



Kandungan

002 Perutusan YAB Perdana Menteri

Seksyen I

Penilaian Ekonomi

006 Bab 1 : Ekonomi Malaysia

016 Bab 2 : Perkembangan dan Prospek PKS

034 • Artikel Khas : Kaji Selidik PKS pada Tahun 2017

041 • Artikel Khas : Kaji Selidik Pendigitalan terhadap PKS pada Tahun 2018

Seksyen II

Dasar dan Program Pembangunan PKS

050 Bab 3 : Dasar Pembangunan PKS dan Keusahawanan

062 Bab 4 : Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2017

072 Bab 5 : Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2018

080 Bab 6 : Akses kepada Pembiayaan

• Artikel Khas : Pengurangan Kos dan Peningkatan Kecekapan PKS
Melalui E-pembayaran

Seksyen III

Sorotan Khas

096 Pendigitalan PKS : Membuka Potensi bagi Meningkatkan Pertumbuhan

103 Kajian Input-Output PKS

Seksyen IV

107 Kisah Kejayaan

Lampiran

126 Lampiran 1 : Statistik Utama berkaitan PKS

128 Lampiran 2 : Senarai Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan Terpilih
pada Tahun 2018

132 Lampiran 3 : Glosari Singkatan

136 Lampiran 4 : Definisi PKS



Perutusan YAB Perdana Menteri

Salah satu janji Kerajaan baharu adalah untuk memacu pertumbuhan ekonomi yang mampan dan saksama ke arah mencapai kemakmuran bersama yang lebih baik. Untuk mencapai matlamat ini, kami percaya bahawa kami perlu membangun dan memperkasakan PKS. Merangkumi 98.5% daripada jumlah komuniti perniagaan, segmen ini sememangnya merupakan enjin pertumbuhan yang penting bagi Malaysia. Ekonomi maju seperti Jepun, Korea Selatan dan Taiwan mempunyai PKS yang menyumbang lebih daripada separuh KDNK negara mereka. Mereka memainkan peranan penting dalam menyokong syarikat besar tempatan.

Di Malaysia, PKS menyumbang lebih daripada satu pertiga kepada ekonomi negara. Pada tahun 2017, PKS menyumbang sebanyak RM435.1 bilion kepada ekonomi negara dengan pertumbuhan KDNK yang lebih tinggi sebanyak 7.2% berbanding dengan 5.2% yang dicatatkan pada tahun 2016. Hasilnya, sumbangan PKS terhadap KDNK meningkat kepada 37.1% daripada 36.6% pada tahun sebelumnya. Guna tenaga PKS juga meningkat sebanyak 3.4% pada tahun tersebut, menyebabkan sumbangan PKS kepada guna tenaga keseluruhan meningkat kepada 66.0%, iaitu kenaikan daripada 65.3% pada tahun 2016. Walaupun mencatatkan peningkatan nilai eksport daripada RM155.1 bilion pada tahun 2016 kepada RM167.4 bilion pada tahun 2017, sumbangan PKS terhadap eksport keseluruhan adalah lebih rendah, iaitu sebanyak 17.3% (2016: 18.6%) berikutan pertumbuhan eksport yang lebih tinggi oleh firma besar.

Pada tahun 2017, sejumlah RM10.5 bilion telah dibelanjakan bagi melaksanakan 168 program pembangunan PKS yang telah memberi manfaat kepada kira-kira 600,000 PKS merentasi semua sektor. Walau bagaimanapun, untuk menjadi setanding dengan PKS di negara maju, lebih banyak lagi yang perlu dilakukan. Sebagai permulaan, Kerajaan baharu telah menubuhkan semula Kementerian Pembangunan Usahawan untuk membantu memacu pertumbuhan PKS.

Kerajaan baharu berhasrat untuk meningkatkan daya saing PKS agar mereka dapat terlibat secara aktif dalam rantai nilai global serta Revolusi Industri (IR) 4.0 dan pendigitalan. Pada hari ini, pendigitalan telah membentuk semula perniagaan dengan menggugat operasi perniagaan konvensional. Jikalau anda lihat Alibaba yang telah saya kunjungi baru-baru ini, platform runcit dalam talian gergasi tersebut tidak menyimpan sebarang inventori. Perkhidmatan panggilan pengangkutan yang terunggul di dunia, Uber, juga tidak memiliki sebarang kendaraan. PKS harus melihat kepada model perniagaan baru seperti ini dan menempatkan diri mereka untuk meraih peluang daripada ekonomi digital.

Melangkah ke hadapan, PKS juga perlu mempercepatkan penerapan e-dagang memandangkan potensi saiz pasaran adalah besar. Pada tahun 2021, pendapatan e-dagang di seluruh dunia diunjur akan mencecah USD4.9 trillion. Pada ketika ini, PKS di Malaysia masih berada di peringkat awal dalam e-dagang dan Kerajaan komited untuk menyediakan sokongan yang diperlukan dengan matlamat untuk membolehkan PKS mengembangkan liputan daripada menyasarkan perkhidmatan kepada 16 juta pelanggan digital dalam negeri kepada satu bilion pelanggan digital di seluruh dunia.

Pendigitalan akan menjadi pemacu daya saing serta inovasi masa depan. Sehubungan itu, PKS perlu cepat menyesuaikan diri dengan peralihan industri dan pasaran untuk kekal relevan. Mengambil kira kesan pendigitalan yang besar terhadap PKS, tema Laporan Tahunan PKS tahun ini, iaitu **'Dunia yang Berhubung: Pendigitalan PKS'** amatlah bertepatan.



DR MAHATHIR BIN MOHAMAD

21 September 2018







Seksyen I : Penilaian Ekonomi

Bab 1

Ekonomi Malaysia

Bab 1

Ekonomi Malaysia

Berlatarkan keadaan ekonomi global yang bertambah baik, ekonomi Malaysia mencatatkan pertumbuhan sebanyak 5.9% pada tahun 2017 (2016: 4.2%). Pertumbuhan yang lebih tinggi tersebut dipacu terutamanya oleh permintaan dalam negeri dan terus disokong oleh prestasi cemerlang eksport kasar. Pertumbuhan eksport kasar meningkat paling pesat sejak tahun 2004 yang mendorong kepada limpahan positif kepada ekonomi dalam negeri. Pada tahun 2018, setelah mengambil kira pertumbuhan Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) sebenar Malaysia pada separuh pertama tahun 2018 sebanyak 4.9%, Bank Negara Malaysia (BNM) telah menyemak semula unjuran pertumbuhan KDNK bagi tahun 2018 kepada 5.0%, lebih rendah daripada unjuran pertumbuhan rasmi sebelum ini, iaitu antara 5.5 - 6.0%, disebabkan sebahagiannya oleh gangguan berpanjangan dalam pengeluaran minyak dan gas dan pengeluaran minyak sawit mentah yang lemah pada separuh pertama tahun 2018. Walaupun semakan unjuran pertumbuhan KDNK adalah lebih rendah, ekonomi dalam negeri pada tahun 2018 dijangka akan disokong oleh pertumbuhan global dan momentum perdagangan yang mampan, aktiviti sektor swasta serta perbelanjaan pengguna yang lebih tinggi, terutamanya semasa pelaksanaan Cukai Barang dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*) pada kadar sifar dari bulan Jun sehingga Ogos 2018.

PRESTASI PADA TAHUN 2017

Ekonomi Malaysia mencatatkan pertumbuhan yang pesat sebanyak 5.9% pada tahun 2017 (2016: 4.2%). Pertumbuhan terus dipacu oleh permintaan dalam negeri, mencerminkan pengembangan yang lebih pantas dalam perbelanjaan sektor swasta dan awam. Peningkatan semula pertumbuhan eksport kasar berikutan permintaan global yang kukuh merupakan perkara utama bagi tahun 2017.

Pertumbuhan **penggunaan swasta** terus meningkat kepada 7.0% pada tahun 2017 (2016: 6.0%), disokong oleh pertumbuhan yang mampan dalam upah, guna tenaga dan pelbagai langkah daripada Kerajaan. Perbelanjaan pengguna disokong oleh langkah-langkah Kerajaan yang telah disasarkan

untuk meningkatkan pendapatan boleh guna isi rumah. Langkah-langkah ini termasuk pengurangan caruman bahagian pekerja kepada Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) sebanyak tiga mata peratusan (11% kepada 8%), bayaran Bantuan Rakyat 1Malaysia (BR1M) yang lebih tinggi dan kenaikan gaji penjawat awam pada bulan Julai 2016.

Pertumbuhan **pelaburan swasta** meningkat kepada 9.3% (2016: 4.3%) kerana firma mendapat manfaat daripada persekitaran operasi luaran dan dalam negeri yang kondusif. Terdapat limpahan positif kepada ekonomi dalam negeri berikutan pertumbuhan eksport yang kukuh, apabila firma meningkatkan pengembangan kapasiti bagi memenuhi pesanan yang bertambah. Keadaan pembiayaan, keberuntungan dan sentimen perniagaan juga semakin baik pada tahun 2017.

Pertumbuhan **penggunaan awam** berkembang sebanyak 5.4% (2016: 0.9%) berikutan perbelanjaan yang lebih tinggi untuk bekalan dan perkhidmatan, terutamanya bagi kerja-kerja penyelenggaraan dan pemberian kecil oleh Kerajaan dalam keadaan pertumbuhan emolument yang mampan.

Pelaburan awam kembali pulih dengan berkembang sebanyak 0.1% (2016: -0.5%), disokong oleh perbelanjaan berterusan oleh Kerajaan dan syarikat awam, terutamanya dalam subsektor minyak & gas hiliran dan pengangkutan & utiliti.

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

	2016	2017 ^p	ST1 2018 ^p	2018 ^a
	Pertumbuhan tahunan (%)			
Permintaan Dalam Negeri ¹				
Perbelanjaan Sektor Swasta				
Penggunaan	4.3	6.5	4.9	5.7
Pelaburan	6.0	7.0	7.4	7.2
Perbelanjaan Sektor Awam				
Penggunaan	4.3	9.3	3.4	9.1
Pelaburan	0.9	5.4	1.8	0.6
Eksport bersih barang dan perkhidmatan	-0.5	0.1	-5.2	-3.2
Eksport	1.7	-1.9	29.9	5.5
Import	1.3	9.4	2.9	8.8
KDNK Benar	4.2	5.9	4.9	5.5 ~ 6.0

¹ Tidak termasuk stok

p: permulaan a: anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2017

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Dari segi **penawaran**, kebanyakan sektor ekonomi mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi pada tahun 2017, dipacu terutamanya oleh dua sektor utama, iaitu sektor perkhidmatan dan pembuatan, yang mendapat manfaat daripada peningkatan keadaan pasaran dalam dan luar negeri yang pesat.

Sementara itu, keadaan pasaran pekerja bertambah baik dengan pertambahan guna tenaga yang lebih kukuh seiring dengan pengembangan tenaga kerja. Kadar pengangguran kekal stabil pada 3.4% (2016: 3.4%) memandangkan majikan terus mengembangkan tenaga kerja mereka berikutan prospek perniagaan yang lebih baik.

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

	2016	2017 ^p	ST1 2018 ^p	2018 ^a
	Pertumbuhan tahunan (%)			
Pertanian	-5.2	7.2	0.1	3.6
Perlombongan & Pengkuarian	2.1	1.0	-1.0	1.8
Pembuatan	4.4	6.0	5.1	5.9
Pembinaan	7.4	6.7	4.8	7.3
Perkhidmatan	5.7	6.2	6.5	6.1
KDNK Benar	4.2	5.9	4.9	5.5 ~ 6.0

p: permulaan a: anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2017

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Inflasi kekal tidak menentu pada tahun 2017 dengan **inflasi keseluruhan** meningkat lebih tinggi kepada 3.7% pada tahun tersebut (2016: 2.1%). Kos luar negeri dan dalam negeri yang lebih tinggi susulan kenaikan harga komoditi global dan gangguan bekalan makanan dalam negeri telah menyumbang kepada peningkatan inflasi. Walau bagaimanapun, peningkatan inflasi diimbangkan oleh kadar pertukaran ringgit yang lebih kukuh sejak bulan April 2017 yang membantu mengawal kenaikan kos pengeluaran bagi barang dalam negeri.



Jadual 1.3: Kadar Inflasi dan Pengangguran

	2016	2017 ^p	2018 ^a
	Pertumbuhan tahunan (%)		
Kadar Inflasi			
Indeks Harga Pengguna (2010 = 100)	2.1	3.7	2.0 ~ 3.0
Indeks Harga Pengeluar (2010 = 100)	-1.1	6.7	-
Kadar Pengangguran	3.4	3.4	3.2 ~ 3.5

p: permulaan a: anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2017

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 1.4: Imbangan Pembayaran

	2016	2017 ^p	2018 ^a
	RM bilion		
Akaun Semasa	29.0	40.3	38.9
% PNK	2.4	3.1	2.0 ~ 3.0
Barangan	101.4	118.1	120.5
Eksport Barangan	686.1	808.9	865.9
Eksport Kasar (perubahan tahunan, %)	1.2	18.9	8.4
Import Barangan	584.7	690.8	745.3
Import Kasar (perubahan tahunan, %)	1.9	19.9	8.6
Perkhidmatan	-19.1	-23.1	-23.2
Pendapatan Primer	-34.6	-36.1	-39.1
Pendapatan Sekunder	-18.6	-18.6	-19.3
Akaun Kewangan	-1.1	2.3	-
Pelaburan Langsung	14.1	12.4	-
Aset	-42.1	-26.7	-
Liabiliti	56.2	39.1	-
Pelaburan Portfolio	-15.4	-9.2	-
Aset	-15.0	-16.5	-
Liabiliti	-0.4	7.3	-
Derivatif Kewangan	-0.8	0.5	-
Pelaburan Lain	1.0	-1.3	-
Kesilapan dan Ketinggalan Bersih	-13.2	-51.9	-
Imbangan Keseluruhan (penambahan + / pengurangan -)	14.8	-9.3	-
Rizab Antarabangsa BNM Bersih (RM bilion)	423.9	414.6	-
Rizab Antarabangsa BNM Bersih (USD bilion)	94.5	102.4	-
Rizab sebagai Bilangan Bulan Import Tertangguh	8.7	7.2	-

^p: permulaan ^a: anggaran berdasarkan Laporan Tahunan BNM 2017

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Kedudukan **sektor luaran** Malaysia meningkat dengan ketara pada tahun 2017, mendapat manfaat daripada landskap ekonomi global yang menggalakkan dan volatiliti yang secara relatifnya lebih rendah dalam pasaran kewangan antarabangsa. Malaysia mencatatkan lebihan akaun semasa yang lebih tinggi, disebabkan terutamanya oleh lebihan barang yang lebih besar berikutan prestasi eksport kukuh yang telah mengimbangi defisit yang bertambah dalam akaun perkhidmatan dan akaun pendapatan primer. Tahap rizab antarabangsa adalah mencukupi untuk menjadi penampang daripada sebarang potensi kejutan dan volatiliti sektor luaran.

PROSPEK PADA TAHUN 2018

World Economic Outlook (WEO) Update terkini yang dikeluarkan oleh Tabung Kewangan Antarabangsa (International Monetary Fund, IMF) pada 16 Julai 2018 mengekalkan unjuran **pertumbuhan global** untuk berkembang pada kadar **3.9%** pada tahun **2018** (2017: 3.7%). Dalam kalangan ekonomi maju, perbezaan jurang pertumbuhan antara Amerika Syarikat (AS), Eropah dan Jepun semakin besar, mencerminkan pertumbuhan yang lebih sederhana daripada jangkaan di Kawasan Euro dan Jepun. Sementara itu, ekonomi sedang pesat membangun dan ekonomi membangun dijangka mengekalkan prestasi yang kukuh pada tahun 2018 - 2019. Walau bagaimanapun, **risiko** terhadap prospek pertumbuhan kekal cenderung ke **arah yang lebih perlahan**. Hal ini termasuk potensi bahawa ekonomi maju tidak lagi menyokong kuat globalisasi dan perdagangan bebas, ketidakpastian mengenai rundingan United Kingdom (UK) dan Kesatuan Eropah (European Union, EU) dan keimbangan geopolitik. Selain itu, volatiliti dalam pasaran kewangan antarabangsa yang semakin ketara dan langkah mengembalikan dasar monetari ke tahap yang wajar oleh ekonomi maju boleh mengakibatkan aliran keluar modal yang berterusan dan pelarasan pasaran kewangan dalam kalangan ekonomi sedang pesat membangun.

Jadual 1.5: World Economic Outlook (WEO) Update oleh IMF pada Julai 2018

	2017 ^p	2018 ^a	2019 ^r
World Output	3.7	3.9	3.9
Ekonomi Maju	2.4	2.4	2.2
Amerika Syarikat	2.3	2.9	2.7
Kawasan Euro	2.4	2.2	1.9
Jepun	1.7	1.0	0.9
United Kingdom	1.7	1.4	1.5
Ekonomi Sedang Pesat Membangun dan Ekonomi Membangun	4.7	4.9	5.1
Asia Sedang Pesat Membangun dan Asia Membangun *	6.5	6.5	6.5
China	6.9	6.6	6.4
India	6.7	7.3	7.5
ASEAN-5 **	5.3	5.3	5.3
Eropah Sedang Pesat Membangun dan Eropah Membangun	5.9	4.3	3.6
Amerika Latin dan Caribbean	1.3	1.6	2.6
Timur Tengah, Afrika Utara, Afghanistan dan Pakistan	2.2	3.5	3.9
Jumlah Perdagangan Dunia (barang dan perkhidmatan)	5.1	4.8	4.5

p: permulaan a: anggaran r: ramalan

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

** Indonesia, Malaysia, Filipina, Thailand & Vietnam

Sumber: World Economic Outlook (WEO) Update oleh IMF, Julai 2018

Bagi **Malaysia**, ekonomi dijangka mencatatkan pertumbuhan sebanyak **5.0%**, lebih rendah daripada unjuran pertumbuhan rasmi sebelum ini, iaitu antara 5.5 - 6.0% pada tahun 2018, setelah mengambil kira prestasi pertumbuhan KDNK sebenar pada separuh pertama tahun 2018 sebanyak 4.9%. Gangguan berpanjangan dalam pengeluaran minyak dan gas berikutan gangguan bekalan di Sabah dan Sarawak serta pengeluaran minyak sawit mentah yang lemah merupakan beberapa faktor yang mengekang pertumbuhan ekonomi.

Dari segi permintaan, **permintaan dalam negeri** akan terus menjadi pemacu utama pertumbuhan pada tahun 2018, disokong oleh aktiviti sektor swasta. Pertumbuhan **penggunaan swasta** dijangka kekal stabil pada 7.2% pada tahun 2018, disokong oleh pertumbuhan guna tenaga dan pendapatan yang berterusan, inflasi yang lebih rendah dan sentimen yang semakin baik. Prestasi eksport dijangka dapat menyokong pertumbuhan pendapatan industri berorientasikan eksport dalam keadaan pertumbuhan aktiviti ekonomi dalam negeri yang berterusan. Sementara itu, langkah-langkah bagi meningkatkan pendapatan boleh guna seperti pindahan tunai yang berterusan, pengurangan cukai pendapatan individu, GST berkadar sifar yang berkuat kuasa pada 1 Jun 2018 selama tiga bulan serta pengenalan Cukai Jualan dan Perkhidmatan (*Sales and Services Tax, SST*) baharu yang berkuat kuasa pada 1 September 2018 dijangka memberikan impak positif kepada perbelanjaan pengguna.

Pada permulaan tahun, **pelaburan swasta** dijangka berkembang sebanyak 9.1% pada tahun 2018, disokong oleh perbelanjaan modal sedia ada dan baharu dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan, serta diperkuuh oleh sentimen perniagaan yang terus positif. Pertumbuhan dijangka tidak begitu terjejas oleh aktiviti pelaburan perlombongan yang sederhana berikutan peningkatan harga komoditi. Pelaburan dalam industri berorientasikan eksport seperti elektrik & elektronik dan industri berdasarkan sumber akan terus mendapat manfaat daripada peningkatan yang dijangkakan dalam pertumbuhan global. Walau bagaimanapun, data sebenar pada separuh pertama tahun 2018 menunjukkan bahawa pelaburan swasta hanya mencatat pertumbuhan sebanyak 3.4%. Oleh itu, pertumbuhan pelaburan swasta bagi keseluruhan tahun 2018 dijangka mencatatkan pertumbuhan yang lebih sederhana berbanding unjuran sebelum ini.

Dari segi penawaran, kesemua sektor ekonomi diunjurkan berkembang pada tahun 2018 dengan sektor perkhidmatan dan pembuatan kekal sebagai penyumbang utama kepada pertumbuhan keseluruhan

Berikutan komitmen Kerajaan untuk menyusun semula keutamaan dan merasionalisasikan perbelanjaan bukan kritikal, **penggunaan awam** dijangka mencatat pertumbuhan yang kecil sebanyak 0.6% pada tahun 2018 disebabkan oleh pertumbuhan emolumen yang lebih sederhana dalam keadaan perbelanjaan bekalan dan perkhidmatan yang berhemat. Sementara itu, pertumbuhan **pelaburan awam** diunjurkan menguncup sebanyak 3.2% susulan perbelanjaan modal yang lebih rendah oleh syarikat awam berikutan projek berskala besar yang hampir siap.

Dari segi **penawaran**, kesemua sektor ekonomi diunjurkan berkembang pada tahun 2018 dengan sektor perkhidmatan dan pembuatan kekal sebagai penyumbang utama kepada pertumbuhan keseluruhan. Pertumbuhan dalam sektor pembinaan dijangka lebih sederhana daripada unjuran sebelum ini sebanyak 7.3%, disokong oleh projek pengangkutan, petrokimia dan loji kuasa yang sedang dilaksanakan. Sektor pertanian dijangka berkembang pada kadar sederhana susulan peningkatan luar biasa selepas



El Niño pada tahun 2017, kekangan bekalan dan pengeluaran serta keadaan cuaca yang buruk pada tahun 2018. Sementara itu, pada permulaan tahun, sektor perlombongan & pengkuarian dijangka mencatat pertumbuhan yang lebih tinggi, menggambarkan peningkatan pengeluaran gas asli yang berterusan. Walau bagaimanapun, pada suku kedua tahun 2018, sektor tersebut menguncup disebabkan terutamanya oleh kemerosotan pengeluaran gas asli akibat gangguan bekalan yang tidak dijangka di Sabah dan Sarawak.

Berdasarkan kepada unjuran rasmi yang diumumkan pada permulaan tahun 2018, **sektor luaran** kekal berdaya tahan dalam keadaan ekonomi global yang kukuh. Eksport dan import kasar diunjurkan berkembang melebihi trend purata pertumbuhan, namun pada kadar yang lebih mampan, iaitu masing-masing sebanyak 8.4% dan 8.6%. Secara keseluruhannya, imbangan akaun semasa Malaysia dijangka mencatat lebihan 2.0 - 3.0% daripada Pendapatan Negara Kasar (PNK) pada tahun 2018.

Pada bulan Ogos 2018, dalam penerbitan KDNK suku kedua tahun 2018 oleh BNM, **inflasi keseluruhan** bagi tahun 2018 diunjurkan lebih rendah berbanding jangkaan yang dibuat pada awal tahun. Unjuran inflasi yang disemak semula ini mengambil kira kesan yang dijangka daripada langkah-langkah dasar baru-baru ini, termasuk kesan pelaksanaan GST berkadar sifar dan penetapan harga runcit bahan api ke atas faktor kos dalam negeri. Walau bagaimanapun, melangkah ke hadapan pada tahun 2019, berdasarkan Pernyataan Dasar Monetari terkini yang dikeluarkan pada September 2018, inflasi keseluruhan dijangka meningkat setelah mengambil kira kesan pelaksanaan langkah-langkah dasar terhadap faktor kos dalam negeri. Kesan pelaksanaan dasar cukai penggunaan ke atas inflasi keseluruhan adalah bersifat sementara dan akan berakhir menjelang akhir tahun 2019. Inflasi asas pula secara relatifnya dijangka kekal stabil.



Dasar monetari pada tahun 2018 akan tertumpu pada usaha untuk memastikan pertumbuhan ekonomi yang mampan di samping mengekalkan kestabilan harga. Pada mesyuarat Jawatankuasa Dasar Monetari (*Monetary Policy Committee*, MPC) yang diadakan pada bulan Januari 2018, Kadar Dasar Semalaman (*Overnight Policy Rate*, OPR) telah dinaikkan sebanyak 25 mata asas kepada 3.25%. Hal ini dilakukan bagi memastikan pendirian dasar monetari kekal akomodatif dan mencukupi untuk prospek pertumbuhan yang mampan di samping mengurangkan risiko yang mungkin timbul daripada kadar faedah rendah yang berlanjut untuk tempoh masa yang lama. Pada mesyuarat berikutnya pada bulan Mac, Mei, Julai dan September tahun 2018, MPC mengambil keputusan untuk mengekalkan kadar OPR pada 3.25%. Pada kadar semasa OPR, tahap akomodatif dasar monetari adalah sejajar dengan pendirian dasar yang ditetapkan. MPC akan terus memantau dan menilaiimbangan risiko berhubung dengan prospek pertumbuhan dalam negeri dan inflasi.

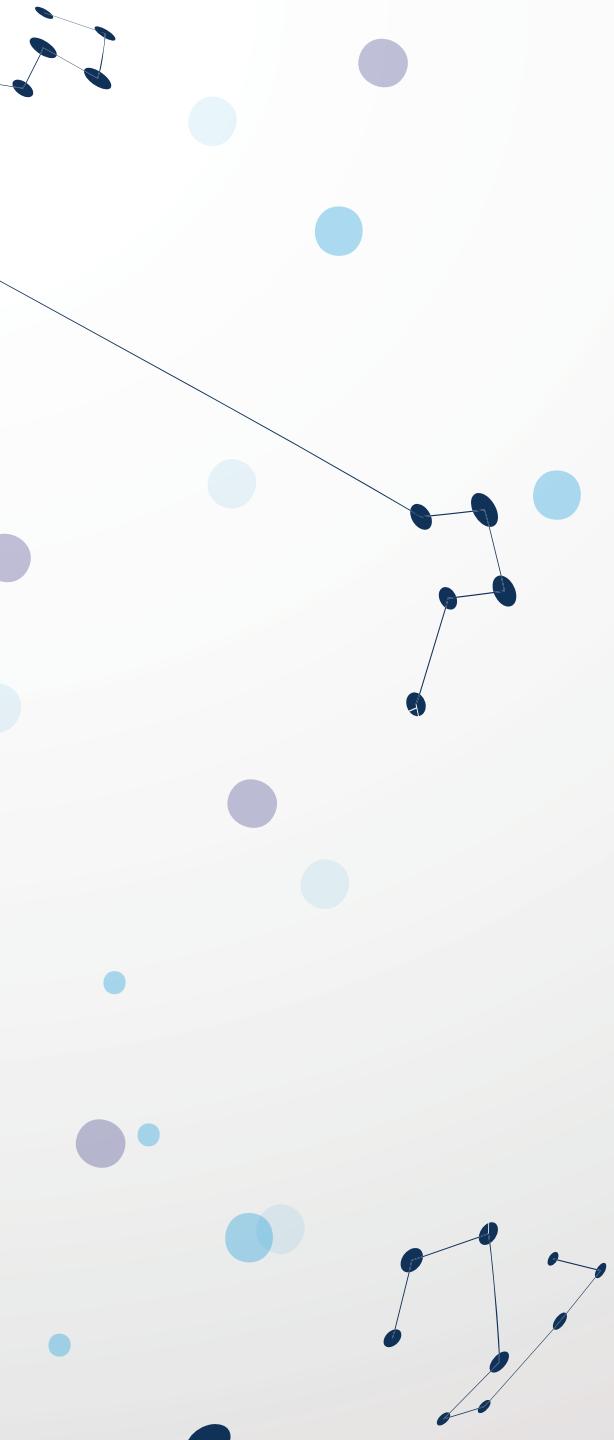
Dasar fiskal pada tahun 2018 tertumpu pada usaha untuk mengukuhkan kedudukan fiskal dengan menurunkan defisit fiskal kepada 2.8% daripada KDNK tanpa menjelaskan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan rakyat. Bagi mencapai objektif tersebut, dua jawatan kuasa telah ditubuhkan oleh Kerajaan baharu, iaitu Jawatankuasa Kewangan Awam (*Public Finance Committee*) untuk menyediakan pelan fiskal jangka sederhana termasuk konsolidasi fiskal dan Jawatankuasa Pembaharuan Dasar Cukai (*Tax Reform Committee*) yang akan menilai sistem cukai secara keseluruhan bagi membolehkan sistem tersebut lebih cekap, neutral dan progresif.



Seksyen I : Penilaian Ekonomi

Bab 2

Perkembangan dan Prospek **PKS**



Bab 2

Perkembangan dan Prospek PKS

Sejajar dengan prestasi ekonomi Malaysia pada tahun 2017, PKS di Malaysia mencatatkan pertumbuhan ekonomi yang lebih tinggi, iaitu sebanyak 7.2% pada 2017 (2016: 5.2%), didorong oleh permintaan dalam negeri yang kukuh, dipacu oleh kedua-dua aktiviti penggunaan dan pelaburan, eksport PKS yang lebih tinggi serta pertumbuhan yang berterusan dalam guna tenaga dan pendapatan. Pertumbuhan PKS yang lebih tinggi juga dicerminkan dalam semua sektor ekonomi utama. Walau bagaimanapun, pada tahun 2018, pertumbuhan Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) PKS dijangka berkembang pada paras paling rendah dalam julat unjuran 7.0 - 8.0%, berikutan Bank Negara Malaysia (BNM) telah menyemak semula unjuran pertumbuhan KDNK keseluruhan kepada 5.0%, iaitu lebih rendah daripada unjuran pertumbuhan KDNK keseluruhan rasmi sebanyak 5.5 - 6.0% pada tahun 2018. Pertumbuhan tersebut disokong oleh penggunaan swasta yang lebih tinggi, sentimen perniagaan dan keyakinan pengguna yang bertambah baik serta prospek ekonomi global yang menggalakkan. Di samping itu, kepastian yang lebih tinggi mengenai dasar dan inisiatif dalam negeri oleh Kerajaan baharu dijangka memberi sokongan kepada prospek pertumbuhan.

PEMBANGUNAN PKS DALAM EKONOMI MAJU DAN EKONOMI SEDANG PESAT MEMBANGUN

Sebagai sebuah Agensi Penyelaras Pusat bagi pembangunan PKS di Malaysia, SME Corp. Malaysia mewakili suara PKS dan merupakan pendorong pertumbuhan PKS di platform antarabangsa seperti Persatuan Negara-negara Asia Tenggara (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN), Kerjasama Ekonomi Asia-Pasifik (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC) dan Pertubuhan Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD). Selama

ini, sumbangan PKS kepada pertumbuhan ekonomi, guna tenaga dan pembangunan di rantau ini memainkan peranan penting dalam mencapai pembangunan ekonomi yang mampan dan integrasi ekonomi serantau.

Di ASEAN, PKS merangkumi sebahagian besar pertubuhan di semua negara anggota ASEAN, iaitu antara 88.8 - 99.9% dan menyumbang secara ketara dalam mewujudkan peluang pekerjaan, antara 51.7 - 97.2%. Dengan memberi tumpuan kepada Komuniti Ekonomi ASEAN (*ASEAN Economic Community, AEC*), program dan inisiatif pembangunan PKS di peringkat serantau adalah berpandukan pada Pelan Tindakan Strategik ASEAN bagi Pembangunan PKS 2016 - 2025 (*ASEAN Strategic Action Plan for SME Development, SAPSMED 2016 - 2025*) yang memberi penekanan utama terhadap inovasi, teknologi dan produktiviti. Dalam Pelan ini, Malaysia dan RDR Laos merupakan negara peneraju bagi Matlamat Strategik B (*Strategic Goal B, SGB*): Meningkatkan Akses kepada Pembiayaan yang bertanggungjawab untuk mengetuai, menyelaras, melaksana dan memantau inisiatif SGB di peringkat serantau.

Di bawah SGB ini, pelbagai inisiatif telah dilaksanakan di peringkat ASEAN seperti Penyelidikan Asas mengenai Akses PKS kepada Persekutaran Pembiayaan, Sistem Jaminan Kredit (termasuk insurans kredit) dan Maklumat Kredit; Jerayawara (Roadshow) Pembiayaan PKS; Rangka Kerja Institusi ASEAN mengenai Akses kepada Pembiayaan untuk PKS dan Memudahcara Pendanaan Ekuiti Ramai (*Equity Crowdfunding, ECF*) di Rantau ASEAN. Di samping itu, Malaysia selaku peneraju bagi inisiatif di bawah matlamat strategik ini, telah melaksanakan sebuah projek di Malaysia, iaitu penubuhan platform pembiayaan PKS secara dalam talian bagi mengatasi asimetri maklumat antara institusi kewangan dan PKS yang seterusnya membolehkan PKS mendapat penyelesaian mengenai pembiayaan dengan cekap dan lancar. Program Latihan untuk Pelatih (*Train-the-Trainers*) mengenai Pembiayaan PKS juga dijalankan di seluruh negara untuk membina kapasiti dan keupayaan institusi kewangan bagi menyediakan khidmat nasihat yang berkualiti kepada PKS.

Pada tahun 2018, Singapura merupakan pengurus ASEAN dengan bertemakan 'Berdaya Tahan dan Inovatif'. Acara ini terkandung dalam visi utama ASEAN untuk bersatu dalam menghadapi ketidakpastian landskap ekonomi global yang semakin meningkat. Menyedari kewujudan teknologi perintis dan trend masa hadapan, teknologi digital disruptif ini memberi pelbagai peluang dan cabaran yang lebih meluas. Oleh itu, PKS perlu menyesuaikan keadaan dan maju ke hadapan bagi melengkapkan diri mereka dengan kemahiran yang diperlukan untuk meningkatkan keupayaan dan membina ASEAN yang bersedia pada masa hadapan.

Selaras dengan visi untuk membangunkan PKS yang progresif, platform APEC yang meluas ini menyediakan lebih banyak peluang untuk PKS mempelajari dasar dan amalan terbaik serta mewujudkan sinergi dalam kalangan PKS di negara anggota yang lain. Menyedari kemunculan ekonomi digital sebagai pendorong bagi perniagaan hari ini, APEC 2018 yang dianjurkan oleh Papua New Guinea menggunakan tema '*Memanfaatkan Peluang Inklusif, Menggunakan Masa Depan Digital*' (*Harnessing Inclusive Opportunities, Embracing the Digital Future*). Tiga keutamaan yang ditekankan adalah berkaitan dengan menambah baik kesalinghubungan dan meningkatkan integrasi ekonomi serantau; mempromosikan pertumbuhan yang mampan dan inklusif serta mengukuhkan pertumbuhan inklusif

Sementara itu, kemajuan ekonomi Internet dan peralihan digital berpotensi untuk membuka dan memperluaskan peluang pembiayaan PKS seperti teknologi kewangan (*Financial technology, Fintech*) dan pembiayaan alternatif

melalui pembaharuan struktur. Melalui tema ini, sebanyak 21 negara anggota akan bekerjasama secara strategik ke arah pertumbuhan, inklusif, kemampunan dan pada masa yang sama mengambil peluang daripada ekonomi digital bagi memanfaatkan PKS.

Sementara itu, kemajuan ekonomi Internet dan peralihan digital berpotensi untuk membuka dan memperluaskan peluang pembiayaan PKS seperti teknologi kewangan (*financial technology, Fintech*) dan pembiayaan alternatif. Melihat dari sudut pembiayaan, Papan Skor (*Scoreboard*) 2018 oleh OECD mengenai 'Pembiayaan PKS dan Usahawan' memberikan maklumat tentang keadaan dan trend pembiayaan PKS. Papan Skor tersebut menunjukkan bahawa persekitaran pembiayaan untuk PKS telah bertambah baik dengan kadar kebankrapan pada tahun 2016 menurun di kebanyakan negara anggota OECD dan pinjaman tidak berbayar adalah lebih rendah berbanding tempoh pascakrisis kewangan. Data kaji selidik juga menunjukkan tanda bahawa keadaan kredit adalah menggalakkan dengan kadar faedah PKS yang lebih rendah dan penurunan kadar penolakan pinjaman di kebanyakan negara. Walau bagaimanapun, cabaran masih berterusan. Hasil penemuan menunjukkan bahawa pinjaman baharu daripada bank kepada PKS berkurangan di kebanyakan negara pada tahun 2016. Sesetengah negara menyatakan bahawa pinjaman bank yang rendah adalah disebabkan terutamanya oleh permintaan kredit yang lemah, prestasi makroekonomi yang lemah, pemulihran ekonomi yang perlahan dan penghindaran risiko dalam sektor kewangan.

Dalam menghadapi cabaran ini, PKS semakin beralih kepada instrumen pembiayaan alternatif. Kepelbagaiannya saluran pembiayaan adalah penting kerana kebanyakan PKS masih terlalu bergantung kepada kredit bank dan terdapat sesetengah PKS terus menghadapikekangan pembiayaan yang menjadi penghalang kepada pertumbuhan mereka. Landskap pembiayaan PKS yang kian berubah menggambarkan penggunaan meluas platform teknologi dan menawarkan cara baharu dalam menjalankan perniagaan untuk PKS.

Menghargai sumbangan yang ketara dan kepentingan PKS sebagai pemacu pertumbuhan ekonomi sesebuah negara, Perhimpunan Agung bagi Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu (*United Nations*) pada bulan April 2017 telah mengisytiharkan tarikh 27 Jun sebagai Hari Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana Sedunia (*World Micro, Small and Medium-sized Enterprises (MSME) Day*). Dengan matlamat untuk meningkatkan kesedaran awam dalam menyokong perniagaan kecil ke arah pencapaian yang lebih tinggi, hari khusus untuk PKS ini juga berperanan sebagai platform dalam meningkatkan pembentangan penyelidikan, perbincangan dasar, bengkel pengamal dan pada masa yang sama memupuk semangat keusahawanan di seluruh dunia.

PRESTASI PKS DI MALAYSIA

Tinjauan: Trend Pertumbuhan PKS bagi Tahun 2011 - 2017

Berdasarkan statistik mengenai PKS oleh Jabatan Perangkaan Malaysia, pertumbuhan KDNK PKS benar secara konsisten telah mengatasi ekonomi keseluruhan dengan **kadar pertumbuhan tahunan purata** PKS pada **6.6%** berbanding dengan 5.2% bagi KDNK keseluruhan dalam tempoh pertumbuhan 2011 - 2017. Ini telah menyebabkan sumbangan PKS kepada KDNK keseluruhan meningkat daripada 32.2% pada tahun 2010 kepada **37.1%** pada tahun **2017**.

Dari segi prestasi mengikut sektor ekonomi, peningkatan bahagian PKS kepada KDNK bagi tempoh pertumbuhan 2011 - 2017 sebahagian besarnya disumbangkan oleh sektor perkhidmatan dan disokong oleh sektor pembinaan. Hal ini dicerminkan oleh kadar pertumbuhan tahunan purata yang lebih tinggi bagi PKS dalam sektor pembinaan pada 9.7% dan sektor perkhidmatan pada 7.0%, berbanding dengan kadar pertumbuhan purata bagi KDNK PKS keseluruhan sebanyak 6.6% (rujuk Jadual 2.1).

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

KDNK PKS mengikut Sektor Ekonomi	Sumbangan PKS kepada KDNK			Pertumbuhan KDNK PKS CAGR ¹ 2011-2017 (%)
	2010	2017	Pertambahan / penurunan bahagian	
	Bahagian (%)			
Keseluruhan²	32.2	37.1	+4.9	6.6
Pertanian	4.3	4.1	-0.2	2.9
Perlombongan & Pengkuarian	0.05	0.2	+0.15	9.1
Pembuatan	7.2	8.0	+0.8	6.4
Pembinaan	0.9	2.2	+1.3	9.7
Perkhidmatan	19.6	22.1	+2.5	7.0

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

² Jumlah nilai ditambah selepas mengambil kira duti import

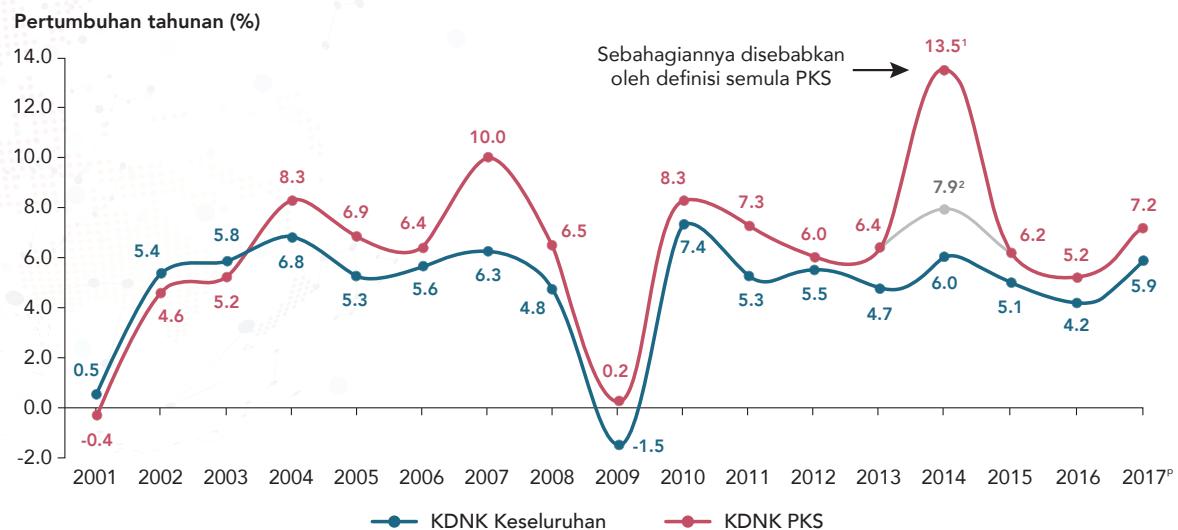
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

PRESTASI PADA TAHUN 2017

Pada tahun 2017, PKS mencatatkan pertumbuhan KDNK yang lebih tinggi sebanyak 7.2% berbanding dengan 5.2% pada tahun sebelumnya dan terus mengatasi pertumbuhan KDNK keseluruhan sebanyak 5.9%. Pertumbuhan KDNK PKS yang lebih tinggi ini disokong oleh permintaan dalam negeri yang lebih kukuh, dipacu oleh kedua-dua aktiviti penggunaan dan pelaburan swasta, perbelanjaan oleh pelancong dalam dan luar negeri yang mampan, sebahagiannya berikutan penganjuran Sukan Asia Tenggara (Southeast Asian Games) 2017 serta permintaan eksport yang lebih tinggi bagi produk dan perkhidmatan PKS dari ASEAN dan rakan perdagangan yang lain.



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



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

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

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia

Dari segi **penawaran**, kebanyakan sektor ekonomi PKS mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi pada tahun 2017 berbanding tahun sebelumnya. Prestasi dua sektor utama, iaitu sektor perkhidmatan dan pembuatan, mendapat manfaat daripada peningkatan keadaan luaran dan dalam negeri. Sementara itu, pertumbuhan PKS dalam sektor pertanian meningkat semula kepada 7.3% (2016: -1.9%) berikutan pemuliharan pengeluaran minyak sawit dan tanaman pertanian yang lain. 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 Sektor Ekonomi (harga malar tahun 2010)

	KDNK PKS 2016	KDNK PKS 2017	KDNK Keseluruhan 2017
	Pertumbuhan tahunan (%)		
Pertanian	-1.9	7.3	7.2
Perlombongan & Pengkuarian	8.2	8.9	1.0
Pembuatan	4.8	6.8	6.0
Pembinaan	6.8	6.6	6.7
Perkhidmatan	6.5	7.3	6.2
Jumlah	5.2	7.2	5.9

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Jadual 2.3: Bahagian KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan mengikut Sektor Ekonomi (harga malar tahun 2010)

	2017	
	KDNK PKS	KDNK Keseluruhan
	Bahagian peratusan kepada keseluruhan (%)	
Perkhidmatan	59.7	54.5
Pembuatan	21.5	23.0
Pertanian	11.2	8.2
Pembinaan	5.8	4.6
Perlombongan & Pengkuarian	0.4	8.4
Tambah: duti import	1.4	1.4
Jumlah	100.0	100.0

Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Dari segi **sumbangan mengikut sektor** kepada KDNK PKS pada tahun 2017, sektor perkhidmatan merupakan penyumbang terbesar (59.7%) kepada jumlah KDNK PKS, diikuti oleh pembuatan (21.5%), pertanian (11.2%), pembinaan (5.8%) dan perlombongan & pengkuarian (0.4%). Struktur KDNK PKS adalah 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 pertubuhan PKS dan kebanyakannya daripada segmen pengkuarian (rujuk Jadual 2.3).

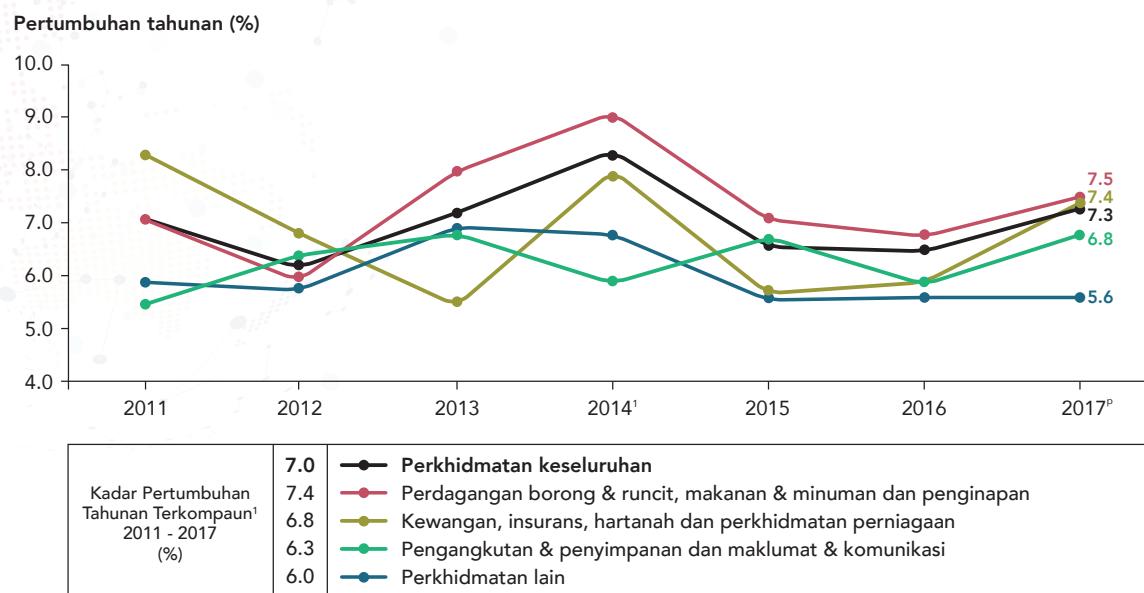
Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Perkhidmatan

Nilai ditambah PKS dalam **sektor perkhidmatan** mencatatkan pertumbuhan sebanyak 7.3% pada tahun 2017 (2016: 6.5%), disokong oleh pengembangan dalam semua subsektor. Subsektor perdagangan borong & runcit, makanan & minuman dan penginapan yang menyumbang sebanyak 62.3% kepada nilai ditambah PKS dalam sektor perkhidmatan berkembang pada kadar paling pesat, iaitu sebanyak 7.5%. Pertumbuhan ini disokong oleh segmen perdagangan runcit dan kenderaan bermotor.

Subsektor perdagangan borong & runcit, makanan & minuman dan penginapan yang menyumbang sebanyak 62.3% kepada nilai ditambah PKS dalam sektor perkhidmatan berkembang pada kadar paling pesat, iaitu sebanyak 7.5%



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

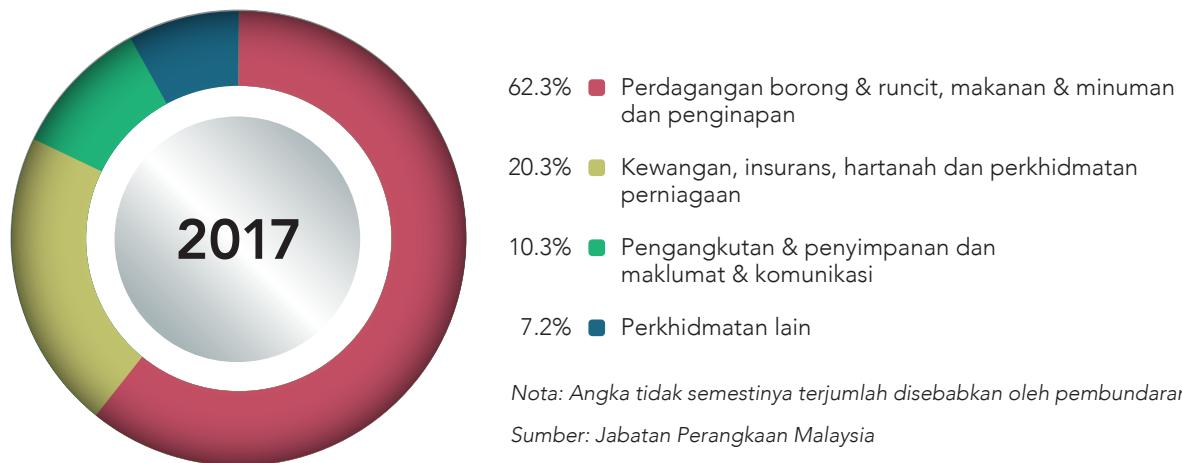


¹ Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

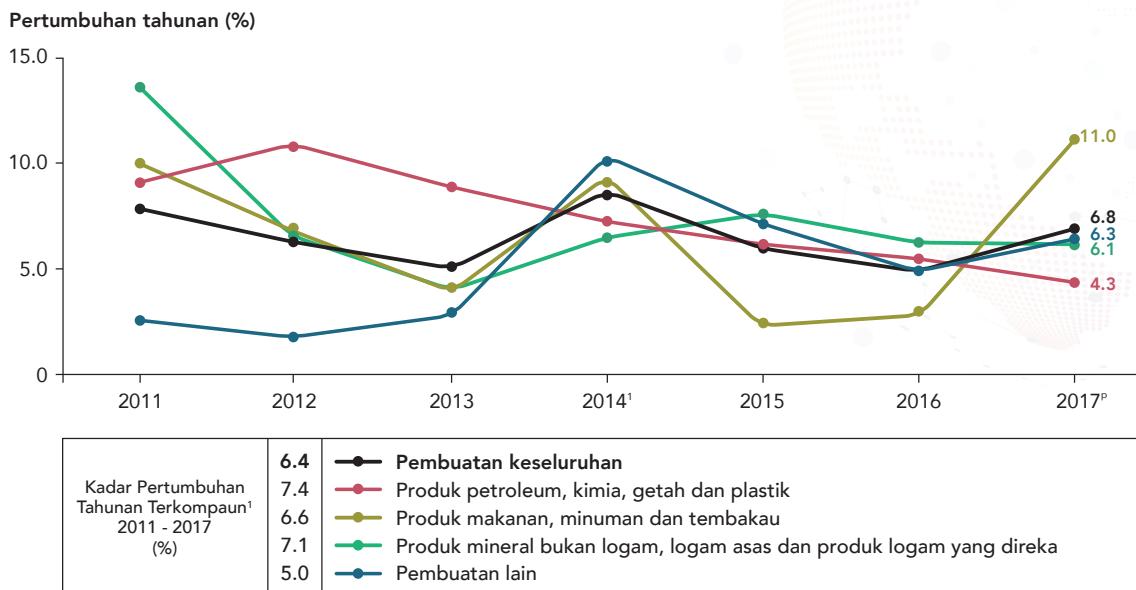
Carta 2.3: Komponen Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Perkhidmatan (%)



Pertumbuhan subsektor kewangan, insurans, hartanah dan perkhidmatan perniagaan serta subsektor pengangkutan & penyimpanan dan maklumat & komunikasi terus disokong oleh perbelanjaan pengguna dan perniagaan yang lebih tinggi sejajar dengan sentimen pengguna dan keadaan perniagaan yang bertambah baik.

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembuatan

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



¹ 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 2017, nilai ditambah PKS dalam **sektor pembuatan** meningkat sebanyak 6.8% (2016: 4.8%), dipacu terutamanya oleh subsektor produk makanan, minuman dan tembakau yang mencatatkan pertumbuhan dua angka sebanyak 11.0% kerana mendapat manfaat daripada permintaan yang lebih tinggi terhadap produk berkaitan makanan. Bagi subsektor produk mineral bukan logam, logam asas dan produk logam yang direka, pertumbuhan kekal mampan pada 6.1% pada tahun 2017 (2016: 6.2%), disokong oleh logam asas. Sementara itu, subsektor produk petroleum, kimia, getah dan plastik berkembang pada kadar yang lebih perlahan, iaitu pada 4.3% (2016: 5.4%).



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

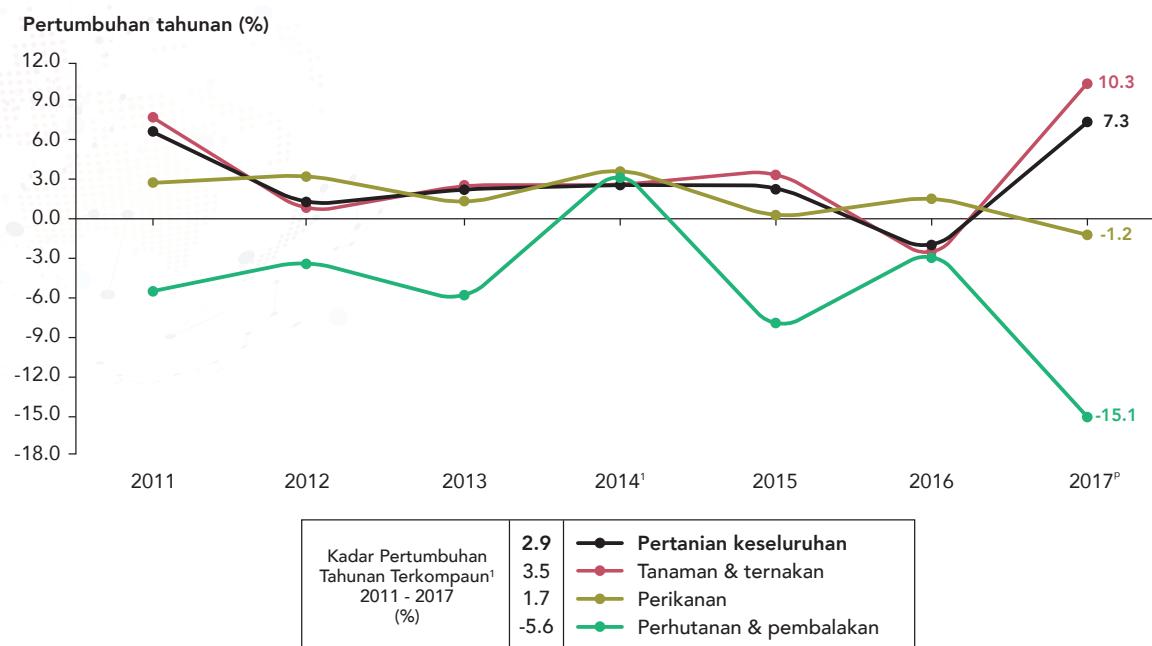
- 23.9% ■ Produk petroleum, kimia, getah dan plastik
- 21.8% ■ Produk makanan, minuman dan tembakau
- 18.6% ■ Produk mineral bukan logam, logam asas dan produk logam yang direka
- 35.7% ■ Pembuatan lain

Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pertanian

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

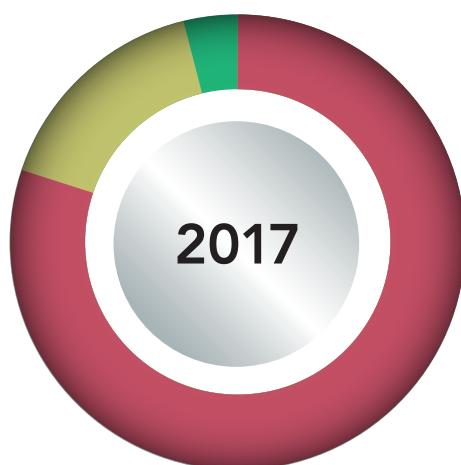


¹ Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Bagi **sektor pertanian**, pertumbuhan nilai ditambah PKS meningkat semula kepada 7.3% (2016: -1.9%), didorong terutamanya oleh pertumbuhan dua angka dalam subsektor tanaman & ternakan, termasuk getah dan kelapa sawit. Pengeluaran getah dan kelapa sawit meningkat apabila hasil pulih daripada kesan negatif El Niño pada tahun 2016. Subsektor ini kekal menjadi penyumbang terbesar (80.6%) kepada nilai ditambah PKS dalam sektor pertanian.



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

- 80.6% ■ Tanaman & ternakan
- 16.1% ■ Perikanan
- 3.3% ■ Perhutanan & pembalakan

Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

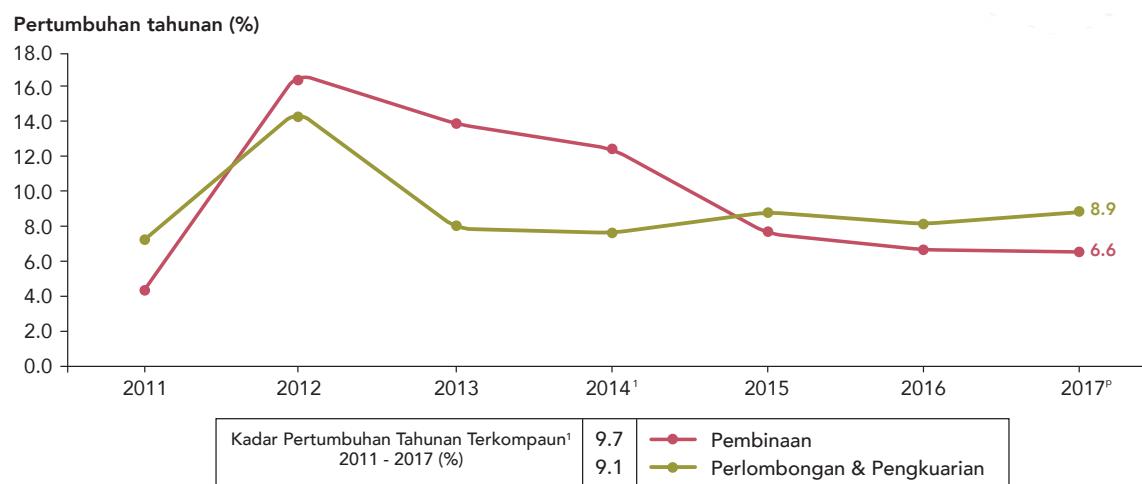
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Nilai Ditambah PKS dalam Sektor Pembinaan dan Perlombongan & Pengkuarian

Pertumbuhan nilai ditambah PKS dalam **sektor pembinaan** kekal mampan sebanyak 6.6% pada tahun 2017 (2016: 6.8%), berikutan aktiviti pertukangan khas dan kejuruteraan awam yang lebih perlahan. Prestasi keseluruhan sektor ini turut terjejas disebabkan oleh pertumbuhan yang lebih perlahan dalam pembinaan bangunan kediaman.

Sementara itu, nilai ditambah PKS dalam **sektor perlombongan & pengkuarian** mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi sebanyak 8.9% pada tahun 2017 berbanding dengan 8.2% pada tahun sebelumnya, disokong oleh aktiviti yang kukuh dalam pengkuarian batu & granit yang mencakupi 38.5% daripada jumlah nilai ditambah PKS dalam sektor perlombongan & pengkuarian.

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

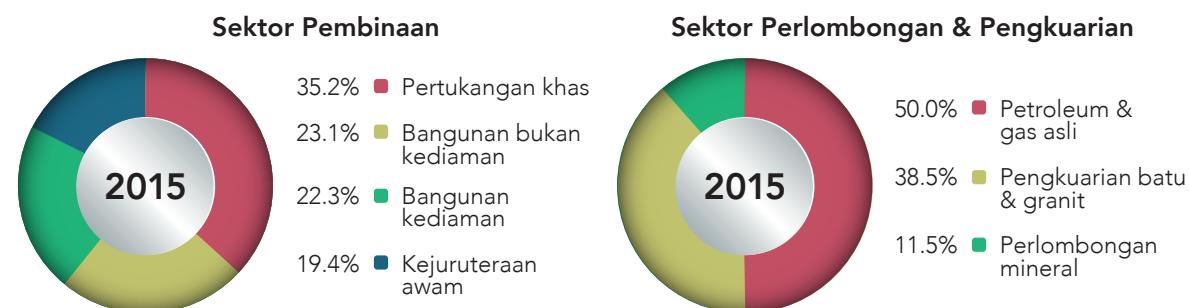


¹ Pertumbuhan berdasarkan Definisi Baharu PKS bagi 2014 berbanding Definisi Baharu PKS bagi 2013 (kesan definisi baharu PKS telah dimansuhkan)

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

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

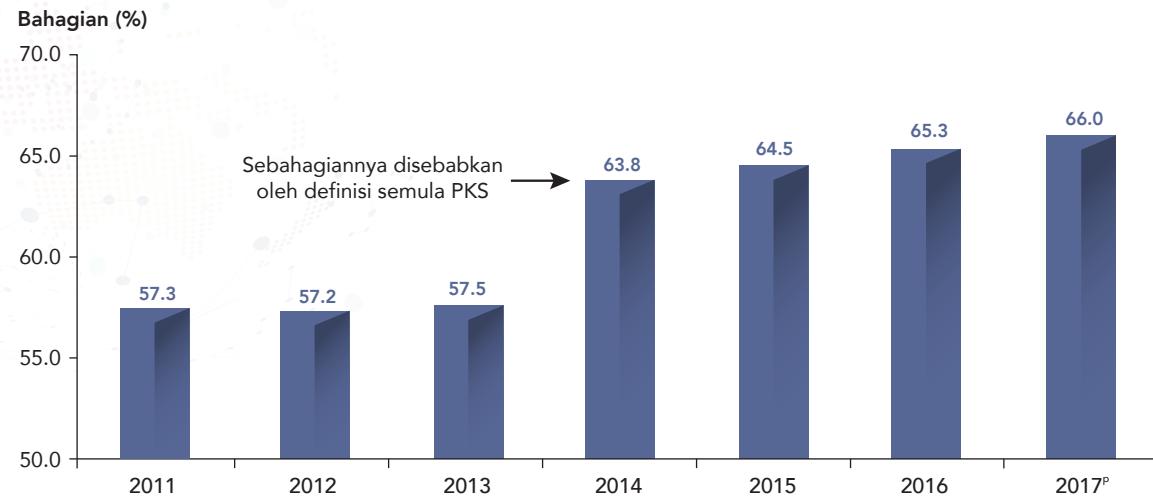


Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

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

Guna Tenaga PKS

Carta 2.10: Bahagian Peratusan Guna Tenaga PKS kepada Guna Tenaga Keseluruhan (%)



Nota: Pengiraan bagi guna tenaga dianggarkan daripada pelbagai kaji selidik pertubuhan

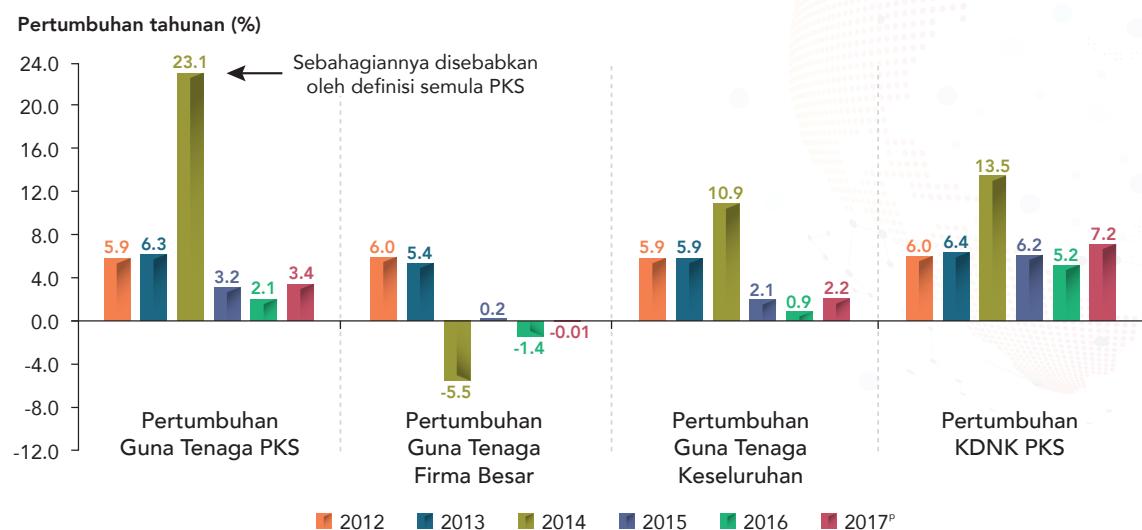
p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia



Pada tahun **2017**, PKS mencakupi sebanyak **66.0%** daripada jumlah guna tenaga di Malaysia (2016: 65.3%) memandangkan guna tenaga PKS terus meningkat dengan pertumbuhan sebanyak **3.4%** (2016: 2.1%) (rujuk Carta 2.10 dan 2.11), sejarar dengan trend pertumbuhan KDNK PKS. Pertumbuhan guna tenaga PKS adalah lebih tinggi manakala firma besar kekal mendatar pada -0.01% pada tahun 2017, sebahagiannya disebabkan oleh peralihan guna tenaga daripada firma besar kepada PKS. Dari segi guna tenaga PKS mengikut sektor ekonomi, kira-kira 62.0% daripada guna tenaga PKS dijana oleh sektor perkhidmatan, terutamanya subsektor perdagangan pengedaran, makanan & minuman dan profesional, saintifik & teknikal. Sementara itu, sektor pembuatan merupakan penyumbang kedua terbesar (16.5%) diikuti oleh pertanian (11.0%), pembinaan (10.5%) dan perlombongan & pengkuarian (0.3%).

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

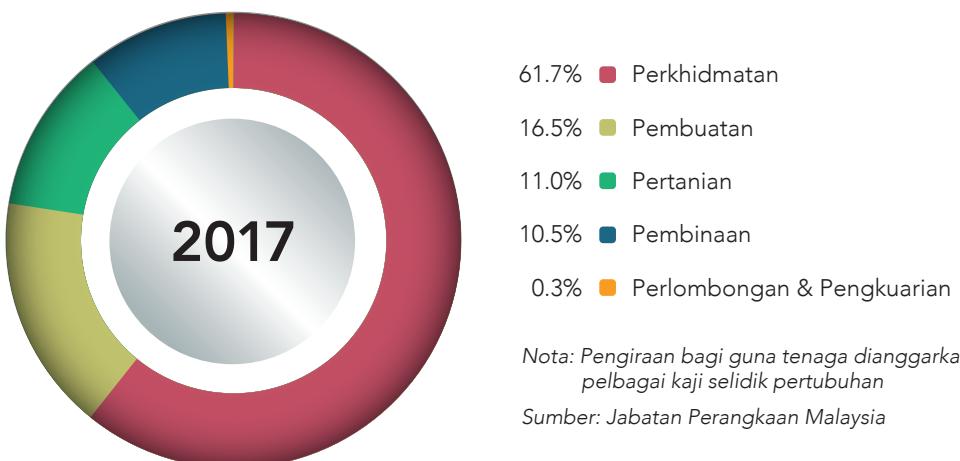


Nota: Pengiraan bagi guna tenaga dianggarkan daripada pelbagai kaji selidik pertubuhan

p: permulaan

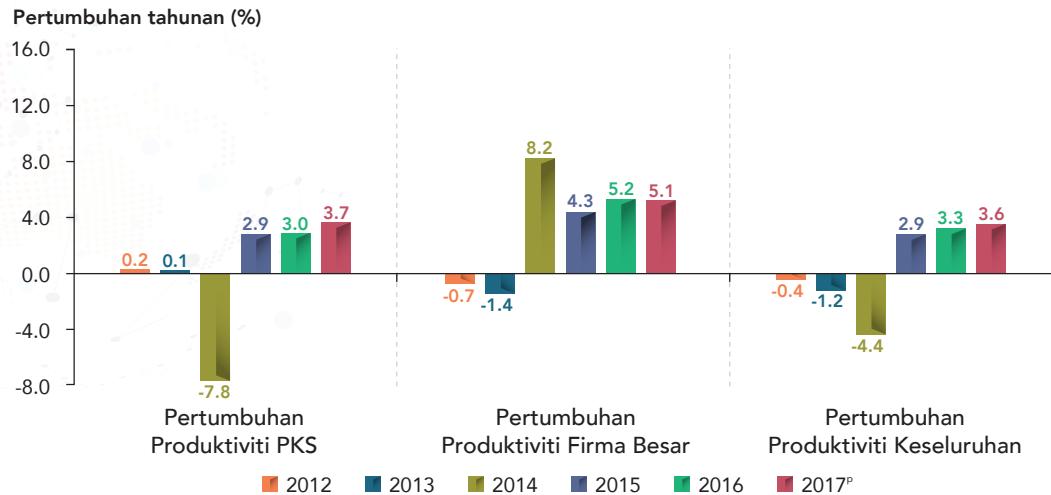
Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

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



Produktiviti PKS

Carta 2.13: Pertumbuhan Produktiviti mengikut Saiz Firma (%)



Nota: Pengiraan produktiviti oleh SME Corp. Malaysia

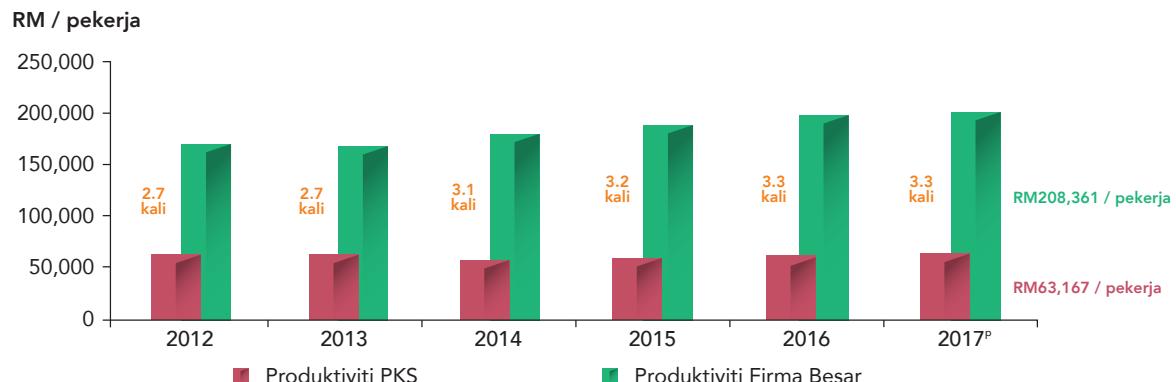
p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Produktiviti pekerja PKS yang diukur oleh nilai ditambah benar setiap pekerja terus meningkat sebanyak **3.7%** pada tahun **2017** (2016: 3.0%), dengan nilai sebanyak **RM63,167** berbanding RM60,887 pada tahun 2016 (rujuk Carta 2.14). Pertumbuhan produktiviti adalah disebabkan oleh pertumbuhan produktiviti sektor perlombongan & pengkuarian (11.9%) dan sektor perkhidmatan (6.0%) yang kukuh sepanjang tahun 2017.

Walau bagaimanapun, jurang produktiviti antara PKS dengan firma besar kekal sebanyak 3.3 kali sejak tahun 2016. Hal ini disebabkan terutamanya oleh peningkatan produktiviti firma besar yang disokong oleh pelaburan modal yang lebih tinggi dan penambahan penyertaan pekerja berkemahiran tinggi.

Carta 2.14: Produktiviti Firma mengikut Saiz



Nota: Pengiraan produktiviti oleh SME Corp. Malaysia

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Eksport PKS

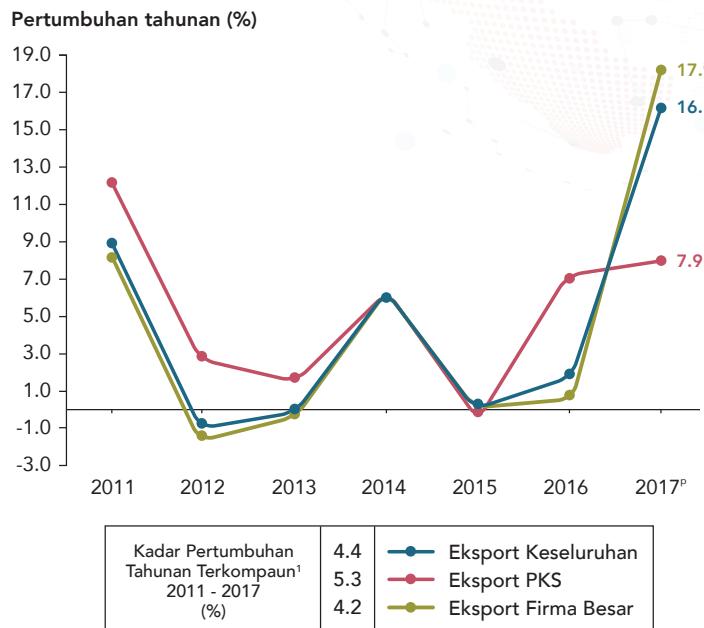
Salah satu perkara utama yang berlaku pada tahun 2017 adalah peningkatan semula prestasi jumlah eksport disebabkan permintaan global yang bertambah kukuh susulan kitaran teknologi global yang bertambah baik, pengembangan pelaburan dalam ekonomi maju dan pemuliharan harga komoditi. Limpahan positif daripada perdagangan luar negeri juga telah memperkuatkan eksport PKS dengan mencatatkan kadar pertumbuhan tertinggi sejak tahun 2011.



Pada tahun 2017, eksport PKS mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi sebanyak **7.9%** pada tahun **2017** berbanding dengan 7.0% pada tahun 2016 (rujuk Carta 2.15), didorong oleh pertumbuhan sektor pertanian (48.1%), pembuatan (7.8%) dan perkhidmatan (6.7%). Pertumbuhan dua angka bagi prestasi eksport PKS dalam sektor pertanian disebabkan terutamanya oleh eksport yang lebih tinggi bagi pisang, nanas, ayam itik dan pengeluaran berkaitan komoditi seperti minyak sawit dan getah. Sementara itu, eksport PKS bagi sektor pembuatan yang menyumbang sebanyak 47.2% kepada jumlah eksport PKS pada tahun 2017 disokong oleh peningkatan pertumbuhan mineral bahan api, bahan mentah yang tidak boleh dimakan, produk minyak & lemak daripada haiwan dan sayuran serta pelincir & bahan berkaitan. **Destinasi utama bagi eksport** PKS dalam sektor pembuatan adalah Singapura yang merangkumi sebanyak 18.3%, diikuti oleh RR China (9.2%) dan Amerika Syarikat (AS) (7.6%). Bagi sektor perkhidmatan, pertumbuhan eksport PKS menjadi sederhana memandangkan eksport bagi pelancongan, pengangkutan dan perkhidmatan perniagaan lain yang mencakupi sebahagian besar daripada jumlah eksport perkhidmatan PKS (96.2%) berkembang pada kadar yang lebih perlahan pada tahun 2017.

Dari segi bahagian peratusan, sumbangan eksport PKS kepada jumlah eksport pada tahun 2017 adalah lebih rendah pada **17.3%** (2016: 18.6%) (rujuk Carta 2.16). Hal ini disebabkan terutamanya oleh eksport firma besar yang kukuh dengan mencatatkan pertumbuhan dua angka sebanyak 17.9%, didorong oleh eksport pembuatan yang lebih tinggi, iaitu produk elektrik & elektronik dan produk berkaitan petroleum, termasuk gas asli cecair dan minyak mentah. Oleh itu, firma besar mendapat manfaat yang ketara daripada peningkatan pertumbuhan ekonomi dan aktiviti perdagangan global.

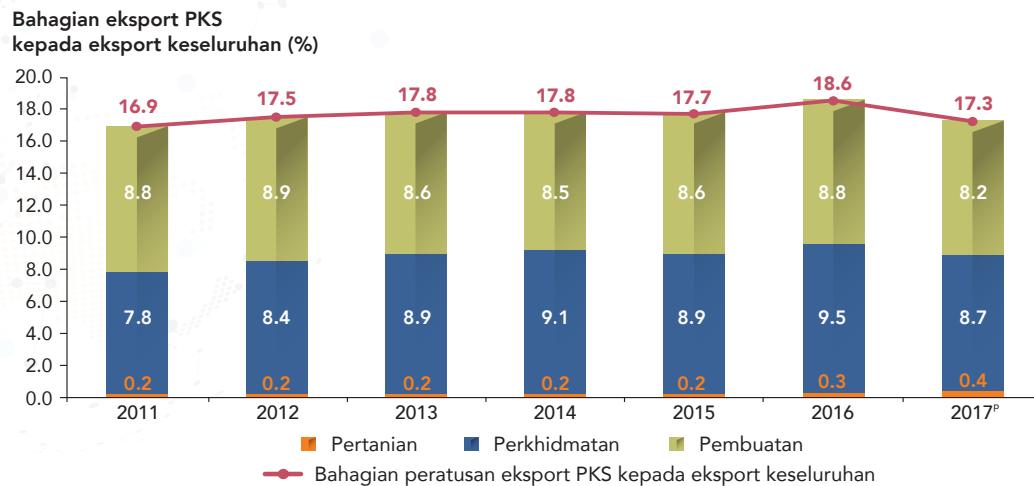
Carta 2.15: Pertumbuhan Eksport mengikut Saiz (%)



p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Carta 2.16: Bahagian Peratusan Eksport PKS mengikut Sektor Ekonomi (%)



Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

PROSPEK BAGI PKS PADA TAHUN 2018

Pada tahun 2018, berlatarkan jangkaan pengembangan yang berterusan dalam pertumbuhan global dan momentum pertumbuhan ekonomi Malaysia yang mampan, tahap keyakinan kelihatan semakin meningkat dalam kalangan PKS di Malaysia. Prospek prestasi positif dicerminkan dalam kaji selidik terkini mengenai Indeks Keyakinan Perniagaan RAM (S3 - S4 2018). Dalam Kaji Selidik ini (rujuk Carta 2.17), PKS kekal yakin mengenai prospek perniagaan mereka untuk enam bulan akan datang dengan penunjuk, iaitu jualan tahunan dan keberuntungan PKS terus menunjukkan trend yang stabil, meningkat selama tiga kali berturut-turut. PKS juga lebih optimistik terhadap prospek prestasi selepas Pilihan Raya Umum Ke-14 (PRU-14) berikutan jangkaan perbelanjaan pengguna yang lebih tinggi menjelang akhir tahun 2018, susulan pemansuhan Cukai Barang dan Perkhidmatan (Goods and Services Tax, GST) yang berkuat kuasa pada 1 Jun 2018 selama tiga bulan sehingga Cukai Jualan dan Perkhidmatan (Sales and Services Tax, SST) diperkenalkan semula pada bulan September 2018.

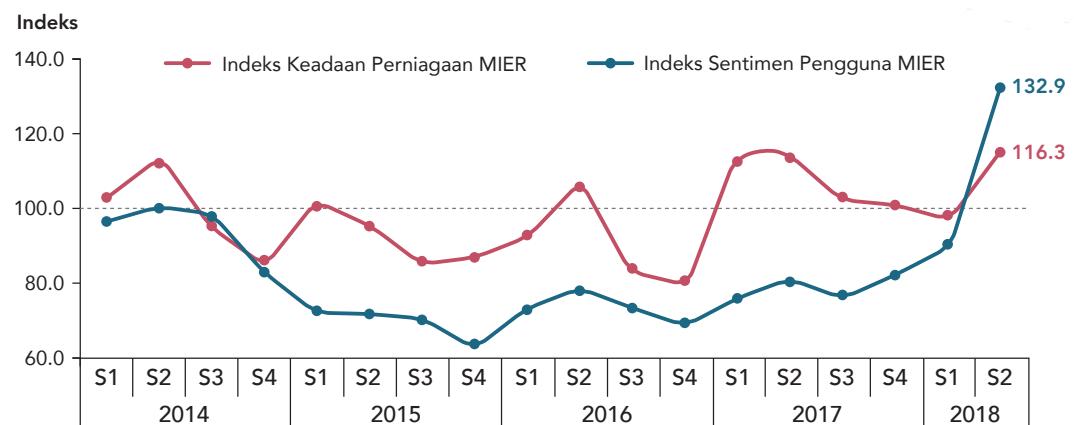
Carta 2.17: Indeks Keyakinan Perniagaan RAM



Sumber: RAM Holdings Berhad dan RAM Credit Information Sdn. Bhd.

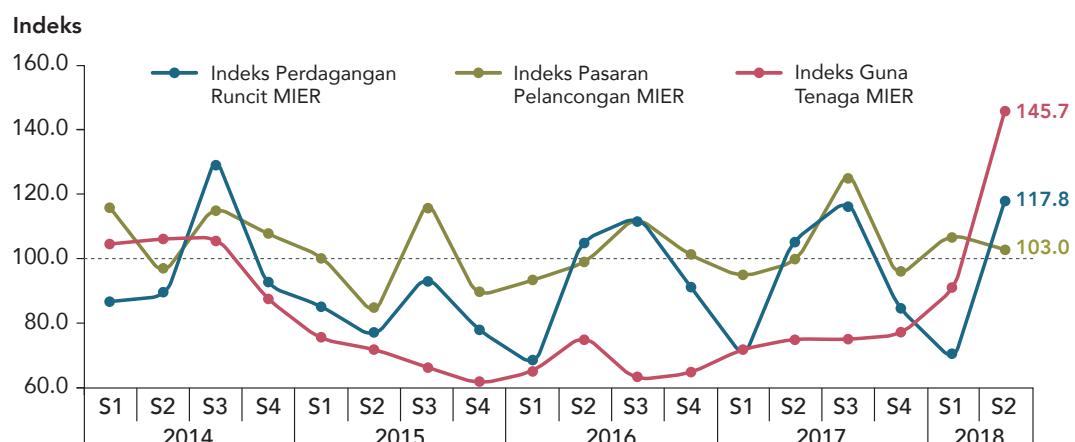
Jangkaan bahawa perbelanjaan sektor swasta akan lebih tinggi juga disokong oleh peningkatan kukuh pada Indeks Sentimen Pengguna dan Indeks Keadaan Perniagaan bagi Suku Kedua Tahun 2018 (S2 2018) oleh Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia (*Malaysian Institute of Economic Research, MIER*) (rujuk Carta 2.18). Indeks Sentimen Pengguna MIER meningkat ke paras tertinggi dalam tempoh 21 tahun kepada 132.9 mata sepanjang tempoh tersebut, didorong oleh paras pendapatan boleh guna yang lebih tinggi susulan pemansuhan GST, jangkaan peningkatan kebajikan ekonomi pengguna dan prospek guna tenaga yang menggalakkan. Begitu juga, perniagaan turut yakin terhadap ekonomi dengan Indeks Keadaan Perniagaan meningkat kepada 116.3 mata, iaitu paras tertinggi sejak suku pertama tahun 2012, menunjukkan keyakinan dan harapan terhadap Kerajaan baharu akan merangsang aktiviti perniagaan dan menambah baik keadaan permintaan. Indeks MIER yang lain, terutamanya Indeks Guna Tenaga dan Indeks Perdagangan Runcit juga melebihi paras ambang keyakinan 100 mata seperti yang ditunjukkan pada Carta 2.19.

Carta 2.18: Indeks MIER: Indeks Keadaan Perniagaan dan Indeks Sentimen Pengguna



Sumber: Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia

Carta 2.19: Indeks MIER: Indeks Perdagangan Runcit, Indeks Pasaran Pelancongan dan Indeks Guna Tenaga

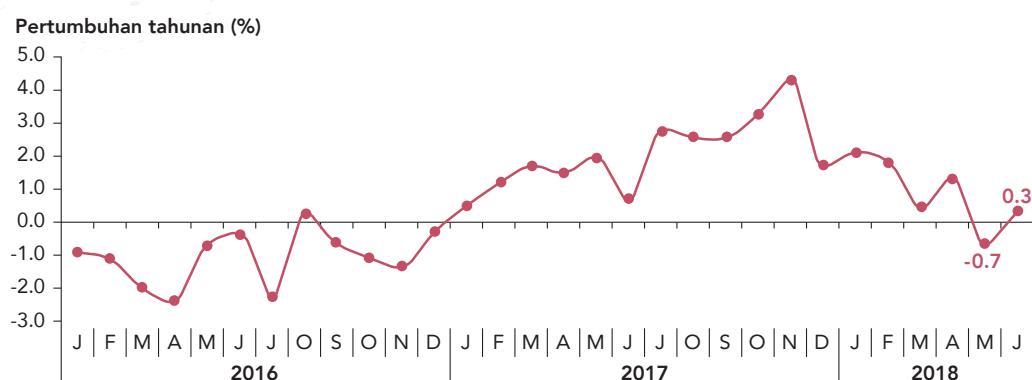


Sumber: Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia

Sejajar dengan kaji selidik yang dijalankan oleh RAM dan MIER, Kaji Selidik Persekutaran Perniagaan oleh FMM - MIER bagi Separuh Pertama Tahun 2018 (ST1 2018) menunjukkan bahawa prospek keadaan perniagaan bagi sektor pembuatan di Malaysia adalah positif pada separuh kedua tahun 2018 memandangkan jumlah pengeluaran jualan, pengambilan pekerja, penggunaan kapasiti dan kos dijangka bertambah baik.

Di samping itu, Indeks Pelopor oleh Jabatan Perangkaan Malaysia mencatatkan pertumbuhan yang mendatar sebanyak 0.3% pada bulan Jun 2018 berbanding pertumbuhan negatif sebanyak 0.7% pada bulan sebelumnya. Bacaan terkini menunjukkan bahawa ekonomi Malaysia secara keseluruhannya akan terus berkembang walaupun pada kadar yang lebih perlahan pada tempoh empat hingga enam bulan akan datang.

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



Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

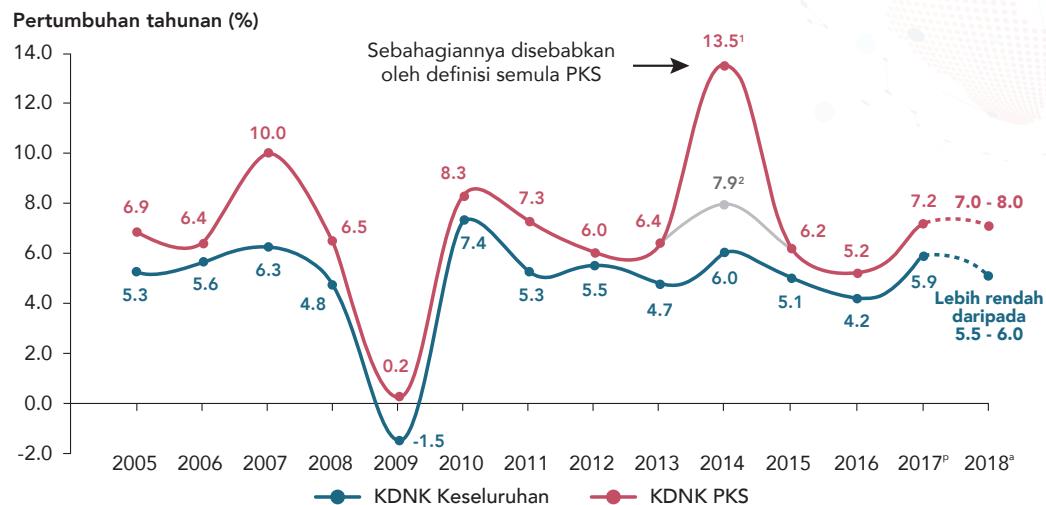
Bagi prospek jangka masa sederhana, majoriti daripada Ketua Pegawai Eksekutif bagi firma bersaiz kecil dan sederhana menyatakan dalam Indeks Keyakinan Ketua Pegawai Eksekutif (CEO Confidence Index) oleh Vistage - MIER bagi Suku Ketiga Tahun 2018 (S3 2018) bahawa mereka yakin dengan keadaan ekonomi Malaysia dan menjangkakan ekonomi akan bertambah baik dalam tempoh 12 bulan akan datang. Indeks tersebut meningkat kepada 107.1 mata, iaitu paras tertinggi sejak suku kedua tahun 2011.

Begitu juga, Indeks Pengurus Pembelian bagi Sektor Pembuatan oleh Nikkei Malaysia (*Nikkei Malaysia Manufacturing Purchasing Managers' Index*) pada bulan Ogos 2018 menunjukkan bahawa tahap sentimen perniagaan terhadap output dalam tempoh 12 bulan akan datang kukuh ke paras tertinggi dalam tempoh empat bulan dengan keyakinan bergantung kepada ramalan positif jualan dan jangkaan keadaan permintaan yang bertambah baik.

Meskipun prospek adalah optimistik terutamanya pasca PRU-14, prestasi pertumbuhan PKS akan terus dipengaruhi oleh cabaran dalam ekonomi global dan Malaysia. Di **peringkat global**, jangkaan bahawa langkah mengembalikan kadar faedah Amerika Syarikat ke tahap yang lebih wajar akan dilaksanakan lebih pantas pada tahun 2018, dasar perdagangan pandang ke dalam, pertumbuhan yang lebih sederhana daripada jangkaan di RR China dan risiko geopolitik dijangka masih wujud. Cabaran ini boleh menjelaskan permintaan global dan melemahkan sentimen pengguna, pelabur dan perniagaan yang memberi kesan terhadap PKS di Malaysia.

Sementara itu, di **peringkat dalam negeri**, kebimbangan terhadap kesan kemungkinan berikutnya pemansuhan GST dengan pelaksanaan SST, penilaian semula projek infrastruktur mega dan gaji minimum yang lebih tinggi boleh menjelaskan kos dan prestasi perniagaan PKS. Kemunculan perniagaan dalam talian termasuk pasaran e-dagang juga menimbulkan beberapa kebimbangan dan cabaran kepada kedai *brick-and-mortar* yang terutamanya terdiri daripada PKS. Penilaian mengenai penerapan teknologi maklumat dan komunikasi (*information and communication technology, ICT*) dalam kalangan PKS dan cabaran yang dihadapi oleh PKS dalam transformasi digital akan diterangkan dalam Artikel Khas mengenai 'Kaji Selidik Pendigitalan terhadap PKS pada Tahun 2018'.

Carta 2.21: Unjuran Pertumbuhan KDNK PKS dan KDNK Keseluruhan (%)



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

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

p: permulaan a: anggaran

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia

Bagi **prospek prestasi PKS** pada tahun 2018, pertumbuhan KDNK PKS dijangka berkembang pada paras **paling rendah** dalam **julat anggaran rasmi 7.0 - 8.0%** (rujuk Carta 2.21). Anggaran ini berdasarkan pada prestasi pertumbuhan KDNK keseluruhan sebenar pada separuh pertama tahun 2018, iaitu sebanyak 4.9% dan semakan ke bawah oleh BNM terhadap unjuran pertumbuhan tahunan KDNK keseluruhan kepada 5.0% semasa sidang media bagi KDNK suku kedua tahun 2018, iaitu lebih rendah daripada unjuran pertumbuhan KDNK keseluruhan rasmi 5.5 - 6.0% pada tahun 2018 yang telah diumumkan sebelum ini.



ARTIKEL KHAS

Kaji Selidik PKS pada Tahun 2017

Selaku Sekretariat kepada Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK), SME Corp. Malaysia telah menjalankan kaji selidik terhadap PKS sebanyak dua kali setahun sejak tahun 2009 sebagai sebahagian daripada kerja pemantauan untuk menilai pembangunan dan prestasi PKS di Malaysia. Kaji selidik ini juga bertujuan untuk mengenalpasti cabaran dan isu baharu yang dihadapi oleh PKS. Maklum balas menerusi kaji selidik ini akan membolehkan Kerajaan untuk menggubal dasar pembangunan PKS yang komprehensif dan program yang lebih efektif bagi PKS. Kaji selidik ini dijalankan melalui pelbagai saluran, seperti pejabat negeri SME Corp. Malaysia, pelbagai agensi Kerajaan, persatuan berkaitan PKS dan melalui sektor perbankan dengan kerjasama Bank Negara Malaysia. Kaji selidik ini meliputi PKS merentas semua sektor ekonomi, kawasan geografi (termasuk Sabah dan Sarawak) dan saiz pertubuhan.

Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2017

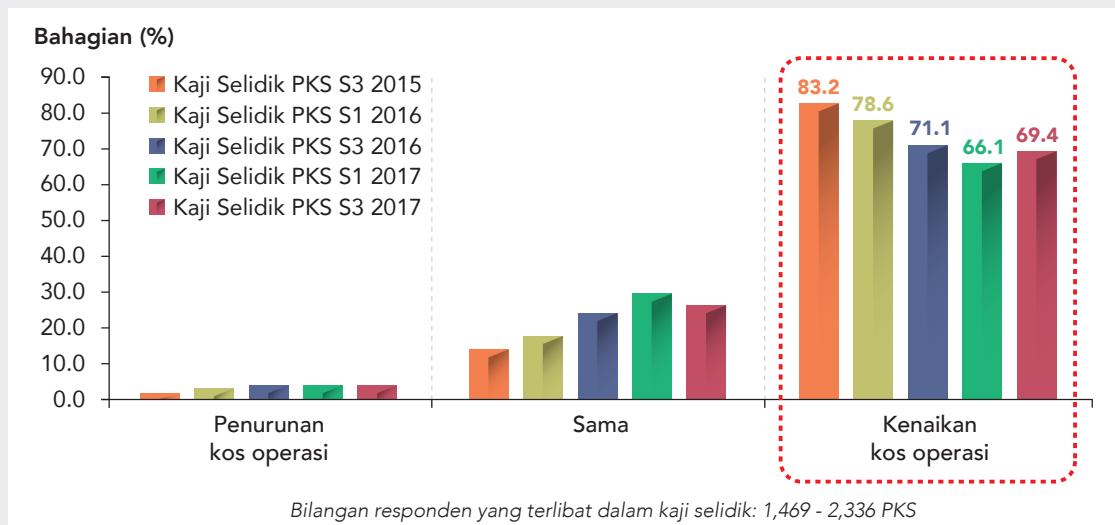
Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2017 (S3 2017) yang merangkumi 1,469 responden bertujuan untuk mengukur prestasi terkini dan prospek perniagaan PKS serta mengenal pasti cabaran yang dihadapi oleh PKS. Ini termasuk isu berkaitan kos menjalankan perniagaan, pembiayaan, modal insan, eksport, penerapan teknologi maklumat dan komunikasi (*Information and Communication Technology, ICT*) serta e-dagang, Revolusi Perindustrian 4.0 (IR 4.0) dan lain-lain isu penting atau relevan yang mungkin memberi kesan kepada PKS secara langsung atau tidak langsung.



Kos Menjalankan Perniagaan

Keputusan Kaji Selidik menunjukkan bahawa peningkatan kos menjalankan perniagaan telah menjadi isu utama yang dihadapi oleh PKS kerana responden terus mengalami peningkatan dalam kos operasi mereka. Hasil Kaji Selidik juga mendapat bahawa lebih daripada dua pertiga (69.4%) daripada jumlah responden mengalami purata kenaikan tahunan sebanyak 20.0% dalam kos operasi mereka, iaitu pada kadar yang lebih cepat berbanding dengan suku tahun sebelumnya (rujuk Carta 1).

Carta 1: Kos Operasi PKS (%)



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

Responden yang paling terjejas dengan peningkatan kos operasi merupakan PKS dari sektor pembuatan dan pembinaan serta firma bersaiz kecil. Kos operasi yang lebih tinggi adalah disebabkan terutamanya oleh kos bahan mentah dan input lain yang lebih tinggi, bil elektrik yang lebih tinggi serta bahan bakar dan gas untuk pengangkutan yang lebih tinggi. Bagi menangani masalah kenaikan kos menjalankan perniagaan, responden menyatakan bahawa mereka akan mengambil beberapa langkah seperti mengurangkan kos operasi, menggiatkan aktiviti promosi serta memperkenalkan produk dan perkhidmatan baharu dalam masa terdekat sebagai sebahagian daripada strategi perniagaan mereka.

Isu Aliran Tunai dan Pembayaran

Isu aliran tunai atau kecairan (*liquidity*) merupakan antara kebimbangan utama bagi PKS, memandangkan PKS bergantung kepada aliran wang tunai untuk kelangsungan operasi perniagaan. Isu aliran tunai ini adalah antara penghalang terbesar kepada pertumbuhan perniagaan. Dengan persekitaran perniagaan yang mencabar yang dihadapi oleh PKS, kira-kira 35.9% daripada responden mengalami masalah aliran tunai, terutamanya perusahaan mikro dan PKS dalam sektor perkhidmatan dan pembinaan (rujuk Carta 2). Berdasarkan hasil Kaji Selidik, masalah aliran tunai boleh dikaitkan dengan beberapa faktor, antaranya kos menjalankan perniagaan yang tinggi, pembayaran lewat oleh pelanggan dan klien serta pelaksanaan Cukai Barang dan Perkhidmatan (*Goods and Services Tax, GST*). Masalah pembayaran lewat

oleh pelanggan turut mempengaruhi aliran tunai PKS. Berdasarkan Kaji Selidik PKS Suku Pertama Tahun 2017, kira-kira 42.3% daripada PKS melaporkan bahawa pembayaran lewat merupakan faktor penyumbang kepada masalah aliran tunai perniagaan mereka. Manakala, berdasarkan Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2017, peratusan pembayaran lewat oleh pelanggan telah meningkat kepada kira-kira 45.8%. Oleh kerana PKS banyak bergantung kepada aliran tunai untuk beroperasi, pembayaran lewat boleh menjasaskan keupayaan perniagaan mereka untuk berkembang dan beroperasi secara efektif.

Carta 2: Faktor-faktor yang Mempengaruhi Masalah Aliran Tunai (%)



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

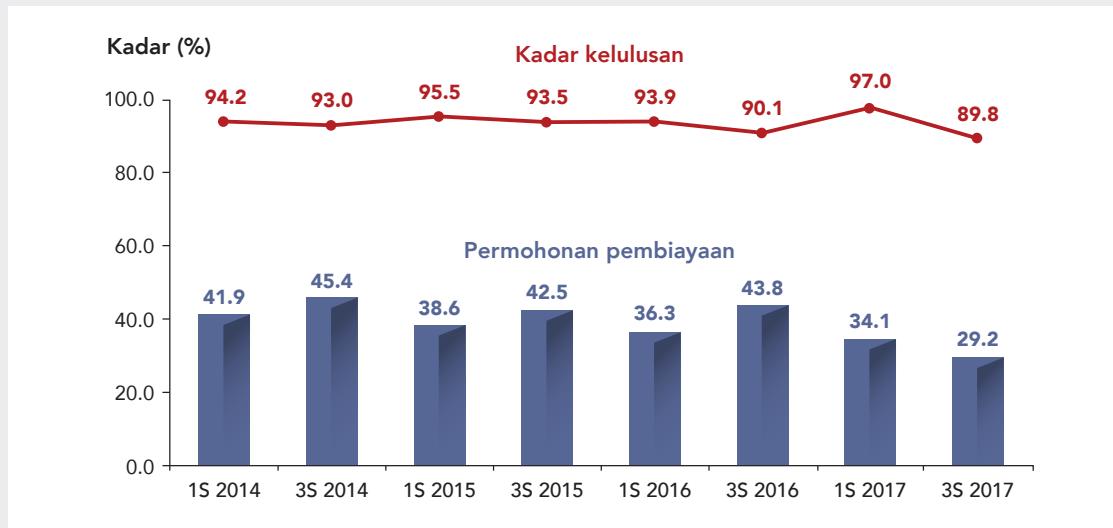
Semasa suku ketiga tahun 2017, kira-kira 13.4% daripada responden menghadapi masalah pembayaran daripada prinsipal atau penghutang, yang sebahagian besarnya adalah PKS juga. Di samping itu, berhubung dengan terma pembayaran, kira-kira 52.8% responden menyatakan bahawa pembekal hanya membenarkan mereka membayar secara tunai sewaktu penghantaran manakala sebahagian lagi (26.5%) daripada responden menyatakan bahawa pembekal mereka memberikan tempoh kredit yang terlalu singkat.

Pembiayaan Perniagaan

PKS terus mendapat akses kepada pembiayaan dengan kadar kelulusan sebanyak kira-kira 89.8%, lebih rendah daripada kadar kelulusan 97.0% yang dicatatkan pada suku sebelumnya. Daripada mereka yang mendapat kelulusan pembiayaan, kira-kira 18.5% daripada mereka terdiri daripada peminjam kali pertama. Walau bagaimanapun, kos perniagaan semasa yang tinggi dan peningkatan dalam masalah aliran tunai telah menyebabkan permintaan terhadap pinjaman dari institusi kewangan telah menurun secara beransur-ansur (rujuk Carta 3). Kemerosotan permohonan pinjaman juga disebabkan oleh kemudahan pembiayaan terkumpul yang dimiliki

oleh responden yang masih belum dijelaskan. Dalam suku tahun yang dikaji, kira-kira 48.3% daripada jumlah responden mempunyai kemudahan pembiayaan terkumpul untuk perniagaan mereka. Daripada jumlah itu, kira-kira 52.7% daripada mereka tidak memohon pembiayaan baharu atau tambahan daripada institusi kewangan. Hasil Kaji Selidik ini menunjukkan bahawa PKS enggan memperluaskan pendedahan hutang perniagaan mereka. Bagi permohonan pinjaman yang telah ditolak oleh bank, alasan utama yang diberikan ialah operasi perniagaan masih baharu (27.3%), tiada rekod prestasi kewangan atau rekod prestasi kewangan yang kurang baik (24.2%) dan sukar untuk menilai permohonan pembiayaan (24.2%).

Carta 3: Permohonan Pembiayaan dan Kadar Kelulusan (%)



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

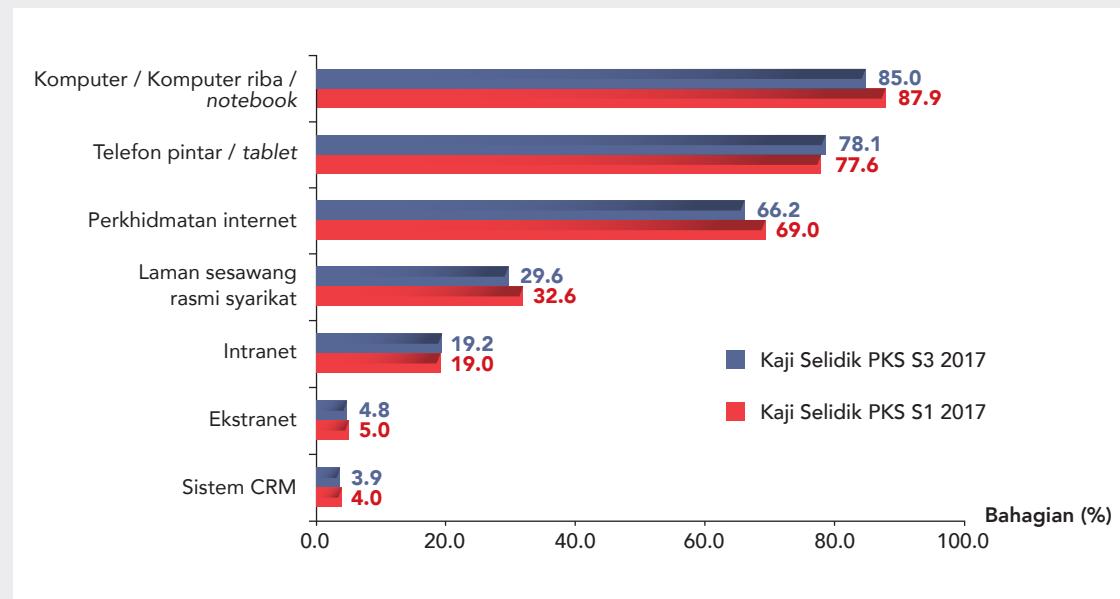
Modal Insan

Mengenai pengambilan tenaga kerja, majoriti responden (82.8%), terutamanya perusahaan mikro dan PKS dalam sektor perkhidmatan cenderung mengambil pekerja tempatan. Hanya kira-kira 17.2% daripada jumlah responden mengambil pekerja asing, terutamanya PKS dalam sektor pembuatan, pembinaan dan pertanian serta firma bersaiz kecil dan sederhana, dengan kadar yang sedikit lebih rendah daripada 17.4% yang dicatatkan sebelumnya. Walaupun pengambilan pekerja asing secara relatifnya lebih rendah, kira-kira 35.7% daripada responden yang mengambil pekerja asing tidak berhasrat untuk mengurangkan kebergantungan terhadap mereka. Jika dilihat secara terperinci, hasil Kaji Selidik turut menunjukkan bahawa PKS telah memberhentikan pekerja yang kebanyakannya adalah pekerja tempatan, terutamanya pekerja tempatan berkemahiran rendah dan separa-mahir. 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 54.8% daripada mereka berhasrat untuk mengambil pekerja sementara atau kontrak.

Penerapan ICT

Teknologi maklumat dan komunikasi (ICT) boleh ditakrifkan sebagai teknologi yang menyediakan akses kepada maklumat melalui telekomunikasi, termasuk internet, rangkaian tanpa wayar, telefon bimbit dan medium komunikasi lain. Walaupun tiada satu definisi tunggal atau universal bagi ICT, istilah ini secara umumnya diterima untuk semua peranti, komponen rangkaian, aplikasi dan sistem yang membolehkan manusia dan organisasi untuk berinteraksi di dalam dunia digital. Dalam tahun kebelakangan ini, penerapan ICT dalam kalangan PKS telah meningkat dengan pesat. Berdasarkan Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2017, majoriti responden (85.0%) menggunakan komputer dalam operasi perniagaan harian mereka, diikuti penggunaan telefon pintar atau tablet (78.1%) dan internet (66.2%) (rujuk Carta 4). Selari dengan penggunaan ICT yang pesat, hasil Kaji Selidik juga menunjukkan peningkatan dalam penyertaan PKS bagi perniagaan dalam talian. Pada suku tahun yang ditinjau, kira-kira 28.0% daripada PKS menceburi perniagaan dalam talian, lebih tinggi daripada 27.2% yang direkod pada suku sebelumnya, dengan 30.0% daripada jumlah hasil jualan perniagaan mereka adalah daripada hasil jualan dalam talian. Daripada responden yang terlibat dengan perniagaan dalam talian, 26.5% daripada mereka menggunakan pasaran e-dagang seperti LAZADA.com dan Alibaba.com untuk perniagaan dalam talian mereka (S1 2017: 24.5%). Penggunaan pasaran e-dagang yang lebih tinggi menunjukkan bahawa PKS kini lebih bersikap terbuka terhadap e-dagang dan telah menerima idea ekonomi digital. Menariknya, kira-kira 17.8% daripada mereka yang terlibat dengan perniagaan dalam talian mengeksport produk dan perkhidmatan mereka secara dalam talian, dengan peratusan hasil jualan eksport dalam talian kepada jumlah hasil jualan dalam talian adalah sebanyak 20.0%. Begitu juga, hasil Kaji Selidik menunjukkan bahawa daripada mereka yang mengeksport produk dan perkhidmatan secara dalam talian, 15.0% daripada hasil jualan perniagaan mereka adalah daripada hasil jualan eksport dalam talian.

Carta 4: Penerapan ICT dalam kalangan PKS (%)



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

Pasaran Eksport

Dengan memberi tumpuan kepada aktiviti eksport bagi PKS, hasil Kaji Selidik menunjukkan bahawa kira-kira 14.7% responden (S1 2017: 13.8%) mengeksport produk dan perkhidmatan mereka ke pasaran asing, terutamanya ke negara ASEAN, China dan Amerika Syarikat. Secara purata, 20.0% daripada jumlah produk atau perkhidmatan dijual di luar negeri. Menariknya, dalam kalangan responden yang mengeksport ke pasaran antarabangsa, kira-kira 22.2% daripada mereka adalah pengeksport kali pertama, lebih tinggi daripada 17.2% yang dicatatkan pada suku sebelumnya. Melangkah ke hadapan, hampir satu pertiga daripada responden yang tidak mengeksport merancang untuk menembusi pasaran antarabangsa, berbanding hanya 19.4% yang direkodkan pada suku pertama tahun 2017. Hasil Kaji Selidik ini menunjukkan bahawa PKS sangat berminat untuk memperluaskan akses pasaran mereka dengan menjalankan pelbagai inisiatif untuk melonjakkan lagi eksport mereka seperti membina rangkaian atau kenalan di pasaran eksport yang disasarkan, memasuki pasaran atau negara eksport baharu dan menyertai aktiviti promosi perdagangan antarabangsa. Walau bagaimanapun, terdapat beberapa kekangan yang dihadapi oleh PKS dalam mengeksport, seperti kekurangan maklumat mengenai pasaran sasaran, jangkaan menanggung kos operasi yang lebih tinggi serta kekurangan maklumat mengenai permintaan global bagi produk atau perkhidmatan (rujuk Carta 5).

Carta 5: Kekangan untuk Mengeksport (%)



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

Revolusi Perindustrian 4.0 (IR 4.0)

Dalam era Revolusi Perindustrian Keempat atau Revolusi Perindustrian 4.0 (IR 4.0), PKS perlu mempercepat inisiatif automasi dan pendigitalan untuk terus kekal relevan dan berdaya saing. Dalam Kaji Selidik PKS Suku Ketiga Tahun 2017 yang menyiasat status kesedaran dan kesediaan PKS ke arah IR 4.0, hasil Kaji Selidik menunjukkan bahawa kira-kira 31.8% daripada responden, terutamanya PKS dalam sektor pembuatan serta firma bersaiz kecil dan sederhana menyedari tentang IR 4.0. Daripada jumlah ini, kira-kira 69.0% daripada mereka bersedia untuk menghadapi IR 4.0, terutamanya perusahaan mikro dan PKS dalam sektor pembuatan. Di samping itu, dalam kalangan mereka yang menyedari akan IR 4.0, 66.4% daripada mereka menjangkakan bahawa tahap produktiviti dan kecekapan akan meningkat dengan penerapan IR 4.0. Sementara itu, 62.1% daripada mereka yang menyedari akan IR 4.0 juga menyatakan bahawa kekurangan pengetahuan dan kemahiran dalam kalangan pekerja adalah cabaran terbesar bagi memastikan kejayaan pelaksanaan IR 4.0 (rujuk Carta 6).

Berdasarkan hasil Kaji Selidik, masih terdapat banyak inisiatif yang perlu diambil oleh Kerajaan supaya PKS dapat menyambut baik IR 4.0 dan terus berdaya saing di dalam persekitaran perniagaan yang mencabar. Selain itu, PKS juga perlu terus meneroka teknologi sedia ada dan baharu untuk menyelaras perniagaan mereka ke arah IR 4.0.

Carta 6: Isu mengenai IR 4.0 (%)



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

ARTIKEL KHAS

Kaji Selidik Pendigitalan terhadap PKS pada Tahun 2018

Teknologi digital terus mempengaruhi perusahaan dan individu seumpamanya dan penggunaannya dalam kalangan perniagaan semakin meluas. Banyak kajian telah menyedari dan menegaskan peranan penting yang dimainkan oleh teknologi digital dalam menambah baik landskap perniagaan dengan mewujudkan peluang yang tiada tandingan bagi meningkatkan pertumbuhan, meluaskan peluang pekerjaan dan mempercepatkan inovasi.

Melihat peralihan kepada persekitaran digital yang sedang berlaku, pelbagai trend teknologi terutamanya Jalur Lebar Mudah Alih, Pengkomputeran Awan, Analisis Kumpulan Data yang Besar dan Objek Rangkaian Internet (*Internet of Things*, IoT) dapat meningkatkan pertumbuhan perniagaan dan membuka peluang perniagaan baharu dalam pelbagai industri yang berbeza.

Adaptasi digital boleh dikategorikan kepada pengkomputeran dan pendigitalan dengan pengkomputeran bermaksud penerapan dan penggunaan peranti digital tetapi lebih kepada penggunaan bagi individu dan penggunaan perniagaan yang terhad. Pendigitalan pula ditakrifkan sebagai transformasi proses perniagaan termasuk pengurusan pelanggan, urus niaga, perkhidmatan dan maklum balas dalam persekitaran digital yang lengkap. Memandangkan peningkatan pendigitalan semakin pantas di seluruh dunia, PKS di Malaysia dilihat amat penting untuk mempercepat penerapan teknologi digital untuk memacu pertumbuhan ekonomi, kerana mereka mewakili 98.5% daripada jumlah pertubuhan. Walau bagaimanapun, analisis menunjukkan bahawa PKS sering berjuang menghadapi masalah perkembangan digital. Halangan kepada infrastruktur, bebanan terhadap pengawalseliaan dan pentadbiran, kekurangan akses kepada pembiayaan dan kemahiran digital dalam tenaga kerja adalah beberapa isu yang dihadapi oleh PKS. Sehubungan itu, SME Corp. Malaysia bersama dengan Huawei Technologies (M) Sdn. Bhd., dan disokong oleh IDC Malaysia dan Universiti Consortia (UC) telah bekerjasama dalam menjalankan Kajian Digital PKS Malaysia.

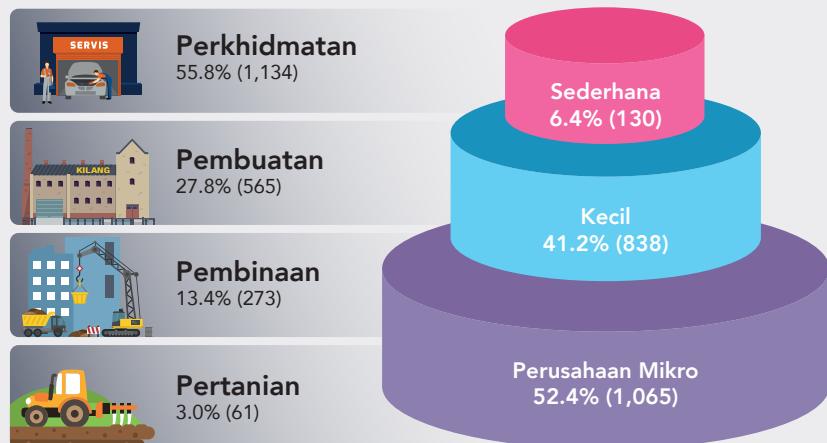
Sebagai sebahagian daripada Kajian yang bermatlamat untuk mempercepat pembangunan PKS Malaysia ke arah penerapan budaya digital yang berkesan, Kaji Selidik Pendigitalan terhadap PKS telah dijalankan pada bulan Mei hingga Jun 2018. Kaji Selidik ini adalah sebahagian daripada rancangan kerja untuk menilai landskap penggunaan teknologi oleh PKS Malaysia dan mengenal pasti peluang untuk meningkatkan produktiviti PKS dan pertumbuhan perniagaan. Antara aspek yang ditinjau dalam Kaji Selidik ini adalah status ekosistem dan jurang, infrastruktur, pembangunan set kemahiran dan e-perniagaan. Kaji Selidik ini dijalankan melalui temuduga; panggilan telefon dan secara bersemuka serta platform dalam talian dan pengedaran fizikal. Selain itu, maklumbalas Kaji Selidik ini turut dikumpul daripada pihak berkepentingan yang berkaitan, seperti Kementerian dan Agensi Kerajaan, persatuan berkaitan PKS serta PKS sendiri melalui sesi interaksi dan perbincangan kumpulan fokus. Kaji Selidik ini meliputi PKS merentas semua sektor ekonomi, industri dan saiz pertubuhan di seluruh negara.

Kajian ini turut merangkumi analisis beberapa negara sebagai penanda aras seperti Sepanyol, Republik Czech dan Singapura. Inisiatif khusus yang diambil telah membantu negara-negara ini mengatasi cabaran pendigitalan yang dihadapi oleh PKS di negara masing-masing dan boleh menjadi rujukan yang baik untuk ekosistem PKS di Malaysia.

Profil bagi Sampel Kaji Selidik

Kaji Selidik ini komprehensif merangkumi semua sektor ekonomi, industri, saiz perniagaan dan wilayah, dengan jumlah responden sebanyak 2,033 PKS.

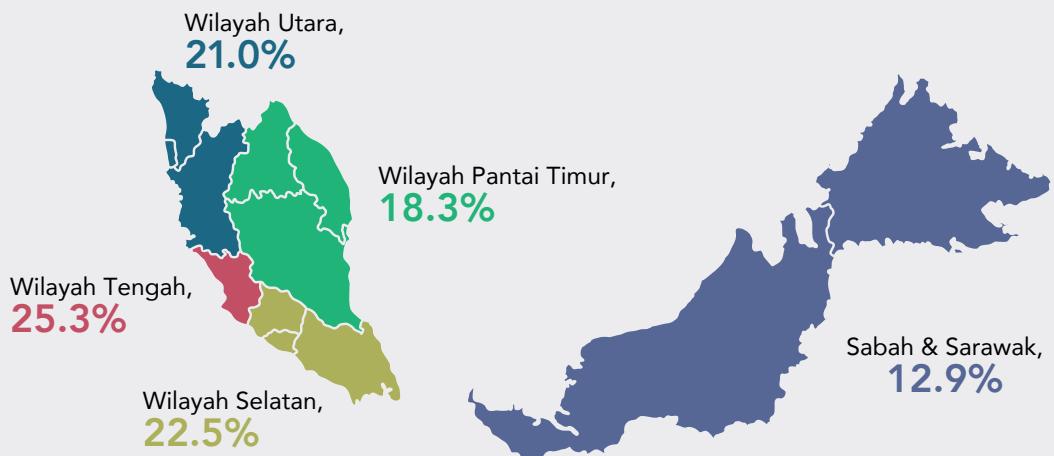
Carta 1: Bilangan Responden dan Bahagian Peratusan mengikut Sektor dan Saiz Perniagaan



Sumber: Kaji Selidik Pendigitalan terhadap PKS pada tahun 2018, SME Corp. Malaysia & Huawei Technologies (M) Sdn. Bhd.

Sektor perkhidmatan (55.8%) membentuk kumpulan responden yang terbesar diikuti sektor pembuatan (27.8%), pembinaan (13.4%) dan pertanian (3.0%). Perusahaan mikro, yang kebanyakannya pengusaha perniagaan dengan kurang daripada lima orang pekerja sepenuh masa membentuk 52.4% daripada jumlah responden. Manakala, kira-kira 41.2% daripada responden adalah firma bersaiz kecil dan baki 6.4% adalah firma bersaiz sederhana (rujuk Carta 1).

Carta 2: Taburan Responden mengikut Wilayah (%)



Sumber: Kaji Selidik Pendigitalan terhadap PKS pada tahun 2018, SME Corp. Malaysia & Huawei Technologies (M) Sdn. Bhd.

Secara geografi, Wilayah Tengah menyumbang sebanyak 25.3% daripada jumlah responden yang terlibat, diikuti oleh Wilayah Selatan (22.5%), Utara (21.0%) dan Pantai Timur (18.3%) serta Sabah & Sarawak (12.9%) (rujuk Carta 2).

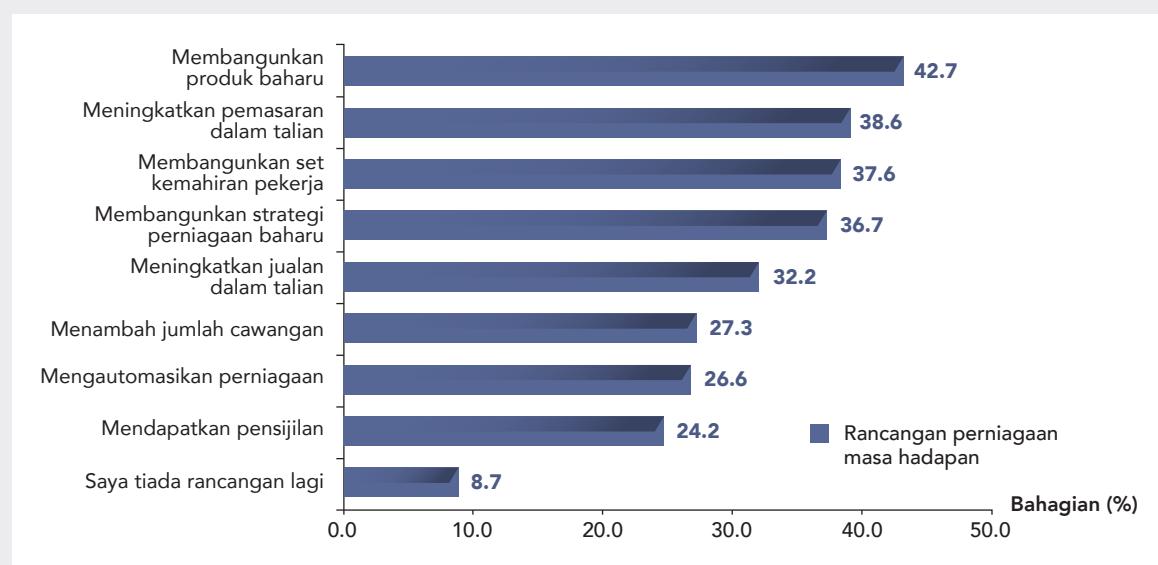
Penemuan Utama Kaji Selidik

Prospek Perniagaan dan Strategi

Kaji Selidik yang dijalankan dalam tempoh Mei - Jun 2018 menunjukkan bahawa majoriti PKS yakin dengan prospek perniagaan dalam jangka masa terdekat, dengan 66.7% daripada jumlah responden menjangkakan bahawa perniagaan mereka akan bertambah baik pada tahun kewangan yang akan datang. Walau bagaimanapun, hampir satu pertiga daripada responden di seluruh negara bimbang dengan perniagaan mereka, terutamanya PKS dalam sektor pembuatan dan pembinaan. Dalam jangka masa terdekat, memandangkan terdapat jangkaan peralihan perniagaan dalam persekitaran digital, kebanyakan responden merancang untuk membangunkan produk atau perkhidmatan baharu serta meningkatkan pemasaran dalam talian, terutamanya PKS dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan, merentasi semua wilayah. Manakala, responden dari Wilayah Selatan dan Pantai Timur serta Sabah & Sarawak lebih tertumpu kepada pembangunan set kemahiran pekerja untuk memajukan perniagaan mereka (rujuk Carta 3).

Dalam jangka masa terdekat, memandangkan terdapat jangkaan peralihan perniagaan dalam persekitaran digital, kebanyakan responden merancang untuk membangunkan produk atau perkhidmatan baharu serta meningkatkan pemasaran dalam talian, terutamanya PKS dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan, merentasi semua wilayah

Carta 3: Strategi Perniagaan dalam Jangka Terdekat (%)



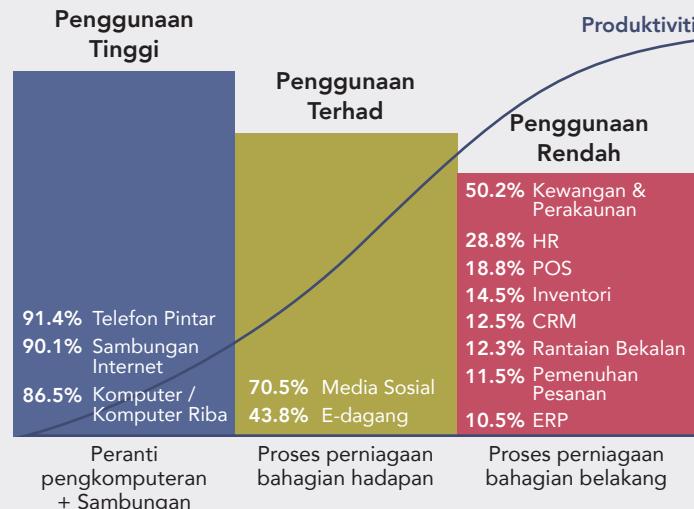
Sumber: Kaji Selidik Pendigitalan terhadap PKS pada tahun 2018, SME Corp. Malaysia & Huawei Technologies (M) Sdn. Bhd.

Penerapan ICT

Secara keseluruhan, kira-kira 79.7% daripada jumlah responden menyedari kepentingan penggunaan ICT dan peranannya dalam meningkatkan produktiviti dan kecekapan perniagaan. Menariknya, hasil terperinci mendedahkan bahawa produktiviti meningkat mengikut penggunaan alatan digital yang berbeza. Sebagai contoh, PKS yang menggunakan khidmat pengurusan data yang membantu menyusun, menyimpan, memaparkan data operasi perniagaan, jualan dan maklumat pelanggan mampu meningkatkan produktiviti mereka sehingga 60.0%, berbanding dengan PKS yang menggunakan inisiatif e-perniagaan dan media sosial yang meningkatkan produktiviti masing-masing sehingga hanya kira-kira 27.0% dan 26.0%.

Pada ketika ini, penggunaan ICT dalam kalangan PKS kebanyakannya dalam bentuk peranti peribadi seperti telefon pintar (91.4%), sambungan internet asas (90.1%) dan komputer atau komputer riba (86.5%). Penggunaan proses perniagaan bahagian belakang seperti Perancangan Sumber

Carta 4: Alatan ICT atau Penggunaan Sistem (%)



Sumber: Kaji Selidik Pendigitalan terhadap PKS pada tahun 2018,
SME Corp. Malaysia & Huawei Technologies (M) Sdn. Bhd.

Perusahaan (ERP) dan Pengurusan Perhubungan Pelanggan (CRM) adalah sangat rendah dalam kalangan PKS (rujuk Carta 4). Penggunaan media sosial dan e-dagang yang terhad juga menunjukkan bahawa PKS telah mencapai tahap pengkomputeran yang tinggi tetapi masih bergelut untuk merentasi jurang pendigitalan yang dapat meningkatkan keuntungan perniagaan dan produktiviti dengan ketara.



Penggunaan Media Sosial dan E-dagang

Berdasarkan Kaji Selidik, kira-kira 70.5% daripada jumlah responden menggunakan media sosial untuk perniagaan mereka, dengan WhatsApp, Facebook dan Instagram menjadi platform media sosial yang paling banyak digunakan untuk berinteraksi dengan pelanggan. Melihat kepada hasil terperinci, penggunaan media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan secara umumnya tinggi di Malaysia, kecuali di Wilayah Utara, dengan hampir satu pertiga daripada jumlah responden tidak merancang untuk menggunakan media sosial. Berkaitan dengan e-dagang, kira-kira 43.8% daripada jumlah responden menggunakan e-dagang, dengan kira-kira 89.6% daripada mereka menggunakan urus niaga perbankan dalam talian, seperti Maybank2u dan CIMB Clicks. Manakala kira-kira 70.2% menggunakan wang tunai untuk pembayaran dan hanya kira-kira 22.8% menggunakan gerbang pembayaran bersepadu seperti PayPal dan AliPay. Perlu diperhatikan bahawa kira-kira satu pertiga daripada jumlah responden masih tidak merancang untuk menggunakan e-dagang, terutamanya PKS dalam sektor pembuatan dan pembinaan. Antara sebab yang diberikan oleh responden untuk tidak memulakan e-dagang adalah ia tidak perlu untuk perniagaan mereka dan mereka lebih cenderung dengan perniagaan secara tradisional. Dengan peluang besar yang hadir melalui pemilikan secara dalam talian yang diyakini, penggunaan media sosial dan e-dagang dilihat penting sebagai alat perniagaan untuk mengembangkan perniagaan PKS melalui strategi inovatif. Menurut Kaji Selidik, responden menggunakan media sosial terutamanya untuk berkomunikasi dengan pelanggan untuk pemasaran dalam talian dan bukannya untuk memperkenalkan lebih banyak alatan ICT untuk mengubah perniagaan mereka bagi memperoleh keuntungan yang lebih besar. Hasil Kajian menunjukkan bahawa PKS telah mencapai tahap pengkomputeran yang tinggi tetapi menghadapi kesukaran untuk mendigitalkan perniagaan mereka yang memerlukan perubahan pemikiran dan pembangunan tenaga kerja digital sebagai fokus utama untuk ekosistem industri berfungsi.



Akses dan Infrastruktur

Beralih kepada penggunaan penggerak transformasi seperti perkhidmatan *Cloud* dan Objek Rangkaian Internet (*IoT*), hasil Kaji Selidik menunjukkan bahawa penggunaan perkhidmatan sebegini dalam kalangan PKS adalah agak rendah. Walaupun kira-kira 54.0% daripada jumlah responden melaporkan bahawa mereka menggunakan analisis data, majoriti daripada mereka hanya menggunakan hamparan kerja (*spreadsheet*) pada komputer mereka. Mengenai penggunaan perkhidmatan *Cloud*, kira-kira 44.0% daripada jumlah responden menggunakan perkhidmatan ini, yang sebahagian besarnya didorong oleh permintaan storan dalam talian, seperti *Dropbox* dan *Google Drive*. Sementara itu, hanya kira-kira 35.0% daripada jumlah responden menggunakan Objek Rangkaian Internet (*IoT*) dalam perniagaan mereka yang kebanyakannya

digunakan untuk keselamatan dan pengawasan serta untuk pengurusan *fleet*. Walaupun 90.1% daripada responden memiliki sambungan internet, mereka masih menghadapi isu, seperti harga yang tinggi, kelajuan internet yang rendah dan sambungan yang lemah. Dari segi kemampuan, majoriti responden di Wilayah Utara dan Pantai Timur menyatakan bahawa kos internet agak mahal. Selain itu, kelajuan internet yang rendah masih menjadi kebimbangan, menunjukkan keperluan untuk mengukuhkan infrastruktur jalur lebar, kerana jalur lebar kekal sebagai isu yang menghalang pendigitalan PKS. Hasil Kaji Selidik mendapat bahawa jalur lebar tetap seperti Streamyx, Unifi dan Time adalah saluran jalur lebar pilihan di semua kawasan di Malaysia. Sementara itu, jalur lebar mudah alih yang merupakan akses internet tanpa wayar melalui telefon pintar lebih menjadi pilihan responden di luar Wilayah Tengah.

Cabaran Utama

Selain daripada kualiti jalur lebar yang rendah, cabaran utama lain yang dihadapi oleh PKS dalam merentasi halangan pendigitalan adalah kekurangan pemahaman mengenai penggunaan alatan digital, kekurangan maklumat mengenai teknologi, kekurangan kesedaran mengenai pilihan pembiayaan dan akses yang terhad kepada teknologi. Untuk membangunkan ekosistem ICT yang kondusif untuk PKS, majoriti responden memerlukan bantuan dalam pembiayaan, diikuti dengan teknologi dan pembangunan set kemahiran pekerja. Selain itu, kira-kira satu pertiga daripada responden juga memerlukan bantuan rangkaian dan kawal selia, menekankan keperluan ekosistem yang lebih berinteraksi dan kolaboratif.

Kesedaran dan Penyertaan dalam Program PKS

Dalam Kaji Selidik, kira-kira 51.0% daripada jumlah responden sedar mengenai adanya program-program bantuan untuk PKS. Walau bagaimanapun, kadar penyertaan PKS dalam program-program ini adalah rendah. Daripada mereka yang mengambil bahagian dalam program bantuan PKS, majoriti (71.0%) menyertai program yang dianjurkan oleh SME Corp. Malaysia, manakala kira-kira 25.2% daripada mereka menyertai program yang dianjurkan oleh Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC). Berhubung dengan program yang berkaitan dengan inovasi dan pendigitalan, kebanyakan responden menyertai program seperti Program eUsahawan oleh MDEC, Bengkel 11street oleh 11street, HIP6: Inovasi Inklusif dan HIP2: Platform Pengkomersialan Teknologi oleh SME Corp. Malaysia. Responden yang tidak mengambil bahagian dalam

mana-mana program bantuan PKS menyatakan bahawa mereka tidak mempunyai maklumat mengenai program tersebut. Hasil ini menunjukkan bahawa penganjur atau pelaksana bagi sebarang program perlu memberi penekanan yang lebih dalam mempromosi atau mewujudkan kesedaran mengenai program-program untuk PKS.

Langkah ke hadapan

Selari dengan objektif Kajian ini, Kertas Putih mengenai pendigitalan bagi PKS akan diterbitkan oleh SME Corp. Malaysia dan Huawei Technologies (M) Sdn. Bhd., dan ia akan dibentangkan kepada Kerajaan Malaysia. Kertas Putih ini akan merangkumi hasil Kaji Selidik yang terperinci bersama-sama dengan cadangan dasar untuk meningkatkan pendigitalan bagi PKS, yang akan memberi manfaat kepada PKS, pembuat dasar dan penyelidik.







Seksyen II :
Dasar dan Program
Pembangunan PKS

Bab 3

Dasar Pembangunan PKS dan Keusahawanan

Bab 3

Dasar Pembangunan PKS dan Keusahawanan

Lebih dari sedekad yang lalu, Kerajaan telah memperkenalkan dasar progresif, inisiatif serta pembaharuan struktur dan pengawalseliaan yang bermatlamat untuk mewujudkan persekitaran yang kondusif bagi perusahaan mikro, kecil dan sederhana berkembang maju. Baru-baru ini, seiring dengan inisiatif peralihan daripada ekonomi berdasarkan input kepada ekonomi berdasarkan produktiviti, terdapat banyak penekanan diberikan untuk menggalakkan inovasi terutamanya di kalangan PKS. Ini termasuk meletakkan prasyarat membudayakan inovasi serta dasar sokongan dan kemudahan untuk membimbing PKS sepanjang perjalanan daripada peringkat konsep ke pengkomersialan.

Tahun 2017 menyaksikan pengenalan beberapa dasar baharu yang akan memberi kesan ke atas pembangunan PKS dan keusahawanan di negara ini. Sebagai contoh, Akta Insolvensi 1967 telah dipinda bagi memberi peluang kedua kepada usahawan muflis, menerusi pelepasan automatik untuk bangkit semula dan kembali ke dunia perniagaan. Sementara itu, Skim Insurans Pekerjaan turut diperkenalkan dengan matlamat untuk meningkatkan keselamatan sosial pekerja. Memandangkan Malaysia sedang mempersiap untuk bergerak ke arah ekonomi digital, yang akan menjana pertumbuhan ekonomi di masa hadapan, Pelan Hala Tuju Strategik eDagang Kebangsaan (*National eCommerce Strategic Roadmap*, NeSR) yang dilancarkan pada tahun 2016 mula mendapat momentum pada tahun 2017 dengan pelaksanaan projek perintis Zon Perdagangan Bebas Digital (*Digital Free Trade Zone*, DFTZ). Ini telah menyediakan platform kukuh bagi PKS untuk menerajui ekonomi internet.

MAJLIS PEMBANGUNAN PKS KEBANGSAAN (MPPK) DAN INISIATIF UTAMA

Sejak penubuhannya pada tahun 2004, Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK) bertindak sebagai badan penggubal dasar tertinggi bertujuan merencana pendekatan yang komprehensif dan terselaras bagi pembangunan PKS dalam negara. Pelbagai kejayaan telah dicapai oleh MPPK selepas 14 tahun, antaranya termasuk penerimaan definisi standard untuk PKS, pembangunan pangkalan data PKS, pemantauan dan analisis prestasi PKS untuk memudahkan penggubalan dasar, memperkemas penyebaran maklumat mengenai PKS, pembangunan infrastruktur kewangan PKS dan penggubalan Pelan Induk PKS (2012-2020). Pelan Induk PKS, yang telah diperkenalkan pada bulan Julai 2012, bermatlamat untuk meningkatkan lagi sumbangan PKS kepada KDNK menjadi 41.0% menjelang tahun 2020, manakala sasaran eksport dan guna tenaga masing-masing adalah 23.0% dan 65.0%.



Antara pencapaian terkini dalam pembangunan PKS adalah pengenalan Sistem Insentif Berpusat PKS (SCenIC) yang bertujuan untuk meningkatkan tahap ketelusan dalam pelaporan dan penyelarasan program PKS. Sistem ini merupakan pangkalan data berpusat untuk penerima manfaat pembangunan PKS daripada Kerajaan, serta berfungsi sebagai pusat rujukan penting untuk mengelakkan sebarang pertindihan bagi mengoptimumkan penggunaan sumber. SCenIC telah dibangunkan oleh SME Corp. Malaysia dan dilancarkan pada Mesyuarat MPPK ke-23 pada bulan November 2017.

Mesyuarat itu juga mengiktiraf kepentingan pendigitalan PKS. NeSR yang terdiri daripada pelbagai kementerian dan agensi, telah ditubuhkan untuk meningkatkan kadar pertumbuhan e-dagang Malaysia dan mencapai sumbangan KDNK sebanyak RM211 bilion menjelang tahun 2020. DFTZ pula adalah inisiatif untuk memanfaatkan perkembangan dan pertumbuhan ekonomi internet dan aktiviti e-dagang merentas sempadan. DFTZ telah ditubuhkan untuk memudahkan perdagangan merentas sempadan dan membolehkan perniagaan tempatan mengeksport barang khususnya melalui penggunaan e-dagang.

STATUS TERKINI PELAN INDUK PKS (2012-2020)

Di bawah Pelan Induk PKS, enam Program Berimpak Tinggi (*High Impact Programme, HIP*) dan 26 inisiatif sokongan yang telah diperkenalkan dengan matlamat untuk merancakkan pertumbuhan PKS, sejajar dengan visi Malaysia untuk menjadi negara berpendapatan tinggi menjelang 2020 menerusi pertumbuhan yang dipacu oleh inovasi dan produktiviti.

HIP 1: Integrasi Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan

HIP 1 diterajui oleh Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia (MAMPU) dengan kerjasama SME Corp. Malaysia, Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM), Unit Penyelarasan Pelaksanaan (ICU), Perbadanan Produktiviti Malaysia (MPC) dan Kerajaan Negeri. Inisiatif ini bertujuan untuk menggalakkan pembentukan perniagaan baharu dan meningkatkan kadar pemformalan perniagaan melalui gerbang tunggal untuk pendaftaran perniagaan dan pelesenan.



Portal MalaysiaBiz telah dibangunkan dengan jayanya di bawah inisiatif ini. Portal tersebut menyediakan maklumat mengenai 2,919 lesen untuk 1,174 aktiviti perniagaan berdasarkan Piawaian Klasifikasi Industri Malaysia (*Malaysian Standard Industrial Classification, MSIC*) 2008, yang meliputi pelesenan yang dikeluarkan oleh pihak berkuasa persekutuan, negeri dan tempatan. Sehingga akhir tahun 2017, sejumlah 1,163 Rakan Informasi Lesen telah dilantik untuk memastikan maklumat dalam portal itu adalah terkini dan sah.

Fasa 1 projek ini melibatkan permohonan pelesenan melalui Gerbang Perkhidmatan Dalam Talian Kerajaan dari empat pihak berkuasa pelesenan, iaitu Dewan Bandaraya Kuala Lumpur, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna, Jabatan Perlindungan Hidupan Liar dan Taman Negara serta Jabatan Perikanan. Fasa 1 projek sistem integrasi tersebut melibatkan 17 sistem dalam talian yang meliputi 10 badan pendaftaran, tiga agensi persekutuan dan empat pihak berkuasa tempatan. Pihak berkuasa perlesenan yang lain akan dimasukkan dalam fasa integrasi yang akan dilaksanakan antara tahun 2018 dan 2020.

HIP 2: Platform Pengkomersialan Teknologi

Platform Pengkomersialan Teknologi (*Technology Commercialisation Platform, TCP*) atau HIP 2 diterajui oleh Agensi Inovasi Malaysia (AIM) menerusi anak syarikatnya, PlaTCOM Venture Sdn. Bhd. Platform ini bertujuan untuk memberi kemudahan pengkomersialan produk dan perkhidmatan PKS. Ini adalah untuk menggalakkan inovasi di kalangan PKS, bermula daripada peringkat konsep kepada pengkomersialan melalui satu platform yang menyediakan akses kepada pembiayaan, kemudahan inkubasi dan pengujian, risikan pasaran dan rangkaian perniagaan yang lain.

PKS memperoleh faedah besar daripada TCP kerana ia menyingkirkan risiko dalam proses pembangunan produk dan perkhidmatan dengan memanfaatkan teknologi yang dipercayai dari dalam Malaysia atau luar negara. Ini akan membantu mengurangkan kos inovasi dan mempercepatkan masa untuk memasuki pasaran. Ini telah membawa kepada pencapaian cemerlang di bawah HIP 2, berakhir bulan Mei 2018, 165 projek yang telah diluluskan, 205 perjanjian pelesenan yang telah ditandatangani dan 40 inovasi yang telah dikomersialkan. Projek-projek tersebut telah menghasilkan jualan sebanyak RM44 juta.

HIP 3: Rakan Kongsi Pelaburan PKS

Program Rakan Kongsi Pelaburan PKS (*SME Investment Partner, SIP*) adalah inisiatif pembiayaan bersama sektor awam-swasta yang direka untuk menarik pelaburan swasta dalam PKS yang berdaya maju. SIP meningkatkan akses kepada pembiayaan untuk PKS melalui empat ciri uniknya, iaitu:

- Memenuhi keperluan pembiayaan PKS peringkat awal (antara 3 hingga 5 tahun operasi);
- Meliputi semua sektor termasuk perniagaan borong dan peruncitan tradisional;
- Inisiatif pembiayaan bersama sektor awam-swasta; dan
- Fleksibiliti untuk menawarkan pembiayaan ekuiti dan pinjaman.

Pada akhir Mei 2018, tiga Rakan PKS telah dilantik untuk meraih dana daripada pelabur swasta dan seterusnya menyalurkan dana kepada PKS yang berdaya maju.

HIP 4: Program Going Export

Program Going Export (GoEx) yang diuruskan oleh Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE), bertujuan untuk mengantara bangsa PKS yang sudah bersedia untuk mengeksport. Untuk tujuan ini, MATRADE telah mensasarkan 12 sektor bernilai tinggi, iaitu automotif, bahan binaan, elektrik dan elektronik, makanan dan minuman, penjagaan kesihatan, gaya hidup, ICT, minyak dan gas, aeroangkasa, jentera dan peralatan, bahan kimia dan perkhidmatan logistik.

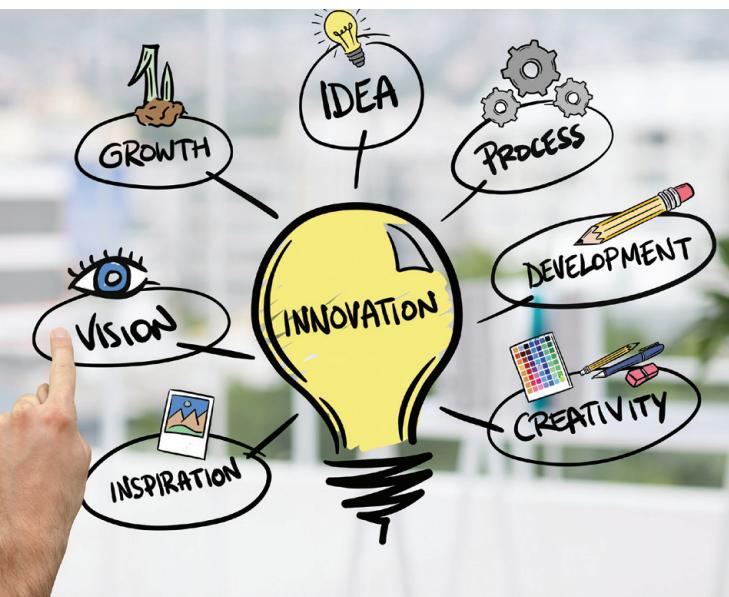
Sehingga akhir bulan Mei 2018, sebanyak 227 PKS telah menyertai program GoEx. Sejumlah 58 syarikat PKS telah menyertai program imersi pasaran dan sebanyak RM267 juta potensi jualan eksport telah berjaya dihasilkan.

HIP 5: Program Pemangkin

Program Pemangkin yang dijalankan oleh SME Corp. Malaysia bertujuan untuk membangunkan jaguh perniagaan tempatan. Sejumlah tujuh subsektor telah dikenal pasti di bawah Program ini, iaitu LED / SSL, bioteknologi, aeroangkasa, peranti perubatan, minyak & gas, pembinaan & pemasangan kapal dan rel. Setakat ini, SME Corp. Malaysia telah melaksanakan Program Pemangkin dalam empat subsektor, iaitu LED / SSL, bioteknologi, peranti perubatan dan aeroangkasa. Pada akhir Mei 2018, lapan PKS telah memperoleh pensijilan AS9100 di bawah subsektor aeroangkasa, manakala inisiatif pembinaan keupayaan dalam peranti perubatan dan subsektor rel masih berterusan. Sasaran Program ini adalah untuk sekurang-kurangnya 70.0% peserta mencapai pertumbuhan jualan tahunan purata sebanyak 20.0% selama tiga tahun berturut-turut.

HIP 6: Inovasi Inklusif

Program Inovasi Inklusif bertujuan untuk membantu golongan 40.0% terendah daripada piramid pendapatan (B40) dengan menyediakan produk dan perkhidmatan yang berpatutan dan berkualiti kepada mereka. Program ini dijalankan oleh Yayasan Inovasi Malaysia (YIM), sebuah agensi di bawah Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI). Setakat Mei 2018, sebanyak 1,440 inovasi telah diterima dengan 424 disenarai pendek. Sejumlah 60 inovasi telah dimasukkan ke dalam program HIP 6. Kini, 23 inovasi telah siap untuk disebarluaskan dan telah memberi manfaat kepada 8,460 orang daripada 21 komuniti.



Melangkah ke hadapan, SME Corp. Malaysia merancang untuk melaksanakan pelan jangka panjang baharu untuk merencanakan pembangunan PKS dan keusahawanan melangkaui tahun 2020. Pelan Induk PKS 2.0 (2021-2030) akan merangka strategi bagi pembangunan PKS dan keusahawanan bagi melahirkan perniagaan yang mampan dan berdaya saing dalam pasaran global dan berteknologi tinggi. Bagi mencapai matlamat ini, Pelan Induk tersebut perlu mengambil kira perubahan demografi, ekonomi dan landskap perniagaan serta mengenal pasti peluang dan cabaran baharu yang perlu ditangani oleh PKS di Malaysia. Pelan Induk ini antara lain, akan menjajarkan PKS bagi memperoleh faedah daripada Megatrends seperti Revolusi Perindustrian 4.0 dan pendigitalan, serta meneroka model perniagaan baharu hasil daripada teknologi kewangan baharu, perniagaan inklusif, ekonomi perkongsian dan ekonomi pusingan (*circular economy*).

PERKEMBANGAN PELAN TINDAKAN PRODUKTIVITI MALAYSIA (MPB)

Blueprint Produktiviti Malaysia (MPB), yang dilancarkan pada tahun 2017, bermatlamat sebagai rangka tindakan yang holistik bagi inisiatif bersasar, untuk meningkatkan tahap produktiviti di peringkat kebangsaan, sektor dan perusahaan. Rangka Tindakan ini bertujuan untuk menggandakan pertumbuhan produktiviti pekerja dari 1.8% setahun dalam tempoh Rancangan Malaysia ke-10 kepada 3.7% setahun dalam tempoh Rancangan Malaysia ke-11. KDNK Malaysia telah meningkat daripada RM116.1 bilion pada tahun 1991 kepada RM1,174 bilion pada tahun 2017, dengan purata pertumbuhan produktiviti sebanyak 3.0%.

Produktiviti buruh pada tahun 2017, dari segi nilai bagi setiap orang yang bekerja, adalah RM81,268. Ini mewakili pertumbuhan sebanyak 3.8% berbanding RM78,294 pada tahun 2016. Di bawah Rancangan Malaysia ke-11, sasaran minimum pertumbuhan produktiviti buruh tahunan sebanyak 3.7% mesti dicapai. Pada paras semasa, Malaysia berada pada kira-kira 12.0% daripada sasarnya, iaitu sebanyak RM92,300 pada tahun 2020.

Pada tahun 2017, penyertaan tenaga buruh adalah sebanyak 15 juta yang terdiri daripada 14.5 juta (96.7%) yang bekerja manakala 0.5 juta (3.3%) yang masih menganggur. Dari segi tahap kemahiran, pekerjaan berkemahiran sederhana menyumbang kepada sebahagian besar tenaga kerja dengan 8.6 juta pekerja (59.3%), diikuti oleh pekerja berkemahiran tinggi seramai 4 juta (27.6%) dan pekerja berkemahiran rendah seramai 1.9 juta (13.1%) pekerja.

Bagi meningkatkan produktiviti di peringkat kebangsaan, sektor dan perusahaan, seperti yang disasarkan oleh MPB, usaha untuk meningkatkan produktiviti akan dilaksanakan di bawah lima teras strategik utama. Ini termasuk menghasilkan tenaga kerja masa hadapan, memacu pendigitalan dan inovasi, memastikan akauntabiliti industri terhadap produktiviti, membentuk ekosistem yang teguh dan menentukan mekanisme pelaksanaan yang padu.

Sebanyak 43 inisiatif di peringkat sektor sedang dilaksanakan melalui sembilan Nexus Produktiviti. Pengenalan Nexus Produktiviti di peringkat sektor dan perusahaan, bertujuan bagi membolehkan sektor awam dan swasta untuk bekerjasama rapat dalam meningkatkan produktiviti dan daya saing

Carta 3.1: Subsektor Nexus Produktiviti



untuk kebaikan rakyat. Subsektor keutamaan yang telah ditubuhkan adalah subsektor peruncitan dan makanan & minuman; perkhidmatan profesional; pelancongan; teknologi maklumat dan komunikasi (ICT); penjagaan kesihatan swasta; elektrik and elektronik; kimia & produk kimia; jentera & peralatan; dan juga agromakanan daripada sektor pertanian.

Inisiatif di peringkat perusahaan termasuk penerapan Revolusi Perindustrian (IR) 4.0 yang merentas industri, menggalakkan Amalan Pengawalseliaan Baik, penggunaan Pengurusan LEAN dan metodologi peningkatan produktiviti yang lain, serta peningkatan kemahiran tenaga buruh. Hasil daripada inisiatif yang digariskan ini diharap akan menjadi pengubah dalam usaha negara untuk meningkatkan tahap produktiviti.

DASAR-DASAR BAHARU YANG MEMBERI IMPAK KE ATAS PKS

AKTA INSOLVENSI 1967

Akta Kebankrapan 1967 yang telah dinamakan semula sebagai Akta Insolvensi 1967, telah berkuatkuasa pada Oktober 2017. Akta ini mengamalkan pendekatan yang lebih berperikemanusiaan dalam menangani golongan bankrap dengan ciri-ciri penting seperti berikut:

- Peningkatan had ambang minimum untuk diisyiharkan muflis daripada RM30,000 sebelum ini kepada RM50,000;
- Pengenalan mekanisme untuk menyelamatkan pra-kebankrapan dikenali sebagai pengaturan sukarela untuk membantu penyelesaian pinjaman. Melalui mekanisme ini, penghutang akan melantik seorang penama – seorang akauntan bertauliah, seorang peguam bela dan peguam cara atau mana-mana orang lain yang ditentukan oleh Menteri - untuk mengawasi pengaturan sukarela yang pada dasarnya pemutang bersetuju untuk berkompromi atau memberi diskaun atas hutang yang dikenakan oleh mereka;
- Larangan mutlak dalam mulakan tindakan kebankrapan terhadap penjamin sosial - orang yang tidak menguntungkan dan pada asasnya memberikan jaminan ke atas pinjaman pendidikan, urus niaga sewa beli untuk kegunaan peribadi atau bukan perniagaan, atau pinjaman perumahan untuk kediaman peribadi;
- Pengisyiharan Pemutang tidak akan dapat mengisyiharkan muflis kepada pemberi pinjaman kecuali jika bukti yang cukup untuk mengalahkan, menunda atau mengelakkan perkhidmatan peribadi telah diperolehi; dan
- Satu peruntukan baharu membolehkan pelepasan kebankrapan secara automatik selepas tiga tahun dari tarikh penyerahan pernyataan kebankrapan. Ini juga tertakluk kepada pencapaian sumbangan sasaran yang telah ditetapkan oleh Ketua Pengarah Insolvensi (KPI) dan telah memberikan akaun wang dan harta kepada KPI.

Akta ini juga mempunyai peruntukan untuk penubuhan Dana Bantuan Insolvensi yang akan ditadbir dan dikawal oleh KPI untuk menambahbaikkan proses tindakan terhadap golongan muflis.

Dari perspektif PKS, Akta Insolvensi ini akan mewujudkan persekitaran yang lebih saksama untuk memulakan, memulihkan dan membina semula perusahaan dengan memberi peluang kedua kepada usahawan.



SKIM INSURANS PEKERJAAN (SIP)

Di Malaysia, perlindungan keselamatan sosial bagi pekerja telah disediakan oleh Pertubuhan Keselamatan Sosial (PERKESO) sejak tahun 1971 manakala Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP) telah ditubuhkan sebagai dana penceran untuk pekerja sektor awam dan pesara swasta yang tidak berpencen sejak tahun 1951.

Kadar pengangguran di Malaysia dianggap rendah dan stabil, iaitu kira-kira 3.4% pada tahun 2016. Organisasi Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (OECD) mendefinisikan sesebuah negara itu mempunyai taraf pekerjaan penuh apabila kadar penganggurnya adalah

di bawah 4.0%. Walau bagaimanapun, data daripada Jabatan Buruh menunjukkan bahawa hampir 40,000 pekerja Malaysia hilang pekerjaan pada 2016 berikutan jumlah pekerja yang berlebihan.

Untuk meluaskan jaringan keselamatan sosial, Kerajaan telah menyediakan Skim Insurans Pekerjaan (SIP) yang akan diuruskan oleh PERKESO. Pihak Kerajaan telah memulakan skim tersebut dengan peruntukan sejumlah RM70 juta untuk pembayaran faedah kewangan.

Mekanism Skim Insurans Pekerjaan

Pihak majikan dan pekerja akan menyumbang 0.2% daripada setiap gaji pekerja kepada SIP. Gaji bulanan minimum untuk penyertaan adalah serendah RM300 manakala kelayakan gaji bulanan maksimum dihadkan pada RM4,000.

SIP akan menyediakan bantuan kewangan segera kepada pekerja yang kehilangan pekerjaan kerana pemecatan atau ketidaksolvenan majikan mereka atau yang meninggalkan pekerjaan mereka akibat ancaman di tempat kerja, termasuk gangguan seksual. Bantuan akan disediakan dalam tempoh enam bulan sementara ahli mencari pekerjaan lain.

Skim ini juga menawarkan faedah lain seperti membantu ahli dalam pencarian pekerjaan dengan menyediakan pekerjaan semula atau mengurangkan elaun pendapatan serta kaunseling kerjaya. Pekerja yang diberhentikan juga layak mendapat elaun tunai sebanyak RM600 sebulan sehingga tiga bulan. Nilai wang bagi setiap manfaat ini akan ditolak dari tuntutannya. Sebagai contoh, sekiranya seseorang ahli diambil bekerja semula sebelum berakhirnya tempoh enam bulan, beliau akan menerima Elaun Semula Pekerjaan Awal berjumlah 25.0% daripada elaun bantuan pekerjaannya yang masih ada. Kuantum bantuan kewangan adalah tertakluk kepada tempoh masa pekerja telah menyumbang kepada skim tersebut dan dikira berdasarkan gaji akhir yang diperolehnya.

Operasi Skim ini distruktur seakan-akan skim PERKESO dan KWSP. Sumbangan wajib masuk ke dalam dana yang dikumpulkan dan diagregatkan untuk tujuan pelaburan. Oleh kerana ini merupakan skim wajib, pihak majikan yang tidak mematuhi peraturan SIP akan dikenakan hukuman penjara sehingga dua tahun dan denda maksimum sebanyak RM10,000. SIP akan meliputi 430,000 majikan berdaftar PERKESO dan sejumlah 6.6 juta pekerja.

PELAN HALA TUJU STRATEGIK eDAGANG KEBANGSAAN

Pelan Hala Tuju Strategik eDagang Kebangsaan (*National eCommerce Strategic Roadmap, NeSR*) yang dilancarkan pada tahun 2016 adalah hasil daripada gabungan lima buah makmal mini, temuduga yang berfokus dan input dari kira-kira 100 pihak berkepentingan dari 54 organisasi awam dan swasta.

Pelan tersebut mempunyai dua agenda utama e-Dagang Malaysia, iaitu:

- Untuk mengekalkan kelestarian perniagaan sedia ada, dengan penyertaan lebih kurang 80.0% PKS dalam arena e-dagang antarabangsa dan memastikan mereka mempunyai keupayaan untuk mengikuti perkembangan ekonomi digital; dan
- Untuk mengembangkan akses pasaran dari lebih 16 juta pelanggan digital domestik kepada 87 juta pelanggan rantau ASEAN dan akhirnya kepada satu bilion pelanggan di seluruh dunia.

Carta 3.2: Bidang-bidang Teras yang dikenal pasti



11 program dan inisiatif yang berkaitan, meliputi enam bidang telah diberi keutamaan untuk jangka masa terdekat. Program ini dijalankan oleh lapan agensi sektor awam, iaitu SME Corp. Malaysia, Kementerian Kewangan, Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan, Lembaga Pembangunan Pelaburan Malaysia (MIDA), Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri, Bank Negara Malaysia dan Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE).

Majlis e-Dagang Kebangsaan (MeDK), yang terdiri daripada 21 wakil Kementerian dan agensi Kerajaan, akan memacu pelaksanaan 11 program yang bertujuan untuk menggandakan kadar pertumbuhan e-dagang Malaysia dan meningkatkan sumbangan e-dagang terhadap KDNK kepada RM211 bilion menjelang tahun 2020.

Bagi melengkapkan pelan tindakan yang disediakan oleh MeDK, sebuah jawatankuasa teknikal telah ditubuhkan untuk membincangkan secara terperinci dan mencari penyelesaian tentang sistem percuakan untuk aktiviti e-dagang di Malaysia dan program Go Global Malaysia. Program Go Global Malaysia adalah perkongsian sektor awam-swasta - yang terdiri daripada Google, Alliance Bank, Mastercard dan Maxis bersama-sama dengan Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI), MATRADE, SME Corp. Malaysia dan Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC) - untuk membantu PKS membina keupayaan perniagaan mereka, menghubungkan rakan kongsi dalam suatu ekosistem digital, menggalakkan eksport antarabangsa dan untuk berkembang menjadi sebuah syarikat yang kompetitif di persada global.

Program-program oleh Kementerian dan Agensi

- **Kementerian Kewangan:** Melaksanakan penggunaan e-perolehan secara mandatori oleh agensi awam untuk pembelian barang-barang dan perkhidmatan selaras dengan objektif NeSR dan memupuk penggunaan e-perolehan oleh syarikat berkaitan Kerajaan.
- **Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia:** Mengubah rangkaian penghantaran destinasi akhir (*last mile*) Malaysia dengan keupayaan terbaik, termasuk ketelusan maklumat, pengemaskinian piawaian dan perjanjian tahap perkhidmatan yang relevan.
- **Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan:** Melindungi hak pengguna melalui program advokasi.
- **Lembaga Pembangunan Pelaburan Malaysia:** Menjadikan Malaysia sebagai hab e-pemenuhan (*e-fulfillment*) serantau dengan menyediakan sumber seperti zon perdagangan khas, gudang berikat dan peruntukan khas mengenai dasar cukai penghantaran.
- **Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri:** Mengurangkan masa pelepasan sempadan untuk keluar-masuk barang, bermula dengan pelancaran yang tepat pada masanya dari uCustom, iaitu tetingkap sehenti nasional.
- **Bank Negara Malaysia:** Meningkatkan kesedaran awam tentang inovasi, faedah dan keselamatan e-pembayaran.
- **Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia:** Mempromosi jenama Malaysia di pasaran antarabangsa dengan membangunkan strategi pasaran ke pelbagai negara, platform dan produk.
- **SME Corp. Malaysia:**
 - a) Menjalankan promosi dan pemasaran e-dagang kepada PKS untuk mewujudkan kesedaran tentang manfaatnya;
 - b) Peningkatan skala dan keberkesanan latihan e-dagang dan pembangunan bakat untuk PKS dengan menyediakan peluang latihan berbilang platform dan perkakasan yang meliputi seluruh kitaran hayat mereka, dari titik permulaan hingga peringkat matang PKS; dan
 - c) Mewujudkan portal e-perniagaan sehenti, Go e-Commerce, yang menjadi platform sumber untuk membimbing PKS ke arah e-dagang, termasuk penyediaan maklumat, tinjauan kesediaan e-dagang, aplikasi e-dagang, peluang latihan, insentif kewangan, soalan lazim komuniti serta membuat profil PKS untuk mengukur kesediaan mereka untuk mengamalkan e-dagang.

PEMBANGUNAN EKONOMI LESTARI DAN SAKSAM

Kerajaan baharu telah mengumumkan pelbagai pembaharuan untuk pertumbuhan ekonomi yang mampan. Antaranya termasuklah pembaharuan sistem cukai, pemancauan pelaburan melalui kerjasama ekonomi, penggalakkan inovasi dan produktiviti serta memperkenalkan dasar untuk memangkin kejayaan usahawan.

Bagi membolehkan perusahaan domestik memasuki pasaran global, Kerajaan akan menyediakan insentif dalam bentuk bantuan kewangan dan teknologi untuk menggalakkan syarikat berkembang ke pasaran global. Salah satu tumpuan utama Kerajaan adalah untuk membangun dan memperkasa PKS supaya menjadi lebih berdaya saing agar mereka dapat memainkan peranan aktif dalam rantai nilai global dan seterusnya menyumbang kepada Revolusi Perindustrian 4.0 (RP 4.0).

Kerajaan juga akan menyusun strategi penyertaan Malaysia dalam rantaian nilai dan rantaian bekalan serantau menerusi penggabungan negara-negara seperti ASEAN, Perkongsian Ekonomi Komprehensif Serantau (*Regional Comprehensive Economic Partnership*, RCEP) serta terlibat dalam perjanjian dua hala dan pelbagai hala. Selain itu, perundingan dua hala akan dimulakan dengan Kesatuan Eropah dan negara-negara lain untuk mendapatkan akses yang lebih mudah ke pasaran mereka untuk produk dan perkhidmatan Malaysia. Selari dengan inisiatif ini, Kerajaan juga akan mempromosikan Malaysia sebagai destinasi pelaburan yang berkualiti. Inisiatif ini diharap dapat mengukuhkan kedudukan PKS dipasaran domestik dan antarabangsa, serta meningkatkan sumbangan PKS kepada ekonomi negara.

Pembentukan Semula Kementerian Pembangunan Usahawan

Kerajaan baharu telah mengumumkan penubuhan Kementerian Pembangunan Usahawan atau MED. Pengumuman ini menandakan kemunculan semula Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi yang telah dimansuhkan pada tahun 2009. Kementerian ini dijangka menyelaras dan memperkemas dasar dan pelaksanaan semua program yang berkaitan dengan keusahawanan dan PKS. Fungsi utama MED ialah:

- | | | | |
|----------|--|----------|--|
| 1 | Menggubal dasar pembangunan keusahawanan dan PKS yang inklusif dan kompetitif termasuk merangsang pembangunan kumpulan B40 dan M40 serta usahawan sosial | 4 | Menjalin kerjasama dan rangkaian strategik dengan sektor swasta di peringkat persekutuan, negeri dan antarabangsa |
| 2 | Menyelaraskan pelaksanaan dasar pemilikan ekuiti Bumiputera | 5 | Merancang dan melaksanakan aktiviti yang dapat meningkatkan keusahawanan dan PKS |
| 3 | Memudahkan usahawan dan PKS dalam memulakan perniagaan serta memudahkan penyusunan dan penyelarasaran dana untuk keusahawanan dan PKS | 6 | Menyelaras pembangunan PKS serta Bumiputera dalam industri strategik seperti automotif, aeroangkasa, tenaga boleh diperbaharui, ekonomi digital dan industri halal |

Sehingga kini, Kementerian tersebut telah membuat pelbagai pertemuan dengan pihak berkepentingan industri untuk memahami isu dan cabaran yang dihadapi oleh usahawan dan PKS. MED juga telah menujuhkan Majlis Penasihat Pembangunan Usahawan (EDAC) dengan ahli yang terdiri daripada ketua industri dan pakar untuk membantu dalam pembangunan keusahawanan di negara ini.



Mesyuarat Majlis pertama diadakan pada 16 Ogos 2018 yang dipengerusikan oleh Menteri Pembangunan Usahawan. Peranan utama Majlis adalah mengkaji dasar dan strategi baharu untuk membangunkan usahawan dan PKS yang inklusif dan berdaya saing. Ia juga akan mengenal pasti strategi untuk mewujudkan kerjasama dan rangkaian strategik dengan sektor swasta di peringkat persekutuan, negeri dan antarabangsa.





Seksyen II :
Dasar dan Program
Pembangunan PKS

Bab 4

Program Pembangunan **PKS** dan Keusahawanan pada Tahun **2017**

Bab 4

Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2017

Selaras dengan agenda yang digariskan dalam Pelan Induk PKS (2012-2020), Kerajaan terus membiayai pelbagai program pembangunan PKS pada tahun 2017. Seperti pada tahun-tahun sebelumnya, program ini memberi tumpuan kepada isu-isu kritikal yang dihadapi oleh PKS, terutamanya akses kepada pembiayaan, penerapan teknologi dan inovasi, akses kepada pasaran, pembangunan modal insan, infrastruktur serta hal-hal perundangan dan pengawalseliaan.



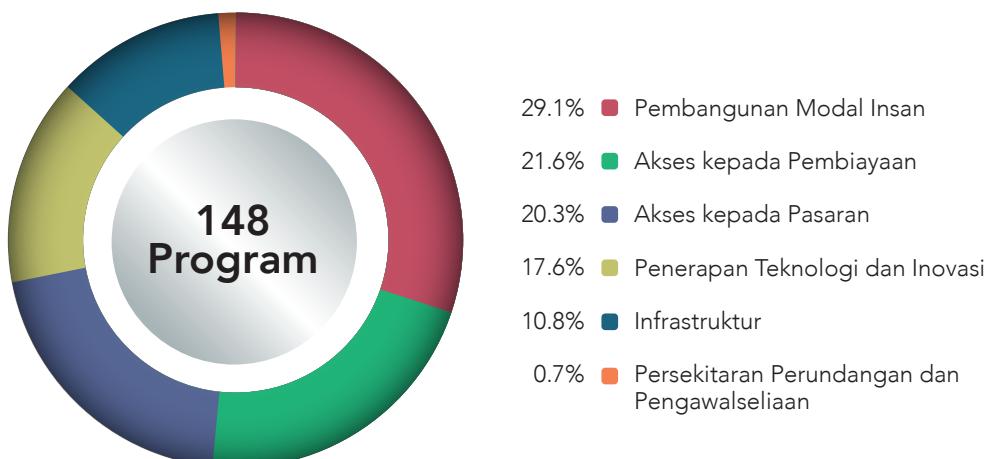
Pada tahun 2017, sejumlah **148 program Kerajaan** dengan dana bernilai RM5.7 bilion telah dijalankan dan memberi manfaat kepada **541,337** PKS. Program-program ini dipantau dan dilaporkan dalam Pelan Tindakan Bersepadu PKS (*SME Integrated Plan of Action, SMEIPA*).

Jadual 4.1: Program Pembangunan PKS pada tahun 2017 Mengikut Bidang Tumpuan

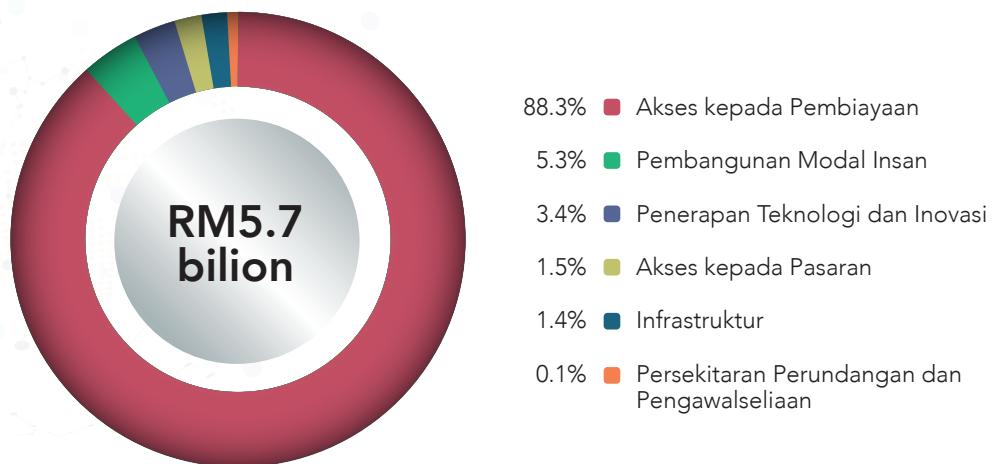
Bidang Tumpuan	Bilangan Program		Perbelanjaan Kewangan		PKS yang Menerima Manfaat	
	Bil.	Bahagian (%)	RM juta	Bahagian (%)	Bil.	Bahagian (%)
Pembangunan Modal Insan	43	29.1	301.7	5.3	123,575	22.8
Akses kepada Pembiayaan	32	21.6	4,989.4	88.3	393,162	72.6
Akses kepada Pasaran	30	20.3	84.1	1.5	17,336	3.2
Penerapan Teknologi dan Inovasi	26	17.6	190.5	3.4	7,185	1.3
Infrastruktur	16	10.8	79.8	1.4	79	0.0
Persekutuan Perundangan dan Pengawalseliaan	1	0.7	8.0	0.1	-	-
Jumlah	148	100.0	5,653.5	100.0	541,337	100.0

Seperti pada tahun-tahun sebelumnya, perbelanjaan terbesar pada tahun 2017 tertumpu pada meningkatkan akses kepada pembiayaan (88.3%), diikuti dengan program pembangunan modal insan (5.3%) serta penerapan teknologi dan inovasi (3.4%). Dari segi bilangan program, jumlah terbesar program telah dilaksanakan di bawah pembangunan modal insan, akses kepada pembiayaan dan akses kepada pasaran. Program di bawah akses kepada pembiayaan akan dibincangkan dalam Bab 6.

Carta 4.1: Bilangan Program Mengikut Bidang Tumpuan (%)



Carta 4.2: Perbelanjaan Kewangan Mengikut Bidang Tumpuan (%)



Di samping itu, SMEIPA juga melaporkan 20 lagi program yang dilaksanakan dengan kerjasama sektor swasta, bernilai RM4.8 bilion yang telah memberi manfaat kepada 54,749 PKS. Secara keseluruhan, terdapat **168 program pembangunan PKS** yang dilaksanakan pada tahun lepas dengan dana berjumlah RM10.5 bilion yang memberi manfaat kepada lebih 596,000 PKS.

PEMBANGUNAN MODAL INSAN

Isu-isu pembangunan modal insan, terutamanya yang berkaitan dengan produktiviti PKS, semakin mendapat perhatian. Hal ini kerana, kekurangan pekerja mahir dan berkebolehan boleh menjelaskan pertumbuhan syarikat. Ramai usahawan PKS tidak dapat menaikkan taraf dan mengembangkan perniagaan mereka disebabkan oleh kekurangan pengetahuan, keupayaan dan kemampuan.



Pada tahun 2017, penekanan terhadap pembangunan modal insan diteruskan melalui pelaksanaan 43 program pembangunan modal insan dengan perbelanjaan sebanyak RM301.7 juta untuk membantu 123,575 PKS.

Antara program utama pembangunan modal insan yang dilaksanakan pada tahun 2017 adalah:

- **Program Peningkatan Perniagaan INSKEN** bertujuan untuk menyediakan kemahiran dan pengetahuan keusahawanan yang komprehensif untuk membangunkan perniagaan yang mampan menerusi kaunseling, latihan, perundingan dan pemudahan perniagaan. Institut Keusahawanan Negara (INSKEN) membelanjakan RM1.9 juta untuk melaksanakan program ini bagi membantu 392 peserta;
- **SME Seller Adoption** yang diterajui oleh Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia (MDEC), Kementerian Komunikasi dan Multimedia Malaysia, memberi penumpuan untuk mewujudkan kesedaran mengenai e-dagang bagi menggalakkan penggunaannya oleh PKS. Di bawah program ini, MDEC telah menjalankan kempen promosi dan pemasaran e-dagang di samping menambah skala dan keberkesanan latihan dan pembangunan bakat menerusi pelbagai pendekatan, termasuk untuk subsektor utama serta menubuhkan pusat sumber sehenti e-Perniagaan untuk PKS. Sepanjang tahun ini, sebanyak 24,849 PKS telah menyertai program yang dijalankan dengan perbelanjaan berjumlah RM950,000;
- **Pembangunan Usahawan** yang diterajui oleh Majlis Amanah Rakyat (Kementerian Pembangunan Luar Bandar dan Wilayah), menyasarkan penyediaan pembiayaan bagi 77,200 usahawan Bumiputera antara tahun 2016 hingga 2020. Pada tahun 2017, RM63.5 juta telah dibelanjakan untuk menganjurkan program ini dan ia telah memberi manfaat kepada 52,882 PKS;
- **Membangunkan Usahawan Lepasan Usahawan Institusi Pendidikan MARA (IPMa)** bertujuan membangunkan 4,500 usahawan IPMa antara tahun 2016 hingga 2020. Kira-kira 1,481 usahawan IPMa telah menamatkan pengajian pada tahun 2017. Majlis Amanah Rakyat selaku pelaksana program telah membelanjakan sebanyak RM13.5 juta untuk program ini; dan
- **Program Latihan Eksport** adalah platform untuk melengkapkan PKS dengan pengetahuan dan kemahiran yang diperlukan untuk meningkatkan keupayaan eksport mereka. Ia dilaksanakan oleh Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE), dengan perbelanjaan sebanyak RM179,000 untuk membantu 7,308 PKS pada tahun 2017.

AKSES KEPADA PASARAN

Perniagaan lazimnya berusaha untuk mengakses pasaran yang lebih luas untuk memberikan mereka lebih banyak peluang untuk menjual, membangun dan mempelbagaikan operasi. Mengambil kira saiz pasaran domestik yang terhad, PKS Malaysia digalakkan untuk meneroka potensi pasaran di luar negara. Ia merupakan keutamaan agenda ekonomi Kerajaan untuk merangsang penglibatan PKS dalam aktiviti perdagangan merentas sempadan. Pada tahun 2017, sebanyak 30 program akses kepada pasaran telah dilaksanakan dengan perbelanjaan sebanyak RM84.1 juta untuk membantu 17,336 PKS.



Untuk tujuan ini, pelbagai inisiatif terus diperkenalkan pada tahun 2017, termasuk:

- **Program Promosi Pasaran Tempatan** bertujuan untuk meningkatkan profil PKS tempatan di pasaran domestik bagi meningkatkan jualan barang yang dihasilkan dalam negara, dengan penekanan khusus untuk meningkatkan penjualan produk dan perkhidmatan PKS Bumiputera. Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia, sebuah agensi di bawah Kementerian Perusahaan Perladangan dan Komoditi, membelanjakan RM2.0 juta untuk melaksanakan program ini untuk membantu 4,208 usahawan;
- **Pameran Satu Daerah Satu Industri (SDSI)** bertujuan untuk memudahkan perolehan sumber serta pemasaran produk dan perkhidmatan SDSI yang berkualiti tinggi di samping meningkatkan rangkaian dalam kalangan usahawan SDSI untuk mewujudkan usahasama antara peniaga tempatan dan antarabangsa. Program ini dijalankan oleh Bahagian Keusahawanan Bumiputera dan PKS, sebuah bahagian di bawah Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri. Pada tahun 2017, sebanyak 763 usahawan mendapat manfaat daripada program ini dengan perbelanjaan sebanyak RM1.1 juta;
- **eTRADE** berfungsi untuk memudahkan PKS mengambil bahagian dalam e-pasaran antarabangsa utama. Program ini diterajui oleh MATRADE di bawah Kementerian Perdagangan Antarabangsa & Industri. Sepanjang tahun ini, seramai 874 usahawan mengambil bahagian dalam eTRADE yang dibiayai melalui peruntukan sebanyak RM4.7 juta;
- **Geran Pembangunan Pasaran (Market Development Grant, MDG)** bertujuan untuk memberikan bantuan kepada PKS, penyedia perkhidmatan, persatuan perdagangan dan industri, dewan perdagangan dan badan profesional untuk menjalankan aktiviti yang membantu membangunkan pasaran eksport bagi perusahaan tempatan. Skim ini diuruskan oleh MATRADE yang telah membelanjakan RM15.2 juta untuk memberi bantuan kepada 2,164 PKS pada tahun 2017;
- **Latihan berkaitan Kualiti & Keselamatan kepada Pemasar** bertujuan untuk meningkatkan penerapan teknologi dalam amalan pemasaran dan pasca penuaian, menetapkan peraturan dan piawaian untuk keselamatan dan kualiti produk serta memastikan pematuhan terhadap peraturan perdagangan antarabangsa. Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) di bawah Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani membelanjakan RM600,000 untuk melaksanakan program yang telah memberi manfaat kepada 4,227 usahawan;
- **Program Pemasaran Kraf** yang diterajui oleh Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia di bawah Kementerian Pelancongan dan Kebudayaan Malaysia menyediakan sokongan untuk membantu meningkatkan jualan kraf tempatan di pasaran domestik dan antarabangsa. Sebanyak RM4.8 juta dibelanjakan untuk memberi manfaat kepada 1,308 PKS; dan
- **Program Galakan Eksport Bumiputera (GEB)** yang dilaksanakan oleh SME Corp. Malaysia adalah bertujuan untuk meningkatkan potensi pasaran eksport PKS serta meningkatkan bilangan PKS Bumiputera bagi menembusi pasaran eksport melalui bantuan kewangan secara bersepada. Pada tahun 2017, RM28.3 juta telah dibelanjakan bagi menyediakan bantuan kepada 20 PKS.



PENERAPAN TEKNOLOGI DAN INOVASI

Keupayaan untuk membuat pembaharuan dan menerapkan teknologi baharu merupakan faktor penting dalam menentukan pertumbuhan perniagaan. Kajian yang dijalankan di bawah Pelan Induk PKS menunjukkan bahawa inovasi dan penggunaan teknologi berkait rapat dengan pertumbuhan prestasi PKS. PKS dapat bertindak balas dan menyesuaikan diri kepada perubahan perniagaan dan teknologi terkini dengan lebih cepat disebabkan operasi mereka yang berskala kecil. Walau bagaimanapun, faktor utama yang menghalang PKS untuk berinovasi adalah kosnya yang tinggi.

Selaras dengan agenda Kerajaan untuk menggalakkan penerapan teknologi dan inovasi oleh PKS, penekanan telah diberikan kepada inisiatif yang dapat mendorong kecekapan teknologi dan kejayaan inovasi untuk membangunkan sektor PKS yang mampu dan berdaya tahan.

Pada tahun 2017, RM190.5 juta telah dibelanjakan untuk melaksanakan 26 program penerapan teknologi dan inovasi yang memberi manfaat kepada 7,185 PKS.

Antara program yang dilaksanakan pada tahun ini termasuk:

- **Sistem Teknologi Pintar MAI (MAI Intelligent Technology System, MITS)** adalah program produktiviti untuk vendor tempatan mendapatkan pengalaman dalam pengkomputeran i-Cloud automotif dan 3D bagi membolehkan mereka mencapai pensijilan Tahap 4. Institut Automotif Malaysia (MAI) membelanjakan RM2.2 juta untuk melaksanakan MITS bagi membantu 479 PKS dalam industri automotif;
- **Khidmat Nasihat Teknikal MARDI** menyediakan sokongan untuk penyaluran maklumat dan khidmat nasihat, analisis produk, klinik, seminar dan latihan bagi usahawan dan bakal usahawan dalam pertanian dan industri asas tanah. Institut Penyelidikan dan Pembangunan Pertanian Malaysia (MARDI) membelanjakan RM87,000 untuk membantu 3,077 peserta yang menyertai program ini;
- **Penilaian Mutu Produk, Lawatan Teknikal dan Pemantauan Prestasi Usahawan Secara Berkala**, yang diterajui oleh MARDI, bertujuan untuk menilai kualiti produk peserta, menganjurkan lawatan teknikal serta memantau prestasi usahawan. Sebanyak RM87,000 dibelanjakan untuk membantu 246 usahawan. MARDI turut membelanjakan RM86,000 untuk melaksanakan **Pengawalan Mutu Produk** yang telah memanfaatkan 267 peserta. Program tersebut bertujuan untuk memberi tumpuan kepada kawalan kualiti produk PKS; dan
- **Program Peningkatan Perusahaan Bumiputera (BEEP)** berfungsi sebagai platform untuk membangunkan PKS Bumiputera yang berpotensi di peringkat negeri. Program yang dilaksanakan oleh SME Corp. Malaysia ini menyediakan pakej bantuan menyeluruh yang merangkumi bantuan kewangan dan khidmat nasihat untuk PKS Bumiputera terpilih. Pada tahun 2017, sebanyak RM40.8 juta telah diperuntukkan bagi membantu 334 usahawan dalam program ini.



INFRASTRUKTUR

Penyediaan infrastruktur dalam bentuk fizikal dan maya menyediakan asas untuk perniagaan beroperasi dan mencapai pasaran sasaran mereka. Kebanyakan PKS menghadapi isu berkaitan dengan masalah sumber yang terhad, iaitu kekurangan kemudahan, kelengkapan dan peralatan yang sewajarnya. Oleh yang demikian, program yang dijalankan di bawah tumpuan ini bertujuan untuk membantu PKS dalam mengatasi halangan infrastruktur melalui penyediaan premis dan kemudahan yang serba lengkap dan bersesuaian dengan PKS dalam industri atau perniagaan tertentu.

Pada tahun 2017, sebanyak RM79.8 juta telah dibelanjakan untuk membantu 79 PKS melalui 16 program di bawah bidang tumpuan ini. Antara program yang dibiayai oleh Kerajaan termasuk:

- **Anjung Usahawan**, yang dilaksanakan oleh Kementerian Pembangunan Perindustrian dan Usahawan Sarawak dengan matlamat untuk menyediakan premis perniagaan bagi meningkatkan keupayaan usahawan. Sebanyak RM3 juta telah dibelanjakan untuk membantu 11 usahawan; dan
- Jabatan Kemajuan Orang Asli Malaysia (JAKOA) di bawah Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah (KKLW) membelanjakan RM0.3 juta untuk **membina premis perniagaan** yang telah memberi manfaat kepada enam PKS. Program ini bertujuan untuk menyediakan premis perniagaan bagi usahawan Orang Asli. Hasil daripada inisiatif ini, kira-kira 59% usahawan memperoleh pendapatan lebih daripada RM1,000 sebulan pada tahun ini.



Sementara itu, Kerajaan Negeri Sabah telah melaksanakan program berikut:

- **Membina rumah kedai di Sindumin** dengan matlamat untuk membolehkan usahawan beroperasi dan memulakan perniagaan. Sindumin adalah sebuah bandar yang terletak di daerah Sipitang di Sabah. Program ini diuruskan oleh Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO) dengan perbelanjaan sebanyak RM1.2 juta. Program ini telah memberi manfaat kepada 45 PKS;
- **Program Pembangunan Usahawan** yang dilaksanakan oleh Kementerian Pembangunan Luar Bandar Sabah dengan tujuan untuk membina atau menaik taraf bangunan tambahan di Pusat Usahawan Luar Bandar serta menyediakan peralatan yang sesuai bagi usahawan untuk beroperasi dan memulakan atau memperluaskan perniagaan mereka. Projek ini telah menelan belanja sebanyak RM1.5 juta dan memberi manfaat kepada lapan PKS; dan
- **Satu Daerah Satu Produk (SDSP)** yang turut dilaksanakan oleh Kementerian Pembangunan Luar Bandar Sabah (dengan objektif untuk membina atau menaik taraf infrastruktur dan menyediakan peralatan yang diperlukan bagi usahawan untuk beroperasi dan memulakan perniagaan di kampung terpilih. Sebanyak RM750,000 dibelanjakan untuk program ini yang memberi manfaat kepada sembilan PKS.

PERSEKITARAN PERUNDANGAN DAN PENGAWALSELIAAN

Di bawah Pelan Induk PKS (2012-2020), Program Berimpak Tinggi 1 (HIP 1) dilaksanakan dengan tujuan untuk meningkatkan kemudahan menjalankan perniagaan untuk PKS. HIP 1 diterajui oleh Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia (MAMPU) dan dijalankan dengan kerjasama SME Corp. Malaysia, Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM), Unit Penyelarasian Pelaksanaan (ICU), Perbadanan Produktiviti Malaysia dan Kerajaan Negeri.

Pada tahun 2017, sebanyak RM8 juta telah dibelanjakan di bawah inisiatif ini bertujuan untuk menggalakkan penubuhan perniagaan baharu dan mempertingkatkan kadar pemformalan melalui gerbang tunggal pendaftaran dan perlesenan.







Seksyen II :
Dasar dan Program
Pembangunan PKS

Bab 5

Program Pembangunan **PKS** dan Keusahawanan pada Tahun **2018**

Bab 5

Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan pada Tahun 2018

Pada tahun 2018, Kerajaan menerusi Kementerian dan agensinya terus terlibat secara aktif dalam mempromosikan pembangunan PKS dengan menjalankan pelbagai program pembangunan PKS. Seperti pada tahun sebelumnya, program tertumpu kepada enam bidang utama, iaitu penerapan teknologi & inovasi, pembangunan modal insan, akses kepada pembiayaan, akses kepada pasaran, infrastruktur serta persekitaran perundangan dan pengawalseliaan. Bidang-bidang utama ini telah dikenalpasti sebagai penggerak pertumbuhan yang penting bagi PKS agar mereka dapat mencapai pertumbuhan yang lebih tinggi dan peralihan daripada PKS yang didorong input kepada PKS yang didorong produktiviti. Dengan memberi penekanan kepada enam bidang utama ini, bukan sahaja usaha mereka tertumpu kepada meningkatkan sumbangan PKS kepada perkembangan ekonomi tetapi juga untuk memastikan pulangan pelaburan yang lebih tinggi bagi peruntukan yang dibelanjakan untuk pembangunan PKS.

Setakat April 2018, sejumlah 158 program pembangunan PKS telah dirancang di bawah pelbagai Kementerian dan agensi dengan komitmen kewangan sebanyak RM14.3 bilion. Program-program ini disasarkan untuk memberi manfaat kepada PKS di semua sektor dengan bilangan penerima yang dijangkakan mencecah hampir 600,000. Jumlah peruntukan belanjawan yang lebih besar yang dilaporkan oleh Kementerian dan agensi untuk PKS tahun ini didorong oleh program baru dan program tambahan dengan peruntukan besar yang dilaporkan di bawah Pelan Tindakan Bersepadu SME (*SME Integrated Plan of Action, SMEIPA*) yang menyenaraikan program-program pembangunan PKS dalam sesuatu tahun.



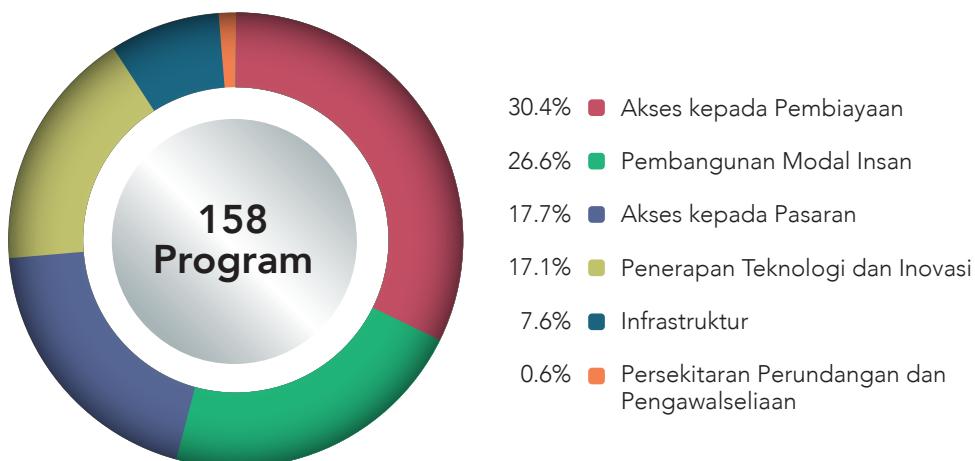
Jadual 5.1: Program Pembangunan PKS yang Dirancang Mengikut Bidang Tumpuan Setakat April 2018

Bidang Tumpuan	Bilangan Program	Perbelanjaan Kewangan (RM juta)	Penerima Manfaat PKS
Akses kepada Pembiayaan	48	13,482.4	413,236
Pembangunan Modal Insan	42	300.3	136,703
Akses kepada Pasaran	28	128.7	46,679
Penerapan Teknologi dan Inovasi	27	226.1	2,487
Infrastruktur	12	111.5	196
Persekitaran Perundungan dan Pengawalseliaan	1	12.0	-
Jumlah	158	14,261.0	599,301

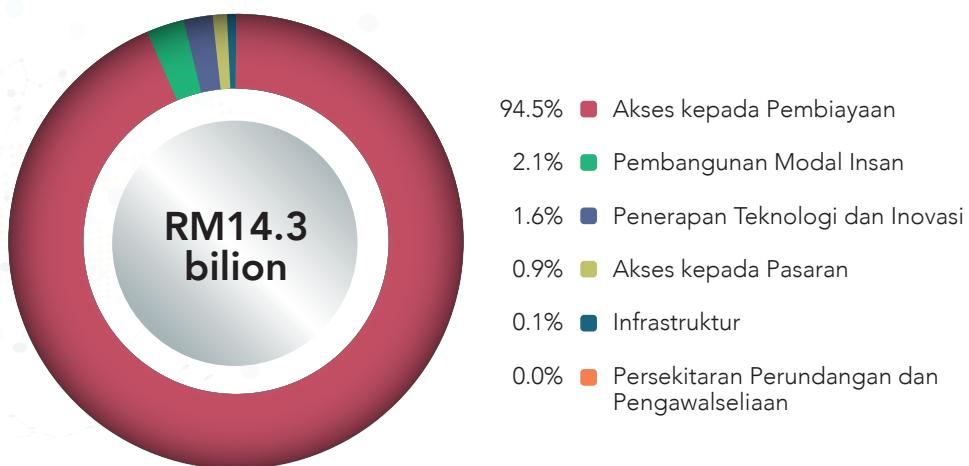
Pada tahun 2018, Akses kepada Pembiayaan telah diberikan penekanan terbesar dengan jumlah program dan peruntukan yang paling banyak. Sebanyak 48 program (30.4%) telah dirancang dengan peruntukan berjumlah RM13.5 bilion yang merangkumi hampir 95.0% daripada keseluruhan peruntukan. Program-program ini dijangka memberi manfaat kepada lebih daripada 413,000 PKS dalam semua sektor. Bilangan program kedua tertinggi adalah untuk pembangunan modal insan dengan 42 (26.6%), diikuti oleh akses kepada pasaran dengan 28 program (17.7%), penerapan teknologi dan inovasi dengan 27 program (17.1%), infrastruktur dengan 12 program (7.6%) serta satu program di bawah persekitaran perundungan dan pengawalseliaan.

Bab ini akan melaporkan program untuk 2018 dalam semua bidang tumpuan kecuali untuk program pembiayaan kerana ini akan dilaporkan dalam Bab 6 tentang Akses kepada Pembiayaan.

Carta 5.1: Bilangan Program Mengikut Bidang Tumpuan (%)



Carta 5.2: Peruntukan Kewangan Mengikut Bidang Tumpuan (%)



PEMBANGUNAN MODAL INSAN

Tenaga kerja yang mencukupi dan gabungan bakat yang tepat adalah penting bagi memastikan kejayaan mana-mana perniagaan. Dalam usaha untuk meningkatkan keupayaan keusahawanan serta kemahiran pemilik dan pekerja PKS, Kerajaan terus melaksanakan beberapa program pembangunan modal insan. Setakat April 2018, sejumlah 42 program untuk Pembangunan Modal Insan telah dirancang untuk dilaksanakan dengan jumlah peruntukan berjumlah RM300 juta. Program-program ini dijangka memberi manfaat kepada 136,703 PKS. Antara program-program utama yang akan dilaksanakan pada tahun ini termasuklah:

- **Program Peningkatan & Pembangunan INSKEN TERAS (TERAS Enhancement and Development, TED)** oleh Institut Keusahawanan Negara Berhad (INSKEN) merangkumi latihan pembangunan bakat, organisasi dan pengurusan. Program ini menyediakan latihan komprehensif mengenai kemahiran dan pengetahuan perniagaan bagi membolehkan usahawan mengekalkan perniagaan berprestasi tinggi yang mampan khususnya dalam bidang pembangunan bakat dan kepimpinan di samping perniagaan secara am serta perubahan organisasi. Sejumlah RM4.1 juta telah diperuntukkan di bawah program ini untuk melatih 830 usahawan PKS dan pekerja menerusi dua projek utama: *Global Marketing Summit 2018* dan *Program Pembangunan Bakat INSKEN 2018*;
- **Cabarani Perniagaan Luar Bandar (Rural Business Challenge, RBC)** yang sedang dijalankan oleh Bahagian Pembangunan Keusahawanan Desa, Kementerian Pembangunan Luar Bandar dan Wilayah (KPLB) merupakan pertandingan cadangan perniagaan untuk menggalakkan belia untuk memilih keusahawanan sebagai kerjaya dan menubuhkan perniagaan di kawasan luar bandar masing-masing. Geran perniagaan bernilai sehingga RM2 juta akan diberikan kepada mereka yang cadangannya dianggap berpotensi. Program ini juga bertujuan untuk menggalakkan belia untuk menjadi pencipta pekerjaan dan bukan pencari kerja bagi meningkatkan tahap sosioekonomi penduduk luar bandar serta menggalakkan penghijrahan balik melalui penciptaan persekitaran luar bandar yang menarik. Pada tahun 2018, sejumlah RM15 juta telah diperuntukkan di bawah Program ini untuk membantu 20 penerima manfaat;

- **Program Transformasi Bengkel Bumiputera (Bumiputera Workshop Transformation Program, BWTP)** yang diterajui oleh Institut Automotif Malaysia (MAI) untuk memberi sokongan kepada bengkel automotif Bumiputera di seluruh negara untuk meningkatkan tahap kepuasan pelanggan, jualan dan keuntungan. Sebanyak RM3.7 juta telah diperuntukkan di bawah program ini untuk membantu 1,000 pemilik bengkel;
- **Sistem Latihan Dual Nasional (National Dual Training System, NDTs)** di bawah Jabatan Pembangunan Kemahiran, Kementerian Sumber Manusia. NDTs berfungsi sebagai saluran untuk menyediakan pekerja terlatih bagi PKS melalui latihan untuk lepasan sekolah atau penganggur serta menjalankan kursus yang meningkatkan kemahiran untuk pekerja baru dan sedia ada. Program ini telah menerima peruntukan RM40 juta untuk membiayai latihan bagi 6,400 pelatih;
- **Subkontraktor untuk Program Latihan Pasaran Eksport (Super Bumi)** yang dilaksanakan oleh Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia. Program ini bertujuan untuk membangunkan sekumpulan subkontraktor Bumiputera berorientasikan eksport. Peruntukan sebanyak RM2 juta telah disediakan untuk Program ini untuk membantu 50 penerima; dan
- **Latihan untuk Usahawan yang Berpotensi dan Baharu** oleh Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah untuk menyediakan latihan dalam bidang keusahawanan, pengetahuan teknikal dan kemahiran perniagaan. Sejumlah RM300,000 telah diperuntukkan bagi program ini untuk membantu 200 penerima.

AKSES KEPADA PASARAN

Dalam pasaran yang semakin liberal dan global, lebih banyak penekanan perlu diberikan untuk memudahkan akses kepada pasaran dalam dan luar negara bagi PKS. Ini mungkin dapat dicapai antaranya menerusi promosi, penjenamaan atau hubungan perniagaan. Sehubungan dengan itu, sejumlah 28 program untuk meningkatkan akses kepada pasaran bagi PKS telah dirancang pada tahun 2018 dengan peruntukan berjumlah RM128.7 juta untuk memberi manfaat kepada 46,679 PKS.

- **Program Transformasi Produk dan Pengedaran Berkesan** oleh Bahagian Pembangunan Perniagaan, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna. Program ini membantu PKS untuk meningkatkan kualiti produk mereka dari segi pembungkusan, jangka hayat dan kriteria lain yang diperlukan untuk memenuhi standard pasar raya dan pasar raya besar di Malaysia. Pada tahun ini, sejumlah RM3.8 juta telah diperuntukkan di bawah Program ini untuk memberi manfaat kepada 50 pengeluar PKS.
- **Pameran Usahawan Bumiputera Sarawak** yang dilaksanakan oleh Kementerian Pembangunan Perindustrian dan Usahawan Sarawak untuk membantu usahawan Bumiputera Sarawak dengan menyediakan peluang perniagaan untuk mengembangkan pasaran mereka. Sejumlah RM500,000 telah diperuntukkan untuk Program ini pada tahun 2018 bagi membantu 150 PKS Bumiputera di Sarawak.
- **Mengukuhkan Pengedar Eksport Berasaskan Agro** oleh Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA). Program ini mempunyai dua objektif, iaitu untuk menyokong pengedar eksport agro-makanan sedia ada dan meningkatkan bilangan pengeksport yang kompetitif dalam pasaran eksport serta mengukuhkan program asas pengeksport bagi mewujudkan pasaran eksport baru. Hampir RM2.0 juta telah diperuntukkan di bawah Program ini untuk memanfaatkan 150 PKS dalam industri agro-makanan.

PENERAPAN INOVASI DAN TEKNOLOGI

Dalam bergerak ke arah menjadi negara berpendapatan tinggi, PKS di Malaysia perlu menerapkan budaya inovasi dan penggunaan teknologi dalam operasi perniagaan mereka. Walau bagaimanapun, PKS sering menghadapi cabaran dalam usaha inovasi dan pengkomersialan mereka kerana kekurangan sokongan bersepadu dan pembiayaan untuk membiayai aktiviti tersebut. Untuk mengatasi masalah ini, Kerajaan terus melaksanakan 27 program pada tahun 2018 dengan peruntukan berjumlah RM226.1 juta. Program-program ini disasarkan untuk memberi manfaat kepada hampir 2,500 penerima dan antara lain termasuk:



- **Business Accelerator Programme (BAP)**, iaitu sebuah program bersepadu yang dijalankan oleh SME Corp. Malaysia dengan matlamat untuk membangun dan memupuk PKS yang dinamik, berdaya saing dan berdaya tahan melalui SCORE dan juga untuk membantu dalam pembinaan kapasiti serta menyediakan sokongan kewangan, nasihat dan teknikal. Sejumlah RM20.0 juta telah diperuntukkan untuk membiayai Program yang dijangka memberi manfaat kepada 100 PKS;
- **Change Upgrade Product (CUP)** yang dijalankan oleh Bahagian Industri Asas Tani, Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani yang memberi tumpuan kepada peningkatan kualiti produk, pembangunan dan keupayaan. Program ini telah medapat peruntukan sebanyak RM3.5 juta untuk membiayai kegiatannya dan telah menetapkan sasaran untuk membantu 200 penerima manfaat;
- **Dana Pemerolehan Teknologi (Technology Acquisition Fund, TAF)** oleh Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC) dengan tujuan untuk menggalakkan penggunaan teknologi asing untuk sektor perkilangan dan pembangunan fizikal produk dan proses sedia ada dan baru. Objektif TAF adalah untuk meningkatkan penjanaankekayaan dan kandungan teknologi syarikat-syarikat Malaysia yang dapat meningkatkan daya saing global mereka. Peruntukan sebanyak RM10.0 juta telah disediakan di bawah Program ini pada tahun 2018; dan
- **NKEA EPP8: Geran Pengkomersialan untuk Pembangunan Produk Makanan dan Berasaskan Kesihatan** oleh Lembaga Minyak Sawit Malaysia (MPOB) yang menggalakkan pengeluaran dan pembangunan produk makanan dan produk berdasarkan kesihatan serta mempercepat pertumbuhan dalam segmen hiliran mereka. Peruntukan sebanyak RM6.0 juta telah disediakan untuk melaksanakan Program ini pada tahun 2018.

INFRASTRUKTUR

Akses kepada infrastruktur yang baik pada kos yang berpatutan masih menjadi salah satu cabaran untuk PKS. Untuk menangani masalah ini, Kerajaan telah merancang untuk melaksanakan 12 program infrastruktur, terutamanya untuk menyediakan kemudahan perniagaan yang sesuai bagi usahawan, sepanjang tahun 2018. Sebanyak RM111.5 juta telah diperuntukkan bagi program-program yang disasarkan untuk memberi manfaat kepada 196 PKS. Program-program yang telah dirancang antara lain termasuk:

- **Program Bengkel Industri Vendor** oleh Lembaga Pembangunan Wilayah Kedah (KEDA) untuk membina tujuh bengkel dan bangunan perindustrian bagi usahawan luar bandar. Program ini mendapat peruntukan sebanyak RM1.0 juta dengan matlamat untuk memberi manfaat kepada 105 usahawan di kawasan ini;
- **Program Pembangunan Estet Perindustrian** yang dijalankan oleh Kementerian Pembangunan Perindustrian dan Usahawan Sarawak (MIED Sarawak) dan berpusat di Taman Perindustrian Sibu. Program ini bertujuan untuk menyediakan kemudahan dan infrastruktur yang lebih baik melalui pembangunan estet perindustrian yang terancang; mewujudkan persekitaran yang lebih kondusif untuk menyokong transformasi komuniti perniagaan tempatan; dan mempromosikan pertumbuhan PKS secara teratur serta mewujudkan lebih banyak aktiviti ekonomi. Peruntukan sebanyak RM7.0 juta disediakan untuk Program ini yang dijadualkan siap pada tahun 2020;
- **Program Pembangunan Kilang Siap Bina Industri Kecil dan Sederhana untuk Bumiputera** di Kawasan Perindustrian Pasir Gudang, yang dilaksanakan oleh Perbadanan Johor dengan matlamat untuk mewujudkan peluang perniagaan untuk PKS di Kawasan Industri Pasir Gudang serta mewujudkan peluang pekerjaan untuk penduduk tempatan. Peruntukan sebanyak RM30.0 juta telah disediakan dan 30 orang penerima manfaat disasarkan untuk mendapat manfaat daripada Program ini; dan
- **Pembangunan Usahawan Desa** oleh Kementerian Pembangunan Luar Bandar Negeri Sabah untuk menyokong usahawan luar bandar dengan menyediakan kemudahan yang sesuai untuk aktiviti perniagaan. Di bawah Program ini, premis perniagaan akan disediakan atau dinaik taraf di pusat usahawan luar bandar, tamu niaga dan pusat pembelajaran masyarakat. Premis ini dilengkapi dengan kemudahan yang diperlukan bagi usahawan untuk memulakan, mengendalikan atau mengembangkan perniagaan mereka. Sejumlah RM1.0 juta telah diperuntukkan di bawah Program ini pada tahun 2018.

PERSEKITARAN PERUNDANGAN DAN PENGAWALSELIAAN

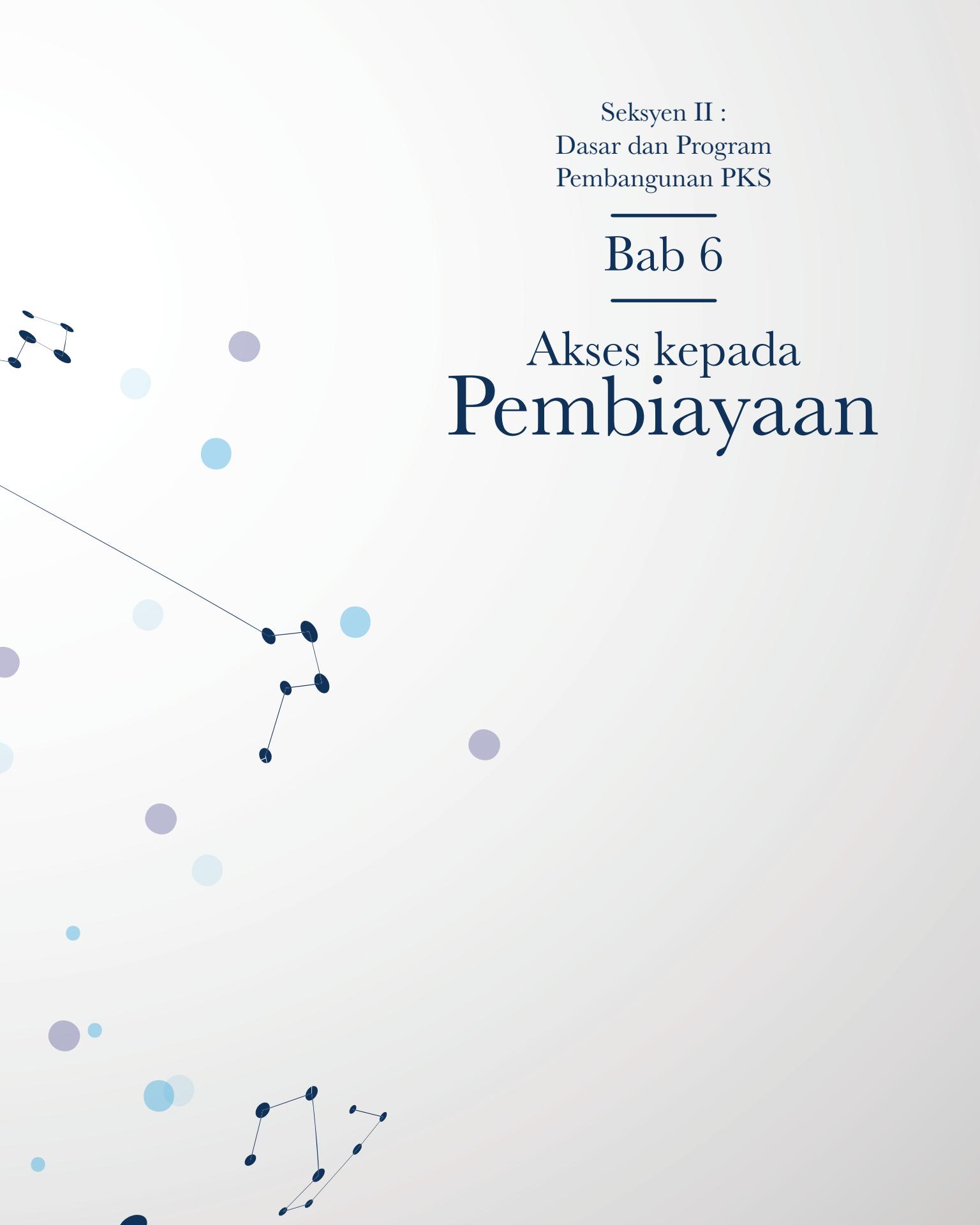
Sistem perundangan dan pengawalseliaan yang mantap adalah penting untuk menyediakan persekitaran yang kondusif bagi PKS untuk berkembang maju. Dalam tahun-tahun kebelakangan ini, PKS menghadapi masalah kenaikan kos untuk menjalankan perniagaan termasuk kos pematuhan untuk pendaftaran perniagaan dan pelesenan.

Bagi meningkatkan kemudahan menjalankan perniagaan bagi PKS, Pelan Induk PKS (2012-2020) telah mencadangkan Program Berimpak Tinggi 1 (HIP 1) bagi penyepadan pendaftaran perniagaan dan pelesenan. Inisiatif ini dilaksanakan menerusi beberapa fasa dan diterajui oleh Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia (MAMPU) dengan usahasama SME Corp. Malaysia, Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM), Unit Penyelaras Pelaksanaan (ICU JPM), Malaysia Productivity Corporation (MPC) dan kerajaan-kerajaan negeri.

Fasa-fasa pelaksanaan projek ini merangkumi penubuhan gerbang pendaftaran perniagaan & pelesenan (malaysiabiz.mampu.gov.my), penyepadan pendaftaran perniagaan & pelesenan serta pelaksanaan HIP 1 di Sabah dan Sarawak.







Seksyen II :
Dasar dan Program
Pembangunan PKS

Bab 6

Akses kepada Pembiayaan

Bab 6

Akses kepada Pembiayaan

Akses kepada pembiayaan adalah salah satu aspek yang paling penting dalam pembangunan PKS. PKS Malaysia terus mendapat akses kepada pelbagai sumber pembiayaan bagi menampung keperluan mereka di pelbagai tahap pembangunan. Dalam beberapa dekad yang lalu, ekosistem pembiayaan yang komprehensif telah dibangunkan bagi menyediakan pelbagai pilihan dana untuk PKS daripada institusi awam dan swasta.

Asas kukuh yang dibina selama bertahun-tahun telah membawa kepada penubuhan institusi dan infrastruktur utama yang bukan sahaja telah meluaskan akses kepada pembiayaan untuk PKS tetapi juga mewujudkan ekosistem kewangan yang lebih inklusif serta pembentukan budaya kredit yang kukuh. Kesannya, bahagian pembiayaan PKS kepada jumlah pembiayaan perniagaan meningkat secara berterusan daripada 30.0% pada tahun 2002 kepada lebih daripada separuh (50.6%) menjelang tahun 2017. Berdasarkan Kaji Selidik PKS Suku Ketiga 2017 yang dijalankan oleh SME Corp. Malaysia, kadar kelulusan untuk pinjaman PKS oleh institusi kewangan kekal tinggi pada 90.0%. Daripada kelulusan tersebut, 21.0% merupakan peminjam kali pertama. Walau bagaimanapun, permintaan untuk pinjaman dalam suku tahunan ini telah menurun kepada 29.2% daripada 34.1% yang dicatatkan sebelumnya.

EKOSISTEM PEMBIAYAAN KOMPREHENSIF BAGI PKS

Institusi kewangan menyediakan sebahagian besar dana kepada PKS, mencakupi kira-kira 97.0% daripada jumlah pinjaman PKS. Pinjaman bank kepada PKS dilengkapi dengan skim dan program yang ditawarkan oleh Bank Negara Malaysia, agensi dana Kerajaan yang lain dan institusi kewangan pembangunan.

Pilihan sedia ada bagi kewangan dan bukan kewangan meliputi pelbagai pilihan untuk setiap peringkat kitaran perniagaan PKS, termasuk di peringkat permulaan dan geran untuk eksport daripada institusi awam dan swasta seperti:

- Perbankan dan institusi kewangan pembangunan;
- Institusi dan agensi Kerajaan lain yang ditubuhkan khusus untuk menyokong PKS di semua peringkat kitaran perniagaan mereka, bermula dari peringkat permulaan dan awal hingga ke syarikat besar dan bahkan juga syarikat yang bermasalah, seiring dengan BNM yang menyediakan peruntukan yang mencukupi untuk menyokong pembiayaan PKS;
- Pembiayaan alternatif dalam bentuk modal teroka, ekuiti persendirian, pendanaan ramai, pembiayaan antara rakan setara, Platform Akaun Pelaburan (IAP), pemfaktoran, pajakan dan institusi pembiayaan mikro bukan kewangan;
- Pilihan pasaran modal seperti pasaran Access, Certainty and Efficiency (ACE) dan papan swasta ketiga yang baru ditubuhkan, iaitu *Leading Entrepreneur Accelerator Platform* (LEAP) untuk PKS; dan
- Program sokongan berbentuk kewangan dan bukan kewangan, seperti pengurusan kewangan, latihan, pengurusan pinjaman, penyelesaian untuk perniagaan yang bermasalah dan skim jaminan untuk membantu peminjam ‘marginal’.

Carta 6.1: Landskap Kewangan PKS

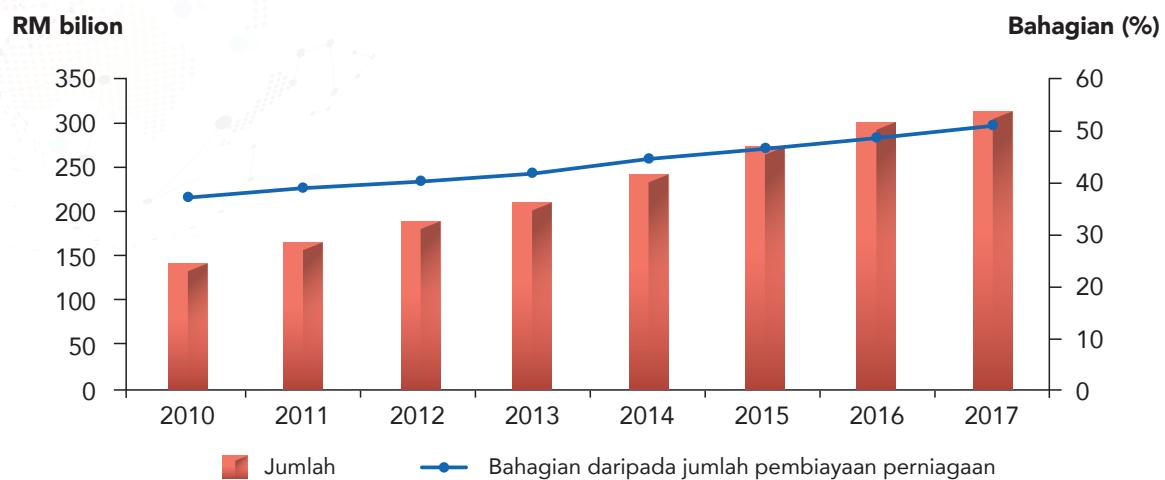
Landskap Kewangan untuk PKS



Pembiayaan terkumpul PKS terus berkembang dengan kadar yang lebih cepat pada 5.3% berbanding syarikat besar (-2.6%) dan isi rumah (4.9%) kepada RM315.7 bilion, dengan jumlah akaun PKS terkumpul mencapai 800,808 pada akhir 2017 (akhir 2016: RM299.8 bilion; 770,903 akaun). Bahagian PKS kepada jumlah portfolio pembiayaan perniagaan meningkat sebanyak 50.6% pada akhir tahun 2017 berbanding 48.7% yang direkodkan pada tahun 2016.

Sektor perkhidmatan kekal sebagai penerima utama, iaitu sebanyak 62.7% daripada jumlah portfolio pembiayaan perniagaan PKS, diikuti dengan pembuatan (15.0%) dan pembinaan (12.3%). Pada tahun 2017, kira-kira RM70.7 bilion pembiayaan baharu telah diluluskan kepada lebih daripada 123,000 PKS. Jumlah pembiayaan terkumpul terus meningkat kepada RM319.4 bilion pada akhir Jun 2018, yang menunjukkan permintaan berterusan bagi pembiayaan oleh PKS.

Carta 6.2: Pembiayaan Terkumpul PKS



SKIM JAMINAN KREDIT

Skim jaminan memainkan peranan penting dalam membantu PKS yang berdaya maju dan tidak mempunyai cagaran dan rekod pencapaian untuk mendapatkan pembiayaan. Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) telah ditubuhkan pada tahun 1972 untuk merintis penyediaan skim jaminan dan kini telah menjamin sejumlah RM67.1 bilion yang memberi manfaat kepada lebih daripada 453,800 PKS. Selama bertahun, CGC telah berkembang dari penyedia jaminan tradisional kepada institusi kewangan yang kini menawarkan pelbagai produk dan perkhidmatan pembiayaan. Berikut transformasinya, kemudahan pembiayaan CGC telah diperluas untuk merangkumi pelbagai aktiviti ekonomi termasuk:

- **Skim Pembiayaan Teknologi Hijau** untuk meningkatkan bekalan dan penggunaan teknologi hijau;
- **Skim Jaminan Fleksi** untuk membantu usahawan dengan projek yang berdaya maju tetapi tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan kemudahan kredit daripada institusi kewangan;
- **Skim BizJamin** untuk menyediakan kemudahan kredit bagi modal kerja, pengambilalihan aset dan pengembangan perniagaan;
- **Skim Pembiayaan Francais** untuk membantu usahawan yang mempunyai perniagaan francais yang berdaya maju tetapi tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan kemudahan kredit untuk modal kerja dan / atau pengambilalihan aset; dan
- Produk pembiayaan terus seperti **Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i (TPUB-i)**, **BizMula-i**, **BizWanita-i** dan **BizBina-i**.

Pada tahun 2017, CGC merekodkan nilai kelulusan yang lebih rendah iaitu RM3.4 bilion berbanding RM4.2 bilion pada tahun 2016, terutamanya disebabkan oleh purata saiz pembiayaan yang lebih rendah berikutan peningkatan penembusan dalam segmen pasaran perusahaan mikro. Ini terbukti dengan pertumbuhan dua angka sebanyak 14.0% dalam jumlah akaun PKS yang diluluskan daripada 7,568 pada tahun 2016 kepada 8,637 pada tahun 2017. Sebanyak 19 Jaminan Portfolio dan Skim Jaminan Borong baharu telah disediakan pada tahun tersebut (2016: 14). Konsep Jaminan Portfolio (PG) baharu telah dibangunkan dan diperkenalkan, iaitu PG Sekuriti Bersama dengan AmBank (M) Berhad dan Kerjasama PG baharu dengan Malayan Banking Berhad yang menyasarkan syarikat permulaan telah dilancarkan.

Sejak beberapa tahun, perkhidmatan sokongan CGC juga telah diperluas dan meliputi penyediaan maklumat kredit serta penarafan kredit melalui anak syarikatnya, Credit Bureau Malaysia Sdn. Bhd. CGC akan membantu PKS membina sejarah kredit dan rekod pencapaian bagi meningkatkan kredibiliti dan kewibawaan mereka untuk memperoleh pembiayaan. Baru-baru ini, penerapan model penetapan harga berasaskan risiko dan penawaran jaminan portfolio telah membolehkan CGC untuk terus memperluaskan lagi jangkauannya kepada PKS. CGC juga bekerjasama dengan platform pembiayaan antara rakan setara (*Peer-to-Peer*, P2P) seperti Fundaztic, Funding Societies Malaysia dan QuicKash untuk menyokong program pembinaan keupayaan mereka.

Bagi meningkatkan peranannya, CGC melancarkan platform imSME pada bulan Februari 2018. Platform ini yang disertai oleh 14 institusi kewangan dan institusi kewangan pembangunan adalah yang pertama seumpamanya di Malaysia. Ia berfungsi sebagai pusat sehenti dalam talian untuk pinjaman atau pembiayaan PKS dengan menyediakan pelbagai produk pembiayaan yang ditawarkan oleh bank dan agensi yang mengambil bahagian. Platform ini dijangka akan memberi manfaat kepada 2,000 PKS menjelang akhir tahun ini. CGC juga telah menubuhkan Pasukan Penasihat Kewangan ImSME untuk membantu PKS yang tidak mendapat produk pembiayaan yang sesuai di imSME atau permohonan mereka melalui imSME tidak diluluskan oleh institusi kewangan. Pasukan Penasihat Kewangan ImSME ini akan meneliti kes dan membuat cadangan bagi program pembinaan keupayaan atau pembiayaan alternatif dengan sewajarnya.

PEMBIAYAAN MIKRO

Selaras dengan agenda rangkuman kewangan dan peningkatan penumpuan dasar kepada perusahaan mikro yang mencakupi 76.5% daripada jumlah PKS, pembiayaan untuk segmen perniagaan ini telah meningkat beberapa tahun ini untuk mencakupi kira-kira 34.0% daripada jumlah pembiayaan terkumpul PKS (akhir 2010: 22.0%). Pada tahun 2006, Skim Pembiayaan Mikro telah diperkenalkan di bawah rangka kerja Pembiayaan Mikro Mampan Kebangsaan untuk menyediakan pembiayaan bagi perusahaan mikro sehingga RM50,000 tanpa cagaran. Skim ini menyediakan akses yang cepat, mudah dan selesa kepada pembiayaan perniagaan tanpa sebarang cagaran dikenakan oleh institusi kewangan yang terlibat, ianya bagi mengatasi masalah yang timbul akibat kekurangan sejarah kredit dan cagaran yang sering menjadi penghalang bagi perusahaan mikro untuk mendapatkan pinjaman.

Sejak tahun 2006 hingga akhir tahun 2017, sejumlah RM3.8 bilion pembiayaan telah diluluskan melalui 10 bank yang mengambil bahagian kepada lebih daripada 216,900 akaun. Jumlah pembiayaan terkumpul bagi skim ini bernilai RM931.9 juta pada akhir tahun 2017 dengan RM389.7 juta tambahan diluluskan untuk hampir 16,000 akaun pada tahun tersebut. Skim ini dilengkapi dengan program pembiayaan mikro lain yang ditaja oleh Kerajaan seperti Tabung Perusahaan Mikro Mampan Kebangsaan di bawah Bank Negara Malaysia, Amanah Ikhtiar Malaysia dan Yayasan Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga Nasional (TEKUN).

MODAL TEROKA DAN EKUITI PERSENDIRIAN

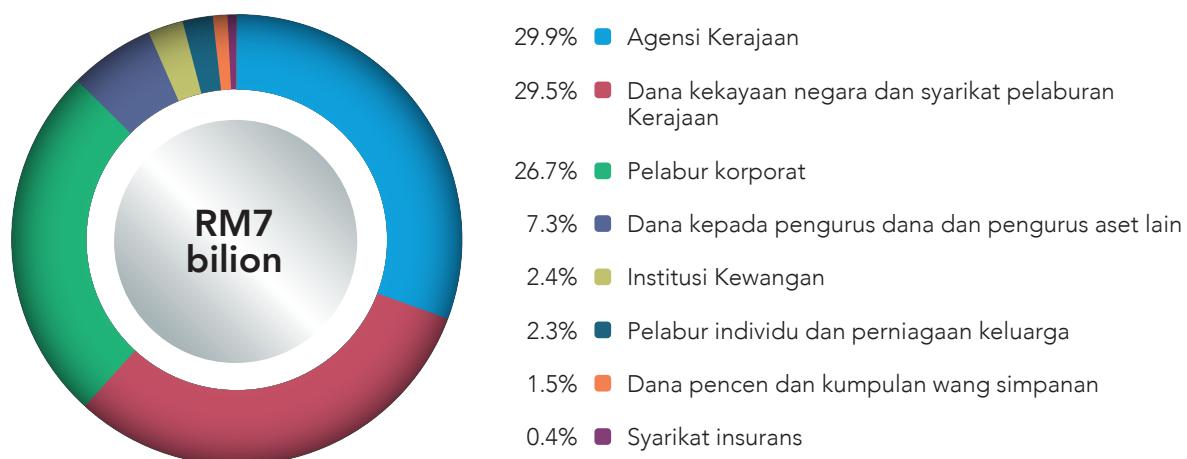
Sehingga 31 Disember 2017, segmen modal teroka (VC) meliputi 110 syarikat berdaftar (syarikat pengurusan modal teroka, VCMC dan syarikat modal teroka, VCC), manakala segmen ekuiti persendirian (PE) terdiri daripada sembilan syarikat berdaftar (syarikat pengurusan ekuiti persendirian, PEMC dan syarikat ekuiti persendirian, PEC). Terdapat 182 profesional VC dan PE yang bekerja dalam industri dengan pengalaman sekurang-kurangnya empat tahun. Tahun ini juga menyaksikan pertumbuhan dalam bilangan syarikat penerima pelaburan, daripada 376 pada tahun 2016 kepada 381 pada tahun 2017.

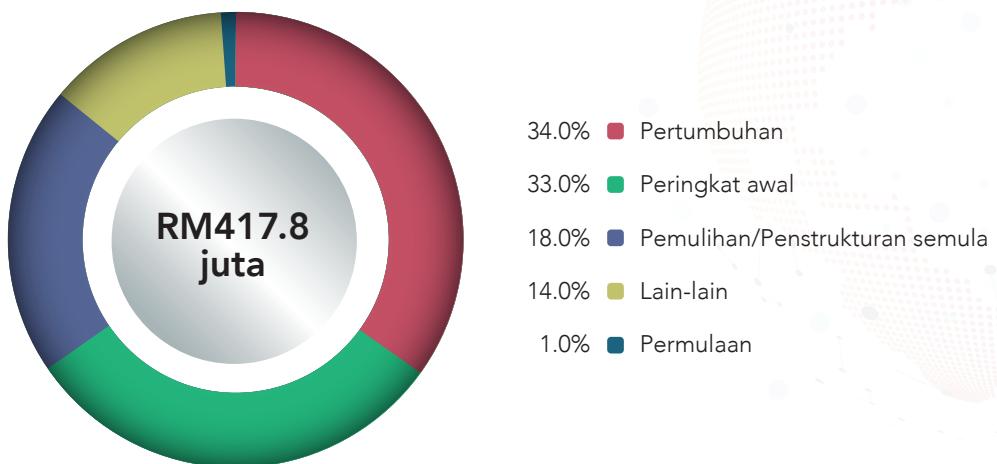
Jumlah amaun bagi dana komited dalam industri pada akhir tahun 2017 bernilai RM7 bilion, dengan jumlah pelaburan terkumpul sebanyak RM2.5 bilion. Pelaburan yang dibuat sepanjang tahun berjumlah RM417.8 juta berbanding RM569.5 juta pada tahun 2016. Dana awam kekal sebagai sumber modal terbesar bagi industri dengan danakekayaan negara dan syarikat pelaburan Kerajaan membentuk 29.5% manakala agensi Kerajaan menyumbang 29.9%. Sumbangan sektor swasta kepada dana PE dan VC didahului dengan pelabur korporat (26.7%), diikuti dengan dana kepada pengurus dana dan pengurus aset (7.3%) serta institusi kewangan (2.4%).

Syarikat penerima pelaburan pada peringkat awal dan pertumbuhan menerima sebahagian besar dana pada tahun 2017, dengan 62 syarikat menerima dana bernilai RM280.6 juta atau 67.2% daripada jumlah pelaburan yang dibuat pada tahun ini. Lapan syarikat penerima pelaburan pada peringkat permulaan menerima dana yang meliputi 0.9% daripada jumlah pelaburan. Pelaburan dalam sektor sains hayat mewakili kira-kira 52.7%, diikuti pembuatan (24.6%) dan ICT (14.0%). Sebanyak 8.7% daripada jumlah pelaburan telah dibuat dalam sektor lain, iaitu perdagangan borong dan runcit, elektrik dan penjanaan tenaga, pendidikan dan produksi media.

Terdapat potensi pertumbuhan yang baik untuk PE dan VC di Malaysia. Suruhanjaya Sekuriti Malaysia melaporkan bahawa pada akhir tahun 2015, jumlah amaun bagi dana komited dalam sektor VC dan PE di Malaysia meningkat sebanyak 15.2% secara tahunan kepada RM7.2 bilion, lebih dua kali ganda berbanding saiznya satu dekad yang lalu. Pelaburan oleh firma PE dan VC semakin meningkat, dengan pertumbuhan sebanyak 59.0% kepada RM365 juta antara tahun 2012 dan 2015.

Carta 6.3: Sumber Dana Modal Teroka (%)



Carta 6.4: Pelaburan Mengikut Peringkat Kitaran Perniagaan (%)

PEMBIAYAAN PKS PADA TAHUN 2017

Dana untuk firma pada peringkat benih, permulaan atau pertumbuhan terus menjadi isu kritikal bagi PKS. Untuk menangani cabaran ini, dan selaras dengan agenda untuk mewujudkan landskap kewangan yang lebih inklusif, sebahagian besar dana Kerajaan untuk pembangunan PKS setiap tahun adalah untuk memudahkan akses kepada pembiayaan. Pada tahun 2017, sejumlah RM9.8 bilion atau 93.5% daripada keseluruhan komitmen kewangan telah diperuntukkan untuk melaksanakan 41 program bagi meningkatkan lagi akses kepada pembiayaan untuk PKS yang telah memberi manfaat kepada lebih daripada 406,600 usahawan PKS. Ini antara lain termasuk:

- **Skim Pembiayaan Ikhtiar** oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) yang menyasarkan untuk mengurangkan kadar kemiskinan di Malaysia melalui sokongan dana untuk memperkasa isi rumah miskin bagi menjalankan aktiviti ekonomi yang berdaya maju dengan meningkatkan tahap pendapatan mereka. Pada tahun 2017, peruntukan sebanyak RM2.3 bilion telah dibelanjakan untuk membantu 354,525 penerima manfaat di bawah Skim ini;
- **Penyaluran Pembiayaan Perniagaan** yang dilaksanakan oleh Majlis Amanah Rakyat (MARA) dengan matlamat untuk menyediakan dana kepada 17,500 perusahaan antara tahun 2016 dan 2020. Pada tahun 2017, RM396.7 juta telah dibelanjakan untuk membantu lebih 3,900 perusahaan;
- **Pembiayaan TEKUN** di bawah TEKUN Nasional menyediakan dana bagi pengembangan PKS serta menyebarkan maklumat mengenai keusahawanan dan peluang perniagaan. Kemudahan yang disediakan di bawah Skim tersebut termasuk khidmat nasihat dan sokongan kepada peserta TEKUN; pembangunan komuniti keusahawanan TEKUN yang berdaya saing, inovatif dan berdaya maju; pembudayaan keusahawanan; dan penyediaan kemudahan pembiayaan mikro kepada usahawan Bumiputera kecil dalam perniagaan sedia ada dan permulaan serta pelaksanaan projek. Sejumlah RM290 juta telah dibelanjakan di bawah Skim ini untuk memberi bantuan kepada 23,548 usahawan pada tahun 2017;
- **Program Mobilepreneur** yang merupakan satu lagi inisiatif oleh TEKUN Nasional bagi menggalakkan belia untuk menceburkan diri dalam bidang keusahawanan menerusi penyertaan

dalam konsep perniagaan baru seperti perniagaan mudah alih. Pada tahun 2017, sejumlah RM20 juta telah dibelanjakan untuk membiayai aktiviti di bawah program ini yang telah menarik penyertaan daripada 3,000 peserta; dan

- **Program Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE)** dilaksanakan oleh SME Corp. Malaysia dengan objektif untuk membudayakan keusahawanan dalam kalangan belia; mengubah paradigma belia daripada mencari pekerjaan kepada penyedia pekerjaan serta melahirkan usahawan yang berdaya tahan dan mampan. Pada tahun 2017, RM14.9 juta telah dibelanjakan untuk membantu 994 penerima manfaat.

DANA BNM UNTUK PKS

Bank Negara Malaysia telah menggabungkan empat dana khas dan menamakannya semula sebagai Dana BNM untuk PKS. Dana ini disalurkan melalui institusi kewangan yang mengambil bahagian, terdiri daripada semua bank berlesen, institusi kewangan pembangunan tertentu dan Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC).

Dana ini ditubuhkan untuk memudahkan akses kepada pembiayaan bagi PKS dalam semua sektor ekonomi, dengan matlamat untuk meningkatkan keupayaan dan kebolehan PKS melalui pinjaman yang berpatutan. Kadar pembiayaan adalah jauh lebih rendah berbanding kadar sedia ada yang ditawarkan dalam industri bagi membolehkan segmen terpinggir memanfaatkan dana. PKS boleh memperoleh pembiayaan sehingga RM5 juta dengan tempoh pembayaran balik sepanjang lima tahun.

Sehingga akhir tahun 2017, dana ini mempunyai peruntukan sejumlah RM10.4 bilion. Pembiayaan terkumpul adalah berjumlah RM6.4 bilion, dengan kadar penggunaan dana sebanyak 68.2%, terutamanya untuk modal kerja atau pengembangan perniagaan. Sejak penubuhannya, Dana ini telah memanfaatkan 77,000 PKS dan jumlah RM7.4 bilion yang digunakan untuk pemberian pinjaman tiga kali ganda kepada jumlah yang setara dengan RM30 bilion.

Sebagai tindak balas kepada banjir teruk yang dialami di negeri-negeri utara semenanjung Malaysia pada akhir tahun 2017, BNM telah memperkenalkan Kemudahan Bantuan Bencana yang berjumlah RM500 juta untuk mengurangkan beban kewangan PKS yang terjejas serta membantu mempercepatkan permulihan aktiviti perniagaan mereka. Kemudahan ini disediakan untuk PKS yang terjejas di kawasan yang dikenal pasti oleh Agensi Pengurusan Bencana Negara sebagai kawasan bencana banjir.

Pembiayaan untuk tujuan modal kerja dan pemberian atau pembelian aset bagi menggantikan aset yang rosak akibat banjir, dihadkan pada RM500,000 bagi setiap PKS dengan tempoh pembiayaan adalah lima tahun pada kadar yang lebih rendah sebanyak 2.25%. Permohonan untuk Kemudahan ini dibuka pada 8 November 2017 dan telah ditutup pada 31 Mei 2018. Selaras dengan Kemudahan ini, institusi kewangan juga membantu PKS yang terjejas dengan membenarkan moratorium dalam pembayaran balik serta penstrukturran dan penjadualan semula kemudahan kredit mereka.

SKIM PENYELESAIAN HUTANG KECIL

Institusi kewangan giat dalam membantu peminjam PKS yang bermasalah melalui penstrukturran dan penjadualan semula pembiayaan sedia ada. Pada tahun 2017, kira-kira 95.0% daripada firma yang bermasalah menerima bantuan dalam penyelesaian hutang. PKS dengan pembiayaan terencau yang

membabitkan beberapa peminjam dan tidak dapat mencari penyelesaian secara bersefahaman boleh mendapatkan bantuan daripada Skim Penyelesaian Hutang Kecil (*Small Debt Resolution Scheme*, SDRS).

BNM telah menubuhkan SDRS pada tahun 2003 sebagai platform untuk membantu PKS yang terjejas dengan memudahkan penstruktur atau penjadualan semula pinjaman mereka. Sebuah jawatankuasa bebas, iaitu Jawatankuasa Penyelesaian Hutang Kecil (*Small Debt Resolution Committee*, SDRC) akan menilai pemohon dan daya maju perniagaannya. Jika pemohon dianggap layak untuk mendapatkan bantuan, jawatankuasa ini akan mencadangkan kepada institusi kewangan swasta yang berkenaan untuk menyusun atau menjadualkan semula hutangnya.

Pada tahun 2017, 89.0% permohonan dengan pinjaman berjumlah RM146 juta telah diluluskan oleh SDRS untuk penstruktur atau penjadualan semula hutang. Pada akhir tahun 2017, kira-kira 56.0% daripada PKS yang telah dibantu setakat ini telah berjaya memperbaiki aliran tunai dan memulihkan perniagaan mereka untuk terus berdaya maju. Sejak penubuhan SDRS, 70.0% daripada PKS yang telah menerima bantuan dapat menyelesaikan hutang mereka sepenuhnya.

RANGKUMAN KEWANGAN

Mandat yang lebih besar selain daripada memudahkan akses pembiayaan kepada PKS adalah komitmen Malaysia ke arah rangkuman kewangan yang lebih baik. Ini adalah untuk memastikan bahawa semua segmen masyarakat termasuk perusahaan mikro dalam komuniti luar bandar mempunyai akses kepada perkhidmatan kewangan dalam peralihan ke arah negara berpendapatan tinggi.

Agenda rangkuman kewangan memberi tumpuan untuk memperluas jangkauan perkhidmatan kewangan bagi membolehkan segmen penduduk yang lebih luas mendapatkan akses kewangan; membangunkan penyelesaian pembiayaan inovatif untuk PKS; dan memanfaatkan teknologi untuk memacu inovasi dan meningkatkan kecekapan.



Pada akhir tahun 2017, peningkatan yang ketara dapat dilihat dalam penyediaan kemudahan akses kepada perkhidmatan kewangan. Penambahbaikan diukur melalui ketersediaan pusat akses kewangan di peringkat daerah dan mukim. Dengan sokongan inisiatif ejen bank, kesemua 144 daerah dan 96.0% (2011: 46.0%) daripada 866 mukim dengan penduduk melebihi 2,000 orang telah mempunyai akses kepada perkhidmatan kewangan asas. Kesannya, 99.0% daripada rakyat Malaysia (2011: 82.0%) termasuk PKS, mempunyai akses kepada perkhidmatan kewangan yang boleh diyakini, berpatutan dan selamat.

Untuk terus meningkatkan akses kepada perkhidmatan kewangan di seluruh negara, beberapa rancangan sedang dipertimbangkan untuk menggunakan pengesanan jarak jauh dan teknologi sistem maklumat geografi. Pangkalan data berpusat dan portal dalam talian akan dibangunkan untuk membolehkan pemetaan automatik dan akses kepada maklumat mengenai semua pusat akses kewangan di negara melalui pengimejan satelit. Manakala, aplikasi mudah alih yang berdasarkan GPS pula akan membolehkan orang ramai untuk mencari pusat akses kewangan yang terdekat. Keupayaan analisis geo-spatial memberikan maklumat seperti sempadan pentadbiran, demografi, infrastruktur dan topografi akan meningkatkan keupayaan institusi kewangan dalam memberikan perkhidmatan kewangan.

Carta 6.5: Manfaat Aplikasi Analisis Geo-spatial



KESEDARAN KEWANGAN DAN CAPAIAN

BNM menjalankan program capaian di seluruh negara secara berkala untuk mendidik PKS mengenai pengurusan kewangan serta mewujudkan kesedaran tentang pelbagai skim pembiayaan dan program yang tersedia serta hak pengguna.

Pada tahun 2017, BNM menganjurkan beberapa siri acara publisiti di seluruh negara mengikut wilayah di bawah tema Karnival Kewangan dengan kerjasama institusi kewangan dan pelbagai Kementerian dan agensi Persekutuan dan Negeri termasuk gabungan mereka. Tiga karnival mini juga diadakan di Sabah, Sarawak dan Kedah antara November 2017 hingga Januari 2018.

Institusi yang mengambil bahagian menawarkan khidmat nasihat dan perundingan, termasuk beberapa siri *pocket talk* yang meliputi topik seperti pembiayaan PKS, pendidikan kewangan, penstrukturkan semula hutang, penipuan

kewangan, teknologi kewangan (*Fintech*), e-pembayaran, kewangan dan insurans Islam kepada lebih 80,000 orang daripada semua lapisan masyarakat, termasuk PKS yang menghadiri acara ini.

PKS boleh mengakses pelbagai saluran untuk mendapatkan nasihat dan maklumat kewangan mengenai program dan skim yang ditawarkan oleh sektor Kerajaan dan swasta termasuk BNM Laman Informasi Nasihat dan Khidmat (BNMLINK), Hab PKS di SME Corp. Malaysia, Persatuan Bank Malaysia, Kementerian dan agensi serta institusi kewangan pembangunan dan bank komersial.

Peminjam kini juga boleh mengakses laporan Sistem Maklumat Rujukan Kredit Pusat (*Central Credit Reference Information System, CCRIS*) mereka melalui platform dalam talian, eCCRIS secara percuma mulai Januari 2018. Perkhidmatan seluruh negara ini berfungsi sebagai alat dalam talian yang mudah untuk pengguna memantau dan mengesahkan kedudukan kredit peribadi mereka serta meminda apa-apa maklumat yang tidak tepat dalam laporan CCRIS.

BNLINK

Tel: 1300 88 5465
Faks: 03-2147 1515
Emel: bnmtelalink@bnm.gov.my
bankinginfo.portal
www.bankinginfo.my

HAB PKS

SME Corp. Malaysia
Tel: 1300 30 6000
Emel: info@smecorp.gov.my
www.smecorp.gov.my

CGC: Pusat Khidmat Pelanggan

Tel: 03-7880 0088
Faks: 03-7803 0077
Emel: csc@cgc.com.my
www.iguarantee.com.my



PEMBIAYAAN PKS PADA TAHUN 2018

Pada tahun 2018, sejumlah RM13.5 bilion telah diperuntukkan untuk meningkatkan lagi akses PKS kepada pembiayaan. Sebanyak 48 program telah dirancang setakat April 2018 yang dijangka akan memberi manfaat kepada 413,200 PKS. Antara program utama untuk tahun 2018 termasuk:

- **Skim Pembiayaan Ikhtiar** oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) yang menyasarkan untuk mengurangkan kadar kemiskinan di Malaysia dengan menyediakan pembiayaan kepada isi rumah miskin untuk membolehkan mereka menjalankan aktiviti ekonomi yang berdaya maju bagi meningkatkan pendapatan isi rumah termasuk i-Mesra, i-Srikandi dan i-Wibawa. Sejumlah RM2.7 bilion telah diperuntukkan untuk program ini pada tahun 2018 yang dijangka akan memberi manfaat kepada lebih daripada 350,000 isi rumah termasuk usahawan PKS;
- Majlis Amanah Rakyat (MARA) akan terus melaksanakan program **Penyaluran Pembiayaan Perniagaan** dengan peruntukan sebanyak RM300 juta yang akan memberi manfaat kepada 3,085 PKS. Program ini menyasarkan untuk membiayai 17,500 penerima dalam tempoh 2016 hingga 2020;
- **Skim Pembiayaan PKS Patuh Syariah (SSFS)** di bawah SME Corp. Malaysia sedang dilaksanakan dengan jumlah peruntukan sebanyak RM54 juta yang dijangka memberi manfaat kepada 300 PKS. Skim ini menyediakan pembiayaan kepada PKS Malaysia yang berkelayakan dengan Kerajaan Malaysia bersetuju membayar 2.0% (mata peratusan) daripada kadar keuntungan yang dikenakan ke atas pembiayaan yang disediakan oleh 13 Institusi Kewangan Islam yang mengambil bahagian;
- Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) akan terus melaksanakan **Skim PROSPER TERAS** dengan tujuan untuk menaiktaraf perniagaan runcit usahawan Bumiputera melalui penyelarasan jenama, pemilihan dan susun atur produk dan sistem bersepadu serta memberi pendedahan kepada usahawan Bumiputera mengenai selok belok perniagaan, aplikasi kaedah pengurusan serta operasi yang teratur dan sistematik. Sejumlah RM30 juta telah diperuntukkan untuk tujuan ini yang dijangka memberi manfaat kepada kira-kira 128 PKS; dan

- Syarikat Jaminan Pembiayaan Perniagaan Berhad (SJPP) di bawah Menteri Kewangan Diperbadankan akan terus membantu PKS dalam semua sektor bagi mendapatkan akses kepada pembiayaan daripada institusi kewangan yang mengambil bahagian. Sehingga April 2018, sejumlah RM16.7 bilion telah diperuntukkan di bawah pelbagai skim SJPP sehingga tahun 2030 mengikut pecahan berikut:
 - i. RM7 bilion telah diperuntukkan bagi **Skim Jaminan Modal Kerja – Lanjutan**;
 - ii. RM7 bilion telah diperuntukkan bagi **Skim Jaminan Sektor Perkhidmatan** untuk membantu PKS dalam sektor perkhidmatan;
 - iii. RM200 juta telah diperuntukkan bagi **Skim Jaminan Modal Kerja - StartUp** untuk membantu PKS peringkat permulaan dalam semua sektor;
 - iv. RM1 bilion telah diperuntukkan bagi **Skim Jaminan Proses Automasi** dengan tujuan untuk mengautomasikan proses pengeluaran dan mengurangkan pengambilan pekerja asing; dan
 - v. RM1.5 bilion telah diperuntukkan bagi **Skim Jaminan Harta Intelek** dengan tujuan untuk terus memupuk inovasi dan meningkatkan produktiviti.

SALURAN KEWANGAN ALTERNATIF

Memandangkan aktiviti PKS semakin giat, terutamanya dengan kemunculan jenis perniagaan baharu yang inovatif dalam bidang pertumbuhan baharu atau PKS pertumbuhan tinggi, pembiayaan berbentuk tradisional mungkin tidak lagi memadai. Sehubungan itu, akses kepada pembiayaan untuk PKS sedang dirangka semula, dengan tumpuannya beralih kepada pembangunan saluran dan platform pembiayaan bukan tradisional seperti pendanaan ekuiti ramai (ECF), pembiayaan antara rakan setara (P2P), pasaran *Leading Entrepreneur Accelerator Programme* (LEAP), Platform Akaun Pelaburan (IAP), modal teroka dan pelabur budiman (*angel investor*).

Suruhanjaya Sekuriti telah mulakan usaha untuk membolehkan perniagaan memperoleh manfaat dari akses yang lebih luas kepada saluran pembiayaan berdasarkan pasaran untuk memenuhi keperluan pembiayaan mereka, serta penggunaan teknologi untuk membolehkan penyertaan lebih ramai pelabur. Enam pengendali ECF telah didaftarkan dan enam pengendali pembiayaan P2P kini beroperasi sepenuhnya. Sejak pelancaran rangka kerja pembiayaan ECF dan P2P masing-masing pada Februari 2015 dan April 2016, kedua-dua saluran telah menunjukkan kemajuan yang baik dalam memenuhi keperluan pembiayaan PKS. Sejumlah 37 kempen atas platform ECF telah berjaya dibiayai dengan penjanaan sebanyak RM32.7 juta. Bagi pelabur pula, enam platform tersebut juga telah mencatatkan lebih daripada 800 pelabur, dengan 40.0% daripada mereka berusia di bawah 35 tahun.

Bagi pembiayaan P2P, walaupun baru berada dalam pasaran dalam tempoh yang singkat, sebanyak 628 kempen telah berjaya dilaksanakan dalam kalangan 120 penerbit, dengan penjanaan berjumlah RM37.2 juta. Sesetengah kempen telah dibiayai dalam tempoh satu jam selepas dilancarkan, mencerminkan sambutan yang positif.

Pasaran LEAP yang merupakan papan ketiga di Bursa Malaysia, bertujuan untuk menyediakan akses yang lebih luas ke pasaran modal bagi PKS serta platform untuk mempamerkan syarikat mereka. Sehingga Julai 2018, lapan syarikat telah disenaraikan di pasaran LEAP. Aktiviti utama syarikat yang tersenarai adalah pelbagai, merangkumi IT, pendidikan, penjagaan kesihatan, bioteknologi dan pembuatan. Sehingga Julai 2018, RM35.3 juta telah dijana di pasaran LEAP dengan purata penjanaan sebanyak RM4.4 juta bagi setiap syarikat.

Sementara itu, kemunculan teknologi kewangan (*Fintech*) mempercepat transformasi landskap kewangan memandangkan perkembangan ini dilihat dapat mengurangkan kos dan masa yang diambil untuk mengakses dana serta mempercepat akses PKS kepada pembiayaan formal pada peringkat permulaan dan awal pertumbuhan.

ARTIKEL KHAS

Pengurangan Kos dan Peningkatan Kecekapan PKS Melalui E-pembayaran

Dalam usaha untuk menggalakkan penggunaan e-pembayaran di kalangan PKS, Bank Negara Malaysia (BNM) telah mengambil langkah-langkah untuk memperbaharui kaedah e-pembayaran seperti memperbaiki herotan harga, mewujudkan insentif pasaran, meningkatkan akses, kualiti dan saranan nilai bagi perkhidmatan e-pembayaran.

Perkhidmatan pindahan dana elektronik sebagai alternatif kepada cek

PKS boleh mengakses perkhidmatan pindahan kredit (sebagai contoh, Interbank GIRO (IBG) dan perkhidmatan pindahan segera) bukan sahaja melalui perbankan dalam talian tetapi juga di lebih dari 11,000 ATM di seluruh negara. Sejak 2013, Rangka Kerja Pembaharuan Harga telah membetulkan herotan harga di antara cek dan perkhidmatan pindahan kredit. Mulai 2 Mei 2013, fi urus niaga bagi IBG telah dikurangkan daripada RM2 kepada tidak lebih daripada 10 sen. Sementara itu, fi pemprosesan cek sebanyak 50 sen telah diperkenalkan mulai 2 Januari 2015 untuk menunjukkan kos pemprosesan yang lebih tinggi. Rangka Kerja Pembaharuan Harga ini telah dilengkapkan dengan Rangka Kerja Dana Insentif untuk e-Pembayaran (ePIF) pada tahun 2015, iaitu bayaran cek yang dikutip oleh bank disalurkan kepada pelanggan mereka sebagai insentif untuk menggalakkan penggunaan e-pembayaran. Antara insentif yang dibiayai menerusi ePIF adalah pelepasan kepada fi subskripsi perbankan internet, fi token sekuriti dan fi urus niaga e-pembayaran, yang bertujuan khas untuk membantu PKS dan individu.

Kesan langkah reformasi ini telah menggalakkan orang ramai untuk menggunakan sistem e-pembayaran. Pengurangan penggunaan cek telah dipercepatkan daripada purata -1.6% setahun (2011 - 2013) kepada -11.8% setahun (2014 - 2017). Sementara itu, jumlah urus niaga pindahan kredit telah meningkat sebanyak tiga kali ganda daripada 99 juta urus niaga pada 2013 kepada 329 juta urus niaga pada tahun 2017. Trend positif ini menunjukkan bahawa individu dan perniagaan termasuk PKS semakin kurang menggunakan cek untuk urus niaga mereka.

Kad debit dan pembayaran mudah alih sebagai alternatif kepada wang tunai

Penerimaan kad pembayaran dalam urus niaga seperti kad debit boleh mengurangkan kos dan risiko yang berkaitan dengan pengendalian wang tunai. Selain mengurangkan risiko kecurian dan unsur pengkhianatan, penerimaan kad pembayaran juga akan memudahkan sebarang pembetulan jumlah dan boleh membawa kepada jualan yang lebih tinggi kerana perbelanjaan pelanggan tidak terhad kepada jumlah wang tunai yang ada dalam tangan.

Berikut pelaksanaan Rangka Kerja Pembaharuan Kad Pembayaran (*Payment Card Reform Framework*, PCRF) pada tahun 2015, purata Kadar Diskaun Peniaga (*Merchant Discount Rate*, MDR) telah mencatatkan kemerosotan secara berterusan, menyebabkan sistem penerimaan kad pembayaran menjadi lebih mampu untuk dimiliki oleh peniaga-peniaga kecil. Bagi tempoh antara 2015-2017, penjimatan kos secara kumulatif bagi pedagang kerana kadar MDR yang lebih rendah, dianggarkan berjumlah RM508 juta. PCRF ini adalah disokong dengan penubuhan Dana Pembangunan Pasaran (*Market Development Fund*, MDF) dengan pertumbuhan tahunan terminal *Point-of-Sales* (POS) meningkat sebanyak tiga kali ganda kepada 20.4% setahun secara purata dari tahun 2015 hingga 2017. MDF ditubuhkan bagi menyalurkan kira-kira RM455 juta bagi mengembangkan rangkaian terminal POS, iaitu daripada 233,248 buah terminal pada tahun 2014 kepada 800,000 buah terminal menjelang tahun 2020.



Penerimaan kad pembayaran dalam urus niaga seperti kad debit boleh mengurangkan kos dan risiko yang berkaitan dengan pengendalian wang tunai

Melangkah ke hadapan, PKS perlu mempertimbangkan untuk menerima pembayaran mudah alih sebagai alternatif yang efektif dari segi kos bagi menggantikan wang tunai dan cek. Untuk menggalakkan penggunaan pembayaran mudah alih, Rangka Kerja Pindahan Kredit Saling Boleh Kendali (*Interoperable Credit Transfer Framework*, ICTF) telah mula beroperasi pada bulan Julai 2018 untuk menambah rangkaian antara akaun bank dan akaun e-wang yang dikeluarkan oleh institusi kewangan bukan bank melalui infrastruktur pembayaran yang dikongsi bersama. Sejak 1 Julai 2018, fi untuk Pindahan Segera yang tidak melebihi RM5,000 dikecualikan untuk individu dan PKS. Pembangunan Platform Pembayaran Runcit (*Retail Payments Platform*, RPP) masa nyata juga sedang dijalankan dan ia dijangka akan memudahkan pindahan dana kepada PKS melalui alat pengimbas biasa seperti nombor telefon mudah alih atau pengimbasan kod QR.



Seksyen III

Sorotan Khas



Sorotan Khas

Pendigitalan PKS: Membuka Potensi bagi Meningkatkan Pertumbuhan

Gartner mendefinisikan pendigitalan sebagai "penggunaan teknologi digital untuk mengubah model perniagaan serta menyediakan peluang pendapatan dan penghasilan nilai baharu; ia adalah proses peralihan ke perniagaan digital". Menurut istilah mudahnya, pendigitalan adalah peralihan perniagaan kepada perniagaan digital dengan menukar dan mengautomasi proses pembuatan di bawah kawalan teknologi digital. Hal ini boleh diilustrasikan dengan mengautomasikan aliran kerja manual yang telah digunakan selama ini dalam penghasilan produk baharu. Bagi mencapai matlamat tersebut, perniagaan perlu memanfaatkan proses pendigitan yang merupakan sebahagian daripada pendigitalan. Dengan melakukan perkara tersebut, produktiviti boleh dipertingkatkan untuk mencapai tahap yang lebih tinggi.

Pendigitan yang merupakan proses menukar bentuk analog kepada bentuk digital bermula dari zaman akhir 1950-an sehingga akhir 1970-an, iaitu semasa Revolusi Perindustrian Ketiga (*Third Industrial Revolution, IR 3.0*). Pengeluaran komputer dan lain-lain elektronik digital secara besar-besaran sejak era IR 3.0 kini telah dipercepatkan dengan kemunculan Revolusi Perindustrian Keempat (*Fourth Industrial Revolution, IR 4.0*). Malahan, sembilan teras IR 4.0 yang terdiri daripada kemajuan teknologi, seperti Objek Rangkaian Internet (*Internet of Things, IoT*), Data Raya (*Big Data*) dan Pengkomputeran Awan (*Cloud Computing*) memainkan peranan yang penting dalam mentransformasikan landskap perniagaan tradisional dan cara hidup kita. IR 4.0 bakal memacu perubahan di seluruh dunia, dan ia memerlukan perniagaan besar dan PKS untuk berinovasi supaya kekal relevan dan berdaya saing di pasaran global. Pendigitalan menawarkan pelbagai peluang dengan kesannya yang meluas dan menyeluruh.

Revolusi digital juga menyaksikan perubahan secara drastik dalam perdagangan merentas sempadan. Pendigitalan telah menjadikan dunia lebih berhubung dan mendapat akses melalui cara yang lebih menjimatkan kos. Perniagaan terutamanya PKS kini boleh menjangkau pelanggan baharu dan menembusi pasaran antarabangsa dengan mudah melalui e-dagang, perdagangan mudah alih dan platform media sosial. Menurut kajian daripada Pusat Berbilang Komoditi Dubai (*Dubai Multi Commodities Centre, DMCC*), pendigitalan e-dagang yang lengkap boleh membawa kepada peningkatan sebanyak enam kali ganda dalam bilangan perniagaan yang mengeksport barang.

E-DAGANG DI SELURUH DUNIA

Dunia telah menyaksikan peningkatan e-dagang tanpa henti sejak pelancaran syarikat-syarikat gergasi seperti Amazon dan Alibaba pada sekitar 1990-an. Pada tahun 2015, pasaran e-dagang merentas sempadan menyumbang sebanyak USD300 bilion dalam nilai barang kasar (*gross merchandise volume, GMV*) atau 15.0% daripada keseluruhan pendapatan e-dagang. Menurut laporan DHL, pasaran merentas sempadan akan terus berkembang sekitar 25.0% setahun sehingga 2020. Ini hampir dua kali ganda kadar pertumbuhan e-dagang dalam negeri. Menjelang tahun 2020, GMV e-dagang merentas sempadan diunjur mencapai USD 900 bilion, atau kira-kira 22.0% daripada pasaran e-dagang global.

Menjelang tahun 2017, jualan e-dagang runcit di seluruh dunia dianggarkan mencakupi sebanyak USD2.3 trillion, peningkatan hampir 25.0% berbanding tahun sebelumnya dan mewakili 10.2% daripada jumlah jualan runcit di seluruh dunia berbanding 8.6% pada tahun 2016. Faktor utama yang menyumbang kepada pertumbuhan ini adalah rantau Asia-Pasifik dengan perbelanjaan runcit keseluruhan e-dagang berjumlah 14.6%.

Antara tahun 2017 dan 2021, jualan e-dagang di seluruh dunia diramalkan berkembang sebanyak 141.0%, daripada USD 2.3 trillion kepada hampir USD 4.5 trillion, atau lebih 16.0% daripada jumlah jualan runcit di peringkat global. Nilai jualan e-dagang terkumpul di China dan Amerika Syarikat dijangkakan mencecah USD1.6 trillion pada tahun 2017, hampir 70.0% daripada jumlah e-dagang di seluruh dunia. Walau bagaimanapun, e-dagang di Eropah Tengah dan Eropah Timur serta sebahagian dari Asia Tenggara diramalkan kurang daripada 5.0% daripada jumlah jualan runcit manakala tiada pertumbuhan yang ketara dijangkakan sehingga tahun 2021 bagi Amerika Latin, Timur Tengah dan Afrika.

Jualan runcit e-dagang dipacu sebahagian besarnya oleh perdagangan mudah alih yang mewakili jualan yang dijana melalui peranti mudah alih. Di peringkat global, jualan perdagangan mudah alih berkembang sebanyak 40.0% pada tahun 2017 kepada USD1.4 trillion, iaitu hampir 60.0% daripada jumlah perbelanjaan e-dagang. China sahaja menyumbang sebanyak 67.0% daripada jualan perdagangan mudah alih di seluruh dunia pada tahun tersebut, didorong oleh pengguna yang mengutamakan internet mudah alih. Di peringkat global, nilai perdagangan mudah alih dijangka berkembang hampir tiga kali ganda daripada USD909.9 bilion kepada USD2.6 trillion antara tahun 2017 dan 2021, akan mencakupi hampir 73.0% daripada jualan keseluruhan e-dagang.

ASIA-PASIFIK - PASARAN E-DAGANG BERKEMBANG PALING PESAT

Kadar pertumbuhan e-dagang di Asia-Pasifik dijangka berada pada tahap 30.0%, dua kali ganda daripada kadar pertumbuhan e-dagang di Amerika Syarikat, menunjukkan kedudukan rantau tersebut sebagai pusat dalam ekonomi e-dagang global. Menjelang tahun 2021, rantau tersebut akan menyumbang dua pertiga daripada jualan keseluruhan e-dagang di seluruh dunia manakala bahagiannya dalam nilai jualan merentas sempadan akan mencapai 22.0%.

Pada tahun 2017, jualan runcit e-dagang di Asia-Pasifik berkembang sebanyak 30.0% setahun untuk mencapai nilai USD1.4 trillion. Pertumbuhan adalah sekata termasuk di negara seperti Jepun yang mempunyai jualan runcit yang sangat perlahan. Dengan peningkatan penggunaan internet dan mudah alih serta proses penuhan yang bertambah baik, nilai runcit e-dagang di rantau tersebut dijangka akan mencapai USD3.0 trillion menjelang tahun 2021.

Sama seperti senario global, jualan perdagangan mudah alih mendominasi di Asia-Pasifik. Bagi China, jualan perdagangan mudah alih diramalkan meningkat sebanyak 42.0% kepada USD882 bilion pada tahun 2017, mencakupi 73.0% daripada jumlah jualan runcit e-dagang, bahagian terbesar berbanding negara-negara lain di seluruh dunia. Begitu juga pada tahun yang sama di India, yang mempunyai jualan runcit e-dagang berjumlah USD16 bilion, sebanyak 72.0% daripada jualan dilakukan melalui peranti mudah alih. Di Korea Selatan, perdagangan mudah alih merangkumi hampir 60.0% daripada jumlah jualan runcit e-dagang. Jualan e-dagang di Asia-Pasifik dari tahun 2017 sehingga tahun 2021 diunjur meningkat kepada dua pertiga daripada jumlah global sementara jualan e-dagang di Amerika Utara dan Eropah akan merosot.

E-DAGANG DI MALAYSIA

Malaysia mencatatkan pertumbuhan tinggi sebanyak 28.0% dalam pasaran runcit dalam talian pada tahun 2017 menurut *Euromonitor International*, dengan sumbangan e-dagang kepada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK) dianggarkan mencapai RM68 bilion pada tahun 2015. Data terkini dari Jabatan Perangkaan Malaysia menunjukkan bahawa ekonomi digital menyumbang sebanyak 18.2% kepada KDNK pada tahun 2016 manakala sumbangan e-dagang kepada KDNK telah meningkat daripada 5.9% pada tahun 2015 kepada 6.1% pada tahun 2016. Malaysia adalah salah satu daripada negara-negara di rantau ASEAN yang mendahului dari segi sumbangan e-dagang kepada KDNK dan ia diunjurkan meningkat sebanyak 11.0% kepada RM144 bilion menjelang tahun 2020 seperti yang diunjurkan di bawah Rancangan Malaysia Kesebelas (RMKe-11). Walau bagaimanapun, melalui campur tangan Kerajaan, Malaysia dijangka mampu untuk menggandakan kadar pertumbuhan e-dagang untuk mencapai 21.0% atau menyumbang sebanyak RM211 bilion kepada KDNK menjelang tahun 2020.

Pertumbuhan e-dagang di Malaysia didorong oleh demografi, trend ekonomi, infrastruktur dan ekosistem yang menggalakkan. Pertumbuhan KDNK yang sihat telah meningkatkan pendapatan boleh guna, dengan sebahagian besar penduduk bijak menggunakan teknologi. Lebih daripada 67.0% penduduk menggunakan internet, dengan kebanyakan pengguna menghabiskan lebih daripada 16 jam seminggu dalam talian. Dianggarkan sebanyak 80.0% pengguna internet telah membuat pembelian dalam talian sebelum ini, kadar yang setanding dengan China, India, Singapura dan Thailand.

Bilangan pertubuhan e-dagang paling tinggi adalah di negeri Selangor, diikuti oleh Kuala Lumpur dan Johor. Dalam sektor perkhidmatan, perdagangan borong & runcit dan maklumat & komunikasi adalah dua pemain utama e-dagang. Penyumbang utama kepada ekonomi e-dagang dalam negeri adalah sektor pembuatan yang menjana pendapatan sebanyak RM46.5 bilion. Dalam e-dagang merentas sempadan, sektor perkhidmatan merupakan penyumbang utama. Sehingga bulan Februari 2018, sebanyak 58,824 perniagaan dalam talian telah berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia. Malaysia juga telah mencapai titik peralihan dalam pertumbuhan e-dagang dan campur tangan Kerajaan yang berpusat adalah diperlukan bagi memacu kemajuan yang berterusan. Bagi mempercepat pembangunan daripada peringkat pertumbuhan semasa ekonomi e-dagang, Pelan Tindakan Strategik eDagang Negara (*National eCommerce Strategic Roadmap*, NeSR) telah dilancarkan pada tahun 2016.

Salah satu fokus NeSR adalah untuk memastikan perniagaan sedia ada kekal relevan pada masa hadapan dengan membimbing kira-kira 80.0% PKS ke dalam arena e-dagang antarabangsa dan memastikan mereka mempunyai keupayaan untuk mengikuti perkembangan dalam pembangunan ekonomi digital. Pada masa ini, PKS di Malaysia merangkumi 98.5% daripada

jumlah pertubuhan perniagaan. Pada tahun 2017, PKS menyumbang sebanyak 37.1% kepada keseluruhan KDNK, 17.3% kepada jumlah ekspor dan 66.0% kepada jumlah guna tenaga. Berdasarkan Banci Ekonomi 2016: Penggunaan ICT oleh Perniagaan dan E-dagang (tahun rujukan 2015), sebanyak 4.8% daripada PKS (43,460 daripada 907,065 PKS), terutamanya dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan terlibat dalam urus niaga e-dagang. Di bawah NeSR, Kementerian dan agensi Kerajaan yang telah dikenal pasti akan melaksanakan program yang bermatlamat untuk menggandakan kadar pertumbuhan e-dagang Malaysia dan meningkatkan sumbangan e-dagang kepada KDNK kepada RM211 bilion menjelang tahun 2020.

ZON PERDAGANGAN BEBAS DIGITAL

Zon Perdagangan Bebas Digital (*Digital Free Trade Zone*, DFTZ) di Malaysia yang merupakan platform e-dagang pertama di dunia yang terletak di luar China, telah dibangunkan secara bersama oleh Kerajaan Malaysia dan Alibaba. Platform tersebut bertujuan untuk membantu PKS mengeksport produk mereka di peringkat global dengan mudah; membolehkan pasaran global mendapatkan sumber daripada pengeluar atau penjual di Malaysia; menjadikan Malaysia sebagai hab pemenuhan serantau untuk jenama global bagi menjangkau pembeli ASEAN; dan memupuk ekosistem yang memacu inovasi dalam ekonomi e-dagang dan internet.

DFTZ merupakan platform pemudah cara perdagangan yang disepadukan dengan platform perniagaan lain dan perkhidmatan Kerajaan bagi memudahkan urus niaga tanpa kertas (*paperless*) dan menyeluruh serta memudahkan pengumpulan, penyimpanan, pertukaran data dan proses analisis yang tepat berkaitan dengan aktiviti perdagangan dalam talian. Platform tersebut adalah hab digital unik yang mengumpulkan pelbagai pihak utama seperti pemain pemudah perdagangan dan e-pasaran, agensi Kerajaan, penyedia perkhidmatan logistik dan pengangkut barang, bagi membantu perniagaan mendapatkan akses pasaran yang lebih mudah dalam e-dagang merentas sempadan.

Fasa pertama DFTZ telah dilancarkan pada November 2017. DFTZ mempunyai tiga komponen utama:



Malaysia adalah antara negara pertama yang memulakan platform ePerkhidmatan, sebuah ciri unik di bawah DFTZ yang menghubungkan pengguna secara digital dengan Kerajaan dan perkhidmatan sektor swasta bagi menyokong perdagangan merentas sempadan. Pada masa akan datang, ia boleh dihubungkan dengan platform yang serupa di negara lain bagi memudahkan lagi perdagangan merentas sempadan.

Pembangunan DFTZ terdiri daripada dua fasa, iaitu fasa pertama yang diurus oleh Pos Malaysia Berhad, kini sedang beroperasi. Fasa kedua akan dijalankan oleh Cainiao Network, iaitu anak syarikat logistik Alibaba, menerusi perkongsian dengan Malaysia Airports Berhad dalam pelaburan *green field* di Taman DFTZ Lapangan Terbang Antarabangsa Kuala Lumpur Aeropolis yang dijadualkan beroperasi pada tahun 2020.

Alibaba akan menjadi pengatur bagi hab ePemenuhan serantau di Taman DFTZ yang akan menyokong hab pemunggahan multimodal serantau termasuk pengangkutan laut menerusi Pelabuhan Klang dan kargo kereta api ke Bukit Kayu Hitam. Hab tersebut seterusnya akan disambungkan dengan hab Platform Perdagangan eWorld yang telah dirancang oleh Alibaba di negara lain.

Faedah DFTZ kepada PKS

DFTZ pada dasarnya merupakan fasilitator perdagangan bagi PKS kerana ia mewujudkan platform yang lebih adil untuk membolehkan PKS menyertai e-dagang merentas sempadan dengan lebih mudah. DFTZ membantu PKS dengan:

	Memudahkan akses ke pasaran global		Memberi akses kepada perkhidmatan e-pemenuhan (pergudangan, pengutipan dan pembungkusan, pelabelan, dan lain-lain)
	Memudahkan dan mempercepatkan proses pelepasan kargo dengan bantuan platform ePerkhidmatan		Memberi akses kepada pemain dalam ekosistem e-dagang (pembiayaan, pemenuhan last-mile, insurans, pemasaran digital)
	Menyediakan sokongan yang menyeluruh (end-to-end) kepada perniagaan dari segi perdagangan merentas sempadan, rangkaian dan perkongsian pengetahuan untuk memacu inovasi dalam ekosistem internet		Menyediakan ekosistem dan kemudahan bagi sesuatu jenama menggunakan Malaysia sebagai hab pemunggahan bagi hab rantau ASEAN

PKS yang menyertai DFTZ akan mendapat akses ke Pavilion Malaysia (halaman khusus yang memaparkan produk *Made in Malaysia*); pakar e-dagang yang bertauliah akan membantu mengembangkan perniagaan mereka; laporan analisis yang terperinci mengenai prestasi jualan dan perniagaan; dan akses kepada pasaran Alibaba yang lain seperti TMALL, TaoBao dan 1688.

DFTZ juga meningkatkan tawaran nilai PKS dengan menyediakan kemudahan terbaik yang bertaraf antarabangsa, seperti gudang modular dengan teknologi terkini, termasuk kemudahan menyisih, menyusun, dan ambil-bungkus, lokasi yang sesuai dan inovasi bagi perdagangan merentas sempadan yang cekap. Pengimport dan pengeksport yang menjalankan urus niaga melalui DFTZ juga mendapat akses kepada platform ePerkhidmatan yang menghubungkan perkhidmatan dalam talian oleh syarikat-syarikat e-dagang global dengan sistem-sistem sektor awam Malaysia yang berkaitan bagi memudahkan kelancaran menjalankan perniagaan dalam talian.

Setakat ini, kira-kira 3,000 PKS Malaysia yang bersedia untuk mengeksport telah menyertai platform e-dagang di DFTZ. Daripada jumlah tersebut, gabungan Selangor, Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur dan Melaka telah menyumbang hampir 70.0% daripada jumlah keseluruhan PKS yang menyertai DFTZ. DFTZ menyasarkan sejumlah 10,000 PKS untuk menyertai platform ini menjelang akhir tahun 2018. Latihan dan bimbingan akan disediakan untuk membantu PKS memasarkan produk mereka di Alibaba.com.

PEMBAYARAN DIGITAL

Urus niaga digital dan tanpa tunai (*cash/less*) adalah penting dalam e-dagang, oleh itu, infrastruktur e-pembayaran yang boleh diyakini adalah kritikal dalam pembangunan ekonomi digital. Sistem pembayaran secara digital dapat memberi nilai yang ketara kepada PKS dengan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik, contohnya melalui penerimaan pembayaran dari mana-mana lokasi, mengurangkan kos dan meningkatkan keselamatan penyimpanan rekod sementara pada masa yang sama dapat meningkatkan keupayaan perdagangan merentas sempadan.

Pada tahun 2011, Bank Negara Malaysia (BNM) telah melancarkan Pelan Sektor Kewangan 2011-2020 bagi mempercepatkan peralihan Malaysia kepada pembayaran secara elektronik dalam jangka masa 10 tahun. BNM menyasarkan untuk meningkatkan jumlah urus niaga e-pembayaran per kapita daripada 44 urus niaga kepada 200 urus niaga dan mengurangkan bilangan cek lebih daripada separuh, iaitu daripada 207 juta ke 100 juta setahun. Pelbagai langkah telah diperkenalkan di bawah pelan tersebut, termasuk menyediakan insentif harga bagi mempergiat peralihan daripada pembayaran berdasarkan kertas kepada e-pembayaran dan memperluas jangkauan bagi infrastruktur e-pembayaran seperti terminal semasa jualan (*point-of-sales*) dan perbankan telefon mudah alih.

Inisiatif yang dilaksanakan telah terbukti berkesan memindahkan wang secara elektronik telah meningkat hampir lima kali ganda, daripada 66 juta urus niaga pada tahun 2011 kepada anggaran 329 juta pada tahun 2017 manakala jumlah cek telah menurun sebanyak 42.0% antara tahun 2011 dan 2017, daripada 205 juta kepada 120 juta. Pada kadar penurunan semasa, penggunaan cek dijangka menurun kepada sasaran 100 juta menjelang tahun 2019, setahun lebih awal daripada yang dijadualkan.

Sejak tahun 2009, industri kewangan telah melabur sebanyak RM893 juta bagi meningkatkan infrastruktur e-pembayaran dan tambahan sebanyak RM346 juta akan dibelanjakan bagi mengembangkan rangkaian terminal semasa jualan. Sebanyak RM40 juta lagi akan dilabur untuk membangunkan platform pembayaran runcit secara masa nyata (*real-time*). Bagi memanfaatkan 45.4 juta kad debit dalam edaran dan 42.8 juta langganan telefon mudah alih (70.0% daripadanya adalah telefon pintar) di negara ini, gelombang agenda transformasi kewangan BNM seterusnya adalah Rangka Kerja Pindahan Kredit Saling Boleh Kendali (*Interoperable Credit Transfer Framework*, ICTF) yang beroperasi bermula 1 Julai 2018. ICTF membolehkan pembayar untuk mengarahkan institusinya untuk memindahkan wang kepada benefisiari. Individu dan PKS tidak akan dikenakan bayaran untuk membuat atau menerima sebarang urus niaga pindahan segera dengan nilai sehingga RM15,000.

Seramai 7,000 peniaga PKS yang melaksanakan urus niaga tanpa tunai melakukannya melalui Boost, aplikasi e-dompet (*e-wallet*) daripada perkongsian antara SME Corp. Malaysia dengan Axiata Digital Services. SME Corp. Malaysia menyasarkan untuk meningkatkan bilangan semasa PKS yang menggunakan urus niaga e-pembayaran kepada 100,000 menjelang akhir tahun 2018 melalui usaha sama dengan pemain industri dan program kesedaran yang dianjurkan oleh mereka. Perkembangan terkini dalam mencapai objektif tersebut adalah pelantikan SME Corp. Malaysia sebagai ejen JomPay oleh RHB Bank. JomPay yang dikendalikan oleh Payments Network Malaysia Sdn. Bhd. (PayNet) adalah inisiatif kebangsaan yang disokong oleh institusi perbankan untuk membolehkan e-pembayaran di seluruh Malaysia. Melalui JomPay, pelanggan bank boleh membayar sebarang pengebil (*biller*) berdaftar menggunakan internet, perbankan mudah alih atau Mesin Juruwang Automatik (ATM) dengan mengeluarkan wang daripada akaun semasa, simpanan atau kad kredit. Pengebil hanya perlu mendaftar dengan satu bank untuk mengutip pembayaran melalui kebanyakan bank di Malaysia.

E-PEMENUHAN UNTUK EKSPORT

Pemenuhan e-dagang menerangkan keseluruhan proses daripada penerimaan pesanan dan penghantaran kepada pelanggan, termasuk semua langkah operasi dan logistik yang merupakan sebahagian daripada proses tersebut, seperti pengurusan inventori, organisasi gudang, pengawasan pesanan, pembungkusan dan penghantaran serta komunikasi pelanggan mengenai pemenuhan pesanan. Aspek e-dagang ini boleh disalurkan kepada pembekal perkhidmatan pemenuhan pesanan yang didefinisikan sebagai pihak ketiga dalam menyediakan langkah-langkah pemenuhan pesanan bagi pihak lain, seperti penjual dalam talian.

E-pemenuhan secara umumnya terdiri daripada tiga komponen utama: pergudangan, pemprosesan pesanan dan penghantaran.



Pergudangan

Gudang ini berfungsi dengan sistem penyimpanan yang berbeza daripada pergudangan biasa kerana barang-barang perlu diurus dan disimpan secara individu dalam pelbagai kuantiti. Ia juga menerima penghantaran baharu atau produk yang dikembalikan, menjalankan pemeriksaan kualiti serta pelabelan dan pengekodan bar (*bar-coding*).



Pemprosesan Tempahan

Perkhidmatan e-pemenuhan menerima pesanan dari pelbagai saluran yang diurus sama ada melalui sistem bersepadan atau kerjasama rapat. Pemprosesan pesanan termasuk memilih produk mengikut pesanan dan memastikan pembungkusan yang sesuai untuk penghantaran.



Penghantaran

Perkhidmatan pemenuhan bekerjasama dengan beberapa perkhidmatan kiriman cepat untuk mengedarkan sejumlah besar penghantaran kepada pembeli individu di seluruh dunia. Proses ini memerlukan pemilihan perkhidmatan kiriman cepat yang sesuai berdasarkan tahap perkhidmatan, kecekapan kos, pengurusan pelbagai penyedia penyelesaian logistik serta memastikan maklumat penghantaran terkini kepada pelanggan dan penerima.

Kepentingan Perkhidmatan E-pemenuhan kepada PKS

Perdagangan merentas sempadan boleh menjadi usaha yang membimbangkan bagi PKS, kerana tidak seperti syarikat yang lebih besar, kebanyakan PKS mempunyai kurang pengetahuan mengenai pertukaran mata wang asing, logistik dan peraturan pasaran di pasaran luar negara. PKS boleh memanfaatkan kepakaran pihak ketiga untuk menguruskan aspek pemenuhan pesanan yang lazimnya adalah kompleks.

Perkhidmatan pemenuhan menawarkan banyak manfaat kepada PKS, termasuk:

- Pemenuhan pesanan secara automatik melalui pihak ketiga yang menjalankan proses logistik untuk penjual;
- Kos penghantaran yang lebih rendah apabila menghantar kuantiti yang besar, penjual boleh mendapatkan kadar yang lebih baik yang membawa kepada penjimatatan untuk penjual atau pembeli;
- Penyimpanan yang lebih murah memandangkan penjual menyimpan inventori dengan penyedia khidmat pemenuhan dan tidak perlu menyewa gudangnya sendiri;
- Keperluan penyimpanan yang fleksibel kerana penjual boleh mengembangkan atau menurunkan permintaan yang diperlukan; dan
- Tawaran perkhidmatan yang lebih meluas kerana perkhidmatan pemenuhan turut menawarkan bantuan lain seperti pengumpulan produk, penyediaan alat dan banyak perkhidmatan lain.

Di Malaysia, antara penyedia perkhidmatan e-pemenuhan terkenal ialah Pos Laju, TresGo, Hubwire, CollectCo, DHL, iStoreiSend, FedEx, Nationwide Express, EasyParcel dan SkyNet Worldwide Express.

Sorotan Khas

Kajian Input-Output PKS



LATAR BELAKANG DAN KONSEP JADUAL INPUT-OUTPUT

Kajian mengenai analisis Input-Output pada awalnya diperkenalkan hasil daripada Kaji Selidik PKS Suku Pertama Tahun 2017 (S1 2017) yang dijalankan oleh SME Corp. Malaysia yang menunjukkan bahawa bekalan produk dan perkhidmatan PKS oleh PKS kepada firma besar secara relatifnya adalah rendah, dengan hanya 10.4% daripada keseluruhan responden membekal kepada syarikat asing yang besar di Malaysia. Menyedari akan kewujudan beberapa isu mengenai rantaian bekalan industri sedia ada dalam kalangan PKS dan firma besar, SME Corp. Malaysia telah menjalankan sebuah kajian berkaitan dengan Jadual Input-Output PKS, yang dibangunkan daripada Jadual Input-Output Malaysia 2010 terbitan Jabatan Perangkaan Malaysia (*Department of Statistics, Malaysia, DOSM*).

Permulaan Kajian ini didahului dengan menandatangani Memorandum Persefahaman pada bulan Ogos 2017 dan merupakan sebuah program perkongsian penyelidikan pintar antara agensi Kerajaan dan institusi pendidikan. Kajian ini dimulakan dan dijalankan oleh SME Corp. Malaysia dengan usaha sama sekumpulan penyelidik dari Institut Kajian Dasar Pertanian dan Makanan, Universiti Putra Malaysia (UPM), diketuai oleh Dr. Mohd Yusof Saari. Dengan objektif utama untuk membangunkan dan menganalisis Jadual Input-Output untuk PKS di Malaysia, Kajian ini juga menjadi platform bagi pembinaan keupayaan memandangkan pegawai-pegawai SME Corp. Malaysia telah menjalani pelbagai latihan dan bengkel dalam berkenaan Jadual Input-Output.

Secara umumnya, Jadual Input-Output merupakan analisis makroekonomi yang lazimnya digunakan dalam perancangan pertumbuhan dan menganalisis kesan alunan (*ripple effects*) berikutan sebarang kejutan ekonomi, justeru hasil analisis adalah sangat relevan bagi tujuan perancangan dasar. Mengguna pakai Jadual Input-Output Malaysia 2010 daripada DOSM sebagai rangka kerja utama, lanjutan Jadual Input-Output telah dapat dibangunkan dan dikategorikan kepada perusahaan mikro, kecil, sederhana dan firma besar, menjadikan SME Corp. Malaysia sebagai perintis projek sedemikian dengan memperincikan Jadual Input-Output mengikut saiz firma berdasarkan definisi semasa PKS bagi mencerminkan keadaan dan persekitaran ekonomi semasa.

Melalui lanjutan data, Jadual Input-Output PKS dapat menerangkan aliran produk dan perkhidmatan PKS dan firma besar yang dijual (bekalan) dan dibeli (permintaan) dalam ekonomi. Oleh itu, ia mencerminkan hubungan antara pengeluar dan pengguna serta interaksi antara industri, iaitu industri menggunakan produk atau perkhidmatan industri lain bagi mengeluarkan produk atau memberikan perkhidmatan mereka sendiri. Dalam matriks Jadual Input-Output, jumlah output mesti bersamaan dengan jumlah input dengan mengambil kira nilai ditambah.

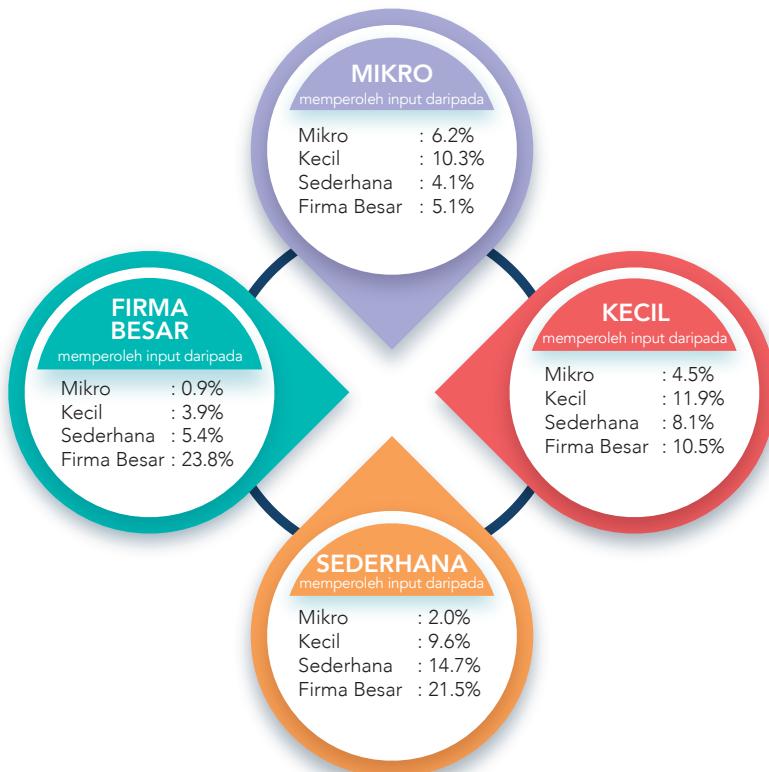
Analisis Jadual Input-Output PKS memberi empat maklumat penting seperti berikut:

- (i) **Rantaian antara industri** mengukur interaksi antara industri dalam mengeluarkan dan menggunakan input perantaraan (*intermediate input*) melalui rantaian ke belakang (*backward linkage*) dan rantaian ke hadapan (*forward linkage*). Rantaian ke belakang mencerminkan interaksi antara industri dan pembekal input mereka (termasuk import), manakala rantaian ke hadapan menggambarkan interaksi antara industri dan pengguna mereka (termasuk eksport);
- (ii) **Kesan pengganda** menerangkan kesan kepada ekonomi berikutan sebarang pelaburan, suntikan atau kejutan ke atas penunjuk ekonomi, seperti nilai ditambah, output, import dan pendapatan;
- (iii) **Industri / sektor ekonomi utama**: Dengan menghubungkan rantaian antara industri dan kesan pengganda, industri / sektor utama yang berpotensi menjadi pemacu utama pertumbuhan ekonomi PKS dapat dikenal pasti; dan
- (iv) **Kandungan nilai ditambah** mengukur nilai ditambah bagi setiap unit pengeluaran yang boleh diperincikan sepanjang rantaian bekalan.

HASIL ANALISIS JADUAL INPUT-OUTPUT PKS

Selari dengan hasil Kaji Selidik PKS S1 2017 yang menunjukkan bekalan produk dan perkhidmatan PKS yang rendah kepada firma besar, hasil daripada analisis Jadual Input-Output PKS juga mengesahkan kesimpulan yang sama. Terdapat rantaian yang lemah antara PKS dan firma besar dari segi bekalan dan pengeluaran. Analisis yang terperinci menunjukkan bahawa perusahaan mikro, kecil dan sederhana

Carta 1: Keperluan Input antara PKS dan Firma Besar



masing-masing membeli sebanyak 5.1%, 10.5% dan 21.5% daripada jumlah input dengan firma besar bagi proses pengeluaran. Walau bagaimanapun, firma besar membeli input yang lebih kecil daripada perusahaan mikro (0.9%), kecil (3.9%) dan sederhana (5.4%). Secara umumnya, firma besar mengimport kebanyakan bekalan mereka dan juga sangat bergantung dengan pembekal dalam kelompok mereka sendiri, membekalkan sebanyak 23.8% daripada jumlah input sesama mereka (rujuk Carta 1).

Firma besar mempunyai kandungan import yang lebih tinggi, lantas menunjukkan hubungan atau interaksi yang lemah dengan PKS. Kebergantungan yang lebih tinggi terhadap import akan menjelaskan pembentukan nilai ditambah dengan ketara kerana import dianggap sebagai punca kebocoran ekonomi. Hasil yang terperinci menunjukkan bahawa kebanyakan industri yang mempunyai pengganda nilai ditambah yang rendah cenderung untuk mempunyai kandungan import yang tinggi. PKS dalam industri seperti wayar & kabel berpenebat dan instrumen optik & perkakas fotografi mempunyai kandungan asing (import) yang tinggi dan pengganda nilai ditambah yang rendah, menandakan bahawa lebih banyak usaha diperlukan untuk meningkatkan produktiviti industri ini serta meningkatkan kandungan tempatan dan bukannya import.

Dari segi penggunaan output oleh industri lain dan pengguna akhir, hasil kajian menunjukkan bahawa sebanyak 48.5% daripada jumlah output yang dikeluarkan oleh PKS mengalir masuk ke dalam ekonomi sebagai input perantaraan, yang menunjukkan bahawa PKS adalah lebih bersepada di dalam negeri dengan industri lain berbanding firma besar. Daripada jumlah output yang dikeluarkan, PKS hanya mengeksport sebanyak 26.4% manakala firma besar mengeksport setinggi 42.6% daripada jumlah output mereka.

Carta 2: Lima Industri Teratas yang Berteraskan Dalam Negeri dalam kalangan PKS



Melihat secara terperinci kepada industri yang mempunyai potensi utama untuk memacu ekonomi, lima industri teratas yang berteraskan dalam negeri dalam kalangan PKS yang mempunyai pembentukan nilai ditambah yang paling tinggi dan hubungan atau interaksi paling kukuh dengan pembekal input mereka adalah penanaman getah, diikuti oleh perkhidmatan pendidikan swasta; lain-lain perkhidmatan swasta; pembuatan produk bijian, kanji & produk berkanji dan pembuatan minyak & lemak sayuran & haiwan (rujuk Carta 2). Lain-lain perkhidmatan swasta adalah perniagaan, antara lainnya, yang terlibat dalam aktiviti perkhidmatan persendirian, seperti dobi & cucian kering, rawatan kecantikan & pendandalan rambut, perkhidmatan penjagaan haiwan peliharaan dan baik pulih komputer, barang peribadi & isi rumah. Hasil analisis mengenai industri teratas yang berteraskan dalam negeri ini mencadangkan bahawa lebih banyak pelaburan dibuat atau permintaan diwujudkan untuk PKS dalam industri ini, ekonomi tempatan secara umumnya dijangka akan terus berkembang dan mendapat manfaat kerana industri ini mempunyai kesan limpahan yang tinggi dan berupaya untuk memberi kesan positif kepada industri yang berkaitan sepanjang rantai bekalan.

Bagi mendapatkan butiran lengkap mengenai hasil kajian, SME Corp. Malaysia akan mengeluarkan penerbitan Jadual Input-Output PKS pada suku keempat tahun 2018.



Seksyen IV

Kisah Kejayaan

Soalan Mudah yang Mencetuskan 108
Perniagaan Global

Sebuah Perniagaan Bateri Kecil yang 110
Dicaj Semula Melalui Media Sosial

Kemanisan 112
Perusahaan Coklat

Kedai Kaftan Dalam Talian 114
yang Berkembang Maju

Plaza Merdeka 116
Sertai Landskap Digital

Menjadikan Warisan Dusun Sebagai 118
Perniagaan Global

Perniagaan Pembekalan Elektrik 120
yang Didorong oleh Nilai-Nilai Teras

Minat dalam Teknologi Hijau 122
Sebagai Pendorong

Creativize Sdn. Bhd.

Soalan Mudah yang Mencetuskan Perniagaan Global

"Mengapa pelekat ini tidak dihasilkan dalam negara meskipun potensinya besar dalam pasaran dalam negeri dan ramai orang sanggup membayar harga yang tinggi untuk pelekat yang diimport?"



Joachim Sebastian, pengasas startup reka bentuk kreatif Creativize Sdn. Bhd., menyifatkan dirinya sebagai seorang yang tidak mudah mengalah. Dilahirkan dengan naluri keusahawanan, beliau sentiasa mencari peluang untuk menjana pendapatan melalui perniagaan secara kecil-kecilan sejak dari zaman remaja lagi, contohnya melalui khidmat membaiki komputer. Kini, Joachim yang berusia 31 tahun telah mula menjual produknya di lebih 100 negara, dengan bantuan e-dagang. Malahan, produk yang ditawarkannya telah berkembang dan kini merangkumi mesin dan motosikal!

Idea untuk memulakan perniagaannya muncul pada tahun 2012 apabila dia membeli pelekat untuk motosikalnya dalam talian daripada seorang peruncit di Perancis. Dia bertanya kepada dirinya sendiri 'mengapa pelekat ini tidak dihasilkan dalam negara memandangkan terdapat potensi besar dalam pasaran tempatan dan orang sanggup membayar harga yang tinggi untuk pelekat yang diimport'. Dari situ beliau mula mengkaji proses penghasilan pelekat tersebut. Dalam masa enam bulan, beliau telah mengkaji dan menyusun proses pengeluaran serta memperoleh bahan tempatan dan sebuah mesin kecil untuk menghasilkan pelekatnya sendiri. Pada tahun 2013, beliau dan isterinya mula menjual pelekat-pelekat yang dihasilkannya ke pasaran antarabangsa melalui eBay. Dalam masa setahun, mereka telah dapat menjual pelekat bernilai USD1,400 hingga USD1,700 sebulan.

Perkembangan tersebut merupakan pemangkin dalam mendorong Joachim untuk memperluaskan perniagaannya. Beliau mendapat pembiayaan daripada Tabung Usahawan Siswazah di bawah SME Bank yang membolehkan beliau memperoleh lebih banyak mesin dan bahan mentah untuk mengembangkan perniagaannya. "Itulah permulaan perjalanan keusahawanan saya. Namun tahun pertama adalah sukar kerana alat-alat dan sistem yang diperlukan untuk e-dagang memerlukan modal yang besar. Ia juga tidak mudah untuk mendapatkan pembiayaan tambahan. Perjalanannya seperti menaiki roller-coaster."

Namun demikian, bak kata pepatah Inggeris, '*when the going gets tough, the tough gets going*' (apabila keadaan menjadi semakin mencabar, yang kuat akan akan bekerja lebih keras untuk menghadapi cabaran) dan Joachim merupakan seorang usahawan yang cekal dan tidak mudah berputus asa. Dalam proses itu, beliau mendapat pelajaran berharga yang pastinya sangat berguna di masa hadapan. Keadaan ini mula berubah apabila beliau memperoleh dana kedua yang lebih besar. Dua rakan kongsi telah menyertai beliau, dan salah seorang daripada rakan kongsinya mempunyai pengalaman perniagaan yang luas, idea dan pengetahuan mendalam mengenai strategi, belanjawan, kepimpinan dan proses.

Antara Disember 2014 dan November 2015, Creativize telah mencatatkan jualan kira-kira RM400,000. Menjelang akhir tahun 2016, jualan

Creativize kini menjual pelekatnya dengan pelbagai jenama melalui dua puluh platform eBay dan Amazon yang berbeza. Melalui penyedia perkhidmatan logistik premium, DHL Express, syarikat ini dapat memberikan perkhidmatan penghantaran yang berkualiti tinggi kepada pelanggannya



meningkat tiga kali ganda kepada RM1.2 juta. Tenaga kerja juga berkembang daripada hanya tiga orang pada tahun 2015 ke tujuh orang, kemudian 12 orang pada 2016 dan kini 25 orang secara keseluruhannya. Di samping itu, pembiayaan tambahan telah diperoleh daripada MyCreative Ventures untuk menaik taraf kemudahan dan mengambil tenaga kerja tambahan.

Creativize kini menjual pelekatnya dengan pelbagai jenama melalui dua puluh platform eBay dan Amazon yang berbeza. Melalui penyedia perkhidmatan logistik premium, DHL Express, syarikat ini dapat memberikan perkhidmatan penghantaran yang berkualiti tinggi kepada pelanggannya. Jejak global syarikat Creativize ini juga telah menarik perhatian syarikat Payoneer, iaitu syarikat yang menyediakan perkhidmatan pembayaran dalam talian untuk Amazon. Lantaran itu, Joachim telah dilantik sebagai duta jenama untuk Payoneer.

"Rangkaian sokongan adalah sangat penting dalam perniagaan. Kami bertuah kerana mempunyai hubungan baik dengan rakan kongsi logistik kami, iaitu DHL Express. Mereka bukan sahaja menyediakan perkhidmatan logistik tetapi juga memberi nasihat tentang cukai antarabangsa dan cukai kastam serta membantu kami untuk meminimumkan risiko dan kerugian. Sokongan mereka merupakan tunjang yang membolehkan kami memperluaskan jualan ke 83 buah negara menjelang 2017. Kini, kami menjual produk kami di 100 negara termasuk United Kingdom, Perancis, Amerika Syarikat, Australia, Jerman dan negara-negara Eropah yang lain."

Joachim bersyukur atas sokongan yang beliau terima daripada pelbagai agensi dalam bentuk



pembiayaan dan bimbingan. Beliau khususnya berterima kasih kepada SME Bank, MyCreative Ventures dan MATRADE (bagi program eTrade) untuk dana pembiayaan yang telah diberikan. Joachim juga merupakan beneficiari program Business Accelerator SME Corp. Malaysia yang telah membantu meningkatkan keupayaan perniagannya menerusi nasihat perniagaan dan bantuan kewangan.

Pertumbuhan Creativize juga diperkuuh dengan penciptaan jenama baru - Kismet Decals. Jenama ini menyediakan seni dinding dalam bentuk pelekat dinding boleh tanggal dengan reka bentuk yang dihasilkan oleh artis dari seluruh dunia termasuk Malaysia. Artis-artis yang terlibat mendapat royalti sebanyak 20% daripada jualan reka bentuk mereka. Enam belas artis telah bersetuju untuk bekerjasama dengan Kismet Decals.

Seterusnya, Creativize akan membuka saluran jualan baharu dalam pasaran perniagaan ke perniagaan (B2B) dan mencari peluang untuk menjadi OEM bagi pengeluar kereta dan lain-lain. Joachim juga telah melibatkan diri dalam bidang pembuatan, pengedaran dan peruncitan komponen motosikal yang berpremium tinggi di bawah syarikat lain Kratos Motorsports serta menyediakan servis perundingan untuk syarikat lain mengembangkan perniagaan ke pasaran global melalui syarikat perundingannya, Everpeaks Consulting.

Mengimbas kembali waktu beliau baru memulakan perniagaan, Joachim tidak menyangka bahawa satu soalan mudah tentang pelekat motosikal boleh membawanya sejauh ini dan pastinya, beliau tidak akan dapat mencapai kejayaan sebesar ini tanpa memanfaatkan e-dagang.



Berapa banyak cara yang ada untuk anda menjual bateri kereta? Melalui sedikit pengubahsuaian konsep yang mudah, Azarol telah membawa perniagaan menjual bateri yang biasa ke tahap yang baru! Azarol, seorang jurutera mekanikal, mempunyai impian untuk menjadi seorang usahawan sejak kecil. Selepas kerjaya awal dalam bidang pembinaan fabrikasi keluli serta minyak dan gas, beliau mengorak langkah ke dalam dunia perniagaan pada tahun 2005 dengan menubuhkan Astra Simfoni Sdn. Bhd. dan kemudian Astra Manufacturing. Astra Simfoni adalah pembekal penyelesaian bateri kuasa industri yang menyeluruh dan merupakan pembekal kepada Proton, Perodua dan Mitsubishi serta pembekal kuasa perindustrian kepada Telekom Malaysia.

Pada peringkat awal perniagaannya, Azarol sering memikirkan tentang perkhidmatan penghantaran bateri kereta kerana beliau melihat potensi besar dengan peningkatan jumlah kenderaan di jalan raya. Matlamat beliau adalah untuk mewujudkan pengalaman pelanggan yang hebat berdasarkan kemudahan, kualiti dan keselamatan tetapi dengan harga yang lebih rendah. Walau bagaimanapun, cabaran utamanya adalah tentang bagaimana untuk menjadikan perniagaannya berbeza daripada yang lain dan untuk memberikan pengalaman pelanggan yang hebat supaya ia dapat menyerlah dalam kalangan pesaingnya. Selepas banyak perbincangan, jenama Bateriku.com di bawah Green Initiative Sdn. Bhd. telah dilahirkan pada awal tahun 2014.

Green Initiative Sdn. Bhd.

Sebuah Perniagaan Bateri Kecil yang Dicaj Semula Melalui Media Sosial

“Matlamat saya adalah untuk mencipta pengalaman pelanggan yang hebat berlandaskan keselesaan, kualiti dan keselamatan tanpa kos tinggi.” Kata Azarol Faizi, Ketua Pegawai Eksekutif (CEO) Green Initiative Sdn. Bhd.

Secara tuntasnya, apa yang Bateriku.com lakukan adalah menghantar dan memasang bateri di lokasi yang diperlukan apabila dipanggil oleh pemandu yang kenderaannya tidak dapat dihidupkan kerana kegagalan bateri. Para pemandu yang menghadapi masalah ini boleh menghubungi Bateriku.com menerusi pelbagai saluran seperti perhubungan dalam talian, nombor bebas tol, Facebook, Instagram dan platform-platform e-dagang. Perkhidmatan ini boleh didapati pada setiap hari, dari jam 7 pagi hingga tengah malam di mana-mana lokasi sama ada di atas lebuh raya yang sibuk, di rumah pelanggan, di tempat kerja atau di tempat letak kereta.

Azarol berkata, "Juruteknik bergerak kami akan segera hadir dan mengenal pasti masalah yang sebenar. Para pelanggan juga boleh menghubungi kami untuk mendapatkan pemeriksaan percuma jika mereka meragui keadaan bateri mereka. Bateriku.com menumpukan pada servis penghantaran dan pemasangan bateri mengikut keperluan pengguna tetapi apa yang membezakan kami daripada yang lain adalah penggunaan teknologi e-dagang dan media sosial dan kami percaya bahawa model perniagaan kami sesuai dengan landskap ekonomi digital."



Azarol semestinya telah melakukan perkara yang betul kerana kini jualan purata mencecah 300 bateri setiap hari dan kira-kira 8,000 setiap bulan di seluruh negara. Pada bulan pertama penubuhan Bateriku.com, syarikat itu hanya menjual 54 buah bateri kerana ramai yang masih belum mengetahui kewujudannya. Sejak itu, keuntungannya telah meningkat dua kali ganda setiap tahun. Selain beroperasi di Lembah Klang, syarikatnya juga telah membuka cawangan ke bandar-bandar utama di Johor, Melaka, Negeri Sembilan, Terengganu dan Pulau Pinang. Azarol merasa bangga kerana Bateriku.com telah menunjukkan peningkatan yang stabil.

Apabila ditanya mengenai cabaran-cabaran yang dihadapi dalam penubuhan Bateriku.com, Azarol berkata, "Perniagaan bateri ini bukanlah perniagaan yang glamor. Ia merupakan perniagaan yang lama, konsep penghantarannya juga lama, tetapi kami berjaya menyerlah dengan menggunakan platform e-dagang. Terdapat juga pesaing-pesaing di dalam perniagaan ini tetapi kami lebih berpengalaman memandangkan kami telah berada dalam perniagaan bateri selama lebih sepuluh tahun di bawah syarikat induk Astra Simfoni. Pada awalnya, ia agak sukar untuk mewujudkan kesedaran dan penerimaan dalam pemasaran produk tetapi ia perlu diteruskan dan kami masih mendahului dari segi jumlah penghantaran dan jumlah kakitangan, dengan lebih kurang 80 orang sedang bekerja dengan kami."

Mengenai apa yang dianggap sebagai pencapaianannya yang paling dibanggakan setakat ini, beliau berkata, "Perniagaan bukan hanya untuk menghasilkan wang pendapatan tetapi adalah untuk menyumbang kepada masyarakat. Saya bangga kerana kami dapat mewujudkan peluang pekerjaan bukan hanya untuk kakitangan kami sendiri tetapi bagi mereka yang ingin memperoleh pendapatan tambahan, sebagai contoh, juruteknik bergerak sambilan. Bagi pasukan penghantaran kami, saya ingin membawa mereka ke peringkat seterusnya dengan memberi perkhidmatan kepada kenderaan mewah seperti Mercedes dan BMW manakala pekerja kontrak bebas boleh menumpukan pada pasaran umum. Saya membayangkan suatu masa nanti, pusat panggilan kami juga akan dikendalikan oleh pekerja kontrak bebas".

Memandangkan terdapat potensi besar untuk perniagaan dengan kira-kira 400,000 bateri yang diganti pada setiap bulan di Malaysia, syarikat tersebut sedang mencari bidang pertumbuhan baharu seperti pengecasan bateri, pembuatan peralatan asli (OEM) serta penyesuaian dan pengumpulan bateri terpakai. Syarikat itu juga mahu menjadi sebahagian daripada ekonomi perkongsian supaya mereka boleh bekerjasama dengan pihak lain yang berkaitan dengan servis kenderaan seperti bengkel pembaikan. Azarol percaya selagi pihak tersebut berkongsi falsafah Bateriku.com mengenai kualiti dan kebolehpercayaan, mereka boleh menjadi rakan kongsi dalam rangkaian perniagaan mereka.

Dengan kejayaan Bateriku.com, Azarol telah mengukir satu lagi kejayaan dalam perusahaannya. Beliau teruja dengan Bateriku.com kerana perniagaan tersebut mengikuti model *Business-to-Consumers* (B2C) yang memberi ruang untuk inovasi. Mulai tahun 2019 dan seterusnya, syarikatnya akan terus memanfaatkan lagi teknologi-teknologi seperti data raya (*big data*) dan internet. Azarol juga sedang merancang untuk memperluaskan model perniagaan Bateriku.com ke Indonesia, seterusnya ke rantau ASEAN dan akhirnya ke peringkat global. Walau bagaimanapun, pada masa sekarang, keutamaan syarikat adalah untuk terus memperluas bahagian pasaran tempatan.

Inang Suri Sdn. Bhd.

Kemanisan Perusahaan Coklat



"Untuk berjaya, produk-produk coklat saya harus mempunyai kualiti yang lebih baik dalam pelbagai aspek untuk ia menyerlah daripada jenama-jenama yang lain. Saya memerlukan latihan profesional bukan sahaja dalam bidang pembangunan produk tetapi juga dalam aspek pengurusan perniagaan" ujar Hazleen.

Menurut Robert Schuller, seorang pakar motivasi yang pernah mengatakan bahawa orang yang berpencapaian tinggi sering mengesan peluang keemasan dengan pantas, dapat membuat keputusan penting dengan cepat dan mengambil tindakan dengan segera. Iktutilah prinsip-prinsip tersebut dan nescaya impian anda akan menjadi kenyataan. Schuller mungkin sedang menggambarkan Hazleen Syafiza Mansor, berumur 36 tahun yang mempunyai naluri keusahawanan dan sering meraih peluang, seorang yang berani dan cekap dalam mengambil keputusan telah menjadikannya pemilik perniagaan coklat yang bangga dengan membawa namanya sendiri sebagai jenama.

Hazleen merupakan seorang graduan komunikasi massa, pengajian media dan pengiklanan dari Universiti Teknologi Mara (UiTM) yang berasal dari Sungai Petani, Kedah. Dia masih mengingati kenangan zaman persekolahannya dahulu sekitar tahun 2000, bagaimana keluarganya terpaksa

menjual burger dan pisang goreng untuk menyara kehidupan disebabkan kemelesetan ekonomi.

Naluri keusahawanananya telah berputik menerusi pemerhatian terhadap perniagaan sedemikian yang berdasarkan makanan. Hazleen bertekad ingin berada dalam perniagaan makanan yang tidak akan terkesan dengan kemelesetan ekonomi. Pada tahun 2005, perniagaan coklat tempatan telah berkembang dengan pesat dan terdapat banyak pembuat coklat buatan tangan di pasaran. Hazleen dengan segeranya menyertai pasaran coklat buatan tangan tersebut. Beliau juga bernasib baik kerana beliau dapat mempelajari teknik pembuatan coklat tersebut secara langsung dari ibunya yang telah memperoleh kemahiran membuat coklat buatan tangan daripada rakannya.

Berbekalkan RM1,000 sebagai modal, beliau memulakan perniagaannya Inang Suri Sdn. Bhd. secara kecil-kecilan dengan menjual coklat buatan tangannya kepada jiran tetangga, rakan-rakan, kanak-kanak sekolah dan di pasar tani. Coklat-

coklat tersebut diterima baik di pasaran dan jumlah permintaan mula berkembang. Tenaga kerja yang lebih besar juga diperlukan untuk meningkatkan jumlah pengeluaran. Pengalaman kerja Hazleen dengan Jabatan Kebajikan Masyarakat sebelum ini telah mendorong beliau untuk mengambil orang kurang upaya. Beliau menjelaskan, "Sememangnya ia adalah sebahagian daripada visi dan objektif saya untuk menyediakan peluang pekerjaan kepada golongan kurang upaya sebagai cara untuk mendidik masyarakat untuk memperkasakan mereka untuk berkhidmat kepada masyarakat." Dari pada dua orang pelatih yang kurang upaya telah bertambah menjadi 10 orang. Pada awalnya, pengeluaran coklat buatan tangan telah dijalankan di bengkel Jabatan Kebajikan Masyarakat Sungai Petani.

Tambahnya pula, "Untuk berjaya, coklat saya harus mempunyai kualiti yang lebih baik dalam setiap aspek untuk menyerlah berbanding coklat yang lain. Saya memerlukan latihan professional bukan sahaja dalam pembangunan produk tetapi juga dalam bidang pengurusan perniagaan. Saya amat bernasib baik kerana telah diterima dalam program latihan *Groom Big* oleh SIRIM." Program ini bertujuan untuk memupuk, mempersiap dan membangunkan PKS agar menjadi berdaya saing, berdaya tahan dan mampan dalam pasaran tempatan dan antarabangsa. Program ini menumpukan tiga aspek: pembangunan produk, pembinaan kapasiti serta pemasaran dan promosi. Sejak dari itu, Hazleen telah menghadiri lebih banyak latihan secara berterusan yang disediakan oleh pelbagai agensi Kerajaan untuk meningkatkan pembungkusan produk, corak dan imej keseluruhan coklat tersebut. Selepas beberapa latihan penjenamaan, jenama coklat buatan tangan Hazleen pun diasaskan.

Namun begitu, hanya pada tahun 2012, impian Hazleen untuk memiliki sebuah kilang untuk pengeluaran coklat berjaya ditubuhkan. Pada tahun itu, beliau telah menyertai Cabaran Perniagaan Desa (*Rural Business Challenge*), iaitu sebuah program anjuran Kementerian Pembangunan Luar Bandar dan Wilayah untuk memberi peluang kepada para belia Malaysia bagi memperkenalkan daya keusahawanan mereka. Inang Suri muncul sebagai naib juara dalam cabaran tersebut dan

membawa pulang geran bernilai RM1.5 juta. Berikutnya pemindahan ke kilang tersebut, usaha pengembangan perniagaan beliau berlangsung dengan bersungguh-sungguh. Beliau kemudian memasang 15 mesin baharu yang mengendalikan semua aspek pengeluaran coklat – bermula daripada pembersihan acuan untuk pembikinan adunan sehingga ke proses pembungkusan. Bilangan pekerja beliau telah bertambah menjadi 14 orang. Kapasiti pengeluaran juga telah meningkat mencecah sebanyak tiga tan coklat sebulan, dengan jumlah sebenar dihasilkan tertakluk kepada permintaan. Syarikat itu kini mempunyai pejabat pemasaran di Selangor dan Pahang.

Jenama coklat Hazleen yang telah dikomersialkan telah menembusi pasaran di seluruh Malaysia. Sebanyak 500 peruncit kini menjual jenama yang dijual dalam bentuk bar dan coklat mini. Coklat-coklat ini terdapat dalam 12 perisa buah-buahan tropika seperti durian, mangga, nenas dan nangka serta perisa *continental* seperti strawberi, oren, blueberry, cappuccino dan badam.

Hazleen berkata syarikat itu akan terus memanfaatkan pendedahan yang diberikan di bawah pameran Amaxx Mall di dalam 135 cawangan Giant Malaysia di seluruh negara bermula dari Mei 2018. Bagi rancangan pengembangan pasarannya pada masa hadapan, beliau juga ingin menembusi pasaran Thailand dan Indonesia sebelum akhir tahun ini.

Hazleen berfikiran optimis bahawa produknya akan diterima baik di dalam pasaran antarabangsa berdasarkan sambutan yang diterima di Agro Bazaar Singapura pada tahun 2017. Inang Suri Sdn. Bhd. kini sedang berbincang dengan koperasi Muslim Thailand yang menunjukkan minat terhadap produk mereka. Dengan pasaran baru untuk dipenuhi, jumlah pengeluaran coklat akan meningkat kepada tujuh tan sebulan. Hazleen juga ingin merebut peluang untuk jualan dalam talian. Beliau berkata, "Kita tidak boleh mengabaikan peluang yang muncul dengan perkembangan ekonomi digital yang pesat dan telah menubuhkan sebuah unit khas untuk mengendalikan jualan dalam talian."



Peppermint Avenue LLP

Kedai Kaftan Dalam Talian yang Berkembang Maju

"Saya mahu menonjolkan fesyen yang tidak terikat dengan etnik, agama maupun potongan badan. Saya mahukan warna terang dan corak yang pelbagai untuk menggambarkan emosi seorang wanita. Saya mahu memperkenalkan wanita kepada fesyen yang membuatkan pemakai merasa selesa dan yakin "- janji Irda Nurhidayah kepada dirinya.

Pakaian kaftan yang sekian lama dikaitkan dengan budaya Islam, menjadi popular di barat pada akhir 1960-an dan 70-an apabila kecenderungan terhadap pakaian yang selesa dan gaya etnik, menjadikan kaftan sebagai gaya Bohemia yang popular dan ikon pergerakan hippie. Kaftan boleh menjadi pakaian rakyat di desa atau pun menjadi jubah megah yang sesuai dikenakan oleh seorang raja. Hari ini, kaftan kembali dengan gahnya dan seorang usahawan Malaysia telah memanfaatkan fesyen kaftan untuk membina perniagaan yang berkembang maju. Irda Nurhidayah Binti Mohamed Salleh yang dikenali sebagai Didi, adalah pengasas Peppermint Avenue LLP, sebuah jenama yang sedang meningkat naik untuk pakaian kaftan mewah.

Pada tahun 2011, Didi mengejar impian keusahawannya dengan memulakan perniagaan separuh masa untuk menjual pakaian santai dan kasual resort. Beliau bermula dengan meletakkan pakaianya untuk dijual di beberapa kedai. Langkah kecilnya ke dalam bidang keusahawanan tidak lama kemudian bertukar menjadi perniagaan sepenuh masa dan barisan produknya berubah

daripada pakaian kasual kepada kaftan setelah dia melihat potensi produk itu di dalam acara fesyen luar negeri. Sejak 2016, kaftan telah menjadi produk teras Peppermint Avenue. Kaftan adalah pakaian yang serba guna kerana boleh dipakai dalam pelbagai acara seperti untuk ke tepi pantai, ke restoran serta ke rumah sanak-saudara pada musim perayaan. Kata beliau tentang visinya: "Saya mahu menonjolkan fesyen yang tidak terikat dengan etnik, agama atau potongan badan. Saya mahukan warna terang dan corak pelbagai yang menggambarkan perasaan-perasaan seorang wanita. Saya mahu memperkenalkan wanita kepada fesyen yang membuatkan pemakai merasa selesa dan yakin. "

Pada tahun 2014, Didi mula menggunakan saluran lain untuk memasarkan kaftannya dengan memanfaatkan sistem e-dagang melalui laman sesawangnya, iaitu - www.PeppermintAvenue.com. Beliau juga meneroka pasaran e-dagang tempatan dan kemudiannya ke pasaran e-dagang luar negara melalui amazon.com pada tahun 2015. Selepas berjaya mengambil bahagian dalam MyCyberSales pada tahun 2016, beliau



meneruskan langkahnya dengan mengeksport ke pasaran lain melalui Inisiatif Zon Perdagangan Bebas Digital pada tahun 2017.

Separuh jualan Peppermint Avenue kini diperoleh menerusi sistem dalam talian manakala separuh lagi melalui jualan di kedai-kedai hotel. Didi berkata jumlah jualan tahunan telah meningkat secara konsisten daripada jualan bernilai empat digit setiap bulan sebelum menyertai e-dagang kepada lima digit setiap bulan.

"Saya belum merasa puas tetapi pencapaian Peppermint Avenue yang begitu memberansangkan dalam masa yang agak singkat adalah hasil rangkaian sokongan yang baik", tambah Didi. Melalui penyertaannya dalam MyCyberSales yang dianjurkan oleh MDEC (Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia) pada tahun 2016, beliau dapat membina rangkaian kenalan yang banyak membantu membangunkan perniagaannya. Tambahan lagi, dengan menyertai kumpulan Gorgeous Geeks (sebuah platform yang memperkasakan wanita dengan memanfaatkan teknologi) juga telah membantunya. Menurut Didi lagi, pembelajarannya yang sarat dalam bidang e-dagang dan pemasaran pada awal zaman perniagaannya diperoleh melalui percubaan dan kesilapan, serta tunjuk ajar daripada rakan-

rakannya. Didi juga bertuah kerana mendapat sokongan kuat daripada rakan kongsi logistiknya, memandangkan kebanyakan bahan yang digunakan adalah diimport.

Didi teruja dengan prospek e-dagang di Malaysia. Ketika beliau belajar di Australia, beliau telah melihat sejauh mana negara itu berada dalam dunia e-dagang. Kini, dalam masa beberapa tahun, Malaysia telah mengejar Australia dari sudut ekonomi digital. Platform e-dagang telah bercambah sehingga meliputi pelbagai jenis perniagaan - daripada perniagaan penghantaran makanan kepada perniagaan kecantikan yang merentasi semua sektor ekonomi. Fungsi perniagaan fizikal (*brick and mortar*) telah berubah. Perniagaan sebegini, kini berfungsi sebagai pusat pengiklanan manakala perniagaan dalam talian menjadi pusat penjualan yang utama. Didi yakin bahawa masa depan adalah bersifat digital. Oleh itu, langkah-langkah perlu diambil untuk membangunkan lagi ekonomi digital, khususnya melalui pendidikan untuk meliputi sektor bukan-komersial supaya peluang yang ada dapat dimanfaatkan.

Sebagai seorang usahawan yang bersemangat tinggi, Didi berazam untuk menyumbang kepada pembangunan usahawan wanita. Dengan pengalaman dan kepakarannya dalam bidang perniagaan, beliau ingin membantu wanita-wanita muda mengejar impian mereka. Menurut pemerhatian beliau, usahawan wanita sering menghadapi cabaran yang berbeza berbanding lelaki. Ramai yang mempunyai keinginan untuk memasuki perniagaan namun takut untuk berbuat demikian kerana kurang keyakinan diri.

"Nasihat saya kepada mereka yang baharu ingin menceburi bidang keusahawanan: tanamkan minat yang tinggi dalam apa yang ingin dilakukan. Sebahagian daripada peperangan telah dimenangi sekiranya anda mempunyai semangat dan minat yang tinggi. Jangan malu untuk meminta pertolongan. Pastikan anda mengamalkan budaya integriti dalam urusan anda dalam perniagaan. Yang paling penting, jangan biarkan rasa takut membunuh impian anda kerana anda tidak tahu ke mana ia akan membawa anda. Dan pada asasnya, hiduplah dalam keadaan yang baik dan positif."

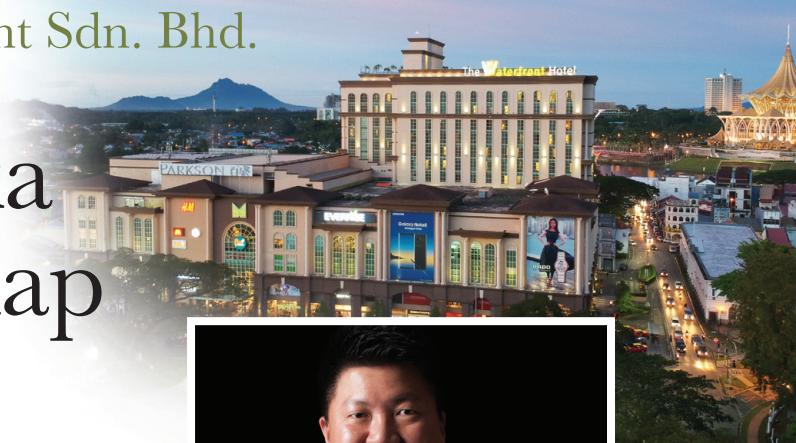
Plaza Merdeka Management Sdn. Bhd.

Plaza Merdeka Sertai Landskap Digital

"Plaza Merdeka adalah sebuah pusat membeli-belah inovatif yang bergerak seiring dengan perkembangan ekonomi digital. Peruncit fesyen mungkin beralih menuju ke arah perniagaan dalam talian tetapi mereka turut mengekalkan kedai fizikal bagi tujuan kebolehlihatan dalam pasaran serta penjenamaan."

Meskipun Plaza Merdeka merupakan peserta baharu dalam arena pusat membeli-belah di Kuching, ia telah mencipta keterujaan dan menjadi destinasi tujuan bagi keluarga dan pelancong. Apa yang membuatkan Plaza Merdeka berbeza dengan pusat membeli-belah lain di Kuching? Pengurus Besar Plaza Merdeka Management Sdn. Bhd., Cheah Kheng Mun percaya ia adalah disebabkan oleh kecekapan, kualiti produk yang tinggi, perkhidmatan mesra, idea inovatif serta penglibatan dan kerjasama dengan komuniti tempatan dan rakan perniagaan yang ditawarkan oleh pusat membeli belah tersebut.

Encik Cheah menambah, "Matlamat utama kami adalah untuk menjadikan pusat ini sebagai destinasi pilihan untuk membeli-belah, bersantai dan tempat makan di bandar Kuching dengan menawarkan pengalaman membeli-belah yang hebat bagi semua lapisan masyarakat.



Pusat membeli-belah ini menampilkan jenama tempatan dan antarabangsa, masakan tempatan dan barat, hiburan untuk semua golongan umur dan mempunyai tahap keselamatan yang sangat baik. Kami bangga dengan apa yang kami dapat tawarkan khususnya dari sudut makanan dan minuman (F&B). Untuk menggambarkan Food Plaza kami, ia adalah seperti Dapur Anda di Bandar."

Cheah berkata bahawa pusat membeli belah tersebut memang sengaja dibina di kawasan yang bersejarah dalam bandar Kuching. Baginya, pusat membeli-belah juga merupakan destinasi pelancongan. Oleh itu, beliau mahu menggabungkan pengalaman membeli-belah yang hebat di pusat membeli-belah tersebut dengan tempat tarikan pelancong di kawasan sekitar. Pada masa yang sama, beliau mahu membantu menghidupkan semula kawasan bandar lama. Beliau berbangga kerana penubuhan

Plaza Merdeka telah membantu mengubah kawasan bandar yang agak sunyi menjadi tempat yang menarik dan menyeronokkan bagi keluarga dan pelancong.

Hasil visi tersebut, terbinalah sebuah pusat membeli-belah moden yang berlatarbelakangkan mercu tanda bersejarah seperti Chinatown, katedral-katedral bergaya kolonial, Muzium Sarawak, kuil-kuil Cina yang berusia ratusan tahun dan yang moden seperti kawasan tepi pantai dan mercu tanda bandaraya Kuching yang terkini, iaitu Jambatan Darul Hana (lebih dikenali sebagai Jambatan Emas S). Semua tempat tarikan ini berada dalam jarak berjalan kaki dari pusat membeli-belah.

Pusat membeli-belah ini mempunyai keluasan kasar sebanyak 550,000 kaki persegi dengan kawasan boleh disewa bersih (NLA) seluas 350,000 kaki persegi. 90.0% daripada kawasan itu telah diduduki ketika pertama kali plaza itu dibuka pada tahun 2012. Gabungan kepelbagaiannya penyewa-penyewa di pusat membeli-belah ini, membolehkan ia untuk menawarkan pilihan jenama tempatan dan antarabangsa yang luas. Antara penyewanya adalah Parkson Departmental Store, Everrise, Cotton On, Esprit, Dorothy Perkins, Guess, Swatch, Hush Puppies, H&M, SenQ, Super Save dan Mr. DIY. Rantaian makanan segera seperti Subway, McDonald dan Yubiso turut membuka outlet pertama mereka di Borneo menerusi outlet di Plaza Merdeka.

Antara jenama antarabangsa lain yang akan membuka cawangan pertama mereka di Sarawak menerusi Plaza Merdeka ialah Gloria Jean's Coffee, Dorothy Perkins, Burger King, Swatch dan Subway. Kedai Nene Chicken akan turut dibuka. Pada tahun 2017, perolehan jualan pusat membeli-belah ini mencecah hampir RM11 juta.

Lonjakan ketara telah dibuat dalam merealisasikan visi syarikat yang dapat dilihat melalui pencapaian Plaza Merdeka baru-baru ini. Plaza Merdeka memenangi Anugerah Pelancongan Malaysia edisi 2015/2016 bagi Pusat Beli-belah Inovatif (Kategori Berdiri Sendiri). Pada tahun 2017, syarikat ini telah disenaraikan dalam kumpulan elit Anugerah Enterprise 50 (E50) di bawah SME Corp. Malaysia.

Anugerah E50 dianugerahkan kepada 50 PKS terbaik di negara ini sebagai pengiktirafan atas pencapaian mereka dari segi keupayaan kewangan, operasi dan kecekapan pengurusan. Dalam majlis Anugerah Pelancongan Malaysia Edisi 2016/2017, Plaza Merdeka turut menerima Sijil Merit apabila ia dipilih sebagai salah satu daripada tiga finalis dalam kategori Pusat Beli-belah Terbaik.

Cheah berkata, "Plaza Merdeka adalah sebuah pusat membeli-belah inovatif yang bergerak seiring dengan perkembangan ekonomi digital. Peruncit fesyen mungkin beralih menuju ke arah perniagaan dalam talian tetapi mereka juga mengekalkan kedai fizikal mereka. Pendigitalan adalah langkah ke hadapan yang jelas bagi pengurus pusat beli-belah."

Disebabkan oleh penggunaan sistem e-pembayaran yang semakin meluas dalam landskap digital, Plaza Merdeka sedang meneliti cara pembayaran ini untuk meningkatkan kemudahan pembeli. Ia bekerjasama dengan Sarawak Pay, sebuah sistem pembayaran mudah alih untuk memenuhi keperluan rakyat Sarawak. Ia juga bekerjasama dengan Boost, sebuah sistem pembayaran mudah alih daripada Axiata, di samping menyediakan pilihan e-pembayaran lain untuk para pembeli, termasuk untuk tempat letak kereta dan bilik air premium melalui sistem e-dompet.

Plaza Merdeka telah menjadi destinasi membeli-belah utama di Kuching yang memenuhi keperluan dan keinginan gaya hidup urban bagi para eksekutif, pelajar, keluarga dan pelancong. Populariti pusat beli-belah ini dapat dilihat pada taburan jumlah pelawat yang datang ke premis secara tahunan, iaitu mencapai 4.5 juta pelawat. Mengenai rancangan pihak pengurusan dalam tempoh lima tahun akan datang, Cheah berkata, "Sasaran utama pusat beli-belah ini adalah generasi muda, terutamanya mereka yang bekerja dan mempunyai keluarga muda. Kami sedang merancang strategi untuk mengoptimumkan campuran penyewa kami dengan jenis produk, perkhidmatan, hiburan dan F&B serta melalui kombinasi pelbagai jenis acara promosi untuk memenuhi keperluan sasaran demografi kami."

Seri Elf Enterprise

Menjadikan Warisan Dusun Sebagai Perniagaan Global

"Internet telah memungkinkan saya untuk membawa produk dari kampung kecil ke persada dunia. Platform media sosial seperti Instagram dan Facebook sangat berguna untuk mempromosikan produk kami, terutama untuk orang yang berada di lokasi terpencil. Kini perniagaan berdasarkan kampung juga boleh sampai ke Eropah dan Asia dengan mudah dan pada kos yang lebih rendah," kata Emily.

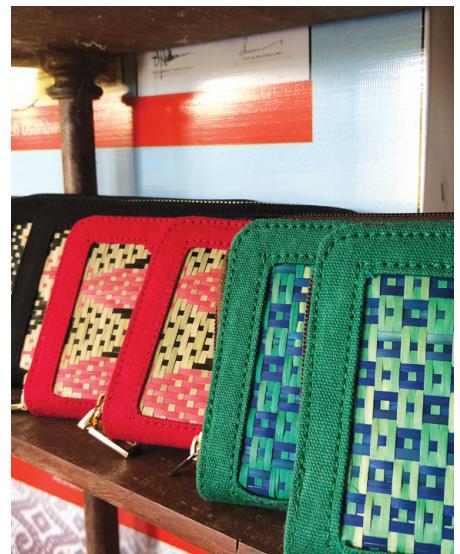
Emily Jeneble @ Nurfarain Abdullah yang berasal dari Sabah mungkin seorang gadis kampung tetapi beliau cukup celik dari segi keusahawanan untuk melihat potensi dalam kraf warisan kaum Dusun dan menterjemahkannya kepada perniagaan beg tangan anyaman buluh yang semakin berkembang maju. Emily, 37, pemilik Seri Elf Enterprise yang berasal dari Kampung Batu Lungunnyan di Keningau, telah terlibat dalam pembuatan produk anyaman buluh sejak 20 tahun yang lalu.

Beliau berkata, "Seni menganyam kraf buluh merupakan sebahagian daripada warisan kaum Dusun dan ia adalah sumber kebanggaan kami. Budaya dan tradisi ini telah diturunkan dari generasi ke generasi dalam komuniti kami." Minatnya dalam menghasilkan kraf telah tersemai sejak kecil lagi apabila beliau melihat neneknya menganyam topi tradisional dan jala ikan. Kemahirannya kemudiannya dikembangkan dan dipertingkatkan



dengan latihan daripada ibunya. Titik perubahan untuk Emily muncul pada tahun 2011 apabila dia mula melihat potensi beg tangan anyaman buluh sebagai produk yang boleh dipasarkan. Dengan mengikuti naluri keusahawannanya, beliau telah mengembangkan sebuah perusahaan berdasarkan kampung yang menghasilkan beg tangan buluh bukan sahaja untuk pasaran Malaysia tetapi juga untuk pelanggan dari Eropah dan bahagian lain di benua Asia.

Beg tangan Emily agak unik kerana ia adalah hasil gabungan warisan kaum Dusun dengan reka bentuk dan proses pengeluaran moden. Melalui tafsiran artistik elemen semulajadi seperti bulan, hujan, bunga dan batu permata, setiap motif yang digunakan menterjemahkan tradisi dan warisan masyarakat Dusun. Malah, skema warna setiap beg tangan mempunyai kisah tersendiri. Hasilnya, produk akhir merupakan campuran menarik elemen tradisional dan moden kerana ia tidak



hanya menggabungkan anyaman buluh sebagai elemen teras, tetapi juga bahan seperti PVC, kulit dan kanvas yang kemudiannya disempurnakan dengan teknik jahitan moden. Hasilnya adalah produk berkualiti tinggi yang memaparkan tahap kesenian masyarakat Dusun.

Maka tidak hairanlah bagaimana sentuhan artistik Emily pada beg tangan buluhnya telah menarik perhatian pelanggan dari sejauh United Kingdom, Itali, Jerman, Korea Selatan dan Jepun. Beliau berkata, "Internet telah memungkinkan saya untuk membawa produk dari kampung kecil ke persada dunia. Platform media sosial seperti Instagram dan Facebook sangat berguna untuk mempromosikan produk kami, terutama untuk orang yang berada di lokasi terpencil. Kini perniagaan berdasarkan kampung juga boleh sampai ke Eropah dan Asia dengan mudah dan pada kos yang lebih rendah."

Dengan reka bentuk menarik dan ciri unik kraf warisannya, tempahan bulanan yang diterima kini telah mencapai nilai RM10,000. Walau bagaimanapun, bagi Emily, perniagaannya adalah lebih daripada sekadar untuk mencari wang. Ia adalah cara untuk memelihara warisan budayanya. Dengan memperkenalkan produknya ke persada dunia, beliau menonjolkan budaya masyarakat pribumi seperti miliknya di peringkat antarabangsa. Perniagaan ini juga memperkasa masyarakat kerana ia membantu meningkatkan status sosioekonomi wanita di kampungnya

dengan menyediakan pekerjaan dan memberi mereka peluang untuk memperoleh kemahiran.

Ketika ditanya mengenai apa yang diperlukan untuk menjalankan perniagaan seperti miliknya, Emily berkata, "Untuk perniagaan seperti ini, adalah penting bagi seseorang untuk memiliki kemahiran dan pengalaman bagi menghasilkan produk dengan pelbagai reka bentuk. Kualiti adalah yang paling utama. Proses pengeluaran adalah satu proses yang memerlukan ketelitian. Kulit buluh mesti diraut dengan berhati-hati dan kemudian dicelup dan dikeringkan sebelum dianyam. Kulit buluh mesti kering sepenuhnya supaya ia tidak rosak sebelum atau semasa proses menganyam. Kami hanya menggunakan buluh matang kerana ia tahan lasak."

Satu lagi komponen penting untuk mencapai kejayaan dalam bidang perniagaan, tambahnya, adalah pemasaran dan promosi. Beliau percaya yang meskipun beliau mempunyai produk yang baik, kemampuan untuk menjualnya adalah lebih penting kerana usaha akan menjadi sia-sia jika tiada orang yang membelinya. Selain itu, beliau juga perlu peka dengan perkembangan trend fesyen untuk memastikan produknya sentiasa mempunyai permintaan.

Berikutan kehalusan kerja tangan dan sumbangan beliau kepada masyarakat setempat, Emily telah dianugerahkan dengan Anugerah Usahawan Kraf Muda 2018. Ia adalah anugerah yang julung kali diberikan oleh Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia kepada belia berdedikasi dalam industri kraf yang gigih mempamerkan warisan Malaysia. Apabila ditanya mengenai rancangan masa depannya, Emily mahu membuka pusat latihan sendiri agar belia dapat memperoleh kemahiran dalam membuat kraftangan tradisional untuk membina perniagaan sendiri bagi meningkatkan status ekonomi dan memelihara warisan budaya mereka.



Shamawar Sdn. Bhd.

Perniagaan Pembekalan Elektrik yang Didorong oleh Nilai-Nilai Teras

"Kami tidak pernah berganjak daripada visi kami untuk menyediakan produk dan perkhidmatan terbaik secara profesional dan amanah. Kami telah membina perniagaan kami di atas platform yang berlandaskan integriti dan profesionalisma," ujar Dato' Shakir.

Shamawar Sdn. Bhd., sebuah syarikat yang ditubuhkan pada tahun 1997, merupakan perintis dalam pembekalan dan pentaulahan alat-alat pengukur pemeriksaan, aksesori elektrik dan produk-produk keselamatan elektrik. Syarikat tersebut juga berfungsi sebagai penyedia penyelesaian untuk produk bagi syarikat kemudahan awam yang besar seperti TNB, Telekom, Sabah Electricity dan Sarawak Energy. Syarikat ini mewakili pelbagai syarikat antarabangsa dari Amerika Syarikat, Kanada, Eropah dan Asia sebagai pembekal bagi produk yang terdiri daripada peralatan transmisi, pengedaran dan pengujian untuk penyelesaian pemeteran pintar, sistem pemulihan kecemasan, fusi pelbagai voltan untuk peralatan dan penyelesaian tenaga.

Semuanya bermula pada tahun 1994 ketika seorang graduan yang telah menamatkan pelajarannya di United Kingdom pulang ke tanah airnya, Malaysia. Beliau benar-benar bertekad untuk menjadi usahawan dan menjalankan perniagaannya sendiri kerana pendedahan awalnya dalam bidang keusahawanan sejak zaman remaja. Lelaki itu tidak lain tidak bukan adalah

Shakir Husein Kalid yang kemudiannya mengajak isterinya, Ani Mawar Abdullah, seorang akauntan untuk membentuk sebuah pasukan bagi mengejar impian keusahawannya. Dengan itu, Shamawar Sdn. Bhd. telah dilahirkan.

Pada awal perniagaannya, tidak semua berjalan seperti yang dijangka kerana dia terpaksa menghadapi cabaran-cabaran yang hebat. Mereka tidak mempunyai modal mahupun sebarang rangkaian untuk memasuki perniagaan pembekalan peralatan dan komponen mekanikal dan elektrikal. Walau bagaimanapun, beliau bertekad untuk mencuba perniagaan tersebut untuk menyahut cabaran Kerajaan untuk mewujudkan lebih banyak usahawan-usahawan Bumiputera.

Beliau memulakan perusahaan tersebut dengan mengenal pasti produk-produk elektrik dan mekanikal yang mempunyai permintaan yang tinggi dan berusaha untuk memastikan produknya memenuhi piawaian industri. Datin Ani berkata disebabkan modal permulaan mereka yang kecil, mereka terpaksa bergantung kepada pemfaktoran untuk memastikan perniagaan itu berjalan. Nasib

kemudian menyebelahi mereka apabila pelanggan utama mereka ialah syarikat berkaitan kerajaan (GLC) mampu memberi pembayaran segera justeru membolehkan mereka mendapatkan aliran pendapatan yang konsisten untuk terus bertahan.

Walau bagaimanapun, masih lagi terdapat halangan lain yang sukar dalam cubaan mereka untuk menembusi pasaran pada ketika itu. Oleh kerana beliau masih mentah lagi dalam pasaran tersebut, Shamawar terpaksa bersusah-payah untuk memenangi kontrak berbanding dengan pesaing-pesaing yang telah lama berada di dalam industri tersebut. Seperti yang diperjelaskan oleh Dato' Shakir, "Kami tidak mempunyai rekod prestasi, dan pada ketika itu kami belum diiktiraf oleh mana-mana pihak. Kami benar-benar dipaksa untuk berfikir di luar kotak. Justeru, apa yang telah kami lakukan adalah dengan memasarkan produk kami mengikut keperluan pelanggan, iaitu bukan dengan sekadar menjual produk-produk tetapi juga kami menyediakan khidmat pembungkusan dan khidmat membuat produk mengikut tempahan yang selaras dengan keperluan pelanggan. Selain menjual produk tersebut, kami juga menyediakan khidmat penyelesaian."

Mereka menyahut cabaran itu dengan mengeluarkan sendiri produk untuk industri tenaga tempatan dan membuktikan bahawa syarikat Malaysia turut mempunyai keupayaan untuk mengeluarkan produk yang mematuhi piawaian antarabangsa. Produk-produk mereka akhirnya berjaya menembusi pasaran eksport dan bilangan eksport kini menyumbang 10% daripada jualan keseluruhan syarikat.

Pada masa ini Shamawar Group terdiri daripada empat buah syarikat dengan syarikat induk, iaitu Shamawar Sdn. Bhd., Shamawar Elektrika Sdn. Bhd., Shamawar Technica Sdn. Bhd. dan Shamawar Medicare Sdn. Bhd. Kumpulan syarikat ini, yang mempunyai tenaga kerja hampir 100 orang, dipimpin oleh Dato' Shakir sebagai Pengarah Urusan syarikat dan Datin Ani sebagai Ketua Pegawai Eksekutif syarikat. Hasil daripada usaha gigih mereka, syarikat ini telah memenangi beberapa anugerah dan pengiktirafan sepanjang beberapa tahun ia ditubuhkan, di antaranya ialah Syarikat Anugerah Model TQM dari MPC,

Anugerah Terbaik kategori SME Award dari Anugerah Kebangsaan untuk Perakaunan Pengurusan, penarafan 4-bintang di bawah Pengukuhan Daya Saing PKS untuk Peningkatan (SCORE), Anugerah Kejayaan Cemerlang dari PUNB dan anugerah emas di Konvensyen Kecemerlangan Pasukan Serantau MPC.

Jikalau direnung kembali, Dato' Shakir berkata, "Sememangnya sukar untuk kami menujuhkan sebuah perniagaan tetapi kami tidak pernah berganjak daripada misi kami, iaitu untuk menyediakan produk dan perkhidmatan yang terbaik secara profesional dan beramanah. Kami membina perniagaan kami atas landasan integriti dan profesionalisme".

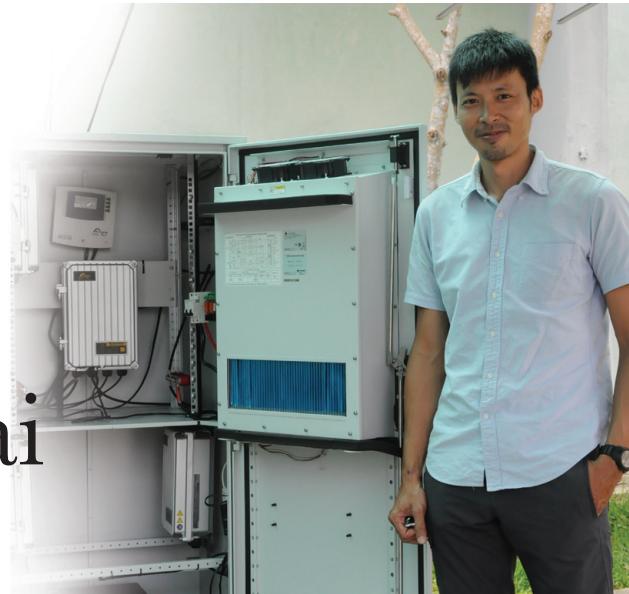
Falsafah korporat Dato' Shakir juga diterapkan ke dalam hubungan syarikat dengan para pembekal kerana beliau percaya integriti adalah penting untuk kekal dalam perniagaan. Terma kredit yang fleksibel adalah penting untuk kelangsungan hidup perniagaan dan Dato' Shakir menjelaskan bahawa mereka dapat memperolehi kemudahan kredit walaupun mereka merupakan pendatang baharu di pasaran kerana para pembekal menaruh kepercayaan terhadap mereka.

Syarikat tersebut juga meletakkan kepercayaan penuh dalam pembangunan modal insan. "Tajam pisau kerana diasah," merupakan peribahasa yang Dato' Shakir gunakan untuk menjelaskan cara pendekatan beliau dalam mengembangkan bakat para pekerja syarikat tersebut. Syarikat tersebut mempunyai dua pusat latihan dengan sesi *Quality Hours* yang diadakan setiap minggu untuk setiap pekerja bagi berkongsi semua aspek perniagaan serta aspek pembangunan diri.

Kejayaan syarikat tersebut, menurut Dato' Shakir, adalah disebabkan pengadaptasian budaya profesionalisme dan integriti dalam kesemua aspek perniagaan. Beliau menjelaskan, "Nilai-nilai teras Shamawar merangkumi keempat-empat nilai sifat Rasulullah, Nabi Muhammad S.A.W, iaitu Siddiq (kebenaran), Amanah (kepercayaan), Tabligh (menyampaikan) dan Fathanah (kebijaksanaan). Perniagaan ini tidak akan salah jika kami menerapkan prinsip-prinsip yang teguh ini dalam pengendalian perniagaan kami.

Solar NRJ Sdn. Bhd.

Minat dalam Teknologi Hijau Sebagai Pendorong



"Hidrogen mempunyai potensi yang besar untuk digunakan secara meluas pada masa hadapan bagi menghasilkan tenaga. Bayangkan jika semua benda yang kini dikuasakan oleh tenaga elektrik boleh dikuasakan oleh hidrogen," ujar Joseph Koh.

Koh merupakan pengasas bersama dan Ketua Pegawai Teknikal Solar NRJ Sdn. Bhd., sebuah syarikat incubatee di bawah Technology Park Malaysia Corporation. Syarikat ini adalah syarikat kejuruteraan, perolehan, pembinaan dan penyepadu sistem yang menyediakan pelbagai perkhidmatan, daripada reka bentuk projek awal, kepada pemasangan, permit, pemantauan dan perkhidmatan servis. Sistem kuasa teknologi yang boleh diperbaharui melibatkan solar, angin, sel-sel bahan bakar, sistem penyimpanan tenaga, pembalik dan sistem pemantauan data.

Koh, yang juga jurutera mekanikal professional, adalah seorang usahawan yang mempunyai visi dan minat yang mendalam tentang teknologi hijau, khususnya tenaga yang boleh diperbaharui. Minatnya dalam teknologi sel bahan bakar bermula melalui penglibatannya dalam penciptaan basikal beroda tiga yang menggunakan sel bahan bakar sebagai tenaga di Australia pada tahun 2007. Sejak itu, minatnya dalam teknologi hijau telah

membawanya ke bidang perniagaan. Pada tahun 2013, Koh bersama rakan kongsinya Mark Bawtree, meletakkan visi Solar NRJ untuk membangunkan sistem tenaga lestari. Pada permulaannya, pelanggan Solar NRJ terdiri daripada universiti-universiti, dengan menawarkan rundingan dalam penyelidikan dan pembangunan (R&D) sel-sel bahan bakar. Ia saling menguntungkan kerana universiti menyediakan dana manakala Solar NRJ membawa kepakaran kepada R&D.

Komitmen terhadap kelestarian merupakan trend yang sedang berkembang di arena global pada masa kini. Di Malaysia, penekanan oleh pihak Kerajaan untuk membangunkan sumber tenaga lestari yang semakin meningkat melalui Lembaga Pembangunan Tenaga Lestari (SEDA) telah memacu syarikat-syarikat kecil untuk memanfaatkan peluang-peluang baru. Solar NRJ adalah salah satu PKS seperti itu tetapi dengan satu perbezaan. Syarikat ini bukan sahaja memberi tumpuan kepada pemasangan panel solar tetapi juga bertindak sebagai penyepadu sistem.

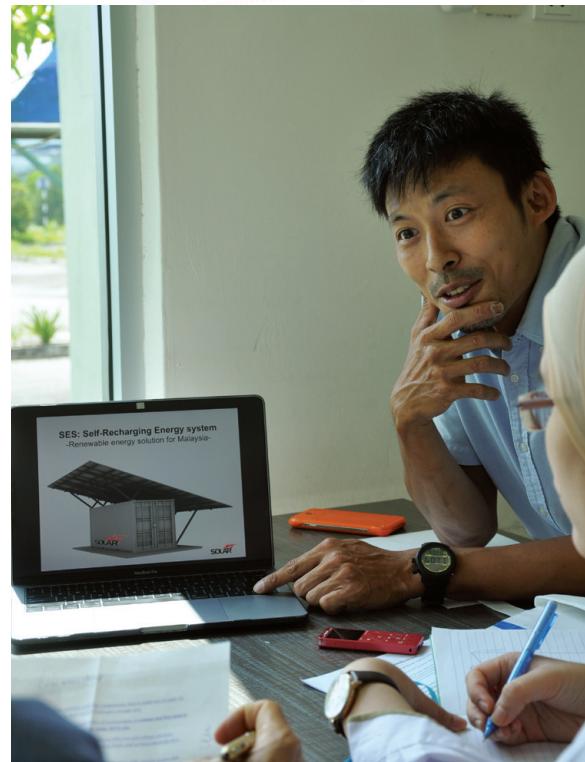
Solar NRJ mempunyai pengkhususan dalam mewujudkan sistem hibrid yang menggabungkan sel-sel bahan bakar ke dalam penyelesaian tenaga suria yang sedia ada yang kemudiannya boleh disesuaikan dan diskalakan untuk memenuhi keperluan pelanggan yang berbeza.

Sistem Solar NRJ yang baru dikomersialkan, iaitu Sistem Tenaga Bateri Pengecasan Sendiri (SES) BETA adalah sistem tenaga hidrogen-solar hibrid yang pertama di Asia. SES BETA pada dasarnya adalah satu penyelesaian pasang siap yang modular untuk kuasa jarak jauh yang berfungsi sebagai stesen janakuasa mudah alih untuk menara telekomunikasi di lokasi luar grid. Pada tahun 2016, Solar NRJ telah menerima pembiayaan pertama daripada Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia (MCMC) melalui Malaysian Technical Standard Forum Berhad (MTSFB), dalam bentuk geran bagi syarikat ini melancarkan prototaip untuk Menara telekomunikasi Digi di Rompin, Pahang.

Di samping itu, syarikat ini juga menerima geran daripada dana Program Impak Tinggi 2 (HIP2) untuk pengkomersialan SES BETA, dengan projek pertama yang disiapkan untuk edotco Malaysia Sdn. Bhd. di Borneo. Pemilik menara terkemuka di rantau ini, Edotco Malaysia, adalah pelanggan pertama yang memasang SES BETA. Syarikat itu telah mengenal pasti PV solar dan sel bahan bakar sebagai salah satu teknologi yang berpotensi untuk menggantikan set penjana tradisional. Peluang di masa hadapan agak cerah memandangkan usaha untuk mewujudkan kesedaran semakin giat dijalankan.

Ketika ini, Solar NRJ sedang meninjau kira-kira 70 lokasi di Sabah dan Sarawak sebagai tapak yang berpotensi untuk memasang SES. Koh berkata tapak-tapak ini terletak di kawasan yang terpencil tanpa akses internet dan televisyen. Ini telah mencetuskan idea untuk beliau menyumbang kepada masyarakat. Koh merancang untuk melaksanakan projek Tanggungjawab Sosial Korporat yang dapat mengatasi jurang digital dalam kawasan-kawasan ini. Beliau mengimpikan sebuah kerjasama dengan MCMC dan Astro. "Ia satu perkara yang menakjubkan jika kami dapat menyambungkan penduduk ke seluruh dunia dengan menyediakan akses kepada TV satelit dan

komputer berserta internet berkuasa solar di balai kampung yang terdekat dari pusat kami. Kawasan ini akan berfungsi sebagai kawasan perhimpunan komuniti serta pusat pendidikan.



Koh teruja dengan prospek perniagaan tenaga yang boleh diperbaharui di Malaysia, namun terdapat beberapa cabaran yang perlu dihadapi. Industri sel bahan bakar tempatan masih sangat kecil dan ia bukan perniagaan yang mudah untuk ditembusi. Oleh itu, adalah amat penting bagi pasaran untuk dididik mengenai teknologi hijau. Perbelanjaan Modal juga tinggi. Menurut beliau, salah satu cara untuk melabur dalam perniagaan ini adalah dengan mengambil pakej pelaburan dengan melabur dalam peralatan dan Solar NRJ mempakejkannya untuk disewa dan beroperasi untuk pengguna akhir sekali gus memastikan pulangan pelabur melalui hasil terakru. Koh bertekad untuk terus memberikan impak kepada masyarakat. Beliau percaya bahawa usahawan perlu betul-betul berminat dengan projek yang diusahakan kerana akhirnya hasil titik peluh mereka akan membawa hasil.



Lampiran

Lampiran I
Statistik Utama berkaitan PKS

Lampiran II
Senarai Program Pembangunan PKS
dan Keusahawanan Terpilih pada Tahun 2018

Lampiran III
Glosari Singkatan

Lampiran IV
Definisi PKS

Lampiran I

Statistik Utama berkaitan PKS

Jadual 1: Bilangan Pertubuhan mengikut Sektor dan Saiz

Sektor	Bilangan Pertubuhan PKS				Bahagian PKS (%)	Bil. Firma Besar	Jumlah 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
Jumlah	693,670	192,783	20,612	907,065	100.0	13,559	920,624

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

Jadual 2: Bilangan Pertubuhan PKS mengikut Negeri

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
Jumlah PKS	907,065	100.0

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

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

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 ^p
Pertanian	5.9	6.6	1.3	2.3	17.3	2.3	-1.9	7.3
Perlombongan & Pengkuarian	3.5	7.3	14.5	8.1	183.0	8.9	8.2	8.9
Pembuatan	11.2	7.8	6.2	5.0	10.8	5.9	4.8	6.8
Pembinaan	16.0	4.4	16.6	14.0	97.8	7.8	6.8	6.6
Perkhidmatan	7.0	7.1	6.2	7.2	8.7	6.6	6.5	7.3
Campur: duti import	48.0	32.9	29.6	18.2	21.6	20.3	9.9	14.5
Jumlah KDNK PKS	8.3	7.3	6.0	6.4	13.5	6.2	5.2	7.2

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

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

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 ^p
Pertanian	4.3	4.3	4.1	4.0	4.5	4.3	4.1	4.1
Perlombongan & Pengkuarian	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
Pembuatan	7.2	7.4	7.4	7.5	7.8	7.9	7.9	8.0
Pembinaan	0.9	0.9	1.0	1.1	2.0	2.1	2.1	2.2
Perkhidmatan	19.6	19.9	20.1	20.5	21.1	21.4	21.8	22.1
Campur: duti import	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.5
% KDNK PKS kepada KDNK Keseluruhan	32.2	32.8	33.0	33.5	35.9	36.3	36.6	37.1

Nota: Angka tidak semestinya terjumlah disebabkan oleh pembundaran

p: permulaan

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia

Lampiran II

Senarai Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan Terpilih pada Tahun 2018

(Setakat April 2018)

Akses kepada Pembiayaan

Program Utama	Objektif Program	Agenzi Pelaksana
Skim Pembiayaan Ikhtiar	Mengurangkan kadar kemiskinan di Malaysia dengan menyediakan pembiayaan kepada isi rumah miskin untuk membolehkan mereka menjalankan aktiviti ekonomi yang berdaya maju bagi meningkatkan pendapatan isi rumah termasuk i-Mesra, i-Srikandi dan i-Wibawa.	Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)
Penyaluran Pembiayaan Perniagaan	17,500 penerima pembiayaan perniagaan MARA dalam tempoh 2016-2020.	Majlis Amanah Rakyat (MARA)
Skim Pembiayaan PKS Patuh Syariah (SSFS)	Memberi bantuan pembiayaan kepada PKS yang layak dan Kerajaan Malaysia telah bersetuju untuk membayar 2.0% (mata peratusan) kadar keuntungan yang dikenakan ke atas pembiayaan yang disediakan oleh 13 Institusi Kewangan Islam yang mengambil bahagian.	SME Corp. Malaysia
PROSPER TERAS	<ul style="list-style-type: none">Meningkatkan piawaian usahawan runcit Bumiputera melalui pembiayaan jenama, pengaturan produk, pilihan & sistem bersepada;Memberi pendedahan kepada usahawan Bumiputera mengenai taktik perniagaan, aplikasi kaedah pentadbiran serta operasi yang teratur dan sistematik; danAktiviti perniagaan yang layak adalah Automotif, Perkakasan atau Bahan Bangunan, Perkhidmatan Profesional, Telekomunikasi dan Pendidikan Awal Kanak-kanak (ECCE).	Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB)

Pembangunan Modal Insan

Program Utama	Objektif Program	Agensi Pelaksana
Program Peningkatan & Pembangunan INSKEN TERAS (TED)	Menyediakan kemahiran dan pengetahuan keusahawanan yang komprehensif dalam membangunkan perniagaan mampan terutamanya dalam bidang pembangunan bakat dan kepimpinan serta perniagaan am dan perubahan organisasi.	Institut Keusahawanan Negara Berhad (INSKEN)
Cabaran Perniagaan Luar Bandar (RBC)	<ul style="list-style-type: none"> • Untuk menggalakkan belia terutama di kawasan luar bandar, untuk memilih keusahawanan sebagai kerjaya pilihan; • Untuk mewujudkan peluang pekerjaan dan meningkatkan pendapatan penduduk luar bandar; dan • Menggalakkan penghijrahan balik dengan mewujudkan kawasan luar bandar yang menarik dan boleh diduduki. Ia adalah pertandingan cadangan perniagaan khas untuk belia, iaitu geran perniagaan akan dianugerahkan untuk merealisasikan pelan perniagaan mereka di kawasan luar bandar. 	Bahagian Pembangunan Keusahawanan Luar Bandar Kementerian Pembangunan Luar Bandar dan Wilayah (KPLB)
Program Transformasi Bengkel Bumiputera (BWTP)	Untuk memberi sokongan kepada bengkel automotif Bumiputera di seluruh negara bagi meningkatkan tahap kepuasan pelanggan, jualan dan keuntungan.	Institut Automotif Malaysia (MAI)
Sistem Latihan Dual Nasional (NDTS)	NDTS berfungsi sebagai saluran untuk menyediakan pekerja terlatih untuk PKS melalui latihan lepasan sekolah atau penganggur serta menjalankan kursus yang meningkatkan kemahiran untuk pekerja UKM sedia ada dan baru.	Jabatan Pembangunan Kemahiran (JPK) Kementerian Sumber Manusia
Program Latihan Sub-kontraktor Untuk Pasaran Eksport - FASA APLIKASI (Super Bumi)	Membangunkan kelompok subkontraktor Bumiputera yang berorientasikan eksport.	Lembaga Perindustrian Kayu Malaysia
Latihan untuk Usahawan Berpotensi dan Baru	Menggalakkan semangat keusahawanan dan menyebarkan pengetahuan perniagaan/ kemahiran teknikal.	Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah (SEDCO)

LAMPIRAN II

Senarai Program Pembangunan PKS dan Keusahawanan Terpilih pada Tahun 2018

Infrastruktur

Program Utama	Objektif Program	Agenzi Pelaksana
Bengkel Industri Vendor	Penyediaan premis perniagaan dengan membina tujuh unit bengkel dan bangunan perindustrian bagi usahawan luar bandar.	Lembaga Kemajuan Wilayah Kedah
Pembangunan Estet Perindustrian	<p>Estet Perindustrian Sibu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan kemudahan dan infrastruktur yang lebih baik melalui pembangunan estet perindustrian yang sesuai; • Mewujudkan persekitaran yang lebih kondusif bagi transformasi komuniti perniagaan tempatan secara terancang; dan • Menggalakkan pertumbuhan PKS secara teratur serta mewujudkan lebih banyak aktiviti ekonomi. <p>(Dijangka siap pada tahun 2020)</p>	Kementerian Pembangunan Perindustrian dan Usahawan Sarawak (MIED Sarawak)
Pembangunan Usahawan Desa	Membina / menaik taraf bangunan tambahan di Pusat Keusahawanan Desa (PKD) / Tamuniaga / Pusat Pembelajaran Komuniti (CLC) dan menyediakan peralatan yang diperlukan untuk usahawan bagi mengendalikan dan memulakan / mengembangkan perniagaan.	Kementerian Pembangunan Luar Bandar (KPLB) Kerajaan Negeri Sabah

Penerapan Teknologi dan Inovasi

Program Utama	Objektif Program	Agenzi Pelaksana
Business Accelerator Programme (BAP)	Program bersepadu untuk membangun dan memupuk PKS yang dinamik, berdaya saing dan berdaya tahan melalui SCORE, pembinaan kapasiti, nasihat serta sokongan teknikal dan kewangan.	SME Corp. Malaysia
Change Upgrade Product (CUP)	Program ini memberi tumpuan kepada peningkatan kualiti produk, pembangunan dan keupayaan.	Bahagian Industri Asas Tani (IAT)
Dana Perolehan Teknologi (TAF)	Menggalakkan penggunaan teknologi asing untuk pembuatan dan pembangunan fizikal produk serta proses sedia ada dan baru untuk meningkatkan penciptaan kekayaan dan kandungan teknologi syarikat Malaysia sambil meningkatkan daya saing global mereka.	Malaysian Technology Development Corporation (MTDC)
NKEA EPP8: Geran Pengkomersialan untuk Pembangunan Produk Makanan dan Kesihatan	Program ini memberi tumpuan kepada menggalakkan pengeluaran dan pembangunan makanan dan produk berasaskan kesihatan serta mempercepatkan pertumbuhan dalam segmen hiliran mereka.	Lembaga Minyak Sawit Malaysia (MPOB)

Akses kepada Pasaran

Program Utama	Objektif Program	Agensi Pelaksana
Program Transformasi Produk dan Pengedaran Berkesan	Membantu PKS untuk meningkatkan kualiti produk dari segi pembungkusan, jangka hayat dan kriteria lain untuk memenuhi standard pasar raya dan pasar raya besar di Malaysia.	Bahagian Pembangunan Perniagaan (BPP), Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna (KPDNHEP)
Pameran Usahawan Bumiputera Sarawak	Menyediakan peluang perniagaan dan meningkatkan pendapatan usahawan.	Kementerian Pembangunan Perindustrian dan Usahawan Sarawak (MIED Sarawak)
Pengukuhan Pengedaran Agro-makanan Eksport	<ul style="list-style-type: none"> • Menyokong pengedara eksport agro-makanan sedia ada dan meningkatkan bilangan pengekspor yang kompetitif dalam pasaran eksport; dan • Memperkuatkan program asas pengekspor yang kompetitif dan mewujudkan pasaran eksport baru. 	Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA)

Persekutuan Undang-undang dan Kawal Selia

Program Utama	Objektif Program	Agensi Pelaksana
HIP 1: Integrasi Pendaftaran dan Pelesenan Perniagaan	Untuk membangunkan satu gerbang tunggal bagi pendaftaran perniagaan dan pelesenan untuk menggalakkan pembentukan perniagaan.	SME Corp. Malaysia

Lampiran III

Glosari Singkatan

Organisasi / Persatuan / Institusi

Nama	Akronim
Agensi Inovasi Malaysia	AIM
Amanah Ikhtiar Malaysia	AIM
Bank Negara Malaysia	BNM
Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad	CGC
Institut Automotif Malaysia	MAI
Institut Keusahawanan Negara	INSKEN
Institut Penyelidikan dan Pembangunan Pertanian Malaysia	MARDI
Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia	MIER
Jabatan Kemajuan Orang Asli	JAKOA
Jabatan Pembangunan Kemahiran	JPK
Jabatan Perangkaan Malaysia	DOSM
Kementerian Kemajuan Luar Bandar & Wilayah	KKLW
Kementerian Pembangunan Luar Bandar	KPLB
Kementerian Pembangunan Perindustrian dan Usahawan Sarawak	MIED SARAWAK
Kementerian Pembangunan Usahawan	MED
Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri	MITI
Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna	KPDNHEP
Kementerian Sains, Teknologi & Inovasi	MOSTI
Kerjasama Ekonomi Asia-Pasifik	APEC
Kumpulan Wang Simpanan Pekerja	KWSP
Lembaga Minyak Sawit Malaysia	MPOB
Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan	FAMA
Lembaga Pembangunan Wilayah Kedah	KEDA
Majlis Amanah Rakyat	MARA
Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan	MPPK
Majlis Penasihat Pembangunan Usahawan	EDAC
Perbadanan Ekonomi Digital Malaysia	MDEC
Perbadanan Pembangunan Ekonomi Sabah	SEDCO

Organisasi / Persatuan / Institusi

Nama	Akronim
Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia	MATRADE
Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia	MTDC
Perbadanan Produktiviti Malaysia	MPC
Perbadanan Usahawan Nasional Berhad	PUNB
Persatuan Negara-negara Asia Tenggara	ASEAN
Pertubuhan Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan	OECD
Pertubuhan Keselamatan Sosial	PERKESO
Piawaian Klasifikasi Industri Malaysia	MSIC
Suruhanjaya Syarikat Malaysia	SSM
Tabung Kewangan Antarabangsa	IMF
Unit Pemodenan Tadbiran dan Perancangan Pengurusan Malaysia	MAMPU
Unit Penyelarasaran Pelaksanaan	ICU
Yayasan Inovasi Malaysia	YIM
Yayasan Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga Nasional	TEKUN

Dana

Nama	Akronim
Dana Pemerolehan Teknologi	TAF
Skim Penyelesaian Hutang Kecil	SDRS
Tabung Projek Usahawan Bumiputera-i	TPUB-i

Program Kerajaan

Nama	Akronim
Bantuan Rakyat 1Malaysia	BR1M
Business Accelerator Programme	BAP
Change Upgrade Product	CUP
Geran Pembangunan Pasaran	MDG
Leading Entrepreneur Accelerator Platform	LEAP
Pelan Tindakan Produktiviti Malaysia	MPB
Cabarani Perniagaan Luar Bandar	RBC

Program Kerajaan

Nama	Akronim
Platform Pengkomersialan Teknologi	TCP
Program Berimpak Tinggi	HIP
Program <i>Going Export</i>	GoEx
Program Pelaburan PKS	SIP
Program Peningkatan Perusahaan Bumiputera	BEEP
Program Transformasi Bengkel Bumiputera	BWTP
Program Tunas Usahawan Belia Bumiputera	TUBE
Satu Daerah Satu Industri	SDSI
Satu Daerah Satu Produk	SDSP
Sistem Latihan Dual Nasional	NDTS
Sistem Teknologi Pintar MAI	MITS
Skim Pembiayaan PKS Patuh Syariah	SSFS
<i>SME Competitiveness Rating for Enhancement</i>	SCORE

Terma Lain

Nama	Akronim
<i>Access, Certainty and Efficiency</i>	ACE
BNM Laman Informasi Nasihat dan Khidmat	BNMLINK
Cukai Barang dan Perkhidmatan	GST
Cukai Jualan dan Perkhidmatan	SST
Ekuiti Persendirian	PE
Elektrik dan Elektronik	E&E
Institusi Kewangan	FI
Institusi Pendidikan MARA	IPMa
Jawatankuasa Dasar Monetari	MPC
Jawatankuasa Penyelesaian Hutang Kecil	SDRC
Jentera dan Peralatan	M&E
Kadar Dasar Semalam	OPR
Kadar Diskaun Peniaga	MDR
Keluaran Dalam Negeri Kasar	KDNK

Terma Lain

Nama	Akronim
Ketua Pengarah Insolvensi	KPI
Majlis e-Dagang Kebangsaan	MeDK
Minyak & Gas	O & G
Modal Teroka	VC
Payments Network Malaysia Sdn. Bhd.	PayNet
Pelan Hala Tuju Strategik eDagang Kebangsaan	NeSR
Pelan Tindakan Bersepadu PKS	SMEIPA
Pelan Tindakan Strategik ASEAN bagi Pembangunan PKS 2016-2025	SAPSMED 2016-2025
Pembentangan Antara Rakan Setara	P2P
Pendanaan Ekuiti Ramai	ECF
Perkongsian Ekonomi Komprehensif Serantau	RCEP
Piawaian Klasifikasi Industri Malaysia	MSIC
Platform Akaun Pelaburan	IAP
Rangka Kerja Pembaharuan Kad Pembayaran	PCRF
Rangka Kerja Pindahan Kredit Saling Boleh Kendali	ICTF
Revolusi Perindustrian 4.0	IR 4.0
Sistem Insentif Berpusat PKS	SCenIC
Sistem Maklumat Rujukan Kredit Pusat	CCRIS
Skim Insurans Pekerjaan	SIP
Suku Ketiga Tahun 2017	S3 2017
Teknologi, Komunikasi dan Maklumat	ICT
<i>World Economic Outlook</i>	WEO
Zon Perdagangan Bebas Digital	DFTZ

Lampiran IV

Definisi PKS

Definisi Baharu PKS (berkuat kuasa 1 Januari 2014)

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

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

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

Saiz	Mikro		Kecil		Sederhana	
	Jualan Tahunan	Pekerja	Jualan Tahunan	Pekerja	Jualan Tahunan	Pekerja
Pembuatan	<RM300,000	< 5 pekerja	RM300,000 hingga < 15 juta	5 hingga < 75 pekerja	RM15 juta hingga ≤ 50 juta	75 hingga ≤ 200 pekerja
Perkhidmatan & lain-lain sektor			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.