjung Malaysia dijangka akan siap sepenuhnya menjelang Disember 2016. Gambaran pertama bagi HIP 1 dijangka akan direalisasikan pada bulan November 2016 apabila permohonan untuk pendaftaran perniagaan dan pelesenan boleh dilakukan secara dalam talian melalui Gerbang Digital Kerajaan (*myGovernment Online Services Portal*, MOSP). Memandangkan ini merupakan projek besar, integrasi keseluruhan perkhidmatan dalam talian akan dilakukan secara berperingkat berdasarkan tahap ketersediaan sistem di badan permohonan pendaftaran dan pelesenan.

Sementara itu, **Program SME Investment Partner (SIP) – HIP 3** dijangka akan bermula pada hujung tahun 2016 apabila *SME Partner* dilantik dengan modal permulaan RM15 juta daripada Kerajaan. Manakala, inisiatif sokongan untuk mengukuhkan pelaksanaan program-program berimpak tinggi dalam mencapai matlamat Pelan Induk PKS sedang dilaksanakan dengan kemajuan dalam bidang pembaharuan dasar, pembangunan modal insan dan meningkatkan kemudahan dalam menjalankan perniagaan.

INISIATIF UTAMA PEMBANGUNAN PKS DI BAWAH RANCANGAN MALAYSIA KESEBELAS (RMKe-11)

Di bawah RMKe-11, penekanan diberikan terhadap empat bidang utama iaitu, produktiviti, inovasi, keusahawanan dan keterangkuman dijangka ke arah mempromosi pertumbuhan, daya tahan dan kemampuan PKS dalam menangani perubahan ekonomi. Di antara inisiatif utama bagi PKS di bawah RMKe-11 adalah:

a) Pembangunan modal insan

- Latihan semula & latihan peningkatan kemahiran melalui Latihan dan Pendidikan Teknikal Vokasional (*Technical Vocational Education & Training, TVET*);
- Memberi insentif kepada industri ke arah penjenteraan dan automasi;
- Melaksanakan Sistem Upah Berkaitan Produktiviti (*Productivity Linked Wage System*);
- Melaksanakan program pensijilan untuk mendorong PKS melatih pekerja;
- Melaksanakan program latihan berkaitan pengurusan perniagaan moden; dan
- PKS memberi dana bersama kepada sarjana tempatan bagi mendapatkan bakat cemerlang.

b) Pembinaan Kapasiti

- Meningkatkan skala melalui perkongsian dengan syarikat besar atau membentuk konsortium pelbagai disiplin untuk pembidaan projek antarabangsa;
- Membentuk konsortium pelbagai disiplin bagi pembidaan projek Kerajaan; dan
- Mengembangkan konsep kilang dalam kilang supaya PKS beroperasi dengan menggunakan kemudahan syarikat multinasional.

c) Inovasi

- Meningkatkan skala platform seperti AIM-Steinbeis, SIRIM-Fraunhofer, Jaringan Penyelidikan Awam Swasta (*Public-Private Research Network, PPRN*) dan PlaTCOM Ventures Sdn Bhd; dan
- Menubuhkan usaha kerjasama penyelidikan dan pembangunan (*research and development, R&D*) serta reka bentuk dan pembangunan (*design and development, D&D*) bersama syarikat multinasional (*multinational corporations, MNC*), syarikat besar dan PKS.

d) Akses kepada pasaran

- Menggalakkan PKS untuk memanfaatkan peruncitan dalam talian melalui e-dagang dan e-pembayaran;
- Mengenakan syarat yang lebih ketat kepada syarikat multinasional bagi menggalakkan mengambil sumber input daripada PKS; dan
- Memperkukuhkan Program Pembangunan Vendor.

e) Pembiayaan

- Menubuhkan panel bebas yang terdiri daripada pakar untuk menilai projek perniagaan dan inovasi;
- Menyelaraskan prosedur pinjaman, mengurangkan permintaan bagi cagaran & menjana keuntungan daripada harta intelek; dan
- Memudahkan proses bagi mendapatkan pinjaman melalui program PARTNER.

f) Pembangunan Teknologi Maklumat dan Komunikasi

- Mempromosi e-dagang, servis awan, aplikasi & perkhidmatan IoT, e-pembayaran dan pendanaan masyarakat (*crowdfunding*);
- Menawarkan program *on-boarding* kepada PKS, termasuk platform bagi perniagaan dalam talian;
- Memadankan syarikat yang baru memulakan perniagaan dalam bidang ICT dengan pemberi dana dan rakan teknologi yang berpotensi; dan
- Menghubungkan usahawan dengan syarikat besar melalui platform digital dalam *telecentre*.

Kejayaan Utama Pembangunan PKS di bawah Rancangan Malaysia Kesepuluh (RMKe-10)

Teknologi dan Inovasi

- Penubuhan agensi khusus seperti AIM, YIM dan Majlis Sains dan Penyelidikan Nasional bagi memacu program inovasi.
- Penubuhan agensi pengantara seperti PlatCOM Ventures dan Steinbeis Malaysia Foundation bagi meningkatkan kerjasama dan menyediakan khidmat nasihat bagi PKS dan penyelidik.

Pembangunan Modal Insan

- Dana Pembangunan Kemahiran diperkembangkan pada tahun 2011 dengan menawarkan pinjaman kepada pekerja bagi tujuan peningkatan kemahiran. Sehingga 2014, dana ini telah memberi manfaat kepada 3,424 orang pekerja.
- Program peningkatan kemahiran pekerja syarikat PKS telah memberi manfaat kepada 32,850 pekerja pada tahun 2014.
- Transformasi pasaran buruh melalui Perintah Gaji Minima yang bakal memberi manfaat kepada 1.9 juta pekerja.

Bumiputera

- Sebanyak 413,278 usahawan mendapat manfaat daripada RM8.6 bilion pinjaman daripada Amanah Ikhtiar Malaysia dan TEKUN Nasional.
- RM495.2 juta bantuan kewangan kepada 760 PKS Bumiputera daripada MTDC, MAVCAP, MDV dan MDEC.

Perusahaan Mikro

- Purata pendapatan isi rumah bulanan bagi golongan B40 meningkat kepada RM2,537 pada tahun 2014 (2009: RM1,440).
- Sebanyak 1,726 inkubator GIATMARA telah dibangunkan
- Lebih daripada 16,000 usahawan menyertai pelbagai program bantuan.
- Program keusahawanan dan latihan kemahiran bagi komuniti India miskin yang telah memberi manfaat kepada 167,500 individu termasuk golongan belia.
- Sebanyak 10,812 belia telah menyertai program keusahawanan seperti Program 3K, Belia Bestari, Capaian Usahawan dan Perkongsian Pintar Usahawan Belia.

Liberalisasi dan Pembaharuan Kawal Selia

- Sebanyak 18 subsektor perkhidmatan telah diliberalisasikan pada 2012. Usaha ni telah membuka sehingga 100% ekuiti asing dalam subsektor pemborongan dan peruncitan, penjagaan kesihatan, perkhidmatan profesional, perkhidmatan persekitaran, telekomunikasi, kurier dan pendidikan.
- Akta Persaingan 2010 yang berkuat kuasa pada 1 Januari 2012 menyediakan rangka kerja pengawalseliaan terhadap amalan anti-persaingan seperti maklumat kartel serta perjanjian mendatar dan menegak.

Selain itu, SME Corp. Malaysia ditugaskan untuk menyelaraskan inisiatif keusahawanan bagi isi rumah bahagian 40% terendah (B40) melalui kerjasama dengan pelbagai Kementerian dan agensi. Inisiatif ini akan dilaksanakan bagi mencapai objektif:

- Meningkatkan saiz masyarakat kelas pertengahan;
- Meningkatkan penggunaan ICT;
- Menambah baik bantuan kepada keusahawanan secara bersepadu; dan
- Meningkatkan produktiviti dengan mempromosikan penggunaan teknologi moden.

Kumpulan sasaran bagi inisiatif ini akan meliputi usahawan B40 di kawasan bandar dan luar bandar, Sabah dan Sarawak, golongan belia, wanita, Orang Asli, pesara dan orang kurang upaya.

PKS DI BAWAH BAJET 2016

Pada 23 Oktober 2015, Kerajaan telah mengumumkan Bajet 2016 dengan peruntukan berjumlah RM267.2 bilion. Bajet 2016 menyokong pembangunan jangka panjang PKS dengan jumlah peruntukan sebanyak RM9.5 bilion, termasuk RM107 juta di bawah Pelan Induk PKS bagi meneruskan pelaksanaan Program Berimpak Tinggi. Peruntukan Bajet termasuk:

- Meningkatkan akses kepada pembiayaan dengan mengurangkan kos dana melalui skim patuh Syariah;
- Membangunkan keusahawanan;
- Menggalakkan transformasi automasi dan teknologi;
- Memodenkan perusahaan mikro;
- Memformalkan sektor pertanian melalui pendaftaran Cukai Barangan dan Perkhidmatan (GST);
- Pengantarabangsaan PKS dan syarikat peringkat pertengahan untuk menjadi juara antarabangsa;
- Pengkomersialan produk R&D terutamanya yang memberi manfaat kepada PKS, belia dan kumpulan 40% terendah dalam piramid pendapatan; dan
- Pelbagai insentif cukai diberi bagi menggalakkan aktiviti R&D (potongan cukai berganda) dan menggalakkan eksport (pengecualian cukai sebanyak 10-15% ke atas resit eksport)

Inisiatif di bawah Bajet 2016 adalah sejajar dengan hala tuju RMKe-11 dan matlamat Pelan Induk PKS, di samping mengurangkan beban PKS dalam keadaan ekonomi semasa. Dengan mengambil kira perubahan keadaan ekonomi dunia dan domestik, pada 28 Januari 2016 Kerajaan telah mengumumkan pengubahsuaian Bajet 2016 yang memberi tumpuan terhadap dua tunggak utama iaitu, memastikan ekonomi kekal pada trajektori pertumbuhan yang kukuh untuk melindungi dan menjaga kebajikan serta kesejahteraan rakyat.

Secara keseluruhannya, langkah yang diumumkan di bawah penyemakan bajet terkini akan menyokong aktiviti pembangunan PKS dengan mengurangkan impak daripada cabaran ekonomi semasa. Langkah-langkah bagi meningkatkan aktiviti penggunaan swasta dan aktiviti pelancongan akan mempunyai kesan berganda dalam meningkatkan permintaan terhadap produk dan perkhidmatan PKS. Pada masa yang sama, langkah ini bertujuan untuk memastikan perniagaan yang berdaya maju akan kekal dan berkembang melalui penstrukturan semula pinjaman dan mempunyai akses kepada pembiayaan; pengurangan kos menjalankan perniagaan serta meningkatkan akses kepada pasaran termasuk membolehkan penembusan kepada pasaran ASEAN. Langkah-langkah ini seharusnya dapat membantu meningkatkan daya tahan keseluruhan PKS untuk terus bertahan dalam keadaan yang mencabar.

INISIATIF LAIN BERKAITAN DENGAN PKS

i) Banci Ekonomi 2016

Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM) sedang menjalankan Banci Ekonomi 2016 bagi tahun rujukan 2015. Pada April 2016, DOSM telah mengedarkan soalan kaji selidik kepada 700,000 usahawan berdaftar, syarikat dan perniagaan yang beroperasi dalam sektor pertanian, perlombongan & pengkuarian, pembuatan, pembinaan dan perkhidmatan (tidak termasuk perdagangan pengedaran) melalui pos. Data yang diperolehi daripada Banci ini akan memberi manfaat kepada pelbagai pihak berkepentingan seperti berikut:



Selain daripada mengemaskini profil PKS, Bancian ini juga bertujuan untuk melandas semula KDNK dan indeks ekonomi yang lain (Indeks Pengeluaran Perindustrian, Indeks Perkhidmatan dan Indeks Harga Pengeluar) serta penyusunan Jadual Input-Output dan akaun satelit.

ii) **Levi Baharu untuk Pekerja Asing**

Semasa pengubahsuaian Bajet 2016, Kerajaan juga telah mengumumkan beberapa langkah berkaitan dengan levi baharu untuk pekerja asing, antaranya:

- Menyelaraskan pengurusan sistem pekerja asing dengan mengelompokkan levi kepada dua kategori sahaja (tidak termasuk pembantu rumah);
- Melaksanakan Program Penggajian Semula dengan mengeluarkan permit kerja yang sah untuk Pekerja Asing Tanpa Izin (PATI) bagi memenuhi permintaan industri; dan
- 30% daripada sumbangan levi daripada HRDF berjumlah RM200 juta akan digunakan bagi meningkatkan kecekapan dan kemahiran pekerja (termasuk pekerja yang diberhentikan) melalui latihan semula dan peningkatan kemahiran.

Berkuatkuasa 18 Mac 2016, levi baharu bagi pekerja asing telah dilaksanakan:

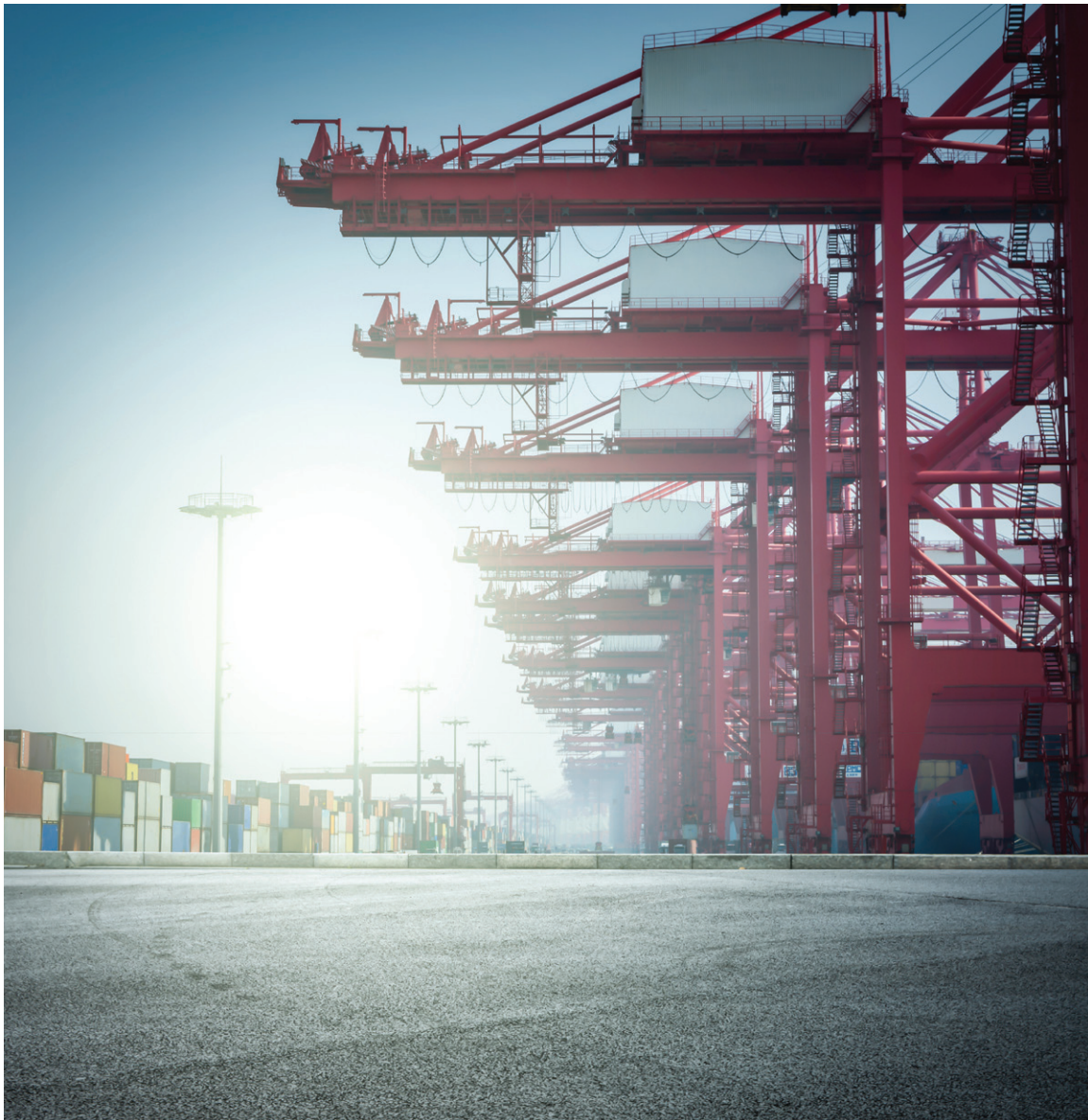
| Levi bagi Pekerja Asing | Kadar Lama | Kadar Baru |
|-------------------------|------------|------------|
| Pembuatan | RM1,250 | RM1,850 |
| Pembinaan | RM1,250 | RM1,850 |
| Perkhidmatan | RM1,850 | RM1,850 |
| Perladangan | RM590 | RM640 |
| Pertanian | RM410 | RM640 |

* Kadar adalah bagi Semenanjung Malaysia sahaja

Perbezaan pada kadar kenaikan mencerminkan pendapatan atau insentif yang ditawarkan kepada pekerja dalam sektor tersebut. Di samping itu, semakan semula Gaji Minima bulanan sebanyak RM1,000 bagi Semenanjung Malaysia (daripada RM900) dan RM920 untuk Sabah, Sarawak dan Labuan (daripada RM800) berkuatkuasa pada 1 Julai 2016.

Negara sedang bergerak ke arah guna tenaga penuh, kehadiran pekerja asing adalah penting dalam menambahkan tenaga kerja bagi menjamin peningkatan kejayaan ekonomi Malaysia. Namun begitu terdapat kebimbangan bahawa kebergantungan terhadap pekerja asing akan membawa keburukan dalam jangka masa panjang kerana bebanjiran pekerja asing mencegah firma daripada melabur dalam proses automasi

dan penjenteraan operasi mereka seterusnya mengekang usaha produktiviti. Tumpuan dasar pada masa kini adalah ke arah pengurusan pekerja asing yang lebih baik serta memastikan bilangan dan kepelbagaian kemahiran pekerja asing yang sesuai. Pada masa yang sama, Kerajaan sedang mengkaji pemberian insentif kepada firma agar beralih ke rantaian nilai yang lebih tinggi dan meningkatkan produktiviti melalui program sokongan dan kemungkinan joga langkah cukai.



Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2015

Kepentingan PKS sebagai tonggak utama dalam pertumbuhan ekonomi negara terus menjadi fokus pada tahun 2015. Usaha telah dijalankan oleh pelbagai Kementerian melalui agensi mereka bagi mewujudkan persekitaran usahawan yang kondusif untuk PKS berkembang dengan meningkatkan akses dan memudahkan perniagaan dijalankan, mengukuhkan modal insan serta melaksanakan program yang memberi tumpuan terhadap peningkatan produktiviti, inovasi dan kesediaan eksport. Kepelbagaian program ini bertujuan menyokong pembangunan PKS dengan mewujudkan PKS yang berdaya tahan dan mampan. Program yang ditawarkan adalah di bawah lima daripada enam bidang tumpuan utama yang digariskan di bawah Pelan Induk PKS yang mensasarkan untuk mengoptimumkan prestasi serta mewujudkan peluang untuk PKS berkembang dan memajukan perniagaan mereka menerusi peluasan pasaran, inovasi dan peningkatan produktiviti. Program bagi syarikat permulaan dan berkaitan keusahawanan juga telah dipertingkatkan pada tahun 2015.

Pada tahun **2015**, sejumlah **150 program Kerajaan** telah dilaksanakan bernilai RM5 bilion yang memberi manfaat kepada lebih daripada 580,100 PKS. Program ini telah dipantau dan dilaporkan di bawah Pelan Tindakan Bersepadu PKS (*SME Integrated Plan of Action*, SMEIPA). Selain itu, SMEIPA juga melaporkan 20 program lain yang telah dilaksanakan dengan kerjasama sektor swasta bernilai RM3.1 bilion yang memberi manfaat kepada 12,900 PKS. Keseluruhannya, terdapat 170 program pembangunan PKS yang telah dilaksanakan tahun lepas dengan dana berjumlah RM8.1 bilion yang memberi manfaat kepada 593,000 PKS.

Jadual 4.1 : Program Pembangunan PKS pada Tahun 2015 mengikut Bidang Tumpuan

| Bidang Tumpuan | Bil. Program | Perbelanjaan Kewangan (RM juta) | Penerima Manfaat |
|-------------------------------|--------------|---------------------------------|------------------|
| Pembangunan Modal Insan | 39 | 79.4 | 97,095 |
| Akses kepada Pasaran | 37 | 99.0 | 14,553 |
| Akses kepada Pembiayaan | 36 | 4,393.8 | 456,328 |
| Penerapan Teknologi & Inovasi | 22 | 258.1 | 11,819 |
| Infrastruktur | 16 | 194.4 | 306 |
| JUMLAH | 150 | 5,024.7 | 580,101 |

Sumber: Pelan Tindakan Bersepadu PKS (SMEIPA) 2016, SME Corp. Malaysia

Seperti tahun-tahun lalu, sebahagian besar perbelanjaan pada tahun 2015 tertumpu pada peningkatan akses kepada pembiayaan (87.4%), diikuti oleh program bagi penerapan teknologi dan inovasi (5.1%) serta infrastruktur (3.9%). Dari segi bilangan program, majoritinya adalah dalam bidang pembangunan modal insan, akses kepada pasaran dan akses kepada pembiayaan. Program di bawah akses kepada pembiayaan akan dihuraikan dalam Bab 6.

Pada tahun 2015, sejumlah 150 program Kerajaan telah dilaksanakan bernilai RM5 bilion yang memberi manfaat kepada lebih daripada 580,100 PKS



Carta 4.1:
Bil. Program mengikut
Bidang Tumpuan, %



- 26.0 ■ Pembangunan Modal Insan
- 24.7 ■ Akses kepada Pasaran
- 24.0 ■ Akses kepada Pembiayaan
- 14.7 ■ Penerapan Teknologi & Inovasi
- 10.6 ■ Infrastruktur

Carta 4.2:
Perbelanjaan Kewangan mengikut
Bidang Tumpuan, %



- 87.4 ■ Akses kepada Pembiayaan
- 5.1 ■ Penerapan Teknologi & Inovasi
- 3.9 ■ Infrastruktur
- 2.0 ■ Akses kepada Pasaran
- 1.6 ■ Pembangunan Modal Insan

Carta 4.3:
PKS yang Menerima Manfaat mengikut
Bidang Tumpuan, %



- 78.7 ■ Akses kepada Pembiayaan
- 16.7 ■ Pembangunan Modal Insan
- 2.5 ■ Akses kepada Pasaran
- 2.0 ■ Penerapan Teknologi & Inovasi
- 0.1 ■ Infrastruktur

PEMBANGUNAN MODAL INSAN

Nadi utama bagi sesebuah perniagaan adalah modal insan. Ini termasuk pembangunan keusahawanan serta peningkatan kemahiran dan daya saing pekerja. Kekurangan **pekerja yang berkemahiran dan berkemampuan** boleh memudaratkan perkembangan syarikat. Masalah ini dihadapi oleh sebilangan besar PKS memandangkan mereka terpaksa bersaing dengan syarikat yang lebih besar dan teguh yang boleh menawarkan insentif dan faedah yang lebih baik kepada bakal pekerja. Sebilangan besar PKS terpaksa mengambil pekerja asing bagi menangani masalah kekurangan pekerja dan ketidakupayaan menawarkan gaji yang tinggi. Untuk jangka panjang, ini akan menjejaskan produktiviti syarikat dan keupayaannya untuk meningkat di sepanjang rantai nilai kepada aktiviti nilai tambah yang lebih tinggi. Aspirasi negara untuk mencapai status negara berpendapatan tinggi adalah bergantung kepada tenaga kerja yang berkemahiran tinggi dan kreatif. Bagi menangani keadaan ini, sejumlah RM79.4 juta telah dibelanjakan bagi membantu 97,095 PKS melalui 39 program. Antara program tersebut termasuk:

- **Program Pembangunan Keupayaan Sumber Manusia** bagi PKS yang dilaksanakan oleh Kementerian Sumber Manusia (KSM) melalui Pembangunan Sumber Manusia Berhad (PSMB) yang menyediakan program peningkatan kemahiran dan berkaitan sumber manusia kepada PKS yang berdaftar dengan Dana Pembangunan Sumber Manusia (HRDF). Sejumlah RM7.1 juta telah dibelanjakan untuk menjalankan 1,601 kursus latihan peningkatan kemahiran dan 29,571 sesi berkaitan sumber manusia yang memberi manfaat kepada 31,172 PKS;
- **Sistem Latihan Dual Nasional (*National Dual Training System, NDTs*)** oleh Jabatan Pembangunan Kemahiran (JPK) KSM yang menyediakan latihan dan pembelajaran kepada mereka yang tidak menamatkan persekolahan serta pekerja tenaga kerja PKS selain menyediakan peningkatan kemahiran kepada pekerja PKS yang baharu dan sedia ada. Sejumlah RM19.5 juta telah disalurkan untuk memberi pensijilan kepada 1,741 perantis dan 726 pekerja di bawah program ini pada tahun 2015;
- **Program *GroomBig*** oleh Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) di bawah Kementerian Komunikasi dan Multimedia Malaysia (KKMM) menjalankan program keupayaan ICT bagi merangsang pertumbuhan usahawan mikro dan kecil Bumiputera melalui penerapan teknologi digital. Sejumlah RM5 juta telah disalurkan kepada program ini yang menghasilkan 1,044 usahawan mikro dan kecil terlatih dengan perniagaan atas talian dan kemahiran pemasaran internet; dan
- **Program Pembangunan Modal Insan** di bawah Institut Automotif Malaysia (MAI) oleh Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) yang memberikan pensijilan kepada 4,000 pekerja mahir di bawah *Industrial Lead Professional Certificate (IPC)* dan 750 jurutera di bawah *Automotive Industry Certification Engineering (AICE)* pada tahun 2015, melibatkan RM8.5 juta pada tahun 2015.

Satu lagi aspek penting pembangunan sumber manusia kepada PKS ialah **keusahawanan**. Justeru, selain membangunkan kapasiti dan keupayaan syarikat PKS, Kerajaan telah memberi lebih penekanan terhadap usaha memupuk usahawan PKS terutamanya dalam kalangan belia dan graduan. Pelbagai inisiatif telah dilaksanakan untuk menggalakkan pembudayaan keusahawanan dalam kalangan kelompok ini, termasuk:

- **Program Keusahawanan Muda (Perniagaan dan Perniagaan Tani)** oleh Jabatan Belia dan Sukan (JBS) di bawah Kementerian Belia dan Sukan (KBS) yang menyediakan teknologi pelabelan dan pembungkusan serta kursus keusahawanan kepada PKS. Sejumlah RM3.1 juta telah dibelanjakan bagi program ini yang memberi manfaat kepada 2,089 peserta; dan
- **Program Latihan Keusahawanan** oleh Majlis Amanah Rakyat (MARA) di bawah Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah (KKLW) melibatkan RM10.7 juta yang memberi manfaat kepada seramai 43,972 usahawan dengan 34% daripadanya adalah peserta dari kalangan belia dan graduan yang menceburi bidang perniagaan selepas tiga tahun.

AKSES KEPADA PASARAN

Akses kepada pasaran yang lebih luas membolehkan PKS untuk merebut peluang perniagaan yang belum diterokai dan menghasilkan potensi baharu bagi meningkatkan pendapatan serta mengembangkan perniagaan mereka. Ini termasuk di pasaran tempatan dan eksport. Kegagalan PKS untuk mengembangkan pasaran mereka ke luar negara adalah disebabkan pelbagai faktor termasuk kurangnya pengetahuan, maklumat risikan pasaran dan jaringan antarabangsa. Memandangkan pasaran domestik Malaysia yang secara relatifnya kecil, lebih banyak syarikat tempatan, terutamanya PKS perlu mengembangkan perniagaan mereka di peringkat antarabangsa bagi mencapai aspirasi untuk menjadi negara berpendapatan tinggi menjelang 2020.

Berdasarkan persekitaran global yang mencabar, pada tahun 2015, Kerajaan telah memberikan tumpuan yang lebih untuk melonjakkan eksport dengan penubuhan Majlis Eksport Kebangsaan. Antara inisiatif yang telah diambil termasuk melaksanakan program bagi membantu PKS memperluaskan akses kepada pasaran. Selain daripada inisiatif berbentuk promosi dan pembangunan, terdapat juga program untuk meningkatkan standard operasi dan pengeluaran serta mendapatkan pensijilan dalam pematuhan dan kualiti. Pada tahun 2015, sejumlah RM99 juta telah disalurkan kepada 37 program di bawah bidang tumpuan ini, antara program utama adalah seperti berikut:

- Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) menerima RM7 juta pada tahun 2014 daripada SME Corp. Malaysia untuk melaksanakan **Program Going Export (GoEx)**, bagi membantu menyediakan PKS supaya menjadi lebih berdaya saing di peringkat antarabangsa. Program ini membantu PKS memperoleh maklumat dan akses kepada jaringan antarabangsa, meningkatkan eksport serta memperluaskan peluang perniagaan. Sehingga Disember 2015, terdapat sebanyak 102 syarikat di bawah program ini;



- Selain itu, MATRADE menyediakan bantuan kewangan menerusi **Geran Pembangunan Pasaran (Market Development Grant, MDG)** bagi PKS, Persatuan dan Dewan Perdagangan dan Industri serta Badan Profesional untuk melaksanakan aktiviti promosi eksport yang layak. Sejumlah RM30.7 juta telah dibelanjakan di bawah program ini yang meluluskan sebanyak 3,386 tuntutan sepanjang 2015;
- **Program Pembangunan Pengeksport Wanita (Women Exporters Development Programme, WEDP)** oleh MATRADE telah membantu 32 usahawan wanita menembusi pasaran antarabangsa dengan membangunkan kemahiran dan pengetahuan yang diperlukan bagi membolehkan PKS wanita menerokai pasaran eksport dan mengembangkan perniagaan mereka. Program ini membelanjakan RM0.7 juta bagi memperoleh jualan eksport bernilai RM96 juta pada tahun 2015;
- **Program Promosi dan Pemasaran** yang dilaksanakan oleh Kementerian Pelancongan dan Kebudayaan Malaysia (MOTAC) melalui Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia (Kraftangan Malaysia) bertujuan meningkatkan jualan kraftangan di pasaran domestik dan antarabangsa. Dengan perbelanjaan berjumlah RM16 juta, program ini telah menjana jumlah jualan bernilai RM505.4 juta dan memberi manfaat kepada lebih daripada 4,000 PKS;

- **Showcase Satu Daerah Satu Industri (SDSI)** oleh Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) membelanjakan peruntukan berjumlah RM2.5 juta. Objektif utama pameran ini adalah untuk mempromosi dan memasarkan barangan dan perkhidmatan yang dihasilkan oleh pengusaha tempatan berdasarkan garis panduan SDSI. Pada tahun 2015, jualan kontrak bernilai RM6.3 juta dan jualan tunai bernilai RM1.7 juta telah dicatatkan. Pameran ini telah disertai oleh sejumlah 471 usahawan dan berjaya menarik 184,224 pengunjung;
- MITI juga menerajui **Program Pembangunan Vendor (Vendor Development Programme, VDP)** yang telah memudahkan pembangunan vendor PKS Bumiputera melalui kerjasama dengan Syarikat berkaitan Kerajaan (*Government-linked companies, GLC*), syarikat multinasional (*multinational companies, MNC*) dan syarikat swasta dari pelbagai industri dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan. Sejumlah RM3.7 juta telah dibelanjakan bagi melaksanakan program yang memberi manfaat kepada 54 syarikat vendor;
- Pada tahun 2015, **Program Peningkatan Produk dan Kualiti (GroomBig)** telah diberi peruntukan berjumlah RM3.5 juta bagi memupuk, membimbing dan mempersiapkan PKS Bumiputera ke tahap yang lebih tinggi sebagai persediaan untuk mengeksport. Program *GroomBig* berjaya membantu mempersiapkan 500 syarikat untuk Pensijilan Halal dan 450 syarikat untuk meningkatkan kualiti produk dan perkhidmatan mereka. Selain itu, sebanyak 296 syarikat menyertai program promosi dan pepadanan perniagaan di bawah *GroomBig* pada tahun 2015; dan
- **Program Pembangunan Keusahawanan** yang dilaksanakan oleh Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan (FELDA) bertujuan untuk meningkatkan daya saing peneroka FELDA dan penglibatan mereka dalam aktiviti selain pertanian. Program ini telah membelanjakan RM6.3 juta dan memberi manfaat kepada 22,380 usahawan yang menjana jualan bernilai RM1.7 bilion.

PENERAPAN TEKNOLOGI DAN INOVASI

Keupayaan untuk menghasilkan inovasi dan menerima perubahan teknologi merupakan faktor penting bagi menentukan pertumbuhan sesebuah perniagaan. Kajian di bawah Pelan Induk PKS telah menunjukkan bahawa penerapan teknologi dan inovasi adalah berkait rapat dengan prestasi PKS. Dari segi teknikal, PKS mempunyai kelebihan untuk bertindak balas dan menyesuaikan diri kepada perubahan perniagaan dan teknologi dengan lebih cepat disebabkan saiz operasi mereka yang kecil. Faktor utama yang mengekang PKS daripada berinovasi dan menerapkan teknologi baharu adalah penglibatan kos yang tinggi. Di kebanyakan negara maju, inovasi dan idea baharu dicituskan oleh perniagaan kecil. Pada tahun 2015, Kerajaan telah melaksanakan

sejumlah 22 program bagi membantu 11,819 usahawan tempatan dan teknousahawan dalam bidang penerapan teknologi dan inovasi dengan dana berjumlah RM258.1 juta. Antara program ini termasuk:

- **Program Pelaburan Cradle 500 (Cradle Investment Programme, CIP 500)** oleh Cradle Fund Sdn. Bhd. di bawah Kementerian Kewangan (MOF) menawarkan geran bersyarat sehingga RM500,000 (maksimum dua kelulusan berturut-turut setiap syarikat) kepada syarikat permulaan tempatan dengan produk atau perkhidmatan yang berinovasi dan berasaskan teknologi untuk dikomersialkan. Sepanjang tahun, sejumlah RM20.3 juta telah disalurkan kepada program ini dengan kelulusan 41 permohonan daripada 371 permohonan yang diterima;
- **Dana Pra-Pengkomersialan** ditadbir oleh Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) untuk membantu PKS membangunkan dan menaiktaraf produk, teknologi dan proses bagi tujuan pengkomersialan. Dana ini juga bertujuan untuk mewujudkan persekitaran yang merangsang keusahawanantekno dan inovasi. Pada tahun 2015, sejumlah RM175.2 juta telah disalurkan bagi dana ini dengan 369 permohonan telah diterima dan 174 projek diluluskan;
- **Dana Pengkomersialan Bioteknologi (Biotechnology Commercialisation Fund, BCF)** oleh MOSTI melalui Perbadanan Bioekonomi Malaysia Sdn. Bhd. (Bioeconomy Corporation) menyediakan dana untuk bidang tumpuan bioteknologi sebagai pelengkap kepada dana sektor awam dan swasta sedia ada dengan menyediakan akses mudah kepada kemudahan pembiayaan. Dengan perbelanjaan berjumlah RM12 juta, empat syarikat dengan potensi pengkomersialan telah memperoleh kelulusan pinjaman di bawah program ini;
- Melalui **#MYCYBERSALE 2015**, PKS digalakan untuk menjadi sebahagian daripada ekosistem e-dagang tempatan dan meningkatkan pendapatan e-dagang domestik. Sejumlah RM2.5 juta telah dibelanjakan oleh MDEC untuk melaksanakan program ini, yang telah menarik minat sebanyak 6,000 syarikat PKS. PKS juga telah menggandakan pendapatan mereka semasa **#MYCYBERSALE 2015** yang menjana pendapatan berjumlah RM61 juta;
- **Program Change Upgrade Product (CUP)** oleh Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA) adalah bagi membangunkan dan meningkatkan kualiti produk. Sejumlah RM4.3 juta telah dibelanjakan untuk program ini bagi membantu 270 usahawan membangunkan sejumlah 540 produk baharu;
- **Program Pembangunan Vendor Bumiputera** yang dilaksanakan oleh Kementerian Perusahaan Perladangan dan Komoditi (MPIC) melalui Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia (MTIB) bertujuan meningkatkan produktiviti dan kecekapan PKS

Bumiputera dalam pembuatan produk berasaskan kayu. Dengan sejumlah RM15 juta dana dibelanjakan, sebanyak 25 PKS menyertai program ini, meningkatkan *SME Competitiveness Rating for Enhancement (SCORE)* dan jualan tahunan mereka; dan

- **Program Pembangunan Usahawan Coklat Buatan Sendiri** oleh Lembaga Koko Malaysia (MCB) di bawah MPIC menggalakkan penghasilan produk koko dan coklat buatan tangan tempatan. Sejumlah RM1.5 juta telah dibelanjakan bagi program ini, yang telah mencatat dan menghasilkan 25 usahawan baharu dalam perniagaan coklat. Lapan daripada usahawan ini mampu mencapai pengeluaran antara 301kg hingga 800kg sebulan, manakala tujuh daripada mereka menghasilkan lebih daripada 800kg coklat sebulan. Sebanyak 21 kursus telah dianjurkan pada tahun 2015 (lima kursus dianjurkan di Sarawak, tiga kursus di Sabah dan 13 kursus dianjurkan di seluruh Semenanjung) melibatkan 410 peserta.

INFRASTRUKTUR

Infrastruktur yang sesuai dan membangun diperlukan bagi mewujudkan persekitaran yang membolehkan serta menyokong pertumbuhan PKS dan usahawan. Program di bawah bidang tumpuan ini bertujuan untuk menggalakkan keusahawanan dengan menyediakan akses kepada premis perniagaan, kemudahan dan infrastruktur lain berkaitan PKS. Sejumlah RM194.4 juta telah disalurkan bagi membantu 306 PKS melalui 16 program. Antara program ini yang dilaksanakan oleh MOF termasuk:

- **Pembangunan semula Pekan Melayu, Mukim Sena, Perlis** oleh Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri Perlis (PKENPs) untuk membina premis perniagaan bagi usahawan Bumiputera di bandar Kangar. RM10.2 juta telah dibelanjakan bagi projek ini untuk membina 21 premis perniagaan; dan
- **Pembangunan Premis Perniagaan** di Hab Halal Melaka Fasa II dan IKS Duyong Fasa II dikendalikan oleh Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri Melaka (PKNM), masing-masing bertujuan menyediakan premis bagi pengeluaran produk halal yang dilengkapi infrastruktur yang mematuhi spesifikasi Amalan Pengilangan Baik (*Good Manufacturing Practice, GMP*), Analisis Bahaya dan Titik Kawalan Kritikal (*Hazard Analysis and Critical Control Point, HACCP*) dan spesifikasi HALAL; serta menyediakan premis bengkel kepada usahawan perkhidmatan automotif. Sejumlah RM45.6 juta telah dibelanjakan bagi kedua-dua projek, iaitu projek Hab Halal Melaka telah siap sepenuhnya, manakala IKS Duyong telah hampir siap (99%).

Sementara itu Kerajaan Negeri Sabah telah melaksanakan program berikut:

- **Pembinaan rumah kedai di Sindumin**, dikendalikan oleh Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO) bernilai RM1 juta bagi membolehkan usahawan beroperasi dan memulakan perniagaan di Sindumin; dan
- **Pembangunan Usahawan Desa** dilaksanakan oleh Pejabat Daerah Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB) untuk membina dan menaiktaraf bangunan di Pusat Usahawan Luar Bandar (*Rural Entrepreneur Centres, REC*) dan menyediakan peralatan yang sesuai bagi usahawan untuk beroperasi dan memulakan atau mengembangkan perniagaan mereka. Projek ini membelanjakan RM1 juta bagi pelaksanaan tujuh projek yang dikendalikan oleh tujuh PKS.



Selain itu, Kementerian Pembangunan Perindustrian & Keusahawanan, Perdagangan dan Pelaburan Sarawak (MIETI Sarawak) telah mengendalikan program-program berikut:

- **Program Pembangunan Kawasan Perindustrian** bagi Taman Perindustrian Demak Laut, Fasa 2B dan Zon Perindustrian Bebas Sama Jaya, Fasa 5 yang telah dibangunkan untuk menyediakan kemudahan dan infrastruktur yang lebih baik melalui pembangunan kawasan perindustrian yang sesuai. Taman Perindustrian Demak Laut, Fasa 2B telah siap sepenuhnya, manakala Zon Perindustrian Bebas Sama Jaya, Fasa 5 telah siap 97%. Sehingga Disember 2015, sejumlah RM129.6 juta telah dibelanjakan bagi kedua-dua projek; dan
- **Pembangunan Inkubator** bagi Taman BioValley telah ditubuhkan bagi menyokong pembangunan produk baharu dan proses produk berasaskan bio sebagai projek rintis. Loji ini akan menyediakan kemudahan bagi membantu industri dalam penghasilan ekstrak fitokimia dan inokulum pada skala perintis, serta menyediakan infrastruktur dan kemudahan di inkubator. Sejumlah RM13.7 juta telah dibelanjakan bagi projek ini, yang sehingga kini siap 59%.

Akhir sekali, Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) telah membelanjakan RM59.3 juta bagi program **PROSPER Property**. Program ini bertujuan untuk meningkatkan pemilikan Bumiputera dalam hartanah komersial dan pembelian premis runcit di lokasi yang strategik. PROSPER Property juga telah membeli 38 premis, dengan 93% dari premis ini telah disewakan.

Program yang Ditampilkan

Membangunkan dan Mempromosikan Kraftangan Malaysia

Daripada kesenian tekstil seperti songket dan batik sehingga arca ukiran kayu, tembikar dan piuter, kraftangan Malaysia yang menarik dan pelbagai mencerminkan kepelbagaian kumpulan etnik dan budaya. Hasil seni yang unik dan cantik ini dihasilkan oleh karyawan dari seluruh negara. Walaupun kraftangan yang terkenal di seluruh dunia seperti batik dihasilkan di seluruh Malaysia, kraf yang lebih khusus seperti ukiran kayu Mah Meri dan tembikar Labu Sayong biasanya direka dan dihasilkan di kawasan asal dan persekitaran mereka. Perbadanan Pembangunan Kraftangan Malaysia (Kraftangan Malaysia) telah ditubuhkan pada tahun 1979 bagi mempromosikan kraftangan tempatan dan menyokong pertumbuhan industri kraf tempatan. Ini dicapai dengan mewujudkan kesedaran mengenai kraftangan tempatan dan memudahkan akses kepada pasaran supaya usahawan kraf boleh menjangkau pelanggan yang berpotensi untuk mempromosi dan menjual hasil kraf mereka.

Kraftangan Malaysia melaksanakan Program Pemasaran Kraf yang bertujuan untuk meningkatkan nilai dan jualan kraf tempatan melalui aktiviti promosi dan pemasaran di pasaran tempatan dan antarabangsa. Program ini pada asalnya bermula sebagai Program Insentif Perdagangan di bawah Rancangan Malaysia Kesembilan tetapi telah berkembang menjadi Program Pemasaran Kraf di bawah Rancangan Malaysia Kesepuluh. Ia menyediakan platform bagi usahawan kraf untuk mempromosi dan memasarkan produk mereka secara terus kepada pembeli. Program ini terbuka kepada usahawan yang memasarkan semua jenis kraf termasuk tekstil, logam, kayu dan pelbagai jenis kraf di seluruh negara. Pada tahun 2015, pelaksanaan Program Pemasaran Kraf telah dibahagi kepada dua peringkat:

a) Aktiviti promosi di peringkat tempatan, yang melibatkan:

- Promosi bertema seperti Hari Kraf Kebangsaan, Promosi Warna-warni Aidilfitri, Promosi Reka Bentuk Dalaman dan Lanskap;
- Promosi kraf di seluruh negara melalui festival kraf negeri, yang diadakan di Perlis, Sabah, Sarawak, Perak, Kedah, Terengganu, Kelantan, Melaka dan Johor;



- Promosi di kompleks membeli belah seperti AEON Bukit Raja Klang Selangor, Great Eastern Mall Kuala Lumpur, Straits Quay Pulau Pinang, KB Mall Kelantan, Mesra Mall Kemaman Terengganu, AEON Kulai Jaya Johor, Suria Sabah dan East Coast Mall Kuantan Pahang; dan
- Promosi di peringkat Pejabat Negeri Kraftangan Malaysia.

b) Promosi di peringkat antarabangsa, yang meliputi:

- Promosi di pameran perdagangan di luar negara termasuk Ambiente 2015, Frankfurt, Jerman; INDEX 2015, Dubai; Tokyo International Gifts Show 2015; Who's Next Paris 2015; Bazaar Berlin 2015 dan L'artigiano In Fiera 2015; dan
- Promosi di pameran perdagangan domestik termasuk *Kuala Lumpur International Gifts and Premium Fair 2015*, Festival kraf Antarabangsa Kuala Lumpur (KLICF) 2015 dan Perdagangan Antarabangsa Malaysia (INTRADE) 2015.

HARI KRAF KEBANGSAAN 2015

Walaupun dinamakan sebagai Hari Kraf Kebangsaan, festival tahunan ini bertujuan untuk memupuk kesedaran dan menghargai kesenian serta kraf tradisional Malaysia dan diadakan selama seminggu di Kompleks Kraf Kuala Lumpur. Semenjak diperkenalkan pada tahun 2003, Hari Kraf Kebangsaan telah semakin popular dan kini dianggap sebagai platform penting bagi usahawan kraf untuk mempamerkan barangan mereka kepada pelanggan tempatan dan pelancong asing.

... bertujuan untuk meningkatkan nilai dan jualan kraf tempatan melalui aktiviti promosi dan pemasaran di pasaran tempatan dan antarabangsa

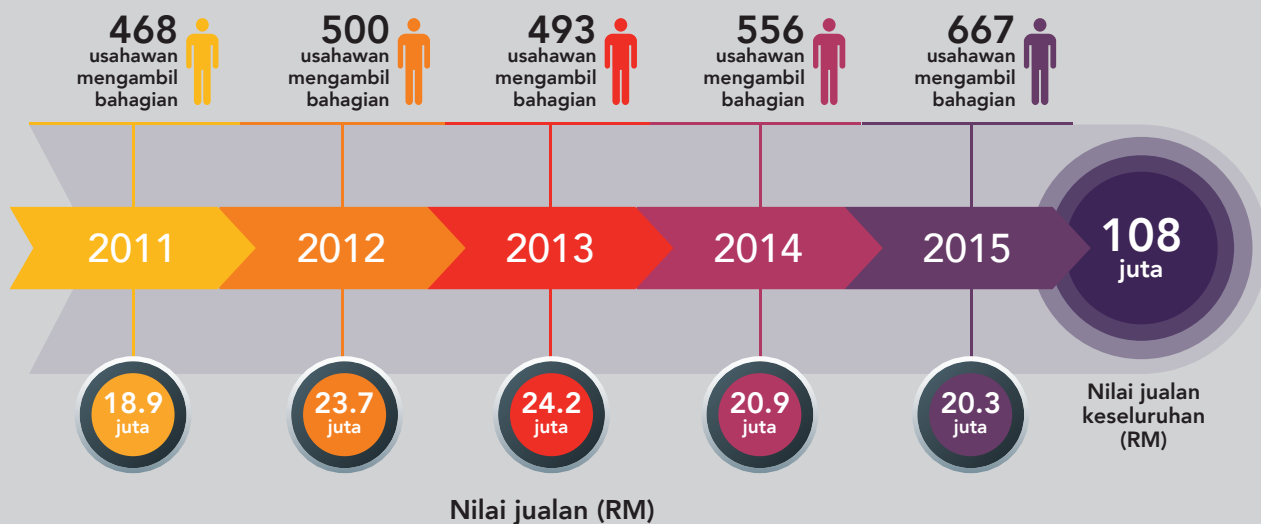




Pada tahun 2015, seramai 667 usahawan kraf menyertai Hari Kraf Kebangsaan, bertemakan 'Eco-Craft as Prosperity Investment' (Kraf-Eko sebagai Pelaburan yang Memakmurkan). Tema ini mencerminkan peluang ekonomi yang terdapat dalam industri kraf dan bagaimana ia telah menyumbang dalam meningkatkan pendapatan usahawan tempatan. Hari Kraf Kebangsaan berlangsung dari 26 Mac hingga 7 April 2015 dengan menampilkan produk yang berkonsepkan futuristik yang dibangunkan melalui pergerakan seni

dan sosial dengan penekanan kepada kelajuan, teknologi, pemikiran ke hadapan dan ciri-ciri lain yang mencerminkan kemajuan dan pencapaian. Pelbagai aktiviti telah dianjurkan sepanjang acara 13 hari ini termasuk jualan kraf, pameran produk kraf menampilkan reka bentuk terbaharu, pameran teknologi kraf, misi pembelian, perbincangan kreatif, pertunjukan fesyen, program kraf interaktif, demonstrasi kraf dan masakan tradisional serta pertunjukan kraf.

Sepanjang tempoh Rancangan Malaysia Kesepuluh (2011-2015), nilai jualan yang dicapai daripada Hari Kraf Kebangsaan adalah seperti berikut:





Peningkatan bilangan usahawan yang menyertai Hari Kraf Kebangsaan dan nilai jualan menunjukkan kejayaan program promosi Kraftangan Malaysia. Tiga puluh tujuh tahun selepas ditubuhkan, Perbadanan ini terus memainkan peranan yang penting dalam membangunkan industri kraf tempatan. Selain aktiviti promosi, Kraftangan Malaysia juga menyokong perkembangan industri melalui program yang memfokuskan kepada penyelidikan dan pembangunan, latihan dan bengkel, serta penyediaan bantuan kewangan kepada karyawan dan usahawan kraf. Kraftangan Malaysia memastikan agar warisan tradisional dan kebudayaan Malaysia akan terus terpelihara dan dihargai seiring dengan transformasi negara menjadi negara maju.

Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2016

Program pembangunan PKS terus diperkukuhkan dalam Rancangan Malaysia Kesebelas (RMKe-11), 2016-2020, sejajar dengan objektif Pelan Induk PKS ke arah mencapai negara berpendapatan tinggi menjelang tahun 2020. Tumpuan telah diberikan dalam mempertingkatkan produktiviti, inovasi, keusahawanan dan keterangkuman. Selain program untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, program baharu bagi kumpulan 40% terendah dalam piramid pendapatan yang merangkumi sebahagian besar usahawan mikro yang bekerja sendiri juga dilaksanakan bagi meningkatkan pendapatan dan taraf kehidupan mereka. Ini adalah untuk memastikan negara melangkah ke arah negara maju dan inklusif dalam erti kata yang sebenar. Kerajaan akan terus memantau dan mengukur keberkesanan dan impak program melalui pendekatan berasaskan keberhasilan.

Program serta inisiatif untuk PKS ini bertujuan untuk meningkatkan **produktiviti** melalui automasi dan pembangunan modal insan, ini termasuklah mengubah Latihan dan Pendidikan Teknikal Vokasional (*Technical Vocational Education and Training, TVET*) menjadi relevan kepada industri; memperhebatkan inovasi dan pengkomersialan melalui kerjasama ahli akademik dan industri; pengantarabangsaan dan mewujudkan jaguh tempatan; meningkatkan kaedah pembiayaan alternatif dalam membantu aktiviti ekonomi baharu; memudahkan urusan menjalankan perniagaan serta inisiatif khusus untuk Sabah dan Sarawak terutamanya dalam meningkatkan infrastruktur dan perhubungan. Sejak beberapa tahun lepas, program ini merentasi lima bidang tumpuan utama iaitu akses kepada pasaran, pembangunan modal insan, akses kepada pembiayaan, penerapan teknologi dan inovasi, serta infrastruktur.

Bagi tahun 2016, dengan peruntukan sebanyak RM4.3 bilion, Kerajaan sedang melaksanakan 125 program yang dijangka memberi manfaat kepada 453,945 PKS. Akses kepada pembiayaan merupakan majoriti program yang dilaksanakan (24.8%) dan mempunyai jumlah peruntukan pembiayaan tertinggi iaitu RM3.8 bilion. Maklumat lanjut berhubung program Akses Kepada Pembiayaan ini diperincikan dalam Bab 6. Manakala program selebihnya, kira-kira satu perempat dikhususkan untuk pembangunan modal insan (24.8%) dan akses pasaran (24%), diikuti oleh penerapan teknologi dan inovasi (16%) dan infrastruktur (10.4%). Secara keseluruhannya, terdapat 27 program lain dengan peruntukan tambahan berjumlah RM2.9 bilion sedang dilaksanakan dengan kerjasama sektor swasta, sekali gus menjadikan jumlah keseluruhan program adalah berjumlah 152 program dan peruntukan RM7.3 bilion bagi tahun 2016.

Jadual 5.1 : Program Pembangunan PKS bagi tahun 2016 mengikut Bidang Tumpuan

| Bidang Tumpuan Utama | Bilangan Program | Peruntukan Kewangan (RM juta) | Bakal Penerima Manfaat |
|-------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------------|
| Akses kepada Pembiayaan | 31 | 3,843.0 | 417,416 |
| Pembangunan Modal Insan | 31 | 83.1 | 21,800 |
| Akses kepada Pasaran | 30 | 107.1 | 7,175 |
| Penerapan Teknologi & Inovasi | 20 | 208.1 | 7,004 |
| Infrastruktur | 13 | 112.0 | 550 |
| JUMLAH | 125 | 4,353.3 | 453,945 |

Sumber: Pelan Tindakan Bersepadu PKS (SME Integrated Plan of Action, SMEIPA) 2016, SME Corp. Malaysia

Carta 5.1:
Bil. Program mengikut Bidang Tumpuan, %



- 24.8 ■ Pembangunan Modal Insan
- 24.8 ■ Akses kepada Pembiayaan
- 24.0 ■ Akses kepada Pasaran
- 16.0 ■ Penerapan Teknologi & Inovasi
- 10.4 ■ Infrastruktur

Carta 5.2:
Peruntukan Kewangan mengikut Bidang Tumpuan, %



- 88.3 ■ Akses kepada Pembiayaan
- 4.8 ■ Penerapan Teknologi & Inovasi
- 2.6 ■ Infrastruktur
- 2.4 ■ Akses kepada Pasaran
- 1.9 ■ Pembangunan Modal Insan

Carta 5.3:
Bakal Penerima Manfaat mengikut Bidang Tumpuan, %



- 92.0 ■ Akses kepada Pembiayaan
- 4.8 ■ Pembangunan Modal Insan
- 1.6 ■ Akses kepada Pasaran
- 1.5 ■ Penerapan Teknologi & Inovasi
- 0.1 ■ Infrastruktur

PEMBANGUNAN MODAL INSAN

Cabaran yang tiada kesudahan bagi kebanyakan PKS adalah kekurangan pekerja yang berpengetahuan, berkemahiran dan berkemampuan. Tenaga kerja yang mantap dan efisien adalah penting dalam menyumbang kepada pertumbuhan syarikat. Selain itu, usahawan perlu mempunyai visi yang jelas, kebijaksanaan, dan kemahiran untuk memupuk dan memberi motivasi kepada pekerja di samping mengembangkan perniagaan mereka. Oleh itu, program di bawah bidang tumpuan ini mensasarkan usahawan dan pekerja bagi mengukuhkan keupayaan modal insan yang boleh menerajui dan mendorong mereka ke arah menjana pertumbuhan perniagaan yang tinggi dan menjadi komuniti perniagaan PKS yang berjaya di negara ini. Keseluruhannya, terdapat 31 program yang dijangka memberi manfaat kepada 21,800 PKS. Program-program ini telah diberi peruntukan sebanyak RM83.1 juta dan ini termasuklah program dari Kementerian Sumber Manusia (KSM):

- **Sistem Latihan Dual Nasional (*National Dual Training System, NDTs*)** dengan bajet sebanyak RM37.5 juta yang dilaksanakan oleh Jabatan Pembangunan Kemahiran (JPK). NDTs dijangka mendaftar 4,000 pelatih yang terdiri daripada lepasan sekolah dan penganggur dalam sesi latihannya dalam menyokong permintaan tenaga kerja oleh PKS. Program ini juga menyediakan latihan peningkatan kemahiran untuk pekerja syarikat PKS sedia ada dan baharu dan dijangka melatih 2,000 pekerja; dan
- **SME Capability Programme** yang dilaksanakan oleh Pembangunan Sumber Manusia Berhad (PSMB) dengan peruntukan sebanyak RM15 juta. Program ini adalah bagi meningkatkan kemampuan 3,000 PKS yang merupakan pemilik perniagaan serta pembuat keputusan dalam strategi perniagaan, inovasi dan pembangunan produktiviti.



- Jabatan Perdana Menteri (JPM) melalui Institut Keusahawanan Negara (INSKEN) yang kini di bawah Unit Peneraju Agenda Bumiputera (TERAJU) melaksanakan program Bumiputera berikut:
 - **Program INSKEN500 | SCALEUP** menyediakan kemahiran keusahawanan dan pengetahuan yang komprehensif dalam membentuk perniagaan yang mampan melalui kaunseling perniagaan, latihan, perundingan dan fasilitasi perniagaan. Sejumlah RM6.6 juta telah diperuntukkan untuk membangunkan 500 syarikat; dan

- **Program Awam INSKEN** bagi perkongsian pengetahuan dan pengalaman dalam kalangan pengamal industri. Program ini mempunyai peruntukan berjumlah RM3.9 juta untuk 3,000 peserta.
- Program-program berikut sedang dikendalikan oleh Jabatan Pembangunan Wanita (JPW) di bawah Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat (KPWKM):
 - **Inkubator Kemahiran Ibu Tunggal (I-KIT)** mempunyai peruntukan berjumlah RM750,000 bagi menyediakan latihan kemahiran intensif dan bantuan keusahawanan untuk ibu tunggal yang berpendapatan rendah untuk membolehkan mereka memulakan perniagaan sendiri. Program ini dijangka disertai oleh 290 peserta dalam 15 sesi latihan dalam bidang jahitan, terapi kecantikan, masakan komersial, kraf, penjaagaan kanak-kanak dan pelancongan; dan
 - **Inkubator Keusahawanan Wanita (I-KeuNITA)** menyediakan latihan kemahiran intensif dan bantuan keusahawanan kepada wanita berpendapatan rendah untuk membolehkan mereka memulakan perniagaan sendiri. Dengan bajet berjumlah RM750,000, program ini bertujuan meningkatkan pendapatan 90 peserta wanita sebanyak 50%.

AKSES KEPADA PASARAN

Perjanjian Perkongsian Tran-Pasifik (*Trans-Pacific Partnership Agreement*, TPPA) dan Komuniti Ekonomi ASEAN (*ASEAN Economic Community*, AEC) akan mewujudkan lebih banyak peluang kepada PKS untuk meneroka dan meluaskan pasaran produk serta pekhidmatan mereka. Program di bawah bidang tumpuan ini bertujuan untuk membantu PKS mengakses pasaran tempatan dan luar negara yang lebih luas melalui inisiatif promosi serta meningkatkan prospek pasaran eksport PKS melalui bantuan sokongan. Sejumlah RM107.1 juta telah diperuntukkan untuk 30 program di bawah akses kepada pasaran yang dijangka memberi manfaat kepada 7,175 PKS.

- Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) akan melaksanakan program-program berikut di bawah Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI):
 - **Program Going Export (GoEx)** yang diperkenalkan sebagai salah satu Program Berimpak Tinggi di bawah Pelan Induk PKS dengan peruntukan sebanyak RM7.7 juta bagi mengenalpasti, memupuk dan membangunkan 125 PKS pada tahun 2016 agar menjadi lebih berdaya saing dalam arena antarabangsa;

- o Dengan bajet sebanyak RM20 juta, **Geran Pembangunan Pasaran (Market Development Grant, MDG)** akan menyediakan bantuan kepada 1,500 PKS, Persatuan Perdagangan dan Industri, Dewan Perniagaan dan Badan Profesional untuk menjalankan aktiviti bagi pembangunan pasaran eksport; dan
- o Melalui **Program eTrade** yang dilaksanakan oleh MATRADE menyediakan bantuan kepada PKS untuk meningkatkan eksport melalui penyertaan dalam pasaran elektronik utama antarabangsa. Program ini dijangka memberi manfaat kepada 1,000 PKS dan menjana jualan sebanyak RM10 juta.
- Selain itu, MITI akan memantau program berikut:
 - o Program **Galakan Eksport Bumiputera (GEB)** yang menyediakan bantuan bersepadu kepada PKS Bumiputera yang layak untuk penerokaan pasaran eksport. SME Corp. Malaysia akan melaksanakan program ini dengan peruntukan sebanyak RM30 juta bagi membangunkan 15 PKS Bumiputera; dan
 - o Program **Strategies to Enhance Export of Automotive Parts and Components** mempunyai bajet sebanyak RM2.9 juta yang akan dilaksanakan oleh Institut Automotive Malaysia (MAI). 60 peserta dijangka menyertai program ini bagi membangunkan vendor komponen automotif tempatan yang berpotensi mengeksport produk mereka dengan jumlah eksport tahunan dijangka akan meningkat kepada RM522 juta.

Terakhir, Kementerian Pelancongan dan Kebudayaan Malaysia (MOTAC) dijangka dapat mempertingkatkan jualan kraf sebanyak 10% dalam pasaran antarabangsa dan tempatan dengan nilai jualan sebanyak RM500 juta. Ini akan dicapai melalui **Program Pembangunan Industri Kraf** yang mempunyai bajet berjumlah RM2 juta yang kendalikan oleh Perbadanan Pembangunan Kraftangan Malaysia (Kraftangan Malaysia).

PENERAPAN TEKNOLOGI DAN INOVASI

Bagi meningkatkan kualiti produk dan perkhidmatan serta memupuk reputasi perniagaan yang kukuh, PKS harus seiring dengan teknologi terkini. Inovasi juga turut menjadi semakin penting dalam membantu syarikat untuk lebih menyerlah dalam persaingan serta meningkatkan piawaian operasi. Ianya dapat membantu meningkatkan prospek pertumbuhan serta peluang perniagaan. Kerajaan telah memperuntukan sejumlah RM208.1 juta bagi 20 program yang bertujuan membantu PKS dalam meneroka penerapan teknologi dan inovasi.

Dengan sasaran 7,004 penerima manfaat, berikut merupakan program penerapan teknologi dan inovasi yang dikendalikan oleh MITI:

- o **Program Peningkatan Perusahaan Bumiputera (BEEP)** dilaksanakan oleh SME Corp. Malaysia yang menyediakan pakej bantuan komprehensif kepada PKS Bumiputera. Program ini mempunyai bajet berjumlah RM10 juta dan dijangka akan memberi manfaat kepada 80 PKS; dan
- o **Teknologi Pintar MAI** oleh MAI bertujuan untuk membangunkan vendor tempatan sedia ada serta pusat perkhidmatan kenderaan kepada tahap 4. Dengan peruntukan sebanyak RM4.4 juta, program ini dijangka akan melibatkan 180 vendor dan 500 bengkel.
- Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) menguruskan **Dana Pra-Pengkomersialan** bagi membantu PKS membangunkan proses, teknologi, termasuk produk baharu serta penambahbaikan kepada proses dan teknologi sedia untuk dikomersialkan. Sejumlah RM40 juta telah diperuntukkan bagi program ini dengan jangkaan penghasilan 20 projek yang berpotensi untuk tujuan pengkomersialan.
- Selain itu, MOSTI melaksanakan program berikut melalui Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC):
 - o **Dana Pengkomersialan Penyelidikan dan Pembangunan (Commercialisation of R&D Fund, CRDF)** memanfaatkan Sains, Teknologi dan Inovasi bagi pembangunan nasional dan menjana kekayaan melalui pengkomersialan produk dan proses. Dengan komitmen pembiayaan berjumlah RM40 juta, ianya dijangka akan menghasilkan lima produk atau perkhidmatan ke pasaran luar negara; dan
 - o **Dana Perolehan Teknologi (Technology Acquisition Fund, TAF)** telah memperuntukan sejumlah RM20 juta bagi mempromosikan penggunaan teknologi luar dalam sektor pembuatan dan pembangunan fizikal produk serta proses sedia ada dan baharu ke arah penjanaan kekayaan di samping meningkatkan penggunaan teknologi oleh syarikat Malaysia. Sebanyak tiga syarikat dijangka akan mendapat kelulusan bagi geran ini.
- Sejumlah RM25.5 juta telah diperuntukkan kepada **Program Bumiputera ICT Demand Aggregation (BiDA) 2.0**, diuruskan oleh Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) di bawah Kementerian Komunikasi dan Multimedia Malaysia (KKMM). Program ini bertujuan untuk mewujudkan dan mengenalpasti peluang perniagaan bagi teknousahawan Bumiputera dan syarikat ICT yang berkeelayakan berdasarkan keperluan pasaran ke arah mewujudkan kumpulan syarikat yang mematuhi kehendak pasaran.

- **Demand-Driven Innovation Project oleh Jaringan Penyelidikan Awam Swasta (Public-Private Research Network, PPRN)** adalah inisiatif yang dipelopori oleh Kementerian Pendidikan Tinggi (KPT) bertujuan mewujudkan ekosistem yang mesra pengetahuan melalui ilmu yang dihasilkan dan disebarkan oleh mereka yang memiliki kepada yang memerlukan. PPRN akan memanfaatkan serta mengoptimalkan kepakaran yang ada di Institut Pengajian Tinggi dan lain-lain Institut Penyelidikan di Malaysia dalam menyediakan penyelesaian secara saintifik dan berteknologi bagi masalah yang dihadapi oleh industri dan PKS. PPRN menyediakan geran bersamaan sehingga RM50,000 bagi setiap projek. Untuk 2016, PPRN mensasarkan 300 projek yang berjaya dipadankan.



INFRASTRUKTUR

Program pembangunan infrastruktur oleh Kerajaan bertujuan untuk membantu pembangunan ekonomi diseluruh negara dengan menyediakan perniagaan PKS untuk beroperasi dalam persekitaran yang kondusif, kemudahan yang lengkap dan berada di kawasan yang mempunyai potensi komersial yang kukuh. Selain itu, program ini bertujuan untuk menggalakkan keusahawanan dalam komuniti tempatan dengan menawarkan peluang untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup mereka. Untuk itu, Kerajaan telah memperuntukan sejumlah RM112 juta bagi 13 program yang dijangka memberi manfaat kepada 550 PKS.

- Program berikut akan dilaksanakan oleh Kementerian Kewangan (MOF):
 - **Pembangunan Premis Perniagaan** oleh Perbadanan Kemajuan Negeri Sabah (SEDCO) akan memberi tumpuan kepada empat projek; Taman Industri PKS SEDCO, Bazar Masjid Negeri Kota Kinabalu, Premis Industri Sandakan dan Lot Kedai di Sook, Keningau. Dengan komitmen pembiayaan berjumlah RM4.6 juta, program ini dijangka akan membangunkan 94 unit bagi empat premis yang digabungkan;



- o **Pembangunan Kilang dan Lot Kedai PKS** di Kelantan oleh Perbadanan Kemajuan Ikhtisad Negeri Kelantan (PKINK) akan menyediakan kilang pembuatan dan premis perdagangan runcit yang kondusif kepada PKS bagi mengembangkan perniagaan mereka melalui pembinaan kilang PKS di Pengkalan Chepa dan lot kedai di Jeli. Program ini telah diperuntukkan sejumlah RM4 juta untuk membangunkan 22 unit secara keseluruhannya di kedua-dua premis; dan
- o **Menaik taraf Premis Perniagaan** di Kelantan yang merangkumi dua projek: Naik taraf Pasar Basah di Berek 12 Kota Bharu untuk menyediakan premis perdagangan runcit yang kondusif kepada usahawan mikro dan naik taraf pemecah air di Medan Ikan Bakar untuk melindungi premis sedia ada yang menempatkan 37 rumah usahawan. Dengan bajet berjumlah RM8.9 juta, projek yang pertama dijangka 58% siap, manakala yang kedua dijangka siap sepenuhnya menjelang akhir tahun 2016.

- Selain MOF, Kementerian dan agensi lain juga akan terbabit dalam program untuk membangunkan infrastruktur termasuk Kerajaan Negeri Sabah. Melalui Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri Sabah (SEDCO), Kerajaan Sabah akan membina rumah kedai untuk usahawan beroperasi dan memulakan perniagaan di bawah **Program Rumah Kedai di Sindumin, Sabah**. Sejumlah RM2.8 juta telah diperuntukkan bagi program ini dengan sasaran bagi membina 12 unit rumah kedai.
- Selain itu, Jabatan Kemajuan Orang Asli Malaysia (JAKOA) telah menerima peruntukan berjumlah RM1.8 juta daripada Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah (KKLW) untuk **Membina Premis Perniagaan**. Program ini dijangka akan menyediakan premis perniagaan kepada 32 usahawan Orang Asli serta menyediakan bantuan jentera, perabot, bot dan barangan lain kepada 16 usahawan Orang Asli mengikut keperluan mereka.
- Di bawah **Program Pembangunan Hartanah Industri**, Kementerian Pembangunan Perindustrian & Keusahawanan, Perdagangan dan Pelaburan Sarawak (MIETI Sarawak) akan membangunkan Kawasan Perindustrian Sibul. Projek ini menyediakan infrastruktur yang tersusun bagi pembangunan kawasan perindustrian serta memberi persekitaran yang lebih kondusif untuk komuniti perniagaan tempatan khususnya PKS. Bagi 2016, bajet berjumlah RM30 juta diperuntukkan bagi program ini.



Akses kepada Pembiayaan

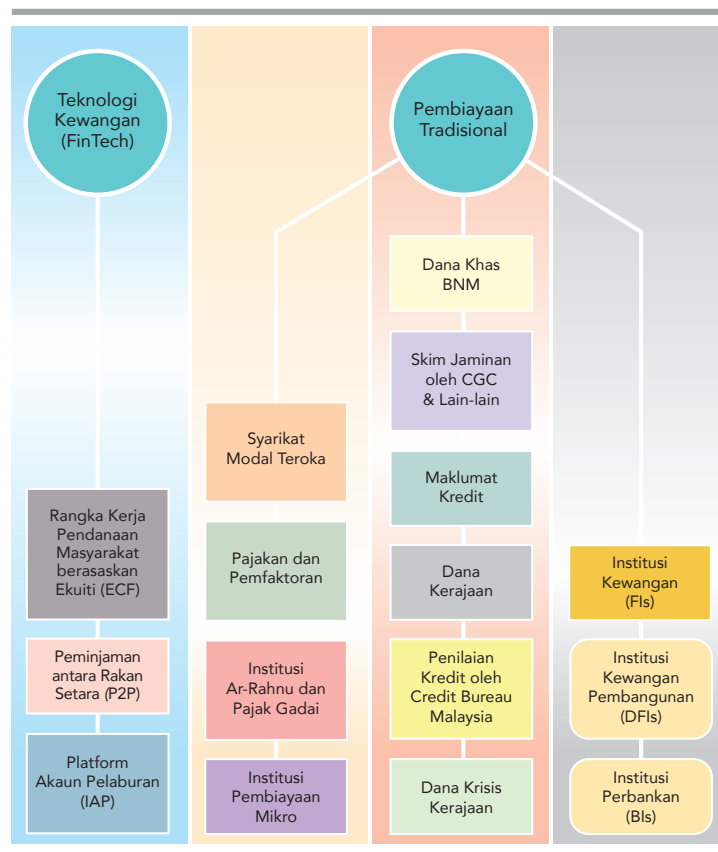
PKS Malaysia terus mendapat akses kepada pelbagai sumber pembiayaan bagi menampung keperluan mereka di pelbagai tahap pembangunan. Selama bertahun-tahun, institusi kewangan yang mencakupi sebanyak 96% daripada jumlah pembiayaan PKS telah menjadi tunjang utama dalam menyokong pertumbuhan PKS. Bahagian pembiayaan PKS kepada jumlah pembiayaan perniagaan oleh institusi kewangan telah meningkat kepada 46.6% pada tahun 2015 berbanding 43.8% pada tahun 2014.

Melangkah ke hadapan, dengan aktiviti PKS yang diperhebatkan terutamanya dengan kemunculan perniagaan jenis baharu yang inovatif, dalam bidang ekonomi baharu, atau pengembangan tinggi secara semulajadi, pembiayaan secara tradisional mungkin tidak lagi sesuai. Menyedari hakikat ini, akses kepada pembiayaan bagi PKS telah diberi nafas baharu dengan menumpukan perhatian kepada pembangunan lebih banyak saluran bukan perbankan dan pembiayaan platform seperti modal teroka (*venture capital, VC*) dan pelabur *angel*, pendanaan masyarakat (*crowdfunding*), Platform Akaun Pelaburan (*Investment Account Platform, IAP*) dan peminjaman antara rakan setara (*peer-to-peer, P2P*). Pada masa yang sama, kemunculan teknologi kewangan (*financial technology, FinTech*) telah merubah landskap pembiayaan. Perkembangan ini dijangka mengurangkan kos dan masa yang diambil bagi akses pembiayaan serta membolehkan PKS mengakses dana formal pada peringkat baharu mula dan awal pertumbuhan.

LANDSKAP PEMBIAYAAN KOMPREHENSIF BAGI PKS

Malaysia menawarkan landskap pembiayaan yang meluas dan pelbagai kepada PKS. Institut kewangan (*financial institutions, FI*) yang merangkumi institusi perbankan (*banking institutions, BI*) dan institusi kewangan pembangunan (*development financial institutions, DFI*) adalah sumber utama bagi pembiayaan PKS di dalam negara. PKS juga boleh mengakses kepada pelbagai dana khas dan skim yang disediakan oleh Kerajaan melalui pelbagai Kementerian dan agensi, termasuk Bank Negara Malaysia. Selain daripada sumber pembiayaan yang pelbagai, terdapat juga pilihan daripada saluran bukan perbankan seperti syarikat modal teroka, syarikat pemfaktoran dan pajakan, dan institusi kewangan mikro. Kemunculan teknologi kewangan FinTech membuka pilihan pembiayaan yang lebih luas kepada PKS yang melibatkan Rangka Kerja Pendanaan Masyarakat berasaskan Ekuiti (*Equity Crowdfunding Framework, ECF*), IAP dan P2P.

Carta 6.1 : Landskap Pembiayaan kepada PKS

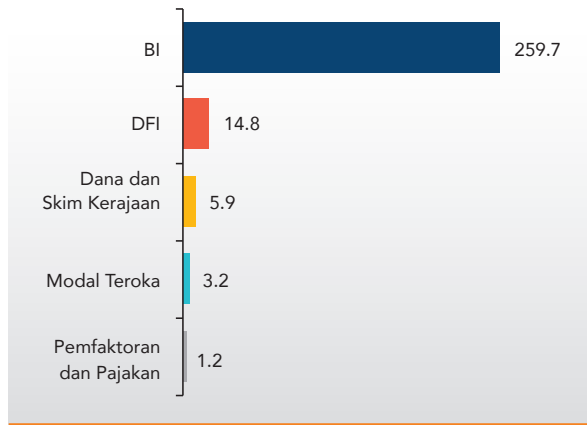


INSTITUSI KEWANGAN

FI terus menjadi sumber utama pembiayaan kepada PKS. Pada akhir 2015, pembiayaan kepada PKS oleh FI mencatatkan pertumbuhan dua digit sebanyak 14.6%, yang berjumlah RM274.5 bilion yang diberikan kepada 729,983 akaun PKS (2014:13.3%). Justeru, bahagian pembiayaan PKS daripada keseluruhan pembiayaan perniagaan telah meningkat kepada 46.6%, pada tahun 2015 daripada 43.8% yang direkodkan pada tahun 2014. Kadar kelulusan kekal tinggi secara relatif pada 80.6% walaupun lebih rendah daripada 81.6% pada tahun 2014. Sepanjang tahun, sejumlah RM71.9 bilion pembiayaan telah diluluskan kepada 128,924 PKS. Sebahagian besar pembiayaan telah disalurkan kepada sektor perkhidmatan (61% atau RM167.5 bilion), diikuti oleh sektor pembuatan (15.4% atau RM42.4 bilion), dan sektor pembinaan (12.6% atau RM34.5 bilion). Jumlah pembiayaan terkumpul meningkat kepada RM285.5 bilion dengan peningkatan sebanyak 9.2% pada akhir Jun 2016.

Carta 6.2:

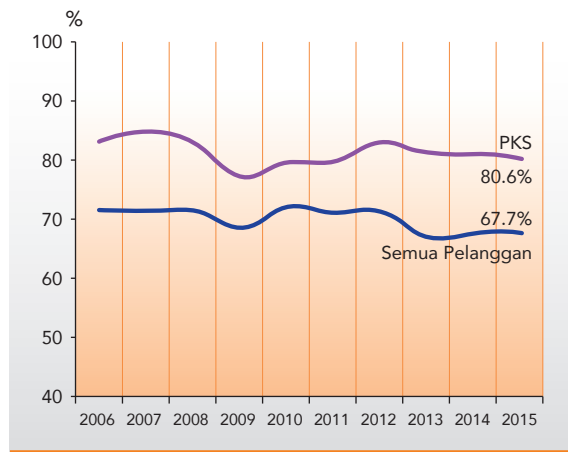
Pembiayaan Terkumpul pada akhir bulan
Disember 2015



Sumber: Bank Negara Malaysia, SME Corp Malaysia dan Suruhanjaya Sekuriti Malaysia

Carta 6.3:

Kadar Kelulusan Pembiayaan, %



Sumber: Bank Negara Malaysia

SKIM JAMINAN KREDIT

Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) kekal sebagai institusi utama yang menyediakan jaminan kepada PKS yang berkemungkinan tidak mendapat pembiayaan daripada FI. Institusi ini terus memanfaatkan FI sebagai saluran utama bagi memasarkan dan menyediakan produk dan perkhidmatan kepada PKS di samping membina jalinan dengan

bukan FI bagi mengembangkan lagi jangkauan kepada PKS. Selain pelbagai skim jaminan, CGC juga memainkan peranan sebagai pemangkin kepada bidang pertumbuhan baharu dengan menyediakan skim pembiayaan terus bagi perniagaan baru-mula, usahawan wanita dan PKS yang terlibat dalam teknologi hijau serta perjanjian harta intelek.

Sokongan daripada CGC terhadap PKS tidak sahaja terhad kepada penyediaan perjanjian pinjaman dan kemudahan pembiayaan, tetapi juga khidmat nasihat seperti pembangunan kewangan dan perniagaan, informasi kredit dan perkhidmatan penarafan kredit dengan kerjasama dengan Credit Bureau Malaysia Sdn. Bhd. Semenjak penubuhannya pada tahun 1972, CGC telah membiayai lebih daripada 437,000 pembiayaan yang bernilai RM59 bilion. Bagi tahun 2015, lebih daripada 8,225 pembiayaan baharu telah diluluskan dengan nilai RM3.4 bilion. Pada tahun 2016, institusi ini mensasarkan kelulusan pinjaman kepada 8,650 akaun bernilai RM4 bilion.

Tambahan pula, CGC telah memperkenalkan produk inovatif yang direka untuk mengurangkan masa yang diambil bagi memproses pinjaman dan pengeluaran dana. Salah satu produk termasuklah Jaminan Portfolio (*Portfolio Guarantee, PG*), yang membolehkan bank memilih pelanggan berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan dan memproses permohonan pinjaman berdasarkan portfolio. Ini membolehkan CGC dan bank mempercepatkan permohonan dan pengeluaran pinjaman PKS. Pada tahun 2015, CGC telah meluluskan sejumlah RM1.7 bilion PG yang merangkumi lima FI, terdiri dari 50% jumlah keseluruhan nilai kelulusan pinjaman. Pada akhir 2015, CGC telah melancarkan dua skim baharu yang mensasarkan kumpulan khusus:

a) ***BizWanita-i***

Skim ini disasarkan kepada usahawan wanita (perniagaan milikan wanita) serta perniagaan dan syarikat yang diurus dan dioperasikan oleh wanita. Bertujuan bagi mengurangkan jurang kebolehcapaian oleh wanita. Selama dua bulan dilancarkan pada bulan Oktober 2015, CGC telah meluluskan pembiayaan berjumlah RM10 juta kepada 76 PKS; dan

b) ***Skim Bantuan Khas-i (Special Assistance Scheme, SAS/SAS-i)***

Skim ini merupakan bantuan pembiayaan terus untuk membantu pelanggan sedia ada untuk memulihkan dan menyambung semula operasi perniagaan mereka selepas bencana seperti banjir, tsunami, gempa bumi dan wabak. Dana ini boleh digunakan untuk memperbaiki dan membeli aset bagi kegunaan komersial dan menggantikan kerosakan semasa bencana serta sebagai modal kerja. Kemudahan pembiayaan boleh diperolehi oleh mereka yang berada di bandar atau daerah yang diisytiharkan sebagai kawasan bencana oleh Majlis Keselamatan Negara di bawah Jabatan Perdana Menteri atau dianggap sebagai kawasan bencana oleh CGC. Portfolio bersaiz RM35 juta berlandaskan konsep komoditi Murabahah yang menyediakan pembiayaan di antara RM20,000 sehingga RM200,000 dengan tempoh pembiayaan sehingga lima tahun.

PEMBIAYAAN MIKRO

Dalam dekad yang lalu, FI telah menyokong perusahaan mikro melalui Skim Pembiayaan Mikro. Skim ini membolehkan perusahaan mikro menerima pembiayaan bagi tujuan perniagaan sehingga RM50,000 secara mudah, cepat dan selesa tanpa perlu meletakkan sebarang cagaran.

Semenjak penubuhan pada tahun 2006 sehingga akhir tahun 2015, sejumlah 185,000 perusahaan mikro telah menerima pembiayaan RM3.1 bilion melalui 10 FI yang turut serta. Jumlah pembiayaan terkumpul oleh skim ini adalah sejumlah RM912.5 juta pada akhir tahun 2015 dan berkembang kepada RM940.8 juta pada akhir Jun 2016.

Inisiatif pembiayaan mikro juga dilengkapi dengan skim yang ditawarkan oleh institusi kewangan mikro iaitu Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dan Tabung Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN Nasional). AIM menyediakan pembiayaan mikro terutamanya kepada wanita bagi aktiviti yang menjana pendapatan. Jumlah pembayaran yang dibuat sehingga akhir Jun 2016 adalah RM15.7 bilion dengan bilangan pembiayaan melebihi 3.7 juta. TEKUN Nasional menyediakan kemudahan pembiayaan kepada usahawan untuk memulakan dan mengembangkan perniagaan mereka. Kini, skim pembiayaan yang ditawarkan oleh TEKUN Nasional termasuklah Skim Pembiayaan TEKUN Nasional, Skim Pembiayaan TEMAN TEKUN dan Skim Pembiayaan *i-Factoring*.

MODAL TEROKA DAN INDUSTRI EKUITI SWASTA

Sehingga akhir bulan Disember 2015, terdapat sejumlah 121 syarikat modal teroka berdaftar di negara ini. Pada tahun 2015, 12 permohonan baharu telah diluluskan manakala tiga syarikat telah dibubarkan. Dua jenis tambahan syarikat berdaftar telah diperkenalkan oleh Suruhanjaya Sekuriti Malaysia (SC) mengikut Garis Panduan Modal Teroka (VC) / Ekuiti Swasta (*Private Equity*, PE) yang berkuatkuasa pada tahun 2015 iaitu *PE Management Corporations* (PEMC) dan *PE Corporations* (PEC). Pada akhir tahun 2015, dua syarikat telah didaftarkan sebagai PEMC. Pada tempoh yang sama, terdapat 229 VC dan PE profesional di dalam industri dengan pengalaman tidak kurang daripada empat tahun.

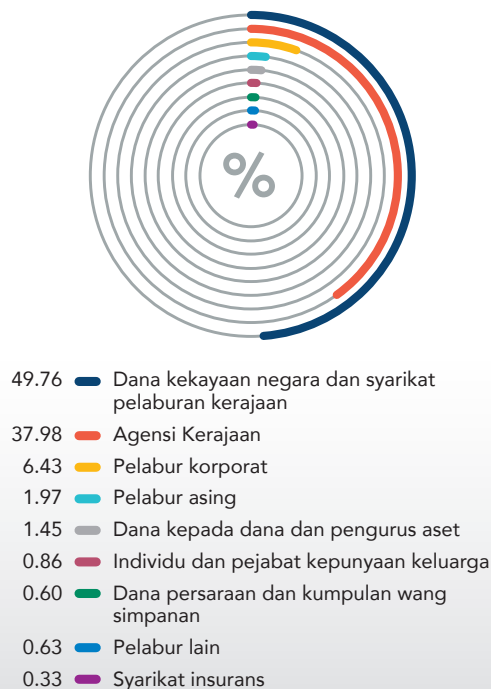
Terdapat RM7.1 bilion jumlah dana yang telah diperuntukkan oleh pihak pengurusan sehingga akhir tahun 2015, yang diwakili dengan peningkatan sebanyak 15.2% tahun ke tahun. Namun, jumlah pelaburan menurun sebanyak 31.6% kepada RM2.2 bilion berbanding dengan RM3.2 bilion pada akhir tahun 2014. Pelaburan yang dibuat pada tahun 2015 meningkat sebanyak 14.8% kepada RM365 juta daripada RM318 juta pada tahun 2014. Bilangan syarikat penerima pelaburan yang menerima dana adalah 74, dengan bilangan yang sama direkodkan pada tahun 2014. Sementara itu, syarikat yang dinyahlabur

menurun sebanyak 3.3% daripada RM421 juta pada tahun 2014 kepada RM407 juta pada tahun 2015. Dalam hal ini, sebanyak 38 syarikat telah dinyahlaburkan pada tahun 2015 berbanding dengan 59 syarikat pada tahun 2014. Penyahlaburan yang direkodkan pada tahun ini sebahagian besarnya melalui penjualan perdagangan dan tawaran awam permulaan (*initial public offerings, IPO*), atau jualan kepada pasaran awam.

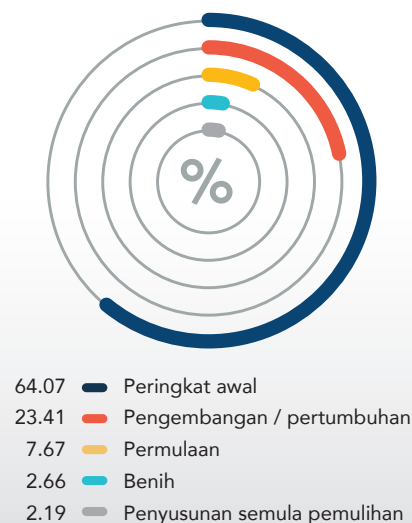
Sumber terbesar modal bagi industri adalah dari dana awam dengan dana kekayaan negara dan syarikat pelaburan Kerajaan yang membentuk sehingga 49.8% jumlah dana, manakala agensi Kerajaan menyumbang 38.0%. Pelabur korporat mendahului sumbangan sektor swasta kepada industri pada 6.4%, manakala pelabur asing menyumbang 2% dan pengurus aset menyumbang 1.5%.

Sebahagian besar dana pada tahun 2015 berjumlah RM320 juta disalurkan kepada 56 syarikat penerima pelaburan peringkat awal dan pengembangan / pertumbuhan yang mewakili 87.5% daripada jumlah pelaburan yang dibuat sepanjang tahun. Jumlah pelaburan kepada syarikat peringkat benih dan permulaan secara keseluruhannya adalah pada 10.3% daripada jumlah keseluruhan pelaburan pada tahun tersebut. Ini disalurkan kepada 17 syarikat penerima pelaburan berbanding kepada 14 syarikat pada tahun 2014 yang menjadikan 7% daripada jumlah keseluruhan pelaburan. Pelaburan dalam sektor sains hayat terus mendominasi dengan jumlah pelaburan sebanyak 48.5% pada tahun 2015, diikuti oleh sektor yang lain (perdagangan borong dan runcit, elektrik dan penjanaan kuasa, pendidikan dan produksi media) pada 23.5%, teknologi maklumat dan komunikasi sebanyak 17.4% dan pembuatan sebanyak 10.6%.

Carta 6.4:
Sumber Dana Modal Teroka, %



Carta 6.5:
Pelaburan mengikut Peringkat Kitaran Perniagaan, %



PEMBIAYAAN PKS PADA TAHUN 2015

Pada tahun 2015, Kerajaan telah membelanjakan sejumlah RM4.4 bilion untuk meningkatkan akses kepada pembiayaan bagi PKS melalui 36 program, di antaranya termasuk:

- **Skim Pinjaman Mudah untuk PKS (Soft Loan Scheme for SME, SLSME)** di bawah Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) melalui Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF). Skim yang bertujuan membantu syarikat sedia ada dan baharu bermula dari segi pembiayaan modal kerja, aset tetap, penempatan semula operasi perniagaan ke tapak industri yang sah dan meningkatkan daya saing keseluruhan PKS telah menyaksikan kelulusan pembiayaan sebanyak 174.5 juta bagi membantu 187 PKS;
- MITI melalui SME Bank menyalurkan sejumlah RM71.5 juta di bawah **Dana Pinjaman PKS** untuk membantu 87 usahawan PKS dengan menyediakan pelbagai bantuan pembiayaan melalui program pembangunan seperti Dana 1-SME, Tabung Usahawan Siswazah, Dana Usahawan Negeri Terengganu, Skim Modal Asas, Skim Pembiayaan Ekonomi Desa (SPED), Program Usahawan Agro-Based, dan Dana Pembangunan Jepun ASEAN;
- MITI melalui SME Corp. Malaysia memberikan rebat berjumlah lebih daripada RM20 juta kepada 874 PKS di bawah **Skim Pembiayaan PKS Patuh Syariah (Shariah-Compliant SME Financing Scheme, SSFS)** dengan Kerajaan membayar 2% kadar keuntungan yang dikenakan ke atas pembiayaan yang diberikan oleh bank-bank Islam yang mengambil bahagian. Melalui **Business Accelerator Programme (BAP)**, SME Corp. Malaysia juga meluluskan pembiayaan tambahan berjumlah RM183.2 juta dalam bentuk pinjaman dan geran bagi memupuk dan membangunkan 879 PKS;
- Kementerian Kewangan (MOF) membelanjakan RM10.9 juta kepada Kumpulan Modal Perdana Sdn Bhd (KMPSB) bagi **Dana Modal Teroka** yang menyediakan pembiayaan modal teroka kepada syarikat berkaitan sektor elektrik dan elektronik (E&E). Pada tahun 2015, Dana ini telah membantu dua syarikat untuk melabur dan membangunkan 11 harta intelek (*Intellectual Property*, IP) dengan melatih 24 pekerja berasaskan pengetahuan;
- **Program Sokongan Bahan Mentah kepada Usahawan Kayu Bumiputera** oleh Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia (MTIB) di bawah Kementerian Perusahaan Perladangan dan Komoditi (MPIC) berjaya menghasilkan RM67.2 juta nilai kontrak jualan sepanjang tahun 2015. Sebanyak RM10.2 juta dibelanjakan bagi program ini yang telah memanfaatkan 62 usahawan Bumiputera di dalam industri pembalakan; dan

- Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) melancarkan program bitara mereka **Business in Transformation (B.I.T)** bagi membangunkan usahawan baharu. Pada tahun 2015, program tersebut menyalurkan RM2.3 juta kepada 324 usahawan PKS yang telah menghasilkan lebih daripada 1,557 peluang kerjaya baharu.

DANA KHAS BNM

Bank Negara Malaysia (BNM) mempunyai enam dana khas yang menyediakan kadar pinjaman konsesi bagi membiayai keperluan modal kerja PKS, mengembangkan kapasiti produktif dan projek/kontrak yang telah dianugerahkan oleh Kerajaan. Senarai dana adalah seperti berikut:

1. Dana Projek Usahawan Bumiputera - Islam
2. Dana untuk Makanan
3. Dana Usahawan Baru 2
4. Dana untuk Industri Kecil dan Sederhana 2
5. Dana Perusahaan Mikro
6. Kemudahan Bantuan Khas

Selain Dana Projek Usahawan Bumiputera-Islam yang disalurkan melalui CGC, dana-dana lain telah disalurkan melalui BI dan DFI. Pada akhir 2015, lebih daripada 67,000 PKS telah menerima kelulusan berjumlah sehingga RM27.5 bilion. Nilai ini termasuk RM1.7 bilion bagi pembiayaan baharu kepada 4,797 firma. Dalam masa enam bulan pertama tahun 2016, terdapat 2,909 akaun tambahan yang telah diluluskan dengan dana berjumlah RM1.1 bilion.

Berikutan dengan penubuhan Kemudahan Bantuan Khas (*Special Relief Facility, SRF*) dengan peruntukan sebanyak RM500 juta pada Januari 2015, sejumlah 931 PKS telah dibantu dengan kelulusan pembiayaan berjumlah RM138.1 juta. Kemudahan ini, dilanjutkan pada kadar pembiayaan konsesi sehingga 2.25% bertujuan untuk mengurangkan beban kewangan oleh PKS dan membantu perniagaan dalam daerah ditetapkan yang terjejas oleh banjir besar yang melanda negara pada akhir tahun 2014.



Jadual 6.1 : Status Dana Khas BNM pada akhir tahun 2015

| Jenis Dana / Skim | Peruntukan | Kelulusan | Pengeluaran | Bayaran Balik | Pinjaman Tertunggak | Kadar Penggunaan* |
|---|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------------|-------------------|
| | RM juta | | | | | % |
| Dana untuk Makanan | 300.0 | 2,030.3 | 1,994.8 | 1,741.6 | 253.2 | 86.3 |
| Dana Usahawan Baru 2 | 2,300.0 | 4,542.2 | 4,360.5 | 3,826.2 | 534.3 | 31.1 |
| Dana untuk Industri Kecil dan Sederhana 2 | 6,050.0 | 19,690.4 | 18,697.2 | 14,186.8 | 4,510.4 | 90.9 |
| Dana Perusahaan Mikro | 200.0 | 355.2 | 353.0 | 230.0 | 123.0 | 62.6 |
| Dana Projek Usahawan Bumiputera – Islam | 300.0 | 743.7 | 430.5 | 347.1 | 83.4 | 27.8 |
| Kemudahan Bantuan Khas** | 500.0 | 138.1 | 135.5 | 0.9 | 134.6 | 27.4 |
| Jumlah | 9,650.0 | 27,499.9 | 25,971.5 | 20,332.6 | 5,638.9 | 70.7 |

* Kadar Penggunaan = $\frac{(\text{Peruntukan-Dana Sedia Ada})}{\text{Peruntukan}} \times 100$; Dana Sedia Ada = Peruntukan – Kelulusan + Bayaran Semula Peruntukan

** Dibuka untuk permohonan baharu pada 23 Januari 2015 dan ditutup untuk permohonan baharu pada 30 Jun 2015

Sumber: Bank Negara Malaysia

SKIM PENYELESAIAN HUTANG KECIL

Sejak ditubuhkan pada tahun 2003, Skim Penyelesaian Hutang Kecil (*Small Debt Resolution Scheme, SDRS*) telah menawarkan bantuan kepada PKS daripada semua sektor ekonomi yang dikekang dengan pembiayaan terjejas (*impaired financing*) atau yang menghadapi kesukaran dengan pembiayaan daripada pelbagai FI. Melalui SDRS, akaun pembiayaan bermasalah akan dipulihkan dengan penyusunan atau penjadualan semula kemudahan pembiayaan sedia ada, atau jika layak, melalui penyediaan kemudahan pembiayaan baharu.

SDRS telah menerima sejumlah 1,448 permohonan sejak ditubuhkan, iaitu sebanyak 977 (83%) permohonan telah diluluskan bagi penyusunan dan penjadualan semula dengan jumlah pembiayaan sebanyak RM1.1 bilion. Hasilnya, separuh (54%) daripada PKS yang dibantu dapat mengekalkan perniagaan mereka berikutan mampu untuk

mengatasi masalah aliran tunai dan memulihkan operasi mereka semula. Ini menunjukkan SDRS mempunyai peranan penting dalam membantu PKS yang menghadapi masalah pembiayaan untuk terus beroperasi. PKS yang menghadapi masalah pembiayaan diberikan peluang baharu melalui penyusunan dan penjadualan semula yang teratur, selain daripada menawarkan pembiayaan baharu, berdasarkan kes terpilih, terutamanya bagi PKS yang ingin mendapatkan projek baharu.

Sebelum PKS ditawarkan dengan SDRS, FI dengan sendirinya akan melaksanakan program pemulihan untuk membantu PKS yang menghadapi masalah pembiayaan. Pada tahun 2015, sebanyak 548 PKS menerima bantuan daripada FI dengan jumlah pembiayaan sebanyak RM554 juta. SDRS telah melengkapkan inisiatif ini dengan meluluskan pembiayaan sebanyak RM25.7 juta kepada 34 PKS bagi penjadualan atau penyusunan semula pembiayaan mereka pada tahun 2015.

RANGKUMAN KEWANGAN

Usaha menggalakkan rangkuman kewangan yang membolehkan akses kepada perkhidmatan kewangan yang sesuai dan berpatutan oleh semua lapisan masyarakat merupakan tumpuan utama BNM sejak beberapa tahun ini. Pada tahun 2015, Indeks Rangkuman Kewangan mencatatkan peningkatan yang ketara kepada 0.90 daripada 0.77 pada tahun 2011 (1.00 menunjukkan rangkuman penuh). Indeks ini mengukur aras rangkuman kewangan dan keberkesannya dalam mencapai empat matlamat rangkuman kewangan yang dihasratkan iaitu, tahap boleh akses yang mudah, kadar penerimaan yang tinggi, penggunaan yang bertanggungjawab dan tahap perkhidmatan kewangan yang sangat memuaskan. Secara umumnya, penambahbaikan adalah menyeluruh, berikutan beberapa faktor termasuk akses kewangan yang lebih baik bagi pusat akses kewangan di seluruh negara, peningkatan tanggungjawab dalam penggunaan produk, dan tahap kepuasan lebih tinggi dalam kalangan pengguna perkhidmatan kewangan.

Terdapat peningkatan yang ketara bagi tahap boleh akses yang mudah, yang mengukur ketersediaan pusat akses kewangan di peringkat daerah dan mukim. Kesemua 144 daerah dan 97% (2011; 46%) daripada 866 mukim yang mempunyai penduduk seramai 2,000 orang kini mempunyai akses kepada perkhidmatan kewangan asas. Kesannya, sebanyak 99% daripada rakyat Malaysia (2011; 82%) mempunyai akses yang mudah terhadap perkhidmatan kewangan yang boleh diyakini, berpatutan dan selamat. Peningkatan pusat akses kewangan, terutamanya di kawasan luar bandar, sebahagian besarnya disebabkan oleh kewujudan ejen bank. Jumlah transaksi kewangan yang dijalankan oleh ejen bank meningkat secara eksponen daripada 3 juta transaksi pada akhir tahun 2012 kepada 63 juta pada akhir 2015, dengan nilai berjumlah RM5.7 bilion. Populariti perbankan Internet dan perbankan mudah alih yang meningkat juga menyumbang kepada tahap boleh akses yang mudah. Bilangan pelanggan perbankan Internet meningkat kepada 19.8 juta (2011: 11.9 juta) mewakili 63.7% daripada

jumlah penduduk, sementara bilangan pelanggan perbankan mudah alih meningkat kepada 7.3 juta (2011: 1.6 juta) yang merangkumi 23.5% daripada jumlah penduduk pada akhir tahun 2015.

Pada masa yang sama, terdapat peningkatan yang ketara dalam keseluruhan tahap kepuasan dengan perkhidmatan kewangan di negara ini. Peratusan pelanggan FI yang berpuas hati dengan perkhidmatan kewangan keseluruhan meningkat kepada 73% (2011: 61%) dengan tahap kepuasan yang lebih tinggi bagi semua segmen penduduk, termasuk isi rumah berpendapatan rendah yang merekodkan peningkatan kepuasan kepada 67% (2011: 60%). Peningkatan ini adalah berikutan penaiktarafan perkhidmatan dan amalan FI yang bertujuan untuk meningkatkan pengalaman pelanggan. Pengurangan pita merah (*red tape*), terutamanya dalam inisiatif utama sektor swasta, seperti program PARTNER oleh industri perbankan untuk memudahkan perihwal dokumentasi dan menambah baik masa yang diambil untuk memproses pembiayaan PKS dan pinjaman perumahan juga turut menyumbang kepada peningkatan tahap kepuasan.

Walau bagaimanapun, masih wujud jurang terutamanya dalam kalangan isi rumah berpendapatan rendah terhadap penggunaan produk dan perkhidmatan kewangan. Bagi mengatasi jurang ini, BNM telah mengambil beberapa langkah termasuk menggalakkan FI untuk menyediakan produk simpanan mikro dengan komitmen simpanan berkala yang rendah, menawarkan produk insurans mikro / takaful mikro yang mampu dibayar oleh syarikat insurans dan pengendali takaful, menyokong penyediaan penyelesaian pembiayaan mikro yang disesuaikan untuk PKS. Petunjuk yang lain iaitu penggunaan yang bertanggungjawab yang mengukur sama ada produk kewangan digunakan dengan sewajarnya, kekal tinggi.

KHIDMAT NASIHAT KEWANGAN DAN JANGKAUAN

PKS boleh memanfaatkan pelbagai saluran dengan mendapatkan khidmat nasihat dan maklumat mengenai skim program pembiayaan oleh Kerajaan dan sektor swasta. Saluran ini termasuklah Laman Informasi Nasihat dan Khidmat BNM (BNMLINK), Pusat Rujukan Setempat (*One Referral Centre*, ORC) di SME Corp. Malaysia, Persatuan Bank-Bank Malaysia (*Association of Banks in Malaysia*, ABM), Kementerian dan agensi serta DFI dan bank komersial.

BNM Laman Informasi Nasihat dan Khidmat (BNMLINK)

Tel: 1300 88 5465
Faks: 03-2147 1515
E-mel: bnmtelelink@bnm.gov.my
bankinginfo.portal
www.bankinginfo.my

One Referral Centre (ORC)

SME Corporation Malaysia
Tel: 1300 30 6000 Faks: 03-2775 6000
E-mel: info@smecorp.gov.my
www.smecorp.gov.my

Pusat Perkhidmatan Pelanggan, CGC

Tel: 03-7880 0088

Faks: 03-7803 0077

E-mel: csc@cgc.com.my

www.iguarantee.com.my



JANGKAUAN

BNM menjalankan pelbagai inisiatif jangkauan secara berterusan bagi meningkatkan kesedaran dan mendidik PKS, terutamanya perusahaan mikro dan perniagaan baharu mengenai pelbagai skim pembiayaan yang disediakan dan kriteria kelayakan untuk menerima pembiayaan. BNM telah menyertai 387 acara dan mengedarkan lebih kurang 1.6 juta risalah, brosur dan buku kecil (*booklet*) kepada lebih 245,000 PKS di seluruh negara sehingga akhir tahun 2015. Selain itu, sebagai sebahagian daripada inisiatif rangkuman kewangan, BNM juga telah berinteraksi dengan komuniti luar bandar melalui perkhidmatan LINK Bergerak (MobileLINK) dengan hampir 60,000 individu daripada komuniti luar bandar di 366 mukim seluruh negara telah mendapat manfaat daripada perkhidmatan yang disediakan oleh bas MobileLINK dan kaunter perkhidmatan sejak dilancarkan pada tahun 2011. Antara perkhidmatan yang disediakan termasuk khidmat nasihat perbankan, insurans dan takaful serta perkara berkaitan pembiayaan PKS. Kadar penerimaan perkhidmatan kewangan bagi acara tersebut yang dianjurkan oleh MobileLINK adalah 16% dengan nilai transaksi berjumlah RM16.1 juta. BNM juga mengadakan lawatan tapak dan menyediakan taklimat kepada FI dan PKS mengenai Kemudahan Bantuan Khas 2015 di beberapa negeri yang terjejas dengan banjir tahun lepas.

Selain itu, BNM dengan kerjasama ABM dan Persatuan Institusi Perbankan Islam Malaysia (*Association of Islamic Banking Institutions Malaysia, AIBIM*) kerap mengadakan sesi dialog industri bersama komuniti perniagaan bagi mendapatkan maklum balas mengenai isu dan cabaran terhadap pembiayaan yang dihadapi oleh PKS dan usahawan mikro.

PEMBIAYAAN PKS PADA TAHUN 2016

Pada tahun 2016, Kerajaan telah memperuntukkan RM3.8 bilion kepada pelbagai Kementerian untuk menjalankan 31 program yang dilaksanakan melalui agensi. Selain daripada menangani pelbagai masalah dan cabaran terhadap pembiayaan yang dihadapi oleh PKS, terdapat beberapa program yang disasarkan kepada kumpulan tertentu untuk kebitaraan tertentu (*specific niches*) serta program untuk menggalakkan dan membantu keusahawanan.

- Dengan peruntukan sebanyak RM2.5 bilion, AIM telah melaksanakan **Skim Pembiayaan Ikhtiar** bagi mengurangkan kadar kemiskinan di Malaysia dengan menyediakan pembiayaan kepada isi rumah yang miskin bagi membolehkan mereka menjalankan aktiviti ekonomi untuk meningkatkan pendapatan isi rumah mereka. Melalui pelbagai program di bawah Skim tersebut, termasuk **i-MESRA**, **i-Srikandi** dan **i-Wibawa**, bertujuan untuk membantu 95% daripada sahabat AIM keluar daripada garis kemiskinan dan mengubah 1,000 perusahaan mikro menjadi firma bersaiz kecil dan sederhana;
- Sementara itu, di bawah **Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i (TPUB-i)** CGC telah memperuntukkan sebanyak RM220 juta bagi menyediakan pembiayaan kepada 200 usahawan Bumiputera yang telah diperuntukkan projek / kontrak tetapi gagal mendapatkan pembiayaan daripada FI. Ini adalah bagi memastikan PKS terus menjalankan perniagaan;
- KPDNKK telah memperuntukkan sebanyak RM58 juta kepada **Skim Francais PNS** yang dikendalikan oleh Pebadanan Nasional Berhad (PNS). Program ini yang membangun dan menggalakkan Usahawan Menengah Bumiputera dalam perniagaan francais, mensasarkan untuk membantu 160 syarikat dan menyediakan 640 pekerjaan baharu;
- Peruntukan sebanyak RM50 juta telah diperuntukkan kepada SME Bank bagi melaksanakan **Program Pembiayaan kepada Komuniti India**. Usaha kerjasama ini adalah dengan Sekretariat Khas Untuk Memperkasakan Usahawan India (*Secretariat for Empowerment of Indian Entrepreneurs, SEED*) bagi menyediakan pembiayaan kepada 50 usahawan India yang layak bagi memastikan perniagaan mereka kekal mampan;
- Melalui pengumuman Bajet 2016, SME Bank telah diberi sebanyak RM20 juta bagi melaksanakan **Skim Anjakan Usahawan**. Skim ini disasarkan untuk membantu 80 usahawan, terutamanya syarikat Bumiputera bersaiz kecil yang telah beroperasi tidak kurang daripada dua tahun bagi mengembangkan perniagaan mereka;
- SME Bank dan Bank Kerjasama Rakyat (BKRM) telah ditugaskan untuk menyediakan pembiayaan kepada usahawan luar bandar dalam sektor pembuatan, perkhidmatan, pertanian dan pelancongan kawasan luar bandar melalui **Skim Pembiayaan Ekonomi Desa** (SPED). Sejumlah RM15 juta telah diperuntukkan bagi membantu 300 usahawan; dan
- Unit Peneraju Agenda Bumiputera (TERAJU) mengurus program **Dana Pembangunan Usahawan Sabah** dan **Dana Pembangunan Usahawan Sarawak** dengan peruntukan bajet sebanyak RM15 juta setiap dana. Selain daripada bantuan kemudahan dan pembiayaan, program ini juga menyediakan latihan keusahawanan yang disasarkan kepada kira-kira 500 usahawan.

SALURAN PEMBIAYAAN ALTERNATIF

Di seluruh dunia, kaedah pembiayaan alternatif seperti pendanaan masyarakat berasaskan ekuiti (ECF), peminjaman antara rakan setara (P2P) dan perdagangan invois telah meningkat sejak beberapa tahun ini. Di Eropah, pembiayaan alternatif dalam talian meningkat sebanyak 144% dengan mendaftar lebih kurang €3 bilion pada tahun 2014. Dana ini telah memanfaatkan sekitar 5,801 PKS termasuk yang baru di peringkat permulaan. Di Australia, pendanaan masyarakat meningkat sebanyak 167% pada tahun 2014 kepada US\$16.2 bilion daripada hanya US\$6.1 bilion pada tahun 2013. Begitu juga di Malaysia, terdapat dana berasaskan pasaran bagi memenuhi keperluan PKS yang berubah-ubah, terutamanya bagi bidang pertumbuhan baharu dan PKS berinovasi. Sejak kebelakangan ini, kita dapat melihat pendemokrasian pembiayaan dalam bentuk baharu oleh pengantara kewangan terutamanya melalui platform berasaskan teknologi dan pembiayaan inovatif yang menawarkan produk kewangan dalam bentuk ekuiti atau hutang.

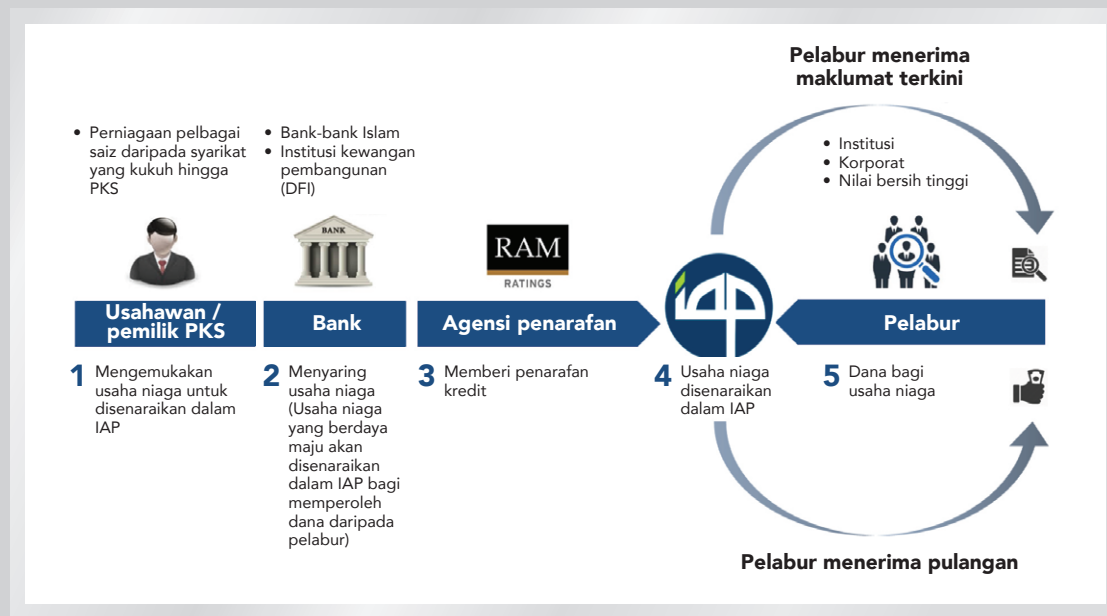
Malaysia merupakan negara ketiga di dunia yang mengumumkan rangka kerja kawal selia bagi pendanaan masyarakat berasaskan ekuiti, Rangka Kerja Pendanaan Masyarakat berasaskan Ekuiti (*Equity Crowdfunding Framework*) pada tahun 2015. Enam platform ECF telah dilenkan iaitu Alix Global, Ata Plus, Crowdo, Eureeca, PitchIN dan Propellar CrowdPlus. Platform yang terpilih ini bukan sahaja menawarkan perkhimatan yang berbeza tetapi juga rangkaian mereka yang lebih luas termasuk pangkalan pelabur serantau, hubungan dengan rangkaian pelabur *angel*, kewibawaan dalam ekosistem perniagaan di peringkat permulaan, perkaitan jelas dengan modal teroka, kecekapan media digital sampingan atau tumpuan kepada pelaburan patuh Syariah yang menitikberatkan kesan sosial.

Pada bulan April 2016, SC memperkenalkan rangka kerja kawal selia bagi platform P2P yang membolehkan pemilikan tunggal, perkongsian dan perkongsian liabiliti terhad, syarikat sendirian berhad dan syarikat tak tersenarai awam untuk mendapat akses kepada pembiayaan berasaskan pasaran bagi membiayai projek dan perniagaan mereka, melalui platform elektronik. Bagi FinTech, SC telah memperkenalkan 'Pakatan Komuniti FinTech' (*Alliance of FinTech Community, aFINity@SC*) bagi memangkinkan minat yang lebih tinggi terhadap pembangunan inovasi yang dipacu oleh teknologi dalam perkhidmatan kewangan yang baharu, manakala BNM sedang membangunkan rangka kerja kawal selia bagi FinTech yang akan diumumkan menjelang akhir tahun 2016. Kebanyakan daripada pembiayaan ini adalah ke arah perkongsian awam-swasta sebagai penyedia kewangan dengan mendapatkan bantuan daripada agensi Kerajaan seperti SME Corp. Malaysia dan lain-lain untuk mendapatkan profil potensi pelabur atau peminjam. Trend ini perlu digalakkan bagi menyediakan akses yang lebih besar kepada pembiayaan bagi PKS yang berwibawa, yang mungkin tidak mempunyai banyak rekod prestasi untuk mencari pembiayaan formal yang lain.

PLATFORM AKAUN PELABURAN: ALIRAN PEMBIAYAAN BAHARU KEPADA PKS

Pada bulan Februari 2016, konsortium institusi perbankan Islam di Malaysia telah melancarkan Platform Akaun Pelaburan (*Investment Account Platform, IAP*) yang telah dimulakan oleh Bank Negara Malaysia. Sebagai perintis platform teknologi kewangan bagi pengantaraan perbankan, IAP dibangunkan untuk meningkatkan pengalaman pengguna dalam pelaburan dan pengumpulan dana.

Carta 1 : Proses senarai perniagaan dan pelaburan bagi IAP



Sumber: Bank Negara Malaysia

IAP memudahkan peranan bank yang menyertai platform ini sebagai pengantara kewangan melalui sistem dalam taliannya yang memperkemas proses penilaian usaha niaga yang berpotensi untuk dijadikan pelaburan. Aspek utama bagi mekanisme IAP adalah ia melibatkan input daripada agensi penarafan kredit yang bereputasi untuk memberikan penarafan secara bebas pada perniagaan yang memohon untuk disenaraikan dalam IAP. Penyertaan bank dan agensi penarafan kredit merupakan ciri yang unik bagi IAP yang bertujuan untuk mengukuhkan keyakinan pelabur dan meningkatkan kemungkinan usahawan yang memerlukan dana.

Sebagai alternatif selain pembiayaan tradisional, IAP adalah sesuai untuk PKS kerana ia menawarkan kelebihan seperti berikut:

- Pilihan pembiayaan yang lebih luas dengan kemungkinan semua jenis PKS termasuk di peringkat permulaan dan bidang pertumbuhan baharu, kerana pelabur secara langsung menanggung risiko asas yang berkaitan dengan pelaburan mereka, mengalihkan pertimbangan untuk melanjutkan pembiayaan PKS daripada bank, iaitu perlu mengambil kira perspektif kawal selia dan kos, kepada pilihan risiko pulangan bagi pelabur, berpotensi meningkatkan pertumbuhan pembiayaan PKS; dan
- Struktur pembiayaan alternatif melangkaui pembiayaan hutang (seperti pembiayaan berasaskan ekuiti), yang lebih sesuai untuk PKS dengan potensi pertumbuhan yang tinggi tetapi mempunyai masalah kebolehpercayaan kredit.

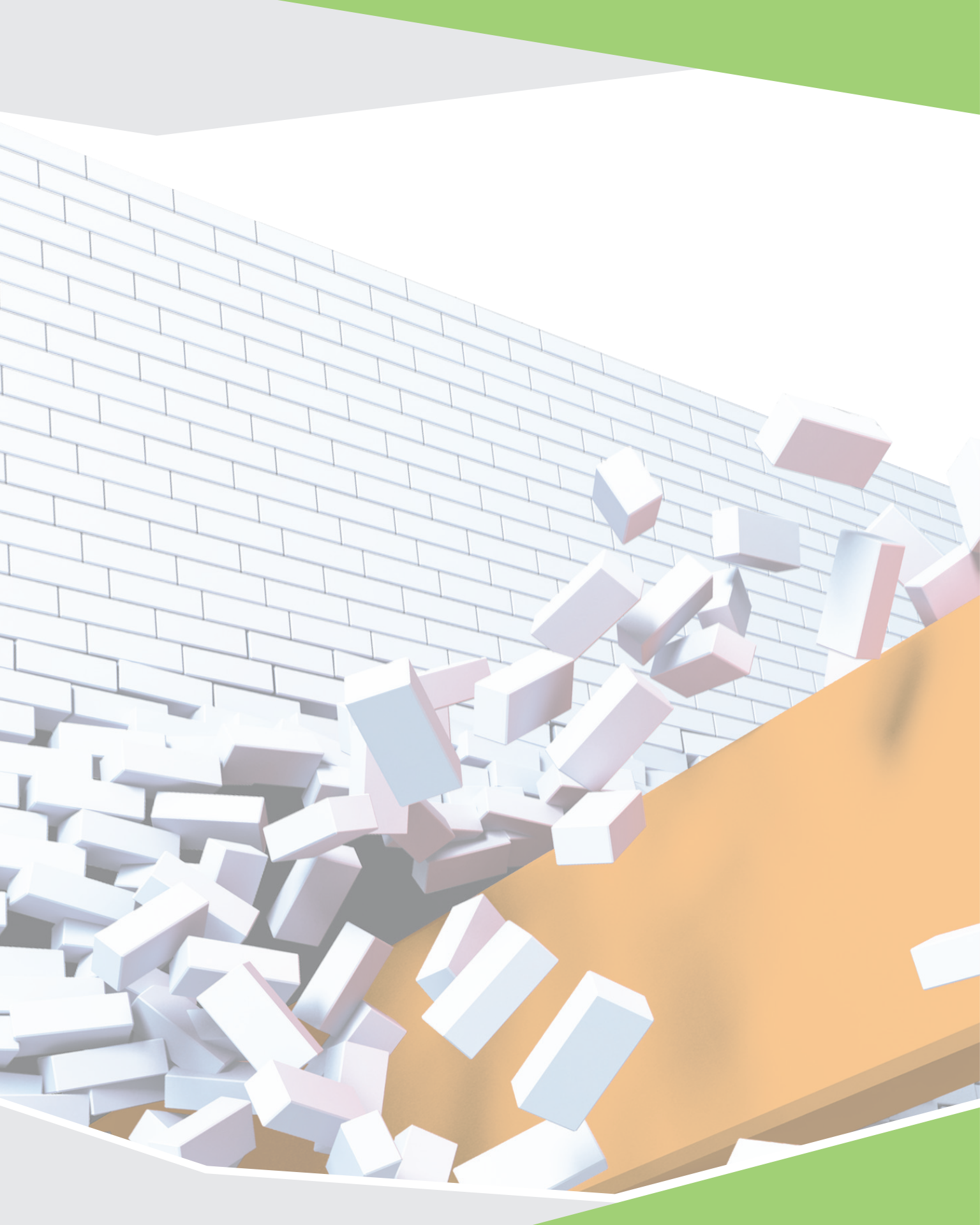
Rangka kerja IAP juga menetapkan persekitaran yang berdaya saing untuk pemilik PKS memperoleh dana bagi pertumbuhan perniagaan mereka, kerana adanya ciri-ciri berikut:

- Kebolehan untuk mengemukakan cadangan secara serentak pada pelbagai bank dan membuat pilihan yang terbaik iaitu bersesuaian dengan keperluan mereka;
- Kebolehan untuk menyusun semula pembiayaan mengikut keperluan mereka dan berdasarkan pengetahuan mengenai perbankan, di samping memenuhi keperluan pelabur yang disasarkan; dan
- Akses kepada rangkaian pelabur yang lebih besar dengan pelbagai pilihan ganjaran risiko yang sebaliknya hanya boleh diperoleh oleh syarikat yang kukuh.

Tujuan IAP adalah untuk berkembang maju sebagai platform yang aktif menghubungkan usahawan dan pelabur yang mempunyai objektif kewangan yang sama. Potensi kerjasama yang kini diteroka ke arah mencapai tujuan ini, termasuk:


- Membentuk perkongsian dengan institusi yang mempunyai mandat khusus untuk menyokong perniagaan bitara, terutamanya dengan memperoleh dana melalui IAP sebagai salah satu usaha untuk meningkatkan keutamaan mereka kepada pelabur; dan,
- Menggalakkan IAP pada agensi Kerajaan sebagai sistem untuk menyalurkan geran dan bantuan kepada PKS yang disasarkan dengan memanfaatkan garis panduan penilaian bank yang ketat bagi memilih cadangan yang sesuai. Tambahan pula, agensi ini boleh menggunakan IAP untuk menarik minat pembiayaan daripada sektor swasta sebagai tambahan geran PKS.

IAP mula berkuat kuasa pada bulan April 2016 apabila bank yang menyertai platform ini mula menyenaraikan usaha niaga dan perniagaan untuk dipertimbangkan sebagai pelaburan. IAP adalah pilihan pengumpulan dana yang berbaloi untuk dipertimbangkan bagi pemilik PKS yang sedang mencari pembiayaan untuk perniagaan mereka. Bagi maklumat lanjut dan mendaftar sebagai pengguna IAP, sila layari www.iaplatform.com.



SEKSYEN III

Sorotan Khas

- Pendigitalan PKS Malaysia 104
 - Peluang dan Manfaat Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (TPPA) untuk PKS 110
 - Pembangunan Keusahawanan 116
- 

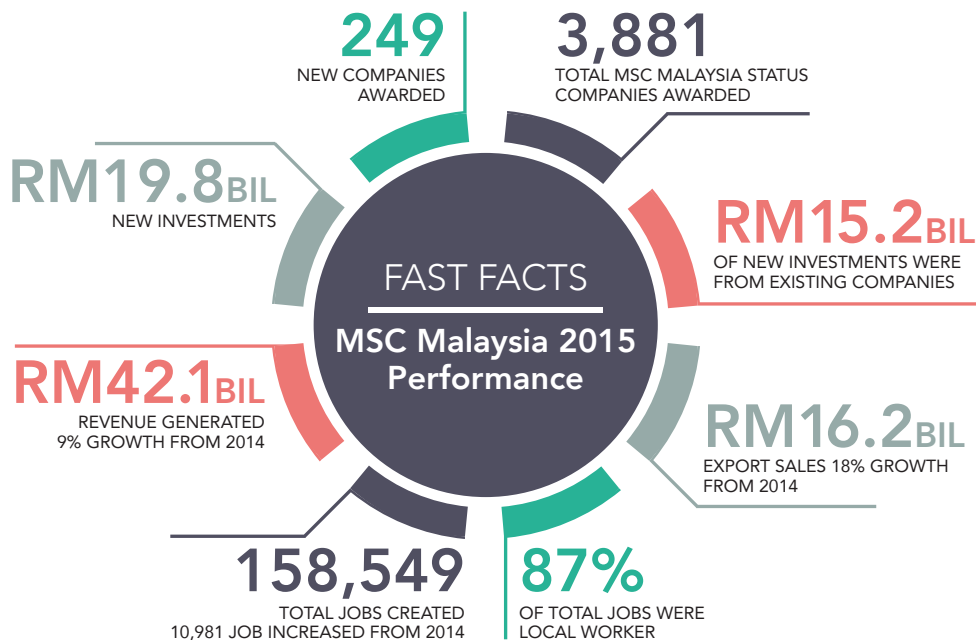
Sorotan Khas

Pendigitalan PKS Malaysia

Revolusi digital mungkin telah bermula pada abad ke-20 tetapi dalam zaman ini potensi sepenuhnya sedang direalisasikan dalam dunia perniagaan. Di seluruh dunia, teknologi digital yang menyumbang kepada pertumbuhan ekonomi dengan menyediakan kelebihan daya saing, memacu inovasi dan membuka peluang pasaran baru. Menurut Suruhanjaya Eropah, ekonomi digital menyumbang sehingga 8% daripada keluaran dalam negeri kasar (KDNK) negara ekonomi utama G20. Malah, teknologi digital terus berkembang pesat dan kini aplikasi seperti mudah alih, pengkomputeran awam, *Big Data* dan *Internet of Things (IOTs)* menyediakan perniagaan dengan cara yang unik untuk memupuk reputasi mereka, membangun dan mengembangkan produk dan perkhidmatan mereka serta menghubungkan dengan penonton yang lebih besar. Sebagai contoh e-dagang yang dimulakan dengan perkhidmatan membeli dan menjual secara elektronik melalui Internet juga telah matang dalam aplikasinya selama ini. E-dagang kini menawarkan perniagaan celik teknologi maklumat (IT) dengan kelebihan daya saing yang membolehkan mereka untuk mengautomatiskan operasi mereka, memperluaskan capaian pasaran, berkomunikasi sewajarnya dengan pelanggan, serta mempromosikan produk dan perkhidmatan yang lebih cekap.

Di Malaysia, ekonomi digital diiktiraf sebagai elemen utama dalam memacu pertumbuhan ekonomi negara pada masa hadapan. Kedudukan Malaysia di peringkat tinggi daripada *Break Out Trajectory Zone* dalam *Digital Evolution Index* (DEI). Negara-negara dalam zon ini berpotensi besar untuk membangunkan ekonomi digital yang kuat dan bersedia untuk menyertai barisan negara *Stand Out* seperti Singapura, Hong Kong, Amerika Syarikat dan Switzerland pada masa hadapan. Pada tahun 2014, ekonomi digital menyumbang 17% (2013: 16.4%) atau RM188.3 bilion kepada KDNK negara.

Program **Digital Malaysia**, yang diterajui oleh Perbadanan Digital Ekonomi Malaysia atau MDEC (sebelum ini dikenali sebagai Perbadanan Pembangunan Multimedia Sdn. Bhd.) telah ditubuhkan untuk merealisasikan potensi negara menjadikannya sebagai pemain penting dalam ekonomi digital global. Program ini bermula pada tahun 1996 dengan pelancaran projek *Multimedia Super Corridor* (MSC Malaysia) Sejak beberapa tahun, kemunculan teknologi digital yang lebih maju dan impaknya ke atas ekonomi telah mewajarkan keperluan untuk mengkaji semula objektif awal Malaysia, terutama memandangkan matlamat negara untuk menjadi sebuah negara berpendapatan tinggi dan maju.



Source: MSC Malaysia Annual Industry Report 2015

Hasilnya, program Digital Malaysia telah dilancarkan pada tahun 2012 untuk memacu negara ini kepada ekonomi digital yang maju menjelang tahun 2020. Secara khusus, Digital Malaysia bertujuan untuk:

- Menembusi permintaan global bagi produk dan perkhidmatan digital;
- Meningkatkan pendapatan rakyat dan membuka potensi keusahawanan bagi kumpulan 40% pendapatan isi rumah terendah (B40);
- Memperkasakan tenaga kerja generasi akan datang dengan set kemahiran digital dan penggunaan peralatan digital yang produktif; dan
- Memacu penerapan teknologi dalam kalangan PKS Malaysia untuk meningkatkan produktiviti

Untuk mencapai matlamat ini, Kerajaan telah menubuhkan beberapa inisiatif utama untuk membangunkan industri e-dagang seperti berikut:

PROGRAM PERKHIDMATAN MEMBOLEHKAN E-PEMBAYARAN UNTUK PKS

Dengan perkembangan berterusan teknologi, pelbagai peranti dan proses untuk membuat transaksi secara elektronik terus meningkat manakala peratusan transaksi tunai dan cek telah berkurangan dengan ketara. Internet mempunyai potensi untuk menjadi perantara perdagangan yang paling aktif dalam dekad ini. Program Pengupayaan eBayaran untuk PKS bertujuan untuk memudahkan dan menggalakkan penyertaan PKS dalam ekonomi digital dengan meningkatkan penggunaan e-pembayaran. Objektif utama adalah untuk memudahkan proses pembelian dan mengurangkan kos.

Agensi pelaksana program ini, SME Corp. Malaysia memperkenalkan peranti e-pembayaran kos rendah yang boleh disambungkan kepada infrastruktur rangkaian sedia ada. Kumpulan sasaran bagi program e-pembayaran adalah perusahaan mikro atau pengusaha 'pasar tani', restoran kecil dan perniagaan kecil yang bergantung kepada pasar malam, bazar lambak dan industri kampung. Bagi tempoh 2015, sebanyak 13,846 PKS telah dilengkapi dengan penyelesaian e-pembayaran yang melibatkan 22,236 terminal. Pada tahun 2020, projek ini dijangka menjana 1,125,000 cawangan perniagaan e-pembayaran yang dibolehkan oleh *Electronic Funds Transfer Point-of-Sale* (EFTPOS) terminal.



PROGRAM eTRADE

Program eTRADE yang dilaksanakan oleh Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE), sedang bekerjasama dengan agensi lain seperti SME Corp. Malaysia di bawah inisiatif Digital Malaysia dengan objektif untuk mempercepatkan eksport Malaysia melalui penyertaan PKS Malaysia di e-pasaran antarabangsa yang terkemuka.

Tiga aktiviti utama yang dilaksanakan melalui program eTRADE melibatkan pemilihan e-pasaran antarabangsa, program kesedaran dan capaian serta menyenaraikan PKS yang berkelayakan di e-pasaran.

Alibaba.com adalah e-pasaran Perniagaan ke Perniagaan (*Business to Business, B2B*) pertama di bawah program eTRADE melalui kerjasama MATRADE dengan Alibaba pada bulan Oktober 2014. Sebanyak 40 program kesedaran dalam bentuk Seminar, Bengkel dan Kaunter Maklumat telah dijalankan oleh MATRADE atau bersama dengan Alibaba. Permohonan eTRADE boleh dilakukan secara atas talian oleh PKS Malaysia melalui laman web MATRADE dan PKS berkelayakan akan disediakan dengan e-baucar untuk menampung sebahagian kos langganan tahun pertama mereka atau yuran penyenaian sebagai Pembekal Utama (Emas) Alibaba.

Sehingga 31 Disember 2015, seramai 416 PKS daripada pelbagai industri seperti makanan tersedua, minuman, perabot, farmaseutikal, penjagaan diri dan alatan automotif layak ke program eTRADE. PKS yang layak boleh menghadiri latihan 'on-boarding' yang dikendalikan oleh ejen yang dilantik oleh Alibaba di Malaysia bagi membolehkan mereka memahami ciri-ciri Alibaba dan juga untuk memperoleh pengetahuan yang diperlukan untuk menguruskan maklumat produk, gambar dan petunjuk perniagaan pada platform tersebut.

E-pasaran B2B antarabangsa dan Perniagaan ke Pengguna (*Business to Customer, B2C*) yang lain seperti TradeIndia.com, Amazon.com dan eBay.com telah dipilih untuk program eTRADE bagi tahun 2016. Kerjasama juga telah dimulakan dengan JinBaoMen (M) Sdn. Bhd. untuk mengembangkan e-pasaran B2C yang disediakan bagi pasaran China termasuk JD.com, TMall.com, Suning.com, Kjt.com dan Yhd.com.

Tiga aktiviti utama yang dilaksanakan melalui program eTRADE melibatkan pemilihan e-pasaran antarabangsa, program kesedaran dan capaian serta menyenaraikan PKS yang berkelayakan di e-pasaran



#MYCYBERSALE

#MYCYBERSALE adalah acara jualan dalam talian Malaysia yang terbesar, yang mengumpulkan pedagang popular dalam talian Malaysia untuk memberikan diskaun yang besar ke atas produk dan perkhidmatan mereka dalam tempoh yang ditetapkan. Ia dianjurkan oleh MDEC dan dibantu oleh Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK), CyberSecurity Malaysia dan SME Corp. Malaysia. #MYCYBERSALE bertujuan untuk merangsang industri e-dagang di Malaysia melalui objektif berikut:

- Untuk menjana permintaan membeli-belah dalam talian daripada pengguna;
- Untuk menggalakkan PKS menggunakan e-dagang dalam perniagaan mereka; dan
- Untuk meningkatkan pendapatan domestik e-dagang

#MYCYBERSALE mula diperkenalkan pada tahun 2014 di bawah inisiatif Digital Malaysia sebagai pemangkin kepada industri e-dagang. #MYCYBERSALE pertama berjaya menjana RM67 juta nilai dagangan kasar (*gross merchandise value*, GMV) PKS, menunjukkan bahawa PKS memainkan peranan yang penting dalam meningkatkan pendapatan e-dagang domestik dan berpotensi untuk menjadi pengeksport bersih di rantau ini. Bagi tahun 2015, transaksi bernilai RM117 juta dijana melalui #MYCYBERSALE dan RM61 juta adalah daripada GMV PKS. Pada 2016, #MYCYBERSALE berlangsung dari 26 - 30 September, turut disertai oleh beberapa peruncit popular dalam bidang e-dagang seperti Lazada, Zalora, Lelong, Uniqlo, Bonia, Padini, Tanamera, Malaysian Airlines, Malindo Air dan Air Asia Berhad. Acara tersebut disasarkan menjana RM150 juta GMV tahun ini.

PENERAPAN ICT OLEH PKS

Statistik terbaru menunjukkan peningkatan yang ketara dalam penggunaan teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communications technology*, ICT) dalam kalangan PKS, terutamanya dalam dua tahun kebelakangan ini dari 2014 hingga 2016. Dalam kaji selidik Suku Pertama 2016 (S1 2016) yang dijalankan oleh SME Corp. Malaysia yang meliputi 2,176 PKS, penemuan kajian menunjukkan bahawa peranti seperti telefon bimbit, komputer dan komputer riba yang digunakan oleh responden tidak banyak berubah (dari 92.6% yang direkodkan pada S1 2014 kepada 98.3% pada S1 2016), namun bilangan responden yang menggunakan Internet telah meningkat dengan ketara kepada 90.1% (S1 2014: 33.3%), penggunaan media sosial untuk mempromosi dan memasarkan produk dan perkhidmatan mereka juga meningkat kepada 78.2% (S1 2014: 12.1%), kira-kira 32.3% menggunakan e-dagang dan e-pembayaran (S1 2014: 7.1%) manakala 30.9% mempunyai laman web sendiri (S1 2014: 11.4%). Kaji selidik itu juga mendapati bahawa



kira-kira 10.8% daripada responden terdiri daripada pengguna kali pertama peralatan ICT. Pada dasarnya, kira-kira 89.1% daripada responden menyatakan bahawa mereka telah menggunakan komputer untuk tujuan perniagaan berbanding 27.0% yang dicatatkan pada tahun 2010 berdasarkan Banci Ekonomi 2011 oleh Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM).

Berdasarkan kajian lain yang dijalankan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia mengenai penggunaan ICT oleh individu dan isi rumah pada tahun 2015, hasil kajian juga mendedahkan bahawa penggunaan telefon bimbit dan komputer telah meningkat termasuklah untuk tujuan perniagaan. Rangkaian sosial mendahului senarai tersebut dengan 84.3% responden menggunakannya, manakala kira-kira 79.6% menggunakan Internet untuk mendapatkan maklumat mengenai barangan dan perkhidmatan, 27.4% terlibat dalam perbankan Internet dan kira-kira 16.1% membeli barangan dan perkhidmatan dalam talian. Hasil kajian ini menunjukkan bahawa pengguna lebih berpengetahuan mengenai keperluan peribadi mereka menerusi Internet dan telah mula bergantung kepada ICT untuk membuat keputusan mereka semasa pembelian produk dan perkhidmatan. Pada masa yang sama, terdapat perubahan minda dalam kalangan perniagaan, terutamanya PKS yang mula menceburi bidang ini sebagai maklum balas kepada tingkah laku pengguna dan menggunakan ICT, Internet dan media sosial untuk mengendalikan lebih transaksi perniagaan dalam talian.

Sorotan Khas

Peluang dan Manfaat Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (TPPA) untuk PKS

Sebagai sebuah negara yang sedang membangun dengan pasaran domestik yang kecil, adalah penting bagi Malaysia untuk terus mengamalkan amalan rejim perdagangan semasa serta konsep pelaburan terbuka bagi menggalakkan pertumbuhan ekonomi, peluang pekerjaan serta pembangunan teknologi dan inovasi. Hasilnya, perdagangan antarabangsa telah menjadi penyumbang utama dalam memacu pertumbuhan sejak dari dahulu dan juga dalam merealisasikan visi Malaysia menjadi negara maju sepenuhnya menjelang tahun 2020. Pengantarabangsaan dan integrasi syarikat tempatan ke dalam rantaian nilai global (*global value chain, GVCs*) akan meningkatkan daya saing keseluruhan dengan memenuhi piawaian antarabangsa, mengekalkan kos unit yang rendah dan meningkatkan pengeluaran serta produktiviti.

Manfaat perdagangan bebas telah mendorong Malaysia untuk merundingkan Perjanjian Perdagangan Bebas (*Free Trade Agreement, FTA*) dengan beberapa rakan dagang bagi mendapatkan akses pasaran yang lebih besar. Ini termasuk FTA dengan Jepun, Pakistan, India, New Zealand, Chile, Australia dan Turki. Di peringkat serantau, Malaysia dan rakan ASEAN lain telah memuktamadkan FTA dengan Republik Rakyat China, Jepun, Republik Korea, India, Australia dan New Zealand.

Selain daripada FTA sedia ada, Malaysia sedang dalam proses perundingan dengan FTA berikut:

- Perkongsian Ekonomi Komprehensif Serantau (*Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP*);
- FTA Malaysia-Kesatuan Eropah (*European Union, EU*);
- Perjanjian Perkongsian Ekonomi Persatuan Perdagangan Bebas Kesatuan Eropah-Malaysia (*Malaysia-European Free Trade Association Economic Partnership Agreement, MEEPA*); dan
- FTA ASEAN-Hong Kong.

Satu lagi perundingan perjanjian serantau yang baru diputuskan ialah Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (TPPA). Dua belas negara iaitu Australia, Brunei, Kanada, Chile, Jepun, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapura, Amerika Syarikat dan Viet Nam telah bersama-sama membentuk TPPA, yang merupakan satu perjanjian perdagangan serantau yang menyeluruh dengan tujuan menggalakkan integrasi ekonomi melalui liberalisasi perdagangan dan pelaburan. Pada tahun 2014, dua belas negara ini bersama-sama mencakupi 40% daripada ekonomi dunia, dengan anggaran KDNK kumulatif sebanyak USD30 trilion dan penduduk melebihi 800 juta. Manakala bagi tahun 2015 sahaja, perdagangan Malaysia dengan rakan kongsi TPPA telah menyumbang lebih 38% daripada jumlah perdagangan negara.

TPPA merupakan perkembangan penting bagi mencapai perdagangan yang lebih terbuka dan integrasi serantau bagi Asia Pasifik. Perjanjian ini menawarkan akses kepada pasaran baharu bagi pengeluar barangan dan penyedia perkhidmatan yang ingin mengeksport serta melabur di pasaran negara TPP. Selain itu, perjanjian ini juga turut mengukuhkan komitmen serantau terhadap sistem perdagangan berasaskan peraturan melalui pengemaskinian peraturan antarabangsa dalam perdagangan dan pelaburan merentasi sempadan. TPP juga memberi penyelesaian terhadap cabaran perniagaan dalam alaf ke-21 dengan mewujudkan disiplin yang boleh dikuatkuasakan bagi membantu ekonomi digital, industri inovatif, syarikat dan pekerja untuk bersaing secara adil dalam pasaran antarabangsa. Perjanjian ini dilihat sebagai inisiatif penting dalam membantu Malaysia meningkatkan peluang kepada akses pasaran, meningkatkan kelebihan daya saing, meningkatkan keyakinan para pelabur dan menarik lebih banyak pelaburan asing ke dalam negara.

TPPA telah dipersetujui pada 5 Oktober 2015, selepas rundingan yang berterusan selama tujuh tahun. Buat pertama kalinya, bab berkenaan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) telah dimasukkan ke dalam satu perjanjian serantau atau dua hala. TPPA mengandungi 30 bab dengan 7 bab baharu berkenaan Syarikat Hak Milik Kerajaan dan Monopoli yang Ditetapkan, Buruh, Alam Sekitar, Pembangunan, Perusahaan Kecil dan Sederhana, Kesepaduan Peraturan dan Ketelusan, dan Pencegahan Rasuah. Setelah Perjanjian ini dibahaskan secara terperinci di dalam Parlimen Malaysia, satu persetujuan telah dicapai

pada 28 Januari 2016 dengan undian menyokong perlaksanaannya. Dengan itu, majlis menandatangani perjanjian telah diadakan di Auckland, New Zealand pada 4 Februari 2016.

TPPA telah menjadi FTA pertama terbesar setakat ini yang membawa peluang era ekonomi baharu kepada Malaysia. Pada hari ini, Perjanjian TPP sedang diratifikasikan oleh 12 ahli TPPA. Keperincian pelaksanaan Perjanjian ini akan dibahasakan oleh badan perundangan di setiap negara tersebut. Di Amerika Syarikat, Perjanjian ini dijangka akan dikemukakan kepada Kongres dalam waktu pilihan raya presiden pada bulan November 2016 dan ini akan menjadi agenda utama perbahasan politik semua parti yang terlibat. Dalam hal ini, Presiden Obama telah diberikan kuasa 'laluhan pintas' (Promosi Perdagangan) oleh Kongres ke atas perjanjian tersebut, dimana para pengubal undang-undang hanya boleh memilih untuk menolak atau meratifikasikan perjanjian ini. Bagi menjamin pelaksanaan TPPA, perjanjian tersebut perlu diratifikasikan sebelum Februari 2018 oleh tidak kurang daripada enam negara yang menyumbang sebanyak 85% jumlah pengeluaran ekonomi kumpulan. Ini bermakna, Jepun dan Amerika Syarikat perlu bersetuju untuk menyertai kumpulan ini bagi pelaksanaan Perjanjian ini.



Selain daripada menyediakan akses pasaran kepada pelaburan, barangan dan perkhidmatan, TPPA akan menyelaraskan peraturan terhadap perolehan Kerajaan, persaingan, harta intelek, ekonomi digital, buruh dan alam sekitar. Empat unsur penting dalam Perjanjian tersebut adalah:

- Kerjasama antara negara ahli TPPA;
- Takbir urus korporat yang baik dan telus;
- Penyelarasan piawaian; dan
- Akses kepada pasaran yang lebih besar.

KESAN TPPA KEPADA PKS MALAYSIA

Perhatian penting diberikan kepada pembangunan PKS melalui bab khusus mengenai PKS. Bab 24 dalam TPPA tertumpu dan fokus kepada PKS dan kepentingan pembangunan PKS dalam negara TPPA untuk memastikan mereka mendapat manfaat sepenuhnya melalui Perjanjian tersebut. Dua langkah yang digariskan adalah dengan mewujudkan:

- Laman sesawang awam yang boleh diakses oleh PKS bagi memaklumkan kepada mereka tentang peruntukan yang berkaitan dalam perjanjian, serta menyediakan informasi yang berguna kepada PKS yang berminat untuk mendapat manfaat dari TPPA; dan
- Jawatankuasa PKS bagi membantu PKS dalam mengambil peluang komersial di bawah TPPA. Jawatankuasa ini juga akan memudahkan pembangunan program bagi membantu PKS menyertai dan berintegriti secara berkesan ke dalam rantaian bekalan antarabangsa.

Tambahan pula, bab yang lain juga akan menggariskan langkah yang memudahkan PKS menjalankan perniagaan seperti e-dagang iaitu cukai kastam bagi transaksi elektronik akan dihapuskan dan peraturan tempasal (*rules of origin*) bagi mempromosikan PKS di rantaian bekalan serantau serta menyediakan peluang PKS menjadi penyedia perkhidmatan.

TPPA membawa peluang keemasan baharu kepada PKS dengan tarif keutamaan yang diberikan kepada barangan siap dan perantaraan, selain pengurangan dalam halangan bukan tarif yang turut meningkatkan eksport dan pertumbuhan ekonomi. Perjanjian tersebut akan membuka akses kepada pasaran yang lebih besar, menggalakkan pertumbuhan, menyediakan peluang pekerjaan dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Melalui pembukaan akses pasaran kepada barangan dan perkhidmatan, pelaburan, dan pergerakan bebas dalam tenaga kerja berkemahiran, ia akan menggalakkan inovasi dan meningkatkan daya saing PKS di Malaysia. Melalui TPPA juga, PKS Malaysia kini mampu untuk menembusi empat pasaran baharu iaitu Kanada, Mexico, Peru dan Amerika Syarikat. Dijangkakan Malaysia akan dapat meningkatkan eksport kepada negara-negara tersebut melalui penyingkiran atau pengurangan tarif. Ini dapat mengubah negara-negara ahli menjadi 'Pasaran Tunggal' bagi barangan dan perkhidmatan daripada Malaysia, sekaligus meningkatkan potensi eksport negara kepada tahap yang lebih tinggi.

PKS akan mendapat manfaat daripada TPP melalui pengiktirafan yang lebih baik terhadap produk dan perkhidmatan serta akses kepada pasaran baharu dengan kos yang lebih rendah, melalui penghapusan halangan perdagangan. FTA ini akan membantu meningkatkan margin eksport PKS selain memberi peluang kepada pembangunan perusahaan antara Malaysia dan negara ahli TPP yang lain. TPPA juga akan mengukuhkan

kerjasama dalam pembangunan jenama, pertumbuhan organik dalam perdagangan dua hala, produktiviti serantau dan yang lebih penting persaingan antarabangsa.

Kerajaan kekal komited terhadap agenda pembangunan serta promosi syarikat tempatan melalui pelbagai dasar pembangunan. Melalui TPPA, syarikat tempatan termasuk PKS boleh menyertai perolehan Kerajaan dalam kesemua negara ahli TPPA yang lain, yang akan membantu mengembangkan prospek perdagangan mereka. Pada masa yang sama, syarikat Malaysia juga mendapat beberapa pengecualian termasuk dalam perolehan Kerajaan, pembelian oleh Syarikat Hak Milik Kerajaan (*State-Owned Enterprises, SOE*) serta hal-hal berkaitan dasar Bumiputera. Pengecualian juga telah diberikan kepada Kerajaan negeri mengenai komitmen perolehan Kerajaan, SOE serta juga dalam hal-hal berkaitan alam sekitar dan tanah.

Persepsi perniagaan PKS akan terjejas berikutan pelaksanaan TPPA adalah spekulatif kerana peraturan tempatan masih akan diteruskan walaupun dengan adanya TPPA. Dalam kebanyakan kes, produk PKS adalah unik dan perkhidmatannya mengikut keperluan yang tidak disediakan oleh syarikat asing (pasaran khusus) dan ini akan menghalang pengambilalihan. Kerajaan komited dalam melindungi kepentingan Malaysia dalam rundingan yang penting ini. PKS harus mengakui bahawa hakikatnya perjanjian ini akan membuka peluang yang lebih besar serta mencungkil potensi yang belum diterokai oleh setiap perniagaan.

SOKONGAN TERHADAP PKS MALAYSIA

Adalah penting bagi PKS untuk meningkatkan pemahaman tentang perjanjian perdagangan agar mereka dapat menggunakan peluang yang disediakan melalui Perjanjian tersebut. PKS perlu mahir dalam topik seperti peraturan tempasal (*rules of origin*) tekstil, jadual pengurangan tarif, kemudahan dan peraturan kastam serta aduan yang boleh dilakukan jika PKS menghadapi masalah. Cabaran utama bagi PKS tempatan dalam konteks TPP adalah tahap persaingan dan keupayaan mereka. PKS perlu mempertingkatkan keupayaan dalam bidang ini supaya mereka boleh mengambil peluang daripada akses pasaran baharu yang disediakan oleh TPPA. Pasaran ini menyediakan prospek yang besar bagi pertumbuhan perniagaan kerana kuasa beli yang lebih tinggi. Sebagai contoh, di bawah kadar tukaran wang semasa, Amerika Syarikat mempunyai kuasa beli lebih empat kali ganda berbanding mata wang tempatan.

Pihak Kerajaan telah mewujudkan pelbagai jenis program dan inisiatif bagi meningkatkan keupayaan, persaingan, prospek eksport, produktiviti, inovasi, penjenamaan dan pematuhan kepada piawaian antarabangsa agar PKS boleh bersaing di peringkat antarabangsa. Salah satu inisiatif terkini yang diperkenalkan di bawah Rancangan Malaysia Ke-11, adalah Program Galakan Eksport Bumiputera yang akan

dilaksanakan bersama oleh SME Corp. Malaysia dan Majlis Amanah Rakyat (MARA). Dengan peruntukan sebanyak RM200 juta bagi lima tahun akan datang, matlamat program ini adalah memberi bantuan kepada syarikat Bumiputera untuk menembusi pasaran eksport terutamanya dalam TPP dan negara ASEAN.

Selain itu, Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) juga sedang menjalankan beberapa program bagi meningkatkan keupayaan eksport PKS. Program-program ini dilaksanakan oleh pelbagai agensi, termasuk Program *Going Eksport* (GoEx) bagi memberi panduan kepada PKS yang mempunyai potensi eksport yang besar; Program Pembangunan Pengeksport Wanita (*Women Exporters Development Programme*, WEDP) dengan matlamat untuk melahirkan pengeksport wanita yang berdaya saing dan dapat menguruskan perniagaan yang mampan; dan *Program Business Accelerator* (BAP) yang menyediakan pakej bantuan bersepadu merangkumi nasihat perniagaan, sokongan teknikal dan bantuan kewangan.

Terdapat juga program yang dilaksanakan oleh Kementerian dan agensi lain seperti Program Peningkatan Produk dan Kualiti di bawah pengurusan SIRIM Berhad bagi memupuk, melatih dan meningkatkan PKS Bumiputera yang sedia untuk mengeksport barangan dan perkhidmatan mereka ke pasaran antarabangsa. Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) pula menawarkan program bagi menyokong pengedar produk pertanian dan melengkapkan usahawan dalam industri pertanian dan asas tani dengan kemahiran serta pengetahuan bagi menambah baik tahap profesionalisme perniagaan mereka. Bantuan pembiayaan juga disediakan oleh agensi seperti Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF) melalui skim pinjaman mudah bagi automasi dan pemodenan, selain daripada SME Bank yang menawarkan Dana Pembangunan Halal bagi menyokong usahawan dalam pasaran Halal yang mempunyai potensi besar di pasaran antarabangsa.

Tambahan pula, terdapat pelbagai inisiatif bagi meningkatkan kesediaan dan daya saing PKS. Program ini menawarkan nasihat teknikal, pembangunan keupayaan, bantuan untuk pelaksanaan dan integrasi teknologi, bantuan pemasaran serta perkhidmatan seperti pemantauan dan penilaian.

Melangkah ke hadapan, usaha akan dipergiatkan lagi bagi membantu PKS menghadapi TPPA. Tiga strategi utama adalah meningkatkan keupayaan bagi memantapkan daya saing PKS, meningkatkan keupayaan eksport PKS serta menggalakkan inovasi bagi membolehkan PKS menerap idea, proses dan amalan baharu.

Sorotan Khas

Pembangunan Keusahawanan

Steve Job dan Bill Gates bukan sahaja ada satu malahan mereka ada dua persamaan – bukan sahaja mereka adalah pengasas kepada dua konglomerat antarabangsa yang berjaya, mereka juga pernah tercicir daripada sistem pendidikan rasmi. Apa yang menjadikan siapa mereka hari ini adalah keinginan yang membara untuk mengubah angan-angan mereka menjadi realiti dengan mencabar semua kemungkinan dengan mengambil risiko dan langkah berani. Kemahiran ini bukanlah sesuatu yang boleh dipelajari di sekolah tetapi ia merupakan sebahagian daripada pembangunan keusahawanan.

Keusahawanan adalah satu unsur penting terutamanya dalam perusahaan kecil dan sederhana (PKS) kerana ini memberi 'nyawa' kepada perniagaan. Kini, definisi keusahawanan telah berubah bersama dengan evolusi lanskap perniagaan. Selain daripada proses mengenal pasti dan memulakan usaha perniagaan, mencari dan menyusun sumber yang diperlukan dan mengambil risiko dan ganjaran yang berkaitan dengan usaha tersebut, istilah keusahawanan telah ditakrifkan semula dengan memasukkan kemahiran mengenal pasti, menilai daya maju, serta mengeksplotasi dan mengembangkan peluang untuk mewujudkan produk dan perkhidmatan baharu supaya dapat melahirkan satu usaha perniagaan yang membawa keuntungan serta mampu berdaya tahan terhadap kesukaran dan kegagalan.

PERSPEKTIF ANTARABANGSA

Di peringkat antarabangsa, keusahawanan adalah kunci utama dalam mempromosikan pertumbuhan ekonomi dengan menyumbang kepada keluaran dalam negeri kasar (KDNK), merangsang pelaburan dan menjana pekerjaan. Ia juga penting dalam mempromosikan kepelbagaian produk dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh perniagaan serta langkah untuk menembusi pasaran antarabangsa. Oleh itu, kemajuan ekonomi sesebuah negara sering ditentukan, antara lain, oleh pemikiran keusahawanan, kemahiran dan keupayaan rakyatnya.

Konsep keusahawanan di bawah Pertubuhan Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (OECD) merujuk kepada individu yang berdaya usaha dan mempamerkan kesediaan untuk mengambil risiko dengan idea baharu dan inovatif bagi menghasilkan produk atau perkhidmatan baharu. *'Entrepreneurship at Glance 2015'* yang diterbitkan oleh OECD adalah percubaan pertama oleh OECD untuk membina statistik yang boleh membandingkan bidang keusahawanan dan penentunya di peringkat antarabangsa. Laporan tersebut mengandungi pelbagai langkah perbandingan di peringkat antarabangsa yang merangkumi analisis dan polisi mengenai keusahawanan dan usahawan. Ia bertujuan untuk membandingkan beberapa bidang di antara beberapa negara yang merangkumi penciptaan perusahaan baharu, pekerjaan sendiri, kemandirian perusahaan dari penubuhannya sehingga kemuffisan serta persepsi dan sikap terhadap keusahawanan antara budaya yang berbeza.

Berdasarkan penemuan tersebut, kadar permulaan perniagaan telah menunjukkan trend peningkatan semenjak krisis kewangan pada tahun 2008-09 di kebanyakan negara; terutamanya di Australia dan United Kingdom (UK), dan lebih terkini di Denmark, Portugal dan Sweden. Kelahiran perusahaan baharu yang mencerminkan dinamisme perniagaan adalah satu dimensi penting keusahawanan di dalam sesebuah negara, iaitu keupayaan untuk memulakan perniagaan baharu sepenuhnya.

Sebagai tambahan, lebih daripada separuh daripada perniagaan yang baharu bermula gagal dalam lima tahun yang pertama, dengan perbezaan kadar syarikat yang bertahan daripada kurang daripada satu daripada lima syarikat di Lithuania kepada lebih daripada dua per tiga di Sweden. Di Austria, Belgium, Luxembourg, Belanda dan Sweden, secara konsisten kadar bertahan syarikat yang baharu bermula adalah lebih tinggi daripada negara lain. Adalah penting untuk mengetahui peratusan syarikat yang telah ditutup operasinya pada tahun tertentu dan membandingkannya dari masa ke semasa dan antara negara memandangkan maklumat ini membantu pemahaman kesan perubahan ekonomi ke atas keusahawanan. Di antara tahun 2007 dan 2010, kadar penutupan perusahaan menurun di beberapa negara, mencerminkan keselarian dengan kadar kelahiran. Sebaliknya, sama dengan kadar kelahiran juga, ia meningkat dalam tahun-tahun kebelakangan ini.

Dari segi budaya, persepsi positif terhadap keusahawanan kelihatan seolah-olah sesuai atau bertepatan dengan sikap sukarela terhadap keusahawanan di sesebuah negara. Tetapi, keadaan ekonomi sering mengganggu aspirasi seseorang individu. Pada tahun 2014, tanggapan mengenai peluang keusahawanan adalah tinggi secara relatifnya di Amerika Syarikat, Kanada, Norway, Denmark dan Mexico serta di Brazil dan Indonesia. Sementara itu, di beberapa negara Selatan Eropah terutamanya di Greece, Sepanyol dan Portugal, tanggapan keupayaan keusahawanan adalah jauh lebih tinggi daripada tanggapan peluang keusahawanan.

LAPORAN PENGAWASAN KEUSAHAWANAN ANTARABANGSA 2015/16

Laporan Pengawasan Keusahawanan Antarabangsa (GEM) adalah penanda aras ke atas aktiviti keusahawanan yang diiktiraf di peringkat antarabangsa dan disertai oleh 60 negara di seluruh dunia termasuk Malaysia. Laporan ini adalah penting kerana ia menyediakan petunjuk kepada kedudukan Malaysia dalam usaha memupuk keusahawanan di dalam negara. Oleh kerana proses keusahawanan adalah berterusan, GEM mengukur tindakan usahawan di peringkat yang berlainan dalam mewujudkan dan membina daya tahan; contohnya keusahawanan mula tumbuh, pemilikan perniagaan baharu, Aktiviti Keusahawanan Tahap Awal Sepenuhnya (TEA) dan pemilikan perniagaan yang sudah ditubuhkan (rujuk Jadual 1).



Jadual 1: Aktiviti Keusahawanan di Pelbagai Peringkat di Malaysia

| Aktiviti Keusahawanan | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015/16 |
|--|-----------------------------------|------|------|------|------|------|---------|
| | % penduduk berumur diantara 18-64 | | | | | | |
| Kadar keusahawanan peringkat permulaan | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 |
| Kadar pemilikan perniagaan baharu | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 2 |
| Aktiviti keusahawanan Tahap Awal (TEA) | 4 | 5 | 5 | 7 | 7 | 6 | 3 |
| Kadar pemilikan perniagaan yang sudah ditubuhkan | 4 | 8 | 5 | 7 | 6 | 8 | 5 |
| Perniagaan yang tidak diteruskan | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| Dipacu Keperluan (% TEA) | 25 | 12 | 10 | 13 | 18 | 18 | 14 |
| Peluang Dipacu Penambahbaikan (% TEA) | 44 | 41 | 72 | 61 | 65 | 64 | 67 |

Sumber: Laporan Antarabangsa GEM dari tahun 2009 ke tahun 2015/16

Malaysia adalah dalam kalangan ekonomi di rantau Asia dengan pembiayaan dan infrastruktur fizikal disediakan secara meluas bagi memberi sokongan kepada keusahawanan. Namun, walaupun dengan faktor yang positif, kadar TEA negara adalah paling rendah di rantau ini. Menurut laporan tersebut, peratusan individu yang sedang dalam proses permulaan atau sudah menjalankan perniagaan baharu di Malaysia adalah 2.9% pada tahun 2015, berbanding dengan 6.6% pada tahun 2013 dan 5.9% pada tahun 2014. Trend ini menunjukkan bahawa tidak ramai rakyat yang mengejar peluang keusahawanan dan inisiatif yang inovatif.

Selain daripada aktiviti keusahawanan pada pelbagai tahap, Jadual 1 juga memberi maklumat mengenai indeks perniagaan yang tidak diteruskan, TEA yang

Malaysia adalah dalam kalangan ekonomi di rantau Asia dengan pembiayaan dan infrastruktur fizikal disediakan secara meluas bagi memberi sokongan kepada keusahawanan

dipacu keperluan dan TEA yang dipacu peluang penambahbaikan. Peringkat permulaan perniagaan mungkin adalah peringkat yang paling mencabar bagi usahawan di Malaysia. Oleh itu, apabila usahawan boleh mengatasi cabaran ini, ia akan membawa kepada pembinaan daya tahan dan pertumbuhan perniagaan.

Data ini juga menunjukkan aktiviti keusahawanan peringkat awal di Malaysia adalah konsisten dan dipacu terutamanya oleh peluang berbanding dengan keperluan. Dalam Laporan GEM, Malaysia berada di tempat keenam daripada 60 buah negara dalam Indeks Motivasi, dengan usahawan Malaysia memilih untuk mengejar peluang berasaskan kepada motivasi keusahawanan, dan bukannya memulakan perniagaan berasaskan keperluan.

Usahawan yang dipacu oleh peluang adalah secara relatifnya lebih berinovasi sementara usahawan yang dipacu oleh keperluan secara amnya adalah dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang individu. Trend sepanjang tujuh tahun ini menunjukkan penurunan trend keusahawanan yang dipacu oleh keperluan dan peningkatan trend dalam keusahawanan peringkat awal yang dipacu oleh peluang. Ini menunjukkan trend usahawan Malaysia adalah secara amnya dipacu oleh peluang dan didorong oleh pendapatan yang lebih baik dan kebebasan melalui perniagaan di peringkat permulaan (*start-ups*), dan sanggup mengambil risiko untuk berjaya.

Takut kepada kegagalan sentiasa menjadi salah satu faktor yang boleh menghalang usaha untuk menjadi seorang usahawan dan memulakan suatu perniagaan. Namun, pada tahun kebelakangan ini, Malaysia telah mencatatkan penurunan dalam peratusan kadar takut kepada kegagalan. Pada tahun 2009, kadar takut kepada kegagalan dalam kalangan rakyat Malaysia adalah 65% dan pada tahun 2013 adalah 33.3%. Sementara itu, pada tahun 2015, ia menurun lagi kepada 27.1% disebabkan oleh ekosistem keusahawanan yang menarik sepanjang tempoh tersebut (rujuk Jadual 2).



Jadual 2: Sikap dan Persepsi Keusahawanan

| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015/16 |
|--|-------------------------------|------|------|------|------|------|---------|
| | % penduduk yang berumur 18-64 | | | | | | |
| Peluang yang dilihat | 45 | 40 | 37 | 36 | 41 | 43 | 28 |
| Keupayaan yang dilihat | 34 | 24 | 31 | 31 | 28 | 38 | 28 |
| Takut kepada kegagalan* | 65 | 45 | 30 | 36 | 33 | 27 | 27 |
| Kecenderungan keusahawanan ** | 5 | 5 | 9 | 13 | 12 | 12 | 6 |
| Keusahawanan sebagai pilihan kerjaya yang baik | 59 | 56 | 52 | 46 | 42 | 50 | 39 |
| Status tinggi kepada usahawan yang berjaya | 71 | 67 | 51 | 51 | 45 | 50 | 51 |
| Tumpuan media kepada keusahawanan | 80 | 88 | 74 | 63 | 62 | 70 | 64 |

* Denominator: kumpulan umur 18 – 64 peluang baik yang dilihat untuk memulakan perniagaan

** Responden dijangkakan memulakan perniagaan dalam masa 3 tahun; demoninator: kumpulan umur 18 – 64, iaitu pada masa ini tidak terlibat dalam aktiviti keusahawanan

Sumber: Laporan Antarabangsa GEM dari tahun 2009 ke tahun 2015/16

Perhatian media yang positif boleh menjadi satu cara yang efektif dalam membentuk sikap terhadap keusahawanan dalam masyarakat. Di Malaysia, 64% berfikir bahawa keusahawanan menerima perhatian media yang besar dan usahawan dilihat sebagai mempunyai status yang tinggi dalam masyarakat. Malaysia perlu terus maju ke hadapan dan menggunakan keusahawanan dipacu oleh peluang, dalam pelbagai bentuknya, yang memberikan kelebihan daya saing. Cara untuk maju ke hadapan adalah melalui perusahaan berasaskan pengetahuan yang intensif dan perusahaan yang dipacu oleh inovasi. Ini boleh dilaksanakan memandangkan Kerajaan sentiasa menggalakkan penglibatan rakyat terutamanya kaum Bumiputera dalam keusahawanan.

Namun, keusahawanan tidak dilihat sebagai kerjaya pilihan di negara seperti Malaysia (39.3% pada tahun 2015) dan Singapura (51.7% pada tahun 2014), berbanding negara ASEAN yang lain kerana terdapat banyak peluang pekerjaan yang menawarkan skim gaji yang menarik. Seterusnya, kadar pemilikan perniagaan baharu yang rendah di Malaysia (2.3% pada tahun 2015) adalah kerana persekitaran pekerjaan yang teguh; lebih ramai rakyat Malaysia memilih untuk mendapat pendapatan yang stabil melalui pekerjaan, berbanding mempunyai perniagaan sendiri.

PEMBANGUNAN KEUSAHAWANAN DI MALAYSIA

Pembangunan keusahawanan semakin menjadi lebih penting di Malaysia, dari segi dasar dan inisiatif. Pembangunan keusahawanan dan PKS telah menjadi alat penting kepada Kerajaan, bukan sahaja untuk meningkatkan tahap ekonomi tetapi juga sebagai alatan sosial untuk menolak negara keluar daripada perangkap pendapatan pertengahan.

Ini dapat dilihat melalui beberapa langkah dan inisiatif yang dilaksanakan oleh Kerajaan dalam membantu dan menggalakan sikap dan kemahiran keusahawanan di dalam negara; termasuk skim pembiayaan, program dan aktiviti keusahawanan dan PKS, infrastruktur fizikal seperti taman perniagaan dan keusahawanan serta inkubator perniagaan dan khidmat nasihat. Di bawah Pelan Induk PKS, pembangunan PKS, termasuk keusahawanan, telah dikenal pasti sebagai jentera terbaharu dalam pembangunan ekonomi di Malaysia.

Ekosistem keusahawanan sedia ada di Malaysia tertumpu kepada lima komponen utama bagi memastikan kaedah yang menyeluruh kepada pembangunan PKS dan keusahawanan. Ini termasuk pembangunan dasar, skim pembiayaan dan jaminan, pendaftaran dan perlesenan, perusahaan di peringkat permulaan dan inkubator, program capaian dan kesedaran, serta perkhidmatan informasi dan nasihat.

Pelbagai Kementerian dan agensi adalah terlibat di dalam ekosistem bagi mewujudkan perkongsian, dan memastikan aspirasi menjana usahawan berjaya boleh tercapai. Agensi seperti SME Corp. Malaysia, Majlis Amanah Rakyat (MARA), Institut Keusahawanan Negara (INSKEN), Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB), Pusat bagi Pembangunan dan Penyelidikan Keusahawanan (CEDAR) dan *Malaysian Global Innovation & Creativity Centre* (MaGIC) menyandang tugas penting dalam menyediakan sokongan dan rundingan perniagaan serta latihan. Agensi ini juga menyediakan kemudahan pembiayaan, inkubator dan premis perniagaan serta latihan industri dan program mentor bagi memastikan ekosistem keusahawanan disokong sepenuhnya.

Pada tahun 2016, sejumlah 27 program keusahawanan telah dilaksanakan oleh pelbagai Kementerian dan agensi. Program ini termasuk program PKS bagi pertumbuhan dan perkembangan serta juga program di peringkat permulaan perniagaan. Program PKS dan keusahawanan ini adalah penting dalam memastikan produktiviti dan sumbangan PKS kepada KDNK negara dapat ditingkatkan.

Kerajaan juga telah menubuhkan SME Corp. Malaysia sebagai Agensi Penyelaras Pusat (CCA) bagi menyelaras dan memperkemaskan semua program PKS termasuk pembangunan keusahawanan di bawah bidang kuasa Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (NSDC) yang dipengerusikan oleh YAB Perdana Menteri. Pada masa yang sama, Kerajaan menggalakkan penglibatan belia dan wanita dalam keusahawanan.

Sesetengah program adalah unik kerana mereka tidak hanya fokus kepada perkembangan perniagaan, tetapi juga pembangunan modal insan. Ini merupakan petanda baik bagi usahawan, kerana mereka bukan sahaja dapat meningkatkan perniagaan mereka, malahan juga mereka dapat meningkatkan pengetahuan tentang perniagaan. Ini termasuk Program Latihan Industri PKS-Universiti, Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE), Program Keupayaan PKS, Program Latihan Keusahawanan dan Koperasi dan Inkubator Keusahawanan Wanita (I-KeuNITA).

Di bawah Rancangan Malaysia Kesebelas (RMKe-11), keusahawanan telah dikenal pasti sebagai salah satu bidang keutamaan nasional menjelang Wawasan 2020. Dalam usaha bagi menyediakan bantuan keusahawanan bersepadu dan mengurangkan aktiviti yang bertindih, kerjasama di antara agensi menyediakan program keusahawanan dan program sokongan PKS kepada usahawan di kawasan bandar dan luar bandar akan diperkukuhkan semasa tempoh tersebut. Sokongan ini akan melibatkan agensi seperti SME Corp. Malaysia, TEKUN Nasional dan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) bagi menyediakan peluang pembangunan perniagaan yang luas kepada usahawan.

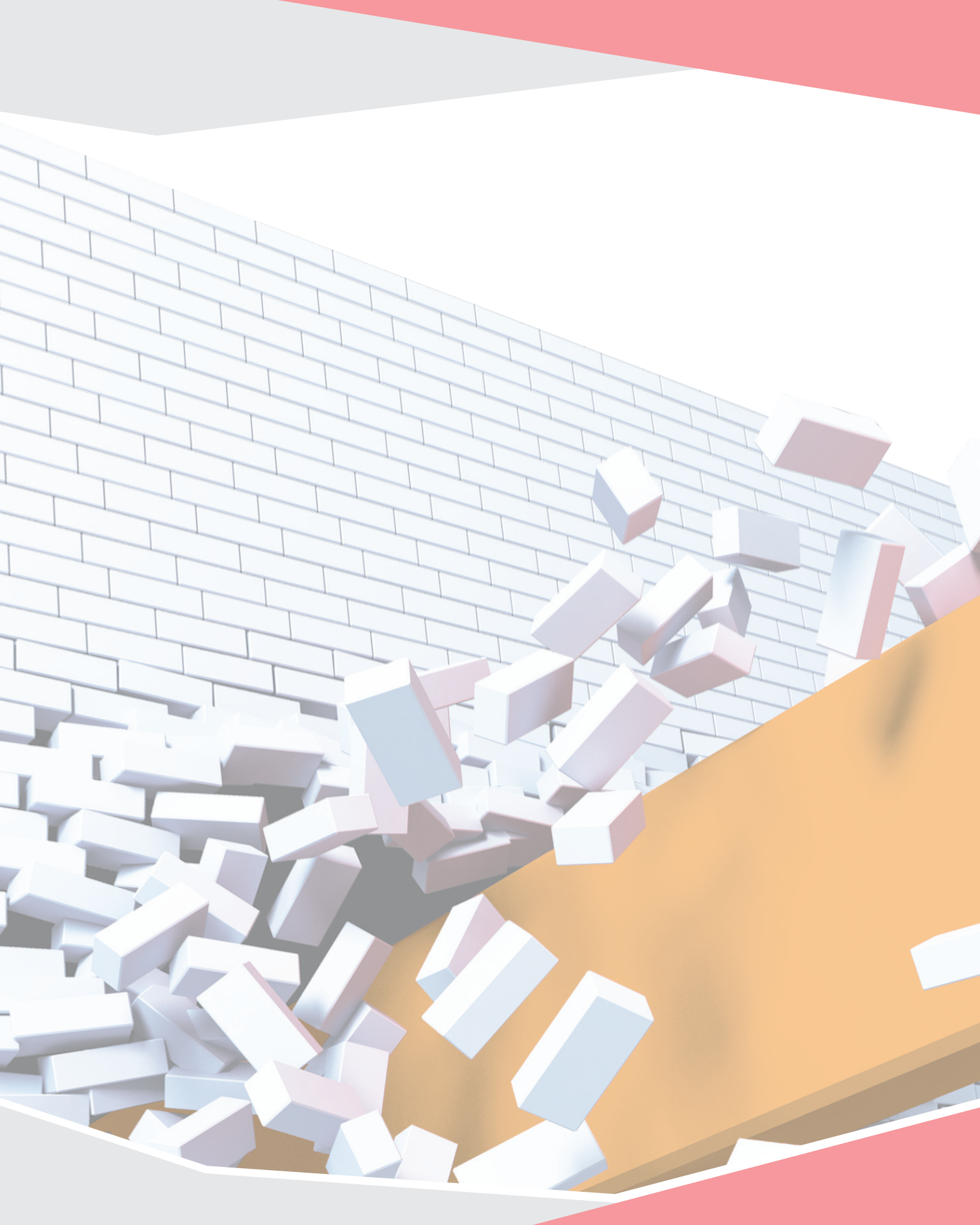
Menjurus kepada tujuan tersebut, usahawan mikro juga akan dihubungkan dengan institusi perbankan dan kewangan supaya mendapat akses mudah kepada pembiayaan. Syarikat besar termasuk syarikat berkaitan kerajaan (GLCs) akan diberi insentif bagi meningkatkan sumbangan mereka dalam mewujudkan usahawan, terutama dalam bidang utama seperti ICT, bioteknologi dan teknologi hijau.

Sementara itu, SME Corp. Malaysia juga telah diberi mandat untuk menyelaraskan inisiatif keusahawanan kepada isi rumah B40, dengan kerjasama pelbagai Kementerian dan agensi. Ini dilaksanakan melalui usaha seperti perkongsian pintar dengan institusi penyelidikan dan pembangunan (R&D) bagi membantu PKS meningkatkan kualiti produk, meningkatkan pematuhan kepada standard serta meningkatkan akses kepada pasaran.



Pada tahun 2016, sejumlah 27 program keusahawanan telah dilaksanakan oleh pelbagai Kementerian dan agensi





SEKSYEN IV

Kisah Kejayaan

- Reka Cipta Bertaraf Dunia 126
- Sasaran untuk Menjadi Peneraju Global dalam Produk Pengguna Halal 128
- Syarikat Pembuatan Kasut yang Berjaya di Sarawak 130
- Segalanya di bawah Satu Bumbung 132
- Tekad Atasi Cabaran 134
- Mereka bentuk Rumah Impian 136
- Penyelesaian IT untuk Membanteras Jenayah 138
- Putu Bambu Bercitarasakan Dunia 140

Reka Cipta Bertaraf Dunia

Berpindah ke pejabat baharu pada bulan April tahun ini bukanlah satu-satunya pencapaian yang boleh diraikan oleh YJack Technology Sdn. Bhd. (YJACK). Syarikat tersebut juga telah mencapai tahap pendapatan sebanyak RM1 juta menjelang suku pertama tahun 2016.

Pencapaian ini merupakan hasil daripada kejayaan mereka setelah menjadi finalis di *International Grand Prize of the CIC Innovation Award* di Hong Kong pada bulan Disember 2015. Selain itu, YJACK telah memenangi pingat emas di *26th International Invention, Innovation and Technology Exhibition (ITEX)* tahun lalu, menumpaskan 60 syarikat lain dalam kategori industri pembinaan. Sungguhpun pencapaian ini membanggakan, ia menjadi lebih bermakna apabila kejayaan tersebut dicapai oleh syarikat bersaiz seumpamanya hanya setelah dua tahun beroperasi.

YJACK telah ditubuhkan pada 31 Mac 2014 bagi menawarkan perkhidmatan ujian cerucuk baharu kepada industri pembinaan. Nama syarikat tersebut diambil daripada kaedah inovasi dalam ujian cerucuk. Menurut En. Yeow Leong Swee, Presiden dan Pengasas Bersama YJACK, kaedah konvensional bagi penyediaan ujian beban cerucuk memakan masa 10 hari dan melibatkan penambahan blok konkrit ke atas struktur yang disokong oleh cerucuk bagi menentukan kekuatan dan ketahanannya. Proses tersebut bukan sahaja memakan masa dan sangat rumit dari



segi logistik, ia juga mahal dan berbahaya. Jika dibandingkan, kaedah YJACK hanya memerlukan persediaan selama satu hari sahaja dan mengurangkan kos ujian cerucuk sehingga 50%. Ia melibatkan pemasangan jek hidraulik yang tertanam di dalam cerucuk untuk melakukan ujian ketahanan cerucuk dan seterusnya menghapuskan kekangan logistik dan teknikal di dalam kaedah konvensional dan cara ini kurang berbahaya. Teknologi ini telah dipatenkan di Malaysia di bawah permohonan *Patent Cooperation Treaty (PCT)* kepada Pertubuhan Harta Intelek Dunia (WIPO).

En. Wai Yee Kong, Pengasas Bersama syarikat dan pencipta teknologi YJACK berkata, pada mulanya beliau menawarkan perkhidmatan ujian cecuruk baharu ini kepada sahabat dan kenalan di dalam industri pada separuh harga supaya beliau boleh mendapatkan mereka sebagai rujukan dan mengambil gambar untuk membuat brosur dalam usaha pemasaran mereka. “Perkhidmatan jenis ini memerlukan pemasaran secara langsung yang melibatkan masa untuk bersemuka dengan pelanggan dan membuat demonstrasi. Rujukan adalah sangat penting”, kata En. Wai. Bagi mendapatkan bantuan terutamanya dalam penerimaan pasaran dan pengesahsahihan produk baharunya, En. Yeow telah mendapatkan bantuan daripada PlaTCOM Ventures Sdn. Bhd. Beliau telah menghantar emel kepada mereka pada tengah malam hari Jumaat dan terkejut apabila menerima balasan serta-merta. Satu mesyuarat telah ditetapkan pada hari Isnin berikutnya. Melalui PlaTCOM Ventures Sdn. Bhd., YJACK telah didaftarkan ke dalam Program Berimpak Tinggi 2 (*High Impact Programme*, HIP 2) di bawah Pelan Induk PKS. Melalui Program tersebut, YJACK dapat berhubung dengan organisasi berkaitan seperti Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan Malaysia (CIDB) bagi menilai ciptaan mereka. Teknologi YJACK telah disahkan oleh Jabatan Kerja Raya (JKR) dan syarikat tersebut telah menerima geran di bawah Dana Pra-Pengkomersialan yang berjumlah RM700,000. Program tersebut tidak berhenti di situ kerana PlaTCOM Ventures terus memberikan khidmat nasihat dan pemantauan berdasarkan laporan bulanan.

“Kami mengambil masa selama dua tahun untuk mula menjana jualan,” kata En. Yeow.

Walau bagaimanapun, setelah itu YJACK dapat mengekalkan momentum dengan menambah syarikat besar seperti SP Setia Berhad Group dan IJM Corporation Berhad ke dalam senarai pelanggan mereka. Salah satu projek besar yang menggunakan khidmat ujian cerucuk mereka adalah Lebuhraya Pantai Barat, yang menghubungkan Taiping, Perak dan Banting, Selangor. Syarikat ini juga telah melantik pengedar bagi pasaran Sabah, Sarawak dan Brunei.

YJACK juga merancang untuk memasarkan perkhidmatan mereka ke luar negara. Menurut penyelidikan mereka, pasaran bagi industri pembinaan bernilai USD193 bilion di ASEAN dan USD7.5 trilion di pasaran global pada tahun 2013. Setelah mengambil bahagian dalam HIP 2, PlatCOM Ventures telah mengatur satu mesyuarat di antara YJACK dan Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) bagi YJACK menyertai HIP 4 atau Program GoEx. Program tersebut membolehkan syarikat untuk menembusi pasaran luar negara. Semenjak itu, YJACK telah mengambil bahagian dalam misi perdagangan dan telah dimuatkan dalam majalah MATRADE ‘*What’s New from Malaysia*’, yang telah diedarkan ke 54 negara. Syarikat tersebut sudah mempunyai kalender perjalanan yang sibuk dengan menyertai beberapa pameran perdagangan dan memahami pasaran melalui maklumat dan risikan pasaran yang mendalam di bawah program GoEx. “Pasaran sasaran kami adalah Viet Nam, Brunei dan Indonesia dan juga mengadakan usahasama dengan China, India dan Sri Lanka. Akhir tahun ini, kami pasti akan ke negara luar Asia,” kata En. Yeow.

Sasaran untuk Menjadi Peneraju Global dalam Produk Pengguna Halal



Julia dan Adam yang pada awalnya merupakan watak kartun yang comel mula kelihatan ketinggalan zaman ketika YBhg. Dato' Haji Zaihal Hazri bin Haji Abdul Halim mengambil alih syarikat Al-Meswak Mu'min Sdn. Bhd. pada tahun 2012. Ikon ubat gigi Mu'min Junior mengenakan pakaian kanak-kanak era 1980-an.

Dato' Haji Zaihal mengarahkan 'perubahan fesyen' bagi memberikan sentuhan Muslimah kepada jenama tersebut. Beliau menamakan semula 'Julia' kepada 'Zaharah', bersempena nama anak perempuannya.

Dalam busana baharu dan moden mereka, 'Zaharah dan Adam' terus tersenyum dan melambai berus gigi mereka di kotak ubat gigi Mu'min Junior yang berwarna-warni dan telah diubahsuai. Ini adalah salah satu strategi Dato' Haji Zaihal dalam meningkatkan rupa produk setelah beliau mengambilalih Al-Meswak Mu'min Sdn. Bhd. (Mu'min) sebagai Ketua Pengawai Eksekutif.

Sebelum itu, beliau juga menjalankan analisa *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats* (SWOT) dan telah membuat kesimpulan bahawa produk berjenama Mu'min tidak boleh bertahan di dalam pasaran kerana produk tidak diperbaharui dan diinovasikan. Apabila beliau tiba

pada tahun 2012, Dato' Haji Zaihal telah menyusun semula barisan produk syarikat dan mengkategorikannya mengikut sasaran pasaran. Produk kurang popular dihentikan dan produk lama dinaik taraf kepada status premium. Syarikat juga memperkenalkan beberapa kelainan kepada barisan produk sedia ada seperti perisa baharu kepada Mu'min *Junior*, yang kini meliputi perisa strawberi, oren, anggur dan buah-buahan. Pengguna dewasa juga diberikan beberapa pilihan dalam barisan ubat gigi Mu'min yang terdiri daripada *Premium, Max Oral Care* dan *Economy*.

Status halal ubat gigi tersebut mungkin menjadi tarikan jualan yang unik tetapi kekurangan bahan konvensional seperti fluorida dan *triclosan* merupakan sebab mengapa produk tersebut tidak seperti produk lain di pasaran yang jauh lebih popular. "Bahan-bahan ini tidak bagus untuk kesihatan dan telah dikaitkan dengan

kanser. Kebanyakan jenama antarabangsa telah berhenti menggunakan bahan kimia berbahaya dalam produk mereka. Kita juga perlu mendidik pasaran tempatan,” tegas Dato’ Haji Zaihal. Beliau menambah yang Mu’min telah mendapatkan nasihat daripada Persatuan Pergigian Islam Malaysia. “Kami merupakan syarikat pertama yang telah mengembangkan status halal untuk ubat gigi dan penjagaan mulut di negara kita.”

Pada tahun lepas, syarikat ini telah mula mengembangkan produk mereka dari hanya ubat gigi dan mula menghasilkan pelbagai produk penjagaan kesihatan. Antara produk baharu termasuklah, pencuci mulut, sabun badan, losyen tangan dan badan serta bedak talkum. “Sabun badan susu kambing kami habis dijual setelah diperkenalkan. Untuk tiga bulan, produk tersebut tidak ada di pasaran,” kata Dato’ Haji Zaihal. Syarikat tersebut sudah mempunyai 40 produk terbaharu di dalam perancangan dan sedang mencari saluran pengagihan yang berpotensi.

Strategi pengagihan yang digunakan oleh Mu’min memainkan peranan penting dalam perkembangannya. Apabila Dato’ Haji Zaihal mengambil alih, beliau memperkenalkan sistem pengagihan berpusat dan melantik pengedar induk untuk menyalurkan ubat gigi syarikat kepada pengguna. “Pengedar induk kami adalah besar dan telah mengedarkan produk dengan jenama besar. Mu’min adalah satu-satunya syarikat produk Bumiputera yang mereka kendalikan.” Syarikat tersebut juga telah melantik pengedar untuk menumpukan secara khusus kepada klinik pergigian bagi mempromosikan produk *Max Oral Care Mouthwash* mereka. Tambahan lagi, Mu’min mempromosikan produk mereka secara tahunan di pameran seperti Pertunjukan

Halal Antarabangsa Malaysia (MIHAS) dan Pesta Halal Malaysia (HALFEST). Tahun lepas, syarikat tersebut telah mempamerkan produk mereka di Perhimpunan Halal Thailand.

Barisan produk Mu’min akan terus berkembang dan syarikat tersebut telah merancang untuk memperkenalkan barangan penjagaan rumah berjenama sendiri. Syarikat tersebut telah membeli tanah seluas lima ekar di Taman Halal PERDA di Pulau Pinang bagi membina tiga kilang bagi setiap rangkaian produk: penjagaan mulut, penjagaan diri dan penjagaan rumah. Ini adalah sejajar dengan matlamat Dato’ Haji Zaihal untuk Mu’min menjadi peneraju global terkemuka dalam bahagian *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG). Aspirasinya adalah untuk berjaya bukan sahaja di peringkat tempatan malahan juga antarabangsa seperti katanya, “Potensi pasaran di luar negara adalah besar.”

Produk Mu’min sudah pun berada di Oman dan juga di China, walaupun pada skala yang kecil. Tambahan pula, syarikat tersebut telah dikenali dengan beberapa pengiktirafan termasuk Anugerah Ketua Perniagaan Timur Tengah bagi Anugerah Kepimpinan Cemerlang dalam FMCG Antarabangsa pada tahun 2014. Pada tahun berikutnya, Mu’min memenangi *Asia Pacific CSR Award for Socially Responsible Company in Health Enhancement* dan juga *Global Leadership Awards* dalam dua kategori.

Walaupun syarikat meletakkan sasaran perniagaan yang tinggi, ia juga berhasrat memberi semula kepada masyarakat seperti yang dikatakan oleh salah seorang pekerjanya, “Kami ingin menjadi penyumbang terbesar zakat di dalam negara kita.”

Syarikat Pembuatan Kasut yang Berjaya di Sarawak

Pada suatu masa dahulu, seorang eksekutif dalam industri perbankan memutuskan beliau perlu meneroka kerjaya baharu dan beliau terus berhenti kerja untuk mengejar impiannya. Puan Normah Ibrahim, juga dikenali sebagai Emma, mungkin bukan seorang puteri dalam cerita dongeng tetapi dia mempunyai beberapa sifat yang sama dengan watak utama dalam cerita itu.

Seperti Cinderella, dia mempunyai impian besar, merupakan seorang yang rajin bekerja dan percaya bahawa sepasang kasut boleh mengubah hidupnya. Beliau menubuhkan Red Profile Sdn. Bhd. pada 15 Mac 2006 di Kuching, Sarawak untuk menjadi syarikat pembuatan kasut yang pertama di Sarawak. Sama seperti dalam kisah cerita dongeng klasik, Puan Normah menghadapi pelbagai cabaran sebelum dia dapat merealisasikan impiannya. "Tidak ada pekerja mahir dalam pembuatan kasut kerana industri pembuatan kasut tidak wujud di Sarawak dan kos untuk mengupah seorang jurulatih dari Kuala Lumpur untuk melatih pekerja tempatan dalam bidang ini sangat tinggi. Kekurangan bahan mentah tempatan juga menimbulkan masalah kerana Red Profile menghasilkan kasut kulit. Bahan kulit perlu diperolehi dari Semenanjung Malaysia atau diimport dari luar negara," jelas beliau.

Meskipun menghadapi banyak cabaran pada mulanya, Puan Normah tetap meneruskan usahanya. Kesabaran dan



kegigihan beliau berhasil apabila syarikat menerima pesanan kecil yang pertama untuk membekalkan kasut untuk Shell Berhad pada Ogos 2006. Dengan bantuan dari SME Bank dan beberapa agensi Kerajaan, Red Profile dapat meningkatkan operasi pada tahun berikutnya. Pada tahun 2008, syarikat itu mencapai titik perubahan apabila Kementerian Kewangan meluluskan

Red Profile ingin mengekalkan kualiti kasut dan sentiasa menjalankan penyelidikan dan pembangunan (*research and development, R&D*) untuk menambah baik produk



permohonan kontrak Red Profile. “Sejak itu, perniagaan kami telah berkembang pesat dan mencapai jualan tahunan dari RM3 juta kepada RM12 juta dari tahun 2011 sehingga kini,” kata Puan Normah.

Seperti syarikat lain, Red Profile turut merasakan kesan kelembapan ekonomi global dan kenaikan harga minyak. “Kos bahan mentah termasuk kulit dan tapak kasut, serta kos penghantaran naik mendadak. Kelembapan ekonomi juga menyebabkan jabatan Kerajaan mengurangkan bajet mereka sehingga 30% dalam tempoh dua tahun yang lalu dan ini telah menjejaskan jualan kami,” kata Puan Normah. Beliau memberi penghargaan kepada pasukan pengurusan syarikat yang berpengalaman dan komited membantunya mengharungi tempoh yang sukar ini dan sentiasa berusaha gigih mengembangkan perniagaan. “Red Profile ingin mengekalkan kualiti kasut dan sentiasa menjalankan penyelidikan dan pembangunan (*research and development, R&D*) untuk menambah baik produk,” kata Puan Normah.

Selain dari kasut pekerjaan, syarikat itu juga mengeluarkan kasut kasual di bawah jenama ‘Emma Daniel’. Kualiti kasut Red Profile telah disahkan melalui pensijilan Standard Antarabangsa yang diterima daripada SIRIM

QAS International. Selain itu, kasut Red Profile telah diuji, diukur dan diperiksa oleh Science and Technology Research Institute for Defense (STRIDE), sebuah jabatan di bawah Kementerian Pertahanan Malaysia, untuk mengesahkan lagi kualiti produk mereka.

Puan Normah berhasrat untuk memperluaskan lagi pasaran produk beliau melalui peluang yang muncul menerusi Komuniti Ekonomi ASEAN (ASEAN *Economic Community, AEC*) dan Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (*Trans-Pacific Partnership Agreement, TPPA*). “AEC dan TPPA membolehkan aliran bebas barangan, perkhidmatan, tenaga kerja, pelaburan dan modal keluar dan masuk di antara negara yang mengambil bahagian. Ini bermakna pekerja mahir, bahan mentah dan produk boleh dibeli dan dijual dengan mudah tanpa kekangan atau batasan, lantas membuka peluang baharu untuk perniagaan,” kata beliau. Pada masa ini cabaran utama untuk Red Profile, kata pengasasnya, adalah untuk mengambil risiko dan berjaya dalam pasaran terbuka. “Sebagai persediaan, kita akan berusaha meningkatkan imej dan kualiti produk kami dengan memastikan cawangan kami adalah unik, menarik dan produk kami adalah sentiasa terkini. Jika perlu, kami akan melaksanakan penjenamaan semula imej dan produk kami,” tegas beliau.

Realitinya, sesuatu pengakhiran gembira memerlukan usaha yang konsisten dan Puan Normah menyedari keadaan ini kerana dia terus menyimpan impian besar dan sasaran untuk mencapai kejayaan. “Cita-cita dan visi kami dalam tempoh 10 tahun akan datang adalah untuk mempunyai outlet sendiri di setiap negeri di Malaysia.”

Segalanya di bawah Satu Bumbung



Era pengurusan pemakanan untuk haiwan peliharaan bermula di Amerika Syarikat pada tahun 1943 apabila Dr. Mark Morris, seorang doktor haiwan, telah merumuskan satu diet preskripsi khas untuk menyelamatkan seekor anjing pemandu yang mempunyai masalah buah pinggang yang serius. Namun begitu, 35 tahun kemudian, ia masih menjadi kebiasaan untuk haiwan peliharaan diberi lebih makanan dan sisa makanan di Malaysia.

Walaupun pemilik haiwan peliharaan di negara ini telah menghantar haiwan peliharaan mereka ke doktor haiwan, ramai yang gagal mengikuti tindakan susulan dengan jagaan susulan yang sesuai, khususnya dalam memastikan haiwan peliharaan mereka mengikuti diet yang memenuhi semua keperluan pemakanan mereka. Bagi menangani masalah ini, Dr. S. Sivagurunathan bersetuju dengan cadangan kakitangannya bahawa satu kawasan di klinik veterinar beliau dijadikan sudut khas supaya pemilik haiwan peliharaan dapat membeli produk makanan dan dandanan yang diperlukan untuk mengekalkan kesihatan dan kesejahteraan haiwan peliharaan mereka, dan sudut itu boleh juga menyediakan maklumat tentang cara penjagaan yang betul.

Dalam 38 tahun sejak ia ditubuhkan pada tahun 1978, Pets Corner telah berkembang menjadi perniagaan lengkap selaras dengan

sikap penjagaan haiwan peliharaan yang sentiasa berubah di negara ini. Ibu pejabat Pets Corner di Jalan Tun Razak yang terletak di bangunan yang sama dengan klinik tempat ia ditubuhkan, telah menyumbang kepada peningkatan standard penjagaan haiwan peneman dengan menyediakan pelbagai jenis produk berkualiti tinggi termasuklah makanan premium berkhasiat dan seimbang untuk haiwan peliharaan, penjagaan kesihatan, produk kebersihan dan dandanan serta aksesori yang diluluskan dan disyorkan oleh doktor haiwan. Selain dari mengimport produk berjenama, Pets Corner turut membangunkan dan mengedarkan produk tempatan termasuk pasir najis untuk haiwan peliharaan, deodoriser untuk pasir najis, serta produk membasmi kuman dan sabun yang dirumus khas yang mematuhi Syariah untuk penggunaan pelanggan beragama Islam.

Untuk meluaskan capaian kepada pelanggan dari pelbagai segmen pasaran, Pets Corner telah menceburi perniagaan borong dan mengedarkan produknya ke klinik veterinar di jabatan veterinar Kerajaan dan klinik veterinar swasta, serta kedai haiwan peliharaan dan penternak haiwan peliharaan. Syarikat juga telah mewujudkan hubungan kerja dengan taman hidupan liar dan santuari haiwan, di samping membekalkan produk melalui tender kepada jabatan Kerajaan yang memerlukan khidmat haiwan seperti Polis Diraja Malaysia dan tentera. Selaras dengan operasinya yang semakin bertambah, Pets Corner telah diberi penarafan empat bintang di bawah *SME Competitiveness Rating for Enhancement (SCORE)* oleh SME Corp. Malaysia. Syarikat tersebut juga telah membuka pusat pengedaran dan runcit baharu di Kepong untuk mempamerkan produk mereka dengan lebih baik dan bagi memenuhi keperluan pesanan yang besar.

Perkembangan Pets Corner boleh dilihat dari sudut penambahan tenaga kerjanya yang telah meningkat daripada hanya dua pekerja pada masa ia ditubuhkan kepada lebih 50 orang hari ini. "Semua pekerja kami menyayangi haiwan dan turut bersedih dengan pelanggan jika mereka kehilangan haiwan kesayangan mereka. Secara dasarnya, perniagaan kami adalah tentang menggalakkan pemilikan haiwan yang bertanggungjawab bagi mengukuhkan ikatan haiwan dengan manusia," kata Encik Shrilan Sivagurunathan, Pengarah Urusan, Pets Corner. Beliau telah menyaksikan sendiri nilai ikatan ini apabila klinik mengambil seorang remaja dengan sindrom Down yang mempunyai kesukaran berinteraksi dengan orang ramai dan berfungsi dalam masyarakat, untuk membantu melakukan kerja am. Lapan belas tahun kemudian, pekerja itu masih lagi bekerja di klinik, kini sebagai juruteknik

kandang yang bangga dengan kerjanya menjaga dan merawat haiwan peliharaan yang sakit dan cedera.

Selain dari mengambil pekerja yang menyayangi haiwan, Pets Corner juga menyokong kerja amal oleh Malaysian National Animal Welfare Foundation (MNAWF), untuk membangunkan masyarakat Malaysia yang prihatin dengan memupuk penghargaan terhadap nilai haiwan dan menyokong ke arah memperbaiki kebajikan haiwan. Untuk mencapai matlamat ini, MNAWF menganjurkan beberapa aktiviti termasuk Canine SportzClub, yang menjalankan program latihan ketaatan luar untuk anjing, dan *Animal Assisted Therapy (AAT)* untuk anak yatim kurang upaya dan warga emas. Pets Corner juga terlibat dalam beberapa inisiatif untuk mewujudkan kesedaran mengenai kepentingan pemakanan dan penjagaan haiwan peliharaan, serta mendidik masyarakat mengenai cara yang betul untuk membuang sisa haiwan peliharaan di kawasan awam. Syarikat ini juga mendermakan makanan haiwan ke beberapa tempat perlindungan haiwan dan badan kebajikan seperti *Society for the Prevention of Cruelty to Animals (SPCA)*.

Walaupun pemikiran dan sikap terhadap haiwan peliharaan seperti kucing dan anjing telah bertambah baik sejak Pets Corner ditubuhkan, Encik Shrilan menegaskan bahawa banyak lagi yang perlu dilakukan bagi meningkatkan tahap kesedaran mengenai nilai haiwan. "Tidak ada gunanya kita memiliki haiwan peliharaan jika ia tidak mengajar kita apa-apa mengenai empati atau belas kasihan. Lagipun, itulah sebabnya kita memberikannya rumah dan kehidupan," tambah Dr. Sivagurunathan.

Tekad Atasi Cabaran

Mereka menggelar diri mereka sebagai 'kumpulan pengurusan yang sangat kukuh' kerana tidak kira bagaimana teruk suasana di bilik mesyuarat, ketiga-tiga Pengarah Instant Exhibition Services Sdn. Bhd. ini tidak pernah menyimpan perasaan negatif apabila keluar dari bilik mesyuarat.

Ini adalah kerana mereka menerima hakikat bahawa perbezaan pendapat adalah sebahagian daripada proses mencari jalan penyelesaian bagi masalah. "Kami mempercayai satu sama lain untuk melaksanakan peranan dan tanggungjawab masing-masing kerana kami berusaha ke arah matlamat yang sama. Kami akan menyoal, menganalisis dan mencari jalan penyelesaian tetapi akhirnya, kami akan bekerja bersama sebagai satu unit untuk menyelesaikan sebarang isu yang timbul," kata Encik Herwan bin Daud, Pengarah Urusan, Instant Exhibition Services Sdn. Bhd.

Ia merupakan amalan operasi yang sesuai untuk syarikat tersebut kerana ia telah berkembang menjadi syarikat pengurusan acara dan pameran terkemuka di Sabah yang mengendalikan lebih daripada 10 acara besar di samping 40 hingga 50 acara kecil setahun. Syarikat menawarkan rangkaian perkhidmatan komprehensif termasuk penyediaan pentas, pengiklanan, pengurusan acara dan audio visual untuk acara terutamanya acara tertutup. "Pada tahun pertama, kebanyakan acara kami

adalah untuk syarikat berasaskan teknologi maklumat (IT) tetapi selepas beberapa tahun, pembangunan pasaran IT tidak begitu pesat. Kini, pelanggan utama kami adalah syarikat pembangunan hartanah," kata Encik Herwan yang menambah bahawa kira-kira 80% daripada pelanggan syarikat adalah daripada sektor swasta, manakala selebihnya daripada Kerajaan. Antara acara utama yang mereka telah uruskan termasuklah 'Borneo International Trade Fair' dan 'Sabah International Exposition'.

Cabaran paling besar yang dihadapi syarikat adalah pengurusan aliran tunai disebabkan jenis perniagaan itu sendiri. "Menguruskan pameran memerlukan pelaburan modal pendahuluan yang besar. Kami perlu tepat dalam meramal tawaran dan permintaan stok kami kerana pelaburan yang salah atau pembelian pukal boleh melibatkan implikasi kewangan," kata Encik Herwan. Syarikat itu juga menghadapi cabaran untuk melindungi harta inteleknya kerana reka bentuk Instant Exhibition pernah disalahgunakan untuk memintas bidanya untuk projek. "Kebanyakan kerja kami dirancang dan



dicipta di dalam syarikat kami sendiri tapi kami telah menghadapi masalah apabila syarikat pengurusan acara lain mendapat akses kepada visual acara dan cadangan susun atur kami, dan kemudian membuat sedikit pindaan dan menawarkan harga yang lebih rendah. Kami amat kecewa kerana pasukan pereka dan kakitangan jualan kami telah bertungkus lumus dalam mesyuarat siang dan malam untuk menghasilkan cadangan itu, tetapi ia telah dirampas oleh syarikat lain untuk memenangi kontrak," luah Encik Herwan.

Selain itu, syarikat telah merasakan bahana kegawatan ekonomi kerana ia telah menjejaskan satu perniagaan teras mereka, iaitu pengeluaran. "Produk kami dikira berdasarkan harga bahan mentah semasa, oleh itu ia tidak mudah untuk meyakinkan pelanggan kami mengenai perubahan harga kerana mereka juga mempunyai bajet mereka sendiri untuk diurus," katanya lagi. Walau bagaimanapun, ini telah memberi inspirasi kepada syarikat untuk berusaha lebih gigih untuk mendapatkan penyelesaian

dan inovasi yang kreatif bagi memuaskan hati pelanggan mereka. "Keadaan ekonomi adalah di luar kawalan kami tetapi kami boleh berusaha dengan gigih dan meneroka lebih banyak kemungkinan dengan pelanggan kami supaya projek itu boleh dilaksanakan mengikut bajet mereka," ujar Encik Herwan.

Malah, Encik Herwan sentiasa memilih untuk bersikap optimis, memikirkan bahawa peluang boleh timbul dari cabaran yang mereka hadapi setiap hari. "Dengan pengalaman, pasukan kami telah menjadi semakin berpengetahuan dan inovatif. Ini adalah sumber kekuatan kami dan merupakan faktor yang membuat kami mendahului pesaing dan membolehkan kami menerajui industri pada masa ini," tambah beliau. Semasa Instant Exhibition ditubuhkan pada 2012, jumlah kakitangannya kurang daripada 15 pekerja tetapi sekarang pasukan pekerja adalah lebih daripada 30 orang. Pada tahun lepas, syarikat ini telah menubuhkan satu cawangan di Sarawak setelah memperolehi kontrak dengan penganjur hartanah untuk menguruskan tiga acara mereka di Kuching. Tahun ini, mereka telah menambah beberapa lagi projek di dalam portfolio mereka di Kuching dan berharap untuk mengembangkan lagi perniagaan mereka di sana. Di masa hadapan, matlamat Instant Exhibition ialah untuk disenaraikan melalui syarikat induknya. "Kami sudah melihat syarikat lain yang tersenarai di pasaran luar negara dan mereka adalah contoh teladan yang baik untuk kami. Oleh itu, kami berharap dan berhasrat untuk syarikat kami menjadi sebahagian dari penyenaian di Bursa Malaysia dalam tempoh 10 tahun akan datang," akhiri Encik Herwan.

Mereka bentuk Rumah Impian

Krisis Kewangan Asia pada tahun 1997 mungkin telah menjadi satu cabaran kepada kebanyakan syarikat, tetapi bagi Oriwise Sdn. Bhd., ia merupakan satu rahmat. Sebelum krisis itu, syarikat menumpukan operasi melakukan kerja secara kontrak kepada pemaju.



“Dari tahun 1992 sehingga 1997, kami adalah kontraktor yang terkenal. Kami mempunyai pelanggan yang ramai dan kami mendapat keuntungan yang banyak dan berasa yakin,” kata Simon S. H. Tan, Pengarah Urusan, Oriwise Sdn. Bhd. Tanda-tanda krisis mula kelihatan beberapa tahun sebelum ia berlaku, tetapi En. Tan mengakui beliau tidak mengendahkan petanda tersebut sehingga ia benar-benar terjadi pada tahun 1997. Semasa krisis melanda, keadaan pasaran yang mencabar yang berlaku membuatkan beliau menyedari bahawa ia tidak lagi sesuai untuk terus bekerja secara kontrak.

“Kami perlu menjadi syarikat yang dapat menentukan harga kami sendiri,” kata beliau. Sebenarnya, tanggapan untuk mempunyai kata putus bagi semua perkara yang berkaitan kerja mereka adalah faktor motivasi kepada perubahan arah

perniagaan. “Sebagai kontraktor, kami tidak mempunyai kata putus kepada reka bentuk kerja yang kami lakukan. Kami hanya boleh mewujudkan reka bentuk berasaskan kepada spesifikasi yang telah ditetapkan oleh pemaju tetapi ada masanya reka bentuk yang mereka hasilkan adalah tidak praktikal,” jelas beliau. Beliau memutuskan untuk mengubah haluan perniagaan dengan menumpukan perhatian kepada menyediakan perkhidmatan reka bentuk dalaman secara terus kepada pelanggan. Tujuannya adalah untuk mengekalkan dan mengembangkan perniagaan dengan menyiapkan projek bagi pejabat komersial dan rumah kediaman.

“Oriwise berusaha untuk terus bertahan dalam lima tahun pertama,” kata En. Tan. Selain mengembangkan senarai pelanggan, mereka masih mengambil kerja kontrak untuk memastikan kesinambungan

syarikat. Namun, mereka memilih hanya untuk mengambil projek yang dapat meningkatkan reputasi Oriwise. Akhirnya, syarikat tersebut melihat keperluan untuk mengembangkan pasaran di luar Johor. Di tengah-tengah satu lagi kegawatan ekonomi, Oriwise menukar percaturan mereka dengan membuka satu pejabat di Kuala Lumpur pada tahun 2008. "Pasaran mula menjunam pada tahun itu dan dengan bahagian pasaran yang terhad di Johor, adalah sukar untuk syarikat bertahan," kata En. Tan. "Jenama kami mula mendapat pendedahan yang lebih baik jadi sudah tiba masanya untuk menumpukan operasi pada pasaran di Kuala Lumpur."

Syarikat juga mula menilai semula model perniagaan mereka dan membuat keputusan untuk menambah pengguna akhir memandangkan potensi dalam kalangan pengguna adalah lebih cerah. Oriwise meletakkan diri mereka sebagai pembina rumah impian melalui kerjasama lebih rapat dengan pelanggan bagi mewujudkan reka bentuk yang memenuhi idea rumah idaman mereka. Bagi memanfaatkan kekuatan syarikat, satu perniagaan sampingan dengan usaha yang dikenali sebagai 'ORISS' telah ditubuhkan untuk menyediakan kabinet dapur dan



Bahagian terbesar kerja yang kami lakukan di dalam rumah adalah dapur. Orang ramai banyak berbelanja untuk bahagian ini

almari pakaian. "Bahagian terbesar kerja yang kami lakukan di dalam rumah adalah dapur. Orang ramai banyak berbelanja untuk bahagian ini. "ORISS adalah cubaan pertama kami untuk menyediakan penjenamaan untuk sesuatu produk," jelas En. Tan. Jenama ini berjaya dan telah memenangi beberapa anugerah daripada *International Interior Design Association (IIDA)* dalam kategori dapur selama tiga tahun berturut-turut. ORISS juga menempa nama di persada industri tempatan dengan memenangi *National Mark of Malaysian Brand* daripada SME Corp. Malaysia pada tahun 2014 dan diperakui di bawah *Malaysia Brand Certification Programme*. Memahami kepentingan pensijilan jenama, Oriwise telah turut menerima pensijilan yang sama tahun lepas.

Kejayaan ini telah memperkukuhkan rancangan En. Tan untuk syarikat. Beliau menjangka peningkatan sebanyak 30% - 40% dalam jualan sehingga akhir tahun 2016 dan berkata bahawa Oriwise mensasarkan peningkatan jualan lebih dari 40% untuk tahun hadapan. Dalam jangka masa yang lebih panjang, cita-cita beliau adalah lebih tinggi. "Saya mahu Oriwise menjadi firma reka bentuk dalaman terbesar di Malaysia dalam tiga hingga empat tahun lagi. Selepas itu, saya mahu senaraikan syarikat saya di Bursa Malaysia," kata beliau.

Penyelesaian IT untuk Membanteras Jenayah

Apabila TESS International Sdn. Bhd. muncul pertama kali di Anugerah Enterpris 50 (E50) anjuran SME Corp. Malaysia pada tahun 2014, syarikat itu berjaya menjadi pemenang kelima. Ini adalah satu pencapaian yang belum pernah terjadi sebelumnya kerana kebanyakan syarikat baharu dalam Anugerah E50 biasanya tidak berjaya mencapai tempat 10 teratas pada tahun pertama dan terpaksa berusaha meningkatkan prestasi pada tahun berikutnya. Walau bagaimanapun memang telah menjadi kebiasaan untuk TESS International menongkah arus kerana mereka adalah sebuah syarikat muda yang baru memulakan perniagaan di pasaran yang tepu.



Apabila pengasasnya, yang merupakan profesional dalam bidang teknologi maklumat (IT) dan perbankan pelaburan menubuhkan TESS International pada tahun 2000, arah perniagaan yang jelas pada mereka ketika itu adalah untuk menawarkan penyelesaian Internet dan perbankan mudah alih. Malangnya, pasaran ternyata lebih mencabar dari jangkaan dan mereka tidak mendapat sambutan seperti yang diharapkan dari bank tempatan dan institusi kewangan. "Persepsi yang berleluasa di pasaran menganggap produk dari Barat adalah lebih baik dan pengguna tempatan tidak mempunyai keyakinan dalam penyelesaian yang terdapat di dalam negara atau di Asia," kata Mr B. Y. Liew, Ketua Pegawai Eksekutif, TESS International.

TESS International berazam untuk mencari model perniagaan yang lebih stabil dan memutuskan untuk mencari kategori pelanggan baharu dan pada tahun berikutnya mereka mencipta penyelesaian untuk syarikat dalam perniagaan unit amanah. Walaupun prestasi meningkat di pasaran baharu ini, pengasasnya sedar bahawa syarikat masih mudah terjejas dan perlu fokus kepada bidang baharu untuk mengukuhkan kedudukan mereka. Kesedaran ini muncul apabila mereka dijemput untuk menyertai tender bagi satu projek dengan bank. “Kami hanyalah satu dari lebih 40 syarikat, termasuk organisasi antarabangsa yang menyertai sesi taklimat tender,” kata Encik Liew.

Mereka mengambil masa lebih setahun untuk memikirkan bidang yang sesuai sebelum mereka mendapat idea untuk mencipta satu penyelesaian anti pengubahan wang haram “Kami tidak pasti idea ini akan dapat dilaksanakan tetapi kami telah menyediakan kertas kerja dan mengemukakan kepada Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC).” MDEC meluluskan permohonan mereka dan memberikan mereka geran sepadan sebanyak RM1.2 juta yang membolehkan TESS International meneruskan penyelidikan dan pembangunan (*research and development*, R&D) untuk penyelesaian baharu mereka.

Walaupun mereka mengambil masa lebih setahun untuk mencari pelanggan, namun pelanggan mereka terus berkembang kepada institusi kewangan dan syarikat insurans bukan sahaja di Malaysia tetapi juga di luar negara. TESS International bekerjasama dengan Kerajaan Thailand

untuk menyediakan platform bagi institusi kewangan Thai menyaring kedudukan kewangan semua pelanggan mereka. Syarikat tersebut menemui pihak berkuasa Thailand selepas negara itu diletakkan dalam senarai hitam kewangan antarabangsa untuk pengubahan wang haram dan setakat ini, kira-kira 300 institusi kewangan di Thailand telah melanggan platform mereka. Di samping itu, TESS International telah berjaya memperolehi beberapa pelanggan di Filipina dan Kemboja, dan kini sedang menyertai beberapa tender di Singapura dan Viet Nam. “Kami ingin meletakkan bendera kami di setiap negara. Buat masa ini kami sedang mensasarkan negara di ASEAN dan selepas itu kami akan fokus kepada Taiwan, Hong Kong, China dan Sri Lanka,” kata Encik Liew.

TESS International telah memperluaskan rangkaian produknya untuk meliputi penyelesaian bagi mengesan aktiviti penipuan, pemantauan mata wang, serta laporan statistik dan analisis, dan ini membolehkan syarikat mewujudkan satu jenama yang dipanggil *Coral Suite of Solutions* untuk memantapkan kedudukannya sebagai sebuah pemaju dan pembekal penyelesaian untuk jenayah kewangan. Reputasinya terus meningkat dengan kejayaannya memenangi beberapa anugerah. Selain kejayaan di Anugerah E50 pada tahun 2014, mereka turut memenangi tempat kedua dalam *Technology Acceleration Programme (TAP) 2013 Award* dan *Best of Financial Application Merit Winner Award* dari MSC Malaysia APICTA Awards pada 2014. Di samping itu, TESS International juga berjaya membawa pulang *Gold Award* di *ASEAN ICT Award (AICTA)* di Bangkok, Thailand pada 2014.

Putu Bambu Bercitarasakan Dunia

Penggunaan perkataan 'world' bagi memasarkan putu bambu mereka nampak tidak padan apabila ia hanya dijual di bawah gerai kecil dengan payung tetapi dua usahawan ini berkeyakinan dengan kualiti produk mereka. Mereka tidak bimbang apabila ada pelanggan yang datang ke gerai mereka dan menyindir penggunaan perkataan tersebut.

"Saya akan mencuba dan mengadilinya sendiri," cabar pelanggan tersebut. "Setelah mencubanya, pelanggan tersebut memberitahu kami yang penggunaan perkataan 'world' adalah tepat sekali," cerita Encik Karim bin Atan, Pengarah Urusan, MD Foodstuff Sdn. Bhd. Hari ini, jenama mereka jarang dipertikaikan, mungkin kerana ia tidak lagi tertulis dengan tangan di atas kepingan kadbod. Ungkapan 'Putu Bambu World' kini terpampang di atas trak makanan dan kios yang menjual produk mereka, manakala jenama dan logo syarikat diletakkan dengan gahnya di beg plastik pembungkus dan botol air mineral.

Kesusahan berniaga di gerai mungkin sudah lama ditinggalkan oleh mereka tetapi Encik Karim berkata semenjak dahulu lagi dia percaya akan potensi pasaran yang besar bagi putu bambu. Beliau menegaskan, tidak seperti makanan tradisional yang lain, orang ramai tidak membuat putu bambu di rumah. "Proses penyediaannya remeh, jadi lebih mudah untuk orang ramai membelinya sahaja." Encik Karim boleh membuktikan



kerja keras untuk menyediakannya setelah bertungkus-lumus sendiri pada awalnya. "Kami berkerja dari tengah malam sehingga Subuh untuk menyiapkan putu bambu bagi menjualnya bersebelahan dengan gerai nasi lemak pada waktu pagi. Pada masa itu, kami tidak pernah fikirkan berapa pendapatan yang bakal kami perolehi atau adakah kami akan dapat menjana pulangan modal bagi mengembangkan perniagaan kami," kata beliau. Encik Mohamad Hassan, rakan perniagaan beliau yang kini merupakan Pengurus Operasi MD Foodstuff menambah, "Kami hanya perolehi sekitar RM30 sehari."

Walau bagaimanapun, sambutan yang menggalakkan daripada para pelanggan akhirnya mendorong mereka untuk memperkembangkan lagi perniagaan

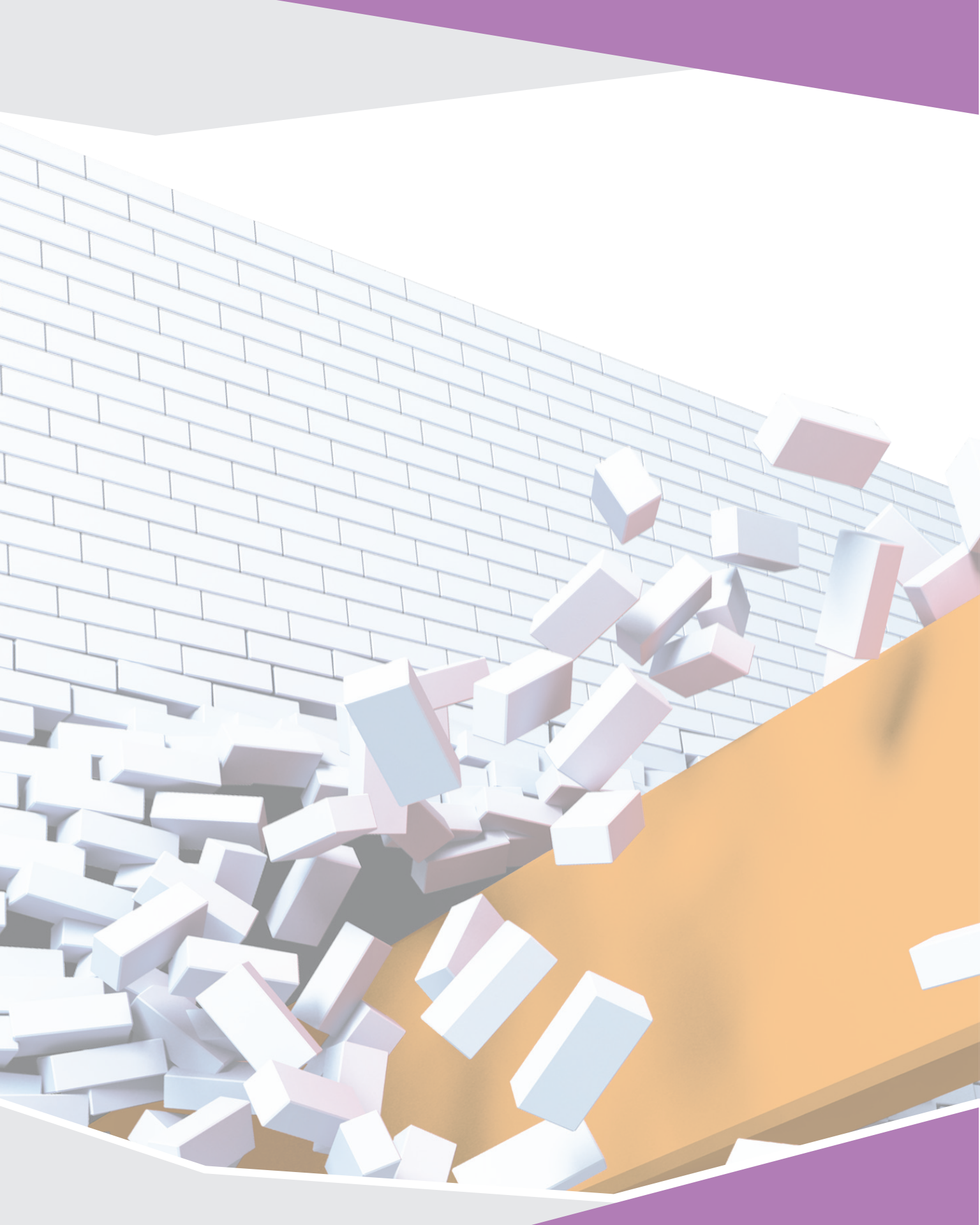
mereka. Mereka telah menghubungi Majlis Amanah Rakyat (MARA) bagi pembiayaan dan terkejut apabila diberitahu yang kemudahan yang mereka ada perlu dinilai terlebih dahulu sebagai salah satu proses permohonan. "Kami hanya ada ruang dapur yang sederhana dengan satu dapur memasak, satu pengukus dan sekotak tepung semasa mereka datang untuk membuat pemeriksaan," Encik Mohamad tergelak kecil. Namun, permohonan pembiayaan mereka lulus dan mereka menerima RM10,000 daripada MARA. Selain daripada MARA, bantuan pembiayaan sukar diperolehi memandangkan mereka tidak menyimpan rekod prestasi. "Saya tidak pernah bekerja sepanjang hidup saya," kata Encik Karim. Tetapi beliau cekap dan syarikat terus mengembangkan operasinya selaras dengan objektif perniagaan. "Kami mula beroperasi dari Kawasan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) Ayer Panas kerana kami mahu mengejar sasaran yang lebih besar. Dari situ, kami mula membekal kepada hotel, kilang dan kafe," tambah Encik Karim.

Sekarang, MD Foodstuff berpangkalan di Taman Perindustrian Selayang dan operasinya telah diperkemaskan. Dapur pusat dan stor penyimpanan, ditempatkan di ibu pejabat syarikat yang juga berfungsi sebagai pusat pengagihan kepada semua kedai mereka dan penerima francais. Kini, MD Foodstuff mempunyai sebanyak 24 kedai, kebanyakannya di sekitar Lembah Klang dan juga negeri jiran termasuk Negeri Sembilan, Melaka dan Pahang. Salah satu cabaran hebat yang dihadapi oleh syarikat adalah menempatkan kios dan trak mereka di tapak yang sesuai. Selain daripada kesulitan mendapatkan keizinan daripada pihak berkuasa tempatan, beberapa lokasi

tidak dapat menjana pendapatan yang dijangkakan. Contohnya, walaupun Batu Caves dan Taming Sari terkenal sebagai tempat tarikan pelancong, putu bambu mereka hanya mendapat sambutan semasa waktu puncak di lokasi ini.

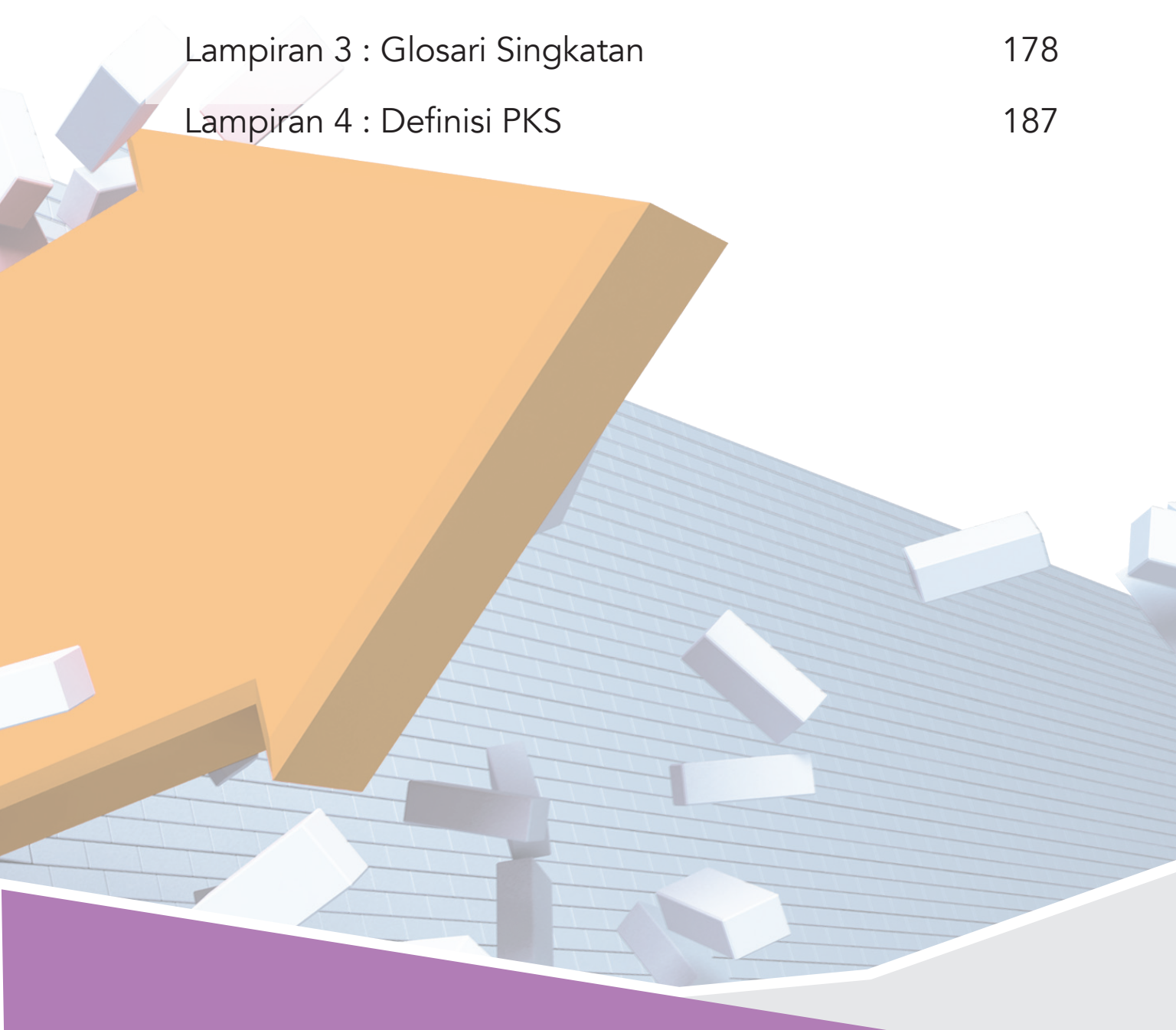
Sekarang syarikat mempunyai penilaian tersendiri untuk menguji sesuatu lokasi. "Jika ia tidak dapat menjana pendapatan yang sepatutnya pada minggu pertama, ia mungkin tidak akan berjaya di lokasi tersebut," kata Encik Karim. Syarikat telah menetapkan sasaran jualan harian dan bulanan bagi setiap gerai dan memantau prestasi secara terperinci supaya mereka dapat menukar lokasi dengan kadar segera jika jualannya kurang memuaskan. Rancangannya adalah untuk berkembang kepada 30 gerai menjelang akhir 2016 dan akhirnya kepada 300 gerai di seluruh negara. Encik Karim percaya putu bambu mampu berjaya di pasaran global tetapi pada masa kini, katanya, tidak ada teknologi untuk membuatkan produk tersebut tahan lama untuk dieksport.

Pelanggan di seluruh dunia mungkin belum lagi boleh menikmati putu bambu mereka tetapi penggunaan perkataan 'world' di dalam jenama mereka ada alasannya tersendiri. Dengan penjenamaan produk dan menjualnya secara meluas, MD Foodstuff telah membuka peluang yang besar kepada putu bambu yang biasa. Sama seperti yang dilakukan oleh pertubuhan francais yang popular kepada donut, MD Foodstuff telah berjaya mengangkat putu bambu daripada menu sarapan atau minum petang tradisional kepada snek popular yang boleh dinikmati oleh orang ramai pada bila-bila masa.



LAMPIRAN

| | |
|--|-----|
| Lampiran 1 : Statistik Utama | 144 |
| Lampiran 2 : Senarai Program pada Tahun 2016 | 146 |
| Lampiran 3 : Glosari Singkatan | 178 |
| Lampiran 4 : Definisi PKS | 187 |



STATISTIK UTAMA

Jadual 1 : Bilangan Pertubuhan mengikut Sektor dan Saiz

| Sektor | Mikro | Kecil | Sederhana | Jumlah PKS | Jumlah PKS | Firma Besar | Jumlah Pertubuhan |
|----------------------------|---------------------|----------------|---------------|----------------|--------------|---------------|-------------------|
| | Bilangan Pertubuhan | | | | % Bahagian | Bilangan | Bilangan |
| Pembuatan | 21,619 | 13,934 | 2,308 | 37,861 | 5.9 | 1,808 | 39,669 |
| Perkhidmatan | 462,420 | 106,061 | 12,504 | 580,985 | 90.0 | 10,898 | 591,883 |
| Pertanian | 3,775 | 1,941 | 992 | 6,708 | 1.0 | 2,121 | 8,829 |
| Pembinaan | 8,587 | 6,725 | 3,971 | 19,283 | 3.0 | 2,857 | 22,140 |
| Perlombongan & Pengkuarian | 57 | 126 | 116 | 299 | 0.1 | 119 | 418 |
| Jumlah | 496,458 | 128,787 | 19,891 | 645,136 | 100.0 | 17,803 | 662,939 |

Sumber: Banci Ekonomi 2011, Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana (tahun rujukan 2010), Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 2 : Bilangan PKS mengikut Negeri

| Negeri | Jumlah PKS | % | Negeri | Jumlah PKS | % |
|-------------------|------------|------|-------------------|----------------|--------------|
| Selangor | 125,904 | 19.5 | Negeri Sembilan | 24,542 | 3.8 |
| W.P. Kuala Lumpur | 84,261 | 13.0 | Terengganu | 22,514 | 3.5 |
| Johor | 68,874 | 10.7 | Melaka | 21,675 | 3.4 |
| Perak | 60,028 | 9.3 | Perlis | 5,053 | 0.8 |
| Sarawak | 43,830 | 6.8 | W.P. Labuan | 1,952 | 0.3 |
| Sabah | 40,884 | 6.3 | W.P. Putrajaya | 418 | 0.1 |
| Pulau Pinang | 40,824 | 6.3 | Jumlah PKS | 645,136 | 100.0 |
| Kelantan | 37,823 | 5.9 | | | |
| Kedah | 37,092 | 5.7 | | | |
| Pahang | 29,462 | 4.6 | | | |

Sumber: Banci Ekonomi 2011, Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana (tahun rujukan 2010), Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 3 : Pertumbuhan KDNK PKS mengikut Aktiviti Ekonomi Utama (%)
(harga malar tahun 2010)

| Tahun | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 ^p |
|----------------------------|----------|------------|------------|------------|-------------|-------------------|
| Pertanian | - | 6.6 | 1.3 | 2.3 | 17.3 | 2.0 |
| Perlombongan & Pengkuarian | - | 7.3 | 14.5 | 8.1 | 182.8 | 8.9 |
| Pembinaan | - | 4.4 | 16.6 | 14.0 | 97.8 | 7.6 |
| Pembuatan | - | 7.8 | 6.2 | 5.0 | 10.9 | 6.0 |
| Perkhidmatan | - | 7.1 | 6.2 | 7.2 | 8.7 | 6.6 |
| Campur: Duti Import | - | 32.9 | 29.6 | 18.2 | 21.6 | 20.2 |
| Jumlah KDNK PKS | - | 7.3 | 6.0 | 6.4 | 13.5 | 6.1 |

p : permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 4 : Sumbangan PKS kepada KDNK Keseluruhan mengikut Aktiviti Ekonomi Utama (%)



| Tahun | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 ^p |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------|
| Pertanian | 4.3 | 4.3 | 4.1 | 4.0 | 4.5 | 4.3 |
| Perlombongan & Pengkuarian | 0.05 | 0.05 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.2 |
| Pembinaan | 0.9 | 0.9 | 1.0 | 1.1 | 2.0 | 2.1 |
| Pembuatan | 7.2 | 7.4 | 7.4 | 7.5 | 7.8 | 7.9 |
| Perkhidmatan | 19.6 | 19.9 | 20.0 | 20.5 | 21.1 | 21.4 |
| Campur: Duti Import | 0.2 | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 0.4 | 0.5 |
| Jumlah KDNK PKS | 32.2 | 32.8 | 33.0 | 33.5 | 35.9 | 36.3 |

p : permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

SENARAI PROGRAM PADA TAHUN 2016

Kementerian Perdagangan Antarabangsa & Industri (MITI)

 +603 8000 8000
  +603 6202 3446
  www.miti.gov.my

Penerapan Teknologi & Inovasi

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|--|--------------------|
| <i>SME Expert Advisory Panel Programme (SEAP)</i> | Memperkukuhkan perkhidmatan nasihat teknikal kepada PKS melalui bantuan lapangan dan menggalakkan pertukaran teknologi pengetahuan dan pengalaman daripada pakar-pakar industri kepada PKS | SME Corp. Malaysia |
| <i>Bumiputera Enterprise Enhancement Programme (BEEP)</i> | Membangunkan PKS Bumiputera yang berpotensi melalui pakej bantuan komprehensif termasuk bantuan kewangan dan khidmat nasihat | SME Corp. Malaysia |
| <i>MAI Intelligent Technology System (MITS)</i> | Memperudahkan kehendak sektor selepas-jualan melalui inisiatif seperti CarBengkel System dan MAI Garage Information System (MAGIS) yang menggabungkan rangkaian pusat khidmat yang luas, pusat jualan dan pengedar dan gudang alat ganti di seluruh negara | MAI |
| <i>Automotive Supplier Excellence Programme (ASEP)</i> | Meningkatkan tahap berdaya saing dan kemampuan pembekal automotif tempatan ke taraf dunia melalui sumber bantuan teknikal dan perundingan | MAI |

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|--------------------|
| <i>Export Training Programme</i> | Meningkatkan pengetahuan PKS dalam bidang berkaitan perusahaan eksport seperti pengawalan barangan eksport, informasi pasaran, piawaian antarabangsa, penjenamaan dan pembiayaan perdagangan. | MATRADE |
| <i>Bumiputera Workshop Transformation Programme (BWTP)</i> | Meningkatkan kemampuan para pemilik perusahaan bengkel automotif terhadap kemampunan dan penjanaan keuntungan | MAI |
| <i>Soft Loan for Bumiputera Automative Entrepreneur (SLBAE)</i> | Memperudahkan dan membantu pemilik Open Approved Permit (AP) dalam memperluas dan mempelbagaikan lagi perniagaan dalam bidang berkaitan automotif dan untuk menampung dan meningkatkan penglibatan Bumiputera dalam industri automotif | MIDF |
| <i>SME Mentoring Programme</i> | Meningkatkan pengetahuan para PKS dalam pengeluaran, penjualan dan pemasaran & perkara berkaitan Halal bagi Industri Makanan & Minuman melalui perkongsian amalan terbaik daripada Nestle | SME Corp. Malaysia |
| <i>SME@University Programme</i> | Menyediakan peluang pembelajaran bermodul kepada Ketua Pegawai Eksekutif PKS dengan membantu memajukan pembangunan modal insan yang bakal memacu kepelbagaian pengurusan dan inovasi serta kreativiti dalam membimbing kepakaran perniagaan dikalangan usahawan baharu dan sedia ada. | SME Corp. Malaysia |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|--|------------------|
| <i>Soft Loan Schemes for Service Sector (SLSSS)</i> | Membantu syarikat dan perusahaan sektor perkhidmatan meningkatkan kebolehan dan keupayaan. | MIDF |
| <i>Soft Loan Schemes for Automation and Modernisation (SLSAM)</i> | Menggalakan penggunaan peralatan moden dan automatik oleh industri dalam proses pembuatan dan menaiktaraf keupayaan dan kebolehan mereka. | MIDF |
| <i>Soft Loan for SMEs (SLSME)</i> | Menyediakan bantuan kepada syarikat baru dan sedia ada bagi pembiayaan projek, aset tetap dan modal kerja | MIDF |
| Program Pembangunan Kapasiti | Meningkatkan dan membangunkan produktiviti dan kualiti sumber manusia PKS. | MPC |
| Pembiayaan Kepada Komuniti India | Usahasama dengan Secretariat For Empowerment of Indian Entrepreneurs (SEED) dalam menyediakan pembiayaan kewangan khususnya kepada usahawan India yang berkeelayakan | SME Bank |
| Skim Anjakan Usahawan | Kemudahan pembiayaan kewangan kepada PKS yang sudah beroperasi selama minimum 2 tahun bagi tujuan pengembangan perniagaan | SME Bank |
| Dana Ekuiti Bumiputera (EquiBumi) | Meningkatkan ekuiti pemilikan Bumiputera dengan menyediakan pembiayaan kepada syarikat Bumiputera berwibawa bagi mengambil alih syarikat awam atau syarikat berpotensi untuk disenaraikan di Bursa Malaysia. | SME Bank |
| <i>Malay Reserve Development Financing (MRDF)</i> | Menyediakan kemudahan pembiayaan bagi pembangunan Tanah Rizab Melayu di kawasan strategik dan membantu memajukan atau/dan memajukan semula Tanah Rizab Melayu | SME Bank |
| <i>Graduate Entrepreneur Fund 2 (TUS2)</i> | Menggalakkan lebih banyak graduan untuk berkecimpung dalam bidang keusahawanan | SME Bank |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|--------------------|
| <i>Young Entrepreneur Fund</i> | Menyediakan peluang alternatif dalam memperolehi pembiayaan kepada usahawan muda bagi memulakan perniagaan baharu dan kepada perniagaan sedia ada yang memerlukan bantuan | SME Bank |
| <i>SME Technology Transformation Fund (STTF)</i> | Menyediakan kemudahan pembiayaan kepada PKS bagi meningkatkan dan memperbaiki teknologi mereka untuk mencapai produktiviti yang lebih tinggi, meningkatkan kadar keberkesanan dan menembusi pasaran eksport | SME Bank |
| <i>IBS Promotion Fund</i> | Membantu para kontraktor, pengeluar dan pemaju Industrialised Building System (IBS) bagi pembelian aset kekal, pengubahsuaian kilang dan modal kerja | SME Bank |
| <i>SME Go</i> | Memberi sokongan kepada PKS yang telah berkecimpung atau baru bermula dalam industri eksport | SME Bank |
| <i>Online Business Financing (OBF)</i> | Menyediakan pembiayaan bagi menyokong usahawan melaksanakan perniagaan atas talian yang berdaya maju | SME Bank |
| <i>Business Accelerator Programme (BAP)</i> | Menyediakan program bersepadu bagi memajukan dan menggalakkan PKS bersikap lebih dinamik, berdaya saing, dan berdaya tahan melalui SCORE, pembinaan kapasiti, khidmat nasihat, bantuan teknikal dan bantuan pembiayaan | SME Corp. Malaysia |
| <i>Enrichment and Enhancement Programme (E²)</i> | Menyediakan program bersepadu bagi memajukan dan menggalakkan ME's (Perusahaan Mikro) bersikap lebih dinamik, berdaya saing dan berdaya tahan melalui M-CORE, pembinaan kapasiti, khidmat nasihat, bantuan teknikal dan bantuan pembiayaan. | SME Corp. Malaysia |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|---|--------------------|
| Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE) | Menyerapkan unsur keusahawanan kepada golongan belia dalam melakukan anjakan paradigma daripada menjadi pencari kerja kepada menjadi pemberi kerja. | SME Corp. Malaysia |
| <i>Shariah-Compliant SME Financing Scheme</i> (SSFS) | Menyediakan bantuan kewangan kepada PKS tempatan yang layak dimana, Kerajaan akan membiayai 2% daripada kadar keuntungan yang dikenakan ke atas pembiayaan yang diberikan oleh perbankan cara Islam yang terlibat | SME Corp. Malaysia |

Akses kepada Pasaran

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|--|------------------|
| Satu Daerah Satu Industri (SDSI) <i>Showcase</i> | Meningkatkan pendapatan golongan luar bandar melalui pengeluaran barangan dan perkhidmatan yang telah dikenal pasti bagi setiap daerah | MITI |
| <i>Vendor Development Programme</i> (VDP) | Memajukan usahawan PKS untuk menjadi pembekal dan pengeluar komponen atau perkhidmatan diperingkat negeri dan antarabangsa | MITI |
| <i>Product and Quality Enhancement Programme</i> (<i>GroomBig</i>) | Memupuk, merapi dan meningkatkan PKS Bumiputera kepada tahap yang lebih tinggi, daripada perusahaan mikro kepada kecil kepada sederhana dan akhirnya menjadi syarikat sedia-eksport | MITI |
| Program Pra-Pensijilan | Menyediakan bantuan teknikal dalam pensijilan Halal kepada syarikat | HDC |
| <i>Going Export Programme</i> (<i>GoEx</i>) | Mengenalpasti, memupuk dan membangunkan PKS menjadi lebih berdaya saing dalam arena antarabangsa, menyediakan akses kepada kerangkaian antarabangsa dan meningkatkan eksport serta memperluas peluang perniagaan baru dalam pasaran sedia ada dan baharu | MATRADE |

Akses kepada Pasaran

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|--------------------|
| <i>eTRADE</i> | Menyediakan bantuan kepada PKS untuk menceburi e-pasaran utama antarabangsa | MATRADE |
| <i>Market Development Grant (MDG)</i> | Menyediakan bantuan kepada PKS untuk menceburi aktiviti untuk berkembang ke pasaran eksport | MATRADE |
| <i>Bumiputera Exporters Development Programme (BEDP)</i> | Membantu PKS Bumiputera meningkatkan kemahiran dan pengetahuan untuk menembusi dan seterusnya mengembangkan pasaran eksport mereka | MATRADE |
| <i>Women Exporters Development Programme (WEDP)</i> | Membantu PKS milik wanita meningkatkan kemahiran dan pengetahuan penting untuk menembusi dan seterusnya mengembangkan pasaran eksport mereka | MATRADE |
| <i>Youth Exporters Development Programme (YEDP)</i> | Membantu PKS yang berusia 20 hingga 40 tahun meningkatkan kemahiran dan pengetahuan yang diperlukan untuk menembusi dan seterusnya mengembangkan pasaran eksport mereka | MATRADE |
| <i>SME-Brand Development Programme</i> | Mewujudkan kesedaran tentang penjenamaan dalam kalangan PKS melalui seminar, bengkel, khidmat nasihat di Branding Innovation Centre (BIC) & Branding and Packaging Mobile Gallery | SME Corp. Malaysia |
| <i>Industrial Linkages Programmes (ILP)</i> | Memajukan hubungan diantara PKS, Syarikat Multinasional (MNC), Syarikat Berkaitan Kerajaan dan firma besar | SME Corp. Malaysia |
| Galakan Eksport Bumiputera (GEB) | Membangunkan PKS Bumiputera dalam pasaran eksport melalui bantuan bersepadu, jaringan dan rantaian bekalan | SME Corp. Malaysia |
| <i>4R2S System</i> | Mengesyorkan amalan yang baik dan sistem pentadbiran baharu untuk diguna pakai oleh peserta industri untuk berjaya dalam aktiviti berkaitan | MAI |
| <i>Strategies to Enhance Export of Automotive Parts and Component</i> | Memajukan vendor komponen auto tempatan yang mempunyai potensi untuk mengeksport produk | MAI |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|--|--------------------|----------------------------|
| Perbadanan Pembangunan Industri Halal | HDC | www.hdcglobal.com |
| Institut Automotif Malaysia | MAI | www.mai.org.my |
| Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia | MATRADE | www.matrade.gov.my |
| Lembaga Pembangunan Pelaburan Malaysia | MIDA | www.mida.gov.my |
| Malaysian Industrial Development Finance Berhad | MIDF | www.midf.com.my |
| Perbadanan Produktiviti Malaysia | MPC | www.mpc.gov.my |
| Small Medium Enterprise Development Bank Malaysia Berhad | SME BANK | www.smebank.com.my |
| SME Corporation Malaysia | SME Corp. Malaysia | www.smecorp.gov.my |
| Malaysian Steel Institute | MSI | malaysiasteelinstitute.com |

Kementerian Kewangan (MOF)



+603 8000 8000



+603 8882 3893/94



www.treasury.gov.my

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|-------------------|--|------------------|
| Dana Modal Teroka | Menyediakan pembiayaan modal teroka kepada syarikat dalam sub-sektor elektrik dan elektronik | KMPSB |



Infrastruktur

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|--|------------------|
| <i>Development of Business Premises</i> | Menyediakan premis industri kepada usahawan | SEDCO |
| <i>Development of SME Factory and Shoplot in Kelantan</i> | Menyediakan premis pembuatan kepada PKS | PKINK |
| <i>Upgrading of Business Premises in Kelantan</i> | Menyediakan premis perdagangan yang kondusif kepada usahawan mikro | PKINK |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|--|-----------|--|
| Bank Simpanan Nasional | BSN | www.mybsn.com.my |
| Cradle Fund Sdn. Bhd. | CRADLE | www.cradle.com.my |
| Export-Import Bank of Malaysia Berhad | EXIM BANK | www.exim.com.my |
| Kumpulan Modal Perdana Sdn. Bhd. | KMPSB | www.modalperdana.com |
| Malaysian Technology Development Corporation | MTDC | www.mtdc.com.my |
| Malaysia Debt Ventures Berhad | MDV | www.mdv.com.my |
| Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri Perlis | PKENPs | www.pkenps.gov.my |
| Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan | PKINK | www.pkink.gov.my |
| Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri Melaka | PKNM | www.pknm.gov.my |
| Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri Sabah | SEDCO | www.sabah.gov.my |

Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA)

+603 8870 1200  +603 8888 6906  www.moa.gov.my

Penerapan Teknologi & Inovasi

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|---|------------------|
| Perkhidmatan Teknikal kepada Golongan Sasar Seluruh Negara | Menyokong usahawan dengan menyediakan kemahiran teknikal | MARDI |
| <i>Change Upgrade Product (CUP)</i> | Meningkatkan kualiti produk, peningkatan dan perkembangan melebihi keupayaan produk | IAT |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|--|------------------|
| Tabung Pembangunan Usahaniaga Peladang (TPUP) | Meningkatkan pendapatan bersih petani kepada lebih daripada RM4,000 sebulan dan mewujudkan usahawan agro baru yang mampu menerima produksi pertanian, pemprosesan perkhidmatan berskala besar dan produk yang berkualiti | LPP |
| Pembiayaan TEKUN | Menyediakan dana, informasi keusahawanan, peluang perniagaan, khidmat nasihat dan sokongan bagi mewujudkan usahawan yang cekap, inovatif dan progresif | TEKUN |
| Dana Pembiayaan Usahawan Pertanian (DPUP) | Menyediakan pinjaman pembiayaan kepada PKS dalam aktiviti pertanian | Agro Bank |

Akses kepada Pasaran

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|--|------------------|
| Gerai Buah-buahan Segar (GBBS) | Menyediakan pelbagai jenis kedai bagi petani dan penghasil kecil untuk memasarkan produk mereka secara terus | FAMA |
| Latihan kepada Pemasar bagi Kualiti dan Keselamatan | Meningkatkan aplikasi teknologi dalam pemasaran dan amalan pasca-tuaian | FAMA |
| Pengukuhan Pengedaran Eksport Makanan Agro | Memajukan para pengeksport yang berdaya saing dan mewujudkan pasaran eksport yang baharu | FAMA |
| Pengukuhan Bekalan Ladang Kontrak ke Pasar Tani (KUKUH) | Membangunkan infrastruktur pemasaran bagi penghasilan tanaman yang mematuhi GMP bagi memastikan produk pertanian mendapat akses kepada pasaran eksport | FAMA |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|---|----------|--|
| Bank Pertanian Malaysia Berhad | AGROBANK | www.agrobank.com.my |
| Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan | FAMA | www.fama.gov.my |
| Bahagian Industri Asas Tani | IAT | www.moa.gov.my |
| Lembaga Pertubuhan Peladang | LPP | www.lpp.gov.my |
| Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia | MARDI | www.mardi.gov.my |
| TEKUN Nasional | TEKUN | www.tekun.gov.my |
| Jabatan Pertanian Malaysia | DOA | www.doa.gov.my |
| Lembaga Kemajuan Ikan Malaysia | LKIM | www.dof.gov.my |

Kementerian Sumber Manusia (KSM)



+603 8000 8000



+603 8889 2381



www.mohr.gov.my

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|---|------------------|
| National Dual Training System (NDTS) | Menyediakan program peningkatan kemahiran kepada pekerja baru, pekerja sedia ada dan mereka yang tercisir dari persekolahan bagi memastikan kebolehgajian | JPK |
| Program Peningkatan Kemahiran | Meningkatkan kebolehan pekerja PKS dalam kemahiran teknikal dan pengurusan seperti pembiayaan, kualiti dan pengurusan perniagaan | HRDF |
| Program Kebolehan PKS | Meningkatkan kebolehan pemilik perniagaan terutamanya dalam bidang strategi perniagaan, inovasi, produktiviti dan pembangunan modal insan | HRDF |
| Dana Latihan untuk Gaji Minima | Membantu PKS meningkatkan produktiviti perniagaan di tahap strategik dan praktikal dalam mengurangkan kesan implikasi Polisi Gaji Minima | HRDF |
| PKS Skim Perundingan Analisa Keperluan Latihan | Membantu PKS untuk mengenalpasti keperluan latihan terkini dan masa depan dalam aturan yang sistematik melalui penyediaan dan pelaksanaan pelan latihan tahunan | HRDF |
| Program Pembangunan Jurulatih | Melahirkan pakar dalam program latihan | HRDF |
| PKS Program Peningkatan Kemahiran Sumber Manusia | Menyediakan program peningkatan kemahiran dan sumber manusia yang berkaitan dengan PKS yang mendaftar di bawah Pembangunan Sumber Manusia Berhad (HRDF) | HRDF |

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|------------------|
| Analisis Keperluan Latihan Subsidi Sepenuhnya untuk PKS | Meningkatkan kecekapan para pengamal Sumber Manusia (HR) di syarikat PKS dengan menjalankan Analisa Keperluan Latihan | HRDF |
| Bengkel Rundingan Sumber Manusia untuk PKS | Menyediakan khidmat nasihat dan rundingan Sumber Manusia kepada majikan PKS bagi membantu mereka menyelesaikan isu berkaitan Sumber Manusia | HRDF |
| <i>SME Peer Sharing</i> | Melatih dan membimbing pemilik PKS dalam menguruskan hal-hal berkaitan Sumber Manusia | HRDF |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|-----------------------------------|---------|--|
| Pembangunan Sumber Manusia Berhad | PSMB | www.hrdf.com.my |
| Jabatan Pembangunan Kemahiran | JKP | www.dsd.gov.my |
| Jabatan Tenaga Manusia | JTM | www.jtm.gov.my |

Kementerian Sains, Teknologi & Inovasi (MOSTI)

+603 8000 8000  +603 8888 9070  www.mosti.gov.my

Penerapan Teknologi & Inovasi

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|--|------------------------|
| Dana Pra-Komersial | Membangunkan proses, teknologi atau produk baharu atau memperbaharui proses dan teknologi sedia ada untuk dikomersilkan | MOSTI |
| <i>Commercialisation of R&D Fund (CRDF)</i> | Memartabatkan Sains, Teknologi & Inovasi untuk pembangunan nasional dan penjanaan kekayaan melalui pengkomersilan sesuatu produk dan proses | MTDC |
| <i>Technology Acquisition Fund (TAF)</i> | Mempromosi penggunaan teknologi luar bagi pembuatan dan pembangunan fizikal produk sedia ada dan baharu bagi menjana kekayaan serta kandungan teknologi syarikat milik rakyat Malaysia dan pada masa yang sama meningkatkan daya saing di peringkat global | MTDC |
| <i>TPM Accelerator Programme</i> | Memupuk technopreneurs yang baru bermula dari generasi idea kepada pengkomersialan produk dan perkhidmatan inovatif melalui program menyeluruh dan bimbingan bersepadu melalui bimbingan, latihan, program mentor dan rundingan melalui campur tangan fizikal atau perkhidmatan inkubator maya | TPM |
| <i>Advanced Virtual Incubation Service (ADVISE)</i> | Menyokong usahawan yang baru bermula dan memudahkan kemasukkan mereka ke dalam bidang keusahawanan dengan menyediakan perkhidmatan bantuan menyeluruh dan berkongsi kemudahan selain daripada perkhidmatan incubator | TPM |
| <i>Biotechnology Commercialisation Fund (BCF)</i> | Menyediakan dana kepada bidang fokus Bioteknologi bagi melengkapinya dana sedia ada dan meningkatkan akses kepada pembiayaan | Bioeconomy Corporation |

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|---|------------------|
| Program Kualiti, Teknologi Latihan, Amalan Terbaik & Perundingan | Membantu PKS dalam memajukan para pekerja mereka melalui pembangunan modal insan berterusan, inovasi dan pelaburan dalam latihan dan pendidikan selain menaik taraf kemahiran teknologi dan keupayaan PKS | SIRIM |




Akses kepada Pasaran

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|---|------------------|
| <i>Conformity Assessment Programme Specifically Targeted for SMEs</i> | Menyokong PKS mematuhi piawaian nasional dan antarabangsa untuk menembusi pasaran global | SIRIM |
| <i>Product and Quality Enhancement Programme</i> | Memupuk, mengasuh dan memartabatkan PKS Bumiputera kepada peringkat yang lebih tinggi daripada perusahaan mikro kepada kecil kepada sederhana dan akhirnya menjadi syarikat yang bersedia untuk mengeksport | SIRIM |
| Perkhidmatan Pengukuran dan Penentu ukuran | Memastikan semua perkhidmatan pengukuran adalah cekap dan produk yang diuji diiktiraf secara global melalui perkhidmatan penentu ukuran dan pengukuran yang memenuhi piawaian nasional dan antarabangsa | SIRIM |
| <i>Enhancing Productivity and Market Expansion of SME in Collaboration with SIRIM-Fraunhofer</i> | Meningkatkan produktiviti dan pengembangan pasaran PKS melalui peningkatan pengambilan teknologi oleh PKS, memupuk perkembangan PKS kecil dan mikro dan menyusun program yang berdaya saing | SIRIM |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|--|------------------------|--|
| Malaysian Bioeconomy Development Corporation Sdn. Bhd. | Bioeconomy Corporation | www.biotechcorp.com.my |
| Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia | MTDC | www.mtdc.com.my |
| Institut Piawaian dan Penyelidikan Perindustrian Malaysia Berhad | SIRIM | www.sirim.my |
| Taman Teknologi Malaysia | TPM | www.tpm.com.my |

Kementerian Kemajuan Luar Bandar & Wilayah (KKLW)

 +603 8000 8000
  +603-8889 2104
  www.rurallink.gov.my

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|--|------------------|
| Pembangunan Usahawan Lepasn Institusi Pendidikan MARA (IPMa) | Membangunkan usahawan dinamik daripada generasi muda terutamanya pelajar atau graduan IPMa yang ingin memulakan perniagaan kali pertama | MARA |
| Pemantapan Syarikat Usahawan Korporat | Menyediakan pembiayaan perniagaan kepada firma yang layak bagi pelaburan dan tujuan ekuiti | MARA |
| Program Transformasi Usahawan Luar Bandar | Membantu usahawan luar bandar sama ada sedia ada atau yang berpotensi untuk membangunkan perniagaan berdaya maju, mampan dan berdaya saing | MARA |
| Pembangunan Usahawan PKS | Menyediakan pelbagai jenis kursus latihan kepada usahawan yang memulakan perniagaan sendiri sehingga tahap sedia eksport serta menyediakan pengetahuan teknikal seperti perakaunan dan penglabelan | MARA |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|-------------------------------------|--|------------------|
| Skim Pembiayaan Ekonomi Luar Bandar | Memberi bantuan pembiayaan kepada usahawan luar bandar dalam perkhidmatan pembuatan, pertanian dan sektor perlancongan luar bandar | BKRM / SME Bank |
| Pengedaran Pembiayaan Perniagaan | Memberi pembiayaan perniagaan untuk menyokong usahawan Bumiputera dalam bidang perdagangan | MARA |

Infrastruktur

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|-----------------------------|--|------------------|
| Pembinaan Premis Perniagaan | Menyediakan premis perniagaan kepada usahawan Orang Asli | JAKOA |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|---|----------|--|
| Jabatan Kemajuan Orang Asli | JAKOA | www.jakoa.gov.my |
| Majlis Amanah Rakyat | MARA | www.mara.gov.my |
| Jabatan Kemajuan Masyarakat | KEMAS | www.kemas.gov.my |
| Institut Kemajuan Desa | INFRA | www.infra.gov.my |
| Lembaga Kemajuan Pekebun Kecil Getah | RISDA | www.risda.gov.my |
| Lembaga Penyatuan dan Pemulihan Tanah Persekutuan | FELCRA | www.felcra.com.my |
| Lembaga Kemajuan Wilayah Kedah | KEDA | www.keda.gov.my |
| Lembaga Kemajuan Johor Tenggara | KEJORA | www.kejora.gov.my |
| Lembaga Kemajuan Terengganu Tengah | KETENGAH | www.ketengah.gov.my |
| Lembaga Kemajuan Kelantan Selatan | KESEDAR | www.kesedar.gov.my |




Kementerian Pendidikan Malaysia (KPM)

 +603 8000 8000  +603 8000 8001  www.moe.gov.my

Penerapan Teknologi & Inovasi

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|-----------------------------------|---|------------------|
| Jaringan Penyelidikan Awam-Swasta | Mewujudkan ekosistem yang mesra pengetahuan dengan mengukuhkan kerjasama awam-swasta melalui penyelidikan dan inovasi | MOE |

Kementerian Pelancongan & Kebudayaan Malaysia (MOTAC)

 +603 8000 8000  +603 8891 7100  www.motac.gov.my

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|---|------------------|
| Latihan Peningkatan Kemahiran Usahawan <i>Homestay</i> | Menerap kemahiran keusahawanan dalam kalangan pengusaha <i>homestay</i> dengan membantu meningkatkan mutu perkhidmatan mereka | MOTAC |

Akses kepada Pasaran

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|----------------------|--|------------------|
| Program Pasaran kraf | Meningkatkan jualan kraf tangan di pasaran domestik dan antarabangsa | MOTAC |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|---|---------------------|--|
| Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia | Kraftangan Malaysia | www.kraftangan.gov.my |
| Pelancongan Malaysia | TOURISM | www.tourism.gov.my |

Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK)

+603 8000 8000 +603 8882 5762 www.kpdnkk.gov.my

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|--|------------------|
| Skim Pembiayaan Francais / Pra-Francais / Pemberi Francais | Membangun dan mempromosi usahawan bumiputera peringkat pertengahan (MLBE) dalam perniagaan francais dan juga membekalkan bantuan pembiayaan bagi tujuan perkembangan perniagaan dan memulakan syarikat francais baharu | PNS |
| Program Transformasi Perniagaan | Mengubah usahawan daripada firma bersaiz kecil kepada lebih berdaya saing dan sistematik | PNS |




Akses kepada Pasaran

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---------------------------------|---|------------------|
| Program Citarasa Malaysia (PCM) | Mempromosi dan memasarkan produk PKS kepada pasaraya besar tempatan dan asing di Malaysia | KPDNKK |
| Program Pembangunan Produk | Membantu PKS meningkatkan kualiti produk dalam pembungkusan, hayat rak, dan kriteria lain dalam memenuhi piawaian pasaraya besar dan pasaraya di Malaysia | KPDNKK |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|---|---------|--|
| Perbadanan Nasional Berhad | PNS | www.pns.com.my |
| Intellectual Property Corporation Of Malaysia | MyIPO | www.myipo.gov.my |
| Bank Kerjasama Rakyat Malaysia | BKRM | www.bankrakyat.com.my |
| Malaysia Co-operative Societies Commission | SKM | www.skm.gov.my |

Kementerian Perusahaan Perladangan dan Komoditi (MPPK)

 +603 8000 8000
  +603 8880 3482
  www.kppk.gov.my

Penerapan Teknologi & Inovasi

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|------------------|
| Program Pembangunan Vendor Bumiputera | Meningkatkan produktiviti dan kecekapan PKS Bumiputera | MTIB |
| Peningkatan dalam Kapasiti Pengeluaran Balak PKS Bumiputera | Meningkatkan produktiviti dan kecekapan PKS Bumiputera dalam penghasilan produk berasaskan balak | MTIB |
| Program Pembangunan Usahawan dalam Pembuatan Coklat | Menggalakkan produksi coklat buatan tangan, meningkatkan kapasiti pengeluaran dan mempromosikan koko tempatan dan produk coklat | MCB |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|------------------|
| Program Perolehan Bahan bagi PKS Bumiputera | Menyediakan pembiayaan kepada usahawan Bumiputera bagi memastikan bekalan bahan mentah berkualiti yang berterusan | MTIB |

Akses kepada Pasaran

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---------------------------|---|------------------|
| Pesta Kayu dan Gaya Hidup | Mempamerkan produk balak yang merangkumi perabot rumah dan pejabat oleh PKS dan meningkatkan jualan di pasaran domestik | MTIB |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|-----------------------------------|---------|--|
| Lembaga Koko Malaysia | MCB | www.koko.gov.my |
| Lembaga Minyak Sawit Malaysia | MPOB | www.mpob.gov.my |
| Lembaga Industri Balak Malaysia | MTIB | www.mtib.gov.my |
| Lembaga Getah Malaysia | LGM | www.lgm.gov.my |
| Lembaga Kenaf dan Tembakau Negara | LKTN | www.lktn.gov.my |
| Lembaga Lada Hitam Malaysia | MPB | www.mpb.gov.my |

Kerajaan Negeri Sabah (SABAH)



+088 288 333



+088 267 727



www.sabah.gov.my

Penerapan Teknologi & Inovasi

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|------------------|
| Program Pembangunan Pembungkusan dan Produk | Meningkatkan kualiti produk dan penerimaan sijil Halal bagi produk makanan dan minuman serta kosmetik | MID SABAH |

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|------------------|
| Kursus Teknologi Pemprosesan Makan | Meningkatkan dan menambah kemahiran dan kepakaran para usahawan dalam produk pemprosesan makanan bagi meningkatkan kualiti produk | JPPP |
| Latihan Keusahawanan | Membantu usahawan mendapatkan kemahiran dan pengetahuan keusahawanan yang diperlukan | KPLB |
| Keusahawanan untuk Ibu Tunggal | Menyediakan latihan kepada ibu tunggal untuk menjadi usahawan dan mengembangkan perniagaan mereka | JHEWA |
| Kursus Asas Kontraktor | Meningkatkan pengetahuan dan kemahiran kontraktor kelas D, E dan F dalam pelbagai bidang industri pembinaan | KPSKTM |
| Latihan kepada Usahawan baharu dan berpotensi | Menerapkan sikap keusahawan dan menyampaikan pengetahuan teknikal | SEDCO |
| Skim Usahawan Siswazah | Menyediakan latihan bagi memajukan usahawan Bumiputera yang progresif dan berdaya tahan dalam kalangan pelajar | SEDCO |
| Kursus Untuk Usahawan | Menyediakan kemahiran dan pembangunan keupayaan di dalam pelbagai bidang | MID SABAH |

Akses kepada Pasaran

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--------------------|--|------------------|
| Pameran dan Jualan | Membantu usahawan dalam mempromosi dan menjual produk mereka | KPLB |


Infrastruktur


| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|--|------------------|
| Pembangunan Usahawan Desa | Membina dan menaik taraf bangunan tambahan di Pusat Usahawan Luar Bandar dan menyediakan peralatan yang berkaitan untuk usahawan menjalankan perniagaan | KPLB |
| Satu Daerah Satu Produk (SDSP) | Membina dan menaik taraf infrastruktur tambahan dan menyediakan peralatan secukupnya kepada usahawan untuk menjalankan perniagaan di kampung yang terpilih | KPLB |
| Rumah kedai di Sindumin, Sabah | Membina rumah kedai untuk usahawan bagi menjalankan dan memulakan perniagaan di Sindumin, Sabah | SEDCO |
| Rumah kedai di Merotai, Tawau, Sabah | Membina rumah kedai untuk usahawan bagi menjalankan dan memulakan perniagaan di Merotai, Tawau, Sabah | SEDCO |
| Rumah kedai di Kinabatangan, Sandakan, Sabah | Membina rumah kedai untuk usahawan bagi menjalankan dan memulakan perniagaan di Kinabatangan, Sandakan, Sabah | SEDCO |


Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|---|-----------|--|
| Sabah Women's Affairs Department (Jabatan Hal Ehwal Wanita Sabah) | JHEWA | www.wanita.sabah.gov.my |
| Jabatan Pembangunan Perindustrian dan Penyelidikan | JPPP | www.didr.sabah.gov.my |
| Kementerian Pembangunan Luar Bandar Sabah | KPLB | www.sabah.gov.my/kplb |
| Kementerian Pembangunan Sumber dan Kemajuan Teknologi Maklumat | KPSKTM | www.kpsktm.sabah.gov.my |
| Kementerian Pembangunan Industri Sabah | MID SABAH | www.sabah.gov.my/mid |
| Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah | SEDCO | www.sedco.com.my |

Kerajaan Negeri Sarawak (SARAWAK)

 +082 441 957

 +082 441 677

 www.sarawak.gov.my

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|----------------------------------|---|------------------|
| Latihan Keusahawan | Meningkatkan kemahiran usahawan melalui latihan | UPUIH |
| Program Pembangunan Keusahawanan | Meningkatkan pengetahuan teknikal dan kemahiran keusahawanan kepada usahawan baharu, sedia ada dan berpotensi melalui latihan | MIETI SARAWAK |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|--|------------------|
| Skim Pembiayaan Industri Kecil dan Sederhana (SPIKS) | Menyediakan pembiayaan untuk modal kerja, ubahsuai premis perniagaan sedia ada dan pembelian mesin/ peralatan perniagaan bagi PKS dalam sektor pembuatan, perkhidmatan dan ICT | SEDC |
| Program Galakan Usahawan | Meningkatkan bilangan usahawan di dalam pelbagai bidang | UPUIH |

Akses kepada Pasaran

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|--|------------------|
| Expo dan Pameran Perdagangan Domestik dan Antarabangsa | Membantu usahawan dalam mempromosikan produk mereka di pasaran domestik dan antarabangsa | MIETI SARAWAK |
| Pameran Usahawan Bumiputera Sarawak | Menyediakan peluang perniagaan untuk meningkatkan pendapatan usahawan | UPUIH |

Infrastruktur

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|--|------------------|
| <i>Industrial Estate Development - Samajaya Free Industrial Zone & Sibu Industrial Estate</i> | Membekalkan kemudahan dan infrastruktur yang lebih baik melalui pembangunan industri ladang | MIETI SARAWAK |
| <i>Incubator Development – Biovalley Park</i> | Menyokong pembangunan produk baharu dan proses produk berasaskan bio dengan menyediakan infrastruktur dan kemudahan kepada inkubator | MIETI SARAWAK |
| Anjung Usahawan | Menyediakan premis perniagaan untuk meningkatkan keupayaan dan pembangunan kemahiran keusahawanan | UPUIH |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|---|---------------|--|
| Kementerian Pembangunan Perindustrian & Keusahawanan, Perdagangan dan Pelaburan Sarawak | MIETI Sarawak | www.mieti.sarawak.gov.my |
| Perbandanan Pembangunan Ekonomi Sarawak | SEDC | www.sedc.com.my |
| Unit Pembangunan Usahawan & Industri Halal | UPUIH | www.jkm.sarawak.gov.my |

Kementerian Belia dan Sukan (KBS)

 +603 8871 3333 / 3000  +603 8888 8770  www.kbs.gov.my

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---------------------------|---|------------------|
| Program Keusahawanan Muda | Menyediakan kursus asas keusahawanan, kursus pelabelan dan pembungkusan dan pusat sehenti kepada usahawan belia bagi membina rangkaian bersama <i>Entrepreneur Development Organisation (EDO)</i> dan <i>Entrepreneur Financing Institution (EFI)</i> | JBS |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|-------------------------|---------|--|
| Jabatan Belia dan Sukan | JBS | www.kbs.gov.my |

Kementerian Komunikasi & Multimedia Malaysia (KKMM)

 +603 8000 8000  +603 8911 5248  www.kkmm.gov.my




Penerapan Teknologi & Inovasi

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|--|------------------|
| <i>Bumiputera ICT Demand Aggregation (BiDA) 2.0</i> | Membangunkan usahawan Bumiputera yang baharu dan mampan dalam industri ICT | MDEC |
| MYCyberSALE 2016 | Menggalakkan PKS untuk menjadi sebahagian daripada ekosistem e-dagang bagi meningkatkan pembelanjaan dan hasil domestik e-dagang | MDEC |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|-------------------------------------|---------|--|
| Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia | MDEC | www.mdec.my |

Kementerian Tenaga, Teknologi Hijau dan Air (KeTTHA)

 +603 8000 8000  +603 8889 3712  www.kettha.gov.my

Penerapan Teknologi & Inovasi

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|------------------------|---|--------------------|
| MyHijau Industri & PKS | Mewujudkan lebih banyak syarikat PKS tempatan dalam industri hijau dengan menyediakan program bimbingan | GreenTech Malaysia |




Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|--------------------|
| <i>Green Technology Financing Scheme (GTFS)</i> | Mengurangkan penggunaan tenaga dan membantu pertumbuhan industri teknologi hijau serta meningkatkan sumbangan kepada ekonomi negara | GreenTech Malaysia |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|--|--------------------|--|
| Malaysian Green Technology Corporation | GreenTech Malaysia | www.greentechmalaysia.my |

Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat (KPWKM)

 +603 8000 8000
  +603 8323 2000
  www.kpwkm.gov.my



Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|------------------|
| Inkubator Kemahiran Ibu Tunggal (I-KIT) | Melupuskan kemiskinan dan meningkatkan kualiti kehidupan ibu tunggal | JPW |
| Inkubator Keusahawanan Wanita (I-KeuNITA) | Menyediakan latihan kemahiran intensif dan bantuan keusahawanan untuk wanita berpendapatan rendah bagi membolehkan mereka memulakan perniagaan sendiri. Skop latihan meliputi jahitan, terapi kecantikan, masakan secara komersial, kraf, penjagaan kanak-kanak dan pelancongan | JPW |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|----------------------------|---------|--|
| Jabatan Pembangunan Wanita | JPW | www.jpw.gov.my |

Jabatan Perdana Menteri (JPM)

+603 8000 8000  +603 8888 3904  www.jpm.gov.my

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---------------------------------------|---|------------------|
| Latihan Fasilitator Perniagaan | Memperkukuhkan pembelajaran keusahawanan dan pembangunan ekosistem | INSKEN |
| Program Permulaan INSKEN | Menyediakan kemahiran keusahawanan bagi perniagaan yang baru saja bermula | INSKEN |
| Program Peningkatan Perniagaan INSKEN | Menyediakan kemahiran keusahawanan yang menyeluruh dalam membangunkan perniagaan yang mampan | INSKEN |
| Program Prestasi Tinggi INSKEN | Menyediakan kemahiran keusahawanan yang menyeluruh dalam mengekalkan perniagaan berprestasi tinggi | INSKEN |
| Program Awam INSKEN | Menyokong PKS dengan menyediakan perkongsian pengetahuan dan pengalaman di antara pengamal industri | INSKEN |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---------------------------------|---|------------------|
| Dana Teras | Memperudahkan pengembangan perniagaan di bawah program Syarikat Bumiputera Berprestasi Tinggi (Teras) memperoleh modal kerja dan pembelian aset | TERAJU |
| Dana Pembangunan Usahawan Sabah | Menyediakan latihan keusahawanan bagi usahawan dan membantu dari segi kemudahan dan pembiayaan | TERAJU |




Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|--|------------------|
| Dana Pembangunan Usahawan Sarawak | Menyediakan latihan keusahawanan bagi usahawan dan membantu dari segi kemudahan dan pembiayaan | TERAJU |
| Skim Usahawan Permulaan Bumiputera (SUPERB) | Menyokong idea perniagaan yang kreatif dan inovatif dan membantu penubuhan syarikat | TERAJU |

Agensi Berkaitan

| Agensi Berkaitan | Akronim | Laman Web |
|---------------------------------|---------|--|
| Institut Keusahawanan Negara | INSKEN | www.insken.gov.my |
| Unit Peneraju Agenda Bumiputera | TERAJU | www.teraju.gov.my |

Bank Negara Malaysia (BNM)

 +603 2698 8044 / 9044
  +603 2691 2990
  www.bnm.gov.my
 +603 9179 2888

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|------------------|
| Dana untuk Industri Kecil dan Sederhana 2 (FSMI2) | Memastikan PKS yang berkeayaan mendapat capaian kepada pembiayaan pada kos yang berpatutan | BNM |
| Dana Usahawan Baru 2 (NEF2) | Mempromosikan pertumbuhan PKS bumiputera melalui capaian kepada pembiayaan pada kos yang berpatutan | BNM |
| Dana Perusahaan Mikro (MEF) | Menyediakan usahawan mikro capaian kepada pembiayaan yang berterusan | BNM |

Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB)

+603 2785 1515 +603 2780 2100 www.punb.com.my

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---------------------------|--|------------------|
| Program Siswazah Perantis | Melengkapi graduan dan pemegang sijil Bumiputera muda yang mempunyai kemahiran dan pengetahuan untuk menceburkan diri dalam bidang peruncitan dan pengedaran melalui mekanisme pembangunan yang sistematik dan berstruktur | PUNB |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|-------------------|--|------------------|
| SME Scheme | Meningkatkan bilangan dan kualiti usahawan Bumiputera dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan | PUNB |
| PROSPER Pemborong | Memajukan usahawan Bumiputera dalam bidang jualan gudang dan peruncitan berskala besar dengan menyediakan bahan dan bekalan pada kos yang akan meningkatkan daya saing dalam industri peruncitan | PUNB |
| PROSPER Runcit | Meningkatkan bilangan usahawan Bumiputera dalam bidang pengedaran dan subsektor peruncitan dengan menyemai budaya keusahawanan melalui pengetahuan dan pengalaman | PUNB |
| PROSPER Teras | Menaik taraf piawai usahawan runcit Bumiputera melalui pemilihan dan susunan produk yang efektif dan aplikasi sistem bersepadu bagi menjalankan perniagaan | PUNB |

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|------------------------------|--|------------------|
| PROSPER Usahawan Muda (PUMA) | Membantu Bumiputera muda untuk mengambil bahagian dalam perniagaan peruncitan dan pengedaran melalui mekanisma yang sistemetik dan berstruktur | PUNB |

Infrastruktur

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|-------------------------|--|------------------|
| PROSPER <i>Property</i> | Meningkatkan pemilikan Bumiputera dalam hartanah perdagangan | PUNB |

Credit Guarantee Corporation (CGC)

 +603 7806 2300
  +603 7806 3308
  www.cgc.com.my

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|---|---|------------------|
| Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i (TPUB-i) | Menyediakan pembiayaan kepada usahawan kecil dan sederhana Bumiputera yang diberikan projek/kontrak tetapi tidak berjaya menerima pembiayaan dari institusi kewangan | CGC |
| Skim Jaminan | Menyediakan skim jaminan membantu PKS mendapatkan kemudahan kredit daripada institusi kewangan | CGC |
| Skim Pembiayaan kepada Skim Jaminan Teknologi Hijau | Membantu syarikat (termasuk PKS) memperolehi pembiayaan bagi menyokong inisiatif Kerajaan dalam mempromosikan pelaburan dalam teknologi hijau | CGC |
| BizMula-i | Menyediakan pembiayaan kepada perniagaan baharu yang dilihat sebagai berisiko tinggi di dalam sektor kewangan dan membangunkan perniagaan baharu tanpa rekod atau cagar | CGC |

Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)

+603 6274 8810 +603 6274 8809 www.aim.gov.my

Akses kepada Pembiayaan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|-------------------------|---|------------------|
| Skim Pembiayaan Ikhtiar | Mengurangkan kadar kemiskinan di Malaysia dengan memberi pembiayaan kepada isi rumah miskin bagi membolehkan mereka memulakan aktiviti ekonomi berdaya maju bagi meningkatkan pendapatan isi rumah mereka | AIM |

Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan (FELDA)

+603 2191 2191 +603 2191 2590 www.felda.net.my

Pembangunan Modal Insan

| Program Utama | Objektif Program | Agensi Pelaksana |
|--|--|------------------|
| <i>Synergy Enhancement Entrepreneur Day</i> (SEED) | Memberikan informasi yang sesuai, mengenalpasti isu dan membina jaringan dalam kalangan usahawan sedia ada di bawah skim FELDA | FELDA |
| Latihan Usahawan dan Koperasi | Meningkatkan kemahiran, memperolehi pengetahuan, meningkatkan produktiviti dan membangunkan daya saing dalam kalangan usahawan | FELDA |
| Program Inkubator | Membangunkan usahawan baru dalam kalangan generasi FELDA dalam pelbagai sektor dan industri | FELDA |

GLOSARI SINGKATAN

Organisasi / Persatuan / Institusi

| Nama | Akronim |
|--|---------|
| Persatuan Bank-Bank di Malaysia | ABM |
| Persatuan Institusi Perbankan Islam Malaysia | AIBIM |
| Kerjasama Ekonomi Asia Pasifik | APEC |
| Kumpulan Kerja ASEAN mengenai Kerjasama Harta Intelek | AWGIPC |
| Jawatankuasa Perdagangan dan Pelaburan | CTI |
| Jabatan Perangkaan Malaysia | DOSM |
| Kumpulan Kerja Kesediaan Kecemasan | EPWG |
| Jabatan Kemajuan Islam Malaysia | JAKIM |
| Jabatan Kerja Raya | JKR |
| Jabatan Perdana Menteri | JPM |
| Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia | MAMPU |
| Persatuan Francais Malaysia | MFA |
| Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia | MIER |
| Malaysia National Animal Welfare Foundation | MNAWF |
| Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan | MPPK |
| Suruhanjaya Persaingan Malaysia | MyCC |
| Majlis Keselamatan Negara | NSC |
| Pertubuhan Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan | OECD |
| Penang Regional Development Authority | PERDA |
| Scientific and Industrial Research Institute of Malaysia | SIRIM |
| Science and Technology Research Institute for Defense (STRIDE) | STRIDE |
| Universiti Putra Malaysia | UPM |
| Universiti Pertahanan Nasional Malaysia | UPNM |

| Nama | Akronim |
|--|---------|
| World Intellectual Property Organization | WIPO |
| Yayasan Inovasi Malaysia | YIM |

Dana

| Nama | Akronim |
|---|--------------------|
| Dana untuk Makanan | 3F |
| Skim Pembiayaan Agrobank | AFS |
| Dana Pengkomersialan Bioteknologi | BCF |
| Bumiputera Entrepreneur Project Fund - Islamic | BEPF-i |
| Business Startup Fund | BSF |
| Dana Pengkomersialan Penyelidikan dan Pembangunan | CRDF |
| Dana Pembiayaan Usahawan Pertanian | DPUP |
| Ekuiti Bumiputera | EquiBumi |
| Dana untuk Industri Kecil dan Sederhana 2 | FSMI2 |
| Skim Pembiayaan Teknologi Hijau | GTFS |
| <i>Human Resources Development Fund</i> | HRDF |
| Dana Perusahaan Mikro | MEF |
| <i>Malay Reserve Development Financing</i> | MRDF |
| Dana Modal Teroka | Mudharabah & OSP-3 |
| Dana Usahawan Baru 2 | NEF2 |
| <i>Online Business Financing</i> | OBF |
| Dana Pra-Pengkomersialan | PCF |
| Jaminan Portfolio | PG |
| Skim Penyelesaian Hutang Kecil | SDRS |
| <i>Soft Loan for Bumiputera Automotive Entrepreneur</i> | SLBAE |

| Nama | Akronim |
|---|---------|
| Skim Pinjaman Mudah untuk Automasi dan Pemodenan | SLSAM |
| Skim Pinjaman Mudah untuk PKS | SLSME |
| <i>Soft Loan Scheme for Service Sector</i> | SLSSS |
| Dana Kecemasan PKS | SMEEF |
| Skim Pembiayaan Ekonomi Desa | SPED |
| <i>Small and Medium Industry Financing Scheme</i> | SPIKS |
| Skim Pembiayaan Mudah Jaya | SPiM |
| Kemudahan Bantuan Khas | SRF |
| <i>SME Technology Transformation Fund</i> | STTF |
| Skim Usahawan Permulaan Bumiputera | SUPERB |
| Dana Pemerolehan Teknologi | TAF |
| Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i | TPUB-i |
| Tabung Pembangunan Usahaniaga Peladang | TPUP |
| <i>Islamic Wholesale Guarantee</i> | WG-i |

Program Kerajaan

| Nama | Akronim |
|--|-----------|
| <i>Advanced Virtual Incubation Service</i> | ADVISE |
| <i>Automotive Industry Certification Engineering</i> | AICE |
| <i>Agriculture Marketing and Investment Mission</i> | AMIM |
| <i>Business Accelerator Programme</i> | BAP |
| Program Pembangunan Pengeksport Bumiputera | BEDP |
| <i>Bumiputera Enterprise Enhancement Programme</i> | BEEP |
| <i>Bumiputera ICT Demand Aggregation</i> | BiDA |
| <i>Bumiputera in Transformation</i> | BIT |
| Program Pembangunan Vendor Bumiputera | BVDP |
| <i>Cradle Investment Programme</i> | CIP |
| <i>Cradle Investment Programme 500</i> | CIP500 |
| <i>Change Upgrade Product</i> | CUP |
| Program Transformasi Ekonomi | ETP |
| Gerai Buah-buahan Segar | GBBS |
| Galakan Eksport Bumiputera | GEB |
| <i>Going Export Programme</i> | GoEx |
| <i>Product and Quality Enhancement Programme</i> | GroomBig |
| <i>Halal Fiesta Malaysia</i> | HALFEST |
| <i>Halal Business Transformation HBT 3.0</i> | HBT 3.0 |
| Program Berimpak Tinggi | HIP |
| Inkubator Keusahawanan Wanita | I-KeuNITA |
| Inkubator Kemahiran Ibu Tunggal | I-KIT |
| Program Rangkaian Perindustrian | ILP |
| <i>International Trade Malaysia</i> | INTRADE |
| <i>Industrial Lead Professional Certificate</i> | IPC |

| Nama | Akronim |
|---|-------------|
| <i>Intellectual Property Creators Challenge</i> | IPCC |
| Pembangunan Usahawan Lepas Usahawan Institusi Pendidikan MARA | IPMa |
| <i>Kuala Lumpur International Craft Festival</i> | KLICF |
| Pengukuhan Bekalan Ladang Kontrak ke Pasar Tani | KUKUH |
| Geran Pembangunan Pasaran | MDG |
| <i>Malaysian International Halal Showcase</i> | MIHAS |
| <i>Mid-Tier Companies Development Programme</i> | MTCDP |
| Sistem Latihan Dual Nasional | NDTS |
| Produk Citarasa Malaysia | PCM |
| <i>Portfolio Guarantee</i> | PG |
| <i>Special Assistance Scheme-i</i> | SAS / SAS-i |
| <i>SME Competitiveness Rating for Enhancement</i> | SCORE |
| Showcase Satu Daerah Satu Industri | SDSI |
| Satu Daerah Satu Produk | SDSP |
| <i>SME Investment Partner</i> | SIP |
| <i>Shariah Compliant SME Financing Scheme</i> | SSFS |
| <i>Technology Acceleration Programme</i> | TAP |
| Platform Pengkomersialan Teknologi | TCP |
| Tunas Usahawan Belia Bumiputera | TUBE |
| Program Pembangunan Vendor | VDP |
| Program Pembangunan Pengeksport Wanita | WEDP |
| Program Pembangunan Pengeksport Belia | YEDP |

Dokumen Kerajaan

| Nama | Akronim |
|--|-----------|
| Akta Persaingan 2010 | CA 2010 |
| <i>Digital Economy Action Plan and Work Agenda</i> | DEAP |
| Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013 | IFSA 2013 |
| <i>Malaysia-European Free Trade Association Economic Partnership Agreement</i> | MEEPA |
| <i>National Franchise Development Blueprint</i> | NFDB |
| <i>Regional Comprehensive Economic Partnership</i> | RCEP |
| Rancangan Malaysia Kesepuluh | RMKe-10 |
| Rancangan Malaysia Kesebelas | RMKe-11 |
| <i>ASEAN Strategic Action Plan for SME Development</i> | SAPSMED |
| Akta Perusahaan Kecil dan Sederhana | SME Act |
| Pelan Tindakan Bersepadu PKS | SMEIPA |
| Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik | TPPA |

Terma Lain

| Nama | Akronim |
|--|---------|
| <i>Animal Assisted Therapy</i> | AAT |
| <i>ASEAN ICT Award</i> | AICTA |
| <i>ASEAN SME Agencies Working Group</i> | SMEWG |
| <i>Asia Pacific Entrepreneurship Award</i> | APEA |
| <i>Automotive Supplier Excellence Programme</i> | ASEP |
| Bank Negara Malaysia Laman Informasi Nasihat dan Khidmat | BNMLINK |
| Institusi Perbankan | BI |
| <i>Branding Innovation Centre</i> | BIC |
| <i>Bumiputera Workshop Transformation Program</i> | BWTP |
| <i>Business to Business</i> | B2B |
| <i>Business to Consumer</i> | B2C |
| Kadar Pertumbuhan Tahunan Terkompaun | CAGR |
| Indeks Harga Pengguna | CPI |
| <i>Crude Palm Oil</i> | CPO |
| <i>Design and Development</i> | D&D |
| <i>Development Financial Institutions</i> | DFI |
| <i>Digital Evolution Index</i> | DEI |
| <i>Electronic Funds Transfer Point-of-Sale</i> | EFTPOS |
| <i>Equity Crowdfunding</i> | ECF |
| <i>Fast Moving Consumer Goods</i> | FMCG |
| Institusi Kewangan | FI |
| <i>Financial Technology</i> | FinTech |
| Pekerja Asing Tanpa Izin | PATI |
| <i>Global Value Chains</i> | GVCs |
| Amalan Pembuatan yang Baik | GMP |

| Nama | Akronim |
|---|---------|
| Cukai Barangan dan Perkhidmatan | GST |
| Syarikat Berkaitan Kerajaan | GLC |
| <i>Gross Merchandise Value</i> | GMV |
| <i>Hazard Analysis and Critical Control Point</i> | HACCP |
| Industri Kecil dan Sederhana | IKS |
| <i>Industrialised Building System</i> | IBS |
| <i>Information and Communication Technology</i> | ICT |
| <i>Initial Public Offering</i> | IPO |
| <i>Innovation and Technology Exhibition</i> | ITEX |
| Harta Intelek | IP |
| <i>International Interior Design Association</i> | IIDA |
| <i>Internet of Things</i> | IoT |
| Akaun Pelaburan | IA |
| Platform Akaun Pelaburan | IAP |
| Institusi Kewangan Islam | IFI |
| <i>Large Corporations</i> | LC |
| <i>Malaysia Corporate Identity</i> | MyCoID |
| Gaji Minimum | MW |
| Jawatankuasa Dasar Monetari | MPC |
| <i>Multimedia Super Corridor</i> | MSC |
| Syarikat Multinasional | MNC |
| <i>myGovernment Online Services Portal</i> | MOSP |
| Bidang Pertumbuhan Baharu | NGAs |
| <i>One Referral Centre</i> | ORC |
| Kadar Dasar Semalaman | OPR |

| Nama | Akronim |
|---|---------|
| <i>Patent Cooperation Treaty</i> | PCT |
| <i>PE Corporations</i> | PEC |
| <i>PE Management Corporations</i> | PEMC |
| <i>Peer-to-Peer</i> | P2P |
| <i>Private Equity</i> | PE |
| <i>Producer Price Index</i> | PPI |
| <i>Public Private Research Network</i> | PPRN |
| <i>Research and Development</i> | R&D |
| <i>Rural Entrepreneur Centres</i> | REC |
| <i>Science, Technology, and Innovation</i> | STI |
| <i>Small and Medium Enterprises</i> | SME |
| <i>State-Owned Enterprises</i> | SOE |
| <i>Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats</i> | SWOT |
| <i>Technical Vocational Education and Training</i> | TVET |
| Modal Teroka | VC |
| <i>Venture Capital Companies</i> | VCC |
| <i>Venture Capital Management Corporations</i> | VCMC |
| <i>World Economic Outlook</i> | WEO |

DEFINISI PKS

Definisi Baharu PKS (berkuatkuasa 1 Januari 2014)

Bagi definisi baharu PKS, kriteria kelayakan sedia ada seperti 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.

Secara terperinci, definisi tiga 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 | RM 300,000 hingga < 15 juta | 5 hingga < 75 pekerja | RM 15 juta hingga ≤ 50 juta | 75 hingga ≤ 200 pekerja |
| Perkhidmatan & Sektor lain | | | RM 300,000 hingga < 3 juta | 5 hingga < 30 pekerja | RM 3 juta hingga ≤ 20 juta | 30 hingga ≤ 75 pekerja |

Nota: < kurang daripada
≤ tidak melebihi

Bagi definisi baharu, semua PKS mesti merupakan entiti yang berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) atau badan lain yang berkaitan. 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.

