



**Kisah
Inspirasi** |

Usaha Tangga Kejayaan

88

Tinjauan PMKS 2021

Izuwan bin Rabie, Pengarah Urusan dan pengasas bersama Thirst Asia Sdn. Bhd. yang berusia 29 tahun merupakan usahawan cemerlang pada tahun 2016. Beliau mempunyai idea untuk menjual susu kocak (*milkshake*) dan *smoothie* semasa teh mutiara (*bubble tea*) Taiwan sedang hangat di pasaran ketika itu. Namun, versi susu kocak miliknya yang dijenamakan sebagai Thirst Milkshake adalah berbeza daripada bancuhan Amerika. Susu kocak buatannya disesuaikan dengan perisa tempatan untuk memenuhi cita rasa tempatan.



Graduan Ijazah Sarjana Muda Pentadbiran Perniagaan (Perniagaan Antarabangsa) dari Universiti Teknologi MARA itu pernah bekerja di sebuah bank selama setahun selepas menamatkan pengajian sebelum bapanya meminta untuk membantu menguruskan perniagaan restoran keluarga. Beliau bekerja di restoran tersebut selama tiga tahun dan telah cuba mengubah budaya dan hala tuju perniagaan tetapi tidak berjaya kerana perniagaan itu dijalankan secara tradisional.

Izuwan berkata, "Saya ingin memulakan perniagaan saya sendiri, menjadi ketua sendiri. Saya juga mempunyai minat dalam penjenamaan. Ketika itu saya membuat keputusan untuk membuka perniagaan sendiri walaupun bermula dengan skala yang kecil".

Beliau memulakan perniagaan susu kocak dengan modal sebanyak RM3,000, mengubah suai sendiri trak makanan dan membuka Thirst Milkshake and Smoothies Bar di depan rumahnya di Jalan Astana, Petra Jaya. Pada tahun 2017, Izuwan menerima geran sebanyak RM15,000 selepas menyertai program Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE) anjuran SME Corp. Malaysia dan dari situ, beliau berpindah ke pusat bandar dengan membuka kiosk berhampiran kawasan Kuching Water Front. Thirst Milkshake and Smoothies Bar yang pertama telah tiba di Kuching.

Penghijrahannya ke bandar terbukti membawa nasib yang baik berikutan hasil jualan jenama susu kocak dan *smoothie* miliknya meningkat dengan ketara, dengan pilihan nama yang menarik seperti Smashing

Strawberry, Wonder Cendol, Vanilla Abdul, Syed Caramel, Horlick Freak dan Vanilla Apong menjadi semakin terkenal. Pada tahun yang sama, Izuwan dan Dyg Amira Fitriyaani, pengasas bersama (kini isteri) telah memformalkan perniagaan mereka dan Thirst Asia Sdn. Bhd. ditubuhkan.

Seperti yang akan dihadapi oleh semua usahawan, peringkat awal perniagaan bukanlah suatu tempoh yang mudah. Izuwan berkata pada peringkat awal perniagaannya, "Amat sukar untuk mengembangkan perniagaan dalam tempoh tiga tahun yang pertama. Banyak pengorbanan yang terpaksa dilakukan semata-mata untuk memastikan perniagaan terus berjalan. Saya tidak mengambil gaji dari tahun 2017 sehingga 2019 kerana saya meletakkan kembali 100% keuntungan ke dalam perniagaan".

Pada tahun 2019, beliau menerima tawaran yang sukar ditolak. "Pusat beli-belah The Hills menawarkan kepada saya untuk membuka cawangan di sana. Sudah menjadi impian saya untuk mempunyai cawangan di pusat beli-belah dan apabila peluang itu datang, sudah pasti saya mengambalnya. Jualan meningkat dengan ketara di pusat beli-belah dan buat pertama kalinya, saya mampu memberi gaji kepada diri saya sendiri".



Dua tahun kemudian, Izuwan mendapat tawaran daripada sebuah pusat beli-belah yang lebih besar, Vivacity Megamall, untuk membuka cawangan di sana. Beliau membuka cawangan kedua di pusat beli-belah tersebut sebelum sekatan pergerakan kali kedua dilaksanakan sebulan selepas itu.

Mengimbas kembali, "Saya tidak pernah terfikir Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) akan dilaksanakan lagi selepas PKP yang pertama ditamatkan. Ini adalah mimpi ngeri buat saya kerana kami terpaksa menutup kedua-dua kiosk dan hanya boleh melakukan jualan secara dalam talian".

Walau bagaimanapun, Izuwan bukanlah seorang yang mudah berputus asa. Beliau memberi tumpuan kepada jualan secara dalam talian serta mendapatkan publisiti percuma untuk perniagaannya di media sosial dan di media arus perdana. Beliau turut menggalakkan pekerjaannya mempromosikan minuman kepada keluarga dan rakan-rakan dengan menawarkan komisen ke atas setiap jualan.

Beliau berterima kasih atas bantuan yang disediakan oleh Kerajaan Persekutuan melalui pakej Geran Khas Prihatin 1.0 dan 2.0, bantuan oleh Kerajaan Negeri melalui program Bantuan Khas Sarawakku Sayang dan program TUBE Scale-up anjuran SME Corp. Malaysia, dengan semua program tersebut adalah sangat penting dalam membantu meneruskan perniagaannya.

Pandemik juga telah menjejaskan rancangan syarikat beliau. Izuwan menjelaskan, "Tempoh masa tersebut adalah tempoh yang paling sukar bagi kami semasa pandemik. Kami mengalami penurunan dan kerugian yang besar dalam jualan. Rancangan syarikat kami telah terganggu. Namun, saya mengambil masa yang sukar ini sebagai pengalaman untuk terus belajar. Sebagai seorang usahawan, saya perlu belajar untuk menempuhi masa sukar dan sentiasa bersedia menghadapi apa jua cabaran yang mendatang".

Ditanya mengenai bagaimana beliau berjaya mempromosikan produknya, beliau menjelaskan, "Dalam era pendigitalan ini, kita tidak boleh melakukannya tanpa media sosial kerana media sosial adalah platform terbaik untuk memasarkan perniagaan. Kami memanfaatkan pelbagai platform e-dagang sedia ada, seperti Grab Food dan Food Panda, untuk menggerakkan jualan serta menjalankan promosi



secara digital. Perniagaan kami mempunyai kewujudan yang berterusan di media sosial. Kami memastikan pelanggan tidak melupakan kami. Keadaan semasa telah menyedarkan saya betapa pentingnya perniagaan untuk mempunyai kehadiran dalam talian (*online presence*). Saya berharap untuk mempunyai kedai dalam talian tidak lama lagi supaya tidak bergantung sepenuhnya kepada kedai fizikal".

Sebagai sebahagian daripada rancangan kemampuhan perniagaannya, beliau merancang untuk membuka cawangan ketiga yang juga akan berfungsi sebagai dapur pusat dan gudang. Penyediaan seperti itu katanya, "akan membolehkan saya membuka lebih banyak cawangan di sekitar Kuching. Saya juga bercadang untuk memfrancaiskan perniagaan saya bagi mengembangkannya ke seluruh Malaysia dan juga Asia Tenggara".

Nasihat Izuwan kepada bakal usahawan adalah untuk sentiasa memikirkan rancangan mereka dengan mendalam sebelum menceburi bidang perniagaan. "Untuk memulakan perniagaan, perkara pertama yang perlu dilakukan adalah mengenal pasti bakal pelanggan kita. Siapa yang akan membeli produk kita? Bagaimana kita menyesuaikan produk kita dengan pelanggan? Bagaimana kita meletakkan produk? Soalan-soalan ini merupakan soalan kritikal yang perlu kita tanyakan kepada diri sendiri sebelum perkara lain".

"Usahawan yang cemerlang juga harus mempunyai pengetahuan tentang pemasaran digital bukan hanya di Facebook atau Instagram. Mereka perlu membiasakan diri dengan semua platform, seperti YouTube, LinkedIn, Twitter dan Pinterest. Kerajaan boleh membantu dengan menaja program penggunaan platform ini untuk PMKS dalam membantu mereka menjadi lebih berdaya saing".

Daripada Perunding IT kepada Petani Bandar

Apabila Ketua Pegawai Eksekutif Plant Cartridge Sdn. Bhd., Liang Chan Ning bekerja sebagai perunding IT untuk Kerajaan Papua New Guinea beberapa tahun lalu, sumber hasil segar dan berkualiti adalah sukar untuk diperolehi dan mahal. Pengalaman itulah yang akhirnya mendorong beliau untuk menukar kerjaya daripada perunding IT kepada petani bandar.



Beliau menjelaskan, “Saya pernah menjadi perunding IT dan bekerja dalam projek e-kerajaan selama lebih sedekad. Semasa bertugas di Papua New Guinea, saya mendapati amat sukar dan mahal untuk mendapatkan hasil yang segar dan berkualiti. Saya sedar bahawa projek e-kerajaan yang saya usahakan pada waktu itu terlalu mahal dan tidak begitu memberi manfaat kepada masyarakat yang kelaparan di luar sana. Perkara itu membuatkan saya berfikir untuk beralih kepada kerjaya yang lebih bermakna dalam bidang pertanian”.

Liang bermula dengan menyertai sebuah syarikat sistem perladangan Australia yang membawa kepada tugas untuk menguruskan ladang perindustrian. Apabila majikannya mempunyai peluang perniagaan dalam membangunkan ladang perindustrian di Malaysia, Liang membuat keputusan untuk pulang ke tanah air dan bekerja dengannya. Namun, idea untuk membangunkan sistem pertanian bandar yang mampan dan tidak rumit masih mengganggu fikirannya.

“Pertanian industri,” katanya, “adalah tidak mampan kerana memerlukan sumber yang besar. Saya sentiasa memikirkan bahawa pasti ada cara yang lebih baik untuk meningkatkan pengeluaran makanan tanpa perlu membersihkan kawasan tanah yang besar. Orang biasa perlu ada cara untuk menanam makanan mereka sendiri. Saya mahu membantu meningkatkan pengeluaran makanan yang mampan untuk meningkatkan keselamatan makanan (*food security*)”. Semuanya datang secara tiba-tiba sewaktu Liang sedang menggunakan mesin pembancuh kopi. Jelas beliau, “Dengan penggunaan mesin kopi, anda boleh membuat pelbagai jenis kopi yang dibuat



oleh pembuat kopi (*barista*). Tidak perlu bersusah payah untuk menghasilkan kopi yang enak. Mengapa kita tidak boleh melakukan perkara yang sama dengan bercucuk tanam?”

Pada tahun 2015, Liang menubuhkan perniagaan bersama rakan-rakannya yang mempunyai minat yang sama dengan latar belakang IT, sains pertanian, bioteknologi, kewangan dan reka bentuk produk dan menghabiskan masa selama dua tahun untuk mengkaji teknik yang berbeza, ‘gagal berkali-kali, menghabiskan banyak wang dalam membuat prototaip dan ujian’ sebelum akhirnya menghasilkan kit tumbesaran Plant Cartridge. Beliau berkata hampir RM1 juta telah dibelanjakan untuk membangunkan apa yang disifatkan sebagai ‘kit tumbesaran tanpa tanah dengan hanya satu langkah (*one-step, soil-less plug-and-grow kit*) yang boleh digunakan oleh sesiapa sahaja mengikut arahan yang diberikan’. Rekaan itu telah memenangi Anugerah Pengkomersialan Malaysia 2019, dengan menerima hadiah wang tunai sebanyak RM100,000.

Hari ini, Plant Cartridge, yang telah menerima status Koridor Raya Multimedia (status perintis untuk teknologi dan ciptaan) pada tahun 2016, beroperasi sebagai syarikat agritech tindakan penuh (*full-stack*) yang menggunakan pengetahuan daripada ciptaannya untuk pembangunan ladang teknologi canggih berskala industri bagi meningkatkan keselamatan makanan dengan menyediakan pelbagai perkhidmatan termasuk penyelesaian merangkumi perkakasan, perisian dan proses dalam perladangan. Produknya juga telah dieksport ke Singapura, Thailand dan Filipina.

Liang berkata, “Kami mahu menyediakan penyelesaian dan teknologi yang efektif dari segi kos, mudah digunakan dan praktikal untuk pertanian moden dan mampan. Kami menceburi perniagaan ini kerana kami percaya akan kepentingan pertanian dan teknologi kami untuk memperkasakan petani dalam memodenkan amalan pertanian tradisional mereka dan meningkatkan keselamatan makanan”.

Syarikat ini pada awalnya dibiayai sendiri oleh pengasas bersama manakala pembiayaan berikutnya datang daripada pelabur swasta dan modal teroka. Latihan disediakan melalui program MOSTI-Cradle Coach and Grow dan program MAGIC e@Stanford.

Mengimbas kembali peringkat awal perniagaan, Liang berkata, “Peringkat awal perniagaan adalah sukar, dengan waktu kerja yang panjang dan tekanan yang berterusan. Pembangunan produk perkakasan memerlukan modal yang besar, yang merupakan cabaran besar bagi syarikat peringkat permulaan seperti kami. Tambahan pula, dalam proses pertanian, ujian lapangan untuk mana-mana penyelesaian memerlukan tempoh ujian yang panjang mengikut kitaran tanaman. Ujian untuk tanaman boleh mengambil masa sehingga dua tahun dan melalui banyak kegagalan sebelum penyelesaian ditemui dan boleh dilaksanakan”.

“Tempoh yang lama diambil untuk belajar daripada kegagalan, menimba pengalaman dan bersabar demi sebuah kejayaan. Kami berjaya melalui kesungguhan, kerja keras, matlamat yang satu dan pada asasnya kami juga adalah petani”.

Syarikat ini telah terjejas teruk oleh pandemik, terutamanya semasa tempoh sekatan pergerakan. Tiada kerja pembangunan fizikal boleh dijalankan dan banyak pelaksanaan projek terpaksa ditangguhkan manakala gangguan dalam rantaian bekalan global telah mendorong kos ke ‘tahap yang tidak dapat dibayangkan’. Liang bersyukur dengan pakej bantuan Kerajaan seperti Program Subsidi Upah yang telah



membantu mengelakkan pemberhentian pekerja dan terus mengekalkan pekerja dalam syarikat.

Mengenai rancangan masa depan syarikat, beliau berkata, “Kami akan meningkatkan usahasama dengan lebih ramai petani tempatan dan memanfaatkan pembukaan semula ekonomi dan sempadan antarabangsa dalam merebut peluang untuk berkembang di dalam dan luar negara. Tumpuan Kerajaan kepada IR 4.0 dan pertanian pintar juga akan menggalakkan petani tempatan untuk menerapkan penyelesaian dan teknologi kami”.

Walau bagaimanapun, syarikat masih berdepan dengan beberapa halangan seperti kekurangan proses piawai untuk memajak tanah dalam pertanian serta kekurangan pekerja yang berpengetahuan dan kesedaran tentang kepentingan pertanian lestari.

Liang menjelaskan, “Kami memerlukan tanah untuk melatih generasi baharu atau pakar pertanian yang celik teknologi. Kerajaan boleh membantu dalam perkara ini dengan mengurangkan birokrasi dalam permohonan tanah. Bantuan Kerajaan juga diperlukan untuk meningkatkan lagi kesedaran tentang teknologi pertanian baharu. Berdasarkan pengalaman kami dengan graduan yang bekerja dengan kami, ramai yang kurang berpengetahuan dalam teknologi. Kami memerlukan bantuan Kerajaan untuk membantu mewujudkan kumpulan petani yang berkemahiran tinggi dan berpengetahuan”.

Tambahnya, Kerajaan boleh menyediakan mekanisme pembiayaan yang lebih teguh dan fleksibel untuk syarikat membina semula modal kerja bagi membolehkan mereka kekal beroperasi sehingga ekonomi kembali pulih.

Liang percaya bahawa prospek pertanian adalah cerah memandangkan lebih ramai yang akan tertarik dengan adanya teknologi bagi menangani penglibatan kerja-kerja yang kecil dan membosankan.

Menuju ke arah Automasi Rumah Pintar



Rumah pintar berasaskan *Internet of Things* (IoT) membolehkan pemiliknya mengawal peranti dari jauh melalui telefon pintar atau tablet. Walaupun belum diterima secara meluas pada masa ini, pasaran automasi rumah pintar dalam negeri dijangka akan berkembang seiring dengan taraf dan kualiti hidup yang lebih tinggi. BNetworks Sdn. Bhd., sebuah firma teknologi hartanah (*prop-tech*), telah berada dalam pasaran ini.

Syarikat ini membangunkan, mengeluarkan dan menyediakan penyelesaian IoT dari hujung ke hujung, termasuk automasi, kawalan iklim, keselamatan, hiburan, pengurusan tenaga dan pengawasan untuk kediaman persendirian dan komersial.

Ketua Pegawai Eksekutif dan pengasas bersama BNetworks, Tharma K. Gannasin (Tharma), 42, seorang usahawan dan Ahli Teknologi Profesional dengan MBA, telah terlibat dalam reka bentuk, pembangunan dan pembuatan elektronik terbenam sehingga menyediakan sistem bersepadu untuk pemaju dan projek hartanah semasa pekerjaannya sebelum ini.

Beliau mengimbas kembali, "Dalam sepuluh tahun yang lalu, pasaran sistem rumah pintar sangat berbeza dengan apa yang ada pada hari ini. Sistem pada masa itu adalah bermilik yang hanya berfungsi dengan platform

mereka sendiri dan agak mahal. Sistem tersebut telah terdawai keras dengan peranti berkabel, pada era *pre-cloud* dan *pre-IoT*. Saya dan rakan sekerja telah menjangkakan bahawa sistem rumah pintar akan berbeza daripada yang sedia ada tetapi majikan semasa kami bekerja ketika itu tidak menerimanya".

Tharma berkata apa yang beliau mahukan adalah untuk menyelesaikan masalah utama dalam pasaran dan menyediakan penyelesaian yang fleksibel dan lebih bijak untuk pelanggan dengan platform universal dan bukannya ekosistem tertutup.

Beliau menambah, "Apabila idea kami berkembang daripada konsep kepada prototaip dan kemudiannya kepada penyelesaian yang berdaya maju secara komersial, saya dan juga pengasas bersama nampak potensi tersebut. Ketika itulah kami membuat keputusan untuk memulakan perniagaan ini. Syarikat kami, BNetworks, akan menjadi penyedia penyelesaian rumah pintar yang menyediakan sistem tanpa wayar, berdasarkan teknologi terbuka dan boleh diskala dengan mudah".

BNetworks akhirnya mengeluarkan sistem bWave, penyelesaian IoT pertama yang dikomersialkan di Malaysia yang memberi kemenangan kepada pembangun sistem tersebut dengan pelbagai anugerah untuk kreativiti, inovasi dan kecemerlangan dalam ICT Malaysia.

Tharma menjelaskan, "bWave merupakan hab universal dan platform IoT yang bertindak sebagai pintu masuk yang menghubungkan dan mengawal peranti IoT melalui antara muka tunggal (*single interface*). Sistem tersebut memudahkan penerapan IoT dan pelaksanaan

terakhir dengan menyediakan perkhidmatan saling boleh kendali (*interoperability-as-a-service*). Berbanding mempunyai sepuluh aplikasi untuk mengawal sepuluh peranti yang berbeza, bWave, melalui telefon pintar atau tablet, menggabungkan semua peranti menjadi aplikasi khusus secara individu yang membawa setiap sudut rumah anda secara maya ke hujung jari anda”.

“Penyelesaian dan perkhidmatan tersebut telah berkembang daripada segmen rumah yang bersambung kepada bangunan dan komuniti pintar, hotel pintar dan wad pesakit pintar. Produk dan perkhidmatan kami adalah sesuai untuk pemaju hartanah, syarikat telekomunikasi, penjagaan kesihatan dan pemain industri hospitaliti yang ingin memanfaatkan penyelesaian IoT dengan masa yang minimum untuk dipasarkan. Kami telah membina ekosistem IoT yang membolehkan kami berkembang dengan mudah dan membantu perniagaan dalam melaporkan prestasi Persekitaran, Sosial dan Tadbir Urus (*Environmental, Social and Governance, ESG*) mereka serta dalam mencapai mandat kelestarian”.

Syarikat ini mempunyai projek yang sedang berjalan untuk menggunakan penyelesaiannya kepada kira-kira 5,000 premis di Lembah Klang, Seremban dan Johor.

Melihat kembali tempoh awal perniagaan, Tharma berkata, “Pembiayaan peringkat awal, pengesahan pasaran dan penambahbaikan produk sentiasa menjadi cabaran, terutamanya dalam industri berasaskan perkakasan (*hardware-based industry*). Apabila anda menjalankan perniagaan sendiri, akan sentiasa ada keraguan sama ada keputusan yang betul telah dibuat. Akhirnya, apa yang membuatkan kami terus bertahan adalah naluri, kesungguhan dan ketabahan”.

Pembiayaan awal BNetworks adalah melalui geran R&D produk yang disediakan oleh Dana Pembangunan Teknologi di bawah Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi manakala pembiayaan seterusnya bagi pengkomersialan diperoleh daripada PlaTCOM Ventures. Sejak itu, BNetworks telah menjalankan pengembangan perniagaan, pempelbagaian produk dan inovasi dengan pendapatan perniagaan serta pembiayaan modal kerja daripada SME Bank.

Bagi memastikan kemampunan perniagaan, BNetworks sedang mengumpul dana pada tahun 2022 untuk menggaji lebih ramai tenaga kerja, meningkatkan belanjawan bagi pemasaran dan perhubungan awam serta mengembangkan jualan dalam semua segmen yang dikenal pasti. Perniagaan juga telah dipelbagaikan dengan aliran pendapatan dijangka daripada tiga saluran yang berbeza berbanding hanya satu.

Pada masa yang sama, syarikat ini juga telah mengenal pasti peluang baharu dan mewujudkan perkongsian serantau melalui usahasama perniagaan maya. Baru-baru ini, BNetworks telah memeterai Perjanjian Pembangunan Strategik dan Teknologi bersama syarikat Yanolja di Korea Selatan yang merupakan platform riadah global, untuk mengembangkan penyelesaian hotelnya ke pasaran Asia Tenggara. Tharma menambah bahawa BNetworks sedang mengembangkan langkah di tiga negara dan dijangka untuk meningkatkan lagi kewujudannya di Asia Tenggara menjelang tahun 2023.

Berhubung cabaran dalam tempoh pandemik, Tharma berkata, “Pandemik telah membawa kebaikan dan keburukan. Pandemik telah mengganggu rantaian bekalan elektronik global, menyebabkan masa pengurusan menjadi lebih lama dan melewatkan penyiapan proses pembuatan. Sebaliknya, pandemik telah mempercepat penerapan automasi dan pendigitalan oleh perniagaan korporat dan komersial. Organisasi ini memperuntukkan belanjawan yang besar bagi penyelesaian pendigitalan dan automasi. Dengan kesedaran dan keinginan yang lebih tinggi untuk penyelesaian IoT, kami boleh menjangkakan pasaran akan berkembang”.

Kewangan BNetworks adalah satu lagi bidang yang terjejas tetapi syarikat ini berjaya mengekalkan operasi dengan bantuan yang disediakan oleh Kerajaan seperti moratorium pinjaman perniagaan dan Program Subsidi Upah.

Menyentuh mengenai cara Kerajaan boleh membantu dalam pertumbuhan PMKS seperti BNetworks terutamanya semasa pandemik dan pascapandemik, Tharma berkata, “Dalam segmen perkakasan IT dan elektronik, kos menjalankan perniagaan adalah tinggi disebabkan oleh tarif kastam dan kos penghantaran. Kerajaan perlu mempertimbangkan untuk menurunkan tarif atau kos, atau sekurang-kurangnya mengurangkan impak kos ini memandangkan kos tersebut meningkatkan perbelanjaan operasi PMKS dan menjejaskan daya saing”.

Kepada mereka yang bercadang untuk menceburi bidang perniagaan seperti ini, Tharma menasihatkan, “Usahawan yang bercita-cita tinggi harus memberi tumpuan kepada dua elemen kritikal, iaitu pengesahan produk dan pelan perniagaan. Pengesahan produk memastikan bahawa apa yang kita tawarkan kepada pasaran dapat menangani masalah yang dihadapi oleh pengguna. Model perniagaan yang baik dapat membantu dalam memastikan kemampunan perniagaan”.

Terbang Tinggi di Aeroangkasa

Terdapat banyak syarikat Malaysia ditubuhkan untuk menjadi sebahagian daripada rantai bekalan global aeroangkasa manakala sebahagiannya pula telah menjadikan kewujudan mereka dirasai sebagai syarikat sokongan dalam industri aeroangkasa tempatan. Micron Concept Aerostructures, suatu kehadiran baharu dalam industri, merupakan salah satu syarikat yang telah meninggalkan kesan dalam industri aeroangkasa tempatan.

Syarikat ini yang telah ditubuhkan pada tahun 2016, merupakan sebahagian daripada kumpulan syarikat Micron Concept yang pertama kali memulakan perniagaan di separuh lot kedai sebagai pangkalannya di Klang, Selangor, pada tahun 1999.

Ketua Pegawai Eksekutif Micron Concept Aerostructures, Lim Vee Hong berkata, "Syarikat pertama di bawah kumpulan ini ditubuhkan pada tahun 1999 sebagai sebuah syarikat pemesinan dan pemasangan kejituan. Setelah beberapa tahun, kami mengembangkan sayap ke dalam automasi, minyak & gas dan kemudiannya aeroangkasa pada tahun 2005 apabila kami mula mengeluarkan komponen untuk sebuah syarikat aeroangkasa. Pada tahun 2011, kami membuat keputusan untuk menceburi



industri ini dengan penubuhan sel aeroangkasa. Kami memperoleh pensijilan AS9100 pada tahun 2013. Micron Concept Aerostructures telah ditubuhkan bagi memberi tumpuan terhadap pembuatan komponen penggerakan, dalaman dan struktur aero untuk industri aeroangkasa".

Ditanya mengenai mengapa beliau membuat keputusan untuk menceburi industri khusus dengan piawaian yang ketat dan tidak berkompromi, beliau berkata, "Saya sentiasa mahu menyahut cabaran kerana saya gembira melihat visi saya berjaya. Memang sukar menjadi seorang usahawan tetapi ia sangat menggembirakan dan memuaskan apabila melihat perniagaan itu berkembang, dari dahulunya hanya sekadar idea kini menjadi kenyataan".

Lim menambah, "Halangan untuk memasuki industri aeroangkasa adalah tinggi dan adalah penting untuk melakukan kajian menyeluruh terhadap industri sebelum menceburinya. Ia juga adalah penting untuk mempunyai model perniagaan yang mampan serta mempunyai produk atau perkhidmatan yang unik untuk ditawarkan kepada industri".

Salah satu cabaran yang dihadapi oleh syarikat, terutamanya pada peringkat awal, adalah dalam pengambilan pekerja. Lim menjelaskan, "Aeroangkasa adalah salah satu industri terkemuka yang menerapkan teknologi IR 4.0. Saya percaya industri ini telah menjana lebih daripada 25,000 pekerjaan mahir,



dengan penduduk tempatan merangkumi 95.0% daripada jumlah pekerja. Kami menghadapi kesukaran dalam pengambilan pekerja memandangkan aeroangkasa merupakan industri khusus dan pekerja dengan kemahiran tersebut adalah terhad. Ramai pendaatang baharu dalam pasaran pekerjaan lebih berminat untuk meneruskan kerjaya dalam bidang IT selari dengan peralihan global ke arah teknologi dan pendigitalan. Mujurlah kini terdapat banyak institusi yang menyediakan pendidikan dan latihan berkaitan penerbangan, maka ini membantu mengurangkan jurang penawaran dan permintaan pekerja”.



Cabaran lain yang dihadapi oleh syarikat pada peringkat awal adalah membina kesedaran jenama. Lim menjelaskan, “Persaingan adalah sukar apabila kita berada dalam pasaran khusus dengan lebih daripada 240 syarikat berkaitan aeroangkasa merangkumi syarikat multinasional dan firma tempatan. Bagi pendaatang baharu seperti kami, membina kesedaran jenama adalah sukar pada peringkat awal, terutamanya dengan pelbagai syarikat terkemuka. Promosi dilakukan terutamanya melalui laman web kami dan penyertaan dalam pameran perdagangan bagi mewujudkan kesedaran jenama. Promosi dari mulut ke mulut oleh pelanggan yang berpuas hati terus menjadi bantuan terbesar untuk kami”.

Beliau menambah, “pada dasarnya, faktor utama yang membolehkan syarikat mencapai kejayaan dalam aeroangkasa adalah komitmen penuh daripada pasukan kami untuk memberi kesan yang bermakna dalam perniagaan ini. Kami telah membina hubungan yang baik dengan pelanggan dan mendapat kepercayaan mereka dengan menyediakan produk yang berkualiti. Kami bekerja rapat dengan pelanggan untuk mengenal pasti dan memahami jurang mereka. Dari situ, kami membangunkan hala tuju teknologi untuk membantu mereka merapatkan jurang tersebut. Dan kami dapat melakukan ini untuk kepuasan pelanggan, terima kasih kepada pasukan kami yang dipacu inovasi.”

Pandemik COVID-19 telah menyebabkan penurunan dalam tempahan dan memperlambatkan pertumbuhan industri susulan pemberhentian perjalanan udara bagi kebanyakan tempat di dunia dan penurunan dalam pembinaan pesawat baharu. Lim berkata pemain industri tempatan, seperti mereka yang lain di seluruh dunia, telah membuat pelaburan modal berdasarkan kadar pembinaan pesawat sebelum

pandemik. Dengan kemerosotan dalam perniagaan yang disebabkan oleh pandemik, syarikat menghadapi cabaran kewangan seperti aliran tunai operasi. Beliau bersyukur dengan pakej bantuan kewangan Kerajaan seperti moratorium yang telah meringankan beban pembayaran semula pinjaman buat sementara waktu dan membolehkan perniagaan memperuntukkan semula dana bagi operasi harian susulan kesannya ke atas jualan perniagaan ketika itu.

“Pasukan kami merupakan faktor utama dalam membantu kami mengharungi cabaran pandemik. Sokongan padu daripada ahli pasukan yang sentiasa mencari penyelesaian untuk mengurangkan kos dan menjadikan operasi kami lebih cermat telah membantu syarikat untuk terus bertahan pada masa yang tidak menentu ini”. Syarikat ini dibiayai sebahagian besarnya melalui dana dalaman oleh syarikat induk, Micron Concept Engineering, bersama-sama dengan bantuan Kerajaan dalam bentuk geran teknologi baharu daripada MIDA dan SME Corp. Malaysia.

Lim mencadangkan, salah satu cara Kerajaan dapat membantu PMKS adalah dengan mewujudkan kemudahan perdagangan bagi firma yang berurusan dengan pembekal antarabangsa mengikut syarat pembayaran tunai semasa penghantaran (*cash-on-delivery*). Kemudahan ini akan meringankan beban kewangan PMKS yang bergelut dengan cabaran aliran tunai dengan ketara. Di samping itu, beliau menambah bahawa PMKS harus melihat cara yang lebih inovatif untuk mendorong kos pembuatan yang lebih rendah seterusnya kekal berdaya saing pada peringkat global.