

# KANDUNGAN

002	Perutusan YAB Perdana Menteri
	<b>Seksyen I</b>
	Penilaian Ekonomi
006	Bab 1: Ekonomi Malaysia
015	Bab 2: Perkembangan dan Prospek PKS <ul style="list-style-type: none"><li>• Artikel Khas: Kaji Selidik PKS pada Tahun 2016 dan 2017</li></ul>
	<b>Seksyen II</b>
	Dasar dan Program Pembangunan PKS
046	Bab 3: Dasar berkaitan Pembangunan PKS dan Keusahawanan
060	Bab 4: Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2016
068	Bab 5: Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2017 <ul style="list-style-type: none"><li>• Rencana Khas: Program TUBE Mega – Memperkasakan Keusahawanan Belia ke arah TN50</li></ul>
080	Bab 6: Akses kepada Kewangan <ul style="list-style-type: none"><li>• Artikel Khas: Pasaran <i>Leading Entrepreneur Accelerator Platform</i> (LEAP)</li></ul>
	<b>Seksyen III</b>
	Sorotan Khas
102	• Penjajaran PKS kepada Megatrend
111	• Banci Ekonomi 2016: Profil PKS
	<b>Seksyen IV</b>
126	Kisah Kejayaan
	<b>Lampiran</b>
144	Lampiran 1: Statistik Utama berkaitan PKS
146	Lampiran 2: Senarai Program Terpilih pada Tahun 2017
154	Lampiran 3: Glosari Singkatan
159	Lampiran 4: Definisi PKS



# PERUTUSAN

## YAB Perdana Menteri

Kerajaan terus komited terhadap pembangunan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) yang berdaya saing dan berdaya tahan sebagai strategi ekonomi utama negara. Berdasarkan Banci Ekonomi 2016, PKS kini membentuk 98.5% atau 907,065 pertubuhan perniagaan di Malaysia. Pada tahun 2016, PKS menyumbang sebanyak 36.6% kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) dan 18.6% kepada eksport negara, sementara menyediakan 65.3% jumlah guna tenaga. Menjelang tahun 2020, Malaysia menyasar untuk meningkatkan sumbangan PKS terhadap KDNK kepada 41% dan sumbangan terhadap eksport negara kepada 23%. Oleh itu, amat penting bagi PKS untuk meningkatkan usaha mereka supaya kekal menjadi pemacu utama pertumbuhan ekonomi Malaysia.



Berlatarkan cabaran dari luar dan dalam negeri, PKS terus mengatasi ekonomi keseluruhan, dengan pertumbuhan KDNK PKS sebanyak 5.2% pada tahun 2016 yang disokong oleh permintaan dalam negeri yang kukuh, dipacu oleh penggunaan dan pelaburan serta aktiviti pelancongan. Pada tahun 2017, PKS dijangka mencatat pertumbuhan yang lebih tinggi daripada unjuran pertumbuhan sebelum ini iaitu antara 5.5% - 6.0%, berikutan prestasi pertumbuhan ekonomi Malaysia yang kukuh iaitu 5.7% pada separuh pertama tahun 2017, manakala KDNK keseluruhan dijangka berkembang melebihi 4.8% pada tahun 2017. Jangkaan pertumbuhan yang lebih tinggi akan didorong oleh permintaan dalam negeri dan peningkatan pertumbuhan global yang lebih kukuh daripada jangkaan. Meskipun terdapat perkembangan positif, PKS akan terus dibantu oleh Kerajaan dalam menghadapi cabaran, terutamanya dalam mengakses pembiayaan, meningkatkan produktiviti dan meningkatkan pemacuan ke arah ekonomi digital.

Landskap ekonomi global berubah pada kadar yang tidak pernah berlaku sebelum ini. Kita berada di tengah-tengah revolusi teknologi yang akan membentuk ekonomi, model perniagaan dan proses masa hadapan yang akan memberi impak kepada cara bekerja dan gaya hidup. Revolusi Perindustrian Ke-4 atau IR 4.0 akan membawa teknologi yang akan mengubah dunia perniagaan masa kini. IR 4.0 merupakan konsep revolusioner yang memfokuskan kepada automasi dan digitalisasi untuk beralih kepada pembuatan pintar menerusi penerapan teknologi bersepadu yang berkomunikasi dan berinteraksi antara satu sama lain. PKS berada di tengah-tengah revolusi teknologi ini dan oleh itu, adalah penting untuk mereka bersedia menghadapi perniagaan masa hadapan jika ingin terus kekal relevan.

Peluang yang dibawa oleh digitalisasi dan teknologi baharu tidak seharusnya dipandang remeh. PKS perlu sejajar dengan Megatrend dan IR 4.0 sekiranya mereka ingin membentuk masa hadapan yang berjaya, sesuai dengan tema Laporan Tahunan PKS tahun ini. Walaupun pelbagai cabaran baharu menyelubungi lingkungan perniagaan, ia juga boleh membuka sempadan dan peluang baharu kepada PKS sekiranya mereka ingin mengubah model perniagaan mereka kepada trend global. Peningkatan besar yang dicapai dalam pelbagai bidang teknologi dan inovasi adalah pengubah signifikan *game changer* untuk perniagaan dan negara secara keseluruhannya.



Menyedari akan kompetensi teknologi sebagai langkah ke hadapan, Kerajaan semakin memberikan penekanan terhadap penerapan inovasi dan teknologi oleh PKS. Sebagai contoh, pada tahun 2016, Kerajaan terus memberi tumpuan terhadap Program Berimpak Tinggi (HIP) di bawah Pelan Induk PKS (2012 - 2020), seperti HIP 2: Platform Pengkomersialan Teknologi iaitu sejumlah 125 projek telah diluluskan untuk bantuan bersepadu dan 22 inovasi dikomersialkan. Di bawah HIP 6: Inovasi Inklusif, 15 inovasi sedia untuk penyerapan dan akan memberi manfaat kepada 620 orang dalam 12 komuniti.

Selama ini, Kerajaan tetap teguh dalam memberikan komitmen untuk membangunkan PKS. Pada tahun 2016, dana berjumlah RM5.77 bilion telah disediakan bagi melaksanakan 133 program untuk membantu 515,429 penerima manfaat PKS. Bagi tahun 2017, sejumlah 148 program bagi membantu 66,410 penerima manfaat PKS telah dilaksanakan menerusi peruntukan bernilai RM2.50 bilion. Memandangkan akses kepada pembiayaan merupakan cabaran kepada PKS, langkah radikal telah diambil oleh Bursa Malaysia untuk melancarkan Pasaran *Leading Entrepreneur Accelerator Platform* (LEAP) pada Julai 2017, iaitu sebuah pasaran persendirian yang ditadbir oleh peraturan yang lebih ringkas untuk PKS. Menerusi Pasaran LEAP, PKS dengan potensi pertumbuhan yang besar kini mempunyai wadah lain untuk mendapatkan modal.

Satu lagi pembaharuan utama yang bertujuan menjadikan Malaysia sebagai sebuah negara yang mesra perniagaan adalah penggubalan Akta Syarikat 2016 kerana Kerajaan menyasarkan untuk mengurangkan beban kawal selia ke tahap minimum. Akta ini menggunakan pakai prinsip peringkasan, komprehensif dan fleksibiliti bagi mewujudkan rangka kerja perundangan korporat yang bersepadu yang menjadikannya lebih mudah untuk menubuhkan dan mengendalikan perniagaan di negara ini dan pada masa yang sama meletakkan Malaysia sejajar dengan standard antarabangsa dalam menjalankan perniagaan. Sebagai tambahan, seperti yang kita sedia maklum, Kerajaan telah melancarkan Blueprint Produktiviti Malaysia pada Mei tahun ini yang menumpukan kepada peningkatan produktiviti pada peringkat nasional, sektor dan perusahaan, termasuk PKS.

Sekali lagi, PKS Malaysia telah menunjukkan daya tahan mereka dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi. Melangkah ke hadapan, Kerajaan komited sepenuhnya untuk meningkatkan produktiviti negara dan melengkapkan PKS supaya sejajar dengan Megatrend dan IR 4.0. Pengenalan Blueprint Produktiviti Malaysia, bersama-sama dengan pengenalan Zon Perdagangan Bebas Digital (DFTZ) serta inisiatif baharu oleh Kementerian dan agensi yang dipelopori dan diselaraskan oleh SME Corp. Malaysia akan memastikan transisi yang lancar bagi PKS ke arah produktiviti yang lebih tinggi serta peningkatan sumbangan dalam ekonomi digital.

Memandangkan para peneraju perniagaan perlu mengemudi persekitaran global dan saling berhubung yang semakin kompleks dan sukar diramalkan, adalah penting untuk PKS sebagai tulang belakang ekonomi untuk menjadi tangkas secara strategik bagi disesuaikan dan mencari jalan baharu untuk berkembang. IR 4.0 harus berada dalam agenda PKS sekiranya mereka ingin merebut peluang besar yang dibawa bersamanya. Saya yakin PKS mempunyai keupayaan untuk mengharungi gelombang baharu perubahan teknologi yang melanda seluruh dunia, dan bersedia untuk menghadapi peluang, ancaman, risiko serta halangan dan akhirnya muncul lebih kukuh daripada sebelumnya.



**DATO' SRI MOHD NAJIB**

Pengerusi Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan  
September 2017







# SEKSYEN I

## PENILAIAN EKONOMI

Bab 1: Ekonomi Malaysia

Bab 2: Perkembangan dan Prospek PKS

- Artikel Khas: Kaji Selidik PKS pada Tahun 2016 dan 2017

006

015

# Ekonomi Malaysia

**D**alam keadaan ketidaktentuan ekonomi dunia yang berterusan, kadar pertumbuhan global untuk tahun 2016 adalah yang paling rendah sejak Krisis Kewangan Global. Walau bagaimanapun, berlatarkan rintangan dari luar dan dalam negeri, ekonomi Malaysia mencatat pertumbuhan Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) benar yang menggalakkan sebanyak 4.2% pada tahun 2016 (2015: 5.0%). Pertumbuhan sederhana ini disokong oleh permintaan dalam negeri terutamanya oleh perbelanjaan sektor swasta. Berikutan pertumbuhan yang kukuh pada separuh pertama tahun 2017 pada 5.7%, pertumbuhan KDNK Malaysia dijangka berkembang melebihi 4.8% pada tahun 2017, lebih tinggi daripada unjuran pertumbuhan rasmi sebelum ini iaitu antara 4.3 - 4.8%. Pertumbuhan ini juga akan disokong oleh pemulihan global yang lebih mantap dan kesan limpahan positif kepada ekonomi dalam negeri.

Permintaan dalam negeri akan terus menjadi pemacu utama pertumbuhan, disokong terutamanya oleh perbelanjaan sektor swasta. Komitmen Kerajaan terhadap konsolidasi fiskal, pelaksanaan projek infrastruktur utama yang berterusan, asas makroekonomi yang kukuh dan jangkaan pemulihan pertumbuhan eksport selaras dengan peningkatan pertumbuhan global merupakan elemen utama bagi mendorong negara bergerak ke arah pertumbuhan yang mampan.



## PRESTASI PADA TAHUN 2016

Meskipun persekitaran ekonomi yang mencabar, ekonomi Malaysia terus mencatat pertumbuhan yang menggalakkan iaitu sebanyak 4.2% pada tahun 2016 (2015: 5.0%), sebahagian besarnya disokong oleh perkembangan permintaan dalam negeri yang berterusan.

**Penggunaan swasta** adalah pemacu utama yang menjadi tunjang kepada prestasi ekonomi pada tahun 2016. Pertumbuhan upah dan guna tenaga serta langkah-langkah Kerajaan telah menyokong pasaran dalam negeri, manakala kenaikan gaji minimum pada bulan Julai 2016 dan gaji penjawat awam pada separuh kedua menyebabkan pertumbuhan upah yang lebih tinggi. Kerajaan juga telah memperkenalkan langkah untuk mendorong perbelanjaan isi rumah dalam bentuk pengurangan caruman bahagian pekerja kepada Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) (daripada 11% kepada 8% dalam tempoh Mac 2016 hingga Disember 2017), bayaran Bantuan Rakyat 1Malaysia (BR1M) yang lebih tinggi dan pelepasan cukai khas sebanyak RM2,000 kepada pembayar cukai individu.

**Pelaburan swasta** menjadi lebih sederhana pada 4.3% pada tahun 2016 (2015: 6.3%) berikutan firma membuat penyesuaian kepada persekitaran pasaran yang mencabar kerana keuntungan dan sentimen perniagaan kekal lemah.

Pertumbuhan **penggunaan awam** meningkat dengan sederhana sebanyak 0.9% (2015: 4.4%) disebabkan perbelanjaan yang lebih rendah untuk bekalan dan perkhidmatan berikutan usaha Kerajaan untuk merasionalisasikan perbelanjaan pada awal tahun 2016 disebabkan harga minyak mentah yang rendah mengakibatkan hasil berkaitan petroleum menjadi lebih rendah.

**Pelaburan awam** terus menyokong pertumbuhan ekonomi terutamanya dalam membangunkan infrastruktur pengangkutan, meningkatkan kemajuan industri, menambah baik kemudahan awam serta mempercepatkan pembangunan pertanian dan luar bandar yang lebih cepat.

**Jadual 1.1:** KDNK Benar mengikut Perbelanjaan (harga malar tahun 2010)

	2015	2016 <sup>p</sup>	1H 2017 <sup>p</sup>	2017 <sup>a</sup>
	Pertumbuhan tahunan (%)			
Permintaan Dalam Negeri <sup>1</sup>	5.1	4.3	6.7	4.4
Perbelanjaan Sektor Swasta				
Penggunaan	6.0	6.0	6.9	6.0
Pelaburan	6.3	4.3	10.0	4.1
Perbelanjaan Sektor Awam				
Penggunaan	4.4	0.9	5.3	-0.2
Pelaburan	-1.1	-0.5	-0.9	1.5
Eksport bersih barangan dan perkhidmatan	-3.7	1.5	-6.7	5.3
Eksport	0.3	1.1	9.7	2.2
Import	0.8	1.1	11.8	1.8
<b>KDNK Benar</b>	<b>5.0</b>	<b>4.2</b>	<b>5.7</b>	<b>4.3 ~ 4.8</b>

<sup>1</sup>Tidak termasuk stok, <sup>p</sup>: permulaan, <sup>a</sup>: anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2016

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia



Dari **segi penawaran**, semua sektor ekonomi utama, kecuali sektor pertanian, mencatat perkembangan pada tahun 2016. Sektor perkhidmatan berkembang sebanyak 5.6% pada tahun 2016 (2015: 5.1%) susulan permintaan yang berterusan dalam sektor berkaitan pengguna manakala sektor lain berkembang secara lebih sederhana. Sektor pertanian menguncup berikutan penurunan pengeluaran minyak sawit mentah kerana hasilnya terjejas akibat fenomena cuaca El Niño.

Meskipun keadaan pasaran pekerja pada umumnya kekal stabil, kadar pengangguran meningkat lebih tinggi kepada 3.5% pada tahun 2016 (2015: 3.1%), disebabkan kurangnya peluang pekerjaan yang diwujudkan berikutan majikan kini lebih berhati-hati dan mengelak daripada menambah tenaga kerja masing-masing dengan terlalu cepat dalam keadaan pertumbuhan ekonomi yang lebih sederhana.

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

	2015	2016 <sup>p</sup>	1H 2017 <sup>p</sup>	2017 <sup>a</sup>
	Pertumbuhan tahunan (%)			
Pertanian	1.3	-5.1	7.1	4.0
Perlombongan & Pengkuarian	5.3	2.2	0.9	2.7
Pembuatan	4.9	4.4	5.8	4.3
Pembinaan	8.2	7.4	7.4	8.0
Perkhidmatan	5.1	5.6	6.1	4.9
<b>KDNK Benar</b>	<b>5.0</b>	<b>4.2</b>	<b>5.7</b>	<b>4.3 ~ 4.8</b>

*p: permulaan, a: anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2016*

*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*

**Inflasi keseluruhan** kekal pada kadar 2.1% pada tahun 2016 (2015: 2.1%). Kadar inflasi didorong oleh beberapa pelarasan harga ditadbir seperti pengurangan rebat tarif elektrik dan minyak masak serta kenaikan harga makanan segar disebabkan oleh fenomena cuaca El Niño. Inflasi keseluruhan juga tidak menentu sepanjang tahun disebabkan oleh faktor global luaran.

**Jadual 1.3:** Kadar Inflasi dan Pengangguran

	2015	2016 <sup>p</sup>	2017 <sup>a</sup>
	Pertumbuhan tahunan (%)		
<b>Inflasi</b>			
Indeks Harga Pengguna (2010 = 100)	2.1	2.1	3.0 ~ 4.0
Indeks Harga Pengeluar (2010 = 100)	-7.4	-1.1	-
Pengangguran	3.1	3.5	3.6 ~ 3.8

*p: permulaan, a: anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2016*

*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*





**Jadual 1.4:** Imbangan Pembayaran

	2015	2016 <sup>p</sup>	2017 <sup>a</sup>
	RM bilion		
Akaun Semasa	34.7	25.2	17.4
% PNK	3.1	2.1	1.0 ~ 2.0
Barangan	109.6	101.2	98.4
Eksport Barangan	685.4	686.0	723.4
Eksport Kasar (perubahan tahunan, %)	1.6	1.1	5.5
Import Barangan	575.8	584.8	625.1
Import Kasar (perubahan tahunan, %)	0.4	1.9	6.4
Perkhidmatan	-21.0	-22.6	-24.0
Pendapatan Primer	-32.0	-34.7	-36.3
Pendapatan Sekunder	-21.9	-18.7	-20.7
<b>Akaun Kewangan</b>	<b>-50.9</b>	<b>-4.2</b>	<b>-</b>
Pelaburan Langsung	4.8	17.9	-
Aset	-37.2	-34.3	-
Liabiliti	41.9	52.2	-
Pelaburan Portfolio	-28.2	-19.7	-
Aset	-9.1	-15.0	-
Liabiliti	-19.1	-4.7	-
Derivatif Kewangan	-0.7	-0.8	-
Pelaburan Lain	-26.8	-1.7	-
<b>Kesilapan dan Ketinggalan Bersih</b>	<b>21.1</b>	<b>-6.3</b>	<b>-</b>
Imbangan Keseluruhan (penambahan + / pengurangan -)	3.8	14.8	-
Rizab Antarabangsa BNM Bersih	409.1	423.9	-
Rizab Antarabangsa BNM Bersih (USD bilion)	95.3	94.5	-
Rizab sebagai Bilangan Bulan Import Tertanggung	8.4	8.7	-

*p: permulaan, a: anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2016*

*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*

**Sektor luaran** Malaysia kekal berdaya tahan pada tahun 2016 meskipun terdapat kejatuhan ketara pada harga komoditi baru-baru ini. Imbangan perdagangan Malaysia kekal kukuh dalam kedudukan lebih walaupun telah mengecil. Lebih akaun semasa yang mengecil mencerminkan lebih perdagangan yang lebih rendah dan defisit struktur yang berterusan dalam akaun perkhidmatan dan pendapatan. Ini menunjukkan bahawa pentingnya usaha untuk mempercepat langkah-langkah pembaharuan struktur bagi menggalakkan kepelbagaian dan daya saing perdagangan dan pelaburan.



## PROSPEK PADA TAHUN 2017

Pada tahun 2017, aktiviti ekonomi global dijangka berkembang pada kadar yang lebih pesat. Keadaan ini disokong oleh pertumbuhan permintaan dalam negeri di beberapa ekonomi maju dan ekonomi sedang pesat membangun serta jangkauan pemulihan dalam aktiviti perdagangan di rantau sedang pesat membangun.

Menurut **World Economic Outlook (WEO) Update terkini, Julai 2017 oleh Tabung Kewangan Antarabangsa (International Monetary Fund, IMF)**, unjuran peningkatan dalam **pertumbuhan global** kekal sejajar dengan pemulihan kitaran yang berterusan. IMF telah menaikkan sasaran bagi Jepun dan ekonomi utama di Eropah seperti Jerman, Perancis, Itali dan Sepanyol serta ekonomi sedang pesat membangun dan ekonomi membangun yang besar seperti Brazil, China dan Mexico bagi mencerminkan prestasi yang lebih kukuh daripada jangkauan pada suku pertama tahun 2017. Petunjuk berfrekuensi tinggi bagi suku kedua tahun 2017 juga menunjukkan tanda-tanda pengukuhan aktiviti global yang berterusan. Secara khusus, perdagangan global pada tahun 2017 diunjurkan lebih tinggi daripada tahun 2015 dan 2016. Pertumbuhan dunia dijangka meningkat daripada 3.2% pada tahun 2016 kepada 3.5% pada tahun 2017 dan 3.6% pada tahun 2018, mengekalkan unjuran IMF dalam WEO, April 2017.

Meskipun **risiko** bagi unjuran pertumbuhan global adalah seimbang dalam jangka masa terdekat, pertumbuhan cenderung kepada **risiko pertumbuhan yang lebih rendah** bagi jangka masa sederhana. Bagi risiko pertumbuhan yang lebih tinggi, peningkatan aktiviti di kawasan euro dengan sentimen pasaran yang menggalakkan dan risiko politik yang berkurangan mampu mengukuhkan pertumbuhan dan menjadi lebih berdaya tahan daripada jangkauan semasa. Bagi pertumbuhan yang lebih rendah, ketidakpastian yang berpanjangan bagi hala tuju dasar atau kejutan lain boleh menyebabkan penyelarasan dalam penilaian pasaran, terutamanya bagi ekuiti selain meningkatkan tahap ketidakpastian. Ini seterusnya boleh menjejaskan perbelanjaan dan keyakinan secara umum, terutamanya di negara yang mempunyai kelemahan kewangan yang tinggi. Harga komoditi yang lebih rendah akan meningkatkan tekanan terhadap makroekonomi dan merumitkan keperluan pelarasan dalam kalangan negara pengeksporth komoditi. Risiko pertumbuhan yang lebih rendah lain yang menjejaskan keteguhan dan ketahanan bagi pemulihan termasuk faktor bukan ekonomi seperti ketegangan geopolitik yang semakin meningkat, pergolakan politik dalam negeri dan kejutan yang timbul akibat tadbir urus yang lemah dan rasuah.



**Jadual 1.5: World Economic Outlook (WEO) Update, Julai 2017 oleh IMF**

	2016 <sup>p</sup>	2017 <sup>a</sup>	2018 <sup>r</sup>
<b>Output Dunia</b>	<b>3.2</b>	<b>3.5</b>	<b>3.6</b>
<b>Ekonomi Maju</b>	<b>1.7</b>	<b>2.0</b>	<b>1.9</b>
Amerika Syarikat	1.6	2.1	2.1
Kawasan Euro	1.8	1.9	1.7
Jepun	1.0	1.3	0.6
United Kingdom	1.8	1.7	1.5
<b>Ekonomi Sedang Pesat Membangun dan Ekonomi Membangun</b>	<b>4.3</b>	<b>4.6</b>	<b>4.8</b>
Asia Sedang Pesat Membangun dan Asia Membangun *	6.4	6.5	6.5
China	6.7	6.7	6.4
India	7.1	7.2	7.7
ASEAN-5 **	4.9	5.1	5.2
Eropah Sedang Pesat Membangun dan Eropah Membangun	3.0	3.5	3.2
Amerika Latin dan Caribbean	-1.0	1.0	1.9
Timur Tengah, Afrika Utara, Afghanistan dan Pakistan	5.0	2.6	3.3
<b>Jumlah Perdagangan Dunia (barangan dan perkhidmatan)</b>	<b>2.3</b>	<b>4.0</b>	<b>3.9</b>

*p: permulaan, a: anggaran, r: ramalan*

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

\*\* Indonesia, Malaysia, Filipina, Thailand & Vietnam

Sumber: World Economic Outlook Update, Julai 2017 oleh IMF

Sementara itu, bagi prospek **ekonomi Malaysia** pada tahun 2017, **permintaan dalam negeri** akan kekal menjadi pemacu utama pertumbuhan, disokong terutamanya oleh aktiviti sektor swasta. **Penggunaan swasta** dijangka berkembang sebanyak 6.0% pada tahun 2017, disokong oleh pasaran pekerja yang stabil, pertumbuhan berterusan dalam upah dan peningkatan pendapatan boleh guna isi rumah disebabkan oleh pelbagai langkah Kerajaan termasuk kenaikan amaun pindahan tunai BR1M, pengurangan caruman bahagian pekerja kepada KWSP daripada 11% kepada 8% sehingga Disember 2017 serta bantuan khas kepada semua penjawat awam (RM500) dan pesara (RM250). Harga komoditi yang lebih tinggi juga dijangka dapat meningkatkan pendapatan, khususnya isi rumah luar bandar. Aktiviti pelancongan dijangka terus meningkat dengan ketibaan lebih ramai pelancong dan perbelanjaan dari negara China dan India, berikutan program eVisa serta usaha promosi besar-besaran yang mensasarkan sektor tertentu, seperti pelancongan perubatan, kesihatan dan sukan.



**Pelaburan swasta** dijangka berkembang pada kadar sederhana iaitu sebanyak 4.1% pada tahun 2017 berikutan sentimen perniagaan yang terus berhati-hati dalam persekitaran ekonomi yang terus tidak menentu. Namun begitu, aktiviti pelaburan swasta akan terus disokong oleh perbelanjaan modal yang lebih tinggi dalam industri berorientasikan eksport serta pelaksanaan projek sedia ada dan yang baharu, terutamanya dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan. Pengembangan kapasiti yang berterusan dalam industri berorientasikan dalam negeri seperti subsektor telekomunikasi dan hartanah terus menyokong sektor perkhidmatan. Seiring dengan pertumbuhan global yang semakin beransur pulih, pelaburan dalam sektor pembuatan dijangka akan didorong terutamanya oleh industri berorientasikan eksport seperti subsektor elektrik & elektronik dan subsektor berasaskan sumber.

Dengan komitmen Kerajaan yang berterusan terhadap konsolidasi fiskal, pertumbuhan **penggunaan awam** dijangka menguncup sedikit iaitu sebanyak 0.2% pada tahun 2017. Perbelanjaan yang lebih berhemat untuk bekalan dan perkhidmatan dijangka menjejaskan pertumbuhan keseluruhan walaupun emolumen akan terus berkembang. Sementara itu, **pelaburan awam** dijangka berkembang sebanyak 1.5%, didorong oleh perbelanjaan modal yang lebih tinggi oleh Kerajaan dan syarikat awam. Ini juga mencerminkan pelaksanaan projek infrastruktur utama yang sedang dilaksanakan berterusan dalam pelbagai sektor, termasuk subsektor utiliti dan pengangkutan serta sektor minyak dan gas hiliran.

Dari **segi penawaran**, kesemua sektor ekonomi utama dijangka mencatat pertumbuhan positif pada tahun 2017 dengan penyumbang utama kepada pertumbuhan adalah daripada sektor perkhidmatan dan pembuatan manakala sektor pembinaan juga akan berkembang pada kadar yang lebih pesat. Sementara itu, pertumbuhan sektor pertanian dijangka meningkat berikutan pemulihan kadar hasil pertanian daripada fenomena cuaca El Niño. Sektor perlombongan diunjurkan meningkat susulan pengeluaran gas asli yang lebih tinggi dengan pembukaan medan minyak baharu Malikai.

Walaupun persekitaran global terus tidak menentu, Malaysia dijangka kekal berdaya tahan terhadap **sektor luaran**. Berikutan perdagangan global, harga komoditi dan permintaan dalam negeri yang semakin beransur pulih, eksport dan import bersih bagi barangan dan perkhidmatan dijangka terus kukuh dan menyokong pertumbuhan KDNK benar pada tahun 2017. Namun begitu, pertumbuhan import diunjurkan terus mengatasi pertumbuhan eksport, menghasilkan lebihan perdagangan yang lebih rendah. **Akaun perkhidmatan** diunjurkan mencatat defisit yang lebih besar selaras dengan peningkatan aktiviti perdagangan dan aktiviti pelaburan yang bertambah baik. Secara keseluruhannya, **akaun semasa** dijangka mencatat lebihan antara 1.0 - 2.0% daripada Pendapatan Negara Kasar (PNK) pada tahun 2017.

**Inflasi keseluruhan** diunjurkan meningkat kepada purata antara 3.0 - 4.0% pada tahun 2017, disebabkan terutamanya oleh prospek harga komoditi dan tenaga global yang lebih tinggi serta kesan penyusutan kadar pertukaran ringgit. Faktor yang didorong oleh kos ini dijangka tidak menyebabkan kesan limpahan yang besar kepada trend harga yang lebih meluas memandangkan keadaan permintaan dalam negeri adalah stabil.



Secara keseluruhan, ekonomi Malaysia diunjurkan berkembang pada kadar yang stabil dengan pengukuhan berterusan dalam pertumbuhan global. Pertumbuhan KDNK Malaysia dijangka berkembang **melebihi 4.8% pada tahun 2017**, lebih tinggi daripada **unjuran pertumbuhan rasmi sebelum ini** iaitu antara **4.3 - 4.8%** berikutan pertumbuhan kukuh pada separuh pertama tahun 2017 pada 5.7%. Prospek pertumbuhan akan terus dipacu oleh permintaan dalam negeri dengan rangsangan daripada eksport, pertumbuhan upah dan guna tenaga yang stabil, pelaksanaan projek infrastruktur yang giat dijalankan serta permintaan luaran yang berterusan daripada rakan perdagangan utama. Begitu juga dalam *World Economic Outlook Update* terkini pada Julai 2017, IMF turut membuat semakan menaik terhadap unjuran pertumbuhan KDNK Malaysia bagi tahun 2017 kepada 4.8% daripada 4.5% disebabkan prestasi ekonomi yang lebih kukuh daripada jangkauan serta dasar monetari dan fiskal yang menggalakkan.

**Jadual 1.6:** Unjuran Pertumbuhan KDNK Benar Malaysia, (%)

	2015	2016 <sup>p</sup>	2017 <sup>a</sup>	2018 <sup>r</sup>
	Pertumbuhan tahunan, %			
BNM <sup>1</sup> (unjuran rasmi)	5.0	4.2	> 4.8	-
IMF <sup>2</sup>	5.0	4.2	4.8	4.8
Konsensus Penganalisis <sup>3</sup>	5.0	4.2	5.4	4.9

*p: permulaan, a: anggaran, r: ramalan*

Sumber:

<sup>1</sup>Siaran Media KDNK Suku Kedua oleh Bank Negara Malaysia (BNM), 18 Ogos 2017

<sup>2</sup>World Economic Outlook Update, Julai 2017 oleh IMF

<sup>3</sup>Asia Pacific Consensus Forecasts, September 2017

“ Pertumbuhan KDNK Malaysia dijangka berkembang melebihi 4.8% pada tahun 2017, lebih tinggi daripada unjuran pertumbuhan rasmi sebelum ini iaitu antara 4.3 - 4.8% berikutan pertumbuhan kukuh pada separuh pertama tahun 2017 pada 5.7% ”



Sementara itu, **dasar monetari** pada tahun 2017 akan terus memastikan pendirian dasar yang konsisten dengan usaha untuk mengekalkan ekonomi pada landasan pertumbuhan yang mantap dalam keadaan harga yang stabil. Ekonomi akan berhadapan dengan cabaran inflasi yang lebih tinggi, aliran modal yang tidak menentu dan ketidakpastian yang berlarutan dalam persekitaran ekonomi dan kewangan global walaupun pertumbuhan dijangka meningkat berikutan prestasi faktor luaran yang bertambah baik. Dasar monetari juga akan terus mengambil kira risiko ketidakseimbangan kewangan yang tidak stabil walaupun sebahagian besar daripadanya telah dapat dibendung. Meskipun terdapat jangkaan bahawa beberapa tempoh ketidakpastian aliran modal akan berlaku, operasi monetari Bank Negara Malaysia akan terus memastikan bahawa mudah tunai (*liquidity*) dalam sistem kewangan dalam negeri kekal mencukupi untuk menyokong pasaran kewangan dalam negeri yang berfungsi dengan teratur. Fokus Jawatankuasa Dasar Monetari adalah terhadap usaha memastikan bahawa pendirian dasar monetari terus konsisten dengan matlamat pertumbuhan yang mampan dan inflasi yang stabil, dengan disokong oleh pengantaraan kewangan yang kukuh dalam ekonomi.

**Dasar fiskal** pada tahun 2017 akan tertumpu pada usaha untuk memperkukuh kedudukan fiskal Kerajaan, di samping memastikan sokongan yang berterusan terhadap pertumbuhan dalam negeri dan menggalakkan ekonomi yang inklusif. Usaha berterusan untuk memperkukuh kedudukan fiskal dalam persekitaran ekonomi dalam dan luar negeri yang mencabar mencerminkan komitmen Kerajaan terhadap pembaharuan fiskal selain menyedari tentang keperluan bagi memastikan wujudnya persekitaran yang menyokong pertumbuhan dalam ekonomi. Defisit fiskal Kerajaan Persekutuan dijangka terus mengecil kepada 3.0% daripada KDNK pada tahun 2017 (2016: -3.1%), disokong oleh pertumbuhan hasil yang mampan dan peningkatan yang sedikit dalam perbelanjaan mengurus. Susulan daripada langkah pembaharuan fiskal, Kerajaan berjaya mengawal pertumbuhan dalam perbelanjaan mengurus. Bahagian perbelanjaan mengurus sebagai peratusan daripada KDNK menurun kepada 17.1% pada tahun 2016 berbanding 18.8% pada tahun 2015. Kadar ini dijangka terus merosot kepada 16.2% berikutan usaha untuk mengurangkan perbelanjaan yang tidak kritikal untuk geran dan pindahan kepada badan berkanun serta rasionalisasi subsidi yang selanjutnya.

Dalam **Bajet 2017**, sumber fiskal telah diberikan keutamaan strategik dengan tumpuan terhadap projek infrastruktur yang mempunyai impak yang tinggi dan program untuk pembinaan kapasiti. Ini termasuk infrastruktur awam seperti lebuh raya dan landasan kereta api yang memperluas laluan penghubung antara kawasan bandar dan luar bandar. Pembangunan modal insan akan diperkukuh melalui penambahbaikan program peningkatan kemahiran dan latihan industri. Peningkatan kualiti tenaga mahir bagi memenuhi keperluan industri adalah kritikal untuk mempercepat kemajuan Malaysia ke arah mencapai status negara berpendapatan tinggi.



# Perkembangan dan Prospek PKS

**P**KS di Malaysia terus berkembang pada kadar yang lebih pesat daripada ekonomi keseluruhan, walaupun menghadapi persekitaran yang mencabar pada tahun 2016. PKS mencatatkan pertumbuhan Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) benar sebanyak 5.2% pada tahun ini, menyebabkan peningkatan sumbangan PKS kepada 36.6% daripada KDNK negara. Pertumbuhan KDNK PKS dicerminkan merentas semua sektor ekonomi utama, disokong terutamanya oleh aktiviti pelancongan dan permintaan dalam negeri yang kukuh, dipacu oleh kedua-dua aktiviti penggunaan dan pelaburan.

Pada tahun 2017, berikutan prestasi pertumbuhan ekonomi Malaysia yang kukuh sebanyak 5.7% pada separuh pertama 2017, ekonomi dijangka berkembang melebihi 4.8% pada tahun 2017, lebih tinggi daripada unjuran pertumbuhan rasmi sebelum ini iaitu antara 4.3 - 4.8%. Pertumbuhan KDNK PKS juga dijangka mencatat pertumbuhan yang lebih tinggi daripada unjuran pertumbuhan sebelum ini iaitu antara 5.5 - 6.0%.

Memandangkan prestasi PKS berkait rapat dengan permintaan dalam negeri dan aktiviti pelancongan, jangkaan mengenai peningkatan aktiviti penggunaan swasta dan aktiviti berkaitan pelancongan diramalkan akan meningkatkan prestasi pertumbuhan PKS dengan lebih kukuh pada tahun 2017.



## PEMBANGUNAN PKS DALAM EKONOMI MAJU DAN EKONOMI SEDANG PESAT MEMBANGUN

PKS merupakan pemain utama dalam ekonomi negara, menyumbang kepada pertumbuhan ekonomi di seluruh dunia. Kerjasama Ekonomi Asia-Pasifik (*Asia-Pacific Economic Cooperation*, APEC) melaporkan bahawa dalam kalangan ekonomi anggota APEC, 97.0% daripada pertumbuhan dan lebih 50.0% daripada guna tenaga terdiri daripada PKS. Sementara itu, menurut laporan oleh Pertubuhan Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, OECD) bertajuk 'Meningkatkan Sumbangan PKS dalam Ekonomi Global dan Digital', PKS memainkan peranan utama dalam ekonomi negara di seluruh dunia, menjana guna tenaga, nilai ditambah dan menyumbang kepada inovasi. Di samping itu, akses yang lebih baik kepada pasaran global dan rangkaian pengetahuan dapat mengukuhkan sumbangan PKS. Memandangkan kerajaan merentas ekonomi melaksanakan pertumbuhan inklusif, PKS perlu menjadi sebahagian penting daripada penyelesaian dengan mengguna pakai Megatrend terkini dalam pembangunan teknologi dan inovasi. Di samping itu, penyertaan PKS dalam rantai nilai global (*global value chains*, GVCs) mampu memberi peluang kepada sektor awam dan swasta untuk mencapai ekonomi ikut bidangan, memperluas bahagian pasaran dan meningkatkan produktiviti.

Tahun 2017 merupakan tahun pertama Kumpulan Kerja Perusahaan Kecil dan Sederhana (*Small and Medium Enterprises Working Group*, SMEWG) di bawah APEC melaksanakan Pelan Strategik SMEWG bagi tahun 2017 - 2020. Pelan ini merupakan hala tuju bagi menangani isu kritikal berkaitan pertumbuhan perusahaan mikro dan PKS di rantau APEC iaitu keusahawanan, inovasi dan ekonomi internet & digital; pembiayaan untuk pengembangan perniagaan dan pembangunan keupayaan; ekosistem perniagaan inklusif yang menyokong pertumbuhan PKS; dan akses kepada pasaran bagi PKS. Mengambil kira tema semasa iaitu 'Mewujudkan Dinamisme Baharu, Memupuk Masa Hadapan Bersama', APEC 2017 menekankan bahawa salah satu keutamaannya adalah untuk mengukuhkan daya saing dan inovasi PKS dalam era digital. Objektifnya adalah untuk meneruskan tumpuan bagi memudahkan penyertaan PKS dalam rantai nilai global, memudahkan persekitaran perniagaan mereka dalam era digital; serta menggalakkan syarikat di peringkat permulaan dan PKS yang berinovasi. Ini akan melibatkan kemajuan yang kukuh dalam meningkatkan keupayaan dan daya saing inovasi, termasuk pengkomersialan hak harta intelek, berusaha ke arah menjamin akses kepada pembiayaan dan pembinaan keupayaan, meningkatkan penyertaan PKS dalam ekonomi internet dan digital menerusi perdagangan elektronik, mengurangkan jurang teknologi, memperkukuh amalan perniagaan beretika bagi menyokong pertumbuhan PKS dan perdagangan merentas sempadan. Objektif utama adalah untuk mendorong peralihan secara progresif kepada pengeluaran yang lebih mampan, mesra alam dan hijau serta menyokong pengantarabangsa PKS, termasuk menerusi teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communications technology*, ICT).

Menerusi pelaksanaan Pelan Tindakan Strategik ASEAN bagi Pembangunan PKS 2016 - 2025 (*ASEAN Strategic Action Plan for SME Development*, SAPSMED 2016 - 2025), terdapat pelbagai projek yang diusahakan, antaranya adalah mesyuarat Rangkaian Dasar Serantau (*Regional Policy Network*, RPN) ASEAN-OECD Ke-5 bagi menggalakkan produktiviti, teknologi dan inovasi;





program pemindahan teknologi bagi PKS; kaji selidik ringkas mengenai skim jaminan kredit; kajian penyelidikan mengenai pendanaan masyarakat dan pembiayaan alternatif. Di bawah tema Pengerusi ASEAN 2017 iaitu, 'pertumbuhan yang inklusif dan dipacu inovasi' dan sebagai mengiktiraf PKS di ASEAN selaku pemacu pertumbuhan inklusif, pelbagai inisiatif seperti perniagaan inklusif bagi wanita dan keusahawanan muda telah diwujudkan. Inisiatif ini direka untuk meningkatkan ekosistem bagi pembangunan PKS dan menambah baik platform dasar bagi menggalakkan PKS untuk mengantarabangsa dan memanfaatkan peluang yang diwujudkan menerusi Komuniti Ekonomi ASEAN (*ASEAN Economic Community, AEC*). Pelengkap kepada inisiatif ini adalah pencapaian utama PKS pada tahun 2017 yang merangkumi pengeluaran buku panduan untuk PKS mengenai akses kepada sumber pembiayaan alternatif dan laporan bagi pembuat dasar untuk memudahkan pendanaan masyarakat berasaskan ekuiti. Kedua-dua inisiatif ini bertujuan untuk meningkatkan akses kepada pembiayaan bagi PKS.

## PRESTASI PKS DI MALAYSIA

### Tinjauan: Trend Pertumbuhan PKS bagi Tahun 2011 - 2016

Berdasarkan Banci Ekonomi 2016: Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana yang baru diterbitkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia (dipaparkan dalam Sorotan Khas pada muka surat 111), **PKS di Malaysia** merangkumi **98.5%** daripada jumlah pertumbuhan perniagaan. Majoriti perniagaan adalah dalam sektor perkhidmatan, terutamanya dalam perdagangan borong & runcit, diikuti dengan pembuatan, pembinaan, pertanian serta perlombongan & pengkuarian.

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

	Sumbangan PKS kepada KDNK			Pertumbuhan KDNK PKS
	2010 (% bahagian)	2016 (% bahagian)	Pertambahan / penurunan bahagian	CAGR <sup>1</sup> 2011-2016 (%)
<b>Keseluruhan<sup>2</sup></b>	<b>32.2</b>	<b>36.6</b>	<b>+4.4</b>	<b>6.5</b>
Pertanian	4.3	4.1	-0.2	2.2
Perlombongan & Pengkuarian	0.05	0.2	+0.15	9.1
Pembuatan	7.2	7.9	+0.7	6.4
Pembinaan	0.9	2.1	+1.2	10.2
Perkhidmatan	19.6	21.8	+2.2	7.0

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

<sup>2</sup>Jumlah nilai ditambah selepas mengambil kira duti import

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Sejak penubuhan Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK) pada tahun 2004, hasil pelaksanaan dasar dan pendekatan yang menyeluruh terhadap pembangunan PKS telah menunjukkan hasil terhadap prestasi PKS dengan pertumbuhan KDNK PKS secara konsisten mengatasi pertumbuhan KDNK keseluruhan. Bagi tempoh pertumbuhan **2011 - 2016, kadar pertumbuhan tahunan purata** bagi PKS adalah **6.5%**, lebih tinggi daripada pertumbuhan ekonomi keseluruhan purata iaitu sebanyak 5.1%. Ini telah menyebabkan sumbangan PKS kepada KDNK yang lebih tinggi daripada 32.2% pada tahun 2010 kepada **36.6% pada tahun 2016** (rujuk Jadual 2.1).

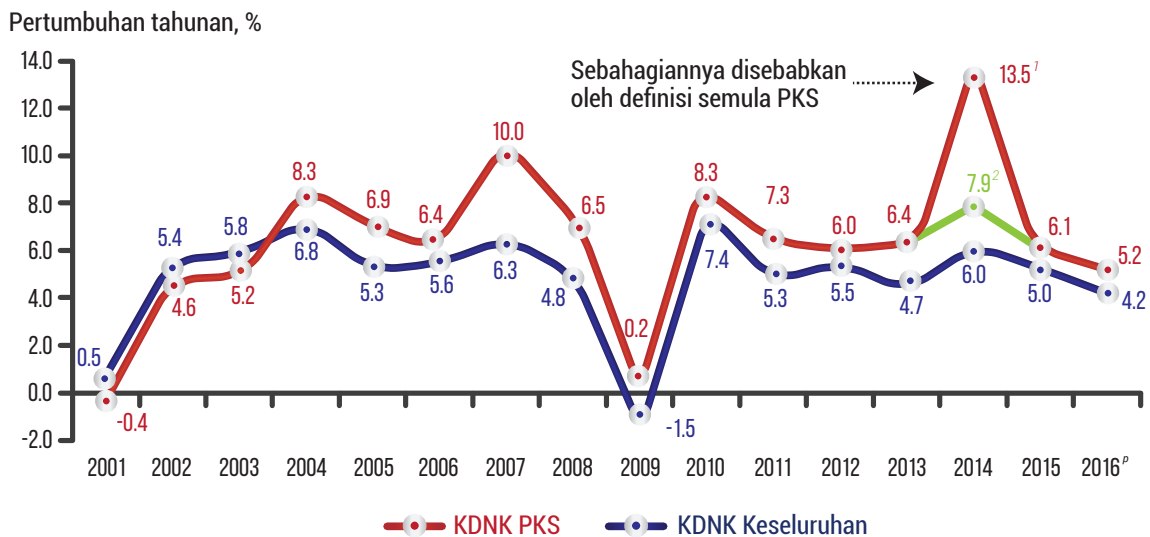
Dari segi prestasi mengikut sektor ekonomi utama, peningkatan bahagian PKS kepada KDNK sebahagian besarnya disumbangkan oleh sektor perkhidmatan dengan disokong oleh sektor pembinaan. Pertumbuhan KDNK PKS dalam sektor pembinaan dan perkhidmatan masing-masing berkembang pada kadar tahunan purata sebanyak 10.2% dan 7.0% dalam tempoh pertumbuhan 2011 - 2016, jauh lebih tinggi daripada pertumbuhan keseluruhan KDNK PKS purata sebanyak 6.5%.



# PRESTASI PADA TAHUN 2016

Meskipun terdapat cabaran dari luar dan dalam negeri, KDNK PKS di Malaysia kekal berdaya tahan dan berkembang pada kadar yang lebih sederhana iaitu sebanyak **5.2%** pada tahun **2016** (2015: 6.1%), disokong oleh permintaan dalam negeri, aktiviti pelancongan dan dasar yang menyokong oleh Kerajaan. KDNK PKS terus mengatasi pertumbuhan KDNK keseluruhan Malaysia sebanyak 4.2% pada tahun 2016 (2015: 5.0%).

**Carta 2.1:** Pertumbuhan KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan (%)



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

<sup>2</sup>Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia



Pada tahun 2016, semua sektor ekonomi PKS terus berkembang kecuali sektor pertanian memandangkan sektor ini menunjukkan trend beralih arah disebabkan oleh pengeluaran kelapa sawit dan getah oleh PKS yang lebih rendah. Sektor ekonomi bukan utama PKS, iaitu perlombongan & pengkuarian dan pembinaan merupakan sektor berprestasi tinggi dalam kalangan PKS. Sementara itu, apabila dibandingkan antara ekonomi keseluruhan dan PKS, pertumbuhan KDNK PKS adalah lebih tinggi dalam semua sektor ekonomi kecuali sektor pembinaan (rujuk Jadual 2.2).

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

	Pertumbuhan Tahunan, %		
	KDNK PKS 2015	KDNK PKS 2016	KDNK Keseluruhan 2016
Pertanian	2.0	-1.7	-5.1
Perlombongan & Pengkuarian	8.9	8.2	2.2
Pembuatan	6.0	4.8	4.4
Pembinaan	7.6	6.8	7.4
Perkhidmatan	6.6	6.4	5.6
<b>Jumlah</b>	<b>6.1</b>	<b>5.2</b>	<b>4.2</b>

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Dari segi **sumbangan mengikut sektor** kepada KDNK PKS pada tahun 2016, sektor perkhidmatan merupakan penyumbang terbesar (59.6%) kepada keseluruhan KDNK PKS, diikuti oleh pembuatan (21.6%), pertanian (11.2%), pembinaan (5.8%) dan perlombongan & pengkuarian (0.4%). Struktur KDNK PKS agak serupa dengan struktur KDNK keseluruhan kecuali sumbangan KDNK PKS dalam sektor perlombongan & pengkuarian adalah kecil memandangkan PKS dalam sektor ini hanya merupakan sebahagian kecil daripada jumlah pertumbuhan PKS (rujuk Jadual 2.3).

**Jadual 2.3:** Bahagian KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan mengikut Aktiviti Ekonomi Utama pada tahun 2016 (harga malar tahun 2010)

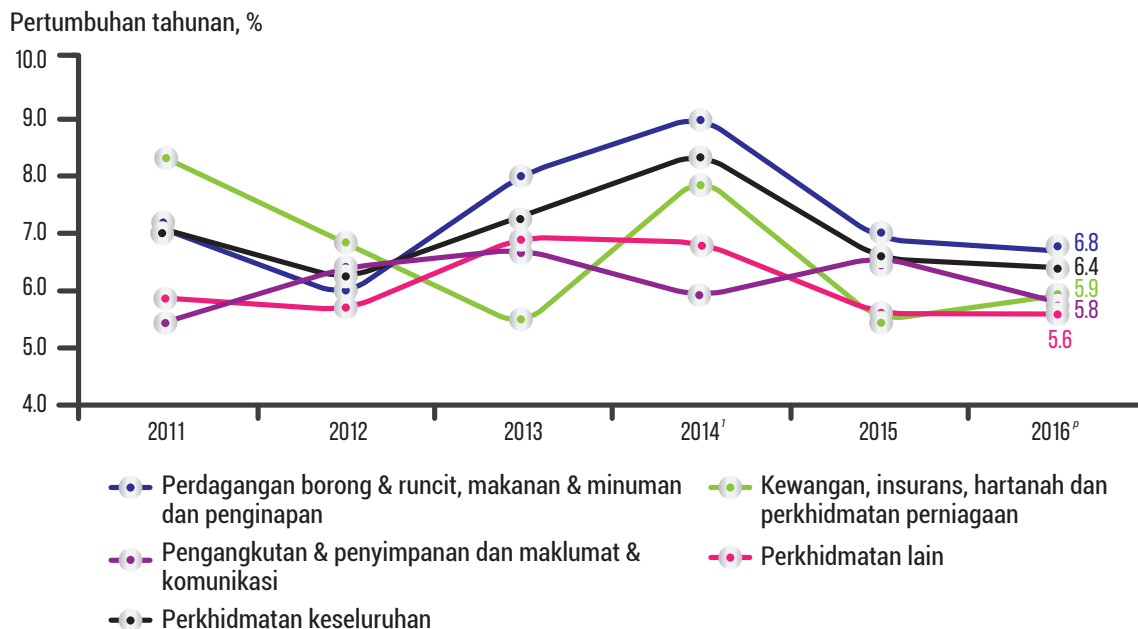
	2016 (Bahagian Peratusan kepada Keseluruhan, %)	
	KDNK PKS	KDNK Keseluruhan
Perkhidmatan	59.6	54.3
Pembuatan	21.6	23.0
Pertanian	11.2	8.1
Pembinaan	5.8	4.5
Perlombongan & Pengkuarian	0.4	8.8
Tambah: duti import	1.4	1.3
<b>Jumlah</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia



## Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Perkhidmatan

**Carta 2.2:** Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS bagi Subsektor dalam Sektor Perkhidmatan (%)

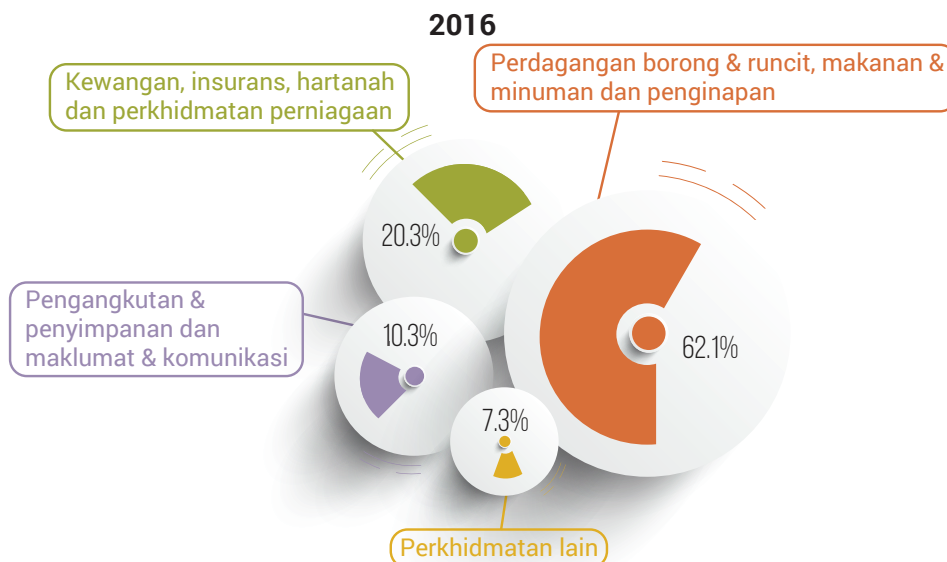


<sup>1</sup>Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

**Carta 2.3:** Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Perkhidmatan (%)

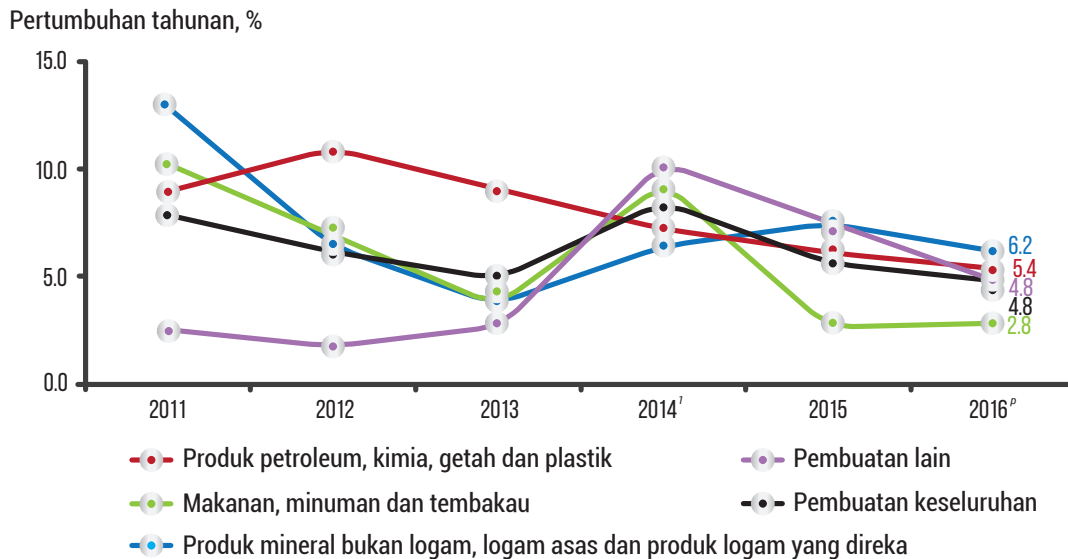


Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai ditambah PKS dalam **sektor perkhidmatan** merekodkan pertumbuhan sebanyak 6.4% pada tahun 2016 (2015: 6.6%), disokong oleh pengembangan dalam semua subsektor. Subsektor perdagangan borong & runcit, makanan & minuman dan penginapan yang menyumbang sebanyak 62.1% kepada nilai ditambah PKS dalam sektor perkhidmatan berkembang pada kadar paling pesat iaitu sebanyak 6.8%. Pertumbuhan ini disokong oleh pertumbuhan upah dan guna tenaga yang berterusan serta ketibaan pelancong dan perbelanjaan asing yang kembali pulih. Subsektor kewangan, insurans, hartanah dan perkhidmatan perniagaan berkembang sebanyak 5.9%, lebih tinggi sedikit berbanding 5.5% pada tahun 2015, didorong terutamanya oleh subsektor perkhidmatan perniagaan yang ditawarkan oleh PKS. Sementara itu, pertumbuhan segmen maklumat & komunikasi yang sederhana, terutamanya aktiviti ICT telah menyumbang kepada pertumbuhan yang lebih perlahan bagi subsektor perkhidmatan pengangkutan & penyimpanan serta maklumat & komunikasi.

## Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembuatan

**Carta 2.4:** Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS bagi Subsektor dalam Sektor Pembuatan (%)



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

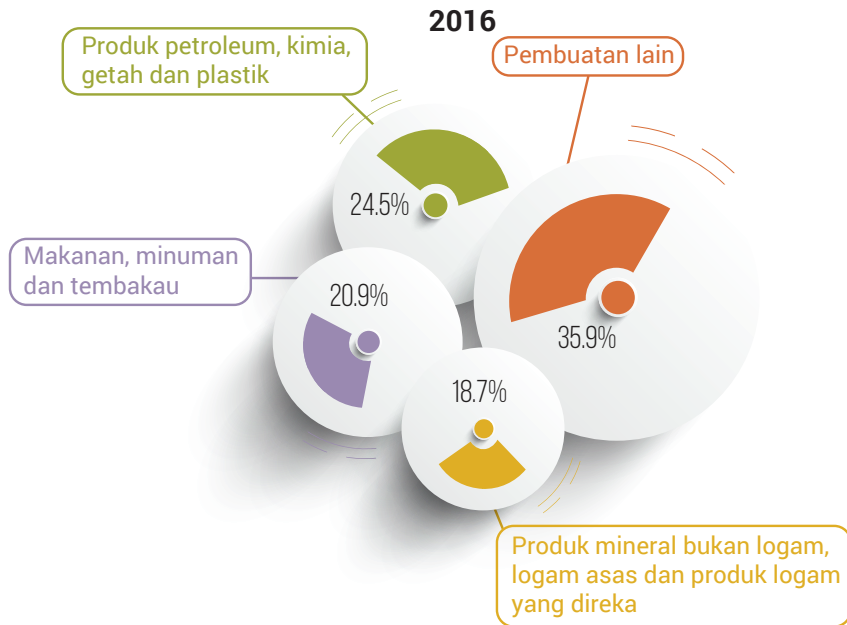
p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Pada tahun 2016, nilai ditambah PKS dalam **sektor pembuatan** berkembang sebanyak 4.8% (2015: 6.0%), disokong terutamanya oleh subsektor produk mineral bukan logam, logam asas dan produk logam yang direka, yang mendapat manfaat daripada penggunaan dan aktiviti berkaitan pembinaan yang kukuh dalam ekonomi dalam negeri. Pengeluaran industri berasaskan sumber yang lebih tinggi seperti produk petroleum, kimia, getah dan plastik yang merangkumi 24.5% daripada jumlah nilai ditambah sektor pembuatan PKS juga menyumbang kepada pertumbuhan nilai ditambah PKS dalam sektor pembuatan pada tahun 2016 berikutan pemulihan permintaan global.



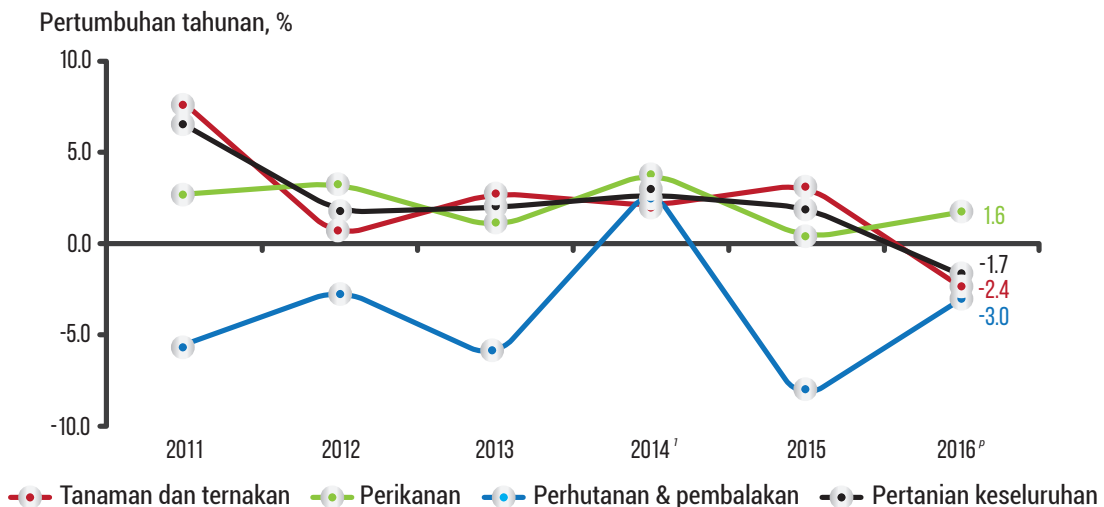
**Carta 2.5:** Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembuatan (%)



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

### Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pertanian

**Carta 2.6:** Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS bagi Subsektor dalam Sektor Pertanian (%)



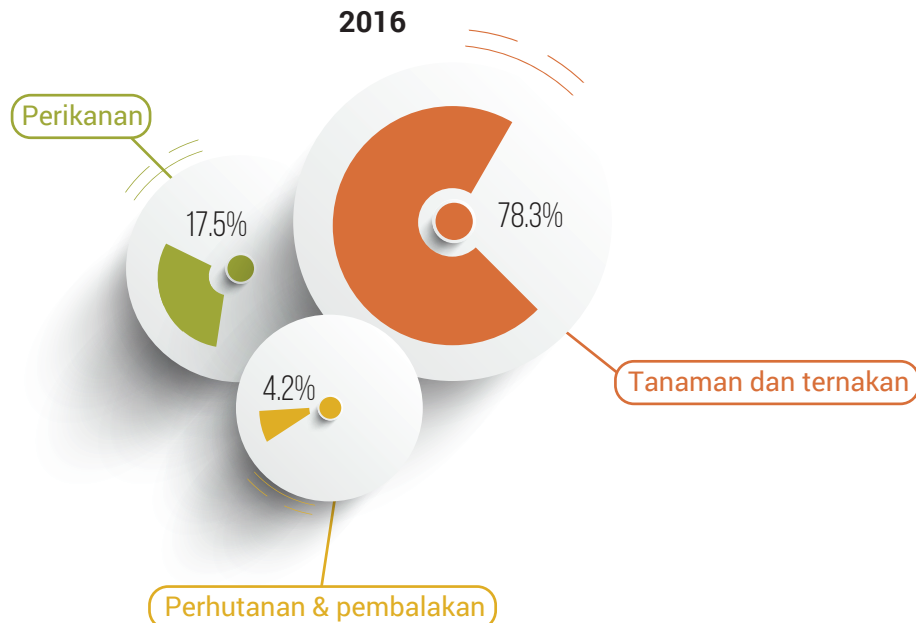
<sup>1</sup>Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Pertumbuhan nilai ditambah PKS dalam **sektor pertanian** menguncup sebanyak 1.7% pada tahun 2016 (2015: 2.0%) disebabkan terutamanya oleh kemerosotan pengeluaran minyak sawit mentah oleh PKS dalam sektor ini kerana hasil pengeluaran yang terjejas akibat fenomena cuaca El Niño. Ini dicerminkan dalam pertumbuhan negatif bagi subsektor tanaman dan ternakan iaitu sebanyak 2.4% pada tahun 2016 yang menyumbang 78.3% kepada nilai ditambah PKS dalam sektor pertanian. Aktiviti perhutanan & pembalakan terus mencatatkan penurunan pertumbuhan nilai ditambah pada tahun 2016. Sebaliknya, nilai ditambah PKS bagi subsektor perikanan (17.5% daripada jumlah nilai ditambah PKS dalam sektor pertanian) meningkat sebanyak 1.6%, disokong oleh aktiviti perikanan marin.

**Carta 2.7:** Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pertanian (%)



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

## Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembinaan serta Perlombongan & Pengkuarian

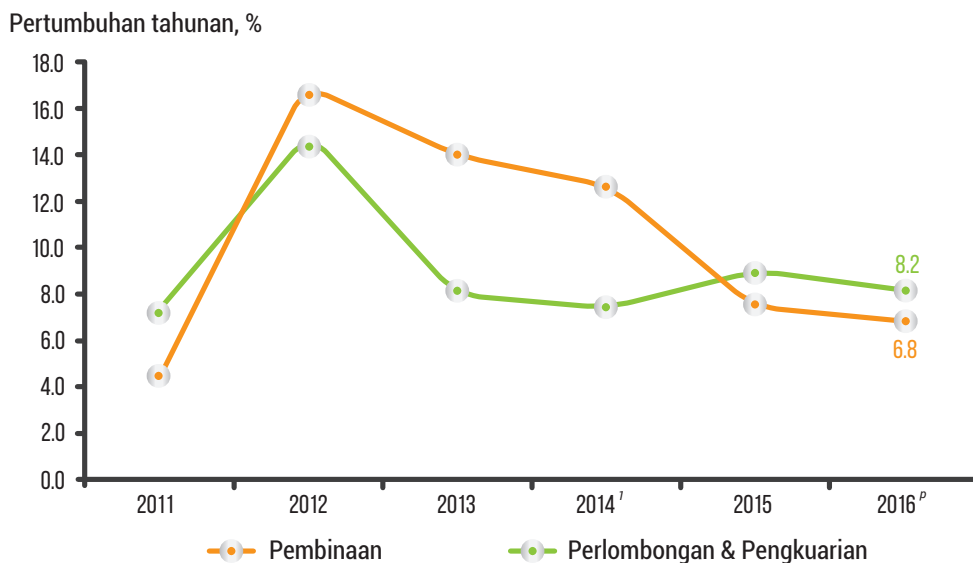
Nilai ditambah PKS dalam **sektor pembinaan** mencatatkan pertumbuhan sederhana sebanyak 6.8% pada tahun 2016 (2015: 7.6%) didorong terutamanya oleh subsektor pertukangan khas yang kebanyakannya terdiri daripada PKS. Pertumbuhan bangunan kediaman yang lebih perlahan dan kemerosotan dalam bangunan bukan kediaman telah menyebabkan prestasi keseluruhan sektor ini menjadi lebih sederhana.

Bagi **sektor perlombongan & pengkuarian**, pertumbuhan nilai ditambah PKS sektor ini menjadi sederhana kepada 8.2% pada tahun 2016 (2015: 8.9%), sebahagiannya disebabkan oleh pengurangan pengeluaran minyak mentah sepanjang tahun 2016. Walau bagaimanapun, pertumbuhan tersebut masih lebih tinggi berbanding pertumbuhan KDNK keseluruhan bagi sektor perlombongan & pengkuarian iaitu sebanyak 2.2%. Separuh (50.0%) daripada nilai ditambah PKS dalam sektor perlombongan & pengkuarian disumbangkan oleh subsektor petroleum & gas asli, diikuti oleh pengkuarian batu & granit (38.5%) dan perlombongan mineral (11.5%).





**Carta 2.8:** Pertumbuhan Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembinaan serta Perlombongan & Pengkuarian (%)

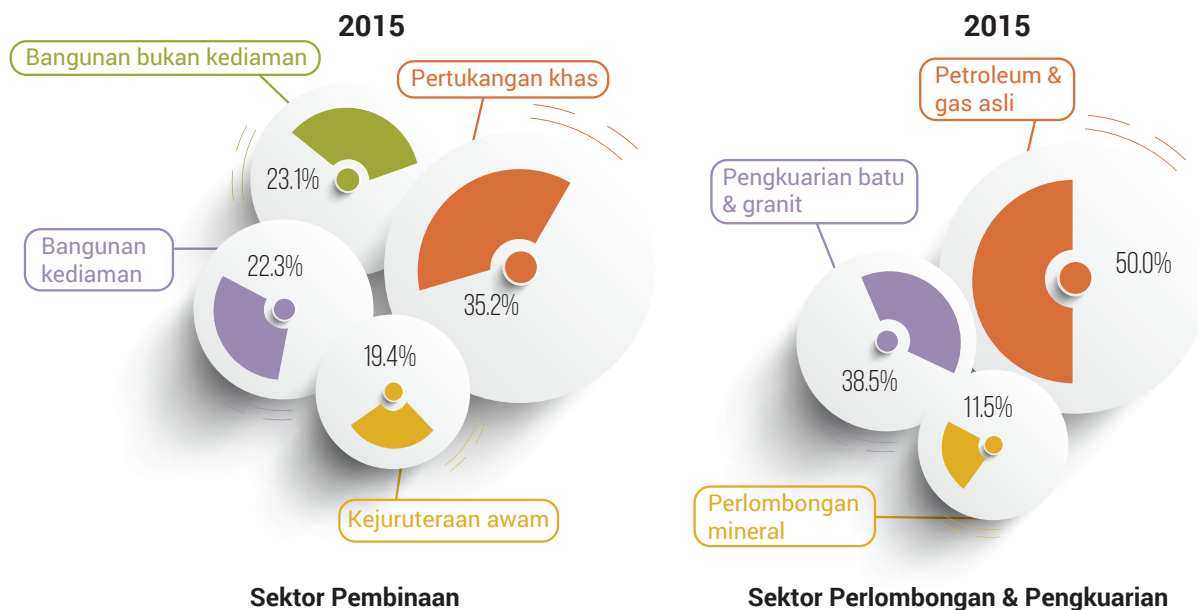


<sup>1</sup>Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

**Carta 2.9:** Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembinaan serta Perlombongan & Pengkuarian (%)



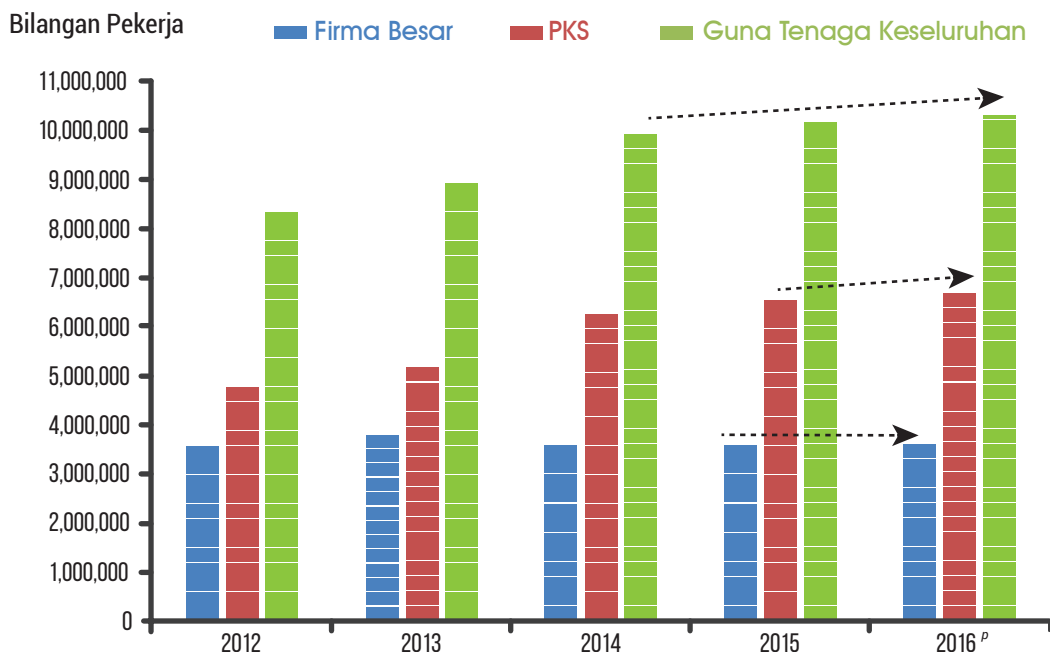
Sumber: Banci Ekonomi 2016, Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana, Jabatan Perangkaan Malaysia

## Guna Tenaga PKS

Pada tahun 2016, guna tenaga PKS terus berkembang dengan pertumbuhan sebanyak 2.1% (2015: 3.2%) kepada 6.7 juta pekerja (rujuk Carta 2.10 dan Carta 2.11), menyebabkan bahagian guna tenaga PKS kepada guna tenaga keseluruhan meningkat daripada 64.5% pada tahun 2015 kepada **65.3%** pada tahun **2016** (rujuk Carta 2.12) sekaligus mencapai sasaran Pelan Induk PKS iaitu sebanyak 65.0% daripada guna tenaga PKS kepada guna tenaga keseluruhan menjelang tahun 2020.

Dari segi guna tenaga PKS mengikut sektor ekonomi, sektor perkhidmatan mencatat sumbangan tertinggi kepada guna tenaga PKS dengan bahagian peratusan sebanyak 63.0% diikuti oleh pembuatan (16.5%), pembinaan (10.4%), pertanian (9.8%) serta perlombongan & pengkuarian (0.3%). Pada tahun 2016, pertumbuhan positif guna tenaga PKS disokong oleh pertumbuhan yang lebih tinggi dalam guna tenaga PKS bagi sektor perkhidmatan (2.7%) serta perlombongan & pengkuarian (7.0%). Dalam sektor pembinaan, kedua-dua firma besar dan PKS mencatatkan penurunan pertumbuhan guna tenaga pada tahun ini, sebahagiannya disebabkan oleh pengurangan aktiviti pembinaan dan kadar levi pekerja asing lebih tinggi yang dikenakan, bermula 18 Mac 2016.

**Carta 2.10:** Guna Tenaga mengikut Saiz Firma

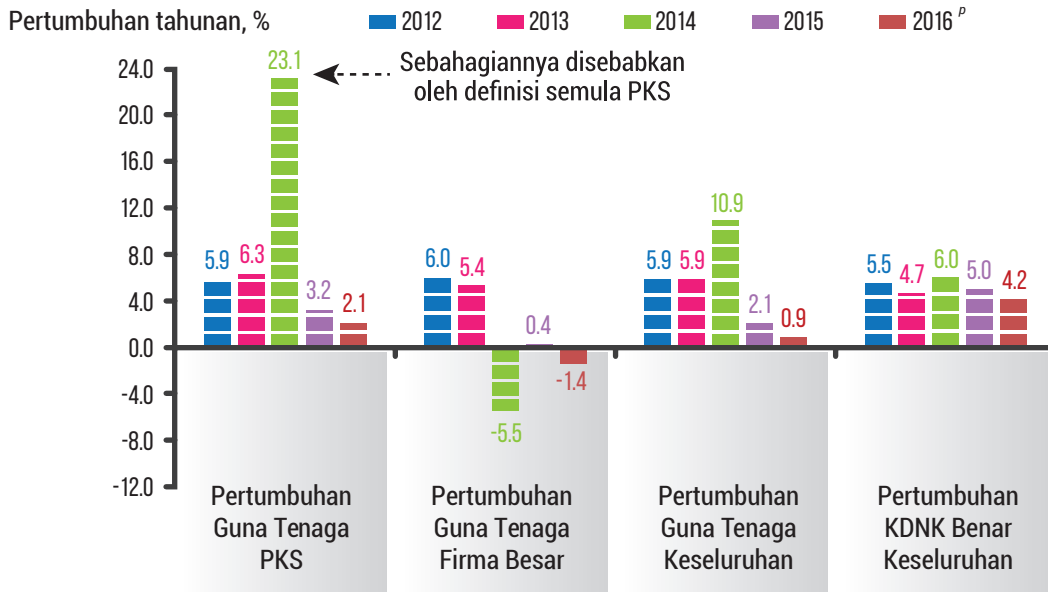


*p: permulaan*

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia



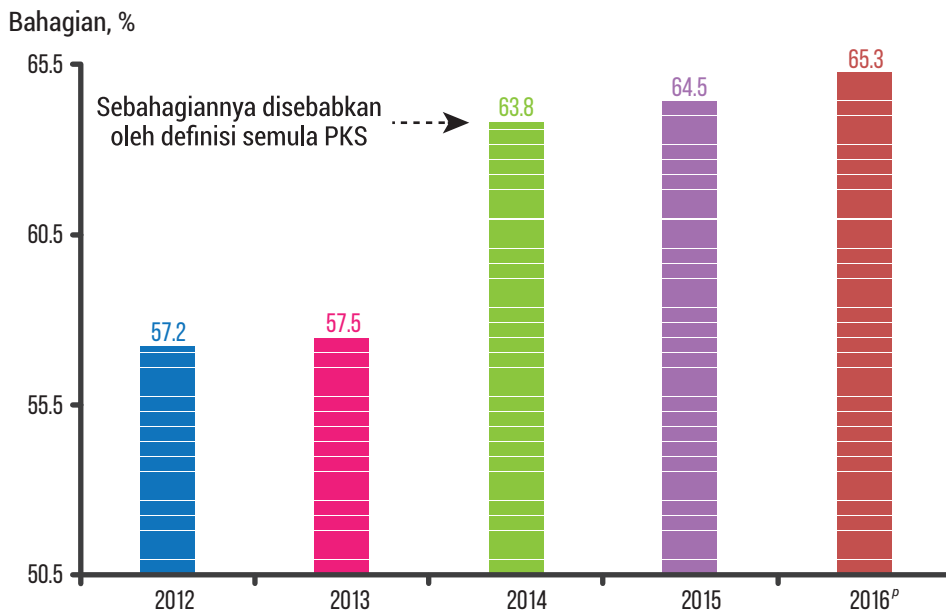
**Carta 2.11:** Prestasi Pertumbuhan Guna Tenaga mengikut Saiz Firma (%)



p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

**Carta 2.12:** Bahagian Guna Tenaga PKS kepada Guna Tenaga Keseluruhan (%)



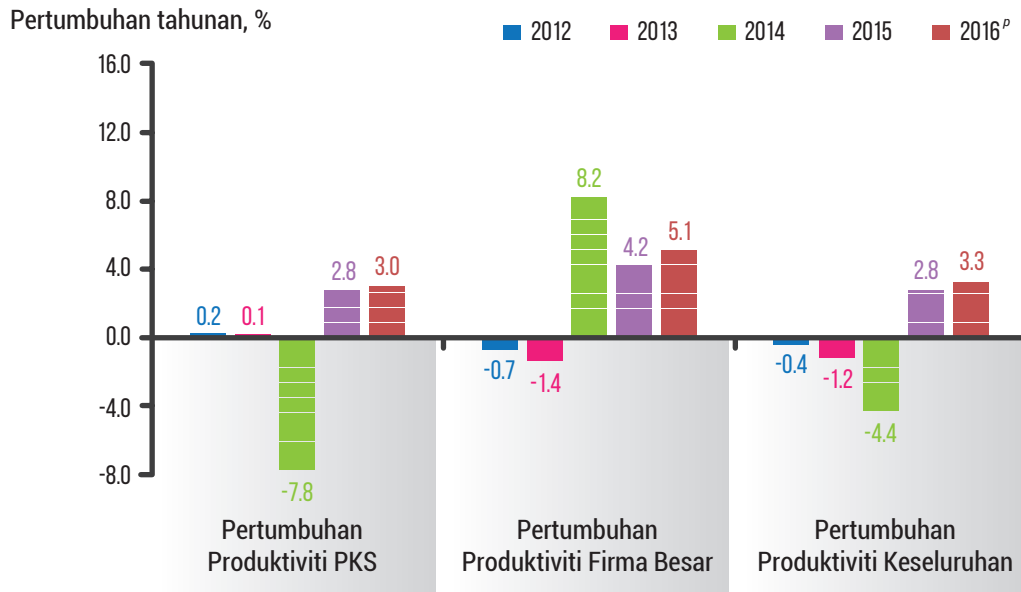
p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

## Produktiviti PKS

Produktiviti pekerja PKS yang diukur oleh nilai ditambah benar bagi setiap pekerja telah meningkat daripada RM59,073 pada tahun 2015 kepada **RM60,844** pada tahun **2016**, dengan pertumbuhan sebanyak 3.0%. Pertumbuhan yang lebih tinggi sedikit daripada 2.8% yang dicatatkan pada tahun 2015 adalah disebabkan terutamanya oleh peningkatan pertumbuhan produktiviti PKS dalam sektor **perkhidmatan, pembuatan dan pembinaan** (masing-masing sebanyak 3.6%, 2.5% dan 7.1%). Jika dibandingkan dengan firma besar, produktiviti PKS adalah masih rendah. Firma besar adalah 3.3 kali lebih produktif daripada PKS pada tahun 2016 memandangkan PKS sangat bergantung pada input pekerja, terutamanya daripada sektor perkhidmatan. Oleh itu, PKS perlu terus beralih ke arah penambahbaikan proses dan produk, automasi, mekanisasi, inovasi dan pendigitalan, termasuk aktiviti e-dagang untuk meningkatkan produktiviti.

**Carta 2.13:** Pertumbuhan Produktiviti mengikut Saiz Firma (%)

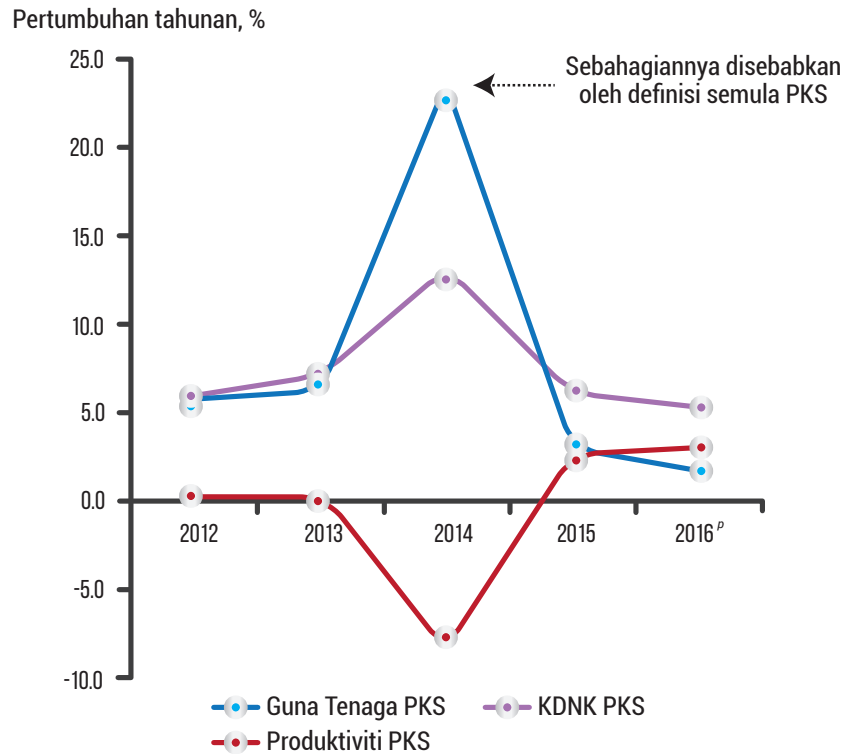


p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia



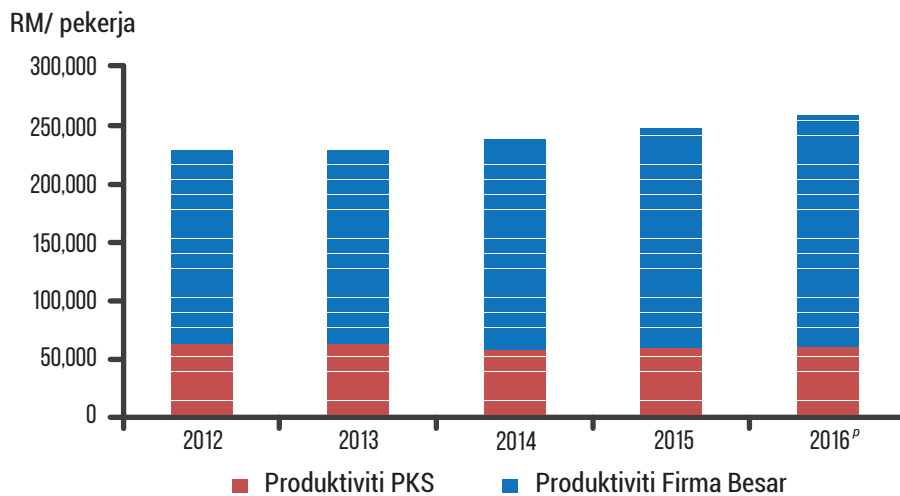
**Carta 2.14:** Pertumbuhan KDNK PKS, Guna Tenaga PKS dan Produktiviti PKS (%)



*p: permulaan*

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

**Carta 2.15:** Produktiviti Firma mengikut Saiz



*p: permulaan*

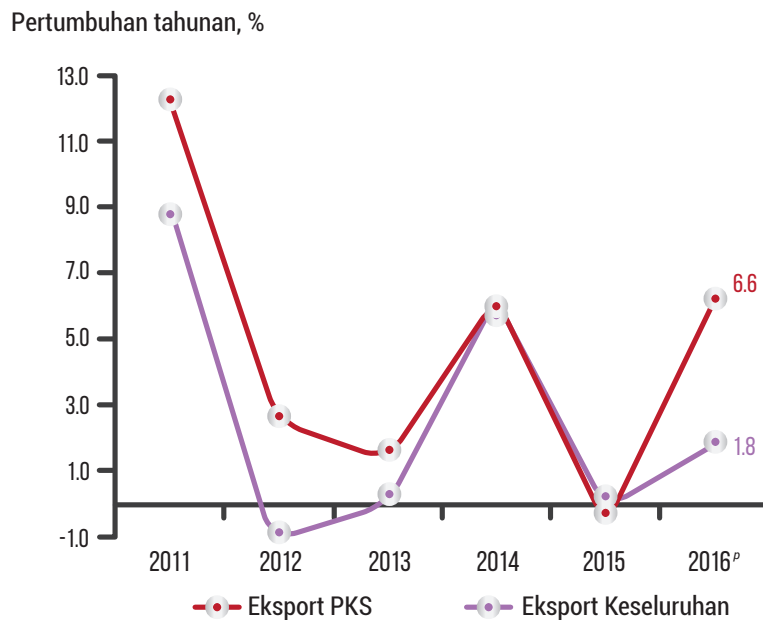
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

## Eksport PKS

Meskipun berhadapan dengan persekitaran ekonomi yang mencabar, eksport PKS meningkat sebanyak 6.6% pada tahun 2016, meningkat semula daripada penurunan sebanyak 0.1% pada tahun 2015 (rujuk Carta 2.16). Prestasi eksport PKS yang kukuh disokong oleh pertumbuhan dalam sektor pembuatan (4.6%), perkhidmatan (7.8%) dan pertanian (35.0%).

Dari segi bahagian peratusan, eksport PKS menyumbang sekitar **18.6%** kepada eksport keseluruhan pada tahun **2016** (2015: 17.7%) dengan 9.4 mata peratusan adalah daripada sektor **perkhidmatan** manakala baki 9.2 mata peratusan lagi disumbangkan oleh sektor **pembuatan** dan **pertanian** (rujuk Carta 2.17). Eksport PKS dalam sektor perkhidmatan disokong terutamanya oleh peningkatan semula yang kukuh dalam ketibaan dan penerimaan pelancong. Pertumbuhan ketibaan pelancong meningkat semula kepada 4.0% pada tahun 2016 kerana negara menerima 26.8 juta pelancong berbanding 25.7 juta pelancong pada tahun 2015 (rujuk Carta 2.18).

**Carta 2.16:** Pertumbuhan Eksport PKS (%)



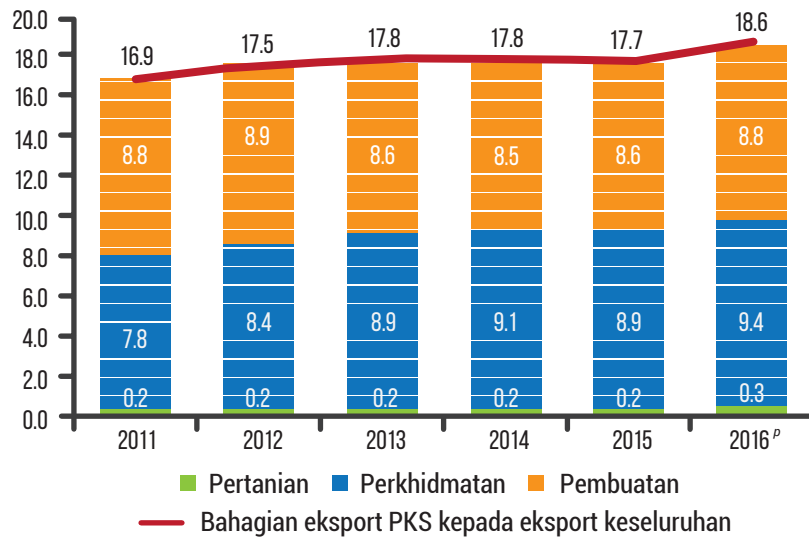
*p: permulaan*

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia



**Carta 2.17:** Bahagian Eksport PKS mengikut Sektor Ekonomi (%)

Bahagian Eksport PKS kepada Eksport Keseluruhan, %



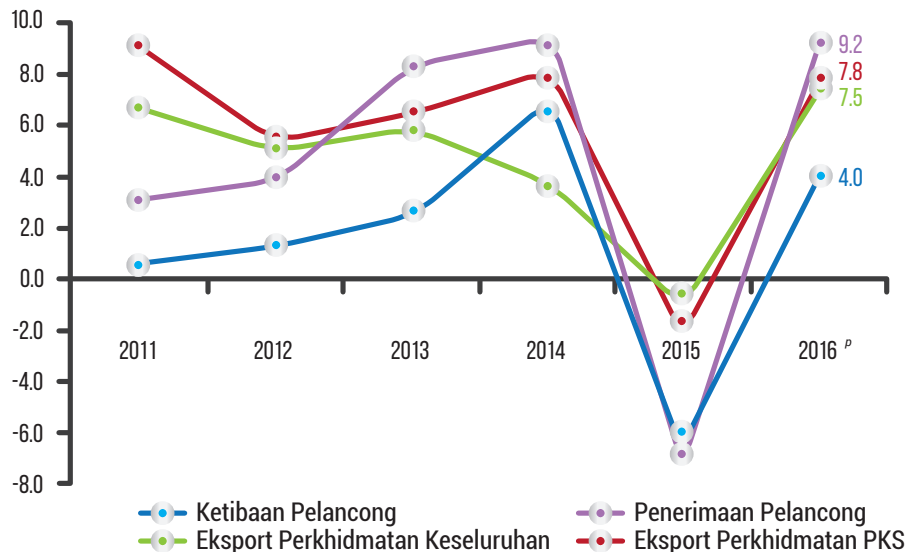
*p: permulaan*

*Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran*

*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*

**Carta 2.18:** Pertumbuhan Ketibaan Pelancong, Penerimaan Pelancong, Eksport Perkhidmatan Keseluruhan dan Eksport Perkhidmatan PKS (%)

Pertumbuhan tahunan, %



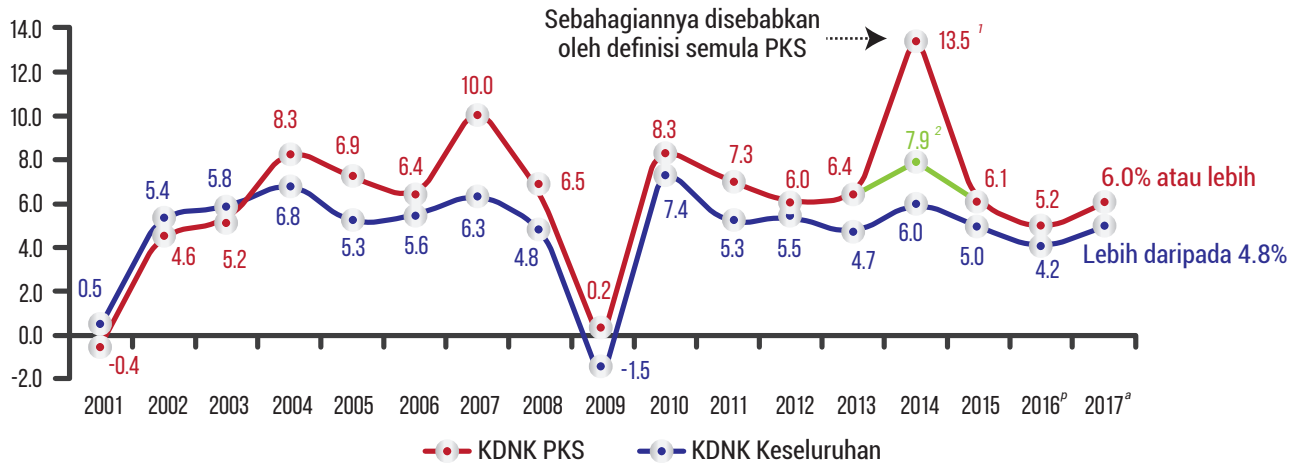
*p: permulaan*

*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*

## Prospek bagi PKS pada Tahun 2017

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

Pertumbuhan tahunan, %



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

<sup>2</sup> Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013

p: permulaan, a: anggaran

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia

Melangkah ke hadapan, berikutan prestasi pertumbuhan ekonomi Malaysia yang kukuh pada separuh pertama tahun 2017 iaitu sebanyak 5.7%, ekonomi dijangka berkembang melebihi 4.8% pada tahun 2017, lebih tinggi daripada unjuran pertumbuhan rasmi sebelum ini iaitu antara 4.3 - 4.8% yang diumumkan pada Mac 2017 (rujuk Carta 2.19).

Mengenai prospek prestasi PKS, pertumbuhan KDNK PKS juga dijangka mencatat pertumbuhan yang lebih tinggi pada tahun 2017 berbanding unjuran pertumbuhan sebelum ini iaitu antara **5.5 - 6.0%**, berkemungkinan pada **had atas julat iaitu 6.0% atau lebih** (2016: 5.2%). Berdasarkan pencapaian sebelum ini, pertumbuhan KDNK PKS dijangka mencatat secara purata, satu mata peratusan lebih tinggi daripada pertumbuhan KDNK keseluruhan. Unjuran pertumbuhan KDNK PKS bagi tahun 2017 yang baharu akan disemak semula setelah anggaran pertumbuhan ekonomi Malaysia rasmi yang baharu untuk tahun 2017 diumumkan semasa pembentangan Bajet 2018.

Jangkaan pertumbuhan yang lebih tinggi ini akan disokong oleh permintaan dalam negeri dan peningkatan pertumbuhan global yang lebih kukuh daripada jangkaan yang memberi manfaat kepada eksport. Memandangkan prestasi PKS berkait rapat dengan permintaan dalam negeri dan aktiviti pelancongan, jangkaan mengenai peningkatan aktiviti penggunaan swasta dan aktiviti berkaitan pelancongan diramal akan mengukuhkan lagi prestasi pertumbuhan PKS pada tahun 2017.

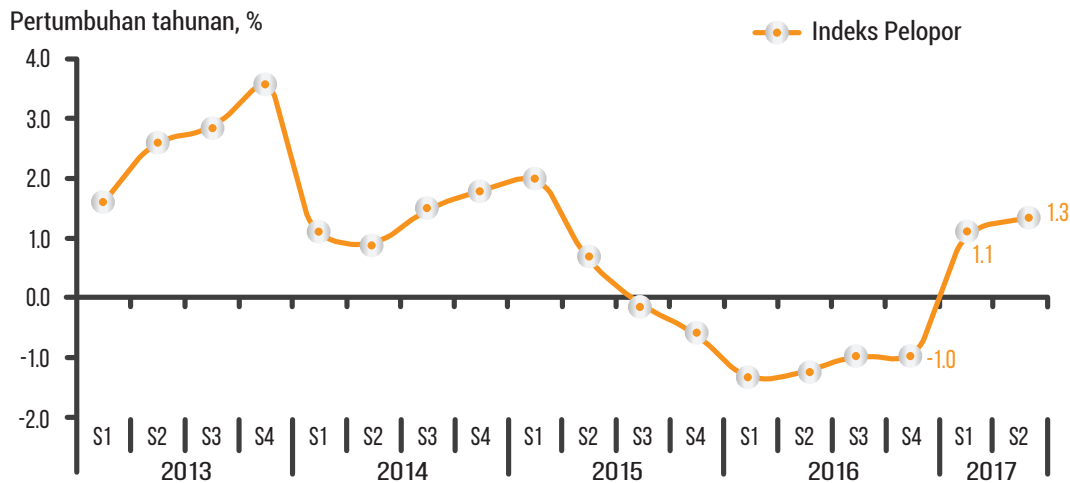




Sementara itu, Indeks Pelopor oleh Jabatan Perangkaan Malaysia yang merupakan petunjuk ekonomi utama bagi prestasi negara mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi iaitu sebanyak 1.3% pada suku kedua tahun 2017 berbanding suku yang sama tahun sebelumnya. Ini menunjukkan bahawa aktiviti ekonomi akan terus berkembang pada separuh kedua tahun 2017.

“ Mengenai prospek prestasi PKS, pertumbuhan KDNK PKS juga dijangka mencatat pertumbuhan yang lebih tinggi pada tahun 2017 berbanding unjuran pertumbuhan sebelum ini iaitu antara 5.5 - 6.0%, berkemungkinan pada had atas julat iaitu 6.0% atau lebih (2016: 5.2%) ”

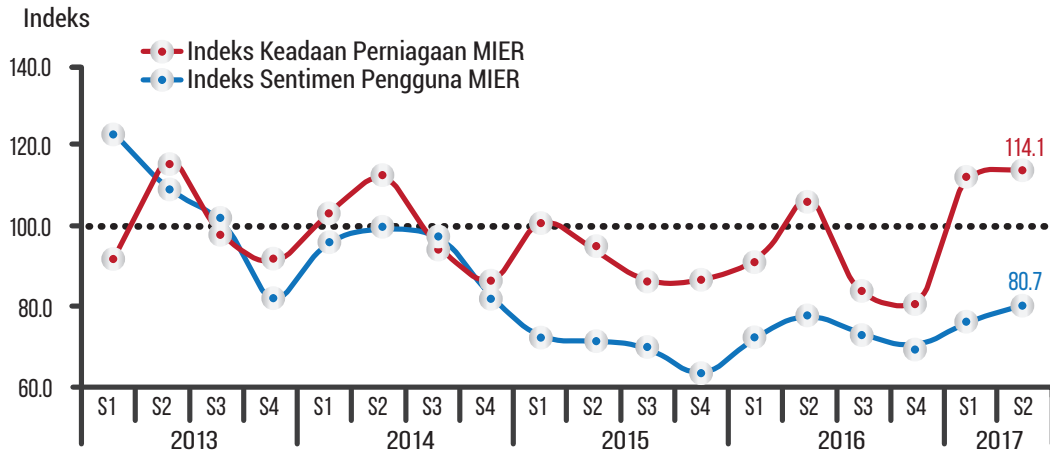
**Carta 2.20:** Indeks Pelopor oleh Jabatan Perangkaan Malaysia (%)



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

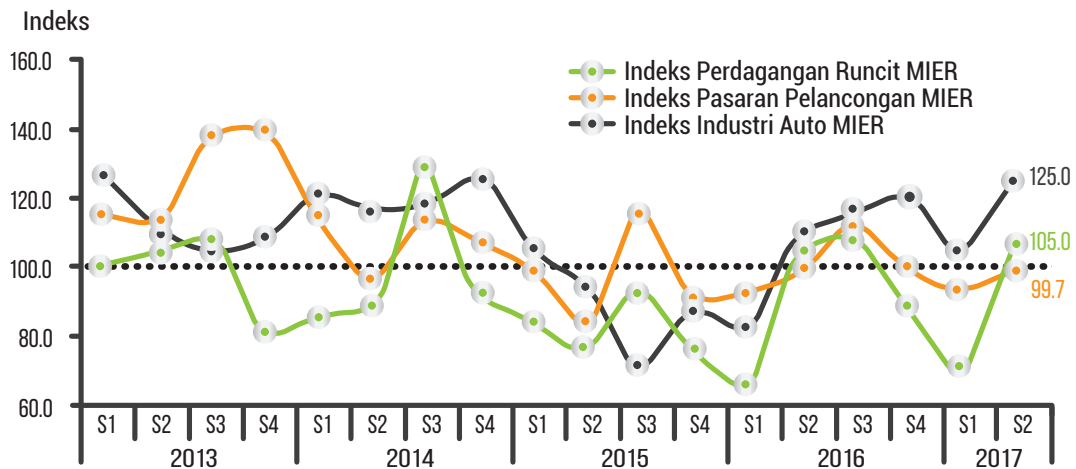
Berdasarkan Kaji Selidik S2 2017 yang dijalankan oleh Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia (*Malaysian Institute of Economic Research*, MIER), tahap keyakinan perniagaan termasuk PKS juga menunjukkan trend meningkat dengan **Indeks Keadaan Perniagaan** (*Business Conditions Index*, BCI) terus meningkat kepada 114.1 pada suku kedua tahun 2017. Indeks MIER lain seperti **Indeks Perdagangan Runcit** dan **Indeks Industri Auto** juga menunjukkan bahawa perniagaan bertambah baik dan menjangkakan keadaan pasaran dan ekonomi yang lebih baik pada tahun 2017 memandangkan indeks melebihi paras ambang keyakinan 100 mata (rujuk Carta 2.21 dan Carta 2.22).

**Carta 2.21:** Indeks MIER: Indeks Keadaan Perniagaan dan Indeks Sentimen Pengguna



Sumber: Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia

**Carta 2.22:** Indeks MIER: Indeks Perdagangan Runcit, Indeks Pasaran Pelancongan dan Indeks Industri Auto



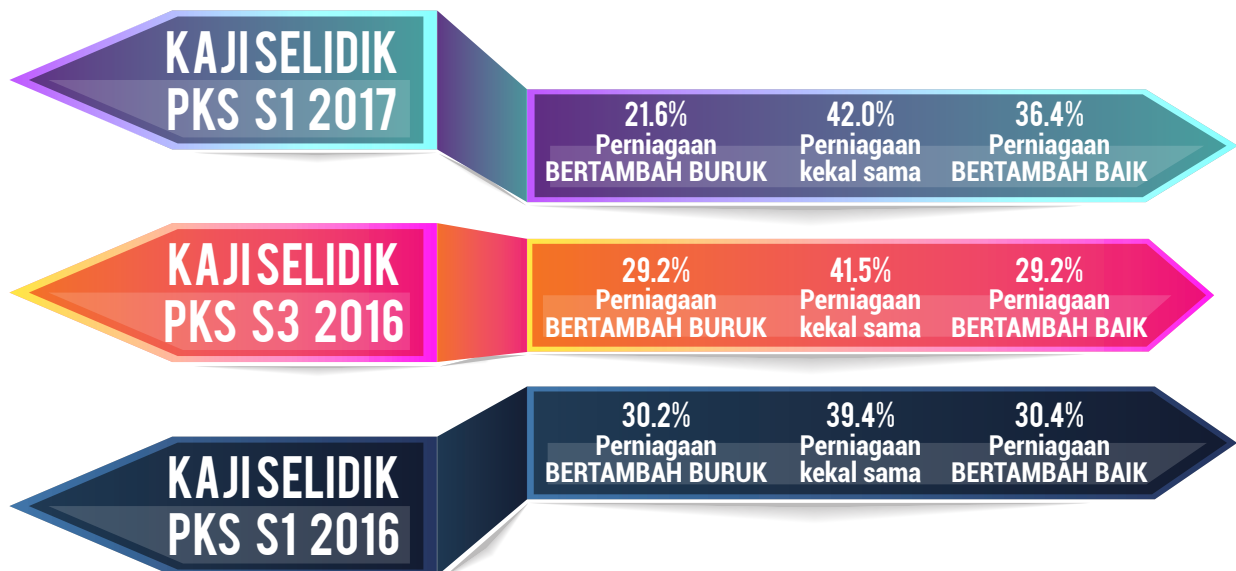
Sumber: Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia

Hasil Kaji Selidik PKS Suku Pertama Tahun 2017 (S1 2017) yang dijalankan oleh SME Corp. Malaysia dengan saiz sampel sebanyak 2,236 PKS juga menunjukkan bahawa PKS memperoleh prestasi perniagaan yang lebih baik pada S1 2017. Jika dibandingkan hasil kaji selidik terkini S1 2017 dengan kaji selidik pada suku ketiga tahun 2016 (S3 2016), lebih banyak responden memperoleh hasil jualan dan keuntungan yang lebih tinggi. Pada S1 2017, kira-kira 48.8% daripada responden memperoleh jualan yang lebih tinggi (S3 2016: 43.8%), manakala kira-kira 41.4% memperoleh keuntungan yang lebih tinggi (S3 2016: 33.4%). Lebih banyak responden juga dapat menaikkan harga jualan produk dan perkhidmatan mereka pada S1 2017 (43.7%) berbanding kaji selidik sebelum ini yang dijalankan pada S3 2016 (29.6%).

**Jadual 2.4:** Hasil Kaji Selidik PKS S1 2017 mengenai Prestasi Perniagaan berbanding S3 2016

Petunjuk	Bahagian peratusan daripada jumlah responden,%					
	Menurun		Kekal Sama		Meningkat	
	S1 2017	S3 2016	S1 2017	S3 2016	S1 2017	S3 2016
Jumlah Jualan	27.0	27.8	24.2	28.4	48.8	43.8
Keuntungan Sebelum Cukai	26.0	26.8	32.6	39.9	41.4	33.4
Jualan Eksport	17.2	18.8	48.1	52.7	34.7	28.5
Jualan Dalam Negeri	25.7	26.7	28.2	33.0	46.1	40.4
Harga Jualan Purata	16.7	13.8	39.6	56.6	43.7	29.6
Pengeluaran (pembuatan & pertanian)	8.8	8.8	68.9	67.4	22.3	23.8

*Nota: Prestasi perniagaan PKS pada S1 2017 dibandingkan dengan prestasi pada S4 2016, manakala prestasi perniagaan PKS pada S3 2016 dibandingkan dengan prestasi pada S2 2016*

**Carta 2.23:** Prospek Perniagaan Jangka Pendek

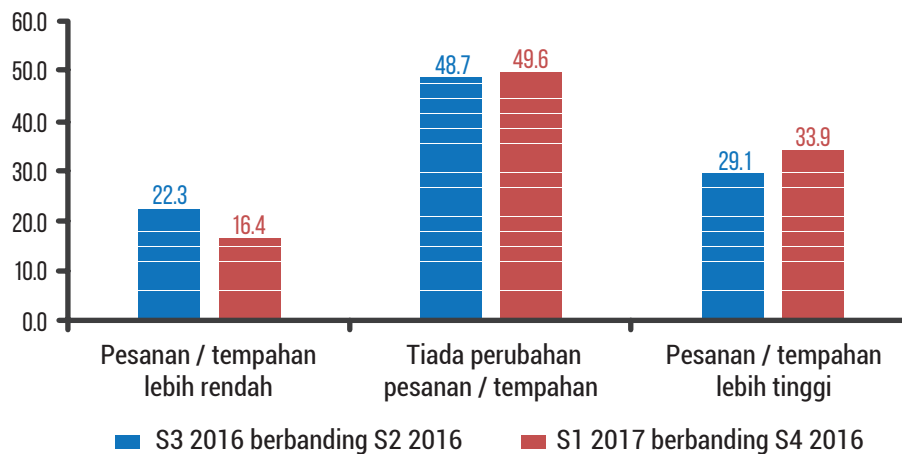
Sumber: Kaji Selidik PKS Suku Tahunan, SME Corp. Malaysia

Dari segi prospek jangka pendek, lebih banyak responden optimistik bahawa perniagaan mereka akan bertambah baik (rujuk Carta 2.23). Kira-kira 36.4% menjangkakan perniagaan mereka akan bertambah baik, berbanding 29.2% yang dicatatkan pada S3 2016. Lebih banyak responden (33.9%) juga memberi petunjuk bahawa mereka telah menerima pesanan atau tempahan yang lebih tinggi pada suku tahunan ini (rujuk Carta 2.24).

Prospek jangka pendek yang bertambah baik ini adalah terutamanya dalam kalangan perusahaan mikro dan PKS dalam sektor pembuatan. Antara faktor utama yang menyumbang kepada prospek perniagaan bertambah baik yang dinyatakan oleh responden adalah keyakinan pengguna dan sentimen perniagaan yang positif serta perbelanjaan pengguna yang lebih tinggi. Sementara itu, hasil kaji selidik juga menunjukkan sedikit penurunan dalam bilangan responden yang menyatakan prospek yang lebih buruk, iaitu daripada 29.2% semasa Kaji Selidik PKS S3 2016 sebelum ini kepada 21.6% yang lebih rendah dicatatkan pada S1 2017.

**Carta 2.24:** Hasil Kaji Selidik PKS S1 2017 mengenai Pesanan/ Tempahan Baharu Produk dan Perkhidmatan

Peratusan kepada jumlah responden, %



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



## ARTIKEL KHAS

### Kaji Selidik PKS pada Tahun 2016 dan 2017

Selaku Sekretariat kepada Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK), sejak tahun 2009 SME Corp. Malaysia telah menjalankan kaji selidik terhadap PKS sebagai sebahagian daripada kerja pemantauan. Hal ini bertujuan untuk memantau perkembangan PKS seperti prestasi perniagaan mereka serta isu lain yang dihadapi oleh PKS dalam persekitaran ekonomi yang semakin mencabar. Maklum balas menerusi kaji selidik ini akan membolehkan Kerajaan untuk menggubal dasar pembangunan PKS yang komprehensif dan program yang lebih efektif bagi PKS. Melalui kerjasama dengan Bank Negara Malaysia (BNM) dan sokongan penuh daripada pejabat negeri SME Corp. Malaysia, pelbagai agensi Kerajaan dan persatuan berkaitan PKS, kaji selidik ini meliputi PKS merentas semua sektor ekonomi, kawasan geografi (termasuk Malaysia Timur) dan saiz pertubuhan.

### Suku Ketiga Tahun 2016

Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2016 (S3 2016) yang melibatkan 1,868 responden menunjukkan bahawa prestasi perniagaan PKS adalah mampan dengan bilangan responden yang lebih banyak memperoleh peningkatan jualan dan keuntungan berbanding suku sebelumnya. Peningkatan secara berperingkat turut dicerminkan dalam prospek jangka pendek walaupun berhadapan dengan keadaan ekonomi yang mencabar dengan 41.5% daripada mereka menjangkakan perniagaan kekal stabil dalam tempoh enam bulan akan datang, iaitu prospek bagi bulan Oktober 2016 sehingga Mac 2017. Sementara itu, sebanyak 29.2% daripada responden menyatakan prospek bertambah baik, terutamanya perusahaan mikro dan firma dalam sektor pembuatan. Walau bagaimanapun, hasil terperinci menunjukkan bahawa majoriti daripada responden terus menghadapi tekanan kos yang meningkat, iaitu 71.1% daripada responden mengalami peningkatan kos operasi dengan kenaikan tahunan purata sebanyak 10.0%. Antara faktor kritikal yang mengakibatkan kenaikan kos operasi ialah kos bahan mentah dan kos input yang meningkat, bil elektrik yang lebih tinggi dan kos import yang meningkat akibat penyusutan nilai Ringgit Malaysia.

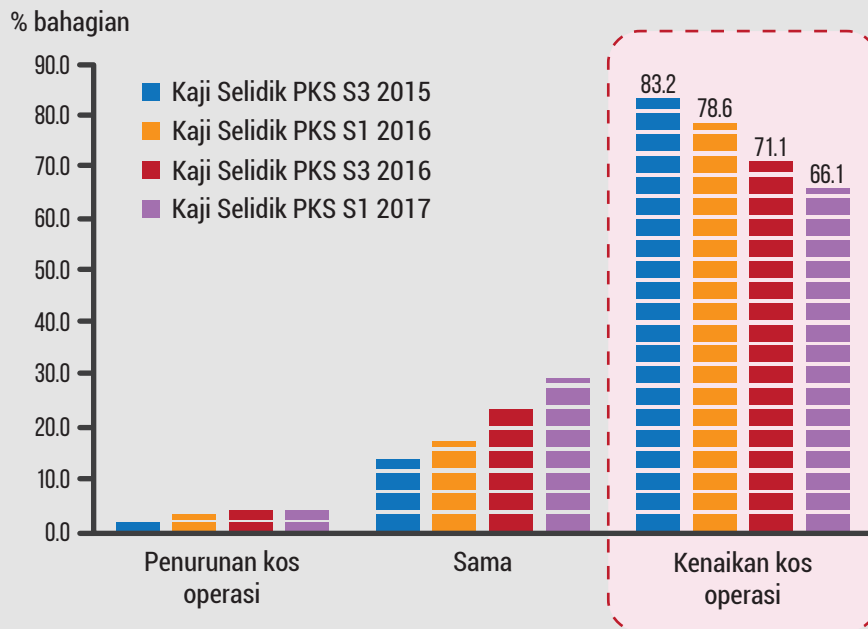
Selain menghadapi masalah tekanan kos, kira-kira 43.7% daripada responden mengalami isu aliran tunai, terutamanya perusahaan mikro dan firma dalam sektor pembuatan dan pertanian. Justeru, 43.8% daripada responden telah memohon pembiayaan bagi tujuan perniagaan, iaitu lebih tinggi daripada permohonan pembiayaan yang dicatatkan sebelum ini iaitu sebanyak 36.3%. Tambahan lagi, sepanjang suku tahunan ini, PKS terus mendapat akses kepada pembiayaan dengan kadar kelulusan yang tinggi iaitu sebanyak 90.0%. Bagi PKS kekal berdaya saing dalam persekitaran perniagaan yang mencabar, responden terus mengambil langkah bagi peningkatan produktiviti dan pengurangan kos seperti mengurangkan kos operasi perniagaan, meningkatkan aktiviti promosi serta memperkenalkan produk dan perkhidmatan baharu.

## Suku Pertama Tahun 2017

Kaji Selidik PKS Suku Pertama Tahun 2017 (S1 2017) yang merangkumi 2,236 responden bertujuan untuk mengukur prestasi terkini dan prospek perniagaan PKS, isu berkaitan pembiayaan serta eksport. Selain itu, kaji selidik ini juga meliputi isu baharu dan impak terhadap PKS seperti rantai bekalan dan jaringan perniagaan, modal insan, peningkatan kos, penerapan teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communications technology, ICT*) serta e-dagang, langkah mengenai penukaran perolehan eksport oleh BNM, kesedaran terhadap Akta Persaingan 2010 serta isu penting lain yang mungkin memberi kesan terhadap PKS secara langsung atau tidak langsung.

## Kos Menjalankan Perniagaan

**Carta 1:** Kos Operasi PKS (%)



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

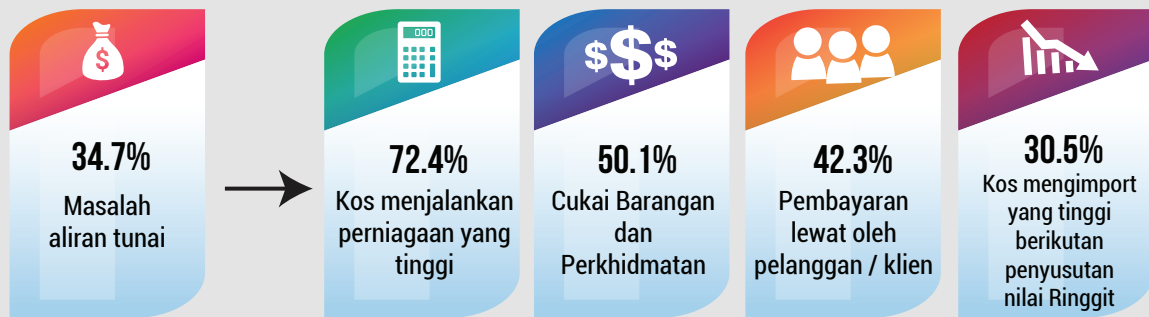
Siri peningkatan kos sejak kebelakangan ini telah mempengaruhi operasi perniagaan PKS. Hasil kaji selidik menunjukkan bahawa kira-kira dua pertiga daripada responden menyatakan bahawa kenaikan kos semasa telah menyebabkan peningkatan kos operasi firma mereka, dengan kenaikan tahunan purata sebanyak 10.0% (rujuk Carta 1). Walau bagaimanapun, bahagian peratusan responden yang menyatakan kenaikan kos operasi jauh lebih rendah berbanding dengan hasil Kaji Selidik PKS sebelum ini, terutamanya firma dalam sektor pembinaan dan pertanian serta firma bersaiz kecil. Kos operasi yang lebih tinggi adalah disebabkan terutamanya oleh kos bahan mentah dan input lain yang lebih tinggi, bahan bakar dan gas untuk pengangkutan yang meningkat serta bil elektrik yang lebih tinggi. Berikutan kenaikan kos menjalankan perniagaan, kebanyakan PKS berhasrat untuk mengambil langkah pengurangan kos dan inisiatif lain seperti menggiatkan aktiviti promosi dan memperkenalkan produk dan perkhidmatan baharu dalam masa terdekat sebagai sebahagian daripada strategi perniagaan mereka.



## Isu Aliran Tunai dan Pembayaran

Dalam persekitaran perniagaan yang terus mencabar, kira-kira 34.7% daripada responden menyatakan mereka menghadapi masalah aliran tunai atau kecairan (*liquidity*), terutamanya perusahaan mikro dan PKS dalam sektor pembuatan dan pembinaan (rujuk Carta 2). Responden menyatakan bahawa kos menjalankan perniagaan yang tinggi dan pelaksanaan Cukai Barangan dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*) sedikit sebanyak telah menyumbang kepada masalah aliran tunai mereka. Selain itu, masalah pembayaran lewat oleh pelanggan turut mempengaruhi prestasi perniagaan mereka. Sepanjang suku tahunan ini, kira-kira 10.3% daripada responden menyatakan bahawa mereka menghadapi masalah pembayaran daripada prinsipal atau penghutang, yang kebanyakannya adalah PKS juga.

**Carta 2:** Isu Aliran Tunai (%)



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

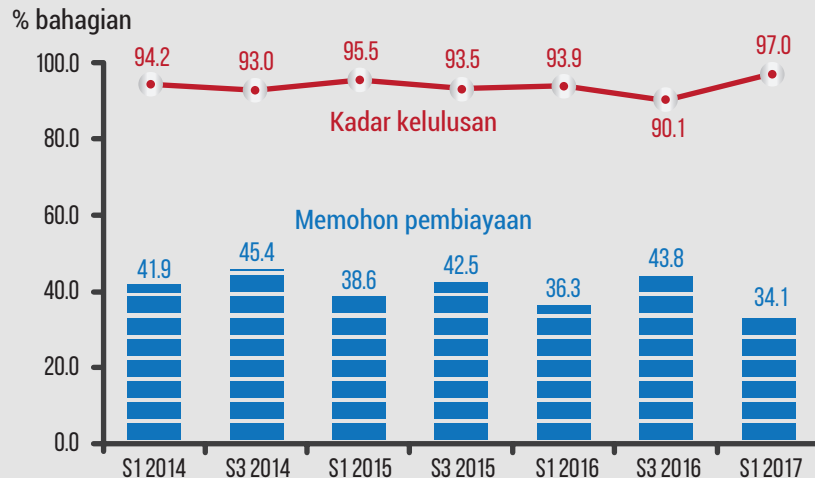
Selain itu, berkaitan terma pembayaran pula, kira-kira 57.5% daripada responden menyatakan bahawa pembekal hanya membenarkan mereka membayar secara tunai sewaktu penghantaran manakala sebahagian lagi (41.3%) daripada responden menyatakan bahawa pembekal memberikan tempoh kredit yang terlalu singkat. Pembayaran lewat dalam kalangan sesetengah PKS sepanjang rantaian bekalan telah mengakibatkan sesetengah PKS mengalami masalah aliran tunai. Manakala sebahagian lagi mengalami kesukaran dalam menjalankan perniagaan harian dan mengehadkan rancangan pelaburan masa hadapan. Walau bagaimanapun, majoriti PKS mempunyai daya tahan yang tinggi dan kekal dalam perniagaan.

## Rantaian Bekalan

Merujuk kepada perspektif rantaian bekalan, hasil kaji selidik menunjukkan bahawa hanya kira-kira 10.4% daripada PKS menjadi pembekal kepada firma besar asing atau syarikat multinasional (*multinational corporations, MNCs*) di Malaysia. Hasil ini menunjukkan rantaian yang lemah antara PKS dan syarikat besar. PKS yang menjadi pembekal kepada syarikat besar kebanyakannya terdiri daripada PKS bersaiz sederhana dan dalam sektor pembuatan. Lebih separuh daripada PKS (53.9%) membekalkan secara terus kepada MNC manakala kira-kira 34.1% PKS membekalkan secara tidak langsung menerusi PKS tempatan yang lain. Justeru, masih terdapat potensi dan peluang yang besar untuk PKS membekalkan produk dan perkhidmatan PKS tempatan kepada MNC.

## Pembiayaan Perniagaan

**Carta 3:** Permohonan Pembiayaan dan Kadar Kelulusan (%)



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

Sepanjang suku tahunan ini, PKS terus mendapat akses kepada pembiayaan dengan kadar kelulusan yang tinggi iaitu sebanyak 97.0% daripada institusi kewangan (rujuk Carta 3). Kelulusan pembiayaan disokong terutamanya oleh cagaran dengan hartanah dan deposit tetap sebagai aset utama yang diperlukan. Di samping itu, hasil kaji selidik juga menunjukkan bahawa majoriti responden memerlukan pembiayaan bagi tujuan modal kerja (53.7%) dan pengembangan perniagaan (38.8%). Menariknya, sebanyak 26.7% daripada kelulusan ini adalah peminjam kali pertama. Namun, permintaan terhadap pinjaman telah berkurangan kepada 34.1% daripada 43.8% daripada jumlah responden yang dicatatkan sebelum ini.

## Modal Insan

Hasil kaji selidik PKS juga menunjukkan bahawa sejumlah 17.4% daripada responden mengambil pekerja asing, terutamanya dalam sektor pembuatan dan pertanian serta firma bersaiz sederhana, iaitu lebih rendah daripada 24.2% yang dicatatkan sebelum ini. Walaupun pengambilan pekerja asing secara relatifnya lebih rendah, kira-kira 45.9% daripada responden yang mengambil pekerja asing menyatakan bahawa mereka berhasrat untuk mengurangkan kebergantungan terhadap pekerja asing. Jika dilihat secara terperinci, hasil kaji selidik turut menunjukkan bahawa PKS lebih cenderung mengambil pekerja asing daripada pekerja tempatan. Hanya 5.7% daripada responden yang memberhentikan pekerja yang kebanyakannya adalah pekerja tempatan. Secara purata, PKS memberhentikan dua orang pekerja daripada firma mereka dalam tempoh enam bulan yang lalu. Pemberhentian pekerja ini sebahagiannya disebabkan oleh prestasi dan produktiviti pekerja yang rendah serta sebahagian daripada usaha untuk mengurangkan kos. Bagi responden yang memberhentikan pekerja, kira-kira 46.1% daripada mereka berhasrat untuk mengambil pekerja sementara atau kontrak.



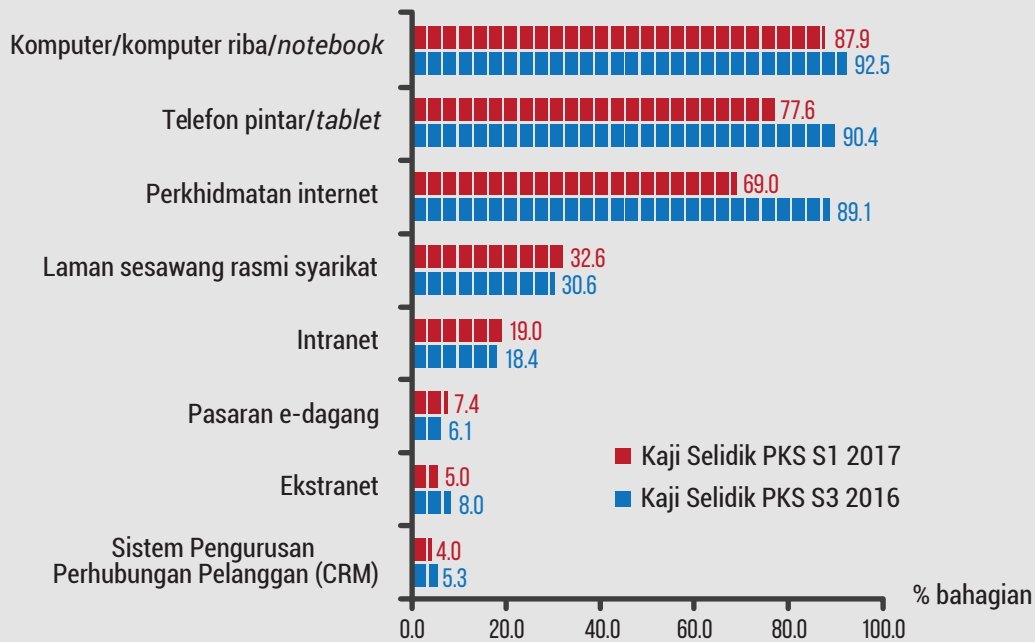


## Penerapan ICT

Dengan memberi tumpuan terhadap penggunaan ICT dalam kalangan PKS, majoriti responden menggunakan komputer, telefon pintar dan internet dalam operasi perniagaan harian mereka. Menyedari kepentingan ICT, PKS telah menggunakan teknologi sedia ada dan berusaha untuk memanfaatkan teknologi baharu dalam perniagaan mereka. Hasil daripada kaji selidik juga menunjukkan bahawa 7.4% daripada responden, terutamanya PKS dalam sektor perkhidmatan dan perusahaan mikro menggunakan pasaran e-dagang (rujuk Carta 4). Penggunaan pasaran e-dagang yang lebih tinggi menunjukkan bahawa PKS kini bijak menggunakan teknologi dan menerapkan idea ekonomi digital dalam perniagaan mereka.

Sementara itu, kira-kira 27.2% daripada responden telah menceburi perniagaan dalam talian, dengan 20.0% daripada jumlah hasil jualan perniagaan mereka adalah daripada hasil jualan dalam talian. Kebanyakan responden yang menjual produk dan perkhidmatan dalam talian menggunakan platform media sosial (85.4%) seperti Facebook dan Instagram. Penglibatan PKS dalam perniagaan dalam talian menunjukkan bahawa mereka menginginkan capaian yang lebih baik kepada pasaran dan peluang perniagaan yang lebih luas. Menariknya, 15.6% daripada mereka yang terlibat dengan perniagaan dalam talian mengeksport produk dan perkhidmatan secara dalam talian. PKS yang memanfaatkan penggunaan ICT mempunyai potensi yang lebih besar untuk meningkatkan kecekapan dan produktiviti mereka, seterusnya membolehkan mereka mempertingkatkan perniagaan ke tahap yang lebih tinggi.



**Carta 4:** Penerapan ICT dalam kalangan PKS (%)

Sumber: Kaji Selidik PKS S1 2017 dan S3 2016, SME Corp. Malaysia

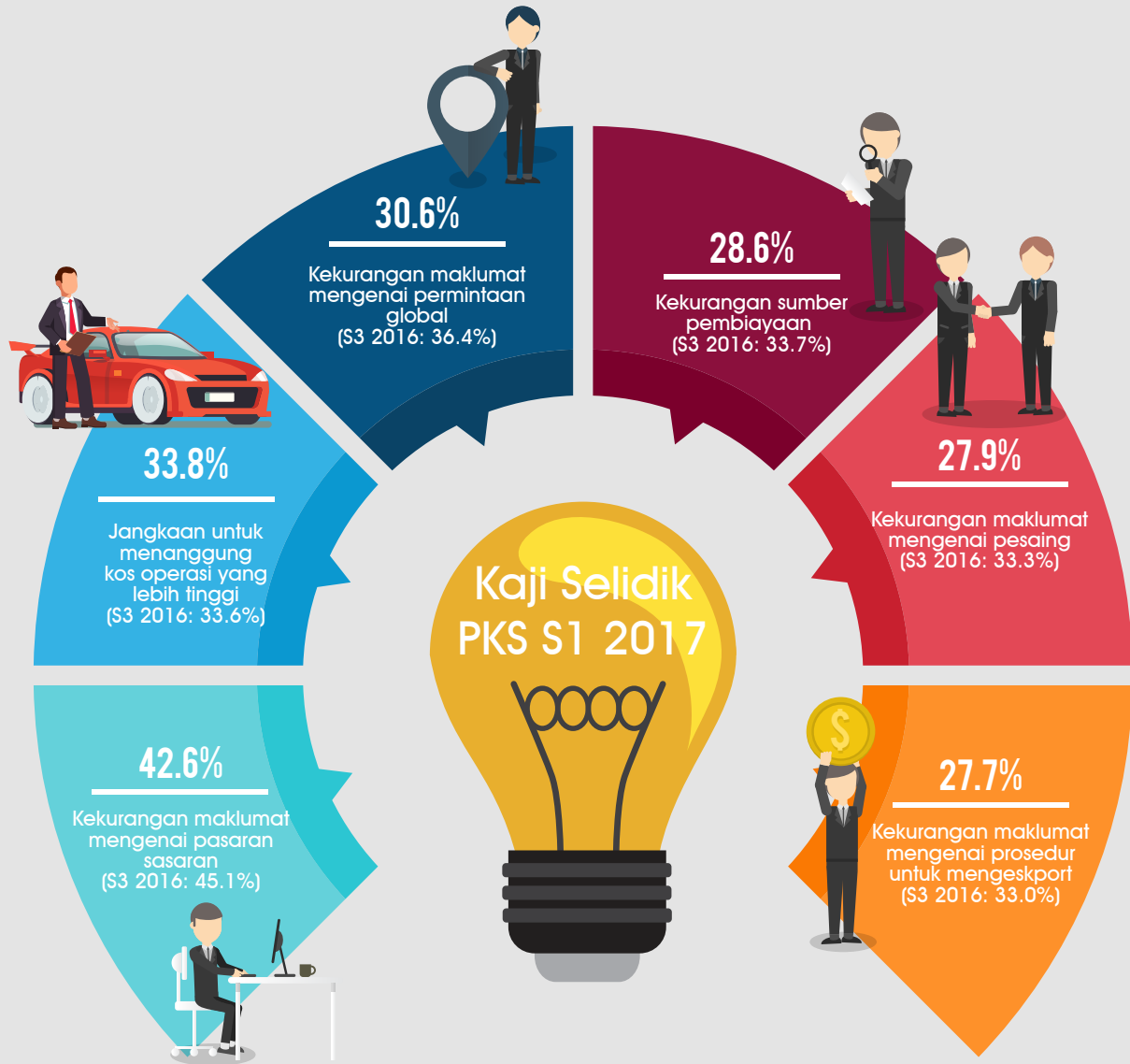
## Pasaran Eksport

Berkaitan aktiviti eksport dalam kalangan responden, kira-kira 13.8% daripada responden telah menembusi pasaran antarabangsa, dengan 17.2% daripada mereka merupakan pengeksport kali pertama. Kebanyakan aktiviti eksport PKS tertumpu terutamanya di ASEAN dan China, dengan purata 20.0% daripada jumlah produk atau perkhidmatan para pengeksport ini dijual di luar negeri. Melangkah ke hadapan, hampir satu perlima daripada responden yang tidak mengeksport (19.4%) merancang untuk menembusi pasaran antarabangsa. Hasil kaji selidik ini menunjukkan bahawa PKS berminat untuk melonjakkan perniagaan mereka secara mengeksport. Malah, PKS juga mengambil pelbagai langkah untuk meningkatkan eksport mereka seperti mempelbagaikan pasaran baharu, membina rangkaian di pasaran eksport yang disasarkan serta menyertai aktiviti promosi perdagangan antarabangsa.

Dengan memberi tumpuan terhadap cabaran dalam mengeksport, PKS masih mempunyai kebimbangan mengenai kekurangan maklumat perisikan pasaran, kos operasi yang lebih tinggi dan kekurangan sumber pembiayaan (rujuk Carta 5). Berkaitan pembiayaan, hasil kaji selidik menunjukkan bahawa hanya 13.7% daripada jumlah responden menggunakan kemudahan pembiayaan perdagangan bagi kedua-dua eksport dan import, iaitu jauh lebih rendah daripada 17.5% yang direkodkan pada suku ketiga tahun 2016. Tiga produk pembiayaan perdagangan yang sering digunakan adalah Penerimaan Jurubank, Surat Kredit dan Resit Amanah. PKS harus lebih peka mengenai pelbagai faedah yang ditawarkan oleh kemudahan pembiayaan perdagangan bagi menggalakkan mereka mengeksport.



**Carta 5: Kekangan untuk Mengeksport (%)**



Sumber: Kaji Selidik PKS S1 2017 dan S3 2016, SME Corp. Malaysia



# SEKSYEN II

## DASAR DAN PROGRAM PEMBANGUNAN PKS

Bab 3: Dasar berkaitan Pembangunan PKS dan Keusahawanan	046
Bab 4: Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2016	060
Bab 5: Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2017	068
• Rencana Khas: Program TUBE Mega — Memperkasakan Keusahawanan Belia ke arah TN50	
Bab 6: Akses kepada Kewangan	080
• Artikel Khas: Pasaran <i>Leading Entrepreneur Accelerator Platform</i> (LEAP)	

# Dasar berkaitan Pembangunan PKS dan Keusahawanan

**K**erajaan komited terhadap mewujudkan persekitaran perniagaan yang kondusif bagi pertumbuhan PKS seperti yang dimanifestasikan dengan pengenalan dasar dan inisiatif pembolehan bagi PKS dan bidang keusahawanan. Berlandaskan prinsip praktikal, Kerajaan telah memperkenalkan Akta Syarikat 2016 yang menyasarkan untuk memudahkan prosedur menjalankan perniagaan di Malaysia.

Kerajaan juga memperkenalkan Blueprint Produktiviti Malaysia untuk melakar perjalanan khususnya ke arah meningkatkan produktiviti perniagaan, termasuk PKS. Keperluan untuk PKS beralih ke arah pertumbuhan yang dipacu oleh produktiviti kini menjadi lebih penting. Oleh itu, PKS perlu beralih ke arah automasi dan digitalisasi dengan menjajarkan perniagaan mereka kepada trend terkini iaitu Megatrend, Revolusi Perindustrian Ke-4 (IR 4.0) dan Zon Perdagangan Bebas Digital (DFTZ) yang baru dilancarkan di negara ini untuk meningkatkan produktiviti.

Trend baharu yang akan datang memerlukan cara inovatif dan kreatif untuk menjalankan perniagaan. Dasar dan insentif PKS kini harus sejajar dengan IR 4.0, pembuatan pintar (Industri 4.0), e-dagang serta meningkatkan penerapan automasi, mekanisasi dan robotik bagi memanfaatkan peluang yang luas yang ditawarkan oleh kemajuan teknologi terkini.



## MAJLIS PEMBANGUNAN PKS KEBANGSAAN (MPPK) DAN INISIATIF UTAMA

Sejak penubuhannya pada tahun 2004, Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK) telah menjadi nadi penggerak bagi pembangunan PKS di Malaysia dengan menetapkan hala tuju strategik dan menggubal dasar yang bertindak selaku pemangkin pertumbuhan merentas kesemua sektor ekonomi. Sebagai badan penggubal dasar tertinggi, MPPK amat penting dalam mempromosikan pendekatan yang lebih holistik dan terselaraskan dalam pembangunan PKS.

Beberapa inisiatif utama menjadi saksi kejayaan MPPK, antaranya termasuk penerimaan definisi standard untuk PKS, pembangunan pangkalan data PKS, pemantauan dan analisis prestasi PKS, pembangunan infrastruktur kewangan PKS serta pengesahan Pelan Induk PKS (2012 - 2020) dan tindakan pelaksanaannya. Hasil dari inisiatif ini terbukti menerusi peningkatan kukuh sumbangan PKS kepada KDNK yang meningkat daripada 29.6% pada tahun 2005 kepada 36.6% pada tahun 2016.

Rancangan Malaysia Kesepuluh (RMKe-10) dari 2011 - 2015 menyediakan wadah bagi transformasi struktur utama untuk mendorong Malaysia ke arah menjadi negara berpendapatan tinggi. Bagi menjajarkan pembangunan PKS kepada aspirasi negara yang lebih besar, tumpuan RMKe-10 adalah untuk memperkasakan PKS dan keusahawanan sebagai enjin pertumbuhan dan inovasi. Objektif inilah yang membawa kepada penggubalan Pelan Induk PKS.

Pelan Induk ini menetapkan strategi, matlamat, langkah dan program bagi mewujudkan persekitaran yang membolehkan PKS dibangunkan sebagai enjin pertumbuhan baharu; dengan tumpuan untuk memudahkan menjalankan perniagaan, akses kepada kewangan dan pasaran, pembangunan modal insan dan keusahawanan serta memupuk inovasi.

Di bawah Rancangan Malaysia Kesebelas (RMKe-11) dari 2016 - 2020, penekanan diberikan terhadap empat bidang utama; iaitu produktiviti, inovasi, keusahawanan dan keterangkuman yang bertujuan untuk menggalakkan pertumbuhan, ketahanan dan kemapanan PKS bagi memperkasakan mereka untuk menghadapi cabaran ekonomi.

Antara inisiatif utama di bawah RMKe-11 adalah:

- Pembangunan modal insan;
- Pembinaan kapasiti;
- Inovasi;
- Akses pasaran;
- Pembiayaan; serta
- Pembangunan teknologi maklumat dan komunikasi

SME Corp. Malaysia juga dipertanggungjawabkan untuk menyelaras inisiatif keusahawanan bagi isi rumah B40 dengan kerjasama pelbagai Kementerian dan agensi. Kumpulan B40 mencakupi usahawan di kawasan luar bandar dan bandar, Sabah dan Sarawak, belia, wanita, Orang Asli, pesara dan orang kurang upaya (OKU).



Objektif inisiatif ini adalah untuk memperbesar saiz kelas pertengahan, meningkatkan penggunaan ICT, menambahbaik sokongan untuk keusahawanan secara bersepadu dan meningkatkan produktiviti dengan menggalakkan penggunaan teknologi moden.

## STATUS TERKINI PELAN INDUK PKS (2012 - 2020)

Pelan Induk PKS merupakan asas bagi pembangunan PKS di bawah RMKe-11 memandangkan negara memasuki fasa terakhir untuk menjadi negara berpendapatan tinggi. Pelan Induk ini bertujuan untuk membawa PKS ke tahap pembangunan seterusnya bagi meningkatkan sumbangan mereka terhadap KDNK kepada 41% menjelang 2020.

SME Corp Malaysia selaku Agensi Penyelaras Pusat (*Central Coordinating Agency, CCA*) yang dipertanggungjawabkan bagi menyelaras dan memacu Pelan Induk PKS memberi tumpuan terhadap pelaksanaan enam Program Berimpak Tinggi (*High Impact Programme, HIP*) yang kritikal bagi mencapai kejayaan. Pelan Induk ini telah mencapai kemajuan yang besar dalam meningkatkan ekosistem PKS seperti yang dibuktikan dengan hasil daripada enam HIP ini pada tahun 2016.

- **HIP 1: Integrasi Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan**

Projek penyepaduan Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan, yang bertujuan untuk meningkatkan kemudahan dalam menjalankan perniagaan, diketuai oleh Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia (MAMPU). Projek ini melibatkan pembangunan portal tunggal untuk pendaftaran perniagaan dan pelesenan yang sedang dilaksanakan secara berperingkat mengikut tahap kesediaan sistem di semua pihak berkuasa pendaftaran dan pelesenan yang terlibat.

Hasil kerja pertama yang disiapkan iaitu Portal MalaysiaBiz, dilancarkan oleh YAB Perdana Menteri pada 23 Jun 2016 dan boleh diakses oleh orang ramai di <http://malaysiabizportal.mampu.gov.my>. Pada masa ini, semua lesen berjumlah 2,918 daripada 508 pihak berkuasa pelesenan telah dimuat naik ke portal ini. Ujian perintis telah dijalankan melalui *Government Online Services Gateway*.

- **HIP 2: Platform Pengkomersialan Teknologi (*Technology Commercialization Platform, TCP*)**

Projek ini sedang dilaksanakan oleh Agensi Inovasi Malaysia (AIM) menerusi anak syarikatnya PlaTCOM Venture Sdn Bhd. Setakat ini, sejumlah 125 projek telah diluluskan bagi menerima bantuan bersepadu, 174 perjanjian pelesenan telah dibuat dan 22 inovasi dikomersialkan. Sesetengah produk ini dianggap sebagai inovasi perintis dan pengubah signifikan (*game changer*) dalam industri masing-masing.

- **HIP 3: Rakan Kongsi Pelaburan PKS (*SME Investment Partner, SIP*)**

Rakan Kongsi PKS pertama telah dilantik. Di bawah projek ini, Rakan Kongsi PKS menerima modal permulaan berjumlah RM15 juta daripada Kerajaan. Pada April 2017, Permintaan untuk Cadangan bagi Rakan Kongsi PKS kedua telah dikeluarkan dan enam cadangan daripada peserta berpotensi telah diterima. Sementara itu, penubuhan sebuah entiti baru - *COPE SME Opportunity Fund 1* - juga sedang berjalan.





- **HIP 4: Program *Going Export* (GoEx)**

Program *Going Export* dikendalikan oleh Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) dengan matlamat untuk mengantarabangsakan PKS yang sedia untuk mengeksport. Sejumlah 156 syarikat dari 12 sektor telah menyertai program ini. Sejumlah 27 imersi pasaran telah dijalankan dan RM57 juta dalam potensi jualan eksport dihasilkan.

- **HIP 5: Program Pemangkin**

Program Pemangkin yang dijalankan oleh SME Corp. Malaysia dengan kerjasama Malaysian Bioeconomy Development Corporation Sdn Bhd untuk Inisiatif LED dan BioNext telah selesai. Sepuluh syarikat yang menyertai *Oxford Accelerator Programme* telah melaksanakan pelan tindakan masing-masing yang dirangka untuk menjadikan mereka syarikat pertumbuhan tinggi. Mulai tahun 2017 dan seterusnya, fokusnya adalah untuk mewujudkan PKS pertumbuhan tinggi dalam sektor aeroangkasa, peralatan perubatan dan kereta api.

- **HIP 6: Inovasi Inklusif**

Projek Inovasi Inklusif HIP bertujuan untuk membantu kumpulan 40% terendah dalam piramid pendapatan (B40). Projek ini dilaksanakan oleh Yayasan Inovasi Malaysia (YIM), agensi di bawah Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI). Sehingga kini, 1,282 inovasi telah diterima dan 315 telah disenarai pendek manakala 44 diterima masuk ke dalam projek ini. Lima belas daripadanya sedia untuk disebar dan akan memberi manfaat kepada 620 orang dalam 12 komuniti.

**Jadual 3.1:** 6 HIP Pelan Induk PKS

HIP 1: Integrasi Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan	HIP 2: Platform Pengkomersialan Teknologi (TCP)	HIP 3: Rakan Kongsi Pelaburan PKS (SIP)
Mewujudkan pusat pendaftaran tunggal menerusi pengantaramuka Sistem Pendaftaran Perniagaan Negara iaitu MyCoID dan Sistem Pelesenan Perniagaan Negara iaitu BLESS	Mewujudkan satu platform rangkaian kebangsaan yang diuruskan oleh pihak swasta untuk menggalakkan idea inovatif daripada bukti konsep ke peringkat pengkomersialan	Menyediakan pembiayaan peringkat awal menerusi penubuhan syarikat pelaburan untuk melabur dalam PKS yang berpotensi dalam bentuk hutang, ekuiti atau hibrid kedua-duanya
HIP 4: Program <i>Going Export</i> (GoEx)	HIP 5: Program Pemangkin	HIP 6: Inovasi Inklusif
Menawarkan bantuan yang disesuaikan kepada pengeksport baharu dan PKS yang meneroka pasaran baharu. PKS yang sedia untuk mengeksport boleh mendapat bantuan sokongan menyeluruh	Mewujudkan jaguh tempatan menerusi pendekatan yang disasarkan dengan sokongan bantuan dalam bidang pembiayaan, akses kepada pasaran dan pembangunan modal insan	Memperkasakan kumpulan berpendapatan 40% terendah untuk memanfaatkan inovasi menerusi transformasi masyarakat luar bandar dengan menggunakan pendekatan bimbingan sepenuhnya



## PKS DI BAWAH BAJET 2017

Dengan peruntukan RM6.7 bilion untuk PKS, tumpuan Bajet 2017 adalah bagi membangunkan keusahawanan, pembiayaan untuk perusahaan mikro dan bantuan khas untuk kumpulan B40. Bajet ini juga mengambil kira Agenda Bumiputera dalam meningkatkan peluang usahawan Bumiputera. Langkah-langkah ke arah pengantarabangsaan PKS juga ditangani dalam Bajet.

Bagi terus menggalakkan pembangunan PKS, kadar cukai PKS juga akan dikurangkan daripada 19% kepada 18% ke atas pendapatan kena cukai bagi RM500,000 yang pertama mulai tahun taksiran 2017. Bajet 2017 adalah inklusif dan merangkumi kesemua kumpulan sasaran, memberi manfaat kepada PKS.

## TAHUN PROMOSI SYARIKAT PERMULAAN DAN PKS (SSPY) 2017

Dalam ucapan Belanjawan 2017, YAB Perdana Menteri mengumumkan 2017 sebagai 'Tahun Promosi Syarikat Permulaan dan PKS' yang akan menyaksikan pelbagai aktiviti untuk meningkatkan dan mempromosi syarikat permulaan dan PKS dijalankan sepanjang tahun. Pengumuman ini merupakan satu pengiktirafan terhadap peranan PKS dalam menyumbang secara signifikan kepada pertumbuhan ekonomi, pasaran buruh dan integrasi sosial negara.

Kempen Tahun Promosi Syarikat Permulaan dan PKS 2017 (SSPY 2017) dilancarkan pada 30 Mac 2017 oleh Menteri Kewangan II. Dengan slogan "Membentuk Idea, Membangunkan Masa Depan", SSPY 2017, adalah kempen yang menyatukan kesemua pemain ekosistem; sama ada usahawan, entiti korporat, NGO dan agensi Kerajaan bagi mencari tumpuan yang betul dan sesuai untuk bergerak maju bersama. Usahawan muda yang sangat berbakat dan kreatif dalam usaha perniagaan mereka adalah digalakkan untuk memanfaatkan SSPY 2017.

Menyedari keperluan untuk mempunyai titik rujukan dan direktori sehati untuk para usahawan, aplikasi mySSPY diperkenalkan oleh Pejabat Pembangunan Keusahawanan Kebangsaan (NEDO), Kementerian Kewangan, dengan kerjasama Pusat Inovasi dan Kreativiti Global Malaysia (MaGIC) dengan objektif membantu usahawan untuk mencarta pelan pembangunan mereka sendiri menerusi pelbagai program yang disediakan. Aplikasi mySSPY sedia untuk dimuat turun dari Google dan Apple App Store.

## PERKEMBANGAN BAHARU YANG MEMBERI IMPAK TERHADAP PKS

Kerajaan melancarkan dua inisiatif baharu – Akta Syarikat 2016 dan Blueprint Produktiviti Malaysia – yang akan membawa kesan positif kepada pembangunan PKS dan keusahawanan. Akta Syarikat 2018 yang dirombak, antara lain, bertujuan untuk memudahkan penubuhan dan operasi perniagaan dengan memperkenalkan rangka kerja undang-undang baharu, mempermudah undang-undang dan prosedur serta menghapuskan halangan untuk menggalakkan pertumbuhan. Sementara itu, Blueprint Produktiviti Malaysia bertujuan bagi meningkatkan tahap produktiviti pada peringkat kebangsaan, sektor dan perusahaan. Sasarannya adalah untuk menggandakan pertumbuhan produktiviti buruh dari 1.8% pada tahun 2015 kepada 3.7% setahun dalam tempoh RMKe-11. Blueprint ini mengesyorkan pelbagai inisiatif khusus bagi menangani cabaran produktiviti dalam sektor PKS.



“ Kerajaan melancarkan dua inisiatif baharu – Akta Syarikat 2016 dan Blueprint Produktiviti Malaysia – yang akan membawa kesan positif kepada pembangunan PKS dan keusahawanan ”

### i. Akta Syarikat 2016

Undang-undang yang mentadbir pertubuhan perniagaan sebelum ini ditakrifkan di bawah Akta Syarikat 1965. Bagi memastikan undang-undang syarikat Malaysia adalah sejajar dengan perkembangan komuniti perniagaan global, Kerajaan telah menggantikan Akta 1965 dengan Akta Syarikat 2016.

Akta yang dirombak ini yang berlandaskan prinsip pemudahan, komprehensif dan fleksibiliti bagi mewujudkan rangka kerja perundangan korporat yang kondusif dan bersepadu untuk perniagaan dan organisasi, meletakkan Malaysia sejajar dengan standard antarabangsa dalam menjalankan perniagaan. Akta yang sedang dilaksanakan secara berperingkat bermula dari 31 Januari 2017, juga bertujuan memberi kemudahan untuk menjalankan perniagaan di Malaysia bagi menggalakkan pertumbuhan PKS tempatan selaku agen utama ekonomi selain menarik lebih banyak pelaburan ke dalam negara.

### Falsafah Asas Akta Syarikat 2016

Falsafah asas Akta baharu:

- Memperkenalkan rangka kerja undang-undang baharu yang dikenakan ke atas semua syarikat;
- Mempermudahkan undang-undang dan prosedur bagi perniagaan
- Menghapus halangan bagi memudahkan pertumbuhan syarikat swasta
- Menyediakan peruntukan rangka kerja kawal selia bagi memberi kemudahan untuk memulakan perniagaan dan mengurangkan kos menjalankan perniagaan
- Memberi perlindungan kepada pengarah korporat dan pihak berkepentingan lain dalam syarikat
- Meningkatkan kawalan dalaman, tadbir urus korporat dan tanggungjawab korporat
- Memberi kelonggaran dalam mengurus hal ehwal syarikat
- Mempermudahkan peruntukan bagi pematuhan



**Jadual 3.2:** Ciri-ciri Utama Akta Syarikat 2016

Mempermudahkan Pembedaan Syarikat dan Membuat Keputusan	Memudahkan Pengurusan dan Penyusunan Semula Modal Saham	Menegaskan Semula Kepentingan Audit dan Laporan Kewangan	Meningkatkan Tadbir Urus dan Tanggungjawab Korporat	Memodenkan Undang-undang Insolvensi bagi Menguruskan Syarikat Bermasalah dan Insolven
<p>Pemegang saham tunggal dan pengarah untuk pembedaan syarikat swasta</p>	<p>Pengenalan rejim tiada nilai tara</p>	<p>Penghapusan Jadual ke-9 dan laporan audit subsidiari</p> <p>(Syarikat hanya perlu menyediakan penyata kewangan yang mematuhi piawaian perakaunan yang diluluskan)</p>	<p>Ganjaran para pengarah diluluskan dalam mesyuarat agung</p>	<p>Peningkatan peruntukan penerimaan</p>
<p>Untuk syarikat swasta, penghapusan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Peraturan unanimiti untuk resolusi bertulis</li> <li>- Mesyuarat Agung Tahunan</li> </ul>	<p>Pengenalan keperluan solvensi</p>	<p>Menghapuskan pulangan tahunan dan penyata kewangan teraudit</p> <p>(Pulangan tahunan dikemukakan pada ulang tahun pembedaan dan penyata kewangan diedarkan kepada ahli dalam tempoh enam bulan dari akhir tahun kewangan syarikat dan satu salinan diserahkan kepada Pendaftar)</p>	<p>Penghapusan had umur maksimum bagi pengarah</p>	<p>Pengenalan mekanisme penyelamatan korporat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengurusan kehakiman</li> <li>- Susunan korporat secara sukarela</li> </ul>



Mempermudahkan Pembedaan Syarikat dan Membuat Keputusan	Memudahkan Pengurusan dan Penyusunan Semula Modal Saham	Menegakkan Semula Kepentingan Audit dan Laporan Kewangan	Meningkatkan Tadbir Urus dan Tanggungjawab Korporat	Memodenkan Undang-undang Insolvensi bagi Menguruskan Syarikat Bermasalah dan Insolven
Memorandum & Artikel Persatuan dan perlembagaan pilihan	Belian balik saham dan prosedur alternatif untuk pengurangan modal saham	Pengecualian audit  Pendaftar Syarikat mempunyai hak untuk mengecualikan syarikat swasta tertentu daripada melantik juruaudit bagi tahun kewangan	Pengenalan pernyataan solvensi oleh pengarah	Penghalusan peruntukan penggulangan
Templat pembedaan elektronik tunggal - <i>Superform</i>	Keperluan eksplisit untuk pengagihan dividen	Kehadiran juruaudit mandatori pada Mesyuarat Agung Tahunan syarikat awam	Pembayaran ganti rugi dan insurans pengarah	Meningkatkan peruntukan mengenai pengatur dan pembinaan semula
Keupayaan tidak terhad untuk syarikat	Pengenalan bantuan kewangan yang fleksibel	Peletakan jawatan juruaudit - tarikh penamatan ditentukan	Peningkatan sekatan bagi pelanggaran tugas pengarah	Peningkatan hak pemiutang

### Impak Akta Syarikat 2016 ke atas PKS

Akta ini memberi kelebihan kepada PKS memandangkan salah satu objektifnya ialah untuk membantu mengurangkan kos pembedaan, penyelenggaraan dan operasi perniagaan di Malaysia. Akta Syarikat 2016 yang baharu merangkumkan persekitaran perniagaan yang dinamik dalam senario korporat global masa kini, selaras dengan pertumbuhan ekonomi Malaysia yang konsisten, yang menuntut pembaharuan pragmatik undang-undang dan prosedur perniagaan tempatan agar syarikat, khususnya PKS, menjadi berdaya saing dan mampu mengekalkan pertumbuhan mampan.

Akta Syarikat 2016 setanding dengan standard global kerana ia memastikan laluan untuk memulakan perniagaan di Malaysia adalah lebih mudah, kos efektif dan fleksibel untuk meningkatkan daya saing, yang seterusnya akan menarik lebih banyak pelaburan dan menggalakkan pertumbuhan PKS.





## ii. Blueprint Produktiviti Malaysia

Blueprint Produktiviti Malaysia, yang dilancarkan pada 8 Mei 2017 oleh YAB Perdana Menteri, adalah bertujuan sebagai rangka tindakan yang holistik yang menyasarkan inisiatif bagi meningkatkan tahap produktiviti pada peringkat kebangsaan, sektor dan perusahaan. Blueprint ini bertujuan untuk mengandakan pertumbuhan produktiviti pekerja dari 1.8% dalam tempoh RMKe-10 pada tahun 2015 kepada 3.7% setahun dalam tempoh RMKe-11 .

Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) Malaysia telah berkembang secara berterusan selama lebih dari 25 tahun dan model pertumbuhan inklusif ini telah mengubah sifat ekonomi, daripada yang sangat bergantung kepada produk primer kepada ekonomi yang lebih pelbagai yang mengeksport bukan hanya minyak dan gas serta minyak kelapa sawit tetapi juga produk elektrik dan elektronik. Tahap produktiviti buruh di Malaysia masih meningkat dalam beberapa tahun kebelakangan ini walaupun pada kadar yang lebih rendah berbanding pada tempoh pertumbuhan tinggi pada tahun 1990-an. Pertumbuhan yang didorong input menjadi semakin mahal untuk dikekalkan, dengan setiap unit input yang disuntik ke dalam ekonomi menghasilkan kadar pertumbuhan KDNK yang menurun.

Untuk mengekalkan momentum pertumbuhannya, Malaysia perlu memberi tumpuan terhadap usaha menambahbaik prestasi produktiviti untuk terus mencapai pertumbuhan ekonomi yang mampan. Adalah penting supaya terdapat anjakan daripada pertumbuhan yang didorong oleh input kepada yang didorong oleh produktiviti kerana peningkatan produktiviti yang berkesan akan menjadi asas bagi pertumbuhan ekonomi yang mampan dan menyumbang kepada aspirasi Malaysia untuk menjadi negara berpendapatan tinggi.

### **Pertumbuhan Produktiviti Buruh Negara di bawah Rancangan Malaysia Ke-11: 3.7% setahun**

Untuk mencapai sasaran kebangsaan, setiap sektor perlu meningkatkan produktiviti buruh ke tahap sasaran seperti yang ditunjukkan dalam jadual di bawah.

**Jadual 3.3:** Sasaran bagi Setiap Sektor Ekonomi

Pembuatan	Perkhidmatan	Pertanian	Perlombongan dan Pengkuarian	Pembinaan
2.6%	4.1%	3.6%	1.1%	9.6%



Pelaksanaan Blueprint yang berjaya akan memastikan penghasilan minda yang lebih berdaya saing dan produktif, seterusnya meningkatkan produktiviti negara bagi memenuhi sasaran RMKe-11.

## Lima Teras Strategik Utama

Blueprint ini mentakrifkan lima teras strategik utama yang membentuk asas bagi cadangan untuk meningkatkan produktiviti:

1. Membina Tenaga Kerja Masa Hadapan
2. Memacu Digitalisasi dan Inovasi
3. Memastikan Akauntabiliti Industri terhadap Produktiviti
4. Membentuk Ekosistem yang Mantap
5. Mewujudkan Mekanisme Pelaksanaan Yang Kukuh



## Inisiatif Tahap Kebangsaan

Pada peringkat kebangsaan, sepuluh inisiatif yang berpaksikan kepada lima teras strategik ini, memerlukan tindakan segera seperti yang digariskan di bawah.

**Jadual 3.4:** Lima Pelan Strategik Blueprint Produktiviti Malaysia

TERAS	INISIATIF NASIONAL
Teras 1: Membina Tenaga Kerja Masa Hadapan	Menguatkuasakan perubahan struktur terhadap tenaga kerja dengan menggubal dasar pasaran buruh yang komprehensif termasuk mengurangkan pergantungan kepada pekerja dengan upah dan kemahiran yang rendah
	Mengendalikan perancangan tenaga kerja strategik kebangsaan dengan jangkaan perubahan keperluan merentas sektor
Teras 2: Memacu Digitalisasi dan Inovasi	Memperkuh kesediaan, pengetahuan dan penerapan teknologi oleh perusahaan merentas sektor
	Memperkuh digitalisasi antara PKS menerusi e-dagang dan penerapan teknologi inovatif
Teras 3: Memastikan Akauntabiliti Industri terhadap Produktiviti	Mengurangkan pergantungan kepada subsidi bukan kritikal, dan memastikan usaha liberalisasi dikaitkan dengan penghasilan produktiviti
	Penjajaran semula geran, insentif, pinjaman mudah utama dan mekanisme pembiayaan lain kepada metrik produktiviti dan hasil



TERAS	INISIATIF NASIONAL
Teras 4: Membentuk Ekosistem yang Mantap	Mempercepat usaha untuk meningkatkan pendekatan keseluruhan kerajaan ke arah menangani kekangan kawal selia
	Mewujudkan satu mekanisme akauntabiliti untuk pelaksanaan kajian semula kawal selia oleh Kerajaan
Teras 5: Mewujudkan Mekanisme Pelaksanaan Yang Kukuh	Menginstitusikan model koordinasi dan tadbir urus yang mantap bagi menjamin kepastian pelaksanaan merentas peringkat Kerajaan, sektor dan perusahaan
	Melancarkan gerakan produktiviti di seluruh negara untuk memupuk budaya produktiviti yang lebih kuat merentas segenap segmen masyarakat

Untuk melancarkan inisiatif peringkat kebangsaan, antara keutamaan segera yang dianggap sebagai pengubah signifikan yang akan memberi sumbangan ketara kepada peningkatan produktiviti termasuk, antara lain:

- **Menggalakkan secara aktif penerapan teknologi Revolusi Perindustrian Ke-4 (IR 4.0) oleh syarikat, merentas sektor ekonomi utama**

Bagi menghadapi impak IR 4.0, pewujudan kumpulan dana pelaburan yang berdedikasi dicadangkan - atau dana sedia ada dijajarkan semula - untuk memacu agenda IR 4.0 pada peringkat kebangsaan. Bagi menyokong industri untuk menerapkan IR 4.0, pusat kecemerlangan akan dikenal pasti serta kualiti dan liputan infrastruktur digital, khususnya jalur lebar, akan ditambah baik.

- **Memperkuatkan digitalisasi antara PKS menerusi e-dagang dan penerapan teknologi inovatif**

PKS perlu dibimbing menerusi proses inovasi keseluruhan dengan lancar di bawah satu platform dengan menyediakan akses kepada bantuan teknikal, maklumat pasaran, inkubasi dan kemudahan ujian. Promosi dan pemasaran mengenai faedah e-dagang kepada PKS perlu ditingkatkan dengan kerjasama pelbagai penyedia platform manakala insentif perlu diselaraskan ke arah penyelesaian perniagaan berasaskan ICT untuk manfaat produktiviti. Usaha juga harus dipergiat untuk pengantarabangsaan PKS menerusi eTRADE dan pakatan pasaran strategik.

Untuk membantu memudahkan bagi menjalankan perniagaan, penubuhan satu tettingkap tunggal bagi pendaftaran perniagaan dan keperluan pelesenan perlu dicepatkan untuk mengurangkan beban kawal selia dan memudahkan campur tangan yang disasarkan. Ini sedang dilaksanakan di bawah HIP1 Pelan Induk PKS (2012 - 2020).





## Impak Teras 2 (Memacu Digitalisasi dan Inovasi) ke atas PKS

Teras untuk digitalisasi dan inovasi adalah amat penting bagi PKS kerana ia memberi tumpuan kepada teknologi sebagai pengubah signifikan pertumbuhan produktiviti. Teras ini bertujuan untuk menggalakkan peningkatan pelaburan bagi penyelidikan dan pembangunan, penerapan teknologi yang lebih giat untuk meningkatkan kecekapan serta pembangunan persekitaran perniagaan yang bersepadu.

Dua inisiatif kebangsaan yang disyorkan untuk mencapai matlamat ini:

- Memantapkan kesediaan, pengetahuan dan penerapan teknologi oleh perusahaan merentas sektor dengan menggalakkan secara aktif penerapan teknologi IR 4.0 oleh syarikat merentas sektor ekonomi utama
- Memantapkan digitalisasi antara PKS menerusi e-dagang dan penerapan teknologi inovatif

Blueprint ini menyatakan bahawa hala tuju penerapan teknologi pintar pembuatan (Industri 4.0) dan IR 4.0 adalah tidak jelas sementara cabaran modal insan dan akses kepada kepakaran baharu jelas terlihat selain keperluan terhadap pusat kecemerlangan untuk memberikan pengalaman mendalam bagi memacu penerapan oleh industri. Terdapat juga keperluan untuk mengukuhkan amalan inovatif dan perkongsian antara industri dan pengusaha teknikal bertaraf dunia, bermula dengan subsektor utama seperti pembuatan elektrik dan elektronik.

Inisiatif lain bagi menggalakkan penerapan IR 4.0 termasuk menyediakan dana khusus untuk mempromosikan jenis teknologi dan faedah berkaitan bagi IR 4.0 kepada perusahaan merentas sektor. Dana ini juga perlu memberi tumpuan kepada pembangunan modal insan yang diperlukan untuk menjayakan penerapan dan pelaksanaan teknologi IR 4.0. Penjajaran semula program kewangan juga diperlukan untuk memudahkan aliran dana kepada jenis perniagaan yang lebih luas dan pelbagai. Pusat kecemerlangan sektoral akan ditubuhkan bagi menjalankan R&D untuk IR 4.0 bagi memacu transformasi industri. Pelancaran IR 4.0 perlu diberi keutamaan mengikut sektor dan industri yang akan memperoleh impak tertinggi daripada penggunaannya.

Inisiatif di bawah Teras 2 memberi tumpuan khusus kepada pengukuhan digitalisasi dalam kalangan PKS dengan matlamat untuk meningkatkan infrastruktur teknologi bagi PKS supaya memudahkan automasi bagi model perniagaan sedia ada, selain berpotensi untuk meningkatkan perkhidmatan nilai ditambah mereka. Pengukuhan digitalisasi dalam kalangan PKS menerusi e-dagang dan penerapan teknologi inovasi adalah aktiviti keutamaan segera bagi memastikan PKS disokong dengan baik untuk proses ini.

PKS perlu mempunyai pergerakan yang lancar menerusi keseluruhan proses inovasi di bawah satu platform dengan disokong oleh bantuan teknikal, maklumat pasaran serta kemudahan inkubasi dan ujian selaras dengan HIP 2 dalam Pelan Induk PKS.

Penubuhan satu tettingkap tunggal bagi pendaftaran perniagaan dan pelesenan perlu juga dipercepatkan bagi mengurangkan beban kawal selia dan memudahkan intervensi selaras dengan HIP 1 Pelan Induk PKS yang sedang melaksanakan portal maklumat untuk pendaftaran perniagaan dan pelesenan sedang dilaksanakan secara berperingkat.



PKS perlu digalakkan untuk menceburi e-dagang. Promosi dan pemasaran mengenai manfaat e-dagang kepada PKS perlu ditingkatkan menerusi kerjasama dengan penyedia platform. Insentif bagi PKS untuk mengambil bahagian dalam e-dagang akan diperkemas ke arah penyelesaian perniagaan berasaskan ICT yang akan memacu manfaat produktiviti dan juga memberi sokongan kepada PKS untuk memasuki pasaran antarabangsa menerusi platform e-TRADE dan pakatan strategik.

## MEMPERCEPAT AGENDA PKS BUMIPUTERA

Bagi memperkukuh PKS Bumiputera, SME Corp. Malaysia, SME Bank dan MIDF menyediakan pakej bantuan bersepadu berdasarkan fasa perniagaan daripada peringkat permulaan kepada pertumbuhan, pengembangan hingga sedia untuk mengeksport. Bantuan ini meliputi perusahaan mikro hingga PKS sedia untuk mengeksport yang menyediakan bantuan seperti modal kerja, penerimaan ICT, automasi dan penjenamaan.

Daripada sejumlah 169 program PKS yang bernilai RM5.85 bilion yang dilaksanakan pada tahun 2017, 58 program adalah untuk PKS Bumiputera bernilai RM1.01 bilion yang bersifat inklusif dan menjurus ke arah kesejahteraan rakyat. Program ini termasuk akses kepada pembiayaan, pembangunan modal insan, akses kepada pasaran, penerapan teknologi & inovasi serta infrastruktur.

SME Corp. Malaysia melaksanakan empat program khusus yang membantu PKS Bumiputera dari peringkat permulaan hingga eksport. Program ini adalah Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE) yang menggalakkan dan membantu belia dalam memulakan perniagaan; Program Peningkatan Perusahaan Bumiputera (BEEP) yang membantu PKS Bumiputera dalam produk & proses, pensijilan, pembungkusan, pelabelan serta pengiklanan; Galakan Eksport Bumiputera (GEB) yang membantu PKS Bumiputera sedia untuk mengeksport dalam aktiviti dan program berkaitan eksport; serta LGC Ascend 800 yang mentransformasikan syarikat berprestasi tinggi kepada syarikat bersaiz besar / mini GLC / MNC.

Untuk mempercepat pertumbuhan PKS Bumiputera, tiga sasaran telah dikenal pasti untuk dicapai menjelang 2020:

- Meningkatkan peratusan PKS milikan Bumiputera daripada 37.4% kepada 50%;
- Meningkatkan bilangan syarikat Bumiputera bersaiz besar daripada 400 kepada 800 syarikat;
- Meningkatkan bilangan syarikat permulaan Bumiputera daripada 1,436 kepada 12,000 usahawan

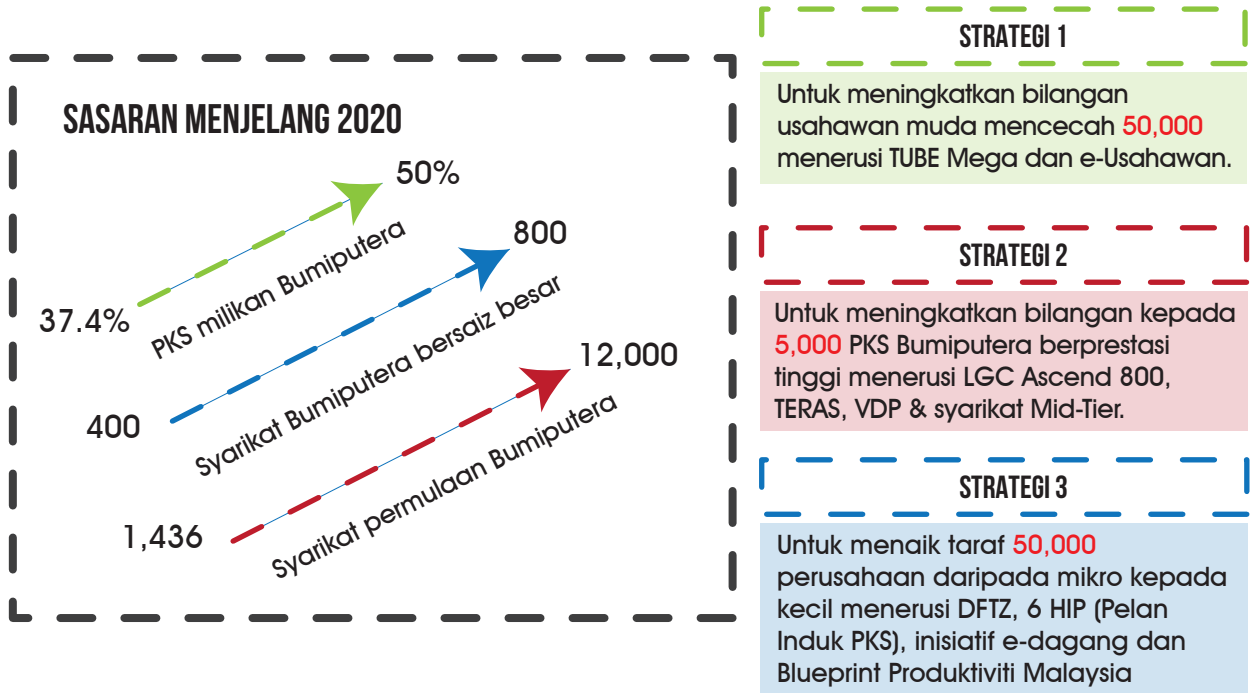
Bagi mencapai sasaran 50% PKS milikan Bumiputera, tiga strategi utama telah dikenal pasti:

- Strategi 1 adalah untuk meningkatkan bilangan usahawan muda mencecah 50,000 menerusi TUBE Mega dan e-Usahawan
- Strategi 2 adalah untuk meningkatkan bilangan kepada 5,000 PKS Bumiputera berprestasi tinggi menerusi LGC Ascend 800, TERAS, Program Pembangunan Vendor (VDP) & syarikat Mid-Tier.
- Strategi 3 adalah untuk menaik taraf 50,000 perusahaan daripada mikro kepada kecil menerusi DFTZ, 6 HIP (Pelan Induk PKS), inisiatif e-dagang dan Blueprint Produktiviti Malaysia. Strategi ini juga bagi menggalakkan penerima dari AIM dan TEKUN untuk menformalkan perniagaan mereka.



Carta 3.1: Mempercepat Agenda PKS Bumiputera

### PEMECUTAN BUMIPUTERA



# Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2016

**K**erajaan menerusi Kementerian dan agensinya terus melaksanakan pelbagai program pembangunan PKS selaras dengan sasaran makro yang ditetapkan di bawah Pelan Induk PKS dan salah satu matlamat utama Pelan Induk PKS adalah untuk meningkatkan tahap produktiviti PKS. Oleh itu, fokus pada tahun 2016 adalah untuk terus memberi tumpuan kepada bidang kritikal, seperti penerapan teknologi dan inovasi serta pembangunan modal insan yang akan terus mendorong pembangunan PKS dalam ekonomi. Program ini juga menangani isu utama lain yang mempengaruhi operasi PKS, seperti akses kepada pembiayaan dan pasaran.



Pada tahun 2016, dana bernilai RM7.95 bilion telah digunakan untuk melaksanakan 154 program pembangunan PKS bagi membantu 529,390 penerima manfaat PKS. Daripada jumlah ini, 72.5% dibiayai oleh Kerajaan yang membabitkan perbelanjaan bernilai RM5.77 bilion untuk melaksanakan 133 program (86.4% daripada jumlah keseluruhan) yang memberi manfaat kepada 515,429 penerima manfaat PKS. Sejumlah 21 program dibiayai dana persendirian bernilai RM2.18 bilion dan memberi manfaat kepada 13,961 penerima manfaat PKS. Selain menangani cabaran asas pendanaan dan meningkatkan akses kepada pasaran, program ini juga bertujuan untuk meningkatkan produktiviti serta menggalakkan penerapan inovasi dan teknologi bagi membangunkan sektor PKS yang berdaya tahan, inovatif dan akhirnya, sektor PKS yang berpembangunan mampan.

Seperti pada tahun-tahun sebelumnya, perbelanjaan terbesar pada tahun 2016, iaitu 85% daripada jumlah dana Kerajaan tertumpu pada meningkatkan Akses kepada Pembiayaan; diikuti oleh Akses kepada Pasaran (6.3%) serta Penerapan Teknologi & Inovasi (5.2%). Sebaliknya, jumlah terbesar program telah dilaksanakan di bawah Pembangunan Modal Insan, Akses kepada Pasaran dan Akses kepada Pembiayaan. Program di bawah Akses kepada Pembiayaan akan dibincangkan dalam Bab 6.

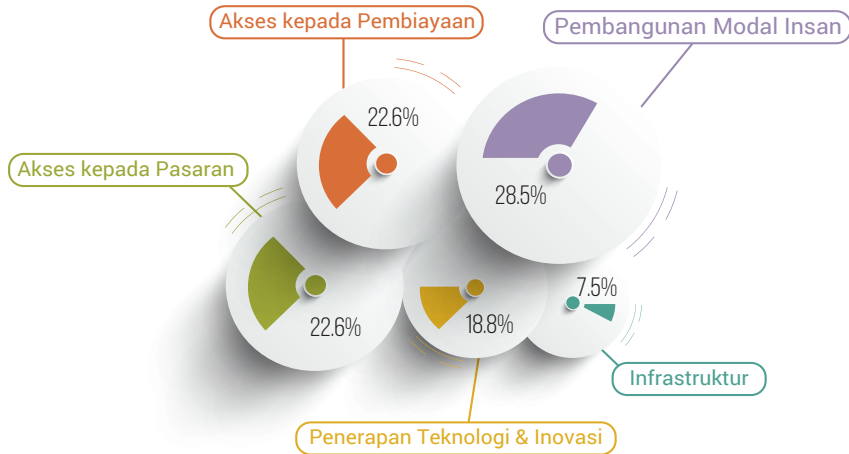
**Jadual 4.1:** Program Pembangunan PKS 2016 (Dibiayai oleh Kerajaan) mengikut Bidang Tumpuan

BIDANG TUMPUAN	Bilangan Program	Perbelanjaan Kewangan (RM juta)	Penerima Manfaat PKS
Pembangunan Modal Insan	38	130.2	88,254
Akses kepada Pembiayaan	30	4,902.4	410,511
Akses kepada Pasaran	30	364.1	14,004
Penerapan Teknologi dan Inovasi	25	300.4	2,593
Infrastruktur	10	68.5	67
<b>Jumlah</b>	<b>133</b>	<b>5,765.6</b>	<b>515,429</b>

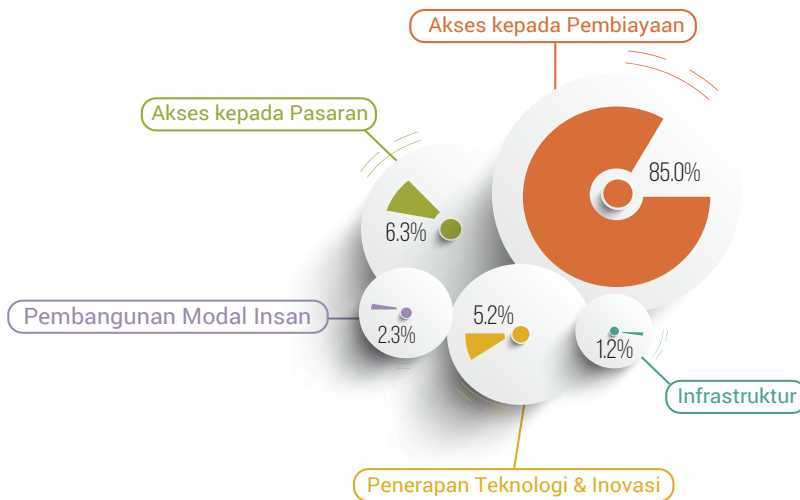
“ Pada tahun 2016, dana bernilai RM7.95 bilion telah digunakan untuk melaksanakan 154 program pembangunan PKS bagi membantu 529,390 penerima manfaat PKS ”



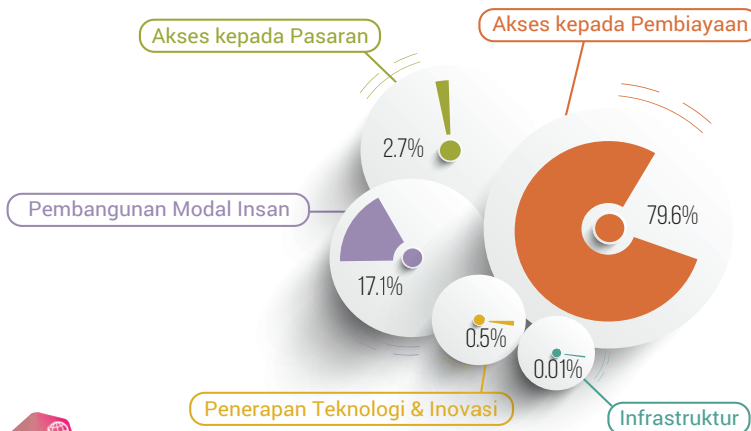
**Carta 4.1:** Bilangan Program mengikut Bidang Tumpuan (%)



**Carta 4.2:** Perbelanjaan Kewangan mengikut Bidang Tumpuan (%)



**Carta 4.3:** Bilangan Penerima Manfaat PKS mengikut Bidang Tumpuan (%)



## PEMBANGUNAN MODAL INSAN

Modal insan adalah aset terpenting yang diperlukan oleh sesebuah syarikat untuk bergerak maju ke arah pertumbuhan dan inovasi. Pelaburan dalam pembangunan modal insan membuka peluang kepada bakat yang belum diterokai dan membawa pulangan dalam bentuk pemimpin dan pembuat keputusan yang lebih bagus dan akhirnya pulangan pelaburan yang lebih tinggi kepada perniagaan. Menyedari hakikat ini, Kerajaan selama bertahun telah meneruskan tumpuan terhadap isu berkaitan modal insan yang dihadapi oleh PKS.

Pada tahun 2016, penekanan terhadap pembangunan modal insan diteruskan, dengan 38 program Pembangunan Modal Insan, jumlah tertinggi dalam kalangan semua bidang tumpuan, dilaksanakan dengan perbelanjaan bernilai RM130.2 juta bagi membantu 88,254 penerima manfaat PKS. Antara program Pembangunan Modal Insan berkaitan keusahawanan yang dibiayai oleh Kerajaan untuk tahun 2016 termasuk:

- **Bumiputera ICT Demand Aggregation (BiDA) 2.0** bertujuan mewujudkan dan menghimpunkan permintaan bagi syarikat ICT Bumiputera yang berkelayakan serta untuk membangunkan usahawan Bumiputera baharu dan mampan dalam industri. BiDA 2.0 menggunakan peruntukan bernilai RM27.6 juta bagi membantu 175 PKS. Pelaksana program ini adalah Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC).
- **Pembangunan Usahawan PKS** bertujuan untuk mewujudkan 77,200 usahawan Bumiputera antara tahun 2016 sehingga 2020, dengan jumlah sasaran 15,450 pada tahun 2016. Majlis Amanah Rakyat (MARA), pelaksana program ini membelanjakan RM20 juta untuk program yang membantu 15,450 PKS.
- **Program Keupayaan PKS** bertujuan meningkatkan keupayaan pemilik perniagaan dan pembuat keputusan dalam strategi perniagaan, inovasi, produktiviti dan pembangunan modal insan (program peringkat strategik) serta meningkatkan kecekapan pekerja PKS menerusi program pensijilan (program tahap fungsian). Pembangunan Sumber Manusia Berhad (PSMB) membelanjakan RM15 juta untuk melaksanakan program ini bagi membantu 3,000 PKS.
- **Program Peningkatan Perniagaan INSKEN** bertujuan untuk menyediakan kemahiran dan pengetahuan keusahawanan yang komprehensif bagi membangunkan perniagaan yang mampan menerusi kaunseling, latihan, perundingan dan pemudahan perniagaan. INSKEN membelanjakan RM2.5 juta untuk melaksanakan program ini bagi membantu 3,559 PKS.
- **Program Coach and Grow (CGP)** adalah program yang didorong oleh pasaran bertujuan untuk menyatukan pemain utama dalam ekosistem keusahawanan bagi melatih usahawan sedia ada bagi membawa perniagaan mereka ke tahap yang lebih tinggi menerusi bimbingan khusus. CGP juga berfungsi sebagai program bimbingan khusus dan latihan yang direka untuk menyediakan usahawan dengan alat dan tunjuk cara bagi melaksanakan strategi dan rancangan semasa peringkat pengkomersialan dan pertumbuhan. Cradle Fund Sdn Bhd membelanjakan RM3.3 juta untuk melaksanakan program ini bagi membantu 105 PKS.



- **Program Keusahawanan Belia: *Social Intropreneurship (Impact Jam)*, *Y@Brand*, Rangkaian Keusahawanan Belia, Kursus Perniagaan Intensif, Program *Packaging Make-over* dan Program *Agro-Biz***

Program ini bertujuan untuk meningkatkan keusahawanan, pengetahuan dan kemahiran bagi usahawan berpotensi, baharu dan sedia ada menerusi pelbagai latihan dan program dengan menyediakan pusat sehenti untuk usahawan muda membina rangkaian dengan organisasi pembangunan usahawan dan institusi pembiayaan usahawan serta membantu mereka dalam mempromosikan dan memasarkan produk di bawah jenama mereka sendiri. Jabatan Belia dan Sukan, Kementerian Belia dan Sukan (KBS) membelanjakan RM1 juta untuk melaksanakan program bagi 1,500 usahawan muda.

## PENERAPAN TEKNOLOGI & INOVASI

Teknologi mempunyai potensi untuk merevolusikan hampir setiap jenis perniagaan. Perubahan teknologi datang dengan pesat kepada perniagaan pelbagai saiz merentas semua industri dan kecekapan teknologi dan inovasi adalah kunci kepada kemampanan jangka panjang perniagaan, terutamanya PKS. Kerajaan di seluruh dunia memberikan penekanan yang lebih besar terhadap penerapan teknologi dan inovasi oleh perniagaan bagi meningkatkan sumbangan mereka terhadap ekonomi negara. Kerajaan Malaysia juga telah memberi tumpuan kepada bidang utama ini secara terus menerus selama bertahun-tahun menerusi pelbagai inisiatif dan program untuk mendorong kecekapan teknologi dan kejayaan inovasi dalam kalangan PKS.

Pada tahun 2016, sejumlah 25 program Penerapan Teknologi & Inovasi dilaksanakan dengan perbelanjaan bernilai RM300.4 juta bagi membantu 2,593 penerima manfaat PKS. Antara program yang dilaksanakan untuk memudahkan objektif Kerajaan dalam penerapan teknologi dan inovasi termasuk:

- **Dana Pra-Pengkomersialan** bertujuan untuk membantu pengkomersialan proses, teknologi atau produk baharu atau penambahbaikan terhadap proses dan teknologi sedia ada serta untuk mewujudkan persekitaran mesra teknopreneur. Pelaksananya, Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI), membelanjakan RM35.8 juta untuk melaksanakan program ini bagi membantu 26 PKS.
- **Penilaian Mutu Produk, Lawatan Teknikal dan Pemantauan Prestasi Usahawan secara Berkala** adalah program peningkatan produktiviti di bawah Usahawan Bimbingan MARDI. Ia bertujuan untuk membangunkan usahawan teknologi menerusi penyelesaian masalah inovasi teknologi, pembangunan produk, pembangunan sistem serta perkhidmatan pengeluaran dan kawalan kualiti dengan matlamat utama untuk memperoleh pensijilan. Program ini dilaksanakan oleh Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) dengan perbelanjaan bernilai RM50 juta.
- **Dana Pengkomersialan Penyelidikan & Pembangunan (CRDF)** adalah program pengkomersialan yang memanfaatkan sains, teknologi dan inovasi bagi pembangunan dan penjana kekayaan negara menerusi pengkomersialan produk dan proses. Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC) membelanjakan RM54.1 juta untuk melaksanakan CRDF bagi membantu 33 PKS.





- **Pembiayaan Pengkomersialan Bioteknologi (BCF)** adalah program pengkomersialan yang bertujuan menyediakan pembiayaan untuk bidang tumpuan bioteknologi serta untuk melengkapkan pembiayaan sektor awam dan swasta sedia ada dengan menyediakan akses mudah kepada kemudahan pembiayaan. Perbadanan Pembangunan Bioekonomi Malaysia (*Bioeconomy Corporation*) melaksanakan BCF dengan perbelanjaan bernilai RM20 juta untuk tiga PKS.
- **Rangkaian Penyelidikan Awam-Swasta (PPRN)** adalah program peningkatan produktiviti yang bertujuan untuk mewujudkan ekosistem mesra pengetahuan secara memperkukuh kerjasama sektor awam dan swasta menerusi penyelidikan dan inovasi, meningkatkan produktiviti industri menerusi penerapan teknologi terkini; menggalakkan ahli akademik menjalankan penyelidikan berasaskan permintaan; serta menawarkan geran berpadanan untuk projek inovasi yang didorong oleh permintaan dalam skop pembangunan serta inovasi produk dan proses serta peningkatan nilai dalam rantai bekalan. Program ini dilaksanakan menerusi pelbagai institusi pengajian tinggi di bawah naungan Kementerian Pengajian Tinggi (KPT). Sejumlah RM8.8 juta dibelanjakan bagi membantu 244 PKS.
- **Sistem Teknologi Pintar MAI (MITS)** adalah program produktiviti yang bertujuan untuk menyediakan pengkomputeran *i-Cloud* automotif dan pengalaman 3D dengan matlamat untuk membangunkan vendor tempatan sedia ada ke Tahap 4. Institut Automotif Malaysia (MAI) membelanjakan RM4.5 juta untuk melaksanakan MITS bagi membantu 680 PKS dalam industri automotif.
- **Pelaksanaan Aktiviti Teras yang Menyasarkan Peningkatan Produktiviti dan Pengembangan Pasaran PKS dengan Kerjasama SIRIM-Fraunhofer** bertujuan untuk meningkatkan penerapan teknologi dan aplikasi oleh PKS dan menampilkan aktiviti, seperti pelaksanaan aktiviti teras yang menyasarkan peningkatan produktiviti dan pengembangan pasaran PKS. SIRIM melaksanakan program ini dengan perbelanjaan bernilai RM4.1 juta bagi membantu 186 PKS.



## AKSES KEPADA PASARAN

Keupayaan sesebuah syarikat untuk menjual barangan dan perkhidmatannya dalam pasaran tempatan dan merentas sempadan, jelas merupakan faktor utama kejayaannya. PKS di Malaysia menghadapi cabaran dalam mengakses pasaran luar negeri disebabkan oleh pelbagai faktor seperti kurang pengetahuan dan risikan mengenai pasaran eksport atau rangkaian. Mengambil kira saiz pasaran domestik, adalah penting bagi PKS memasuki pasaran eksport untuk terus berkembang. Bagi menggalakkan dan memudahkan PKS tempatan meninjau melangkaui pasaran tradisional mereka, Kerajaan selama bertahun telah memperkenalkan pelbagai inisiatif dan program untuk membantu mereka menembusi pasaran baharu. Pada tahun 2016, sejumlah 30 program Akses kepada Pasaran dilaksanakan dengan perbelanjaan bernilai RM364.1 juta bagi membantu 14,004 penerima manfaat PKS. Antara program Akses kepada Pasaran yang dibiayai oleh Kerajaan termasuk:

- **Geran Pembangunan Pasaran / Geran Promosi Eksport (MDG / GPE)** adalah program promosi (antarabangsa) bagi membantu PKS, penyedia perkhidmatan, persatuan perdagangan dan industri, dewan perdagangan dan badan profesional untuk menjalankan aktiviti bagi membangunkan pasaran eksport. MATRADE melaksanakan MDG / GPE dengan perbelanjaan bernilai RM35 juta bagi membantu 1,911 PKS.
- **Program Going Export (GoEx)** adalah program promosi (antarabangsa) yang bertujuan untuk mengenal pasti, memupuk dan membangunkan PKS supaya menjadi lebih berdaya saing di arena antarabangsa, menyediakan akses kepada rangkaian antarabangsa serta memperluas peluang perniagaan baharu dengan pasaran sedia ada dan baharu. MATRADE membelanjakan RM7.8 juta dalam melaksanakan GoEx bagi membantu 30 PKS.
- **Galakan Eksport Bumiputera (GEB)** bertujuan untuk membangunkan pengeksport PKS Bumiputera menerusi pendekatan bantuan bersepadu dalam meneroka pasaran antarabangsa yang baharu. SME Corp. Malaysia melaksanakan GEB dengan perbelanjaan bernilai RM10.7 juta bagi membantu 16 PKS.
- **Program Pembangunan Vendor (VDP)** adalah program penghubungan untuk membantu vendor PKS Bumiputera dalam industri perkhidmatan dan berasaskan pembuatan. Program ini dijalankan dengan kerjasama GLC dan MNC. Bahagian Keusahawanan Bumiputera dan IKS MITI melaksanakan VDP dengan perbelanjaan bernilai RM6.5 juta bagi membantu 111 PKS.
- **Program Peningkatan Produk dan Kualiti (GroomBig / ECER)** bertujuan untuk memupuk, membimbing dan menaiktaraf PKS Bumiputera ke peringkat yang lebih tinggi – dari perusahaan mikro ke PKS – dan akhirnya, menjadi pengeksport. SIRIM melaksanakan GroomBig / ECER dengan perbelanjaan bernilai RM3.7 juta bagi membantu 135 PKS.
- **Penyediaan & Pengukuhan Rangkaian Peruncitan Pasar Tani dan Gerai Buah-buahan Segar (GBBS)** adalah program promosi (domestik) untuk menyediakan pelbagai kedai runcit bagi petani dan pekebun kecil bagi memasarkan produk mereka secara langsung. FAMA melaksanakan GBBS dengan perbelanjaan bernilai RM3.4 juta.
- **Program Pemasaran Kraf** adalah program promosi untuk meningkatkan jualan kraf dalam pasaran domestik dan antarabangsa. Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia (Kraftangan Malaysia) melaksanakan program ini dengan perbelanjaan bernilai RM1.0 juta bagi membantu 2,555 PKS.



## INFRASTRUKTUR

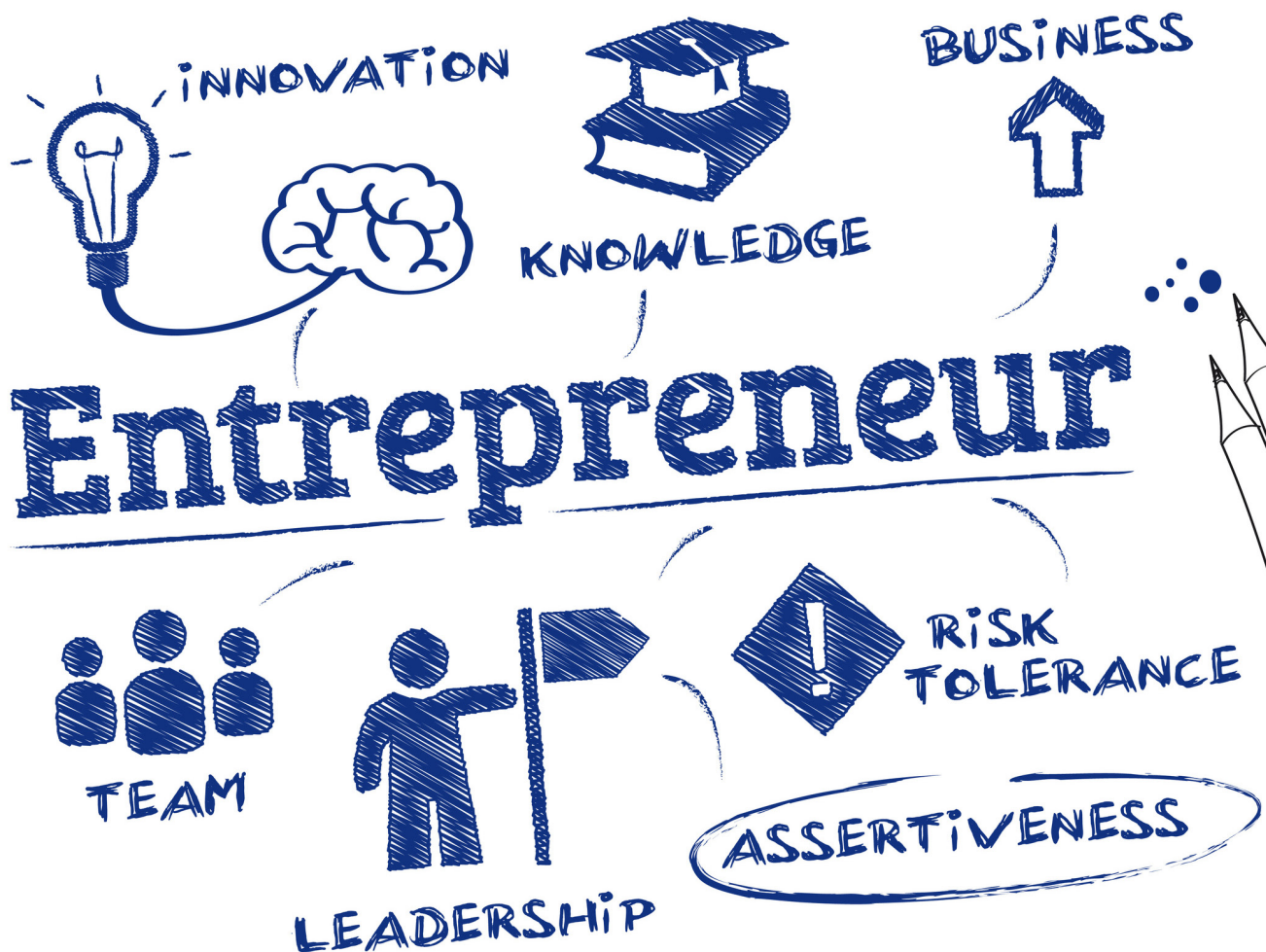
Infrastruktur yang sesuai bagi PKS adalah penting untuk membolehkan mereka berkembang memandangkan kualiti infrastruktur untuk PKS mempunyai pengaruh yang ketara terhadap kualiti produk dan perkhidmatan mereka, dan seterusnya daya saing mereka. Melihat keadaan ini, Kerajaan selama bertahun telah memberi tumpuan terhadap penyediaan infrastruktur sokongan yang memperkasakan PKS untuk berkembang dari segi saiz dan kualiti. Dasar ini diteruskan pada tahun 2016 apabila 10 program infrastruktur dengan perbelanjaan bernilai RM68.5 juta dilaksanakan bagi membantu 67 penerima manfaat PKS. Antara program yang dibiayai oleh Kerajaan termasuk:

- **PROSPER Property** adalah program Premis Fizikal/Perniagaan dengan pelaksana program mengambil tanggungjawab untuk membeli premis runcit di lokasi strategik bagi meningkatkan pemilikan Bumiputera dalam hartanah komersial. PUNB melaksanakan program ini dengan perbelanjaan bernilai RM30.3 juta.
- **Pembangunan Inkubator** melibatkan pembangunan BioValley Park di Sarawak. Objektifnya adalah untuk menyokong pembangunan produk baharu dan pemprosesan produk berasaskan bio; menyediakan kemudahan kilang perintis bagi membantu industri dalam menghasilkan ekstrak fitokimia dan inokulum pada skala perintis; menyediakan kemudahan ujian dan pembangunan berkualiti tinggi bagi industri dalam bentuk analisis peningkatan dan jaminan kualiti produk; melaksanakan penyelidikan kontrak dan latihan untuk industri dan agensi penyelidikan; serta menyediakan infrastruktur dan kemudahan untuk inkubator. Kementerian Pembangunan Perindustrian dan Usahawan, Perdagangan dan Pelaburan Sarawak (MIETI Sarawak) melaksanakan program ini dengan perbelanjaan bernilai RM23.3 juta.
- **Pembangunan Kilang Siap Bina Industri Kecil dan Sederhana untuk Bumiputera di Kawasan Perindustrian Pasir Gudang** adalah program Premis Fizikal/Perniagaan bertujuan membina 30 unit kilang di Kawasan Perindustrian Pasir Gudang bagi menyediakan premis perniagaan dan mewujudkan peluang perniagaan bagi PKS Bumiputera. Johor Corporation (JCorp) melaksanakan program ini dengan perbelanjaan bernilai RM13.7 juta.
- **Pembangunan Premis Perniagaan** adalah program Premis Fizikal/Perniagaan dengan 14 unit garaj terpisah dibina di IKS Ayer Panas, Jasin, Melaka. Perbadanan Kemajuan Negeri Melaka (PKNM) melaksanakan program ini dengan perbelanjaan bernilai RM7.3 juta.
- **Anjung Usahawan** adalah program Premis Fizikal/Perniagaan untuk menyediakan premis perniagaan dan meningkatkan keupayaan keusahawanan. Unit Pembangunan Usahawan dan Industri Halal (UPUIH), Jabatan Ketua Menteri, Sarawak melaksanakan program ini dengan perbelanjaan bernilai RM6 juta.
- **Pembangunan Premis Perniagaan** adalah program Premis Fizikal/Perniagaan untuk membangunkan Taman Perindustrian PKS Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO) dengan menyediakan premis perindustrian untuk usahawan. SEDCO melaksanakan program ini dengan perbelanjaan bernilai RM4.6 juta.
- **Pembinaan Premis Perniagaan** adalah program Premis Fizikal / Perniagaan untuk menyediakan premis perniagaan bagi usahawan Orang Asli. Jabatan Kemajuan Orang Asli (JAKOA) melaksanakan program ini dengan perbelanjaan bernilai RM1.9 juta.



# Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2017

**P**rogram pembangunan PKS untuk tahun 2017, seperti pada tahun-tahun sebelumnya, bertujuan untuk menangani pelbagai isu yang dihadapi oleh PKS dalam bidang kritikal operasi perniagaan, iaitu akses kepada pembiayaan, pembangunan modal insan dengan penekanan terhadap pembangunan keusahawanan dan produktiviti, penerapan teknologi dan inovasi dengan penekanan terhadap peningkatan kecekapan teknologi PKS dan akhirnya tahap produktiviti mereka, akses kepada pasaran untuk mendorong pasaran domestik dan antarabangsa; serta penyediaan infrastruktur yang baik untuk pertumbuhan PKS.



Sejumlah 169 program pembangunan PKS sedang dilaksanakan pada tahun 2017 dengan dana berjumlah RM5.85 bilion bagi membantu 80,860 penerima manfaat PKS. Daripada jumlah itu, Kerajaan membiayai 87.6% (148) daripada program manakala 21 yang lain dibiayai dana persendirian. Kerajaan telah memberi komitmen kewangan bernilai RM2.50 bilion (42.8% daripada jumlah peruntukan bagi tahun ini) untuk melaksanakan melalui Kementerian dan Agensi (M&As) program di bawah bidang kuasanya bagi faedah 66,410 penerima manfaat PKS. Program yang dibiayai dana persendirian mempunyai komitmen kewangan berjumlah RM3.34 bilion (56.9% daripada jumlah peruntukan) bagi membantu 14,450 penerima manfaat PKS.

Seperti pada tahun-tahun sebelumnya, sebahagian besar pembiayaan Kerajaan, 77.1% (RM1.93 bilion), adalah bagi program Akses kepada Pembiayaan untuk menangani isu yang dihadapi oleh PKS. Peruntukan ini akan membiayai pelaksanaan 34 program Akses kepada Pembiayaan untuk jumlah sasaran 22,524 penerima manfaat PKS. Sebagai mencerminkan penekanan Kerajaan untuk membantu PKS dalam Penerapan teknologi dan Inovasi, RM236.7 juta (9.5% daripada jumlah dana Kerajaan) telah disediakan untuk membiayai 25 program dalam bidang tumpuan ini bagi faedah 1,995 penerima manfaat PKS.

Program terbanyak yang dilaksanakan pada tahun 2017 adalah untuk Pembangunan Modal Insan, satu petunjuk mengenai tumpuan Kerajaan untuk meningkatkan tahap produktiviti tenaga kerja negara yang sebahagian besarnya digajikan oleh PKS. Sejumlah 40 program untuk bidang tumpuan ini dibiayai peruntukan bernilai RM137.7 juta (5.5% daripada peruntukan) untuk 37,820 penerima manfaat PKS.

Bagi membantu PKS berkembang ke pasaran baharu serta menembusi pasaran eksport, 34 program Akses kepada Pasaran telah dirancang dan sedang dilaksanakan bagi 4,016 penerima manfaat PKS. Peruntukan bernilai RM129.5 juta (5.2% daripada jumlah peruntukan) telah disediakan untuk membiayai program ini.

Sementara itu, 14 program Infrastruktur – terutamanya untuk menyediakan premis perniagaan yang bersesuaian di lokasi strategik bagi PKS menjalankan perniagaan – akan dilaksanakan pada tahun 2017 dengan pembiayaan bernilai RM61.7 juta bagi membantu 55 penerima manfaat PKS.

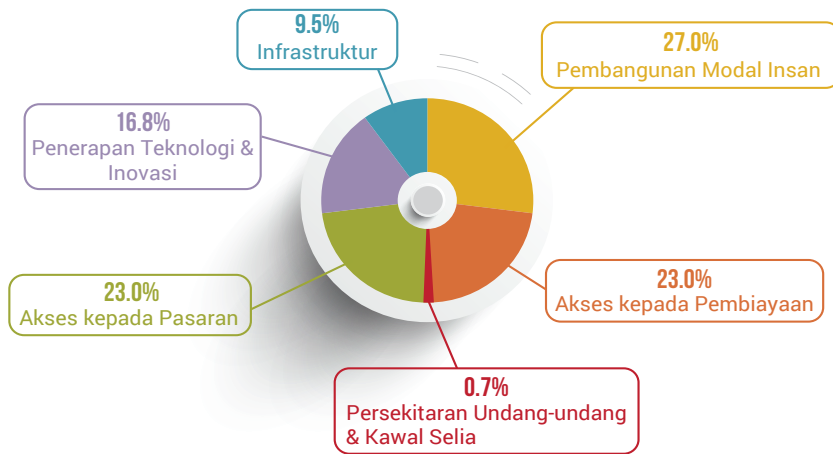
Terdapat juga satu Program Persekitaran Undang-undang dan Kawal Selia dengan peruntukan bernilai RM8 juta, bagi membantu PKS dari segi kawal selia dalam menjalankan perniagaan supaya dapat meringankan beban kawal selia bagi usahawan.

**Jadual 5.1:** Program Pembangunan PKS untuk Tahun 2017 (Dibiayai oleh Kerajaan) mengikut Bidang Tumpuan

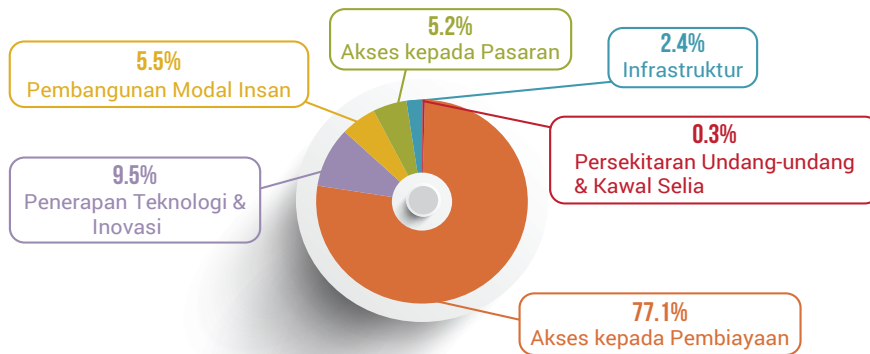
Bidang Tumpuan	Bilangan Program	Komitmen Kewangan (RM juta)	Sasaran Penerima Manfaat PKS
Akses kepada Pembiayaan	34	1,929.8	22,524
Penerapan Teknologi & Inovasi	25	236.7	1,995
Pembangunan Modal Insan	40	137.7	37,820
Akses kepada Pasaran	34	129.5	4,016
Infrastruktur	14	61.7	55
Persekitaran Undang-undang dan Kawal Selia	1	8.0	Tiada
<b>Jumlah</b>	<b>148</b>	<b>2,503.4</b>	<b>66,410</b>



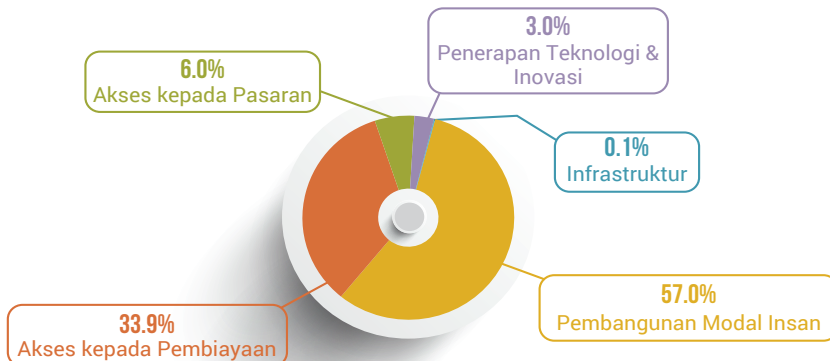
**Carta 5.1:** Bilangan Program mengikut Bidang Tumpuan (%)



**Carta 5.2:** Komitmen Kewangan mengikut Bidang Tumpuan (%)



**Carta 5.3:** Penerima Manfaat PKS mengikut Bidang Tumpuan (%)



## PEMBANGUNAN MODAL INSAN

Guna tenaga adalah aset terpenting sesebuah syarikat. Walau bagaimanapun, cabaran berterusan yang dialami oleh PKS bukan sahaja mengenai cara untuk menarik bakat tetapi juga bagi meningkatkan keupayaan tenaga kerja sedia ada dengan memperkasakan mereka untuk menyumbang kepada pertumbuhan perniagaan. Bagi mengukuhkan lagi PKS dan meningkatkan tahap produktiviti, Kerajaan selama bertahun-tahun telah memperkenalkan pelbagai inisiatif berdasarkan objektif Pelan Induk PKS bagi membantu PKS dalam bidang penting perniagaan ini. Pelbagai program Pembangunan Modal Insan berperanan bukan sekadar untuk meningkatkan kemahiran atau melatih semula kemahiran pekerja tetapi juga untuk membantu majikan meningkatkan pengurusan sumber manusia.

Bagi tahun 2017, Kerajaan telah menyediakan dana bernilai RM137.7 juta (5.5% daripada jumlah peruntukan Kerajaan) untuk melaksanakan 40 program Pembangunan Modal Insan (27.0% daripada jumlah program yang dibiayai oleh Kerajaan) bagi 37,820 penerima manfaat PKS.

Antara program yang dilaksanakan termasuk:

- **Pemantapan Syarikat Usahawan Korporat** adalah program pembangunan keusahawanan bagi mewujudkan 500 usahawan dan 100 syarikat tiga bintang antara tahun 2016 - 2020. Majlis Amanah Rakyat (MARA) menjalankan program ini dengan peruntukan RM12.5 juta.
- **Membangunkan Usahawan Lepas Usahawan Institusi Pendidikan MARA (IPMa)** adalah program pembudayaan keusahawanan untuk membangunkan 4,500 usahawan IPMa antara tahun 2016 - 2020. MARA menjalankan program ini dengan peruntukan RM7.5 juta.
- **Program Peningkatan Perniagaan INSKEN** adalah program pembangunan keusahawanan yang dijalankan oleh Jabatan Perdana Menteri. Program ini, yang mempunyai peruntukan RM7.2 juta bagi 500 penerima manfaat, menyediakan kemahiran dan pengetahuan keusahawanan yang komprehensif menerusi kaunseling, latihan, perundingan dan fasilitasi perniagaan untuk memperkasakan peserta bagi membangunkan perniagaan yang mampan.
- **Skim Peningkatan Produktiviti Enterpris - Blueprint Produktiviti Malaysia (SPPE-MPB)** ialah program pembangunan keusahawanan yang menfokuskan kepada peningkatan produktiviti. Perbadanan Produktiviti Malaysia (MPC) menjalankan program ini dengan RM5 juta bagi membantu 125 PKS.
- **SME Seller Adoption** bertujuan untuk mempercepat penggunaan e-dagang oleh PKS menerusi kempen kesedaran kebangsaan, latihan, pembangunan bakat dan penubuhan sumber e-dagang sehenti. Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) menjalankan program ini dengan peruntukan RM0.95 juta bagi membantu 20,000 penerima manfaat.
- **Program Latihan Eksport** adalah program pembangunan keusahawanan untuk melengkapkan PKS dengan pengetahuan dan kemahiran bagi meningkatkan keupayaan eksport mereka. Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) menjalankan program ini dengan peruntukan RM0.75 juta bagi membantu 4,000 PKS.



“ Bagi memastikan kecekapan teknologi PKS Malaysia adalah terkini, Kerajaan telah memberi penekanan terhadap keperluan untuk penerapan teknologi dan budaya inovasi ”

## PENERAPAN TEKNOLOGI & INOVASI

Teknologi dan inovasi merupakan pengubah signifikan perniagaan. Bagi memastikan kecekapan teknologi PKS Malaysia adalah terkini, Kerajaan telah memberi penekanan terhadap keperluan untuk penerapan teknologi dan budaya inovasi. Pelbagai skim telah diperkenalkan untuk mempercepat penggunaan teknologi oleh PKS tempatan. Bagi tahun 2017, Kerajaan telah menyediakan sejumlah RM236.7 juta (9.5% daripada jumlah keseluruhan) dalam bentuk pembiayaan untuk melaksanakan 25 program Penerapan Teknologi & Inovasi bagi 1,995 penerima manfaat PKS.

Antara program termasuk:

- **Dana Pra-Pengkomersialan** bagi membantu PKS membangunkan proses, teknologi atau produk baharu atau untuk menambahbaik yang sedia ada untuk tujuan pengkomersialan serta mewujudkan persekitaran yang akan memupuk pertumbuhan tekno-usahawan dan meningkatkan penerapan teknologi inovatif dalam komuniti sebagai tanggungjawab sosial. Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) menjalankan program ini dengan peruntukan RM65 juta.
- **Dana Pengkomersialan Penyelidikan & Pembangunan (CRDF)** memanfaatkan sains, teknologi dan inovasi untuk pembangunan negara dan penciptaan kekayaan menerusi pengkomersialan produk dan proses. Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) menjalankan program ini dengan peruntukan RM40 juta.
- **HIP 2: Platform Pengkomersialan Teknologi (TCP)** bertujuan menghubungkan semua inisiatif inovasi sedia ada di bawah satu platform untuk memastikan PKS bergerak dengan lancar dari satu tahap ke tahap yang lain dalam keseluruhan proses inovasi. PlaTCOM Ventures Sdn Bhd (sebuah agensi, Agensi Inovasi Malaysia) menjalankan program ini dengan peruntukan RM30 juta bagi 26 PKS
- **Pembiayaan Pengkomersialan Bioteknologi (BCF)** menyediakan pembiayaan untuk bidang tumpuan bioteknologi dan melengkapkan pembiayaan sektor awam dan swasta sedia ada dengan menyediakan akses mudah kepada kemudahan pembiayaan. Program ini dijalankan oleh Perbadanan Pembangunan Bioekonomi Malaysia (*Bioeconomy Corporation*) dengan peruntukan RM20 juta.
- **Program Peningkatan Perusahaan Bumiputera (BEEP)** bertujuan untuk membangunkan PKS Bumiputera yang berpotensi di semua negeri dengan menyediakan pakej bantuan yang komprehensif merangkumi bantuan kewangan dan khidmat nasihat. SME Corp. Malaysia menjalankan program ini dengan peruntukan RM10 juta bagi 240 PKS.





- **Sistem Teknologi Pintar MAI (MITS)** menyediakan pengkomputeran *i-Cloud* automotif dan pengalaman 3D kepada PKS dalam sektor automotif dengan matlamat untuk membangunkan vendor tempatan sedia ada ke Tahap 4. Institut Automotif Malaysia (MAI) menjalankan program ini dengan peruntukan RM2.2 juta bagi 1,180 PKS.

## AKSES KEPADA PASARAN

PKS perlu mengembangkan pasaran mereka di peringkat tempatan dan antarabangsa untuk kemampaan jangka panjang perniagaan mereka. Dengan potensi eksport yang besar dalam Komuniti Ekonomi ASEAN (AEC) dan di tempat lain, Kerajaan secara aktif memperkenalkan pelbagai inisiatif bukan sahaja untuk meningkatkan keupayaan eksport PKS tetapi juga bagi membantu mereka mengembangkan pasaran domestik.

Bagi tahun 2017, sejumlah RM129.5 juta (5.2% daripada jumlah keseluruhan) dalam bentuk pembiayaan telah disediakan bagi melaksanakan 34 program untuk memudahkan pengembangan pasaran dan pertumbuhan pasaran untuk PKS. Program ini akan memberi manfaat kepada 4,016 penerima manfaat PKS:

Antara program bagi tahun 2017 termasuk:

- **Geran Pembangunan Pasaran (MDG) / Geran Promosi Eksport (GPE)** adalah program promosi antarabangsa untuk membantu PKS, penyedia perkhidmatan, persatuan perdagangan dan industri, dewan perdagangan dan badan profesional untuk menjalankan aktiviti membangunkan pasaran eksport. Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) menjalankan program ini dengan peruntukan RM30 juta bagi 1,500 PKS.
- **Galakan Eksport Bumiputera (GEB)** bertujuan untuk membangunkan PKS Bumiputera sebagai pengeksport menerusi skim bantuan bersepadu. SME Corp. Malaysia melaksanakan program ini dengan bajet RM30 juta untuk 20 PKS.
- **Program Pembangunan Vendor (VDP)** bertujuan untuk memudahkan penyertaan vendor PKS Bumiputera dalam industri perkhidmatan dan pembuatan utama dengan kerjasama GLC dan MNC. Bahagian Keusahawanan Bumiputera dan IKS MITI menjalankan program ini dengan peruntukan RM16.5 juta.
- **Program Peningkatan Produk dan Kualiti melalui Transformasi Biz, Kualiti Biz, Program INNOPACK dan Program Green Pack** bertujuan untuk memupuk, membimbing dan menaiktaraf PKS Bumiputera daripada perusahaan mikro kepada PKS dan, akhirnya, menjadi syarikat eksport. SIRIM menjalankan program ini dengan peruntukan RM10 juta bagi membantu 356 PKS.
- **Program Pembangunan Jenama-PKS** adalah inisiatif penjenamaan untuk meningkatkan keterlihatan produk dan perkhidmatan Malaysia di pasaran tempatan dan antarabangsa. SME Corp. Malaysia menjalankan program ini dengan peruntukan RM5 juta untuk 10 PKS.
- **eTRADE** adalah platform untuk memudahkan penyertaan PKS dalam e-pasaran antarabangsa yang terkemuka. MATRADE menjalankan program ini dengan peruntukan RM2.5 juta bagi 1,000 PKS.



## INFRASTRUKTUR

Infrastruktur yang bersesuaian adalah penting untuk pembangunan ekonomi secara amnya dan PKS khususnya. Untuk memperkasakan PKS agar mencapai kemakmuran, Kerajaan telah memperkenalkan pelbagai inisiatif untuk meningkatkan pembangunan PKS menerusi penyediaan premis perniagaan yang bersesuaian di kawasan komersial yang berdaya maju. Bagi tahun 2017, sejumlah 14 program dengan pembiayaan bernilai RM61.7 juta (2.4% daripada jumlah keseluruhan) telah dirancang bagi faedah 55 penerima manfaat PKS.

Antara program termasuk:

- **PROSPER Property** merupakan platform untuk meningkatkan pemilikan harta komersial oleh Bumiputera menerusi pembelian premis runcit di lokasi strategik. PUNB menjalankan program ini dengan bajet RM40 juta.
- **Rumah Kedai di Sindumin (Sabah)** melibatkan penyediaan premis bagi usahawan untuk memulakan dan mengendalikan perniagaan. Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO) menjalankan program ini dengan peruntukan RM2.8 juta.
- **Rumah Kedai di Merotai, Tawau (Sabah)** melibatkan penyediaan premis bagi usahawan untuk memulakan dan mengendalikan perniagaan. SEDCO menjalankan program ini dengan peruntukan RM2.5 juta.
- **Menaik Taraf Premis Perniagaan di Kelantan** melibatkan menaik taraf premis perniagaan di Pasar Basah di Berek 12, Kota Bharu, untuk menyediakan persekitaran perdagangan yang lebih kondusif bagi usahawan mikro. Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK) menjalankan program ini dengan peruntukan RM2.4 juta.
- **Rumah Kedai di Kinabatangan, Sandakan (Sabah)** melibatkan penyediaan premis bagi usahawan untuk memulakan dan mengendalikan perniagaan. SEDCO menjalankan program ini dengan peruntukan RM2 juta.
- **Membina Premis Perniagaan** melibatkan penyediaan premis perniagaan bagi usahawan Orang Asli. Program ini dijalankan oleh Jabatan Kemajuan Orang Asli (JAKOA) dengan peruntukan RM1.9 juta.



## RENCANA KHAS: PROGRAM TUBE MEGA – MEMPERKASAKAN KEUSAHAWANAN BELIA KE ARAH TN50

Perusahaan kecil dan sederhana adalah tulang belakang ekonomi negara; manakala keusahawanan merupakan penyelesaian bagi transformasi ekonomi dan guna tenaga. Sehubungan itu, salah satu strategi pembangunan negara yang telah diberi keutamaan dan penekanan adalah pembangunan keusahawanan dalam kalangan belia Bumiputera yang akan membentuk generasi kepimpinan korporat negara yang seterusnya. Strategi ini disokong dengan Dasar Belia Malaysia yang bertujuan memperkasakan belia untuk memenuhi potensi mereka menerusi keusahawanan, pendidikan dan latihan kemahiran, serta sukan dan kesukarelawanan, bagi memudahkan pencapaian inisiatif dan agenda Transformasi Nasional 2050 (TN50).

Program Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE) yang dilaksanakan oleh SME Corp. Malaysia telah dikenal pasti sebagai salah satu program utama keusahawanan kebangsaan dalam mencapai objektif TN50. Tambahan pula, TUBE menjadi sebagai pelengkap kepada Agenda Transformasi Kesejahteraan Bumiputera disebabkan oleh keterangkuman dan penglibatan kumpulan B40 (40% terendah dalam piramid pendapatan). Program yang telah diumumkan oleh YAB Perdana Menteri pada Mac 2014 ini pada mulanya menyasarkan untuk melatih dan menghasilkan 500 perniagaan permulaan dalam kalangan usahawan belia Bumiputera setiap tahun. TUBE juga telah dinyatakan oleh YAB Perdana Menteri sebagai program yang membawa 'sinar harapan baharu' untuk membawa perubahan yang signifikan kepada para belia. (rujuk Ilustrasi 1).

**Ilustrasi 1:** Latar Belakang Program TUBE

**29 Mac 2014**  
**RM10 juta diperuntukkan**  
**untuk TUBE 1.0**



**kongres muda**  
EKONOMI SATUKAN KITA

**24 Februari 2016 Apresiasi**  
**TUBE bersama YAB PM**



...pengenalan Program adalah tepat pada masanya dan membawa **sinar harapan baharu** untuk membawa perubahan yang signifikan kepada para belia. Program TUBE telah **mentransformasi** belia dan **menjana pendapatan yang lumayan** buat mereka...

**YAB Perdana Menteri**  
**Majlis Apresiasi TUBE 2016**



**TUBE**  
Tunas Usahawan Belia Bumiputera





TUBE bertujuan untuk memupuk semangat keusahawanan dalam kalangan belia, membolehkan anjakan paradigma daripada mencari pekerjaan kepada memiliki perniagaan; dan membina daya tahan dalam kalangan belia bagi mengendalikan perniagaan sendiri. (rujuk Ilustrasi 2).

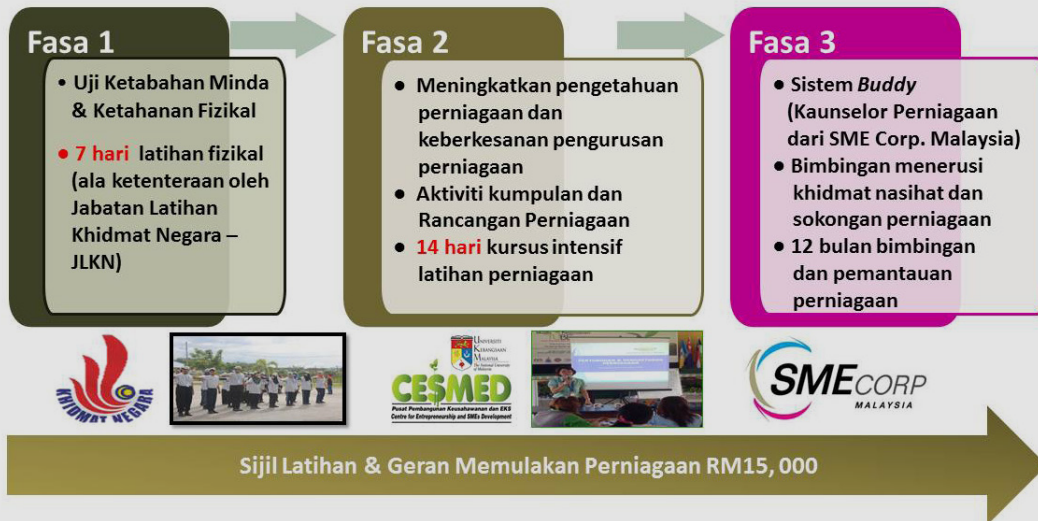
Ilustrasi 2: Memperkukuh Keusahawanan menerusi Program TUBE



Program TUBE dilaksanakan secara *bootcamp*, direka untuk mempersiapkan usahawan yang beraspirasi dalam kalangan belia Bumiputera menerusi pendekatan ketabahan mental dan ketahanan fizikal bagi menghadapi dunia perniagaan sebenar. Program ini terdiri daripada tiga fasa latihan yang merangkumi:

- i. Fasa 1 : Menguji Ketabahan Minda & Ketahanan Fizikal;
- ii. Fasa 2 : Meningkatkan Pengetahuan - Pengurusan Perniagaan yang Berkesan
- iii. Fasa 3: Bimbingan & Pemantauan menerusi Sistem *Buddy* (rujuk Ilustrasi 3)

**Ilustrasi 3:** Tiga Fasa Program TUBE



Sejak pengenalannya pada tahun 2014, TUBE telah berjaya melahirkan seramai 1,436 usahawan muda Bumiputera dengan 1,425 (99%) daripadanya mendaftar perniagaan mereka dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM). Tambahan lagi, program ini telah mewujudkan 3,862 peluang pekerjaan dengan hasil jualan terkumpul bernilai RM38.6 juta setakat ini. Berdasarkan pencapaiannya yang cemerlang, mulai tahun 2017 TUBE telah dinaik taraf dan ditransformasi menjadi 'TUBE Mega'. Ini akan melibatkan penyertaan yang lebih besar daripada belia dan rakan strategik di seluruh negara.

**Ilustrasi 4:** Kerjasama TUBE Mega dengan lebih daripada 30 Rakan Strategik

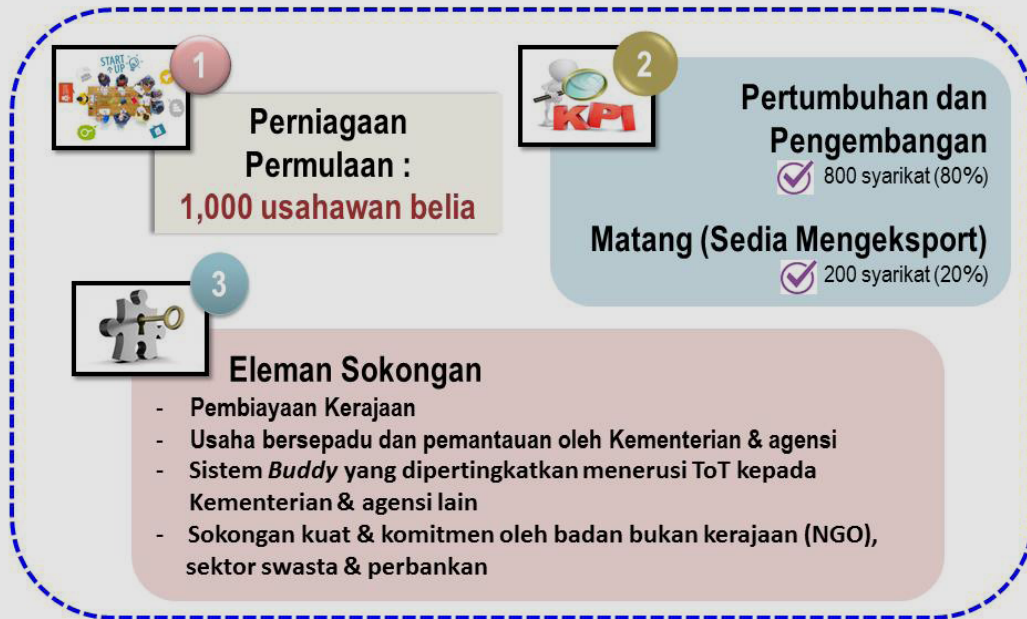


Program TUBE Mega, yang berdasarkan konsep Strategi Lautan Biru Kebangsaan (NBOS), telah menerima sokongan penuh yang berterusan daripada pelbagai Kementerian dan agensi di peringkat Persekutuan dan negeri seperti institusi kewangan, pertubuhan bukan kerajaan dan sektor swasta. Pada tahun 2017, menerusi kerjasama dengan TERAJU, Maybank Berhad, Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) dan Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK), TUBE Mega menyasarkan peningkatan kesedaran dan kemahiran perniagaan dalam talian, serta memberi bimbingan berkaitan kaedah pengurusan kewangan yang cekap dan berkesan (rujuk Ilustrasi 4).

Penglibatan pelbagai pihak telah berjaya mempertingkatkan pengukuhan modul latihan yang akan membolehkan usahawan belia memenuhi pelbagai cabaran ekonomi digital masa hadapan yang didominasi oleh penggunaan teknologi, inovasi dan kreativiti, yang juga sejajar dengan kemunculan tuntutan Megatrend dan Revolusi Perindustrian 4.0.



**Ilustrasi 5:** Sasaran dan Elemen Utama TUBE Mega 2017



TUBE Mega 2017 menyasarkan untuk melatih dan menyediakan 1,000 usahawan belia Bumiputera dalam bidang perniagaan dan keusahawanan di sepuluh Kem Program Latihan Khidmat Negara (PLKN) di seluruh negara. Bilangan pelatih akan meningkat setiap tahun; dengan sasaran 2,000 pelatih pada tahun 2018, 3,000 pelatih pada tahun 2019 dan 5,000 pelatih pada tahun 2020. Secara keseluruhannya, program ini dijangka akan melahirkan lebih daripada 12,000 usahawan belia menjelang tahun 2020 (rujuk Ilustrasi 5).

Menjelang 2020, TUBE Mega dijangka akan menjana lebih daripada 37,000 peluang pekerjaan, dengan nilai jualan terkumpul bernilai RM1.1 bilion dan sumbangan bernilai RM449 juta kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) nominal. Keberkesanan Program TUBE Mega dipacu oleh Sistem *Buddy* yang diterajui oleh Kaunselor Perniagaan SME Corp. Malaysia, yang disokong serta dibantu oleh pelbagai Kementerian dan agensi dalam mempromosikan khidmat nasihat dan pengembangan perniagaan.



# Akses kepada Kewangan

**P**KS Malaysia terus mendapat akses kepada rangkaian sumber pembiayaan yang luas dan pelbagai untuk memenuhi keperluan di pelbagai peringkat perkembangan mereka. Institusi kewangan seperti institusi kewangan pembangunan dan bank berada di barisan hadapan untuk menyokong pertumbuhan PKS dan secara bersama mereka menyediakan sehingga 96% daripada kemudahan pembiayaan yang tersedia untuk sektor ini. Bahagian pembiayaan PKS kepada jumlah pembiayaan perniagaan oleh institusi ini meningkat daripada 46.6% pada tahun 2015 kepada 48.5% pada tahun 2016.

Apabila aktiviti PKS semakin giat, terutamanya dengan kemunculan jenis perniagaan baharu yang inovatif dalam bidang pertumbuhan baharu ekonomi atau PKS pertumbuhan tinggi, pembiayaan berbentuk tradisional mungkin tidak lagi memadai. Sehubungan itu, model akses kepada pembiayaan untuk PKS sedang dirangka semula, dengan tumpuannya beralih kepada pembangunan saluran dan platform pembiayaan bukan tradisional seperti pendanaan masyarakat, pembiayaan antara rakan setara, pasaran *Leading Entrepreneur Accelerator Platform (LEAP)*, Platform Akaun Pelaburan, modal teroka dan pelabur budiman (*angel investor*).

Sementara itu, kemunculan teknologi kewangan (fintech) mempercepat transformasi landskap kewangan. Perkembangan ini dijangka dapat mengurangkan kos dan masa yang diambil untuk mengakses dana serta membolehkan akses PKS kepada pembiayaan formal pada peringkat permulaan dan awal pertumbuhan.





## LANDSKAP PEMBIAYAAN KOMPREHENSIF BAGI PKS

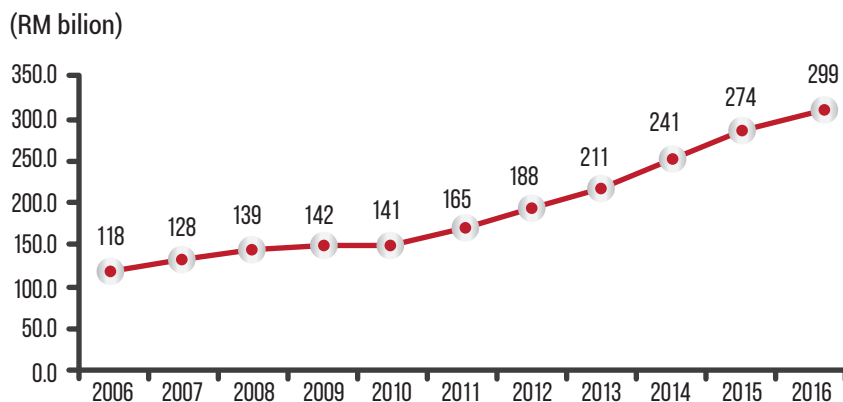
Landskap pembiayaan Malaysia untuk PKS adalah luas dan pelbagai. Institusi kewangan (FI) yang terdiri daripada institusi perbankan (BI) dan institusi kewangan pembangunan (DFI) merupakan sumber utama pembiayaan untuk PKS di negara ini. Ini dilengkapkan oleh Kerajaan yang menyediakan pelbagai dana dan skim khas untuk PKS menerusi pelbagai Kementerian dan agensi, termasuk Bank Negara Malaysia (BNM).

Di samping sumber pembiayaan ini, terdapat juga pilihan dari sektor bukan perbankan seperti syarikat modal teroka, syarikat pempfaktoran dan pajakan serta institusi kewangan mikro. Opsyen pembiayaan untuk PKS diluaskan lagi dengan kemunculan produk baharu termasuk pendanaan masyarakat berasaskan ekuiti (ECF), Platform Akaun Pelaburan (IAP), pembiayaan antara rakan setara (P2P) dan pasaran LEAP. Maklumat lanjut mengenai pasaran LEAP diperincikan dalam Artikel Khas.

## INSTITUSI KEWANGAN

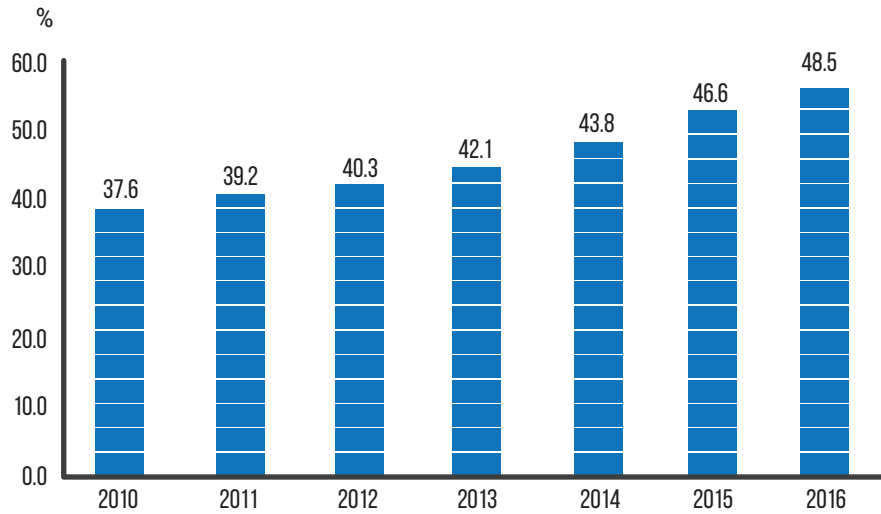
FI terus menjadi sumber utama pembiayaan PKS. Pada akhir 2016, pembiayaan kepada PKS oleh FI mencatat pertumbuhan 9% dengan pembiayaan bernilai RM274.5 bilion diberikan kepada 770,467 akaun PKS (2015: 14.6%). Bahagian pembiayaan PKS berbanding jumlah keseluruhan pembiayaan perniagaan meningkat kepada 48.5% pada tahun 2016 daripada 46.6% pada tahun 2015. Sepanjang tahun, pembiayaan bernilai RM75.2 bilion telah diluluskan kepada 119,486 PKS. Sebahagian besar pembiayaan telah disalurkan kepada sektor perkhidmatan (62.6% atau RM187.1 bilion), diikuti dengan pembuatan (14.8% atau RM44.4 bilion) dan pembinaan (12.7% atau RM38.0 bilion). Jumlah pembiayaan terkumpul meningkat kepada RM302.9 bilion pada akhir Mac 2017.

**Carta 6.1:** Pembiayaan Terkumpul



Sumber: Bank Negara Malaysia



**Carta 6.2:** Bahagian Pembiayaan PKS kepada Jumlah Pembiayaan Perniagaan (%)

Sumber: Bank Negara Malaysia

## SKIM JAMINAN KREDIT

Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) telah berubah seiring dengan masa untuk terus kekal relevan. Ia telah berubah daripada pemberi jaminan tradisional kepada sebuah institusi kewangan yang mampan yang menyediakan pelbagai rangkaian produk dan perkhidmatan untuk liputan PKS yang lebih luas. Ia telah menjalin permuafakatan strategik dengan pelbagai institusi kewangan terkemuka bagi menawarkan pembiayaan berdasarkan Jaminan Portfolio (PG) bagi membolehkan PKS mendapat akses kepada pembiayaan yang diperlukan untuk perniagaan mereka secara lebih cepat. CGC juga telah meneroka Jaminan Borong untuk menawarkan pembiayaan kepada perniagaan tidak bercagar, satu usaha pertama di negara ini. Selain itu, ia juga telah melancarkan kemudahan pembiayaan langsung BizMula-i dan BizWanita-i bagi menyokong perniagaan permulaan dan perniagaan milikan usahawan wanita.

Namun, Sokongan CGC terhadap PKS tidak terhad kepada penyediaan jaminan pinjaman dan kemudahan pembiayaan sahaja, malah turut meliputi perkhidmatan maklumat kredit dan penarafan kredit menerusi anak syarikatnya, Credit Bureau Malaysia Sdn Bhd. Menerusi Biro ini, CGC membantu PKS membina sejarah kredit dan rekod pencapaian bagi meningkatkan kredibiliti dan kewibawaan mereka untuk memperoleh pembiayaan berdasarkan merit mereka sendiri dan pada kos yang berpatutan. CGC merapatkan jurang antara institusi kewangan dan PKS dengan menyediakan jaminan terhadap kemudahan pembiayaan yang dipohon oleh PKS serta pembiayaan langsung bagi segmen tertentu. Sejak ditubuhkan, ia telah menyediakan lebih daripada 444,700 pakej pembiayaan kepada PKS yang bernilai melebihi RM63.6 bilion kepada PKS.



Bagi meningkatkan lagi perkhidmatannya dan menambah nilai kepada PKS, CGC juga telah meluaskan liputan perkhidmatannya melangkaui penyediaan jaminan dan pembiayaan dengan menyediakan khidmat nasihat dan panduan kepada para pelanggan menerusi program pembangunan. Sejak program ini dilancarkan pada bulan September 2016, CGC telah melaksanakan beberapa inisiatif seperti bengkel dan program pementoran dengan kerjasama rakan strategik yang mempunyai kepakaran dalam bidang berkaitan bagi mempersiapkan dan memberi panduan kepada PKS untuk dihubungkan kepada saluran pengedaran tempatan dan pasaran antarabangsa.

## PEMBIAYAAN MIKRO

Dalam dekad yang lalu, FI telah menyokong perusahaan mikro menerusi **Skim Pembiayaan Mikro** yang membolehkan perniagaan sebegini menerima pembiayaan sehingga RM50,000 tanpa cagaran dengan proses yang lebih mudah, cepat dan selesa.

Sepanjang 10 tahun yang lalu, sejumlah 200,970 perusahaan mikro telah menerima manfaat daripada pembiayaan bernilai RM3.5 bilion yang disediakan oleh sepuluh FI yang mengambil bahagian. Jumlah pembiayaan terkumpul bagi skim ini bernilai RM921.8 juta pada akhir 2016 dan terus berkembang kepada RM940.7 juta pada akhir Mac 2017.

Inisiatif pembiayaan mikro dilengkapi dengan skim yang ditawarkan oleh institusi pembiayaan mikro seperti Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dan TEKUN Nasional. AIM menyediakan pembiayaan mikro terutamanya kepada wanita bagi aktiviti menjana pendapatan dan menjelang Jun 2016, ia telah melaksanakan sejumlah 3.7 juta pengeluaran bernilai RM15.7 bilion.

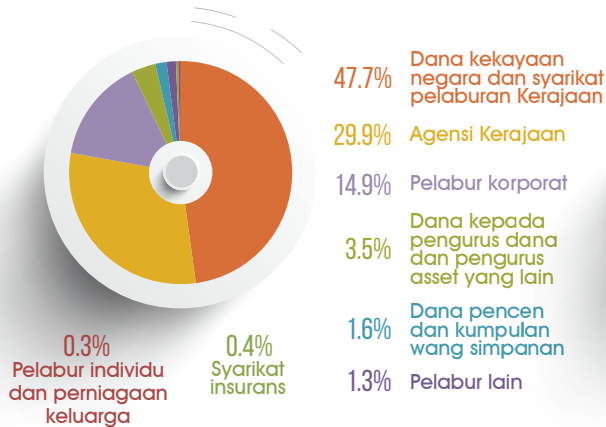
TEKUN Nasional menyediakan kemudahan pembiayaan bagi usahawan memulakan dan mengembangkan perniagaan mereka. Pada ketika ini, skim pembiayaan yang ditawarkan oleh TEKUN Nasional adalah **Skim Pembiayaan TEKUN Niaga, Skim Pembiayaan TEMAN TEKUN Skim Pembiayaan KONTRAK-i** dan **Skim Pembiayaan Program TemanNita**.

## MODAL TEROKA DAN EKUITI PERSENDIRIAN

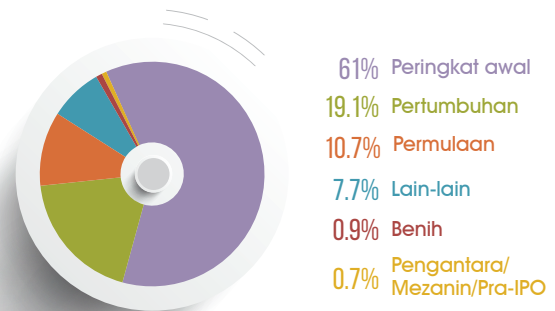
Sehingga 31 Disember 2016, terdapat 109 syarikat yang berdaftar. Segmen modal teroka meliputi 103 syarikat berdaftar (VCMC dan VCC), manakala ekuiti persendirian terdiri daripada enam syarikat berdaftar (PEMC dan PEC). Sementara itu, terdapat peningkatan mendadak dalam bilangan syarikat penerima pelaburan dari 220 pada 2015 kepada 376 pada 2016 iaitu peningkatan 71%. Pada akhir tahun 2016, terdapat 198 profesional VC dan PE dengan pengalaman sekurang-kurangnya empat tahun dalam industri.

Jumlah dana komited dalam industri sepanjang tahun berjumlah RM6.5 bilion. Daripada jumlah ini, syarikat ekuiti persendirian berdaftar mencatatkan peningkatan 261% dalam dana komited, dari RM205 juta pada 2015 kepada RM714 juta pada 2016. Menjelang akhir tahun 2016, jumlah pelaburan terkumpul meningkat sebanyak 31.6% kepada RM2.9 bilion daripada RM2.2 bilion pada tahun 2015. Pelaburan yang dibuat sepanjang 2016 berjumlah RM570 juta berbanding RM365 juta pada tahun 2015, iaitu peningkatan sebanyak 56.2% dari tahun ke tahun.



**Carta 6.3:** Sumber Dana Modal Teroka (%)

Sumber: Suruhanjaya Sekuriti

**Carta 6.4:** Pelaburan mengikut Peringkat Kitaran Perniagaan (%)

Sumber: Suruhanjaya Sekuriti

Dana awam kekal sebagai sumber modal terbesar bagi industri dengan dana kekayaan negara dan syarikat pelaburan Kerajaan membentuk 47.7% manakala agensi Kerajaan menyumbang 29.9%. Sumbangan sektor swasta kepada industri didahului dengan pelabur korporat (14.9%) diikuti dengan pengurus aset (3.5%) serta dana pencen dan kumpulan wang simpanan (1.6%).

Syarikat penerima pelaburan pada peringkat awal dan pertumbuhan menerima sebahagian besar dana pada tahun 2016. Sejumlah 163 syarikat penerima pelaburan menerima dana bernilai RM456 juta, mewakili 80.% daripada jumlah pelaburan yang dibuat pada tahun 2016. Pelaburan dalam peringkat benih dan permulaan secara kolektif mencakupi 11.6% daripada jumlah pelaburan, dengan dana ini disalurkan kepada 44 syarikat penerima pelaburan.

Pelaburan pada tahun 2016 menunjukkan penumpuan terhadap sektor sains hayat dengan 72.8% daripada jumlah yang dibuat. Ini merupakan peningkatan sebanyak 24.3% berbanding tahun 2015. Sektor pembuatan serta teknologi maklumat dan komunikasi mencatatkan penurunan dalam bahagian pelaburan masing-masing sebanyak 5.3% dan 11.8%. Sektor lain, termasuk perdagangan borong dan runcit, elektrik dan penjana tenaga, pendidikan dan produksi media, secara kolektif mempunyai sebanyak 16.2% bahagian daripada jumlah pelaburan pada tahun 2016, iaitu penurunan sebanyak 7.2% berbanding tahun 2015.

## PEMBIAYAAN PKS PADA 2016

Pada tahun 2016, Kerajaan memperuntukkan RM4.9 bilion (85% daripada jumlah dana bagi program pembangunan PKS sepanjang tahun) untuk melaksanakan 30 program Akses kepada Pembiayaan bagi membantu 410,511 penerima manfaat PKS. Antara program yang dilaksanakan adalah:

- **Skim Pembiayaan Teknologi Hijau (GTFS)** merupakan skim jaminan kredit untuk membantu pertumbuhan industri teknologi hijau bagi meningkatkannya kepada ekonomi negara. GTFS dijalankan oleh Perbadanan Teknologi Hijau Malaysia (GreenTech Malaysia), dan menggunakan RM400 juta bagi membantu 50 PKS.



- **Skim Pinjaman Mudah bagi Automasi dan Modenisasi (SLSAM)** bertujuan menggalakkan dan membantu syarikat pembuatan untuk memodenkan dan mengautomasikan proses pembuatan; menaik taraf keupayaan dan kapasiti pengeluaran, meminimumkan pergantungan terhadap aktiviti intensif buruh dan buruh asing; mempelbagaikan aktiviti nilai ditambah yang lebih tinggi, merasionalisasikan operasi menerusi penggabungan dan pengambilalihan, meningkatkan produktiviti, dan akhirnya meningkatkan prestasi eksport. Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF), pelaksana program ini membelanjakan RM266 juta untuk program ini bagi membantu 177 PKS.
- **Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i (TPUB-i)** adalah program pembiayaan mikro dengan objektif menyediakan modal kerja kepada usahawan Bumiputera yang telah dianugerahkan projek dan kontrak tetapi tidak memperoleh pembiayaan daripada institusi kewangan. Program ini dijalankan oleh Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) dengan perbelanjaan bernilai RM220 juta bagi membantu 200 PKS.
- **Pembiayaan TEKUN** merupakan skim pinjaman mudah untuk membiayai pengembangan PKS; menyediakan maklumat keusahawanan, peluang perniagaan, khidmat nasihat dan sokongan serta kemudahan pembiayaan mikro untuk modal kerja bagi membantu usahawan Bumiputera kecil dalam perniagaan permulaan baharu dan pelaksanaan projek. TEKUN Nasional, pelaksana program ini, membelanjakan RM200 juta untuk program ini bagi membantu 34,000 PKS.
- **Dana Pembangunan Usahawan Sabah** adalah skim pembiayaan mikro bagi melatih usahawan supaya menjadi berdaya saing bagi meningkatkan perniagaan mereka ke tahap yang lebih tinggi serta menyediakan bantuan berbentuk kemudahan dan pembiayaan (program inkubator/ pemecut dan premis perniagaan). Pelaksana program, Unit Peneraju Agenda Bumiputera (TERAJU) membelanjakan RM15 juta bagi membantu 5,080 PKS.
- **Program Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE)** dilaksanakan oleh SME Corp. Malaysia yang membelanjakan RM9 juta bagi membantu 500 usahawan peringkat permulaan dalam kalangan belia Bumiputera. TUBE dilaksanakan dengan objektif untuk membudayakan keusahawanan dalam kalangan belia dan mengubah pemikiran mereka daripada pencari pekerjaan kepada penyedia pekerjaan dengan melahirkan usahawan yang berdaya tahan. Program ini memberi impak kepada peningkatan pembentukan dan formalisasi perniagaan di Malaysia.

## DANA KHAS BNM

Bank Negara Malaysia mempunyai lima dana khas yang menyediakan kadar pinjaman konsesi untuk membiayai keperluan modal kerja PKS, pengembangan kapasiti pengeluaran dan prestasi projek / kontrak yang diberikan oleh Kerajaan.

Dana tersebut adalah:

- Tabung Projek Usahawan Bumiputera (Islamik)
- Dana untuk Makanan
- Dana Usahawan Baharu 2
- Dana untuk Industri Kecil dan Sederhana 2
- Dana Perusahaan Mikro



Empat daripada dana ini disalurkan menerusi institusi kewangan (FI) terlibat yang terdiri daripada institusi perbankan (BI) dan institusi kewangan pembangunan (DFI) manakala Dana Projek Usahawan Bumiputera (Islamik) disalurkan menerusi CGC. Sehingga akhir tahun 2016, lebih 72,000 PKS telah menerima pembiayaan bernilai RM29.4 bilion, termasuk pembiayaan RM2 bilion untuk 5,954 perniagaan baharu. Dalam tiga bulan pertama tahun 2017, pembiayaan berjumlah RM300 juta telah diluluskan kepada 1,539 pemohon lagi.

**Jadual 6.1:** Status Dana Khas BNM sehingga Akhir-2016

Jenis Dana / Skim	Peruntukan	Kelulusan	Pengeluaran	Pembayaran balik	Pinjaman Tertunggak	Kadar Penggunaan *
	RM juta					(%)
Dana untuk Makanan	300.0	2,039.1	2,020.4	1,790.8	229.6	73.3
Dana Usahawan Baharu 2	2,550.0	4,674.4	4,501.3	3,965.6	535.7	32.5
Dana untuk Industri Kecil dan Sederhana 2	6,300.0	21,307.9	20,470.1	14,987.6	5,482.5	99.9
Dana Perusahaan Mikro	200.0	431.8	427.6	284.0	143.6	73.9
Dana Projek Usahawan Bumiputera - Islamik	300.0	921.6	537.8	464.4	73.4	100.0
<b>Jumlah</b>	<b>9,650.0</b>	<b>29,374.8</b>	<b>27,957.2</b>	<b>21,492.4</b>	<b>6,464.8</b>	<b>80.7</b>

\* Kadar Penggunaan =  $(\text{Peruntukan} - \text{Dana Tersedia}) \times 100$ ; Dana Tersedia = Peruntukan - Kelulusan + Peruntukan Bayaran Balik

Sumber: Bank Negara Malaysia



## SKIM PENYELESAIAN HUTANG KECIL (SDRS)

Bagi menyediakan ekosistem pembiayaan yang holistik dan kondusif kepada PKS, pada tahun 2002, BNM telah menubuhkan Skim Penyelesaian Hutang Kecil (SDRS) bagi membantu PKS yang berdaya maju yang terjejas akibat pembiayaan terencat yang melibatkan pelbagai bank. SDRS bertindak sebagai platform bagi mencari kemungkinan penyelesaian pemulihan hutang secara bersefahaman antara institusi kewangan yang mengambil bahagian (PFI) dan PKS tanpa mengambil tindakan undang-undang.

Sehingga akhir Disember 2017, 83% daripada jumlah kes (992 permohonan) dengan jumlah pembiayaan bernilai RM1.2 bilion telah diluluskan untuk penstrukturan atau penjadualan semula. Kira-kira 56% daripada PKS yang dibantu di bawah skim ini berjaya memperbaiki aliran tunai, memulihkan semula perniagaan mereka dan terus beroperasi. Hasil positif yang diperoleh menerusi SDRS telah membuktikan bahawa pemulihan terancang secara bersefahaman adalah mekanisme yang berkesan bagi menyokong PKS berdaya maju dan mampan yang menghadapi masalah kewangan. Sehingga Mac 2017, sejumlah 1,015 permohonan telah diluluskan bagi pemulihan, dengan 73% daripadanya akhirnya menyelesaikan hutang mereka sepenuhnya.

SDRS terus melengkapi penstrukturan dan penjadualan semula pembiayaan PKS oleh PFI yang mengambil kira-kira 94% daripada jumlah permohonan pemulihan. Memandangkan cabaran semasa dalam persekitaran perniagaan, PKS dinasihatkan untuk bertindak lebih awal dan menjadi proaktif dalam mencari penyelesaian awal kepada masalah kewangan bagi mengelakkan perniagaan mereka ditutup atau usahawan diisytiharkan muflis. Adalah penting untuk PKS bukan sahaja melunaskan kewajipan hutang mereka dan mengekalkan disiplin kewangan tetapi juga mengekalkan rekod yang teratur bagi perniagaan mereka, termasuk akaun yang telah diaudit, kerana ini merupakan bukti sejarah, pencapaian dan potensi mereka.

## RANGKUMAN KEWANGAN

Dalam tahun kebelakangan ini, tumpuan utama BNM adalah untuk mempromosikan pembiayaan inklusif yang memudahkan akses kepada perkhidmatan kewangan yang bersesuaian dan berpatutan untuk semua segmen masyarakat. Pada tahun 2015, skor Indeks Rangkuman Kewangan meningkat dengan ketara kepada 0.90 dari 0.77 pada 2011 (1.00 menunjukkan rangkuman penuh). Indeks ini mengukur tahap rangkuman kewangan dan keberkesanan dalam mencapai empat matlamat rangkuman kewangan; iaitu, kemudahan akses, pengambilan tinggi, penggunaan bertanggungjawab dan kepuasan yang tinggi. Penambahbaikan yang menyeluruh ini disumbangkan oleh beberapa faktor seperti kemudahan mengakses kepada pusat akses kewangan di seluruh negara, meningkatnya tanggungjawab dalam penggunaan produk dan tahap kepuasan yang lebih tinggi dalam kalangan pengguna kewangan.

Terdapat peningkatan yang ketara dalam kemudahan akses yang mengukur ketersediaan pusat akses kewangan di peringkat daerah dan mukim. Kesemua 144 daerah dan 97% (2011: 46%) daripada 866 mukim dengan penduduk melebihi 2,000 orang kini mempunyai akses kepada perkhidmatan kewangan yang utama. Hasilnya, 99% rakyat Malaysia (2011: 82%) mempunyai kemudahan akses perkhidmatan kewangan yang diyakini, berpatutan dan selamat. Pengembangan pusat akses ini, terutamanya di kawasan luar bandar, sebahagian besarnya disumbangkan oleh kewujudan bank agen. Jumlah urus niaga kewangan, bernilai RM8.5 bilion, yang dijalankan menerusi bank agen meningkat secara eksponen dari tiga juta pada tahun 2012 kepada 100 juta menjelang akhir tahun 2016.



Populariti Internet dan perbankan mudah alih yang semakin meningkat juga telah menyumbang kepada kemudahan akses. Bilangan pelanggan perbankan Internet meningkat kepada 22.8 juta (2011: 11.9 juta) atau 71.9% daripada jumlah populasi manakala bilangan pelanggan perbankan mudah alih meningkat kepada 8.9 juta (2011: 1.6 juta) yang merupakan 28.3% daripada jumlah populasi pada tahun 2016.

Begitu juga, terdapat peningkatan yang ketara dalam tahap kepuasan keseluruhan terhadap 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 yang dicatatkan merentas kesemua segmen penduduk, termasuk isi rumah berpendapatan rendah yang mencatat peningkatan kepuasan kepada 67% (2011: 60%). Ini disumbang oleh penaiktarafan perkhidmatan dan prestasi FI untuk meningkatkan pengalaman pelanggan. Pengurangan kerenah birokrasi, terutamanya dalam inisiatif utama sektor swasta, seperti program PARTNER oleh industri perbankan bagi meringkaskan dokumentasi dan menambahbaik masa yang diambil bagi memproses pembiayaan PKS dan pinjaman perumahan, turut menyumbang kepada tahap kepuasan yang lebih tinggi.

Walaupun begitu, jurang masih ada, terutamanya dalam kalangan isi rumah berpendapatan rendah terhadap penggunaan produk dan perkhidmatan kewangan. Bagi menangani jurang ini, BNM telah memperkenalkan pelbagai langkah termasuk menggalakkan FI untuk menyediakan produk simpanan mikro dengan komitmen simpanan berkala yang rendah, produk insurans mikro dan takaful mikro yang berpatutan oleh syarikat insurans dan pengendali takaful serta penyediaan penyelesaian pembiayaan mikro yang disesuaikan untuk PKS.

## KHIDMAT NASIHAT KEWANGAN

PKS boleh memanfaatkan pelbagai saluran untuk mendapatkan khidmat nasihat dan maklumat mengenai skim dan program pembiayaan oleh Kerajaan dan sektor swasta. Saluran ini termasuk **BNM Laman Informasi Nasihat dan Khidmat** (BNMLINK), Hab PKS di SME Corp. Malaysia, Persatuan Bank Malaysia (ABM), Kementerian dan agensi serta DFI dan bank komersial.

### **BNMLINK**

Tel: 1300 88 5465

Faks: 03-2147 1515

Emel: bnmtelelink@bnm.gov.my

bankinginfo.portal

www.bankinginfo.my

### **Hab PKS (dahulunya dikenali sebagai Pusat Rujukan Setempat, ORC)**

SME Corp. Malaysia

Tel: 1300 30 6000 Faks: 03-2775 6000

Emel: info@smecorp.gov.my

www.smecorp.gov.my

### **Pusat Khidmat Pelanggan CGC**

Tel: 03-7880 0088

Faks: 03-7803 0077

Emel: csc@cgc.com.my

www.iguarantee.com.my





## KESEDARAN KEWANGAN DAN CAPAIAN

BNM terus menjalankan pelbagai inisiatif capaian untuk meningkatkan kesedaran dan mendidik PKS, terutamanya perusahaan mikro dan perniagaan baharu, mengenai pelbagai skim kewangan yang ada. Bagi mencapai matlamat ini, pada tahun 2016, BNM telah menyertai 414 acara dan mengedarkan kira-kira 1.8 juta risalah, brosur dan booklet kepada lebih daripada 270,000 PKS di seluruh negara. Sejak dilancarkan pada 2011, perkhidmatan MobileLINK BNM telah digunakan untuk capaian kepada hampir 70,000 individu dalam komuniti luar bandar di 44 mukim di seluruh negara. Antara perkhidmatan yang disediakan oleh MobileLINK adalah khidmat nasihat mengenai perbankan, insurans dan takaful serta hal yang berkaitan dengan pembiayaan PKS.

BNM juga membuat lawatan tapak dan memberikan taklimat kepada FI dan PKS mengenai Kemudahan Bantuan Khas di negeri-negeri yang terjejas oleh banjir pada tahun lepas. Ia juga mengadakan dialog industri dengan kerjasama Persatuan Bank Malaysia (ABM) dan Persatuan Institusi Perbankan Islam Malaysia (AIBIM) dengan objektif untuk mewujudkan pemahaman yang lebih baik mengenai cabaran yang dihadapi oleh komuniti perniagaan.

### **Jerayawara (*Roadshow*) e-Pembayaran Kebangsaan**

BNM terus bekerjasama rapat dengan industri perbankan untuk meningkatkan kesedaran dan keyakinan di kalangan pengguna dan perniagaan dalam penggunaan perkhidmatan e-pembayaran yang kos efektif. Pada tahun ini, acara Jerayawara e-Pembayaran Kebangsaan telah diadakan di 20 buah bandar di sembilan negeri dengan kerjasama persatuan perbankan dan Kumpulan Kad Kebangsaan (*National Cards Group*).

Jerayawara yang dihadiri terutamanya oleh PKS dan perusahaan mikro, berperanan sebagai platform untuk mempromosikan penggunaan kad pembayaran, pemindahan dana elektronik dan perkhidmatan perbankan dalam talian serta mendidik peserta mengenai amalan selamat dalam melakukan transaksi e-pembayaran. Cawangan bank terpilih juga menawarkan pelbagai insentif di bawah kempen perbandaran yang diadakan bersempena dengan jerayawara ini, seperti Kadar Diskaun Pedagang yang lebih rendah dan sewa percuma untuk terminal POS kepada perniagaan yang mendaftar untuk penerimaan kad pembayaran.

### **Kesedaran mengenai Kiriman**

Program kesedaran dan pendidikan pengguna yang meluas telah diterajui oleh BNM dengan kerjasama industri Perniagaan Perkhidmatan Wang (MSB). BNM dan industri bekerjasama dengan kedutaan asing, pihak berkuasa dan organisasi yang berkaitan dari sektor swasta untuk meningkatkan kesedaran tentang akses kepada penyedia perkhidmatan MSB yang bertauliah, kelebihan berurusan dengan penyedia yang bertauliah dan risiko menggunakan saluran tidak rasmi.

Sebagai sebahagian daripada usaha untuk meningkatkan ketelusan dan keberkesanan aktiviti capaian, BNM bekerjasama dengan Bank Dunia pada November 2015 untuk menjadikan Johor Bahru sebagai bandar juara *Greenback* yang pertama di Asia. Projek *Greenback 2.0* bertujuan untuk

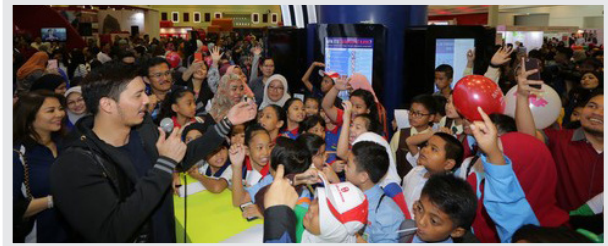


meningkatkan kecekapan dalam pasaran untuk kiriman wang menerusi pendekatan inovatif. Melihat kepada peningkatan jumlah kiriman wang merentas sempadan oleh PKS, BNM juga meluaskan projek ini kepada PKS yang merupakan pertama kali PKS menyertai Projek *Greenback*.

## Karnival Kewangan 2017

Pada awal tahun 2017, BNM dengan kerjasama pelbagai Kementerian, agensi dan FI telah mengadakan Karnival Kewangan di Kuala Lumpur dari 13 - 15 Januari bertujuan untuk meningkatkan celik kewangan merentas segenap lapisan masyarakat.

Acara selama tiga hari ini menarik kira-kira 25,000 orang yang melawat sekitar 100 gerai pameran untuk mendapatkan maklumat tentang perkhidmatan kewangan, pengurusan kewangan dan perlindungan pengguna. Khidmat nasihat dan perundingan telah disampaikan kepada PKS semasa acara ini selain *pocket talk* yang meliputi topik seperti pembiayaan PKS, pendidikan kewangan, penstrukturan semula hutang, penipuan kewangan, teknologi kewangan (fintech), e-pembayaran, kewangan Islam dan insurans.



## SALURAN KEWANGAN ALTERNATIF

Pembiayaan perniagaan di Malaysia telah berkembang sejak sedekad lalu dan antara perkembangan yang ketara adalah pertumbuhan pembiayaan pasaran modal bagi aktiviti perniagaan yang mengurangkan konsentrasi pembiayaan oleh bank. Terkini, permintaan terhadap pembiayaan juga telah mencerminkan peralihan yang lebih luas dalam aktiviti ekonomi yang menuju ke arah perniagaan berasaskan pengetahuan selaras dengan penggunaan teknologi yang lebih tinggi. Perkembangan sedemikian telah mewujudkan sumber pembiayaan baharu dan mendorong pemberi pinjaman tradisional untuk mengambil pendekatan dan program peminjaman baharu dan pada masa yang sama membantu merapatkan jurang dengan membuka peluang pembiayaan baharu kepada perniagaan inovatif dan di peringkat awal. Contoh penting termasuk:



- Pendanaan masyarakat dan peminjaman antara rakan setera, yang mengurangkan kos carian bagi pemberi pinjaman dan peminjam;
- Ekuiti persendirian dan modal teroka, yang membolehkan lebih banyak risiko dijamin dan jangkaan pulangan oleh penyedia dana;
- Struktur pemberian pinjaman berasaskan aset, yang mengambil kira keupayaan penajaan nilai aset rujukan;
- Pemfaktoran, yang membolehkan peminjam yang kurang kebolehpercayaan kredit untuk meningkatkan aliran tunai dengan menggantikan risiko kredit mereka dengan pelanggan yang lebih mantap; dan
- Pasaran LEAP yang menyediakan peraturan *light-touch* bagi menarik PKS untuk disenaraikan dalam platform, yang dikawal selia oleh Bursa Malaysia.

Model kewangan alternatif juga semakin memanfaatkan platform digital, justeru lebih meningkatkan kecekapan dan potensi mereka untuk menangani jurang pembiayaan dalam ekonomi. Kesedaran awam mengenai saluran kewangan alternatif juga kian meningkat dan perniagaan melaporkan peningkatan penggunaan kaedah pembiayaan alternatif, disokong oleh pertumbuhan pengantaraan kewangan bukan bank.

Masih terdapat banyak ruang untuk menyokong pembangunan kewangan alternatif di Malaysia. Pada tahun 2015, kewangan alternatif utama termasuk modal teroka, pajakan dan pemfaktoran serta pendanaan masyarakat, yang bernilai RM3.3 bilion berbanding nilai RM25.1 bilion permohonan pembiayaan PKS yang ditolak oleh bank. Ini menunjukkan anggaran jurang pembiayaan bernilai RM21.8 bilion yang berpotensi untuk ditampung oleh kewangan alternatif.

Institusi perbankan mempunyai peranan dalam menggalakkan pembangunan kewangan alternatif di Malaysia, dengan penerapan pengantaraan pelaburan dan amalan perbankan berteraskan nilai yang disokong oleh kontrak Syariah. Penggunaan instrumen kewangan berasaskan ekuiti dan pertukaran seperti musyarakah dan ijarah menawarkan saranan nilai yang dibezakan, membolehkan risiko dikongsi antara pelabur dan pemilik perniagaan. Waqf dan pengaturan lain yang berasaskan sumbangan yang memberi manfaat langsung kepada masyarakat turut juga mendapat tarikan dalam sektor perbankan Islam.

Pengenalan platform dagangan inbois membolehkan PKS menukar bayaran belum terima hutang mereka kepada tunai secara cepat dan cekap dan pada kadar yang lebih kompetitif. Dagangan inbois dijangka berkembang, dengan platform berasaskan elektronik memainkan peranan yang lebih penting dalam menarik pelabur yang canggih serta pembiaya institusi. Potensi untuk meneroka asa pengguna baharu yang lebih luas juga menyaksikan peningkatan penyertaan bank sebagai pembiaya institusi dalam platform dagangan inbois dengan bank selaku perantara.



## PEMBIAYAAN PKS PADA TAHUN 2017

Kerajaan telah mengadakan komitmen kewangan berjumlah RM2.5 bilion untuk melaksanakan 148 program pembangunan PKS bagi membantu 66,410 penerima manfaat PKS pada tahun 2017. Daripada jumlah peruntukan ini, RM1.9 bilion (77.1%) adalah bagi membiayai 34 program Akses kepada Pembiayaan bagi membantu 22,524 PKS. Ini termasuk:

- **Skim Pembiayaan Teknologi Hijau (GTFS)** yang merupakan program jaminan kredit dengan peruntukan berjumlah RM538 juta untuk meningkatkan pembangunan teknologi hijau secara memudahkan pertumbuhan industri. Perbadanan Teknologi Hijau Malaysia (GreenTech Malaysia) adalah merupakan pelaksana program ini.

Objektifnya adalah untuk mengurangkan penggunaan tenaga secara memudahkan pertumbuhan industri teknologi hijau bagi meningkatkan sumbangan kepada ekonomi negara, meningkatkan keupayaan dan kapasiti negara bagi inovasi dalam pembangunan teknologi dan meningkatkan daya saing Malaysia dalam sektor ini di arena global serta meningkatkan pendidikan awam dan kesedaran mengenai teknologi hijau.

- **Skim Pinjaman Mudah untuk Automasi dan Modernisasi (SLSAM)** dilaksanakan oleh Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF) dengan peruntukan berjumlah RM266 juta bagi membantu 177 PKS. Program ini membantu syarikat pembuatan untuk memodenkan dan mengautomasikan proses pembuatan, menaik taraf keupayaan dan kapasiti pengeluaran, meminimumkan pergantungan kepada operasi intensif buruh dan buruh asing, mempelbagaikan aktiviti nilai ditambah yang lebih tinggi, merasionalisasikan operasi menerusi penggabungan dan pengambilalihan, meningkatkan produktiviti dan akhirnya meningkatkan prestasi eksport.
- **Pinjaman Mudah untuk PKS (SLSME)** mempunyai komitmen kewangan berjumlah RM105 juta bagi membantu 77 PKS. Skim ini menyediakan bantuan untuk projek, aset tetap dan pembiayaan modal kerja kepada syarikat permulaan sedia ada dan baharu; membantu PKS yang beroperasi di premis tidak berlesen untuk berpindah ke tapak perindustrian atau premis yang sah; selain meningkatkan daya saing, kecekapan dan produktiviti menerusi penerapan ICT dalam pengurusan dan operasi perniagaan.
- **Pembiayaan TEKUN** merupakan skim pinjaman mudah yang dilaksanakan oleh TEKUN Nasional dengan komitmen kewangan berjumlah RM130 juta. Program ini menyediakan dana kepada PKS untuk pengembangan dan maklumat keusahawanan, peluang perniagaan serta khidmat nasihat dan sokongan untuk membangunkan komuniti keusahawanan TEKUN yang berdaya saing, inovatif dan berdaya maju. Program ini juga bertujuan menanamkan budaya keusahawanan dalam kalangan peserta dan menyediakan kemudahan pembiayaan mikro bagi memenuhi keperluan modal kerja usahawan Bumiputera kecil di peringkat permulaan perniagaan dan pelaksanaan projek.
- **Program Berimpak Tinggi (HIP): Rakan Kongsi Pelaburan PKS (SIP)** adalah inisiatif pendanaan bersama antara Kerajaan dan pelabur swasta untuk meningkatkan akses kepada pembiayaan bagi PKS, terutamanya pada peringkat awal. Ia dilaksanakan dengan kerjasama Rakan Kongsi PKS yang dilantik di bawah program ini. Pada tahun 2017, sejumlah RM20 juta telah diperuntukkan di bawah program ini.



- **PROSPER Runcit** adalah skim pinjaman mudah yang dilaksanakan oleh Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) dengan komitmen kewangan berjumlah RM50 juta bagi membantu 500 PKS. Objektifnya adalah untuk meningkatkan bilangan usahawan Bumiputera dalam sektor peruncitan dan perdagangan pengedaran serta memupuk budaya keusahawanan dalam kalangan Bumiputera dengan menyediakan pengetahuan kemahiran dan pengalaman tertentu.



## ARTIKEL KHAS

# PASARAN *LEADING ENTREPRENEUR ACCELERATOR* PLATFORM (LEAP)

Pasaran *Leading Entrepreneur Accelerator Platform* (LEAP) dilancarkan secara rasminya oleh YAB Perdana Menteri pada 25 Julai 2017. Ia merupakan pasaran tersenarai baharu di Bursa Malaysia bertujuan untuk menyediakan akses yang lebih luas ke pasaran modal bagi PKS.

Berdasarkan laporan oleh *World Federation of Exchanges* (WFE) dan Kertas Kerja Penyelidikan Dasar Kumpulan Bank Dunia, bursa saham mempunyai peranan penting dalam pembangunan pembiayaan PKS. Oleh itu, kewujudan ekosistem yang sesuai adalah kritikal bagi memastikan kejayaan pasaran sedemikian.

Pasaran LEAP bertujuan untuk meluaskan pilihan pendanaan yang tersedia kepada syarikat yang terlalu kecil untuk disenaraikan di Papan Utama atau di Papan ACE. Pasaran ini diposisikan untuk mengisi jurang antara pasaran modal dan syarikat permulaan. Ia juga merupakan platform bagi syarikat untuk mempamerkan syarikat mereka.

Disebabkan risiko yang wujud berkaitan pelaburan dalam syarikat muda, pasaran LEAP hanya akan dibuka kepada pelabur yang dikategorikan sebagai pelabur sofistikated. Pasaran LEAP menawarkan risiko dan pulangan terhadap ekuiti persendirian dengan ketelusan pasaran awam. Rangka kerja untuk Pasaran LEAP adalah bersandarkan kepada tiga prinsip utama iaitu kecekapan kos, peraturan yang bersesuaian untuk PKS dan pasaran berkelayakan untuk pelabur sofistikated.

Dalam Pasaran LEAP, penasihat yang diluluskan oleh Bursa Malaysia akan berperanan secara lebih aktif dalam mengenal pasti syarikat yang akan disenaraikan dan membimbing mereka sehingga menjadi syarikat tersenarai. Di Pasaran Utama dan Pasaran ACE Bursa Malaysia, peranan penasihat hanya terhad kepada bank pelaburan dan firma sekuriti tertentu. Walau bagaimanapun, Pasaran LEAP meluaskan bilangan penasihat kepada firma lain yang memegang lesen Penasihat Kewangan Korporat (FA) yang dikawal selia oleh Suruhanjaya Sekuriti (SC), seperti firma penasihat butik.

Pelancaran Pasaran LEAP merupakan pengiktirafan lanjut terhadap kepentingan PKS sebagai penyumbang utama kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) negara. Pasaran LEAP bertujuan untuk memudahkan akses yang lebih luas kepada pembiayaan pasaran modal bagi PKS untuk menyokong keperluan pembangunan dan kitaran hayat mereka.

Pasaran seumpama LEAP boleh didapati di beberapa negara seperti Korea Selatan, Taiwan, China dan India. Walau bagaimanapun, Bursa Malaysia adalah bursa saham pertama di ASEAN yang melancarkan pasaran sedemikian. Bursa saham di Thailand dan Indonesia juga telah mengumumkan rancangan untuk memperkenalkan inisiatif yang serupa.



Bursa Malaysia berhasrat untuk menarik syarikat kecil yang paling berpotensi untuk menyenaraikan saham mereka. Apabila perniagaan permulaan dan perniagaan kecil berkembang, sesetengah daripada mereka akan bergerak naik ke papan yang lebih besar di Bursa Malaysia.

Walaupun PKS masih boleh memilih untuk disenaraikan di Pasaran ACE, Pasaran LEAP menawarkan beberapa kelebihan. Ia telah direka sebagai pasaran yang didorong oleh penaja, yang dikawal selia secara *'light touch'*, namun diseimbangkan dengan piawaian berhemat. Bursa Malaysia menghapuskan kerenah birokrasi dan beban pengawalseliaan untuk mengurangkan halangan kemasukan untuk perniagaan kecil yang cermat mengenai kos.

**Carta 1:** Pelabur sofistikated

[Jadual 6 & 7 Akta Pasaran Modal dan Perkhidmatan 2007 (CMSA)]

- (i) Individu Bernilai Bersih Tinggi
- Aset sekurang-kurangnya RM3 juta
  - Pendapatan tahunan melebihi RM300,000
  - Pendapatan tahunan gabungan suami dan isteri melebihi RM400,000

- (ii) Korporat
- Aset bersih bernilai sekurang-kurangnya RM10 juta
  - Rakan kongsi bersih sekurang-kurangnya RM10 juta
  - Syarikat amanah bersih sekurang-kurangnya RM10 juta

Sumber: Bursa Malaysia

PKS perlu melantik penasihat yang boleh membimbing mereka sepanjang proses penyenaian. Pasaran LEAP berfungsi untuk melengkapkan pilihan pembiayaan yang tersedia untuk PKS bergantung pada tahap pertumbuhan dan keperluan dana syarikat.

**Carta 2:** Keperluan bagi PKS untuk disenaraikan di Pasaran LEAP

Sebuah syarikat awam yang diperbadankan di Malaysia

Mempunyai perniagaan teras yang jelas

10% pemegangan saham awam yang tersebar hanya pada tahap kemasukan sahaja

Memenuhi penilaian kesesuaian oleh penasihat yang diluluskan



**Carta 3:** Senarai Penasihat Kewangan Korporat Berdaftar (CFA) LEAP sehingga September 2017

1. AFFIN Hwang Investment Bank Berhad
2. Alliance Investment Bank Berhad
3. AmlInvestment Bank Berhad
4. CIMB Investment Bank Berhad
5. Hong Leong Investment Bank Berhad
6. KAF Investment Bank Berhad
7. Kenanga Investment Bank Berhad
8. M&A Securities Sdn Bhd
9. Maybank Investment Bank Berhad
10. Mercury Securities Sdn Berhad
11. MIDF Amanah Investment Bank Berhad
12. Public Investment Bank Berhad
13. RHB Investment Bank Berhad
14. TA Securities Holdings Berhad
15. Crowe Horwath Advisory Sdn Bhd
16. DWA Advisory Sdn Bhd
17. MainStreet Advisers Sdn Bhd
18. Strategic Capital Advisory Sdn Bhd
19. WYNCorp Advisory Sdn Bhd
20. ZJ Advisory Sdn Bhd
21. Astramina Advisory Sdn Bhd
22. BDO Capital Consultants Sdn Bhd
23. cfSolutions Sdn Bhd
24. Sierac Corporate Advisers Sdn Bhd

Sumber: Bursa Malaysia

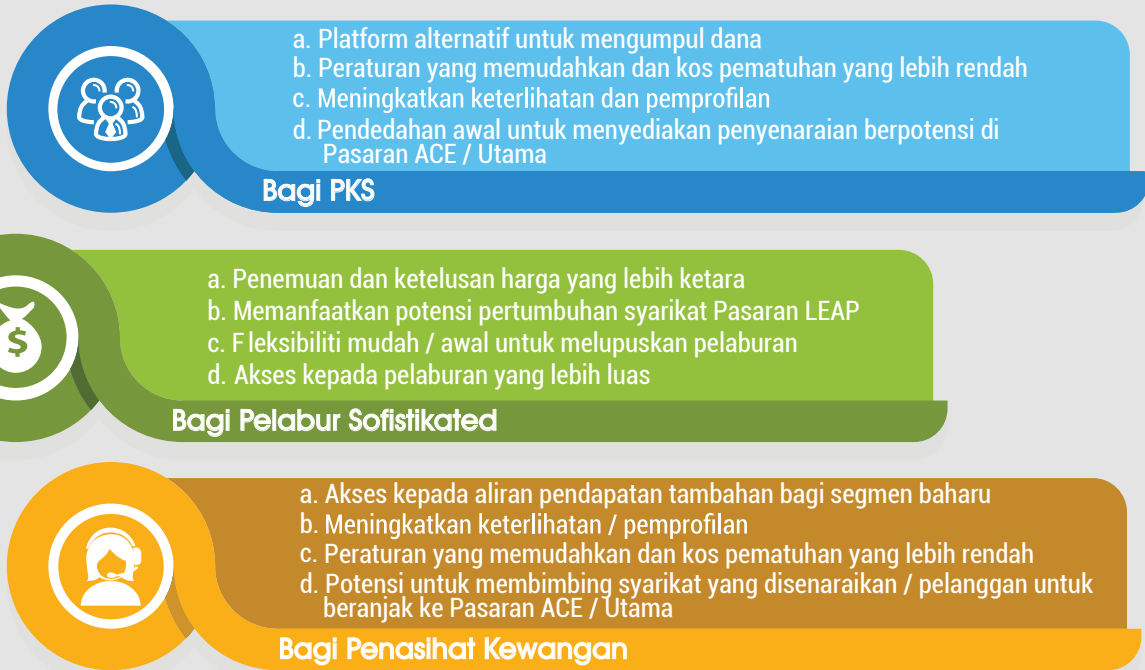
Maklumat lanjut mengenai CFA yang berdaftar LEAP boleh didapati daripada pautan ini:

<http://www.bursamalaysia.com/market/regulation/rules/listing-requirements/leap-market/register-of-advisers/>

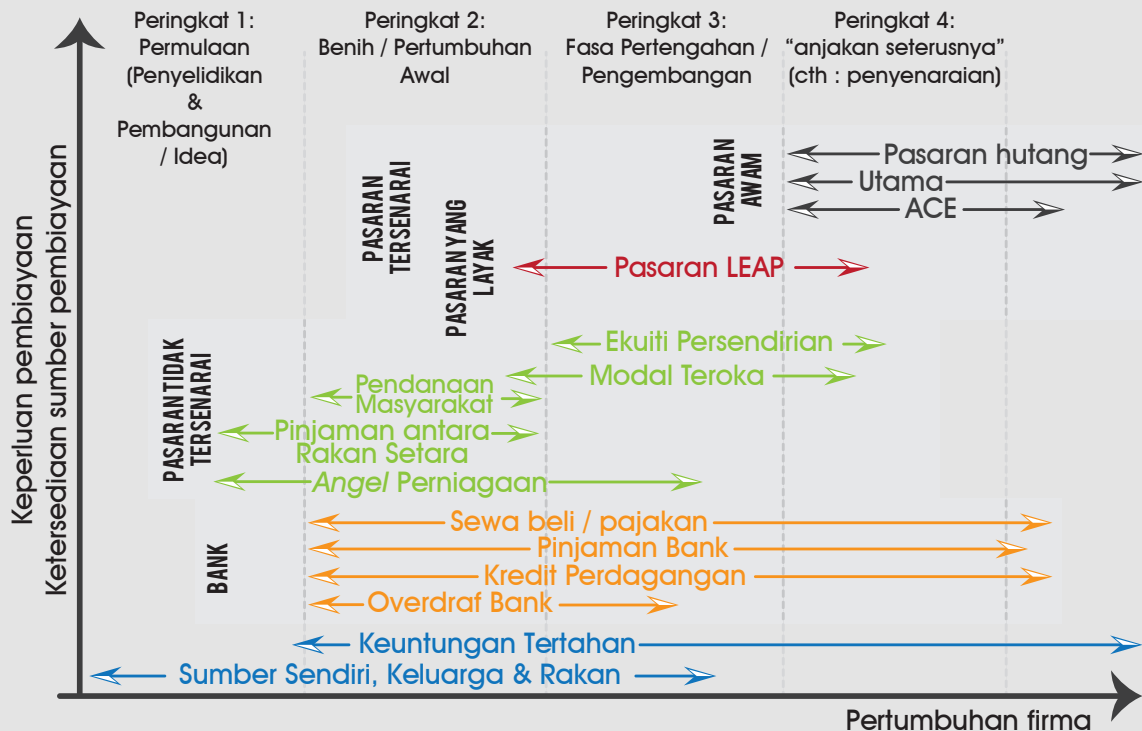




**Carta 4:** Saranan Nilai untuk Pasaran LEAP



**Carta 5:** Ekosistem Penjaanan Dana PKS di Malaysia



**Carta 6:** Peraturan *Light Touch*



Sumber: Bursa Malaysia









# SEKSYEN III

## SOROTAN KHAS

- Penjajaran PKS kepada Megatrend 102
- Banci Ekonomi 2016: Profil PKS 111

# Sorotan Khas

## Penjajaran PKS kepada Megatrend

**M**egatrend telah digambarkan sebagai kuasa global yang besar dan transformatif serta memberi kesan kepada semua orang di dunia ini. Megatrend bakal menentukan dunia masa hadapan menerusi kesan yang mendalam terhadap individu, masyarakat, budaya, perniagaan dan ekonomi. Hakikatnya, Megatrend sedang membentuk kehidupan dan persekitaran kerja masa kini. Kesan Megatrend ini dijangka menjadi semakin hebat dalam dua dekad yang akan datang.

Barangan, modal dan buruh kini bergerak ke seluruh dunia pada kadar yang lebih pantas dan bukan seperti pola biasa. Inovasi teknologi membentuk semula perdagangan dan industri di kesemua sektor, termasuk kerja serta gaya hidup orang ramai. Pecutan perubahan akan terus memperoleh momentum yang semakin kuat. Perubahan ini pasti akan berlaku pada peringkat negara dan akan mengubah perniagaan dalam cara berfikir dan beroperasi. Kesannya, PKS yang merebut peluang daripada Megatrend akan memperoleh kelebihan yang ketara.



Empat Megatrend telah dikenalpasti, masing-masing mempunyai keupayaan untuk mengendalakan dan membentuk semula PKS, dan perlu diambil kira dalam penetapan dasar, strategi dan hala tuju untuk PKS pada masa akan datang.

Empat Megatrend yang akan memberi impak ketara terhadap PKS adalah:

- Megatrend 1: Masa Hadapan Digital dan Revolusi Perindustrian 4.0 (IR 4.0)
- Megatrend 2: Kebangkitan Keusahawanan
- Megatrend 3: Globalisasi
- Megatrend 4: Kehidupan Masyarakat

## MEGATREND 1: MASA HADAPAN DIGITAL DAN IR 4.0

Apabila keperluan sosial, mudah alih, pengkomputeran awan, data besar dan permintaan yang semakin meningkat untuk akses kepada maklumat bertembung, teknologi akan mengendalakan semua bidang perniagaan kecil merentas kesemua industri dan geografi. Walau bagaimanapun, kesan daripada gangguan ini, wujudnya peluang besar untuk perusahaan memanfaatkan peranti bersambung yang dihubungkan dengan Internet Perkara (IoT) untuk mengumpul sejumlah besar maklumat, menembusi pasaran baharu, mengubah produk sedia ada, serta memperkenalkan model baharu perniagaan dan penghantaran. Kemunculan perusahaan digital juga membawa cabaran yang signifikan; termasuk persaingan baharu, mengubah penglibatan pelanggan dan model perniagaan, ketelusan yang belum pernah berlaku, kebimbangan privasi serta ancaman keselamatan siber.

Teknologi juga mengubah cara kerja orang ramai, dan semakin membolehkan mesin dan perisian untuk menggantikan manusia. Perusahaan dan individu yang mampu merebut peluang yang ditawarkan oleh kemajuan digital berupaya mendapat manfaat yang ketara sementara mereka yang tidak, akan kehilangan segalanya.

Digitalisasi akan memberi kesan terhadap perniagaan merentas kesemua aspek operasi seperti yang dijelaskan di bawah.

### • Transformasi Digital Mengubah Model Perniagaan dan Pendapatan

Kemajuan pesat dalam pengkomputeran awan, peranti bersambung, mudah alih, media sosial dan analitik data mendorong banyak syarikat, termasuk PKS, untuk menilai semula aspek asas perniagaan mereka, termasuk produk dan perkhidmatan yang dijual, cara penghantaran dan aturan bagi menyokong operasi mereka. Teknologi digital memudahkan pengenalan produk dan perkhidmatan baharu, serta menyediakan cara baharu untuk membangunkan aliran pendapatan yang berulang selepas penjualan awal.



- **Dunia Mudah Alih Diutamakan**

Kemudahan mudah alih menyebabkan lonjakan jalur lebar tetap di kebanyakan negara, terutamanya dalam pasaran yang berkembang pesat. Capaian laman sesawang daripada telefon mudah alih kini melebihi capaian menerusi komputer di 48 negara. Kini dianggarkan terdapat dua bilion hubungan jalur lebar mudah alih yang akan berkembang kepada hampir lapan bilion menjelang tahun 2019. Pengguna menginginkan dan memerlukan kefungsiannya menggunakan teknologi awan, mudah alih serta sosial dan menggunakan mudah alih dengan lebih kerap untuk membuat pembelian. Peranti mudah alih juga menjadi alat pilihan dalam alam pekerjaan dan komunikasi. Ini semua membawa cabaran ketara kepada banyak syarikat, kerana infrastruktur IT legasi tidak bersedia untuk strategi mudah alih diutamakan.

- **Transformasi Digital dan Proliferasi Data Mempengaruhi Hubungan Pelanggan-Perniagaan**

Perniagaan memperoleh peluang yang belum pernah terjadi sebelum ini untuk memahami keperluan, pilihan dan tingkah laku pengguna kerana jumlah dan jenis data pelanggan yang tersedia daripada pelbagai sumber, termasuk media sosial, tingkah laku membeli-belah dalam talian dan maklumat geo-lokasi sedang berkembang dengan pesat. Syarikat yang dapat mengekstrak nilai daripada maklumat ini akan memperoleh pemahaman yang lebih tepat mengenai segmen pelanggan produk dan perkhidmatan boleh disesuaikan dengan tahap seseorang individu. Ini penting kerana pelanggan kini menuntut lebih banyak pilihan dan kawalan, lebih ketelusan, dan ingin mengakses maklumat pada bila-bila masa, di mana sahaja.

- **Gangguan Digital Menukar Konteks Pasaran dan Landskap Berdaya Saing**

Teknologi bukan lagi sekadar industri dengan sendirinya, kerana ia terus membentuk semula hampir setiap industri lain secara dramatik. Penularan dan kuasa teknologi baharu mengaburi sempadan sektor disebabkan syarikat merentas industri membangunkan strategi dan penyelesaian digital masing-masing. Banyak syarikat yang secara tradisinya tidak terlibat dalam teknologi kini meletakkan kedudukan mereka dalam pasaran dengan platform digital masing-masing dengan menyediakan penyelesaian yang inovatif untuk memenuhi keperluan unik pelanggan dan rakan kongsi mereka. Penyelesaian berfokuskan industri yang kian tersebar luas dan apa yang sedia ditawarkan oleh firma teknologi tradisional membolehkan pengembangan ekosistem digital dan mengubah dinamik daya saing pasaran.

- **Keselamatan Siber**

Ancaman siber terus mengganda dan pelanggaran data semakin meningkat dari segi saiz dan kekerapan. Kecurian data dan bentuk jenayah siber lain mencetuskan kesan ekonomi yang ketara. Digitalisasi dunia yang semakin giat berlaku dan peningkatan hubungan antara manusia, peranti dan organisasi menyediakan kelemahan baharu untuk dieksploitasi oleh penjenayah siber. Apabila risiko siber meningkat secara mendadak, organisasi dan kerajaan perlu mengadakan usaha bersepadu dan berterusan untuk memastikan keselamatan aset digital dan melindungi maklumat sulit.

- **Ketangkasan yang Lebih Ketara dalam Gaya Kerja**

Walaupun sesetengah industri masih memerlukan pekerja yang hadir pada masa dan lokasi yang ditentukan, akan menjadi satu kebiasaan dalam banyak sektor untuk tenaga kerja menjadi maya; bekerja pada bila-bila masa, dari mana-mana sahaja, dan menerusi mana-mana peranti. Teknologi mudah alih, sosial dan awan, bersama-sama dengan sambungan WiFi dan sambungan jalur lebar, membolehkan lebih ramai pekerja bekerja pada waktu dan tempat pilihan masing-masing. Konfigurasi pejabat akan menjadi lebih fleksibel, dan akan menyokong tahap kerjasama yang lebih tinggi dalam kalangan rakan sekerja kerana menjelang tahun 2020, Generasi Milenial dan Generasi Z akan merangkumi lebih daripada separuh tenaga kerja. Individu ini telah membesar secara berhubungungan, berkerjasama dan mudah alih, menyebabkan sikap dan harapan mereka akan memberi kesan yang besar kepada cara kerja diatur. Kemajuan teknologi juga memudahkan syarikat untuk memanfaatkan rangkaian pekerja yang tidak dikenali menerusi sumber carian dalam talian dan platform bebas. Bukan sahaja set kemahiran yang berbeza diperlukan untuk menguruskan pekerja berjauhan dan bergantung tetapi budaya organisasi sedia ada akan menjadi lebih sukar untuk dikekalkan.





- **Teknologi Digital dan Robotik akan Memperkukuhkan atau Menggantikan Pekerja**

Automasi akan terus memecut dan berkembang pada dekad yang akan datang. Kemajuan teknologi membolehkan mekanisasi kategori pekerjaan baharu, termasuk beberapa yang sebelum ini kelihatan tidak berkemungkinan. Inovasi dalam kecerdasan buatan (AI) dan pembelajaran mesin, pertumbuhan eksponen dalam kuasa pemrosesan komputer dan robotik mudah alih yang canggih semuanya memacu pengembangan ini. Walaupun automasi secara tradisi memberi kesan terhadap pekerjaan kolar biru dan akan terus berbuat demikian, ia akan semakin menyasarkan pekerjaan kolar putih juga. Kesan teknologi baharu ini tidak akan merosakkan pasaran kerja sepenuhnya, begitupun, peluang baharu untuk membangunkan, menyenggara atau mengendalikan perisian dan mesin generasi akan datang akan muncul. Akan terdapat jenis pekerjaan baharu yang belum wujud pada masa ini.

### Kesan Digitalisasi terhadap PKS

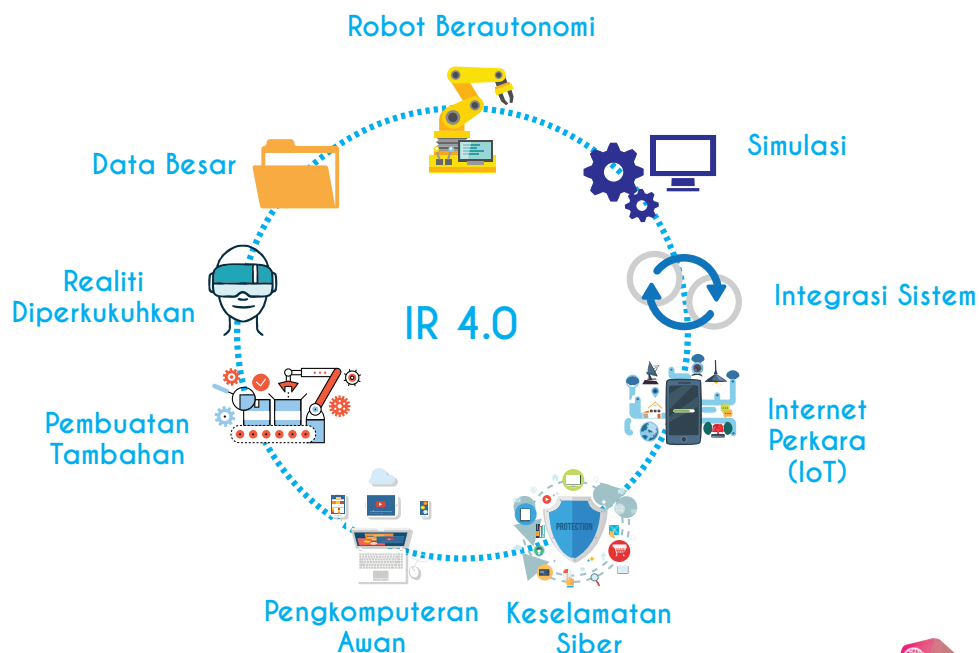
- **Model Operasi dan Penghantaran PKS**

Transformasi digital akan mengubah operasi dan model penghantaran PKS. Untuk menjadi lebih berkembang, PKS perlu berhadapan dengan Teknologi Platform Ketiga serta kedai maya, model berasaskan langganan, percetakan 3D, robot, IoT, AI, platform dalam talian dan desa digital, dalam senario yang menyaksikan pengguna juga merupakan pencipta perniagaan sementara pekerjaan baharu diwujudkan daripada kemajuan dalam teknologi sedemikian.

- **Meningkatkan Penggunaan Peranti Mudah Alih**

PKS semakin banyak menggunakan peranti mudah alih untuk menggaji tenaga kerja secara maya walaupun peranti ini semakin banyak digunakan untuk membuat pembelian. Kelemahan di sini adalah disebabkan infrastruktur IT legasi sedia ada tidak bersedia untuk strategi mudah alih diutamakan.

**Carta 1:** Sembilan Teras Bersaling Kait dalam Revolusi Perindustrian 4.0



## Revolusi Perindustrian 4.0

Revolusi perindustrian pertama muncul bersama kuasa stim dan air, yang kedua bermula dengan kemunculan elektrik dan rangkaian pemasangan, manakala yang ketiga disebabkan oleh pengkomputeran. Dalam Revolusi Perindustrian Ke-4 (IR 4.0), dunia akan menghadapi pelbagai teknologi baharu yang menggabungkan dunia fizikal, digital dan biologi yang akan memberi kesan terhadap semua disiplin, ekonomi dan industri. Teknologi ini berpotensi besar untuk terus menghubungkan berbilion-bilion manusia ke sesawang serta meningkatkan kecekapan perniagaan dan organisasi secara drastik.

Melangkah ke hadapan, pembiayaan Kerajaan, insentif cukai dan bukan cukai perlu diselaraskan dengan potensi pengaruh Megatrend ini dan sembilan teras IR 4.0.

### Sembilan Teras Revolusi Perindustrian 4.0

**Data Besar:** Keupayaan untuk mengumpul, menyimpan dan menganalisis data dalam jumlah yang besar yang kemudiannya boleh digunakan untuk mengenal pasti ketidakcekapan dan cerutan dalam pengeluaran.

**Robot Berautonomi:** Robot generasi akan datang boleh melakukan lebih banyak dengan sendirinya, termasuk belajar sewaktu bekerja dan bekerjasama dengan robot lain dan manusia.

**Simulasi:** Pengendali dan pereka sistem boleh memodelkan dan mengoptimumkan tetapan mesin dalam realiti maya, mengurangkan masa penetapan sebenar kepada sebahagian kecil daripada apa yang sebelum ini difikirkan mungkin.

**Integrasi Sistem Universal:** Halangan sekian lama antara lantai kedai dan lantai pengurusan memberi pendekatan yang lebih sepadu, merentas syarikat untuk menggunakan dan berkongsi data. Juga integrasi mendatar dengan pembekal bahan mentah dan vendor peralatan boleh memberi manfaat kepada kedua-dua pengeluar dan pembekal.

**IoT Perindustrian:** Dengan menghubungkan peranti tertanam, kilang, pejabat dan syarikat, Internet Perkara (IoT) Perindustrian membolehkan perkongsian data masa nyata antara semua bahagian sistem dan semua pihak yang dihubungkan

**Keselamatan Siber:** Dengan pengembangan komunikasi perindustrian yang sedemikian, keselamatan menjadi aspek kritikal yang tidak boleh diabaikan. Seperti yang dinyatakan dalam kertas putih, "... komunikasi yang selamat, boleh dipercayai serta identiti yang canggih dan pengurusan akses mesin serta pengguna adalah perlu."

**Pengkomputeran Awan:** Sebahagian besar kapasiti IoT dan Data Besar akan disediakan menerusi awan. Di sini keselamatan memainkan peranan penting.

**Pembuatan Tambahan:** Percetakan 3D membolehkan kelompok kecil dihasilkan dan perubahan reka bentuk yang pantas, serta mengurangkan timbunan bahan mentah dan kos pengangkutan yang lebih rendah menerusi pembuatan di lokasi

**Realiti Diperkukuhkan:** Menyediakan latar belakang dan konteks tugas yang berguna dan konteks untuk kakitangan pengeluaran dan penyelenggaraan apabila diperlukan akan memudahkan dan menjadikan tugas mereka lebih berjaya.



## MEGATREND 2: GLOBALISASI

Globalisasi merupakan proses yang mengakibatkan dunia menjadi semakin saling berkait dan berhubungan hasil pertukaran perdagangan dan budaya yang meningkat secara besar-besaran. Globalisasi telah meningkatkan pergerakan barangan, modal, perkhidmatan, manusia, teknologi dan maklumat. Pertumbuhan yang lebih pantas dan demografi yang memungkinkan di Asia dan pasaran pertumbuhan pesat akan menjadi ciri-cirinya. PKS tempatan perlu menjadi sebahagian daripada Megatrend globalisasi sekiranya ingin menembusi pasaran yang baru muncul.

- **Peralihan Kuasa Ekonomi Global kepada Ekonomi Pertumbuhan Pesat**

Keseimbangan kuasa ekonomi global beralih ke BRIC (Brazil, Rusia, India dan China) MINT (Mexico, Indonesia, Nigeria dan Turki). Kadar pertumbuhan untuk pemain utama seperti China (+ 5.9%), India (+ 6.7%) Timur Tengah dan Afrika Utara (+ 4.9%) akan menganjak pusat graviti ekonomi dunia ke arah Timur dan Selatan. Dengan pertumbuhan ekonomi, disokong dengan trend sosio-ekonomi seperti penghijrahan bandar, penurunan nisbah tanggungan, demografi yang memungkinkan dan tahap pendapatan yang semakin meningkat, pasaran pertumbuhan pesat akan menjadi lokasi yang lebih penting untuk menjalankan perniagaan global. Bagi semua syarikat yang mempunyai cita-cita global - syarikat multinasional yang mantap dan pesaing pasaran pertumbuhan pesat mereka, termasuk PKS - perubahan besar dalam kuasa ekonomi akan memaksa pelarasan utama dalam strategi.

- **Transformasi Berterusan Corak Aliran Perdagangan**

Perdagangan barangan global diramalkan berkembang 8% setahun sehingga tahun 2030 dan akan mengatasi pertumbuhan Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK). China, yang kini menjadi pedagang barangan terbesar, akan terus mengukuhkan kedudukannya dalam perdagangan dunia manakala pasaran baru muncul seperti India dan Vietnam juga dijangka mencatat pertumbuhan eksport tahunan dua angka dalam tempoh tujuh tahun ke hadapan. Keseluruhannya, landskap perdagangan global akan ditandai dengan peningkatan integrasi yang semakin tinggi dengan kemungkinan Asia akan muncul sebagai tumpuan perdagangan dunia masa hadapan dan akan kekal di tengah-tengah laluan perdagangan dunia yang paling pesat berkembang. Dunia akan terus saling bergantung menerusi rangkaian sistem perdagangan dan kewangan, memacu keperluan bagi penyelarasan dasar global yang lebih kukuh antara negara dan rangkaian bekalan yang mantap untuk syarikat yang beroperasi dalam persekitaran ini

- **Aliran Modal yang Semakin Meningkat ke Negara-negara Membangun**

Menurut Bank Dunia, pasaran pertumbuhan pesat dijangka terdiri daripada aliran masuk dan aliran keluar modal kasar yang lebih besar (termasuk pelaburan asing, pelaburan ekuiti dan portfolio berhutang, pinjaman bank serta pelaburan lain) pada masa hadapan. Menjelang 2030, pasaran pertumbuhan pesat akan mencakupi 47% daripada aliran masuk global kasar, meningkat daripada 23% pada tahun 2010. Kematangan yang semakin meningkat dalam institusi politik serta integrasi pasaran kewangan di peringkat global dan serantau yang berterusan menjadikan negara-negara membangun sebagai sumber dan destinasi yang lebih menarik untuk aliran modal. Asia yang sedang membangun kekal sebagai destinasi FDI yang paling utama di dunia (30% bahagian). Semua peralihan ini meletakkan tanggungjawab kepada penggubal dasar negara untuk mewujudkan lebih banyak persekitaran pelaburan mesra perniagaan dalam pasaran pertumbuhan pesat, sekiranya mereka tidak mahu ketinggalan.



## • Peningkatan Kelas Menengah Global akan Memacu Kemunculan Pasaran Baharu yang Menguntungkan

Populasi muda yang pesat berkembang disertai pertumbuhan ekonomi yang mantap menghasilkan peningkatan pengguna berpendapatan sederhana dalam pasaran pesat membangun utama. Bank Dunia menjangkakan bahawa 50% daripada jumlah stok modal global akan berada di negara yang sedang membangun menjelang tahun 2030 (meningkat daripada 33% pada tahun 2010), menggambarkan peralihan pengagihan kekayaan global, khususnya di rantau Asia Pasifik. Perkembangan pesat penduduk berpendapatan sederhana akan dipadankan dengan peningkatan pesat dalam perbelanjaan pengguna, menyebabkan negara-negara yang berkembang pesat ini menjadi pasaran utama bagi PKS tempatan dan global serta firma besar.

## • Asia merupakan Hab Order Dunia Pengetahuan Baharu yang Sedang Muncul

Terdapat peralihan yang semakin meningkat dalam penghasilan pengetahuan ke arah Asia, terutamanya China. Pasaran pertumbuhan pesat terus meningkatkan output akademik dan penyelidikan, terutamanya di Asia. Pelaburan tinggi China dalam pendidikan berhasil apabila ia mengatasi Amerika Syarikat dalam bilangan doktor falsafah yang dianugerahkan dalam bidang sains dan kejuruteraan. Menjelang tahun 2022, China dijangka mengatasi Amerika Syarikat sebagai pembelanja global terbesar dalam penyelidikan pembangunan. Momentum dalam keupayaan pendidikan dan penyelidikan beralih dari Barat ke Timur bersama dengan pola pertumbuhan global. Salah satu hasil yang diharapkan daripada peralihan pengetahuan ini adalah peningkatan inovasi tempatan dan lebih banyak penyumberan luar perkhidmatan kepada pasaran pertumbuhan pesat yang paling makmur.

## • Meningkatkan Persaingan bagi Bakat

Persaingan di seluruh dunia untuk bakat berkelayakan berada pada tahap tertinggi sejak tempoh pra-kemelesetan. Keadaan ini amat meruncing apabila mencari pekerja mahir dalam bidang sains, teknologi, kejuruteraan dan matematik. Kebanyakan pasaran yang baharu muncul telah meningkatkan bilangan graduan kolej yang mereka hasilkan dengan giat. Apabila syarikat terus berglobalisasi dan bakat menjadi semakin sukar dicari, mereka akan menggajikan tenaga kerja yang lebih pelbagai. Tenaga buruh untuk kebanyakan organisasi akan menjadi pelbagai generasi, pelbagai budaya dan lebih seimbang dari segi jantina apabila syarikat meluaskan operasi mereka ke peringkat global.

### Carta 2: Megatrend 2: Globalisasi



## MEGATREND 3: KEBANGKITAN KEUSAHAWANAN

Usahawan adalah nyawa pertumbuhan ekonomi kerana pertumbuhan dan kemakmuran semua ekonomi sangat bergantung kepada aktiviti keusahawanan. Usahawan menyediakan sumber pendapatan dan pekerjaan untuk diri mereka sendiri, mewujudkan pekerjaan untuk orang lain, menghasilkan produk atau perkhidmatan baharu serta inovatif, dan memacu aktiviti rantaian nilai hulu dan hiliran yang lebih besar. Walaupun sesetengah aktiviti keusahawanan di seluruh dunia masih dipacu oleh keperluan, keusahawanan berimpak tinggi yang pernah sebahagian besarnya terbatas kepada pasaran yang matang, kini merupakan pemacu penting dalam pengembangan ekonomi dalam pasaran pertumbuhan pesat. Dalam sesetengah keadaan, usahawan berimpak tinggi ini membina perusahaan inovatif dan mampu dicapai yang memanfaatkan keperluan tempatan dan menjadi model peranan bagi usahawan baharu.

Beberapa ciri trend keusahawanan adalah:

- **Aktiviti Keusahawanan dalam Pasaran Pertumbuhan Pesat Beralih daripada Keperluan kepada Peluang**

Aktiviti keusahawanan dalam pasaran pertumbuhan pesat selama ini adalah tinggi seperti yang diukur oleh Indeks Aktiviti Keusahawanan Tahap Awal Keseluruhan (kadar TEA), yang mewakili peratusan individu berumur antara 18 hingga 64 tahun dalam sesebuah ekonomi yang sedang dalam proses memulakan atau menjalankan perniagaan baharu. Ekonomi pertumbuhan pesat sering menunjukkan kadar TEA yang lebih tinggi daripada ekonomi matang disebabkan usahawan di pasaran ini melancarkan perniagaan berdasarkan keperluan, termasuk kemiskinan dan kekurangan peluang pekerjaan berasaskan upah. Keusahawanan inovatif boleh ditakrifkan sebagai mencipta produk, perkhidmatan atau proses yang mewakili peluang komersial yang signifikan (berbanding dengan keusahawanan yang didorong oleh keperluan). Usahawan berimpak tinggi akan terus membina perniagaan transformatif dalam kedua-dua pasaran pertumbuhan pesat dan pasaran matang, dan dalam sesetengah keadaan, syarikat-syarikat baharu ini telah mengendalikan industri sedia ada dan mewujudkan industri atau segmen industri baharu. Google, Facebook, Twitter, Virgin Airlines, Uber dan GoPro merupakan sebahagian daripada contoh.

- **Usahawan Muda Semakin Bertambah**

Hampir 50% usahawan di dunia berusia antara 25 dan 44 tahun, dengan mereka yang berusia antara 25 hingga 34 tahun menunjukkan kadar tertinggi aktiviti keusahawanan. Di China, 57% daripada usahawannya berusia antara 25 hingga 34 tahun.

“ Usahawan berimpak tinggi ini membina perusahaan inovatif dan mampu dicapai yang memanfaatkan keperluan tempatan dan menjadi model peranan bagi usahawan baharu ”



- **Usahawan Wanita Semakin Bertambah**

Berjuta-juta wanita di seluruh dunia memulakan atau mengendalikan perniagaan baharu, kebanyakannya didorong oleh peluang berbanding keperluan. Usaha keusahawanan wanita juga merupakan sumber pekerjaan baharu yang semakin penting. Bank Dunia melaporkan bahawa PKS milik wanita di Amerika Syarikat berkembang pada kadar lebih daripada dua kali ganda berbanding kesemua firma lain dan menyumbang hampir USD3 trilion kepada USD16 trilion ekonomi AS (19%) dan mewujudkan 23 juta pekerjaan secara langsung (16% daripada semua pekerjaan). Di negara-negara membangun, PKS yang dikendalikan oleh wanita juga semakin bertambah dan di seluruh dunia, dianggarkan terdapat 8 juta hingga 10 juta PKS formal dengan sekurang-kurangnya seorang pemilik wanita.

- **Sokongan Persekitaran yang Lebih bagi Menyokong Pertumbuhan Keusahawanan**

Persekitaran yang menyokong adalah semakin penting untuk menjayakan keusahawanan dan hal ini sedang berevolusi di seluruh dunia. Persekitaran keusahawanan yang ideal mempunyai lima teras: akses kepada pendanaan, budaya keusahawanan, sokongan kawal selia dan peraturan cukai, sistem pendidikan yang menyokong set minda keusahawanan dan pendekatan terselaras yang menghubungkan sektor awam, swasta dan sukarela.

## MEGATREND 4: KEHIDUPAN MASYARAKAT

Secara global, akan terdapat lebih banyak peranti yang disambungkan ke Internet daripada manusia (50 bilion peranti berbanding 7.5 bilion orang menjelang tahun 2020) menjadikannya lebih penting untuk menyambung dan memperkasakan masyarakat menerusi ICT dan jalur lebar, terutamanya perusahaan mikro di kawasan luar bandar kerana mereka perlu menjadi sebahagian daripada ekonomi digital.

Perusahaan mikro dalam dunia membangun menyumbangkan kepada sebahagian besar usaha perniagaan. Di Malaysia, sebagai contoh, 76.5% daripada perniagaan dikategorikan sebagai perusahaan mikro. Perniagaan sedemikian tidak memerlukan automasi dan kecenderungannya adalah terhadap aplikasi mudah alih, terutamanya apabila peranti mudah alih semakin murah dan lebih berkuasa. Tambahan, lebih sesuai bagi perusahaan mikro untuk menggunakan ICT kerana kos yang lebih rendah dan mudah diakses. Akhirnya, tekanan kelompok setara juga akan membantu mendorong perusahaan mikro ke arah penggunaan aplikasi mudah alih.

Go Global Malaysia (#MYGoGlobal) yang baru dilancarkan bertujuan untuk membantu PKS tempatan untuk meneroka pasaran baharu dengan memperkenalkan mereka kepada digitalisasi dan melengkapkan mereka dengan pengetahuan dan alat yang betul. Perkongsian awam-swasta, ini, yang diterajui oleh rakan kongsi industri iaitu Google, Alliance Bank, Mastercard dan Maxis dengan kerjasama MITI, MATRADE dan SME Corp. Malaysia akan memperkasakan PKS untuk membina keupayaan perniagaan mereka, berhubung dengan rakan-rakan dalam ekosistem digital, mempromosikan eksport dan berkembang untuk menjadi PKS yang berdaya saing di peringkat global.



# Sorotan Khas

## Banci Ekonomi 2016: Profil PKS

**P**ada tahun 2005, berikutan mandat daripada Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK), Jabatan Perangkaan Malaysia telah menjalankan banci pertama ke atas PKS di Malaysia. Banci pertama iaitu 'Banci Dasar bagi Pertubuhan dan Enterpris 2005' adalah bagi tahun rujukan 2003. Seterusnya, banci kedua ke atas PKS iaitu 'Banci Ekonomi 2011: Profil Perusahaan Kecil dan Sederhana' telah dijalankan bagi tahun rujukan 2010. Banci Ekonomi 2016: Profil PKS iaitu bagi tahun rujukan 2015 telah disiarkan secara rasminya pada 29 September 2017. Banci ini telah dijalankan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia sepanjang bulan April hingga November 2016.



- Sama seperti banci sebelum ini, siaran terkini Banci Ekonomi 2016 merangkumi pertubuhan dan firma dalam sektor ekonomi utama negara yang berdasarkan kepada Piawaian Klasifikasi Industri Malaysia (*Malaysia Standard Industrial Classification, MSIC*) 2008 Ver. 1.0; iaitu sektor pembuatan, perkhidmatan, pertanian, pembinaan serta perlombongan & pengkuarian.
- Sumber maklumat utama rangka pertubuhan diperolehi daripada Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM). Selain daripada SSM, maklumat rangka banci juga dikemas kini daripada sumber lain seperti Lembaga Pembangunan Pelaburan Malaysia (MIDA), Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA), Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan Malaysia (CIDB), Jabatan Mineral & Geosains Malaysia (JMG), Jabatan Bekalan Elektrik dan Gas, pelbagai persatuan perniagaan dan perdagangan, iklan surat khabar dan laman web.
- Data bagi perdagangan pengedaran termasuk perdagangan borong, perdagangan runcit & kenderaan bermotor bagi tahun rujukan 2015 dianggarkan menggunakan data daripada Banci Perdagangan Eedaran yang telah dilaksanakan pada tahun 2014 bagi tahun rujukan 2013.
- Usahawan dalam sektor pertanian yang berdaftar dengan MOA atau agensi Kerajaan yang lain dengan tujuan menerima bantuan adalah tidak diliputi dalam Banci ini.
- Banci ini juga dijalankan dengan menggunakan pendekatan pertubuhan. Pertubuhan ditakrifkan sebagai 'satu unit ekonomi yang bergiat di bawah satu hak milik atau penguasaan tunggal, iaitu di bawah satu entiti yang sah dengan menjalankan satu jenis aktiviti ekonomi utama di satu tempat / lokasi fizikal'. Setiap pertubuhan diberikan klasifikasi industri berdasarkan aktiviti utamanya dan bukan mengikut aktiviti syarikat induk.

## Penemuan Utama daripada Banci 2016

Menurut Banci Ekonomi 2016, pengelasan PKS yang digunakan adalah berdasarkan definisi baharu PKS yang berkuat kuasa yang baru disiarkan pada 1 Januari 2014. Banci ini menunjukkan bahawa terdapat sejumlah 907,065 PKS beroperasi di Malaysia pada tahun 2015 yang mewakili 98.5% daripada jumlah keseluruhan 920,624 firma.

Mengambil kira definisi baharu PKS, bilangan PKS yang diliputi dalam Banci Ekonomi 2011 telah disemak semula kepada 638,790 PKS pada tahun 2010, berbanding 645,136 PKS yang direkodkan dalam penerbitan sebelum ini. Oleh itu, terdapat peningkatan sebanyak lebih daripada 260,000 pertubuhan, mencatat kadar pertumbuhan purata sebanyak 7.3% setiap tahun dari 2010 hingga 2015. Peningkatan bilangan PKS dalam Banci terkini sebahagiannya disebabkan oleh Daftar Perniagaan yang menyeluruh yang dikenali sebagai Rangka Pertubuhan Perusahaan (*Establishment Enterprise, EE*). Rangka tersebut telah dikemas kini bagi mengambil kira pertubuhan baharu dan mencatat sebarang perubahan dalam status pertubuhan seperti perniagaan telah ditutup, tidak beroperasi, perubahan dalam aktiviti, lokasi atau alamat pos.

“ Banci ini menunjukkan bahawa terdapat sejumlah 907,065 PKS beroperasi di Malaysia pada tahun 2015 yang mewakili 98.5% daripada jumlah keseluruhan 920,624 firma ”





**Jadual 1:** Bilangan Pertubuhan dan Bahagian Peratusan kepada Jumlah Pertubuhan PKS dan Firma Besar

	BE 2011 - diterbitkan (Tahun Rujukan 2010)			BE 2011 - disemak semula (Tahun Rujukan 2010)			BE 2016 (Tahun Rujukan 2015)		
	PKS	Firma Besar	Jumlah	PKS	Firma Besar	Jumlah	PKS	Firma Besar	Jumlah
Bilangan pertubuhan	645,136	17,803	662,939	638,790	9,470	648,260	907,065	13,559	920,624
Bahagian peratusan kepada jumlah pertubuhan, %	97.3	2.7	100.0	98.5	1.5	100.0	98.5	1.5	100.0

Sumber: Banci Ekonomi 2011 dan Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

## PKS mengikut Sektor Ekonomi

Merentas sektor ekonomi utama, PKS banyak tertumpu dalam sektor perkhidmatan, merangkumi 89.2% (809,126 firma) daripada jumlah pertubuhan PKS. Di samping itu, sebanyak 5.3% PKS (47,698) terlibat dalam sektor pembuatan, diikuti dengan 4.3% (39,158) dalam sektor pembinaan, 1.1% (10,218) dalam sektor pertanian manakala baki 0.1% (865) dalam sektor perlombongan & pengkuarian.

**Jadual 2:** Bilangan Pertubuhan mengikut Sektor dan Bahagian Peratusan kepada Jumlah PKS dan Pertubuhan

	BE 2011 (Tahun Rujukan 2010)				BE 2016 (Tahun Rujukan 2015)			
	Jumlah	PKS	% PKS kepada jumlah keseluruhan	% PKS kepada jumlah PKS	Jumlah	PKS	% PKS kepada jumlah keseluruhan	% PKS kepada jumlah PKS
Perkhidmatan	577,133	570,775	88.0	89.4	818,311	809,126	87.9	89.2
Pembuatan	39,669	38,553	5.9	6.0	49,101	47,698	5.2	5.3
Pembinaan	22,140	21,331	3.3	3.3	40,558	39,158	4.3	4.3
Pertanian	8,829	7,726	1.2	1.2	11,628	10,218	1.1	1.1
Perlombongan & Pengkuarian	489	405	0.1	0.1	1,026	865	0.1	0.1
<b>Bilangan pertubuhan</b>	<b>648,260</b>	<b>638,790</b>	<b>98.5</b>	<b>100.0</b>	<b>920,624</b>	<b>907,065</b>	<b>98.5</b>	<b>100.0</b>

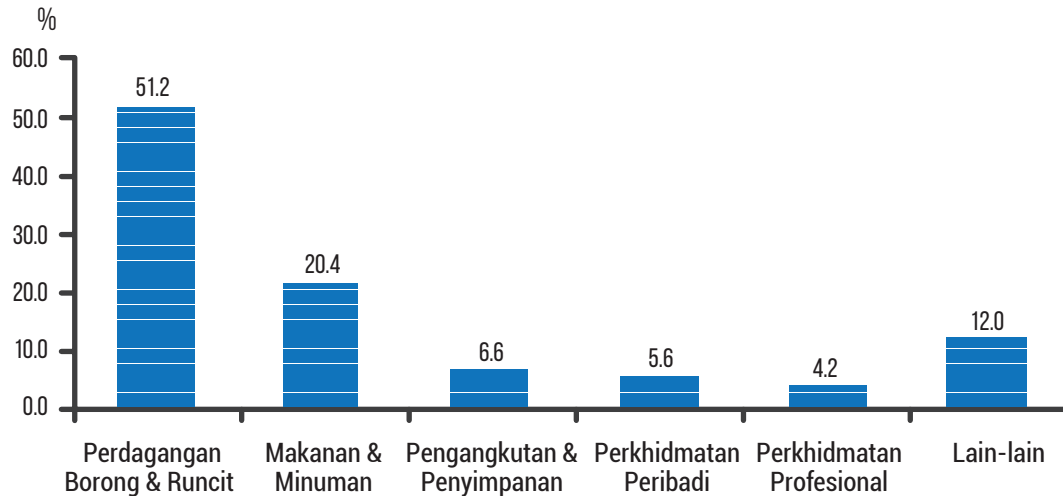
Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

Sumber: Banci Ekonomi 2011 (disemak semula) dan Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia



- Dalam sektor perkhidmatan, majoriti PKS adalah dalam subsektor perdagangan pengedaran (perkhidmatan perdagangan borong & runcit) termasuk pembaikan kenderaan bermotor & motosikal, diikuti oleh perkhidmatan makanan & minuman serta perkhidmatan pengangkutan & penyimpanan (rujuk Carta 1).

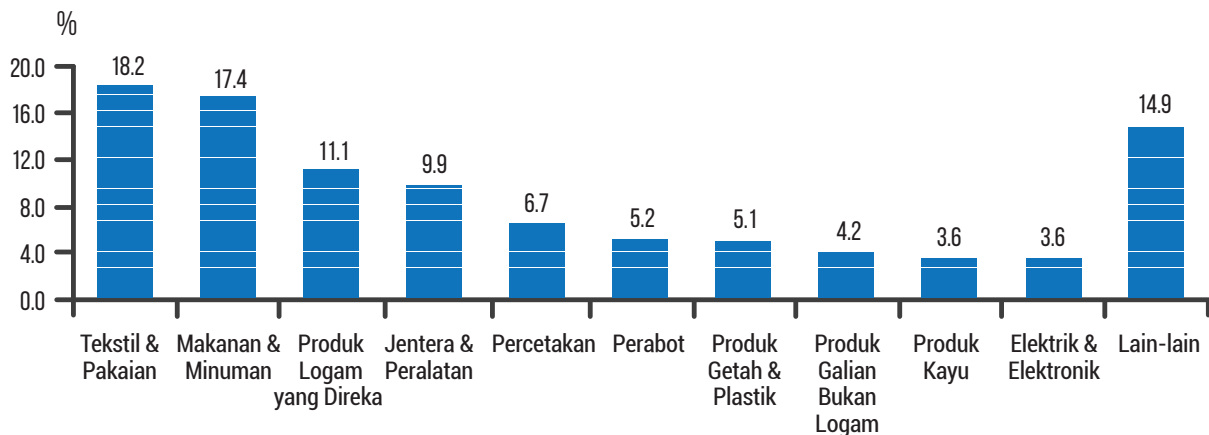
**Carta 1:** Bahagian Peratusan PKS dalam Sektor Perkhidmatan mengikut Subsektor (%)



Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

- Dalam sektor pembuatan, kebanyakan PKS tertumpu dalam subsektor tekstil & pakaian, produk makanan & minuman, logam yang direka serta jentera & peralatan (rujuk Carta 2).

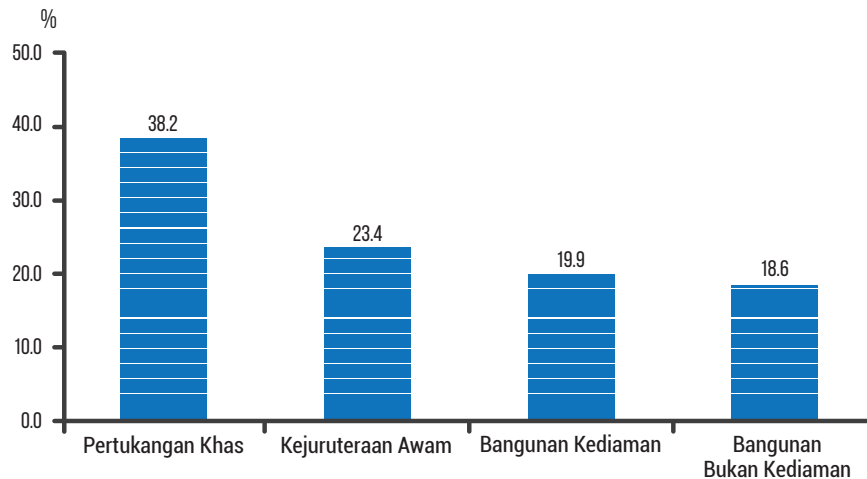
**Carta 2:** Bahagian Peratusan PKS dalam Sektor Pembuatan mengikut Subsektor (%)



Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

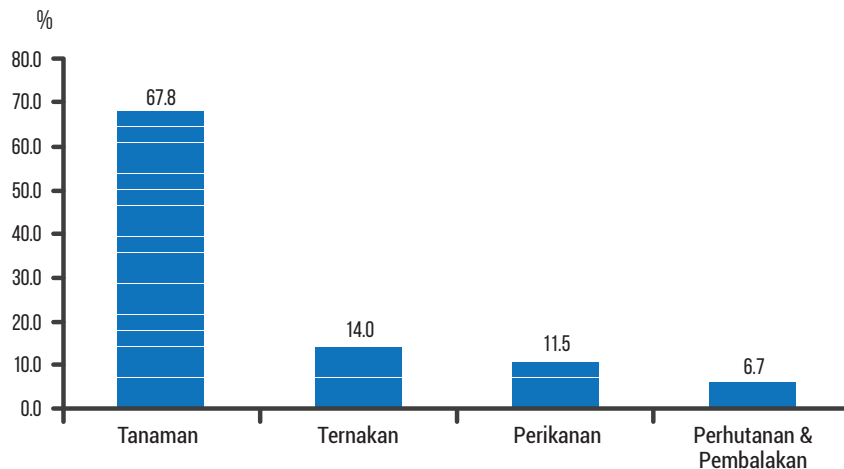
- Dalam sektor pembinaan, PKS kebanyakannya terlibat dalam subsektor pertukangan khas, merangkumi kira-kira 38.2% daripada jumlah pertubuhan dalam sektor ini (rujuk Carta 3). Pertukangan khas merujuk kepada pembinaan bahagian-bahagian bangunan seperti pemasangan sistem paip, kerja-kerja konkrit dan memplaster, tanpa tanggungjawab sepenuhnya terhadap keseluruhan projek.



**Carta 3:** Bahagian Peratusan PKS dalam Sektor Pembinaan mengikut Subsektor (%)

Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

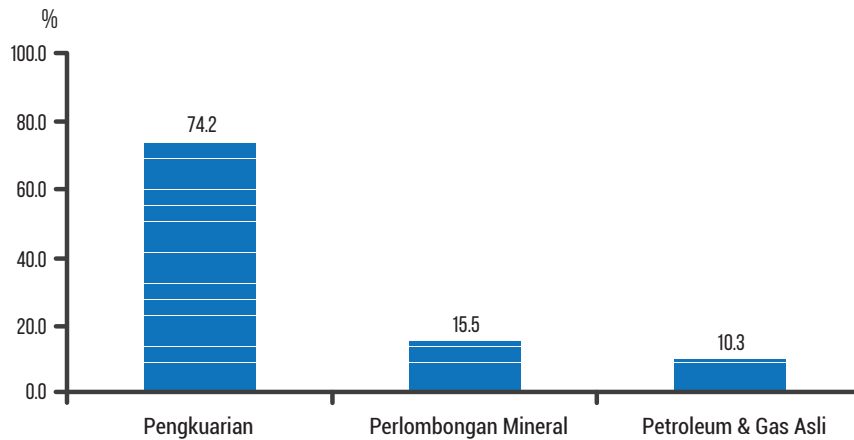
- Dalam sektor pertanian, lebih daripada dua pertiga PKS adalah dalam subsektor tanaman (rujuk Carta 4). Sementara itu, kira-kira 25.5% terlibat dalam aktiviti ternakan dan perikanan manakala baki 6.7% terdiri daripada PKS dalam subsektor perhutanan & pembalakan.

**Carta 4:** Bahagian Peratusan PKS dalam Sektor Pertanian mengikut Subsektor (%)

Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

- Dalam sektor perlombongan & pengkuarian, hampir tiga perempat daripada PKS terlibat dalam perniagaan pengkuarian (rujuk Carta 5). Pengkuarian merujuk kepada pengekstrakan batu dari bumi serta kerja-kerja berkaitan dengan memotong kasar, membentuk, mengisar dan menghancurkan batu.



**Carta 5:** Bahagian Peratusan PKS dalam Sektor Perlombongan & Pengkuarian mengikut Subsektor (%)

Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

## PKS mengikut Saiz Firma

Dari segi saiz, majoriti PKS adalah perusahaan mikro, merangkumi 76.5% daripada jumlah PKS di Malaysia (2010: 77.1%). Sementara itu, PKS bersaiz kecil membentuk 21.2% daripada keseluruhan pertubuhan PKS dan baki 2.3% adalah PKS bersaiz sederhana. Membandingkan struktur PKS dari tempoh 2010 hingga 2015, perusahaan mikro berkembang sebanyak 40.8% dari segi bilangan pertubuhan, firma bersaiz kecil pula meningkat sebanyak 49.4% dan firma bersaiz sederhana berkembang sebanyak 21.5%. Perusahaan mikro yang kebanyakannya terdiri daripada pengusaha perniagaan dengan pekerja sepenuh masa kurang daripada lima orang, sebahagian besarnya adalah dalam sektor perkhidmatan. Sementara itu, sebilangan besar PKS dalam sektor pembuatan, pembinaan dan pertanian adalah seimbang merentas perusahaan mikro dan firma bersaiz kecil, dengan hanya sebahagian kecil merupakan firma bersaiz sederhana. Sebaliknya, lebih daripada separuh PKS dalam sektor perlombongan & pengkuarian terdiri daripada firma bersaiz kecil.

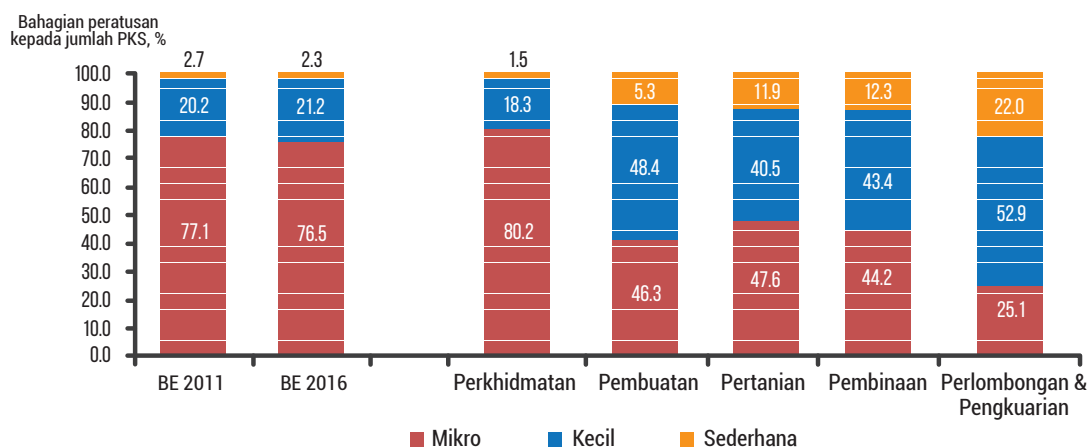


**Jadual 3:** Bilangan Pertubuhan dan Bahagian Peratusan PKS mengikut Saiz Firma

	BE 2011 (Tahun Rujukan 2010)				BE 2016 (Tahun Rujukan 2015)			
	Mikro	Kecil	Sederhana	Jumlah	Mikro	Kecil	Sederhana	Jumlah
Bilangan pertubuhan	492,814	129,016	16,960	638,790	693,670	192,783	20,612	907,065
Bahagian peratusan kepada jumlah PKS, %	77.1	20.2	2.7	100.0	76.5	21.2	2.3	100.0
Bahagian peratusan kepada jumlah pertubuhan, %	76.0	19.9	2.6	98.5	75.3	20.9	2.2	98.5

*Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran*

*Sumber: Banci Ekonomi 2011 (disemak semula) dan Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia*

**Carta 6:** Bahagian Peratusan PKS mengikut Sektor dan Saiz (%)

*Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran*

*Sumber: Banci Ekonomi 2011 (disemak semula) dan Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia*

## PKS mengikut Taraf Sah

Dari segi taraf sah PKS, perkadaran milikan tunggal (usahawan individu) dan firma perkongsian telah menurun sejak tahun 2010 hingga 2015. Paling ketara, bahagian peratusan syarikat sendiri berhad telah meningkat kepada 28.5% pada tahun 2015 daripada 19.8% pada tahun 2010.



- Dari segi kadar pertumbuhan pertubuhan, milikan tunggal merekodkan pertumbuhan dua digit sebanyak 25.0% antara 2010 hingga 2015. Sementara itu, syarikat perkongsian mencatatkan peningkatan yang lebih kecil iaitu sebanyak 10.5% dalam tempoh yang sama.
- Syarikat sendirian berhad mencatatkan pertumbuhan setinggi 104.9%, iaitu daripada 126,359 firma pada tahun 2010 kepada 258,965 firma pada tahun 2015.
- Pertubuhan bertaraf sah yang lain juga berkembang lebih tinggi dari segi bilangan pertubuhan apabila bilangan pertubuhan ini meningkat sebanyak 140.4% kepada 32,369 firma pada tahun 2015 (2010: 13,466 firma). Pertubuhan bertaraf sah lain termasuk syarikat awam berhad, koperasi, perbadanan awam dan pertubuhan persendirian bukan berteraskan keuntungan.

**Jadual 4:** PKS mengikut Taraf Sah

	BE 2011 (Tahun Rujukan 2010)		BE 2016 (Tahun Rujukan 2015)	
	Bilangan pertubuhan	Bahagian peratusan kepada jumlah PKS, %	Bilangan pertubuhan	Bahagian peratusan kepada jumlah PKS, %
Milikan Tunggal	443,901	69.5	554,900	61.2
Perkongsian	55,064	8.6	60,831	6.7
Syarikat Sendirian Berhad	126,359	19.8	258,965	28.5
Lain-lain	13,466	2.1	32,369	3.6
<b>Jumlah PKS</b>	<b>638,790</b>	<b>100.0</b>	<b>907,065</b>	<b>100.0</b>

Sumber: Banci Ekonomi 2011 (disemak semula) dan Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

## PKS mengikut Lokasi Geografi

Penemuan Banci Ekonomi 2016 menunjukkan peningkatan besar dalam bahagian peratusan PKS di Kuala Lumpur dan Pulau Pinang berbanding dengan bahagian peratusan yang dicatatkan pada tahun 2010 berdasarkan Banci Ekonomi 2011. Bilangan PKS yang lebih tinggi juga dicatatkan di Johor, Selangor dan Melaka.

- Secara amnya, lebih daripada 60% PKS adalah tertumpu di lima negeri utama iaitu Selangor (19.8%), Kuala Lumpur (14.7%), Johor (10.8%), Perak (8.3%) dan Pulau Pinang (7.4%).
- Lembah Klang (Selangor dan Kuala Lumpur) mencakupi lebih daripada satu pertiga daripada jumlah PKS.
- Negeri yang mencatatkan kenaikan tertinggi dari segi bahagian peratusan PKS ialah Kuala Lumpur (+1.6 mata peratusan) dan Pulau Pinang (+1.1 mata peratusan).



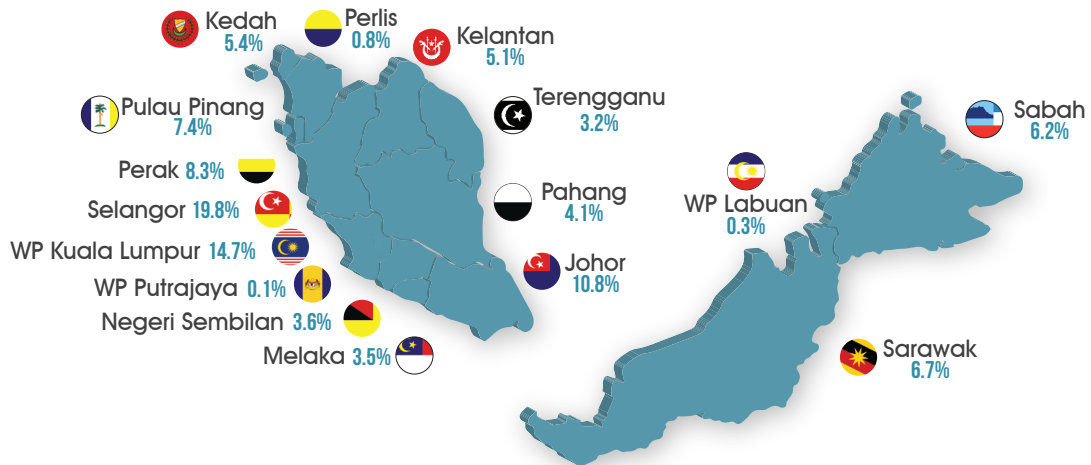
**Jadual 5:** Bahagian Peratusan PKS mengikut Negeri pada 2015 berbanding 2010 (%)

	BE 2011 (Tahun Rujukan 2010)	BE 2016 (Tahun Rujukan 2015)	Peningkatan / penurunan mata peratusan
Selangor	19.7	19.8	+ 0.1
WP Kuala Lumpur	13.1	14.7	<b>+ 1.6</b>
Johor	10.6	10.8	+ 0.2
Perak	9.1	8.3	- 0.8
Pulau Pinang	6.3	7.4	<b>+ 1.1</b>
Sarawak	6.8	6.7	- 0.1
Sabah	6.4	6.2	- 0.2
Kedah	5.6	5.4	- 0.2
Kelantan	5.9	5.1	- 0.8
Pahang	4.5	4.1	- 0.4
Negeri Sembilan	3.9	3.6	- 0.3
Melaka	3.4	3.5	+ 0.1
Terengganu	3.5	3.2	- 0.3
Perlis	0.8	0.8	0.0
WP Labuan	0.3	0.3	0.0
WP Putrajaya	0.1	0.1	0.0
<b>Jumlah PKS</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Sumber: Banci Ekonomi 2011 (disemak semula) dan Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia



**Carta 7:** Bahagian Peratusan PKS mengikut Negeri (%)

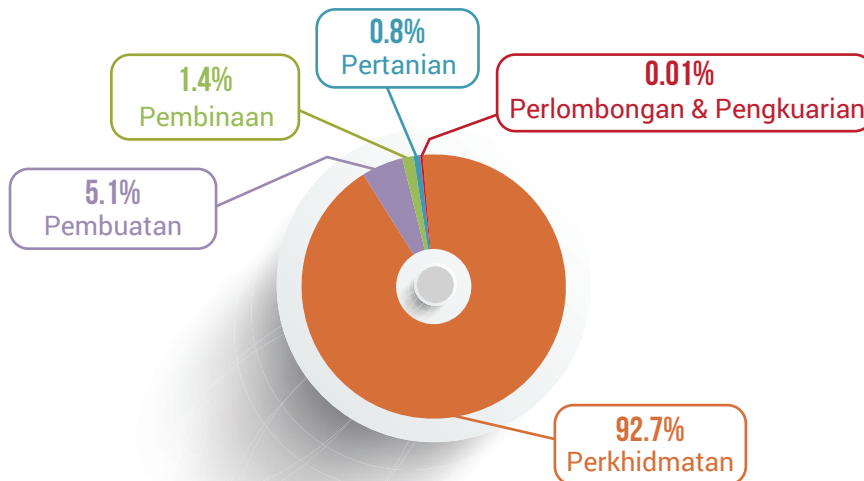


Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

### PKS Milikan Wanita

Mengikut definisi, PKS milikan wanita merupakan firma dengan wanita memegang sekurang-kurangnya 51% ekuiti, atau Ketua Pegawai Eksekutif adalah wanita yang memiliki sekurang-kurangnya 10% ekuiti. Pada tahun 2015, PKS milikan wanita merangkumi 186,930 firma atau kira-kira 20.6% daripada jumlah PKS di Malaysia (2010: 127,429 firma). Terdapat peningkatan sebanyak 46.7%, daripada yang dicatatkan pada tahun 2010. Dari segi pecahan mengikut sektor, majoriti 92.7% daripada PKS milikan wanita terlibat dalam sektor perkhidmatan, diikuti oleh sektor pembuatan (5.1%). Walau bagaimanapun, wanita kurang terlibat dalam sektor pembinaan, pertanian dan perlombongan & pengkuarian.

**Carta 8:** Taburan PKS Milikan Wanita mengikut Sektor (%)



Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia





**Jadual 6:** Bilangan Pertubuhan PKS Milikan Wanita mengikut Sektor

	BE 2011 (Tahun Rujukan 2010)	BE 2016 (Tahun Rujukan 2015)
Perkhidmatan	116,714	173,323
Pembuatan	8,792	9,519
Pembinaan	1,331	2,570
Pertanian	562	1,498
Perlombongan & Pengkuarian	30	20
<b>Jumlah PKS Wanita</b>	<b>127,429</b>	<b>186,930</b>

Sumber: Banci Ekonomi 2011 (disemak semula) dan Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

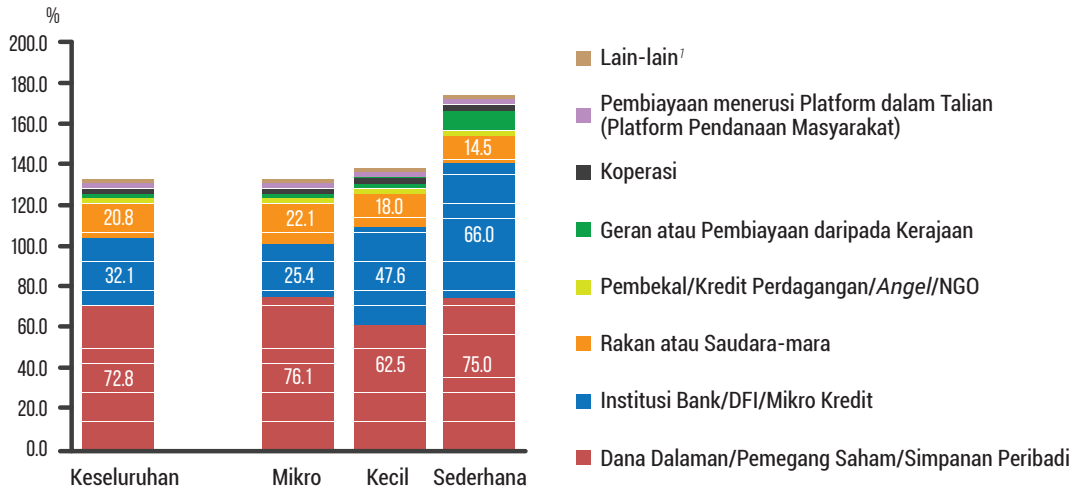
## Akses kepada Pembiayaan oleh PKS

Sama seperti Banci sebelum ini, penemuan Banci Ekonomi 2016 menunjukkan bahawa majoriti PKS (72.8%) memperoleh akses kepada pembiayaan menerusi dana dalaman, simpanan peribadi atau daripada pemegang saham untuk membiayai operasi perniagaan mereka (rujuk Carta 9).

- Sumber utama pembiayaan bagi perusahaan mikro adalah daripada dana dalaman mereka sendiri (76.1%). Bagi firma bersaiz sederhana dan kecil, majoriti 66.0% dan 47.6% masing-masing daripada firma ini memperoleh pembiayaan daripada institusi kewangan termasuk bank komersial, institusi kewangan pembangunan dan organisasi mikro kredit.
- Lebih daripada tiga per empat (79.8%) daripada pembiayaan PKS adalah untuk modal kerja (rujuk Carta 10). Keperluan pembiayaan adalah sama merentas kesemua saiz firma, kecuali firma bersaiz sederhana yang memerlukan lebih pembiayaan bagi pembelian atau penyewaan peralatan, mesin, kenderaan, perisian komputer, tanah dan bangunan.



**Carta 9:** Akses kepada Pembiayaan (%)



Nota:

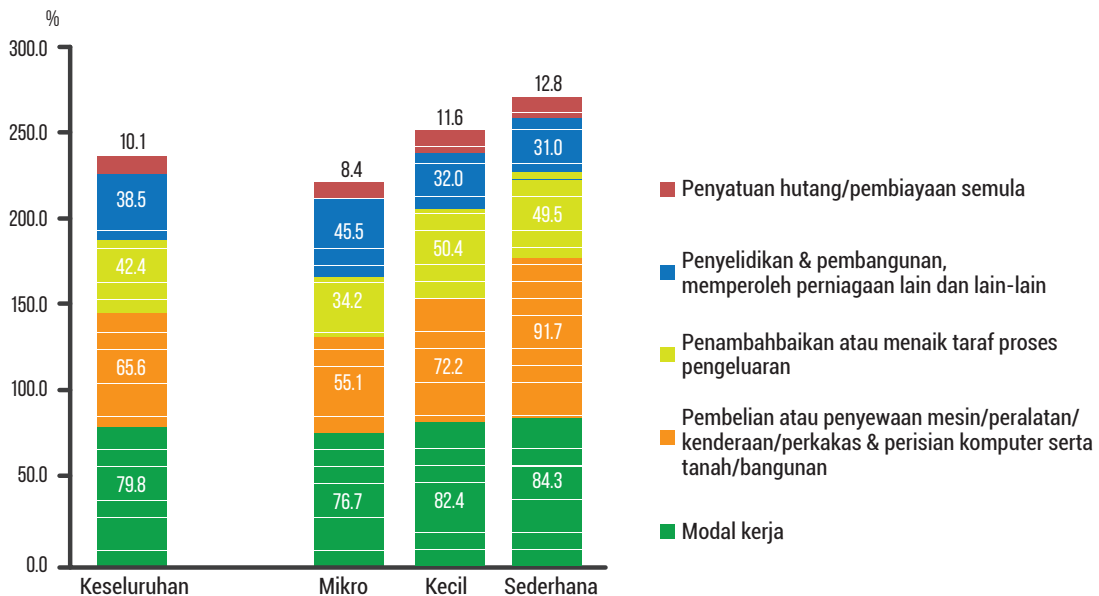
1) Data tidak termasuk subsektor perdagangan borong & runcit

2) Pertubuhan boleh memilih lebih daripada satu jawapan dan nilai peratus boleh melebihi 100%

<sup>1</sup>Lain-lain termasuk pembiayaan daripada syarikat pajakan/syarikat pemfaktoran/syarikat modal usaha niaga/syarikat kredit/pemberi pinjam wang berlesen/kedai dan pemegang pajak gadai termasuk Ar-Rahnu

Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

**Carta 10:** Tujuan Pembiayaan (%)



Nota:

1) Data tidak termasuk subsektor perdagangan borong & runcit

2) Pertubuhan boleh memilih lebih daripada satu jawapan dan nilai peratus boleh melebihi 100%

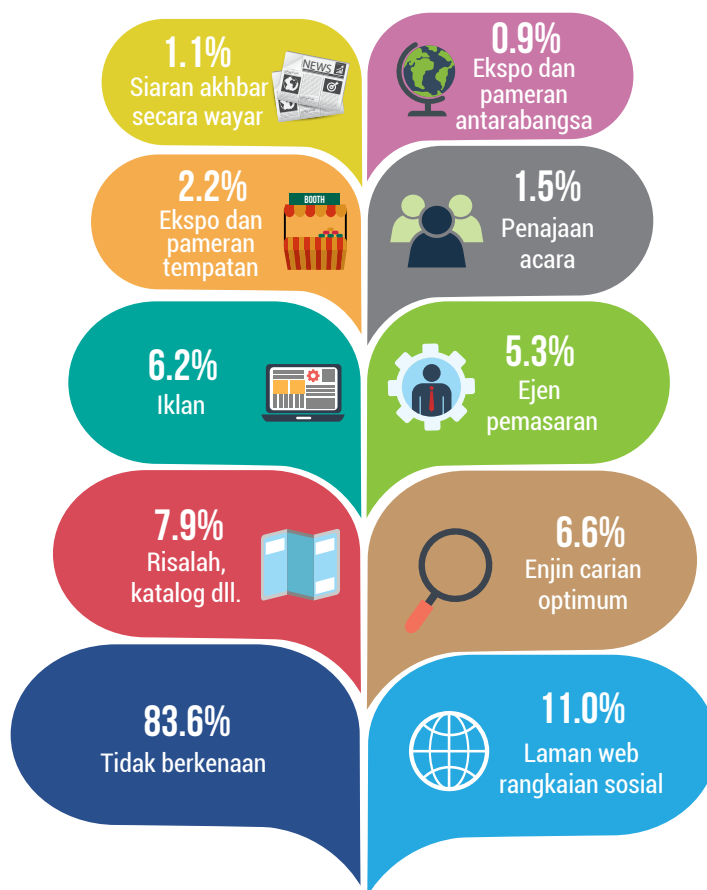
Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia



## Aktiviti Promosi dan Pemasaran oleh PKS

Banci ini menunjukkan bahawa sekitar 16.4% PKS menjalankan beberapa aktiviti pemasaran dan promosi dengan kebanyakan PKS mengguna pakai platform rangkaian sosial untuk memasarkan produk atau perkhidmatan mereka. Medium lain yang digunakan kebanyakannya adalah menerusi bahan bercetak seperti risalah dan katalog, diikuti dengan enjin carian optimum, pengiklanan dan ejen pemasaran. Walau bagaimanapun, majoriti PKS (83.6%) masih belum menjalankan sebarang aktiviti promosi atau pemasaran bagi meningkatkan perniagaan mereka.

**Carta 11:** Aktiviti Promosi dan Pemasaran oleh PKS (%)



## Promosi & Pemasaran

Nota:

1) Data tidak termasuk subsektor perdagangan borong & runcit

2) Pertubuhan boleh memilih lebih daripada satu jawapan dan nilai peratus boleh melebihi 100%

Sumber: Banci Ekonomi 2016, Jabatan Perangkaan Malaysia

\*Laporan Tahunan PKS 2016/17 telah diterbitkan pada 29 September 2017, tetapi data yang digunakan dalam bahagian ini telah dikemas kini pada 12 Oktober 2017 berdasarkan siaran terkini Banci Ekonomi 2016: Profil PKS oleh Jabatan Perangkaan Malaysia





# SEKSYEN IV

## KISAH KEJAYAAN

- Kejayaan Pengusaha Muda Didorong Alam Semula Jadi 126
- Mengorak Kejayaan Cara Yogurt 128
- Resepi Daun Sireh Melakar Kejayaan 130
- Usaha Niaga daripada Tanah Liat 132
- Ketersambungan Termaju dengan IX Telecom 134
- Jejaka Batik Sejati 136
- *Suite* Penyelesaian Kad Pintar Tunggal 138
- Jentera Pengiktirafan bagi Inovasi 140

# Kejayaan Pengusaha Muda Didorong Alam Semula Jadi

Semuanya bermula empat tahun yang lalu apabila Selvestone Junit, seorang siswazah muda dari Politeknik Kota Kinabalu memutuskan untuk berhenti kerja sebagai eksekutif bank dan menceburkan diri dalam dunia perniagaan bagi mengejar impiannya.

Didorong oleh minatnya yang mendalam terhadap kehidupan alam semula jadi dan alam sekitar, Selvestone menyimpan impian untuk membina sebuah eko-resort di Kota Marudu (tempat kelahirannya), di mana para pengunjung akan bersatu dengan alam semula jadi dan pada masa yang sama dapat mengenali tarikan budaya yang unik di kawasan ini. Beliau juga berhasrat untuk melibatkan masyarakat tempatan dalam eko pelancongan dengan mempamerkan budaya dan tradisi mereka.

Pada tahun 2011, Selvestone memperbadankan Panorama PLT dan dengan ini Panorama Paradise Resort dibangunkan. Terletak di celah ladang rusa dan kelulut dalam persekitaran kampung yang dikelilingi oleh pemandangan indah Gunung Kinabalu dan hutan, resort ini menawarkan pelancong ekologi, pencinta alam semula jadi dan pengembara ekologi pengalaman kembali ke alam semula jadi dan budaya tempatan secara bermalam di rumah panjang, menikmati rasa masakan hidangan tradisional Sabah, merentas hutan di Laluan Mendaki Gunung Cochrane-Mallas Kallas dan pelayaran persiaran hutan bakau nelayan sambil menikmati keindahan matahari terbenam.

Selvestone berkata, "Pasaran untuk resort ini terdiri daripada blogger kembara, pencinta alam, dan jurugambar, pengembara berjalan kaki, pelancong kembara juga pelukis dan pengumpul seni." Namun perjalanan Selvestone untuk merealisasikan impiannya bukanlah mudah. Ramai yang ragu-ragu mengenai rancangan perniagaannya. Usianya yang muda, iaitu 27 tahun, juga merupakan penghalang. Beliau juga tidak mempunyai pengalaman berniaga dan pembiayaan untuk memulakan perniagaannya. Kegigihan beliau dalam mengejar impiannya akhirnya menerima ganjaran dalam bentuk geran RM500,000 apabila beliau muncul sebagai pemenang Program Cabaran Perniagaan Luar Bandar anjuran Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah (KKLW).



Walau bagaimanapun, impian usahawan muda ini bukan hanya tentang dirinya semata-mata. Wawasannya termasuk melibatkan komuniti tempatan dalam perniagaan ini juga.

Selvestone menjelaskan, "Resort ini bukan untuk membuat keuntungan semata-mata tetapi juga untuk membantu masyarakat tempatan memperoleh pendapatan tambahan. Lebih-lebih lagi, menjadi tuan rumah kepada tetamu dari pelbagai komuniti dan tempat telah menjadi pengalaman yang tidak ternilai bagi kedua-dua pihak. Saya ingin melihat penduduk tempatan menjadi maju dengan mengeksplotasikan potensi dalam eko-pelancongan tempatan secara mempamerkan budaya dan persekitaran kepada orang luar. Hal ini agak sukar dilakukan kerana mereka enggan berubah."

Walaupun mengambil masa tetapi ketika resort ini dibuka, beliau berjaya meyakinkan sebahagian penduduk kampung untuk terlibat dengan mengupah mereka untuk membuat persembahan kebudayaan seperti tarian tradisional dan juga menyediakan makanan tempatan untuk para tetamu. Selvestone berkata, "Mereka akhirnya menjadi biasa dengan kehadiran orang luar dalam persekitaran mereka dan mula terlibat secara aktif dalam program anjuran resort ini."



"Panorama Paradise Resort bermula sebagai tapak perkhemahan dan sekarang, melihat apa yang telah dicapai setakat ini dan penglibatan penduduk tempatan dalam perniagaan ini amatlah memuaskan. Ia bukan hanya tentang impian saya tetapi juga tentang mengubah pemikiran dan minda masyarakat tempatan serta membantu mereka merealisasikan potensi penduduk luar bandar untuk terlibat dalam perniagaan pelancongan."

Setelah resort ini terbina, Selvestone mengambil satu langkah lagi untuk mempromosikan pelancongan tempatan dengan menubuhkan Persatuan Pembangunan Pelancongan Kota Marudu yang dipengerusikan oleh beliau. Persatuan ini menurutnya, telah meningkatkan kesedaran masyarakat tempatan mengenai pentingnya pendidikan, persekitaran dan peluang dalam pelancongan tempatan. Untuk mempromosikan serta mengkomersialkan lagi pelancongan di kawasan ini, Selvestone bercadang untuk menganjurkan 'Bulan Melawat Kota Marudu 2017'. Beliau juga mempunyai impian untuk menjadikan Kota Marudu sebuah Geopark seperti Pulau Langkawi.

Walaupun bagaimanapun, Selvestone masih belum berpuas hati dalam usahanya menimba ilmu dan peningkatan diri. Walaupun sibuk menguruskan resort, beliau juga sedang melanjutkan pelajaran secara separuh masa dalam ijazah pengurusan pelancongan. Keazamannya untuk berjaya dalam bidang pilihannya telah mendapat penghargaan seperti Ikon Politeknik dan Ikon Belia Kota Marudu. Beliau juga merupakan pemenang Anugerah Inovasi 2017 dengan mencipta set penjana kuasa yang menggunakan bateri berkuasa solar.

Apabila ditanya mengenai masalah yang beliau hadapi dalam usaha memulakan perniagaannya, Selvestone berkata pembiayaan dan kekurangan pengalaman merupakan antara cabaran utamanya.

"Saya tidak memperoleh dana daripada mana-mana institusi kewangan. Pembiayaan yang saya peroleh hanya daripada geran RM500,000 yang saya terima daripada memenangi Program Cabaran Perniagaan Luar Bandar pada tahun 2012. Usia saya dan kurangnya pengalaman dalam perniagaan merupakan cabaran paling utama. Saya tidak mempunyai rangkaian sokongan dan pengalaman dalam pemasaran. Saya belajar menerusi kaedah cuba jaya (*trial and error*) serta membina rangkaian dengan mereka yang mempunyai pengalaman dan pengetahuan serta dengan pelbagai agensi Kerajaan dan NGO di seluruh Sabah."

"Cabaran lain termasuk kekurangan infrastruktur seperti jalan raya yang baik dan bekalan elektrik. Kami merupakan perniagaan berkaitan pelancongan yang pertama di kawasan ini. Kekurangan infrastruktur ini menjadikannya lebih sukar untuk menarik pengunjung. Ini merupakan sebab mengapa dalam memasarkan resort ini, saya menamakannya sebagai pelancongan kembara."

Ditanya mengenai faktor yang akan membantu kejayaan sesuatu perniagaan, Selvestone berkata, "Pemilik harus memahami peranan dan tugasnya serta cukup pintar untuk membina organisasi yang kuat dalam pengurusan kewangan, perhubungan awam, pemasaran dan operasi perniagaan. Dia mesti mengeksploitasikan keunikan produknya dan menyediakan perkhidmatan yang berkualiti."

*Bagaimanakah Kerajaan dapat membantu PKS sepertinya untuk berjaya?*

"Kerajaan telah membantu PKS dengan menyediakan pembiayaan, promosi, pembangunan kapasiti, pemasaran, serta menerusi banyak program bantuan lain di bawah pelbagai Kementerian dan agensi. Satu aspek di mana Kerajaan dapat membantu perniagaan seperti saya adalah menyediakan infrastruktur serta kemudahan perniagaan yang sesuai di kawasan luar bandar yang tiada talian telefon dan capaian internet, bekalan elektrik, dan air, pengairan dan saliran serta kemudahan asas yang lain."

*Apakah rahsia untuk menjadi seorang usahawan yang berjaya?*

"Ramai usahawan bercita-cita untuk menjalankan perniagaan tetapi tidak mempunyai motivasi dan perancangan yang jelas. Tanpa objektif dan perancangan perniagaan yang jelas, kegagalan tidak dapat dielakkan. Kenalilah perniagaan anda. Kita mesti tahu dengan terperinci akan perniagaan yang kita jalankan, jika tidak dengan mudah kita ditipu atau dimanipulasi oleh orang lain. Jangan berhenti untuk belajar. Juga belajar merangka strategi agar dapat menetapkan hala tuju perniagaan."

"Kepentingan rangkaian untuk pemilik perniagaan mestilah ditekankan. Perniagaan menjadi lebih baik menerusi rangkaian yang banyak. Menjalin hubungan dengan mereka yang berjaya memberi peluang untuk belajar daripada mereka. Akhir sekali, kita mesti mempunyai semangat serta kesungguhan untuk apa sahaja yang kita lakukan. Semangat dan kesungguhan akan memastikan kita tidak mudah berputus asa apabila keadaan menjadi sukar."



# Mengorak Kejayaan Cara Yogurt

Perniagaan yogurt yang bermula dari dapur sebuah rumah tiga puluh empat tahun yang lalu masih berjalan lancar sehingga hari ini.



## Malaysian Yoghurt Company Sdn Bhd

Pelanggan yang membeli yogurt Sunglo berkemungkinan besar tidak menyedari akan permulaannya. Sejarah produk ini bermula semenjak tahun 1983, apabila ia dihasilkan di dapur sebuah rumah yang terletak di Petaling Jaya oleh Syarikat Sunglo.

Empat tahun kemudian, yogurt Sunglo berjaya menarik perhatian syarikat gergasi pengeluar makanan iaitu Nestlé yang mengambil alih jenama ini pada tahun 1987 dan kekal sebagai pemilik jenama ini sehingga tahun 1995 apabila ia dijual kepada Sunglo Sdn Bhd.

Pada tahun 2015, Malaysian Yoghurt Company Sdn Bhd, iaitu anak syarikat kepada Sunglo Sdn Bhd dan Magic Foods Sdn Bhd menjadi pengilang, pendedar dan pemasar produk yogurt Sunglo.

Pengarah Urusan Malaysian Yoghurt Company Sdn Bhd, En. Ramesh Gomez bercakap mengenai produk syarikatnya "Rumusan yogurt kami telah dibangunkan semenjak tiga puluh empat tahun yang lalu bagi memenuhi cita rasa penggemar yogurt di Malaysia. Kami mempunyai pelbagai jenis yogurt seperti untuk terus dimakan, memasak, dalam bentuk minuman, yogurt Yunani atau dibungkus terus dalam pek pelbagai saiz dengan pelbagai perisa.

"Kami cuba memastikan rumusan yogurt kami ringkas mungkin dan semula jadi seperti yogurt yang dibuat sendiri di rumah untuk keluarga. Ini

bermakna kami menggunakan lebih banyak susu dan kurang bahan lain untuk menjadikan produk kami lebih likat dan lazat."

Beliau menjelaskan bahawa jenama Sunglo ini merupakan "satu jenama kecil dalam pasaran yogurt tempatan dengan anggaran bahagian pasaran sebanyak 2%."

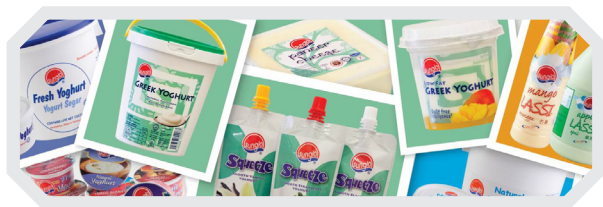
"Namun, kami dapat bertahan dalam pasaran yang berdaya saing dengan memanfaatkan kelebihan saiz kami. Kami membina perniagaan kami dengan model kapasiti kecil dan kos tetap yang lebih rendah serta sistem yang lebih fleksibel. Ini membolehkan kami menawarkan pelbagai jenis yogurt nic yang mungkin tidak berdaya maju bagi jenama yang lebih besar. Kami mahu menjadikan yogurt kami mampu dibeli dan boleh dipasarkan seberapa luas yang mungkin.

Strategi ini amat berkesan untuk syarikat ini kerana jenama Sunglo bersaing dan berkongsi ruang rak di pasar raya dengan jenama besar seperti Nestlé, Dutch Lady, Marigold, Farmfresh, Anlene dan Nutrigen.

Seperti yang dijelaskan oleh Gomez, "Kejayaan jenama yogurt Sunglo adalah kebanggaan syarikat." Malaysian Yoghurt dianugerahkan PKS Terbaik (Negeri Sembilan) pada Ekspo Makanan Selamat 2015 dan menduduki tempat kesebelas dalam Anugerah Enterprise 50 (E50) 2016 yang dianjurkan







oleh SME Corp Malaysia. Syarikat ini juga telah menerima pensijilan Jenama Kebangsaan Malaysia oleh SME Corp. Malaysia, pensijilan halal oleh JAKIM, sijil Kesihatan Veterinar Mark oleh Jabatan Veterinar, dan pensijilan MeSTI oleh Kementerian Kesihatan. Yogurt ini telah diiktiraf oleh bahagian Kitchen majalah Her World sebagai 'Produk Jualan Terbaik, Kategori Yogurt Segar.'

Bercakap tentang cabaran yang dihadapi oleh syarikat ini, Gomez berkata, "Cabaran terbesar dalam perniagaan ini adalah mengenai kesedaran jenama dan penembusan pasaran. Cabaran pertama bagi jenama yogurt kecil seperti kami ialah mendapatkan pengiktirafan jenama daripada pengguna, terutamanya apabila bersaing dengan jenama besar yang mendapat pembiayaan yang kukuh dalam pasaran yang sama. Yang kedua adalah untuk membangunkan rangkaian pengedaran yang menjimatkan untuk membolehkan kami menembusi pasaran yang disasarkan secara lebih mendalam. Kawalan kos adalah satu lagi isu dan ini adalah sukar dengan kenaikan kos bahan mentah.

Dengan latar belakang pasaran yang mencabar, syarikat ini menerima rangsangan terutamanya daripada populariti produknya yang konsisten dan daya tarikan produknya yang merentas generasi.

Gomez menjelaskan, "Yang paling menggalakkan ialah apabila pelanggan memberitahu yang mereka amat menggemari yogurt kami dan generasi seterusnya juga amat menggemari jenama kami. Apabila ibu bapa dan anak-anak berterusan membeli produk kami, ia menjadikan kami semua di syarikat ini merasa bahawa usaha kami selama bertahun-tahun sebenarnya berbaloi."

*Apakah rahsia jenama ini kekal bertahan lama?*

"Saya percaya bahawa kebolehan untuk menguruskan perubahan dan kekal relevan adalah kunci kejayaan. Pasaran telah banyak berubah dalam tempoh tiga puluh empat tahun

yang lalu. Permintaan pelanggan berubah dan sebagai pemilik jenama, kita mesti berubah untuk memenuhi permintaan pasaran atau menghadapi risiko menjadi tidak relevan."

"Cabaran terbesar yang kami, selaku PKS yang mengusahakan perniagaan makanan perlu hadapi adalah cara untuk kekal relevan dengan pengguna dalam dunia yang begitu pesat berubah. Seni pembuatan yogurt mungkin tidak banyak berubah sejak berabad lama, tetapi pengguna mengharapkan jenama yogurt memperkenalkan produk inovatif yang selari dengan keperluan dan keinginan gaya hidup mereka yang berubah-ubah.

*Adakah Malaysian Yoghurt merancang untuk berkembang ke peringkat antarabangsa?*

"Model perniagaan kami adalah khusus untuk memenuhi pasaran Malaysia. Kami sedang berusaha untuk mengembangkan perniagaan kami dengan membangunkan pelbagai jenis yogurt premium untuk memenuhi segmen nic dalam pasaran. Harapan saya agar dalam masa sepuluh tahun lagi jenama yogurt Sunglo akan dikenali dan diterima oleh majoriti penggemar yogurt di Malaysia sebagai jenama yogurt premium pilihan mereka.

*Bagaimanakah Kerajaan dapat membantu PKS agar berjaya?*

"PKS bukanlah versi kecil perniagaan bersaiz besar, sebaliknya, mereka adalah jenis entiti perniagaan yang agak berbeza. Sebagai contoh, perniagaan besar mungkin mempunyai lapisan kepakaran dalam bidang kewangan, teknikal, sumber manusia, pemasaran dan pematuhan terhadap peraturan. Dalam perniagaan kecil, peranan ini biasanya akan diambil oleh pemilik perniagaan yang mungkin memiliki kepakaran dalam bidang yang khusus tetapi tidak semestinya dalam bidang lain yang disebutkan tadi. Apabila perniagaan berkembang, kelemahan ini, jika tidak ditangani, boleh menyebabkan masalah yang serius. Kerajaan boleh membantu PKS menangani isu sebegini dengan membangunkan program khusus untuk usahawan, PKS bagi memperolehi pengetahuan dalam bidang ini. Walau bagaimanapun, saya percaya bahawa, akhirnya tugas untuk mengembangkan sesebuah perniagaan adalah tanggungjawab setiap pemilik dan bukan Kerajaan."



# Resepi Daun Sireh Melakar Kejayaan

**Nik Juzailah Juhairi menceburi bidang keusahawanan dicetuskan oleh naluri yang kuat**

Pada tahun 2002, graduan pengajian perniagaan dari Universiti Malaya ini menjumpai sebuah syarikat yang mengusahakan produk herba yang mengalami masalah di Pulau Pinang. Nik Juzailah melihat potensi dalam perniagaan ini dan seterusnya membeli syarikat ini. Dari situlah bermulanya kembara keusahawanannya sebagai pemilik Sireh Emas Marketing Sdn Bhd.

Peringkat awal kehidupannya sebagai peniaga amatlah sibuk, seperti yang diterangkan olehnya.

“Saya terpaksa merombak keseluruhan operasi, menaik taraf tertib pengeluaran, merombak semula strategi pemasaran dan mengkaji semula keseluruhan aspek yang pelbagai dalam operasi perniagaan. Ia mengambil masa tetapi perlu untuk membina asas yang mantap bagi perniagaan.”

Syarikat ini pada waktu itu beroperasi dari sebuah kilang di lot kedai dan produknya terdiri daripada losyen badan herba dan pencuci kebersihan feminin yang diperbuat daripada bahan semula jadi, terutamanya daripada daun sireh. Hari ini, Sireh Emas Marketing menghasilkan 48 produk penjagaan kulit dan badan – tidak termasuk jenama antarabangsa – dan menggajikan 38 orang pekerja.

Pada mulanya, produk Sireh Emas kebanyakannya dijual menerusi outlet produk herba. Pada tahun 2016, ia berjaya menembusi pasar raya besar seperti Tesco. Ia boleh didapati di Giant mulai Ogos 2017. Nik Juzailah berharap syarikat ini dapat memasuki outlet AEON tidak lama lagi memandangkan mereka berminat dengan jenama Miusuki, barisan produk eksport syarikat ini.

Ditanya mengenai cabaran yang dihadapinya dalam perniagaan, beliau menyatakan “Kadangkala untuk mencari sumber bahan berkualiti adalah sukar. Sebagai contoh, pada satu masa, kami memerlukan beberapa ratus tan herba temu lawak, tetapi hanya seratus kilogram sahaja yang diperoleh. Kami mencari di merata tempat tetapi hampa dan akhirnya kami berjaya mengikat kontrak dengan FAMA untuk membekalkan kepada kami.”



Cabaran lain adalah dana untuk pemasaran. “Dengan sumber kewangan yang terhad, kami berbelah bahagi antara memberikan tumpuan kepada pengiklanan atau mengembangkan fasiliti pengeluaran. Mujurlah kami menerima bantuan kewangan, kira-kira RM200,000 daripada SME Corp. Malaysia di bawah Program *Business Accelerator* (BAP) untuk pembungkusan dan pengiklanan di papan iklan di sepanjang lebuh raya. Kami juga memperoleh RM200,000 lagi untuk membeli mesin pembotolan.”

Pada tahun 2006, syarikat ini bekerjasama dengan SIRIM selaku agensi penyelidikan untuk mengkomersialkan hasil penyelidikannya dalam penjagaan kulit. Projek ini dapat dimajukan ke tahap pra-pengkomersialan berdasarkan penemuan dan penyelidikan oleh SIRIM. Memandangkan dana yang besar diperlukan pada peringkat ini yang memerlukan tiga tahun sebelum pengkomersialan - Sireh Emas bekerjasama dengan SIRIM untuk mendapatkan dana.

Nik Juzailah berkata Sireh Emas memperoleh dana pra-komersial pertama dari Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI). “Kami bernasib baik permohonan menjadi lebih mudah disebabkan kami telah bekerjasama dengan SIRIM yang merupakan agensi di bawah MOSTI.”



Nik Juzailah bersyukur kerana Kerajaan melaksanakan banyak program bagi membantu PKS seperti syarikatnya, namun berharap agar ia dapat membantu PKS meningkatkan pendedahan pasaran, sebagai contoh, dengan menganjurkan lebih banyak ekspo perdagangan bagi usahawan mempamerkan produk mereka.

*Dalam pasaran penjagaan badan dan kulit yang berdaya saing, bagaimana produk Sireh Emas boleh menonjol berbanding produk pesaing?*

"Kualiti merupakan pembeza yang amat besar. Produk penjagaan badan dan kulit kami mempunyai pembawa lipid berstruktur nano yang merupakan sistem pembawa bioaktif yang memudahkan penyerapan bahan aktif. Selain itu, bagi menjamin kualiti ekstrak dan sireh, yang merupakan bahan utama, kami mendapatkan bekalan daripada pembekal tunggal."

Satu pencapaian yang dibanggakan oleh Nik Juzailah ialah menjadi pemenang Cabaran Teknologi Tinggi Halal pada tahun 2016 dengan produk pencuci kebersihan femininnya. Kemenangan itu membolehkan syarikat ini menerima geran bernilai RM500,000 bagi membangunkan produk feminin anti-mikrob dwi fungsi — pencuci kebersihan feminin dan pencuci tangan. Syarikat diberi tempoh 18 bulan untuk membangunkan produk ini. Konsep dan penyelidikan telah dilengkapkan dan diluluskan, manakala pembangunan produk ini sedang dijalankan.

Syarikat ini juga merancang untuk ke peringkat antarabangsa.

"Kami menjangkakan untuk pelancaran di peringkat antarabangsa pada November 2017. Buat masa ini, kami telah menerima pesanan untuk satu barisan produk Xanzwhite dari Kemboja. Kami juga merancang untuk mengeksport ke Indonesia dan Myanmar. Barisan produk yang akan diedarkan di Myanmar ialah Penjagaan Kulit Miusuki yang terdiri daripada tujuh SKU. Indonesia juga merupakan pasaran kerana bilangan penduduknya yang amat besar dan kami menyasarkan kepada pasaran nic. Strategi antarabangsa kami ialah untuk memberi tumpuan kepada negara yang dalam lingkungan tiga jam penerbangan bagi memastikan pengurusan produk kami yang lebih baik di pasaran ini.



*Bagaimana Sireh Emas mengaplikasikan teknologi untuk mempromosikan perniagaannya?*

"Pada tahun 2009, kami mula memasarkan barisan produk Xanzwhite secara dalam talian sepenuhnya. Ini bertujuan menghubungkan kami dengan pelanggan secara langsung. Kami juga mempunyai sesi bersemuka dengan pelanggan untuk mendapatkan maklum balas terhadap produk kami. Kami juga menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran. Terdapat juga laman sesawang SirehEmas2You untuk pelanggan membuat pesanan produk dan membayar secara dalam talian."

"Kami juga menggunakan peralatan IT dalam pentadbiran syarikat, contohnya menyimpan dokumen menggunakan iCloud. Ini membolehkan pemfailan dilakukan dengan lebih cepat dan mudah untuk dijejaki di mana-mana dan pada bila-bila masa. Kami juga menggunakan teknologi khas untuk memeriksa bahan aktif dalam produk kami."

Perjalanan Nik Juzailah sebagai seorang usahawan setakat ini amat mencabar tetapi menghasilkan ganjaran yang lumayan. Walau bagaimanapun beliau tidak akan berhenti daripada berusaha dengan lebih gigih. Beliau telah membuat perancangan untuk fasa pertumbuhan seterusnya seperti mempunyai kilang ekstraksi sireh sendiri, dan lebih banyak barisan produk termasuk barisan kosmetik.

Sebagai kata-kata nasihat kepada yang bercita-cita untuk menjadi usahawan, pesan beliau, "Bina rangkaian, sama ada dengan pihak Kerajaan atau di pasaran. Rasailah nadi pasaran. Kita tidak mampu untuk hanya duduk di pejabat sahaja."



# Usaha Niaga daripada Tanah Liat

Zurenawatte Zaidil menjana pendapatan daripada tanah liat. Pemilik Heliconia Craft Collection di Kuching, Sarawak ini menghasilkan manik yang diperbuat daripada tanah liat dan produk seramik lain. Manik yang dihasilkannya digunakan untuk membuat rantai, gelang, subang dan perhiasan lain berdasarkan kehendak pelanggan.

Ujar beliau, "Reka bentuk saya diilhamkan oleh alam semula jadi dan berdasarkan reka bentuk pasaran kontemporari."

Zurenawatte berkata, beliau tidak tahu apa-apa tentang manik sebelum ini tetapi berminat untuk belajar mengenainya. Inilah bagaimana beliau akhirnya menghadiri Kursus Rekaan Manik Seramik yang dianjurkan oleh SIRIM pada tahun 2008 dan juga kursus INKSEN mengenai aksesori seramik. Heliconia Craft Collection ditubuhkan setelah beliau menamatkan kursus dalam reka bentuk manik seramik. Namun, hanya pada tahun 2010 beliau akhirnya merasa cukup yakin untuk memperkenalkan produknya ke dalam pasaran di Ekspo Kuching Waterfront yang dianjurkan oleh SIRIM. Penerimaan yang baik terhadap produknya menjadi daya pendorong kepada beliau untuk meneruskan perniagaannya.

Seperti semua perniagaan pada peringkat permulaan, banyak cabaran yang dihadapi Zurenawatte, antaranya ialah penolakan pasaran terhadap sebahagian produknya.

"Pasaran ketika itu pasaran belum bersedia untuk menerima manik seramik. Terdapat banyak komen yang tidak menggalakkan daripada orang ramai tetapi saya tetap komited dan terus bertekad untuk menghasilkan produk yang memiliki kualiti yang pada satu masa nanti akan diterima di pasaran antarabangsa."

Sejak itu, Zurenawatte telah mencapai beberapa kejayaan dalam perjalanan keusahawannya, antaranya tersenarai sebagai 400 Usahawan Berjaya oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Usahawan yang tersenarai akan dikunjungi oleh Menteri Kewangan. Syarikat ini juga dipilih untuk mengambil bahagian dalam FashionMATRADE 2016 dan diberi penampilan dalam program TV3 'Nona'.





Beliau bersyukur atas bantuan kewangan dan bantuan lain yang disediakan oleh Kerajaan di peringkat Persekutuan dan negeri. Beliau berkata modal permulaan dalam memulakan perniagaan ini adalah pinjaman berjumlah RM1,000 daripada AIM. "Kemudian, saya menerima Geran Inkubator daripada SIRIM. Saya mula beroperasi dari Pusat Seramik selepas memperoleh modal tambahan dari AIM. Bermula dari sini, perniagaannya semakin berkembang. Apabila perniagaan berjalan lancar, saya memperoleh lebih banyak pembiayaan daripada AIM untuk terus mengembangkannya".

"Saya menyertai Program MIED-SIRIM dan juga menerima bantuan dalam aspek teknikal dan promosi bagi menjalankan perniagaan. Saya juga menghadiri kursus peningkatan kemahiran setiap tahun. Kraftangan Malaysia cawangan Sarawak juga telah memberikan bantuan dalam bentuk peningkatan reka bentuk dan promosi sehingga kini."

Agensi lain yang menyediakan pelbagai bentuk bantuan – kewangan, latihan, bimbingan – termasuk Majlis Kraf Sarawak, INSKEN, MARA, UPUIH, Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA), KEMAS, SEDC, Pelancongan Sarawak dan SME Corp. Malaysia.

Setelah mengharungi perjalanan sejauh ini, Zurenawatte masih bertekad dan berharap agar dapat merealisasikan impiannya untuk melihat produknya diiktiraf di pasaran antarabangsa.

*Apakah nasihat beliau kepada mereka yang bercita-cita menjadi usahawan?*

"Jika anda bercita-cita untuk menjadi seorang usahawan, teruskan, cuba dan buat yang terbaik. Terdapat banyak rintangan dan halangan dalam perniagaan tetapi kita tidak boleh berputus asa. Cabaran adalah perkara biasa dalam bidang perniagaan dan jika kita bertekad, kita akan berjaya."



## Ketersambungan Termaju dengan IX Telecom

Perniagaan yang bermula dengan berbekalkan modal RM30,000 pada tahun 2008 kini mewujudkan kehadirannya di 200 buah lokasi di seluruh dunia

Noor Helmi Nong Hadzmi, pengasas dan Ketua Pegawai Eksekutif IX Telecom Sdn Bhd, sentiasa bercita-cita untuk menjadi seorang usahawan dan impiannya adalah untuk memiliki perniagaan telekomunikasi sendiri. Seorang graduan kejuruteraan telekomunikasi di Universiti Multimedia, beliau memulakan kerjaya dengan sebuah syarikat telekomunikasi dan kemudian menyertai Air Asia, syarikat permulaan penerbangan. Tugas beliau bersama Air Asia telah terbukti amat penting kerana di situlah beliau memperoleh pengetahuan serta pengalaman berharga dan yang paling penting bagi seorang usahawan yang mempunyai cita-cita, adalah sikap serba boleh, dan 'tidak pernah katakan tidak' seperti yang dimiliki oleh bos syarikat penerbangan itu, Tan Sri Tony Fernandes.

Pada tahun 2008, Noor Helmi yang berusia 29 tahun meninggalkan kerjayanya bagi meneruskan impiannya untuk menubuhkan IX Telecom Sdn Bhd dengan rakan kongsinya, dengan hanya dibiayai modal sebanyak RM30,000.

IX Telecom merupakan pengendali rangkaian maya dengan perkhidmatan termasuk akses internet global, IP VPN, sambungan *point-to-point*, pengehosan, mesin ke mesin, serta penyumberan luar IT, proses perniagaan dan proses pengetahuan. Ia telah menubuhkan perkongsian dengan penyedia perkhidmatan di lebih daripada 200 buah negara. Pada masa ini, ia mempunyai enam pejabat di Malaysia, Indonesia, Singapura, Hong Kong dan Amerika Syarikat (San Francisco dan Washington DC). Ia juga memberi perkhidmatan kepada syarikat telekomunikasi utama di Malaysia serta syarikat multinasional (MNC) yang mempunyai cawangan di luar negeri.

Noor Helmi berkata, "Saya percaya tidak ada pesaing langsung dengan model perniagaan yang sama seperti kami di Malaysia. Walaupun kami kecil, IX Telecom adalah bersifat global dengan warga negara dari ASEAN dan Eropah yang bekerja untuk kami. Kami juga menjadi tuan rumah kepada



pelatih MBA dari Massachusetts Institute of Technology Sloan yang terkenal, yang memberikan saranan strategik tentang bagaimana untuk membawa syarikat ini ke tahap yang seterusnya."

Namun, tidak semua yang berjalan dengan lancar pada peringkat awal permulaan syarikat ini. Untuk memperoleh penerimaan di negara sendiri merupakan satu perkara yang sukar untuk dicapai. Hanya setelah syarikat ini diiktiraf kelayakannya di peringkat antarabangsa, barulah ia mendapat penerimaan tempatan. Pelanggan tempatan utama syarikat ini adalah syarikat telekomunikasi, dengan Telekom Malaysia sebagai pelanggan utama. Air Asia juga merupakan salah satu pelanggannya.

Noor Helmi berkata, "Pasaran Malaysia lebih mudah menerima produk kami hanya setelah kami membuktikan diri di peringkat antarabangsa. Saya rasa ia berkaitan dengan kredibiliti. Kami telah mewujudkan kehadiran kami dalam kalangan syarikat yang lebih besar dan juga beberapa syarikat kecil tetapi perjalanan kami masih jauh untuk mencapai pengiktirafan yang kami mahukan untuk jenama kami."

"Kami pada dasarnya merupakan perniagaan B2B dan sudah tentu, rangkaian adalah penting untuk pertumbuhan. Sebagai sebahagian daripada strategi promosi, kami mengambil bahagian dalam persidangan dan acara berkaitan industri seperti pameran komunikasi dan penyedia perkhidmatan. Ini juga membantu dalam menjalinkan rangkaian dengan rakan industri."



*Dengan perkembangan pesat yang berlaku dalam dunia digital, bagaimanakah IX Telecom akan diijarkan semula untuk menghadapi cabaran yang muncul daripada Industri 4.0 dan Megatrend?*

"Industri 4.0 secara asasnya adalah mengenai automasi dan pertukaran data. IX Telecom akan sentiasa diijarkan dengan teknologi gangguan, yang datang bersama budaya syarikat yang inovatif. Perkembangan berasaskan platform akan lebih mempercepatkan evolusi perkhidmatan sedia ada dan kami akan bersama-sama mengikuti trend yang sedang muncul ini. Pada masa ini, kami sedang mengusahakan data besar dan analitik perniagaan, rangkaian berasaskan perisian dan Internet Perkara (IoT). Kami amat yakin bahawa semua perkembangan ini akan secara holistiknya meningkatkan pertumbuhan perniagaan kami."

*Apakah cabaran yang dihadapi sejak bergelar usahawan?*

"Pembiayaan sentiasa menjadi cabaran. Kami kini stabil dari segi kewangan tetapi pembiayaan akan sentiasa menjadi cabaran apabila keperluan pembiayaan menjadi lebih besar seiring dengan pertumbuhan perniagaan. Satu lagi cabaran ialah mencari bakat. Kualiti pekerja yang kami ambil adalah sangat penting bagi menentukan kejayaan syarikat ini. Bagi mendapatkan bakat yang boleh dipadankan dengan budaya kerja syarikat kami bukannya mudah. Walau bagaimanapun, kini, saya boleh mengatakan bahawa kami mempunyai pasukan yang terbaik."

*Adakah keadaan ekonomi semasa menyebabkan perniagaan terjejas?*

"Ya, tetapi ia tidak seburuk tahun sebelumnya kerana perniagaan luar negeri kami telah membantu mengurangkan kesannya."

IX Telecom, yang kini mempunyai 30 orang tenaga kerja, merupakan penerima Geran Pembangunan Pasaran (MDG) dari MATRADE dan baru-baru ini telah mendapat tempat pertama dalam Anugerah Enterprise 50 (E50) 2016 anjuran SME Corp. Malaysia.

Noor Helmi berkata ia merupakan satu kejutan bagi syarikat untuk memenangi anugerah ini kerana mereka mengambil bahagian buat julung kalinya. "Terdapat persaingan yang hebat daripada syarikat lain yang telah dicalonkan tahun demi tahun.



Mungkin konsep perniagaan kami yang membawa perbezaan. "

Apabila ditanya mengenai harapannya sepuluh tahun dari sekarang, Noor Helmi berkata beliau pasti ingin melihat perniagaannya terus berkembang.

"Kami sudah menjadi syarikat global tetapi ini tidak memadai. Kami mahu meneroka bidang lain, membina pasukan yang lebih besar, dan memperoleh bahagian pasaran yang lebih besar. Cabaran kami kini ialah sumber yang terhad dalam kewangan dan modal insan tetapi itu tidak akan menghalang kami daripada mengejar impian. Kami melihat kepada perniagaan global yang berjaya seperti Grab, Agoda dan Facebook sebagai model panduan bagi kami. "

*Apakah ciri-ciri yang diperlukan untuk berjaya dalam perniagaan?*

"Ini semua berkenaan usaha dan kesungguhan serta mempunyai sikap positif. Kami percaya dengan peningkatan berterusan dalam prestasi dan pertumbuhan. Kami menyasarkan untuk mencapai trend peningkatan yang konsisten dalam laluan pertumbuhan kami. Pengurusan insan juga amat mustahak, manakala budaya syarikat akan menarik bakat yang sesuai. Sebagai contoh, dalam IX Telecom, kami menggabungkan kerja dengan elemen yang menyeronokkan."

*Bagaimana anda terus mengorak langkah dalam persekitaran yang penuh cabaran?*

"Saya bukanlah seorang yang mudah berputus asa. Sentiasa bersikap positif dan sebarkan sikap positif kepada orang di sekeliling anda. Lihatlah apa yang telah dicapai oleh Tan Sri Tony Fernandes dengan sikap sebegini. Percaya, belajar dari pengalaman dan kesilapan. Percaya yang anda boleh, dan anda pasti boleh. "



# Jejaka Batik Sejati

Amir Harith, yang popular dengan panggilan Bujin, adalah seorang jejaka batik sejati, dan bersama dengan rakan kongsi perniagaannya, Taufiq Hussien telah membangunkan perniagaan yang berjaya hasil semangat dan kesungguhannya terhadap bentuk kesenian tradisional ini

Bujins L Batik Sdn Bhd merupakan pengeluar pakaian dan aksesori batik yang berkualiti tinggi dengan reka bentuk kontemporari dan futuristik untuk pelanggan dari peringkat sederhana ke peringkat atasan.

Seperti yang terbukti dalam reka bentuk produknya, Amir merupakan seorang pereka batik berbakat dengan karya yang mencerminkan apresiasi generasi muda terhadap kesenian tradisional tetapi dengan sentuhan kontemporari. Beliau mendapat inspirasi daripada alam sekitar – flora, fauna dan orang di sekelilingnya. Reka bentuknya segar serta unik dan setiap satunya adalah tersendiri. Setiap karya beliau mempunyai rasional, rupa yang tersendiri dan kisah yang tersirat.

Mengenai bagaimana beliau terlibat dalam mereka bentuk batik, Amir menjelaskan, "Sejak berusia dua belas tahun, saya selalu terpesona melihat lukisan batik. Minat ini bertambah kuat tahun demi tahun terutamanya ketika saya melihat ayah yang merupakan seorang guru seni bekerja."

Amir berkata, "Menghasilkan batik artisan berkualiti tinggi merupakan proses yang memakan masa, maka pengeluaran secara besar-besaran untuk produk kami adalah mustahil. Kami telah bekerjasama dengan beberapa toko mewah untuk menjual batik kami, terutamanya koleksi yang sedia untuk dipakai. Kami juga mengembara ke seluruh dunia untuk mempromosikan dan menjual kisah Malaysia ini."

Perniagaan ini ditubuhkan tiga tahun yang lalu dengan Taufiq selaku rakan kongsi. Ia kini

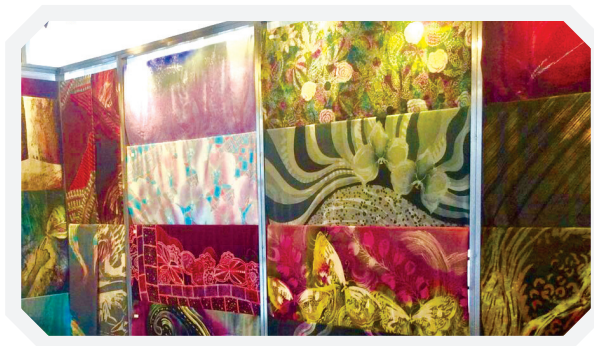


mempunyai seramai enam orang pekerja. Amir berkata, "Perniagaan ini masih di peringkat awal. Jelas sekali, terdapat banyak lagi yang perlu dilakukan untuk mengembangkannya. Kami juga memerlukan lebih ramai bakat untuk kerja mereka bentuk. Kami bernasib baik kerana telah menubuhkan Akademi Bujin pada tahun 2015 untuk membangunkan satu kumpulan pereka batik berbakat yang dapat kami manfaatkan untuk membantu kami berkembang. Terdapat juga cabaran lain yang perlu diatasi, seperti peningkatan kos bahan. Sebagai contoh, harga kain telah meningkat sebanyak 30% namun kami terpaksa menyerapnya untuk mengekalkan piawai batik kami yang terbaik."

Amir yang bakatnya dicungkil oleh Kraftangan Malaysia, telah menunjukkan potensi beliau walaupun sebelum menubuhkan Bujins L Batik dengan memenangi Pertandingan







Piala Seri Endon 2012 anjuran Yayasan Budi Penyayang. Pada tahun 2014, karya-karya beliau telah dipamerkan di pertunjukan fesyen sedia dipakai antarabangsa, *Who's Next* di Paris, Perancis dan Cape Town, Afrika Selatan, di bawah naungan Kraftangan Malaysia dan Pelancongan Malaysia.

Selain butik, syarikatnya juga menjual produk secara dalam talian, disokong oleh pengiklanan di Instagram dan Facebook. Syarikat ini menggunakan pelbagai media seperti platform e-dagang serta media sosial untuk mencapai pasarnya, terutamanya generasi milenia. Pada masa yang sama, ia menggunakan analitik yang tersedia untuk meningkatkan lagi kebolehpasarannya.

Ditanya mengenai cabaran menceburi e-dagang, Amir berkata "ia lebih sukar daripada mempelajari bagaimana membuat batik".

"Terdapat banyak pilihan yang ada dan kami tidak tahu yang mana akan lebih berkesan. Dalam hal ini, kami bertuah kerana mendapat bimbingan dari SME Corp. Malaysia dan rakan yang lain sepanjang perjalanan."

Syarikat ini merancang untuk menaik taraf laman sesawang mereka untuk memberikan pengalaman yang lebih baik kepada pelanggan dan meletakkannya di barisan hadapan ke arah TN50. Walaupun rakan kongsi ini sedar akan kepentingan untuk berada seiring dengan perkembangan dalam ekonomi digital, mereka juga bersemangat untuk memastikan agar tradisi kekal berterusan.

Taufiq, rakan kongsi Amir, juga merupakan pemilik beberapa syarikat teknologi. Beliau

berkata, "Kita sering berbincang mengenai kemajuan teknologi, IoT dan perkara-perkara sebegini tetapi kadangkala, kita perlu melangkah ke belakang untuk tidak melupakan sejarah dan budaya kita. Kita perlu menggabungkan teknologi dan tradisi untuk mendapatkan yang terbaik daripada keduanya, terutamanya dalam perniagaan seperti kami."

Memandang ke hadapan, Taufiq berkata, "Pasaran untuk batik sangat besar bukan hanya di Malaysia dan ASEAN tetapi juga di seluruh dunia. Kami sentiasa meneroka pasaran antarabangsa yang lain dan menyebarkan kisah batik ke seluruh dunia. Kami mencari peluang untuk bekerjasama dengan organisasi, terutamanya pereka fesyen, bagi menghasilkan produk batik yang direka khas dengan menggunakan bahan yang berbeza yang akan menjadikannya unik di pasaran. Dalam hal ini, kerjasama dengan pembekal dan rakan teknologi adalah penting. Kami amat berterima kasih kerana dapat bekerjasama rapat dengan mereka dan khususnya SME Corp. Malaysia yang membimbing serta membantu kami meneroka pasaran baharu."

Amir yakin bahawa Bujins L Batik akan terus berkembang.

"Faktor pelaris kami yang unik adalah produk yang dihasilkan mengikut tempahan. Kini, kami sedang mencari cara bagaimana untuk meningkatkan proses pengeluaran bagi memenuhi permintaan pasaran. Sepuluh tahun yang akan datang, saya ingin melihat jenama Bujin Batik diiktiraf di pasaran antarabangsa."



## Suite Penyelesaian Kad Pintar Tunggal

Pemikiran seorang usahawan sebenarnya agak berbeza. Koh Lee Ching, Ketua Pegawai Eksekutif CALMS Technology, adalah satu contoh sedemikian. Sewaktu bekerja untuk sebuah syarikat penyelesaian kad pintar, beliau melihat potensi yang tidak dilihat orang lain dan memutuskan untuk meninggalkan kerjayanya bagi mengejar peluang ini.

Koh, seorang graduan kejuruteraan aeronautik dari Imperial College, UK, menceritakan bagaimana CALMS Technology diasaskan.

“Saya memulakan perniagaan pada tahun 2002 setelah bekerja lebih dari sembilan tahun sebagai jurutera produk, memasarkan program kejuruteraan bantuan komputer. Seterusnya, syarikat tempat saya bekerja memutuskan untuk memasarkan penyelesaian kad pintar. Penglibatan dalam perniagaan baharu membuka mata saya kepada potensinya. Teknologi kad pintar menawarkan kemungkinan yang tidak terhad, yang tidak terbatas dengan formula kejuruteraan, namun ini merupakan satu keperluan yang tidak dipenuhi kerana pada masa itu kos teknologi ini tinggi dan hanya boleh didapati dari luar negeri.”

“Malaysia pada masa itu sedang memperkenalkan teknologi kad pintar dalam sistem pengenalan diri kebangsaan dengan pengenalan MyKad dan juga penghijrahan kad kredit ke arah sistem berasaskan kad pintar. MyKad akhirnya menjadi kad pintar pelbagai guna yang berfungsi sebagai kunci sepunya kepada lebuhraya maklumat dan keperluan perniagaan yang lain. Ia digunakan dengan begitu meluas sekarang, daripada sektor Kerajaan kepada kewangan dan swasta. Terdapat potensi untuk membolehkan pelbagai aplikasi menggunakan teknologi kad pintar. Pada masa itulah saya memutuskan untuk mengejar peluang ini dengan membangunkan sistem saya sendiri.”

Penyertaan Koh ke dunia perniagaan dibuat tepat pada masanya. Ia merupakan masa apabila syarikat modal teroka tempatan sanggup melabur dalam syarikat peringkat awal, dan beliau mempunyai teknologi yang berpotensi besar. Syarikat ini menerima pelaburan setelah bertemu dengan enam pelabur berpotensi. Pelaburan ini digunakan sebagai pendanaan modal benih untuk mengambil bekerja pengaturcara bagi membangunkan produk terasnya yang dikenali sebagai Sistem Pengurusan Kitar Hayat Aplikasi Kad atau singkatannya CALMS, maka wujudlah nama syarikat ini. Produk ini terus menjadi komponen utama dalam penyelesaian syarikat yang



membolehkan pelaksanaan kad pintar pelbagai aplikasi.

Kemudian, sebagai syarikat penerima pelaburan Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC), syarikat ini juga menerima pembiayaan untuk mengembangkan perniagaan. Untuk pembangunan produk, pembiayaan diperoleh daripada Dana Pengkomersialan Produk menerusi Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC).

*Adakah sukar untuk menjadi pemilik perniagaan?*

Memang amat sukar pada permulaannya, seperti semua perkara yang baharu, untuk memperoleh penerimaan pasaran bukanlah mudah kerana pelanggan mempersoalkan kredibiliti syarikat dan produknya.

“Bukan mudah untuk memperoleh penerimaan pasaran bagi produk baharu dari perniagaan baru. Pelanggan mengangap produk kami sebagai prototaip. Mereka juga bimbang kami mungkin tidak akan bertahan dan meninggalkan mereka terkapai-kapai tanpa khidmat sokongan. Pelanggan awal kami, iaitu institusi pendidikan, mempunyai kesangsian terhadap kami. Untuk meyakinkan mereka, kami memberitahu mereka bahawa kami akan memberikan kod sumber kami kepada pihak yang dipercayai, katakan, seorang peguam. Kini apabila pelanggan meminta rujukan, kami bertanya mereka, daripada beratus-ratus klien kami, yang mana satu ingin mereka lawati?”



Syarikat ini kini mempunyai tenaga kerja berjumlah tiga puluh empat orang dengan pengedar di Singapura, Indonesia, Thailand dan Vietnam. Perancangan sedang dibuat untuk terus berkembang di ASEAN. Sementara itu, ia sedang membangunkan rangkaian ekosistem sendiri untuk dihubungkan dengan rakan kongsi berpotensi di peringkat global.

Urusniaga CALMS yang pertama dibuat lima tahun lalu di Indonesia.

"Kami mengambil masa yang agak lama untuk menembusi pasaran Indonesia tetapi akhirnya kami memeterai perjanjian luar negeri yang pertama di Jakarta lima tahun lalu. Pengajaran yang kami pelajari dari pengalaman ini adalah perlunya diadakan pertemuan bersemuka untuk bergerak. Dan apa yang baik untuk satu negara tidak semestinya boleh diusahakan di negara yang lain."

Syarikat ini kini menawarkan *suite* penyelesaian kad pintar tunggal kepada lebih daripada 400 organisasi dari pelbagai sektor di Malaysia, Indonesia, Singapura dan Thailand. Pelanggan utama termasuk Kolej Antarabangsa INTI, Panasonic Manufacturing Malaysia, Steelcase Manufacturing, F&N Diaries, The International School of Penang, Malaysia Airports Holdings, Air Asia dan Sunway City.

Model perniagaan syarikat telah berubah sedikit sebanyak sejak penubuhannya. Ia bermula dengan menggunakan model pelesenan biasa dengan memasang perisian di premis perniagaan pelanggan dan mereka akan dikenakan bayaran pelesenan satu kali dengan yuran penyelenggaraan tahunan pilihan. Pelayan dimiliki dan diuruskan oleh pelanggan.

Koh berkata, "Pada tahun 2016, kami melancarkan produk terbaharu kami EDUPurS (dompet pendidikan) atas awan. Kini kami mengehoskan dan mengurus aplikasi teras, dan caj yang dibayar oleh pelanggan adalah berdasarkan model pelesenan tahunan bersama dengan bayaran mengikut setiap kali penggunaan." "Produk syarikat ini memenuhi keperluan pelbagai organisasi."

Sebahagian daripada produk kami termasuk Sistem Pengurusan Kehadiran Masa yang menguruskan rekod kedatangan dan urus niaga bagi kakitangan dalam sebuah organisasi perniagaan atau institusi pendidikan; Sistem Pengurusan CALMS E-Purse yang membolehkan pewujudan persekitaran tanpa tunai, sekaligus menghapuskan tugas mengendalikan tunai yang menjerihkan, serta menghapuskan kebocoran dan meningkatkan akauntabiliti; serta Pengurusan Pelawat CALMS

membolehkan pengurusan yang lebih baik dalam keselamatan bangunan dan pemprosesan pelawat."

*Apakah falsafah perniagaan Koh?*

"Budaya teras CALMS berkisar mengenai profesionalisme, mempunyai pemikiran global dan ketangkasan. Profesionalisme adalah penting kerana pelanggan kami adalah perusahaan dan kami harus memastikan keperluan mereka dipenuhi. Ini merupakan prasyarat sekiranya anda bercita-cita untuk menjadi jenama global. Ketangkasan bermakna membolehkan pelbagai aplikasi dalam kad pintar tunggal. Kami perlu mempunyai kebolehan untuk mengintegrasikan penyelesaian kami dengan sistem, perkakasan dan peranti yang berbeza di luar sana. Kami juga percaya dengan menggabungkan apa yang pelanggan telah laburkan, supaya kami dapat memaksimumkan pulangan pelaburan mereka dengan kos yang minimum."

Beliau menyatakan bahawa satu lagi elemen kejayaan penting bagi sesebuah perniagaan adalah mempunyai anggota yang sesuai dalam sesebuah pasukan.

"Masalah berterusan adalah untuk memperoleh dan mengekalkan bakat, terutamanya dalam jualan dan pengaturcaraan. Gaji untuk pengaturcara tempatan adalah tinggi dan mereka cenderung untuk menukar pekerjaan. Pada masa ini, pengaturcara kami kebanyakannya datang dari India. Kerja berpasukan adalah penting jika ingin menyediakan khidmat pelanggan yang cemerlang. Tahap kualiti perkhidmatan yang tinggi dan konsisten amat penting untuk mengekalkan pelanggan sedia ada serta menarik pelanggan baharu. Adalah penting untuk terus berhubung dengan pelanggan, menyelesaikan masalah apabila diperlukan dan menunjukkan bahawa kami benar-benar peduli terhadap kepentingan mereka.

*Bagaimanakah beliau melihat perniagaannya sepuluh tahun dari sekarang?*

"Kami mahu menjadi *unicorn* global (*unicorn* adalah syarikat permulaan bernilai lebih daripada USD1 bilion). Buat masa ini, kami sedang menumpukan kepada pengembangan serantau. Kemudian, kami akan melihat ke arah global, ke pasaran di Barat dan Timur Tengah."

CALMS Technology adalah syarikat MSC, Rakan Kongsi Global HID dan syarikat penerima pelaburan MTDC yang memperoleh pensijilan ISO 9001: 2008.



# Jentera Pengiktirafan bagi Inovasi

Recogine Technology Sdn Bhd menggambarkan syarikatnya sebagai “syarikat pemboleh ICT yang bersemangat dan berkesungguhan untuk menyediakan sistem pengangkutan pintar bertaraf dunia bagi industri pengangkutan dan keselamatan”

Recogine merupakan salah sebuah syarikat yang telah mengambil bahagian dalam Program Berimpak Tinggi (HIP) 2 yang dianjurkan oleh PlaTCOM Ventures. HIP 2 adalah Program Platform Pengkomersialan Teknologi di bawah Pelan Induk PKS yang membawa inovasi ke pasaran untuk pengkomersialan. Syarikat ini diasaskan oleh Dr Tay Yong Haur bersama rakan bersekutunya pada tahun 2005. Nama 'Recogine' berasal daripada gabungan dua perkataan, iaitu '*Recognition Engine*'. Syarikat ini ditubuhkan untuk merealisasikan impian bagi mewujudkan syarikat teknologi berasaskan pengenalpastian corak, kecerdasan buatan dan algoritma pembelajaran mesin bagi memberi kuasa kepada pelbagai produk dan penyelesaian dalam menyelesaikan masalah industri.

Seperti yang dinyatakan oleh Ketua Pegawai Teknikal syarikat ini, Ng Kam Sin, “Kami melihat syarikat kami sebagai peneraju dan pencetus inovasi dalam penyelesaian sistem pengangkutan pintar serta produk yang menggabungkan kreativiti dan teknologi terbaik. Kami membangunkan penyelesaian dari hujung ke hujung untuk membantu pelanggan kami memberi manfaat kepada pelanggan mereka.”

Namun semuanya bermula secara kecil-kecilan, dengan tugas pertama Recogine ialah memasang televisyen litar tertutup, telefon kecemasan, kamera kawalan dan kabel gentian optik di sepanjang lebuh raya.

Ng menjelaskan, “Menyediakan penyelesaian trafik untuk lebuh raya adalah perniagaan teras kami bagi sepuluh tahun pertama. Saya percaya 70% daripada lebuh raya di Malaysia mempunyai Sistem Pengangkutan Pintar (ITS) kami. Pelanggan kami termasuk KESAS, LEKAS, SKVE, BesRaya, SILK dan projek MRT. ’

Syarikat ini kemudiannya berkembang dan menembusi segmen pasaran lain seperti hospital, keselamatan serta pengangkutan awam termasuk LRT, MRT dan monorel



Ng berkata, “Kami percaya sektor ini boleh mendapat manfaat daripada produk dan penyelesaian kami. Kami turut terlibat secara langsung dalam projek MRT. Kami juga telah memulakan sistem keselamatan untuk persekitaran kediaman secara kecil-kecilan. Ia sebenarnya dihasilkan berasaskan produk analitik video lebuh raya yang kami dapati boleh disesuaikan untuk aplikasi kediaman. Dari sini, kami berganjak ke sektor lain seperti infrastruktur ringan, misalnya hospital dan universiti.”

Antara produk utama Recogine adalah ITS untuk pengurusan lalu lintas, serta bagi sektor penjagaan kesihatan Sistem Maklumat Hospital Menyeluruh (THIS) dan Sistem Maklumat Hospital (HIS).

“ITS kami,” jelas Ng, “adalah aplikasi maju yang menyediakan perkhidmatan inovatif untuk pelbagai jenis pengangkutan dan pengurusan lalu lintas. Ia menyediakan maklumat yang membolehkan pengguna menggunakan rangkaian pengangkutan secara lebih selamat, terselaras, dan bijak.”

Satu lagi produk hakmilik syarikat ialah RecoSecure, iaitu sistem pengurusan keselamatan untuk persekitaran industri, komersial dan kediaman. Ng



berkata bahawa RecoSecure merupakan sistem kepolician pintar yang mengoptimalkan rondaan keselamatan dan menambah baik komunikasi untuk meningkatkan keselamatan.

Sistem Maklumat Hospital Keseluruhan (THIS), sebuah projek Kementerian Kesihatan, menyediakan sistem ICT lengkap dan persekitaran hospital tanpa kertas. Ia juga mengintegrasikan sistem klinikal, pentadbiran dan kewangan. Rekod perubatan pesakit, garis panduan dan protokol klinikal tersedia dengan serta-merta dan boleh dinilai dalam satu stesen kerja bersepadu di mana-mana tempat dan pada bila-bila masa di sesebuah hospital, dengan syarat pengguna mempunyai kebenaran untuk mengakses maklumat tersebut.

Produk dan penyelesaian Recogine telah berjaya membolot pelbagai anugerah. Syarikat ini memenangi anugerah Pameran Ciptaan, Inovasi dan Teknologi Antarabangsa Malaysia (ITEX) yang berprestij pada tahun 2013. Pada tahun 2016, syarikat ini merupakan pemenang pingat emas dan perak pada forum yang sama. Pada tahun 2017, ia merupakan finalis yang tersenarai pendek pada ITEX Malaysia. Selain beberapa anugerah lagi, penyelesaian lebuh rayanya juga telah menerima pengesahan daripada Lembaga Lebuhraya Malaysia. Recogine juga telah menerima Sijil ISO 9001:2008 daripada UKAS.

Walaupun syarikat ini telah memperoleh pasaran yang mantap dan reputasi yang baik bagi produknya, ia tidak selalunya berlaku, terutamanya pada peringkat awal perniagaan.

Ng menjelaskan, "Menjual produk atau perkhidmatan baharu bukan mudah. Sebagai contoh, apabila kami mula memperkenalkan perisian analitik video di sini, adalah sukar untuk memperoleh penerimaan pasaran. Jenama yang diimport dari Eropah dan Amerika Syarikat telah lama berada di pasaran dan pelanggan berasa sangsi terhadap kualiti produk tempatan. Justeru, kami terpaksa melakukan sedikit sebanyak promosi. Kami melakukan demonstrasi dan juga percubaan percuma kepada bakal pelanggan berpotensi. Kami mengambil bahagian dalam banyak pameran. Kini, setelah berniaga selama lebih sepuluh tahun, produk kami telah diyakini."

Namun begitu, Recogine tidak hanya berpuas hati dengan pencapaian lalu.

"Kami komited untuk menjadi pencipta teknologi terkemuka bagi industri ITS dan pengawasan serta akan terus menyediakan produk yang inovatif. Itulah sebabnya mengapa kami mempunyai bahagian penyelidikan & pembangunan (R&D) sendiri iaitu RecoVision. Kami mempunyai sepuluh orang yang terlibat dalam R&D yang menumpukan terhadap pembangunan teknologi perkakasan. R&D adalah kritikal untuk kelestarian sesebuah syarikat. Ia memerlukan kerja keras dan mahal namun itulah satu-satunya kaedah yang ada untuk mengatasi cabaran yang timbul daripada teknologi baharu."

*Apakah cabaran dan peluang yang Recogine jangkakan?*

"Pasaran dan teknologi berubah dengan kadar yang pantas. Kami perlu mengikuti perkembangan pasaran jika tidak mahu ketinggalan. Kami berada dalam pasaran yang sangat kompetitif. Ia bukan sahaja mengenai penghasilan produk yang lebih baik tetapi juga untuk memasarkan produk di pasaran dengan lebih cepat daripada pesaing kami."

"Sebagai contoh, analitik video. Terdapat pelbagai cara untuk menggunakannya. Kami perlu melihat kepada aplikasi mudah alih, *iCloud*, Data Besar dan IoT supaya produk kami sejajar dengan trend yang baru muncul. Di sinilah kepentingan R&D. Untuk menghadapi cabaran dan peluang yang akan datang, kami bekerjasama dengan beberapa organisasi seperti universiti (buat masa ini, UTAR dan UNITEN) dan syarikat telekomunikasi seperti JetTV, syarikat internet seperti NarrowBand dan juga NVIDIA. Kami turut melihat kepada kecerdasan buatan (AI).

"Kami mahu menjadi pemain utama dalam analitik video, bukan hanya di Malaysia tetapi juga di peringkat global. Produk kami cukup baik untuk berada di persada dunia dan bersaing dengan syarikat antarabangsa yang lain. Mengambil selangkah pada satu masa, kami sudah mula menembusi negara-negara ASEAN seperti Thailand, Indonesia, Vietnam dan Filipina."

*Apakah faktor utama kejayaan Recogine setakat ini?*

"Budaya organisasi dinamik yang memupuk idea inovatif adalah penting untuk membina perniagaan yang mampan. Kami juga perlu berdaya tahan, punyailah sikap tidak mahu mengalah dalam menghadapi kesukaran."







# LAMPIRAN

---

Lampiran 1: Statistik Utama berkaitan PKS	144
Lampiran 2: Senarai Program Terpilih pada Tahun 2017	146
Lampiran 3: Glosari Singkatan	154
Lampiran 4: Definisi PKS	159

# Lampiran 1: Statistik Utama berkaitan PKS

**Jadual 1:** Bilangan Pertubuhan mengikut Sektor dan Saiz

Sektor	Bil. Pertubuhan PKS				% Bahagian PKS	Bil. Firma Besar	Keseluruhan Pertubuhan
	Mikro	Kecil	Sederhana	Jumlah PKS			
Perkhidmatan	649,186	148,078	11,862	809,126	89.2	9,185	818,311
Pembuatan	22,083	23,096	2,519	47,698	5.3	1,403	49,101
Pembinaan	17,321	17,008	4,829	39,158	4.3	1,400	40,558
Pertanian	4,863	4,143	1,212	10,218	1.1	1,410	11,628
Perlombongan & Pengkuarian	217	458	190	865	0.1	161	1,026
<b>Jumlah</b>	<b>693,670</b>	<b>192,783</b>	<b>20,612</b>	<b>907,065</b>	<b>100.0</b>	<b>13,559</b>	<b>920,624</b>

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

**Jadual 2:** Bilangan Pertubuhan mengikut Negeri

Negeri	Jumlah PKS	%
Selangor	179,271	19.8
WP Kuala Lumpur	133,703	14.7
Johor	98,190	10.8
Perak	75,140	8.3
Pulau Pinang	66,921	7.4
Sarawak	61,036	6.7
Sabah	55,702	6.2
Kedah	48,894	5.4
Kelantan	46,618	5.1
Pahang	37,573	4.1

(...Sambungan)

Negeri	Jumlah PKS	%
Negeri Sembilan	32,721	3.6
Melaka	31,361	3.5
Terengganu	29,324	3.2
Perlis	6,808	0.8
WP Labuan	2,567	0.3
WP Putrajaya	1,236	0.1
<b>Jumlah PKS</b>	<b>907,065</b>	<b>100.0</b>

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





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

Tahun	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 <sup>p</sup>
Pertanian	-	6.6	1.3	2.3	17.3	2.0	-1.7
Perlombongan & Pengkuarian	-	7.3	14.5	8.1	183.0	8.9	8.2
Pembuatan	-	7.8	6.2	5.0	10.8	6.0	4.8
Pembinaan	-	4.4	16.6	14.0	97.8	7.6	6.8
Perkhidmatan	-	7.1	6.2	7.2	8.7	6.6	6.4
Tambah: duti import	-	32.9	29.6	18.2	21.6	20.3	9.9
<b>Jumlah KDNK PKS</b>	<b>-</b>	<b>7.3</b>	<b>6.0</b>	<b>6.4</b>	<b>13.5</b>	<b>6.1</b>	<b>5.2</b>

*p: permulaan*

*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*

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

Tahun	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 <sup>p</sup>
Pertanian	4.3	4.3	4.1	4.0	4.5	4.3	4.1
Perlombongan & Pengkuarian	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
Pembuatan	7.2	7.4	7.4	7.5	7.8	7.9	7.9
Pembinaan	0.9	0.9	1.0	1.1	2.0	2.1	2.1
Perkhidmatan	19.6	19.9	20.1	20.5	21.1	21.4	21.8
Tambah: duti import	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5
<b>% KDNK PKS kepada KDNK Keseluruhan</b>	<b>32.2</b>	<b>32.8</b>	<b>33.0</b>	<b>33.5</b>	<b>35.9</b>	<b>36.3</b>	<b>36.6</b>

*p: permulaan*

*Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran*

*Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia*



## Lampiran 2: Senarai Program Terpilih pada Tahun 2017

Senarai penuh program bagi tahun 2017 boleh didapati daripada Pelan Tindakan Bersepadu PKS (SMEIPA) 2017

### KEMENTERIAN PERDAGANGAN ANTARABANGSA DAN INDUSTRI (MITI)

Tel: + 603-8000 8000 Faks: + 603-6202 3446 Web: [www.miti.gov.my](http://www.miti.gov.my)

#### Akses kepada Pembiayaan

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF)	Pinjaman Mudah untuk PKS (SLSME)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyediakan bantuan kepada syarikat sedia ada baharu bagi pembiayaan projek, aset tetap dan modal kerja;</li> <li>• Membantu PKS yang beroperasi di premis yang tidak berlesen untuk memindahkan operasi mereka ke tapak perindustrian atau premis yang sah; dan</li> <li>• Membantu PKS untuk meningkatkan daya saing, kecekapan dan produktiviti menerusi penerapan ICT dalam pengurusan dan operasi perniagaan.</li> </ul>
Rakan Kongsi PKS: CMS Opus Private Equity Sdn Bhd ("COPE") <i>(penambahan baharu Rakan Kongsi PKS akan dilantik dari semasa ke semasa)</i>	HIP 3: Rakan Kongsi Pelaburan PKS (SIP)	Meningkatkan akses kepada pembiayaan bagi PKS terutamanya mereka yang pada peringkat awal menerusi inisiatif pembiayaan bersama antara Kerajaan dan pelabur swasta.
Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF)	Skim Pinjaman Mudah untuk Automasi dan Modenisasi (SLSAM)	<p>Menggalakkan dan membantu syarikat pembuatan untuk:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memodenkan dan mengautomasikan proses pembuatan;</li> <li>• Menaik taraf keupayaan dan kapasiti pengeluaran;</li> <li>• Mengurangkan pergantungan kepada aktiviti intensif buruh dan pekerja asing;</li> <li>• Mempelbagaikan kepada aktiviti nilai ditambah yang lebih tinggi;</li> <li>• Merasionalkan dan memperkemas operasi menerusi penggabungan dan pengambilalihan;</li> <li>• Meningkatkan produktiviti; dan</li> <li>• Meningkatkan prestasi eksport.</li> </ul>



## Pembangunan Modal Insan

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Perbadanan Produktiviti Malaysia (MPC)	Skim Peningkatan Produktiviti Enterpris - Blueprint Produktiviti Malaysia (SPPE-MPB)	Meningkatkan produktiviti.
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	Program Latihan Eksport	Melengkapkan PKS dengan pengetahuan dan kemahiran berkaitan untuk meningkatkan keupayaan eksport.

## Inovasi

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Institut Automotif Malaysia (MAI)	Sistem Teknologi Pintar MAI (MITS)	Pengkomputeran <i>i-Cloud</i> automotif dan pengalaman 3D - membangunkan vendor tempatan sedia ada ke tahap 4.
Perbadanan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia (SME. Corp Malaysia)	Program Peningkatan Perusahaan Bumiputera (BEEP)	Membangunkan PKS Bumiputera yang berpotensi di semua negeri. Program ini membantu PKS Bumiputera yang terpilih dengan pakej bantuan komprehensif, yang terdiri daripada bantuan kewangan dan khidmat nasihat.



## Akses kepada Pasaran

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	Geran Pembangunan Pasaran (MDG) / Geran Promosi Eksport (GPE)	Bantuan kepada PKS, penyedia perkhidmatan, persatuan perdagangan & industri, dewan perniagaan dan badan profesional untuk menjalankan aktiviti bagi memajukan pasaran eksport.
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE)	eTRADE	Bantuan kepada PKS untuk menyertai e-pasaran utama antarabangsa menerusi eTRADE.
Perbadanan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Galakan Eksport Bumiputera (GEB)	Membangunkan PKS Bumiputera dalam pasaran eksport menerusi bantuan bersepadu ke arah penerokaan pasaran eksport baharu.
Perbadanan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia (SME Corp. Malaysia)	Program Pembangunan Jenama PKS ( <i>National Mark</i> )	Meningkatkan keterlihatan produk dan perkhidmatan Malaysia dalam pasaran tempatan dan antarabangsa. - <i>National Mark of Malaysian Brand</i>
Bahagian Keusahawanan Bumiputera dan IKS (BKB) MITI	Program Pembangunan Vendor (VDP)	Memudahkan vendor PKS Bumiputera dengan bantuan GLC dan MNC dalam industri perkhidmatan dan berasaskan pembuatan.

## KEMENTERIAN TENAGA, TEKNOLOGI HIJAU DAN AIR (KETTHA)

Tel : +603-8000 8000 Faks : +603-8889 3712 Web : [www.kettha.gov.my](http://www.kettha.gov.my)

## Akses kepada Pembiayaan

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Perbadanan Teknologi Hijau Malaysia (GreenTech Malaysia)	Skim Pembiayaan Teknologi Hijau (GTFS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengurangkan penggunaan tenaga;</li> <li>• Memudahkan pertumbuhan industri Teknologi Hijau dan meningkatkan sumbangan kepada ekonomi negara;</li> <li>• Meningkatkan keupayaan dan kapasiti kebangsaan untuk inovasi dalam Pembangunan Teknologi Hijau dan meningkatkan daya saing Malaysia dalam Teknologi Hijau di arena global;</li> <li>• Memastikan pembangunan mampan dan pemuliharaan alam sekitar untuk generasi akan datang; dan</li> <li>• Meningkatkan pendidikan dan kesedaran awam mengenai Teknologi Hijau.</li> </ul>



**PERBADANAN USAHAWAN NASIONAL BERHAD (PUNB)**

Tel : +603-2785 1515 Faks : +603-2780 2100 Web : www.punb.com.my

**Akses kepada Pembiayaan**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB)	PROSPER Runcit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meningkatkan bilangan usahawan Bumiputera dalam sektor peruncitan dan perdagangan pengedaran; dan</li> <li>• Menyemai budaya keusahawanan dalam kalangan usahawan Bumiputera dengan menyediakan kemahiran, pengetahuan dan pengalaman.</li> </ul>

**Infrastruktur**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB)	PROSPER <i>Property</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membeli premis runcit di lokasi strategik; dan</li> <li>• Meningkatkan pemilikan Bumiputera dalam hartanah komersil.</li> </ul>

**KEMENTERIAN PERTANIAN DAN INDUSTRI ASAS TANI (MOA)**

Tel : +603-8870 1200 Faks : +603-8888 6906 Web : www.moa.gov.my

**Akses kepada Pembiayaan**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
TEKUN Nasional (TEKUN)	Pembiayaan TEKUN	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyediakan dana kepada PKS untuk pengembangan;</li> <li>• Menyediakan maklumat keusahawanan dan peluang perniagaan kepada peserta TEKUN;</li> <li>• Memberi khidmat nasihat dan sokongan kepada peserta TEKUN;</li> <li>• Membangunkan komuniti keusahawanan TEKUN yang berdaya saing, inovatif dan berdaya maju;</li> <li>• Memupuk budaya keusahawanan dalam kalangan peserta; dan</li> <li>• Menyediakan kemudahan pembiayaan mikro untuk keperluan modal kerja bagi membantu usahawan Bumiputera kecil dalam menjalankan perniagaan permulaan baharu dan pelaksanaan projek yang sedia ada.</li> </ul>



**KEMENTERIAN KEMAJUAN LUAR BANDAR DAN WILAYAH (KKLW)**Tel : +603-8000 8000 Faks : +603-8888 2367 Web : [www.rurallink.gov.my](http://www.rurallink.gov.my)**Pembangunan Modal Insan**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Majlis Amanah Rakyat (MARA)	Pemantapan Syarikat Usahawan Korporat	Menyediakan pembiayaan perniagaan kepada firma yang layak untuk tujuan pelaburan dan ekuiti.
Majlis Amanah Rakyat (MARA)	Membangunkan Usahawan Lepas Usahawan Institusi Pendidikan MARA (IPMa)	Membangunkan usahawan dinamik dari kalangan generasi muda, terutamanya pelajar atau graduan IPMa yang mahu memulakan perniagaan buat kali pertama.

**Infrastruktur**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Jabatan Kemajuan Orang Asli (JAKOA)	Pembinaan Premis Perniagaan	Menyediakan premis perniagaan untuk usahawan Orang Asli.

**JABATAN PERDANA MENTERI (JPM)**Tel : +603-8000 8000 Faks : +603-8888 3904 Web : [www.jpm.gov.my](http://www.jpm.gov.my)**Pembangunan Modal Insan**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Institut Keusahawanan Negara (INSKEN)	Program Peningkatan Perniagaan INSKEN - Latihan Perniagaan - Bimbingan Perniagaan - INSKEN 500 Program Intervensi	Menyediakan kemahiran dan pengetahuan keusahawanan yang komprehensif dalam membangunkan perniagaan mampan menerusi kaunseling, latihan, perundingan dan kemudahan perniagaan.



**KEMENTERIAN KOMUNIKASI DAN MULTIMEDIA MALAYSIA (KKMM)**

Tel : +603-8000 8000 Faks : +603-8911 5248 Web : www.kkmm.gov.my

**Pembangunan Modal Insan**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC)	<i>SME Seller Adoption</i>	Kempen kesedaran kebangsaan dan latihan / pembangunan bakat untuk mempercepatkan penerapan eDagang oleh PKS menerusi pelbagai pendekatan: i) Meningkatkan promosi / pemasaran eDagang kepada PKS; ii) Meningkatkan skala dan keberkesanan latihan dan pembangunan bakat eDagang untuk subsektor utama, dan iii) Menubuhkan sumber ePerniagaan setempat untuk PKS.

**KEMENTERIAN SAINS, TEKNOLOGI DAN INOVASI (MOSTI)**

Tel : +603-8000 8000 Faks : +603-8888 9070 Web : www.mosti.gov.my

**Inovasi**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI)	Dana Pra-Komersial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membantu dalam membangunkan proses, teknologi atau produk baharu atau penambahbaikan proses dan teknologi sedia ada untuk dikomersialkan;</li> <li>• Mewujudkan persekitaran untuk menggalakkan tekno-usahawan; dan</li> <li>• Meningkatkan penggunaan teknologi inovatif dalam komuniti sebagai tanggungjawab sosial.</li> </ul>
Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC)	Dana Pengkomersialan Penyelidikan dan Pembangunan (CRDF)	Memanfaatkan Sains, Teknologi & Inovasi (STI) untuk pembangunan nasional dan penjanaaan kekayaan menerusi pengkomersialan produk dan proses.



PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Perbadanan Pembangunan Bioekonomi Malaysia Sdn Bhd (Bioeconomy Corporation)	Pendanaan Pengkomersialan Bioteknologi (BCF)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyediakan dana kepada bidang tumpuan Bioteknologi; dan</li> <li>• Melengkapi dana sedia ada sektor awam dan swasta dengan meningkatkan akses kepada kemudahan pembiayaan.</li> </ul>

### Akses Pasaran

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
SIRIM Berhad (SIRIM)	Program Peningkatan Produk dan Kualiti menerusi Transformasi Biz, Kualiti Biz, Program <i>INNOPACK</i> & Program <i>Green Pack</i>	Memupuk, membimbing dan meningkatkan PKS Bumiputera ke tahap yang lebih tinggi daripada perusahaan mikro kepada kecil kepada sederhana dan akhirnya, menjadi syarikat sedia mengeksport, yang bersedia untuk memasarkan produk mereka dalam pasaran domestik serta mengeksport produk dan perkhidmatan di peringkat global.

### Inovasi

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
PlaTCOM Ventures Sdn Bhd	HIP 2: Platform Pengkomersialan Teknologi (TCP)	Menghubungkan semua inisiatif inovasi sedia ada di bawah satu platform bagi memastikan aliran PKS berjalan lancar untuk bergerak dari satu peringkat ke peringkat lain dalam keseluruhan proses inovasi.





**KEMENTERIAN KEWANGAN (MOF)**Tel : +603-8000 8000 Faks : +603-8882 3893/94 Web : [www.treasury.gov.my](http://www.treasury.gov.my)**Infrastruktur**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan (PKINK)	Menaik taraf Premis Perniagaan di Kelantan	Menaik taraf Pasar Basah di Berek 12 Kota Bharu dan menyediakan premis perdagangan yang kondusif bagi usahawan mikro.

**KERAJAAN NEGERI SABAH (SABAH)**Tel : +088-255 055 Faks : +088-267 727 Web : [www.sabah.gov.my](http://www.sabah.gov.my)**Infrastruktur**

PELAKSANA / AGENSI	PROGRAM UTAMA	OBJEKTIF / AKTIVITI PROGRAM
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO)	Rumah kedai di Sindumin, Sabah	Membina rumah kedai untuk usahawan menjalankan dan memulakan perniagaan.
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO)	Rumah kedai di Merotai, Tawau, Sabah	Membina rumah kedai untuk usahawan menjalankan dan memulakan perniagaan.
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO)	Rumah kedai di Kinabatangan, Sandakan, Sabah	Membina rumah kedai untuk usahawan menjalankan dan memulakan perniagaan.



# Lampiran 3: Glosari Singkatan

## Organisasi / Persatuan / Institusi

Nama	Singkatan
Agensi Inovasi Malaysia	AIM
Amanah Ikhtiar Malaysia	AIM
Kerjasama Ekonomi Asia-Pasifik	APEC
Persatuan Bank Malaysia	ABM
Persatuan Institusi Perbankan Islam Malaysia	AIBIM
Bank Negara Malaysia	BNM
Suruhanjaya Syarikat Malaysia	SSM
Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit	AKPK
Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad	CGC
Jabatan Kemajuan Orang Asli	JAKOA
Jabatan Perangkaan Malaysia	DOSM
Kumpulan Wang Simpanan Pekerja	KWSP
Tabung Kewangan Antarabangsa	IMF
Johor Corporation	JCorp
Institut Automotif Malaysia	MAI
Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia	MDEC
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia	MATRADE
Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia	MAMPU
Pusat Inovasi dan Kreativiti Global Malaysia	MaGIC
Perbadanan Teknologi Hijau Malaysia	GreenTech Malaysia
Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia	Kraftangan Malaysia



Nama	Singkatan
Malaysian Industrial Development Finance Berhad	MIDF
Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia	MIER
Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia	MTDC
Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani	MOA
Kementerian Tenaga, Teknologi Hijau dan Air	KeTTHA
Kementerian Kewangan	MOF
Kementerian Pendidikan Tinggi	MoHE
Kementerian Sumber Manusia	KSM
Kementerian Pembangunan Perindustrian & Usahawan, Sarawak	MIED Sarawak
Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri	MITI
Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah	KKLW
Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi	MOSTI
Kementerian Belia dan Sukan	KBS
Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan	MPPK
Organisation for Economic Co-operation and Development	OECD
Perbadanan Kemajuan Iktisad Negeri Kelantan	PKINK
Perbadanan Usahawan Nasional Berhad	PUNB
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah	SEDCO
TEKUN Nasional	TEKUN
Unit Pembangunan Usahawan dan Industri Halal	UPUIH
Unit Peneraju Agenda Bumiputera	TERAJU
Yayasan Inovasi Malaysia	YIM



## Dana

Nama	Singkatan
Pendanaan Pengkomersialan Bioteknologi	BCF
Dana Pengkomersialan Penyelidikan & Pembangunan	CRDF
Skim Pembiayaan Teknologi Hijau	GTFS
Skim Penyelesaian Hutang Kecil	SDRS
Skim Pinjaman Mudah untuk Automasi dan Modernisasi	SLSAM
Skim Pinjaman Mudah untuk PKS	SLSME
Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i	TPUB-i

## Program Kerajaan

Nama	Singkatan
Program Peningkatan Perusahaan Bumiputera	BEEP
<i>Bumiputera ICT Demand Aggregation</i>	BiDA
<i>Program Coach and Grow</i>	CGP
Galakan Eksport Bumiputera	GEB
Geran Promosi Eksport	GPE
<i>Program Going Export</i>	GoEx
Program Berimpak Tinggi	HIP
<i>Leading Entrepreneur Accelerator Platform</i>	LEAP
Sistem Teknologi Pintar MAI	MITS
Geran Pembangunan Pasaran	MDG
Penyediaan & Pengukuhan Rangkaian Peruncitan Pasar Tani dan Gerai Buah-buahan Segar	GBBS
Jaminan Portfolio	PG
Rangkaian Penyelidikan Awam-Swasta	PPRN
Skim Peningkatan Produktiviti Enterpris - Blueprint Produktiviti Malaysia	SPPE-MPB



Nama	Singkatan
Rakan Kongsi Pelaburan PKS	SIP
Platform Pengkomersialan Teknologi	TCP
Tunas Usahawan Belia Bumiputera	TUBE
Program Pembangunan Vendor	VDP

## Dokumen Kerajaan

Nama	Singkatan
Rancangan Malaysia Kesebelas	RMKe-11
Rancangan Malaysia Kesepuluh	RMKe-10

## Istilah Lain

Nama	Singkatan
Revolusi Perindustrian Ke-4	IR 4.0
Suku Pertama 2017	S1 2017
Suku Ketiga 2016	S3 2016
Komuniti Ekonomi ASEAN	AEC
Institusi Perbankan	BI
BNM Laman Informasi Nasihat dan Khidmat	BNMLINK
Indeks Keadaan Perniagaan	BCI
Agensi Penyelaras Pusat	CCA
Penasihat Kewangan Korporat	CFA
Minyak Sawit Mentah	CPO
Institusi Kewangan Pembangunan	DFI
Zon Perdagangan Bebas Digital	DFTZ
Pendanaan Masyarakat berasaskan Ekuiti	ECF



<b>Nama</b>	<b>Singkatan</b>
Institusi Kewangan	FI
Cukai Barangan dan Perkhidmatan	GST
Rantaian Nilai Global	GVC
Pendapatan Negara Kasar	PNK
Internet Perkara	IoT
Platform Akaun Pelaburan	IAP
Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana	MSME
Kementerian dan agensi	M&A
Perniagaan Perkhidmatan Wang	MSB
Syarikat Multinasional	MNC
Strategi Lautan Biru Kebangsaan	NBOS
Pejabat Pembangunan Keusahawanan Kebangsaan	NEDO
Program Latihan Khidmat Negara	PLKN
Institusi Kewangan yang Mengambil Bahagian	PFI
Pembiayaan Antara Rakan Setara	P2P
Rangkaian Dasar Serantau	RPN
Perusahaan Kecil dan Sederhana	PKS
Kumpulan Kerja Perusahaan Kecil dan Sederhana	SMEWG
Tahun Promosi Syarikat Permulaan dan PKS 2017	SSPY 2017
Transformasi Nasional 2050	TN50
Indeks Aktiviti Keusahawanan Peringkat Awal Keseluruhan	kadar TEA
<i>World Economic Outlook</i>	WEO
<i>World Federation of Exchanges</i>	WFE



# Lampiran 4: Definisi PKS

Definisi Baharu PKS (berkuatkuasa 1 Januari 2014)

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

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

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

SAIZ	MIKRO		KECIL		SEDERHANA	
	Jualan Tahunan	Pekerja	Jualan Tahunan	Pekerja	Jualan Tahunan	Pekerja
Pembuatan	< RM 300,000	< 5 pekerja	RM300,000 hingga < 15 juta	5 hingga < 75 pekerja	RM15 juta hingga ≤ 50 juta	75 hingga ≤ 200 pekerja
Perkhidmatan & Sektor lain			RM300,000 hingga < 3 juta	5 hingga < 30 pekerja	RM3 juta hingga ≤ 20 juta	30 hingga ≤ 75 pekerja

nota: < kurang daripada  
≤ tidak melebihi

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

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



