

Meningkatkan Kapasiti dan Keupayaan

BAB 5

1. Pembangunan Usahawan – Memupuk Semangat	69
2. Pembangunan Modal Insan - Mempertingkatkan Kemahiran	76
3. Khidmat Nasihat – Memastikan Maklumat Sampai Ke Sasarannya	79
4. Pembangunan Produk – Mendaki Rantaian Nilai	84
5. Mempertingkatkan Teknologi – Menambah Produktiviti	87
6. Pemasaran dan Promosi - Menarik Perhatian yang Tepat	92
7. Kesedaran dan Jangkauan (Outreach) – Menggiatkan Promosi	104



Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) berpotensi memberikan sumbangan besar kepada ekonomi negara. Bagi merealisasikan potensi ini, PKS perlu bersedia menggembleng usaha untuk mencapai piawai global, bersaing dan menembusi pasaran baharu.

Kerajaan terus memberikan keutamaan dalam membantu PKS memenuhi keperluan pasaran global yang pesat berubah. Pengukuhan kapasiti dan keupayaan telah dikenal pasti sebagai teras strategik oleh Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan dalam usaha membangunkan PKS. Program bina upaya telah menyasarkan tujuh bidang umum, iaitu pemasaran dan promosi, latihan dan pembangunan sumber manusia, khidmat nasihat, pembangunan usahawan, pembangunan teknologi dan produk, dan kesedaran serta jangkauan (outreach).



Pada tahun 2006, pelaksanaan strategi bina upaya secara menyeluruh telah diberikan lebih penekanan, dengan tumpuan tambahan pada penggalakan kesedaran pasaran, peningkatan kesediaan mengeksport dan penggalakan usaha pemasaran yang bersepadu dalam kalangan PKS. Kementerian dan Agensi memperhebat usaha kerjasama pemasaran dan strategi pemasaran berasaskan Teknologi Maklumat dan Komunikasi (Information and Communications Technology, ICT), bagi mempromosikan produk dan perkhidmatan PKS dalam pasaran yang disasarkan.

Pada tahun 2006, sebanyak RM171 juta telah dibelanjakan untuk melaksanakan 121 program bertujuan membina kapasiti dan keupayaan PKS. Jangkauan program mencapai lebih daripada 250,000 PKS. Program bina upaya memberikan tumpuan pada pembangunan usahawan, pembangunan modal insan, dan juga pemasaran dan promosi PKS serta produknya.

Program utama yang dilaksanakan termasuk penerbitan sulung Laporan Tahunan PKS Tahun 2005, SMIDEX 2006 dan Konvensyen PKS ASEAN +3, Program Promosi Pasar Raya Besar, dan pelaksanaan dan pemantauan Modul Keusahawanan di sekolah-sekolah teknik.

Hasil utama bagi program yang dilaksanakan untuk membina kapasiti dan keupayaan PKS pada tahun 2006 termasuk sejumlah 86,651 PKS dan usahawan yang mendapat manfaat daripada seminar, bengkel, kursus dan program latihan tentang kemahiran teknikal dan pengurusan; sejumlah 42,144 usahawan termasuk usahawan Bumiputera, usahawan wanita, pelajar dan siswazah menerima latihan dan bantuan pembangunan keusahawanan dan khidmat nasihat diberikan kepada kira-kira 34,000 PKS dan usahawan.

Sebanyak 135 program akan dilaksanakan pada tahun 2007 untuk membina kapasiti dan keupayaan PKS, dengan jumlah komitmen kewangan sebanyak RM945 juta. Hasil utama dan penting yang diharapkan termasuk penyediaan pembangunan usahawan dari segi latihan untuk kira-kira 2,000 usahawan, termasuk juga 200 usahawan tekno, penganjuran 10 persidangan antarabangsa, 15 program mentor dan 20 bengkel dan memberikan latihan kepada 200 usahawan tentang kemahiran pengurusan kewangan melalui Program Latihan Perakaunan oleh Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA).

1. Pembangunan Usahawan - Memupuk Semangat

Usahawan ditakrifkan sebagai mereka yang mengambil risiko, menghidu peluang dan penting sekali mereka yang berinovasi. Sektor keusahawanan yang bertenaga penting untuk perkembangan syarikat kecil. Bagi memupuk lagi sektor masyarakat yang kian berkembang ini, beberapa inisiatif dilaksanakan untuk menyediakan program bina upaya dan pembangunan usahawan yang dirangka bagi mendidik bakal usahawan dan memudahkan mereka menyertai arena perniagaan.

Membina Asas Kukuh Sejak Usia Muda

Negara di seluruh dunia kian bergantung pada sistem sekolah mereka sebagai cara untuk menyemai semangat keusahawanan sejak usia muda. Pada tahun 2006, Kementerian Pendidikan melancarkan buku teks untuk memperkenalkan murid sekolah daripada Darjah Empat ke atas tentang teknologi dan kemahiran keusahawanan asas sebagai sebahagian daripada pembelajaran Kemahiran Hidup mereka. Usaha di peringkat sekolah menengah disasarkan untuk memupuk sikap perniagaan yang positif dan juga membangunkan asas pengetahuan dalam kemahiran perniagaan yang penting untuk pembinaan perusahaan perniagaan yang kukuh.

Kaji selidik yang dijalankan oleh Kementerian Pendidikan Tinggi (Ministry of Higher Education, MOHE) pada tahun 2005 menunjukkan daripada seramai 22,016 siswazah bekerja yang ditinjau, hanya 2.8% bekerja sendiri. Begitu juga, daripada kumpulan seramai 11,313 pemegang diploma, hanya 1.4% yang bekerja sendiri. Dalam usaha memberikan dorongan keusahawanan di peringkat pengajian tinggi, makin banyak kursus yang ditawarkan di universiti, politeknik dan kolej komuniti di seluruh negara, yang bertujuan menyemai teori perniagaan dan nilai keusahawanan yang baik dalam kalangan pelajar untuk membangunkan usahawan yang berpengetahuan dan berkebolehan dari segi teknologi.

Usahawan ditakrifkan sebagai mereka yang mengambil risiko, menghidu peluang dan penting sekali mereka yang berinovasi. Sektor keusahawanan yang bertenaga penting untuk perkembangan syarikat kecil



Program dan kursus keusahawanan khas terdapat di kebanyakan universiti, antaranya:

- Universiti Teknologi MARA (UiTM) menubuhkan Pusat Pembangunan Keusahawanan Malaysia (Malaysian Entrepreneurship Development Centre, MEDEC) pada tahun 1975 untuk memudahkan pertumbuhan usahawan Bumiputera. MEDEC berhasrat mewujudkan dan membangunkan usahawan yang berpengetahuan, berdaya usaha dan berkesan, dan membantu mereka membangunkan perusahaan perniagaan berdaya maju yang mampu bersaing dalam arena perniagaan global;
- Universiti Utara Malaysia menubuhkan Institut Pembangunan Keusahawanan (Entrepreneurship Development Institute, EDI) pada tahun 1990. EDI menyediakan program latihan keusahawanan dan perniagaan melalui bengkel, seminar, dan aktiviti keusahawanan dan perniagaan lain; dan
- Universiti Malaysia Kelantan menjadikan keusahawanan sebagai kursus teras dengan program yang dirangka untuk melahirkan pensyarah, penuntut dan penyelidik yang amat berpengetahuan dalam dunia perniagaan.

Institut Keusahawanan Negara (INSKEN)



Dilancarkan pada 22 Mei 2006, di bawah naungan Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi, tumpuan utama INSKEN adalah untuk mempertingkatkan dan memperkukuh kepakaran usahawan tempatan yang berpotensi melalui pelaksanaan program latihan. INSKEN, yang berfungsi sebagai pusat rujukan keusahawanan negara, mempunyai empat matlamat yang jelas dan program pepadanan untuk menggalakkan semangat keusahawanan. Empat matlamat dan program utama yang dilaksanakan ialah:



i. Penggalakan Budaya Keusahawanan

- **Program Usahawan Muda**

Bertujuan memberikan pendedahan kepada pelajar sekolah menengah dengan pengalaman praktikal dalam berbagai-bagai bidang perniagaan seperti menubuhkan, mengendalikan dan membubarkan syarikat. Program ini akan dikembangkan untuk merangkumi sekolah rendah di bawah Program Perantis Usahawan pada tahun 2007;

- **Program Keusahawanan Siswazah**

Disasarkan kepada penuntut universiti, program yang disediakan bertujuan memperkenalkan idea keusahawanan sebagai pilihan kerjaya selepas mendapat ijazah. Dengan penyertaan 18 institusi pengajian tinggi awam, aktiviti pada tahun 2006 termasuk Program Pembangunan Usahawan Siswazah, Latihan Keusahawanan Siswazah, Kursus Keusahawanan Siswazah Asas dan Penuntut dalam Perusahaan Bebas;

- **Program Latihan Pengenalan**

Program ini bertujuan memberikan pengetahuan pengenalan mengenai asas perniagaan, kemahiran pengurusan perniagaan dan maklumat mengenai pembiayaan; dan

- **Program Latihan Peningkatan**

Bertujuan membantu usahawan sedia ada menjadi lebih bersaing. Program ini memperkenalkan mereka kepada kaedah memperbaiki prestasi dan menyelesaikan masalah.



ii. Menyediakan Bantuan dan Perkhidmatan Sokongan

- Pusat Bantuan Keusahawanan Negara menyediakan kemudahan seperti akses internet, buku dan risalah dan juga bertindak sebagai tempat bertemu; dan
- Pusat Sumber Rujukan Keusahawanan bertindak sebagai pusat rujukan khusus yang melaluinya maklumat dan pengetahuan berhubung dengan semua aspek keusahawanan dapat disalurkan kepada orang ramai.

Pada tahun 2006, INSKEN menjalankan 823 kursus di bawah pelbagai programnya yang berjaya membantu lebih daripada 40,648 PKS

iii. Mewujudkan Peluang Perniagaan

- Peluang merangkumi program latihan praktikal dengan bantuan kewangan disediakan dan juga kerjasama dengan Persatuan Perniagaan, Persatuan Perindustrian dan Perdagangan, Pertubuhan Bukan Kerajaan dan tokoh korporat untuk mewujudkan hubungan antara usahawan dengan bakal usahawan; dan
- Program Keusahawanan Wanita juga diperkenalkan untuk menggalakkan wanita menceburi bidang perniagaan.

iv. Pembangunan Kompetensi Usahawan

- **Penyelidikan dan pembangunan (R&D)**
R&D hendaklah dijalankan untuk mengesan dan menilai impak program sedia ada dan juga mengenal pasti program baharu; dan
- **Pembangunan Kurikulum**
Kurikulum latihan keusahawanan bersepadu akan terus dibangunkan dan dilaksanakan dalam semua agensi yang mengendalikan latihan untuk para usahawan.

Pada tahun 2006, INSKEN menyediakan 823 kursus di bawah pelbagai programnya yang berjaya membantu lebih daripada 40,648 PKS.

Pada tahun 2007 pula, INSKEN akan terus melaksanakan program untuk memupuk semangat keusahawanan dan terus meningkatkan kualiti bantuan dan perkhidmatan sokongan kepada usahawan dan usahawan berpotensi.



Bantuan untuk Usahawan Bumiputera

Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (Ministry of Entrepreneur and Cooperative Development, MECD) merupakan pendorong utama kejayaan keusahawanan merentas semua sektor dengan menolong kaum Bumiputera memasuki bidang perniagaan, menangani banyak aspek yang diperlukan untuk membina perniagaan yang berjaya. Program khusus yang dirancang untuk mencapai tujuan ini termasuk Program Pembangunan Vendor (PPV) yang menyokong PKS Bumiputera yang menyediakan produk dan perkhidmatan untuk memenuhi keperluan penggunaan perkhidmatan pihak ketiga bagi Syarikat Berkaitan Kerajaan (Government Linked Companies, GLC) dan syarikat multinasional (Multinational Corporations, MNC), dan Program Groom Big yang menawarkan bantuan khusus mengikut keperluan yang mungkin merangkumi penyediaan pembiayaan, pengembangan produk dan peluang hubungan antarabangsa kepada perniagaan Bumiputera tertentu.

Sebanyak 497 syarikat vendor telah dilantik pada tahun 2006 untuk menyertai program PPV dan *Groom Big*, dan peluang diberikan kepada syarikat permulaan dan vendor sedia ada, yang berhasrat mengilang dan membekalkan komponen dan perkhidmatan kepada syarikat tempatan dan multinasional yang besar. PKS tersebut dibangunkan dalam pelbagai sektor daripada sektor perabot kayu hinggalah sektor automotif dan elektrik dan elektronik serta tenaga. Pada tahun tersebut, sebanyak 96 syarikat teras turut serta membantu PKS Bumiputera meningkatkan jualan dan pasaran, dan juga membekalkan produk kepada MNC dan GLC.

Usaha menggalakkan keusahawanan melalui pemfrancaisan sedang giat dijalankan. Program pembangunan francaisi dan francaisor membantu lebih daripada 1,400 bakal PKS dan PKS sedia ada menjalani latihan dalam bengkel, seminar, kursus dan program, yang diadakan di Dubai dan di Ekspo Francais Antarabangsa Malaysia di Kuala Lumpur untuk membantu pertumbuhan francais Bumiputera secara teratur.

(Sila rujuk Bab 8 untuk butir-butir lanjut mengenai sistem francais)

Pembangunan Usahawan Tekno

Dengan penekanan berterusan terhadap usaha memangkinkan pertumbuhan PKS berasaskan pengetahuan yang akan menyumbang kepada pertumbuhan ekonomi, Perbadanan Pembangunan Multimedia (Multimedia Development Corporation, MDeC) telah mengambil peranan utama dalam membangunkan dan memupuk perusahaan berasaskan pengetahuan tempatan melalui Bahagian Pembangunan Usahawan Teknonya (Technopreneur Development Division, TeDD). Inisiatif TeDD disasarkan ke arah pembangunan usahawan tekno, dengan program yang merangkumi tiga aspek utama pertumbuhan PKS berasaskan pengetahuan - menghasilkan cadangan perniagaan, membangunkan produk dan perkhidmatan serta mengembangkan kemahiran insaniah usahawan tekno.

TeDD MDeC turut melaksanakan Program Pembangunan Usahawan Tekno ICT Bumiputera (Bumiputera ICT Technopreneur Development Programme, BITE). BITE, yang mewujudkan perkongsian dan melalui pembangunan perniagaan meningkatkan penyertaan Bumiputera secara berterusan dalam sektor ICT dan menggalakkan keusahawanan tekno sebagai pilihan kerjaya. Usahawan tekno tertentu dan syarikat mereka akan diberikan seorang mentor perniagaan khusus untuk membimbing dan memupuk pertumbuhan. Seramai 24 usahawan tekno sudah pun lulus dan mendaftarkan pertumbuhan perniagaan mereka sendiri.

Dengan adanya Geran Pengkomersialan Bioteknologi yang diperkenalkan pada tahun 2007, Kementerian Sains dan Teknologi (Ministry of Science and Technology, MOSTI) akan menyediakan modal kerja untuk merapatkan jurang antara pembiayaan sedia ada dengan pembiayaan sektor swasta. Tujuannya ialah menarik dan menyediakan insentif untuk penyelidik dan syarikat membangunkan industri dan membantu biusahawan mengkomersialkan produk dan perkhidmatan yang berdaya maju. Dengan sasaran dana pepadanan bagi 15 syarikat atau projek R&D, 20 dana pepadanan pembangunan perniagaan antarabangsa, dan modal benih untuk maksimum 24 buah syarikat, Geran sebanyak RM100 juta ini akan memberikan sokongan bermakna untuk pembangunan sektor bioteknologi.

Kementerian Kewangan bersama dengan Japan Bank for International Cooperation United Loan turut memperuntukkan RM1.6 bilion untuk Tabung ICT. Tabung ini bertujuan menyediakan penyelesaian pembiayaan dan juga memupuk dan menyokong 40 syarikat baharu dalam sektor ICT dan sektor pertumbuhan tinggi pada tahun 2007.

Usahawan Tani

Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (Ministry of Agriculture and Agro-based Industry, MOA) dan Agensinya menyediakan pelbagai kursus di bawah pembangunan usahawan pertanian, dan sebanyak 235 usahawan berjaya dilatih pada tahun 2006. Sementara itu, Program Pembangunan Industri Asas Tani yang dirancang untuk meningkatkan produktiviti, kecekapan, jumlah eksport dan pendapatan bersih PKS sedia ada dalam industri pertanian utama dan industri asas tani telah berjaya mewujudkan sebanyak 5,319 usahawan sepanjang tahun 2006 dan kenaikan sekali ganda dalam pendapatan bulanan usahawan peserta kepada RM2,000 dalam satu tahun.

Tumpuan kepada Wanita

Pada bulan Mei 2006 Program Latihan Kerjasama Teknikal Malaysia untuk Usahawan Wanita yang pertama antara Negara Anggota Pertubuhan Persidangan Islam (OIC), anjuran Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana (Small and Medium Industries Development Corporation, SMIDEC), telah diadakan di Kuala Lumpur. Usahawan wanita dari Malaysia, Bangladesh, Syria, Pakistan, Sudan, Maghribi dan Turki menyertai program latihan ini yang menyediakan kursus tentang prospek ekonomi global, keusahawanan, perancangan dan pengurusan kewangan, penerapan teknologi dan kemahiran pemasaran. Peserta juga dijemput menghadiri sesi pepadanan perniagaan di SMIDEX 2006 yang diadakan pada minggu yang sama



Konvensyen Kebangsaan Usahawan Wanita telah dianjurkan oleh Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (Ministry of International Trade and Industry, MITI) pada bulan Jun 2006. Sebanyak 771 peserta daripada pelbagai Kementerian, Agensi, persatuan wanita, institusi kewangan dan juga usahawan wanita dan penuntut universiti menghadiri acara tersebut. Tumpuan Konvensyen adalah untuk berrkongsi pengalaman praktikal, memperkenalkan peluang perniagaan baharu dan bagi menyediakan platform hubungan untuk usahawan wanita.

MECD turut memberikan tumpuan khas pada program untuk usahawan wanita. INSKEN, bersama dengan kumpulan wanita seperti Usahanita dan Persatuan Kebangsaan Usahawan Wanita Malaysia melaksanakan 41 program untuk 4,648 peserta pada tahun 2006.

2. Pembangunan Modal Insan - Mempertingkatkan Kemahiran

Pembangunan mana-mana perniagaan bergantung sepenuhnya pada modal insan yang menjadi penggerakannya. Oleh itu, tumpuan utama program bina upaya ialah mempertingkatkan kemahiran dan kualiti kakitangan PKS, dengan mewujudkan pelbagai program latihan. Sementara beberapa daripada kursus latihan itu menawarkan latihan kemahiran perniagaan am dan pengurusan, kebanyakannya dirangka khas untuk mempertingkatkan kemahiran sumber manusia yang diperlukan dalam industri tertentu. Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan telah memberikan mandat kepada Pembangunan Sumber Malaysia Berhad (PSMB), sebuah agensi di bawah Kementerian Sumber Manusia, untuk menyelaras dan menyelia latihan dan pembangunan sumber manusia untuk PKS. PSMB juga mentadbir Dana Pembangunan Sumber Manusia Kerajaan.

Menetapkan Tanda Aras

Di bawah PSMB, keperluan latihan dikaji dan program diselaras dengan keperluan PKS daripada yang paling asas kepada yang lebih maju dari segi teknikal. Sistem Akreditasi Latihan PKS telah diperkenalkan ke dalam *Myskill Card* pada tahun 2006 untuk membolehkan majikan PKS menyimpan rekod tentang latihan pekerja.

Selanjutnya, enam jawatankuasa latihan telah ditubuhkan oleh PSMB pada tahun 2006 untuk mengenal pasti keperluan latihan PKS dan memastikan kursus yang diadakan memenuhi keperluan yang khusus dan disasarkan. Sementara itu, sehingga 250 orang pegawai Kerajaan yang menyebarkan maklumat kepada PKS dalam program latihan telah menghadiri sesi latihan untuk jurulatih (*Train-the-Trainer*) dan sesi "Penilaian Keberkesanan Latihan" untuk meramaikan kumpulan kepakaran.

PSMB telah melancarkan Portal Pembangunan Sumber Manusia (Portal HRD) bagi memudahkan PKS mendapat akses kepada maklumat mengenai latihan dan juga untuk membolehkan mereka mendaftar untuk kursus latihan. Portal latihan dalam web ini bertindak sebagai pusat sumber latihan dalam talian untuk majikan, pekerja dan penyedia latihan. PSMB, yang diamanahkan untuk menyediakan peluang latihan kepada seberapa banyak mungkin pekerja, mewujudkan portal ini untuk menyediakan maklumat terkini mengenai kursus, seminar, persidangan dan acara latihan sumber manusia. Portal ini turut menyediakan maklumat mengenai garis kasar, jadual dan bayaran kursus dan membolehkan majikan PKS mendaftar kakitangan mereka untuk kursus. Melalui portal ini, majikan PKS digalakkan melatih semula dan meningkatkan kemahiran pekerja mereka untuk menambah daya saing dan produktiviti. Di samping itu, portal ini menyelaras dan menyebarkan maklumat tentang program latihan yang ditawarkan oleh 29 Kementerian dan Agensi yang terbabit dalam bina upaya untuk PKS.

(Untuk maklumat lebih lanjut, layari www.hrdportal.com.my)



Keutamaan tetap diberikan kepada peningkatan dan latihan kemahiran kepakaran, terutamanya untuk PKS yang lebih besar. Sebanyak 215 program latihan yang memberikan manfaat kepada sebanyak 3,542 PKS telah dijalankan oleh Perbadanan Produktiviti Negara (National Productivity Corporation, NPC) pada tahun 2006, dengan tumpuan pada Sistem Pengurusan Kualiti, Pembangunan Kepimpinan dan Pengurusan, Pengurusan Pengeluaran, Pembaikan Proses dan Kecemerlangan Pelanggan.

Bagi memperkukuh lagi usahanya, NPC telah mengadakan usaha sama dengan Asian Productivity Organisation (APO). APO mempunyai matlamat memperkukuh produktiviti dan daya saing PKS dalam negara anggotanya dan telah mewujudkan Rangkaian Amalan Terbaik (Best Practice Network, BPN). BPN menjanakan, berkongsi, dan memindahkan maklumat mengenai amalan terbaik untuk kegunaan Pertubuhan Produktiviti Negara seperti NPC. Rangkaian ini dibentuk bagi menyelesaikan masalah untuk mengakses, bagi membolehkan anggotanya mempelajari, mengadaptasi dan menginovasi berdasarkan amalan terbaik di negara lain. Rangkaian Amalan Terbaik APO menghasilkan satu set Penunjuk Prestasi Utama (Key Performance Indicator, KPI) bagi PKS untuk menjana, berkongsi, dan memindahkan pengetahuan mengenai amalan terbaik yang akan membantu PKS mempertingkatkan produktiviti dan daya saing. Kaji selidik ini membandingkan dan menyepadukan prestasi PKS berasaskan KPI tertentu yang termasuk:

- Produktiviti Organisasi;
- Produktiviti Perkilangan;
- Prestasi Modal Insan;
- Prestasi Perniagaan; dan
- Prestasi Kewangan.

Pada tahun 2006, sebanyak 1,447 pekerja PKS menghadiri pelbagai program latihan pembangunan kemahiran yang dilaksanakan oleh 22 Pusat Pembangunan Kemahiran (Skills Development Centres, SDCs) yang dilantik oleh SMIDEC di bawah Program Peningkatan Kemahiran. Terdapat pelbagai kursus yang diadakan oleh SDCs yang dilantik ini daripada kemahiran teknikal hinggalah kepada kemahiran insaniah dalam pemasaran dan pengurusan dalam bidang kritikal seperti elektrik dan elektronik, teknologi maklumat, reka bentuk industri dan kejuruteraan. SDCs juga diperlukan untuk mewujudkan mekanisme pengesanan bagi memantau kemajuan kerjaya pelatih-pelatih mereka.

Di bawah naungan MECD, Program Latihan dan Pembangunan Usahawan yang sedang dilaksanakan dikembangkan lagi untuk melengkapkan PKS dengan amalan pengurusan dan perniagaan yang baharu dan lebih baik, kaedah pengeluaran, pembaikan kualiti, pemasaran dan pengagihan untuk meningkatkan tahap produktiviti, kecekapan dan keuntungan. MECD memperkenalkan empat kurikulum latihan baharu pada tahun 2006 yang meliputi latihan kewangan, pemasaran dan perniagaan. Keempat-empatnya berada dalam skop Piawaian Kurikulum Pembangunan Usahawan Kebangsaan yang memastikan kualiti dan piawaian adalah sejajar dengan yang disenaraikan di bawah Agensi Kelayakan Malaysia. Lebih daripada 86,500 usahawan dan bakal usahawan menyertai pelbagai seminar, kursus dan bengkel mengenai kemahiran teknikal dan pengurusan yang diadakan pada tahun 2006.

Majlis Pembangunan Usahawan Daerah (MPUD) MECD juga telah ditubuhkan pada tahun 2006. Majlis latihan ini yang memberikan tumpuan pada usahawan wilayah untuk memastikan keperluan khusus dipenuhi apabila mereka merangka kursus latihan.

Menoleh ke tahun 2007, program latihan sedia ada akan diperluas dan diperkemas lagi; dalam bidang pemasaran misalnya, modul baru yang ditawarkan akan termasuk kemahiran berunding, pemarkaran, penentuan harga, pembinaan jenama dan pemahaman pelanggan dan juga latihan yang relevan dan diperlukan dalam bidang pemakaian teknologi dan pengurusan sumber. Salah satu program sedemikian ialah Program Latihan Runcit Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna. Program ini bakal dilaksanakan buat pertama kalinya pada tahun 2007 dan menyasarkan penyertaan 200 PKS untuk mewujudkan kesedaran dan menambah pengetahuan mengenai penjenamaan, pelabelan, pembungkusan dan harta intelektual.

Satu lagi bidang yang penting ialah simpan kira-kira kewangan. PKS perlu diberikan lebih banyak latihan supaya dapat memahami dan mengendalikan kewangan masing-masing dan juga pelbagai jenis pilihan kewangan yang ada. Sebagai respons, institusi kewangan tertentu menawarkan program latihan kewangan asas untuk PKS, yang bertujuan mempertingkatkan keupayaan pengurusan kewangan supaya keadaan kewangan mereka dapat diurus dengan lebih baik. Selain itu, program latihan baru yang dirangka khas seperti Program Latihan Perakaunan MOA bernilai RM2 juta akan dijalankan dengan kerjasama bank untuk menawarkan nasihat kepada 200 usahawan tani mengenai kaedah perakaunan asas.

3. Khidmat Nasihat - Memastikan Maklumat Sampai Ke Sasarannya

Kerana dikekangi oleh saiznya yang kecil, sumber yang ada pada PKS terbatas untuk tujuan R&D, peningkatan kemahiran dan teknologi, aktiviti pemasaran dan promosi produk. Dalam hal ini, nasihat pakar berupaya membantu PKS ke arah membuat keputusan perniagaan dengan kesan jangka panjang yang positif. Agensi Kerajaan menawarkan pelbagai jenis khidmat nasihat bagi membantu PKS mengikuti amalan terbaik industri dan mempertingkatkan keupayaan masing-masing untuk memenuhi komitmen perniagaan dan kewangan.

Nasihat pakar berupaya membantu PKS ke arah membuat keputusan perniagaan dengan kesan jangka panjang yang positif

Pada tahun 2006, SMIDEC mengendalikan 182 seminar dan bengkel di bandar kecil dan daerah. Dalam seminar dan bengkel tersebut, usahawan menerima nasihat secara peribadi mengenai pelbagai isu daripada dasar Kerajaan dan program PKS yang berkaitan hinggalah bagaimana untuk mendapat bantuan kewangan.

Sepanjang tahun 2006, Pasukan Nasihat Perniagaan MECD mengendalikan 60 kursus yang memberikan manfaat kepada 2,195 usahawan di bawah Program Latihan Peningkatan yang memberikan tumpuan pada pengukuhan pengetahuan dan kemahiran dalam pengurusan perniagaan, termasuk pembaikan prestasi dan penyelesaian masalah untuk usahawan sedia ada.

Khidmat Nasihat Kewangan PKS yang Komprehensif oleh Bank Negara Malaysia

Tempat permulaan yang sesuai bagi pertanyaan dan aduan berkaitan dengan sektor kewangan ialah Laman Informasi Nasihat dan Khidmat (LINK), iaitu tempat perhubungan antara Bank Negara Malaysia dengan orang ramai, termasuk PKS. Pada tahun 2006, terdapat sebanyak 4,186 pertanyaan daripada PKS yang memohon bantuan daripada Bank Negara Malaysia (2005: 4,037). Daripada bilangan ini, 77% merupakan pertanyaan mengenai tabung khas yang disediakan Kerajaan dan nasihat mengenai hal pinjaman, manakala baki 23% lagi merupakan permintaan bagi bantuan, terutamanya untuk penyusunan semula pinjaman dan penolakan pinjaman.



Di samping itu, Bank Negara Malaysia menawarkan bantuan kepada PKS yang mahu menyusun semula pinjaman tak berbayar mereka melalui Skim Penyelesaian Hutang Kecil (SPHK).

Bagi mendapatkan bantuan di bawah SPHK, pemohon perlu mengisi borang permohonan SDRS yang boleh didapati daripada:

- Institusi kewangan peserta dan ERF Sdn Bhd; atau
- Sekreteriat SPHK di Jabatan Pembangunan Kewangan dan Enterpris, Bank Negara Malaysia atau laman web Bank Negara Malaysia di www.bnm.gov.my atau www.smeinfo.com.my.

Borang permohonan yang lengkap diisi bersama-sama dengan semua dokumen yang dikehendaki harus diserahkan terus kepada institusi kewangan peserta, yang menyenggara akaun NPL berkenaan, ERF Sdn Bhd atau Sekretariat SPHK.

PKS juga boleh menghubungi Unit Nasihat Kewangan PKS di Bank Negara Malaysia, yang membantu PKS dengan menyediakan maklumat mengenai pelbagai sumber pembiayaan yang ada, memudahkan proses permohonan pinjaman, menangani kesukaran yang dihadapi PKS dalam mendapatkan pinjaman daripada institusi kewangan dan memberikan khidmat nasihat.

Pewujudan Rangkaian Penasihat Perniagaan PKS (SME-NET)

Rangkaian Penasihat Perniagaan PKS (SME Business Adviser Network, SME-NET), sebagai satu alat dalam talian yang baharu untuk Penasihat PKS, merupakan satu direktori sehenti berasaskan web dalam Portal SMEinfo. SME-NET mengandungi profil dan butir-butir hubungan penasihat perniagaan PKS dalam pelbagai agensi Kerajaan, bank perdagangan dan institusi kewangan pembangunan.

Melalui SME-Net, penasihat perniagaan PKS ini akan dihubungkan dan dengan itu mereka dapat mengetahui pelbagai kepakaran yang ada dalam agensi dan institusi kewangan lain, yang dapat dipergunakan untuk menawarkan khidmat nasihat perniagaan yang komprehensif kepada PKS.

Hasilnya, PKS dapat menerima faedah daripada penyampaian khidmat nasihat bermutu yang lebih cepat dalam banyak bidang daripada pemasaran, teknologi hinggalah kepada pembangunan produk dan perniagaan.

Pusat Maklumat dan Khidmat Nasihat PKS SME Bank

Pusat Nasihat PKS di SME Bank yang diancarkan pada bulan Disember 2006, berfungsi seiring dengan Agensi lain yang berdaftar dengan pusat tersebut untuk menawarkan perkhidmatan sokongan dan khidmat nasihat kepada PKS. Perkhidmatan ditawarkan kepada PKS dalam semua fasa kitaran perniagaan daripada memberikan maklumat pasaran dan penemuan penyelidikan hinggalah kepada membimbing mereka bagaimana untuk memasarkan produk dan memperkenalkan mereka kepada rakan niaga atau pengilang.



Di samping itu, semua bank perdagangan sudah menubuhkan Unit PKS untuk menyediakan perkhidmatan khusus buat PKS.

(Untuk maklumat lanjut tentang Khidmat Nasihat Kewangan kepada PKS, sila rujuk Bab 7)



Panel Penasihat Pakar PKS

Panel Penasihat Pakar PKS (SME Expert Advisory Panel, SEAP) menyediakan akses kepada bantuan teknikal dan khidmat nasihat buat PKS. Panel ini mengatur bantuan di premis untuk PKS oleh pakar industri. Pakar tersebut memberikan perkhidmatan perundingan awal secara percuma dan menyediakan laporan untuk SMIDEC di bawah Skim Geran. Sebanyak 41 orang pakar industri telah didaftarkan di bawah program SEAP, dan pada akhir tahun 2006, sejumlah 34 PKS telah mendapat manfaat daripada penyertaan mereka dalam program ini. Bidang pembaikan yang dilaksanakan oleh PKS ini termasuk pembaikan teknologi, pematuhan dengan piawai antarabangsa seperti Analisis Bahaya dan Titik Pengendalian Kritikal (Hazard Analysis and Critical Control Point, HACCP) and Amalan Perkilangan Baik (Good Manufacturing Practice, GMP), peningkatan produktiviti, pembaikan proses and ICT.

Khidmat Nasihat Lain

“Klinik” di premis yang lengkap dengan panel pakar yang bersedia untuk membimbing PKS dalam pelbagai jenis bidang, kini semakin bertambah di persidangan dan pameran perdagangan PKS. Klinik sedemikian dan khidmat nasihat PKS memberikan panduan yang tidak ternilai dalam mengharungi kesukaran untuk memulakan perniagaan sehinggalah dalam menjalankan perniagaan merentas sempadan.

Kementerian dan Agensi juga mempunyai panel pakar yang memberikan nasihat pakar yang relevan kepada PKS:

- MOSTI menyediakan khidmat nasihat teknikal berhubung dengan piawaian dan pensijilan, bertujuan membantu PKS memenuhi keperluan antarabangsa di bawah Skim Sokongan Pengurusan Usahawan Tekno;
- MDeC menyediakan khidmat nasihat komprehensif melalui Ekosistem Pembangunan Usahawan Tekno, yang menghimpunkan semua komponen penting untuk membantu usahawan tekno berasaskan pengetahuan pada semua peringkat pembangunan mereka;
- Khidmat nasihat Kementerian Kemajuan Luar bandar dan Wilayah menumpukan pada usaha melengkapkan usahawan mikro luar bandar dengan kemahiran yang mereka perlukan demi meningkatkan taraf hidup;
- Kementerian Perusahaan Perladangan dan Komoditi memberikan akses kepada khidmat nasihat teknikal dan amalan terbaik untuk perniagaan yang terbabit dalam perkayuan, minyak sawit, getah, koko, lada hitam dan tembakau;
- MOA menyediakan khidmat nasihat dan perundingan teknologi dalam berbagai-bagai jenis bidang pertanian dengan tumpuan khas pada peningkatan produktiviti dan daya saing dalam perniagaan tani seperti hortikultur, ternakan, akuakultur dan perikanan; dan
- MECD menyediakan perkhidmatan kepada usahawan Bumiputera merentas semua sektor dengan sokongan meliputi aspek kewangan dan juga bantuan teknikal melalui pelbagai klinik, kursus dan seminar yang dianjurkan setiap tahun. Portal Usahawan (sila lawati www.mecd.gov.my) berfungsi sebagai tempat rujukan yang baik untuk PKS.

Senarai penuh Khidmat Nasihat PKS yang disediakan oleh Kementerian dan Agensinya terdapat dalam Portal SMEinfo .

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.smeinfo.com.my)

4. Pembangunan Produk - Mendaki Rantaian Nilai

Pewujudan dan pembangunan produk, proses dan teknologi yang inovatif disebutkan sebagai sasaran utama PKS, sekiranya mereka ingin memenuhi permintaan global terhadap produk dan perkhidmatan yang berkualiti tinggi dengan harga yang bersaing. Namun, pelaburan dalam R&D merupakan proses yang boleh memakan masa dan menelan belanja yang banyak. Pelaburan kewangan yang besar, risiko kegagalan dan banyaknya masa diperlukan untuk melaksanakan idea menjadi produk yang boleh dipasarkan merupakan sebahagian sahaja daripada cabarannya. Dari segi sokongan, bantuan kewangan dan juga sokongan bukan kewangan dalam bentuk R&D sudah tersedia bagi PKS melaksanakan pembaikan produk dan proses.

Pembaikan Produk dan Proses

SMIDEC menjalankan Program Peningkatan dengan kerjasama Kerajaan Negeri. Melalui program ini, peserta dibantu dalam bidang pembaikan produk dan proses, pembaikan kualiti dan pensijilan, serta reka bentuk dan pembaikan pembungkusan dan pelabelan produk. PKS juga diberikan pakej bantuan bersepadu yang merangkumi geran sedia ada dan bantuan kewangan yang tersedia melalui SMIDEC dan juga bantuan daripada Kementerian dan Agensi Kerajaan lain.

Program Peningkatan telah dilaksanakan pada tahun 2006 dengan sokongan Yayasan Pembangunan Usahawan Terengganu, Lembaga Pembangunan Wilayah Pulau Pinang dan Pusat Khidmat Perusahaan Kecil dan Sederhana Melaka dalam negeri masing-masing. Daripada 94 PKS yang dikenal pasti daripada subsektor berasaskan makanan, tekstil (khususnya batik dan songket), berasaskan kayu dan petro-kimia, 38 permohonan telah diterima, dan 13 daripadanya diluluskan dan bakal menerima bantuan sebanyak RM1.4 juta.

Sepanjang tempoh 33 bengkel yang dikendalikan oleh SMIDEC pada tahun 2006 untuk mewujudkan kesedaran PKS tentang pentingnya pembaikan operasi dan proses masing-masing, PKS digalakkan memohon Geran Pamadanan untuk Pembaikan Produk dan Proses. Sebanyak RM6.3 juta disediakan di bawah Geran ini untuk 45 PKS pada tahun 2006 untuk menjalankan aktiviti memperbaiki dan mempertingkatkan produk, reka bentuk produk dan proses sedia ada.

Dalam kaji selidik yang dijalankan oleh SMIDEC pada tahun 2006, para peserta di dalam program SMIDEC mengalami peningkatan yang ketara dalam pengeluaran dan pemprosesan, kos operasi dan pembangunan pasaran. 50% responden menunjukkan peningkatan sebanyak 41 - 80% dalam pengeluaran dan pemprosesan dan 6% mencapai peningkatan sebanyak 81 - 100%. Bagi pembangunan produk baharu, 38% mencatatkan tahap peningkatan sehingga 20%, dan 10% mencapai peningkatan sebanyak 81 - 100%.

MITI menawarkan Geran Pemanduan untuk Pembangunan dan Promosi Produk Halal, yang menolong menyediakan bantuan untuk PKS menjalankan pembangunan dan perumusan produk, ujian sampel, pemerolehan mesin, pengubahsuaian dan perbelanjaan yang perlu untuk mematuhi pensijilan Halal dan juga aktiviti promosi. Ini merupakan salah satu usaha ke arah membangunkan Malaysia sebagai Hab Halal global menjelang tahun 2010. Pada tahun 2006, sebanyak 63 permohonan telah diterima untuk geran ini dan 54 projek telah diluluskan, dengan kos sebanyak RM3 juta. Subsektor makanan dan minuman merekodkan kelulusan tertinggi sebanyak 43 kelulusan, diikuti dengan enam kelulusan dalam subsektor farmasi, dan satu kelulusan untuk produk berasaskan minyak sawit.

MOA akan menawarkan latihan pembangunan produk dan latihan sambil bekerja kepada 45 usahawan, dengan nasihat teknikal akan ditawarkan oleh Institut Penyelidikan dan Pembangunan Pertanian Malaysia (MARDI) dan di Institut Latihan Perikanan Chendering. Jawatankuasa Nasihat Teknikal Kementerian turut menyasarkan bantuan kepada 200 orang penternak dengan belanjawan sebanyak RM1.3 juta untuk memudahkan transformasi kapasiti projek dan meningkatkan kecekapan.



Kementerian Industri Perladangan dan Komoditi akan memudahkan pembangunan komoditi perindustrian pertanian seperti getah, tembakau dan minyak sawit melalui pemindahan teknologi baharu kepada pekebun kecil dan mempelbagaian produk. Melalui geran untuk kursus di bawah Program Pembangunan Usahawan Kementerian tersebut misalnya, usahawan akan diberi peluang memperoleh pendedahan tentang penjenteraan dan teknik penanaman bahan makanan dan pemeliharaan ternakan yang lebih maju. Selain hasil pengeluaran yang ditingkatkan, hasil lain yang diharapkan ialah peningkatan pengeluaran nilai ditambah hiliran.

Dana Pengkomersialan Penyelidikan dan Teknologi juga diwujudkan untuk memperhebat usaha pengkomersialan hasil R&D oleh universiti, syarikat dan penyelidik atau pencipta individu dan untuk memudahkan keluaran teknologi terutamanya untuk industri peribumi. Aktiviti yang boleh dijalankan termasuk kaji selidik dan penyelidikan pasaran, reka bentuk dan pembangunan produk atau proses; pematuhan piawaian dan pengawalseliaan dan perlindungan harta intelektual serta penggalakan teknologi. Sejumlah sembilan PKS ICT telah diberikan kelulusan oleh MOSTI pada tahun 2006 untuk pemerolehan teknologi dengan komitmen kewangan sebanyak RM14.9 juta.

Pewujudan dan pembangunan produk, proses dan teknologi yang inovatif disebutkan sebagai sasaran utama PKS, sekiranya mereka ingin memenuhi permintaan global terhadap produk dan perkhidmatan yang berkualiti tinggi dengan harga yang bersaing

5. Mempertingkatkan Teknologi - Menambah Produktiviti

Kemajuan teknologi perlu dititikberatkan sekiranya PKS ingin mempertingkatkan kecekapan dan menambah produktiviti. Meskipun peningkatan proses teknologi boleh membabitkan pelaburan segera yang besar jumlahnya untuk PKS, kesan positif daripada pelaburan sedemikian boleh merangkumi pengurangan masa pengeluaran, peningkatan kualiti pengeluaran dan pengurangan kos secara keseluruhan. Oleh itu, penggunaan teknologi bukan lagi suatu pilihan malah merupakan kemestian bagi PKS sekiranya mereka mahu kekal bersaing. Walau bagaimanapun, bagi kebanyakan PKS, kekurangan sumber dan pengetahuan boleh menyekat penerapan teknologi.

Kemajuan teknologi perlu dititikberatkan sekiranya PKS ingin mempertingkatkan kecekapan dan menambah produktiviti

Sokongan melalui pembiayaan telah tersedia. MOSTI mentadbirkan Tabung Pemerolehan Teknologi untuk menggalakkan pemerolehan teknologi yang strategik dan relevan bagi menambah baik proses pengeluaran dan menambah kandungan teknologi PKS agar mereka boleh bersaing di pentas global. Sebanyak lapan buah syarikat menerima sejumlah RM8 juta di bawah tabung berkenaan pada tahun 2006.



Penggunaan ICT untuk mendapat tempat dalam rantai bekalan global dan serantau digalakkan secara aktif. Ini kerana respons yang berkesan dan menepati masa terhadap keperluan pasaran adalah penting apabila menyertai rantai bekalan MNC pada masa ini. MITI menyediakan geran untuk syarikat Malaysia menerapkan Pelaksanaan Piawai RosettaNet yang berfungsi sebagai wadah untuk syarikat berkomunikasi dan menjalankan perniagaan secara elektronik dengan rakan niaga mereka. Pada tahun 2006, sebanyak 14 PKS berjaya menerapkan Piawai RosettaNet.

Menggalakkan Penghubungan R&D

Kerjasama antara PKS dengan universiti, institusi penyelidikan awam dan syarikat teknologi besar yang menawarkan perkhidmatan inkubasi boleh saling memberikan manfaat kepada kedua-dua pihak. Matlamat fasa kedua Dasar Sains dan Teknologi Negara merangkumi penambahan perbelanjaan R&D kepada sekurang-kurangnya 1.5% daripada KDNK serta mencapai tenaga kerja yang cekap sekurang-kurangnya 60 orang penyelidik bagi setiap 10,000 orang tenaga kerja menjelang tahun 2010. Sebagai sebahagian daripada inisiatif ini, Kerajaan telah menetapkan Universiti Malaya, Universiti Kebangsaan Malaysia, Universiti Putra Malaysia dan Universiti Sains Malaysia sebagai universiti penyelidikan sepenuhnya.



Skim Geran Penyelidikan dan Pembangunan Industri dan Skim Geran Penyelidikan dan Pembangunan MSC Malaysia yang ditadbirkan oleh MOSTI bertujuan menggalakkan industri supaya lebih inovatif dalam R&D, menggalakkan pengkomersialan hasil R&D, dan menggalakkan kerjasama antara sektor swasta, sektor awam dan universiti tempatan serta institut penyelidikan.

Usaha untuk menambah bilangan kerjasama telah dipertingkatkan pada tahun 2006. Lebih 60 orang usahawan menerima manfaat daripada Program Pembangunan Inkubasi Nasional MOSTI pada tahun 2006. Hasil daripada program ini, pengilang dan pengeluar PKS dipadankan dengan kemudahan R&D dan pakar runding untuk membantu peningkatan piawai produk mereka, menambah baik dan meningkatkan pembungkusan produk, mendapat nasihat berharga untuk memenuhi keperluan teknikal dan kawal selia seperti piawai keselamatan makanan dan butiran pelabelan termasuk kandungan dan analisis pemakanan serta input untuk penjenamaan dan promosi produk.

Pusat Inkubasi

Inisiatif Inkubasi Teknologi telah dirancang untuk membantu usahawan membangunkan syarikat berasaskan teknologi yang baharu. Dengan menghubungkan bakal penginovasi, teknologi, modal dan kepakaran yang dikembangkan dalam negeri, ini bertujuan untuk menggunakan bakat keusahawanan bagi mempercepat pembangunan syarikat baharu dan pengkomersialan teknologi.

Matlamat umum kebanyakan inkubator teknologi ialah membangunkan syarikat dan merangsang keusahawanan. Matlamat lain pula termasuk pewujudan peluang pekerjaan, pembangunan teknologi, pembangunan produk, pengkomersialan hasil penyelidikan, pembangunan modal usaha niaga, dan peluang pelaburan perniagaan. Selain menyediakan perkhidmatan bersama seperti ruang bekerja, kemudahan pejabat dan perkhidmatan asas yang dikongsi serta bantuan perniagaan dan khidmat nasihat kepada syarikat penyewa mereka, setiap inkubator mengkhusus dan menyediakan fokus teknologi dan perkhidmatan sokongan teknikal atau pakej kewangan yang berlainan.



Program Inkubasi Teknologi SIRIM

Institut penyelidikan dan piawai perindustrian negara yang terulung, SIRIM Berhad (dahulunya dikenali sebagai Institut Piawaian dan Penyelidikan Perindustrian Malaysia) mempertingkatkan daya saing industri melalui program pemindahan teknologi, pemiawaian dan kualiti. Pusat teknologinya, bersama-sama dengan Pusat Inkubasi Teknologi dan Jabatan Pembangunan dan Perkhidmatan Kualiti PKS merupakan pemacu utama pemindahan teknologi kepada PKS, dengan menawarkan sokongan penyelidikan, perkhidmatan teknologi, kemudahan inkubasi, perkhidmatan pengurusan berasaskan kualiti dan piawai, dan juga perkhidmatan peningkatan produktiviti dan kualiti.

SIRIM menawarkan kemudahan inkubasi kepada PKS permulaan dalam bidang perkilangan melalui lapan pusat inkubasinya di Selangor, Pulau Pinang, Johor, Terengganu, Sarawak, Sabah, Melaka, Perak dan Pahang.

Pada masa ini, Pusat Inkubasi Teknologi SIRIM (SIRIM Technology and Incubation Centre, STIC) mempunyai dua tumpuan teras, iaitu pengkomersialan teknologi dan inkubasi teknologi. Pengkomersialan teknologi ialah proses yang memindahkan hasil penyelidikan kepada industri. Inkubasi teknologi pula menyediakan saluran bagi pemindahan teknologi ke arah pembangunan perusahaan berasaskan teknologi.



Melalui proses inkubasi, syarikat permulaan diberi input teknikal dan pengurusan untuk membolehkan mereka berdikari dan menghadapi cabaran dan persaingan dalam pasaran terbuka. Infrastruktur inkubasi menyediakan persekitaran yang perlu bagi menggalakkan, merangsang dan memupuk pertumbuhan syarikat berasaskan teknologi. Perniagaan teras STIC tertumpu pada perkhidmatan yang dirumuskan untuk meningkatkan pembangunan teknologi, usahawan dan syarikat.

Dengan peruntukan sebanyak RM2.5 juta daripada MECD, SIRIM mengenal pasti dan seterusnya bekerjasama rapat dengan PKS untuk:

- Mempertingkatkan produk yang menggunakan kemudahan R&Dnya;
- Menyediakan reka bentuk pembungkusan;
- Melaksanakan piawai amalan terbaik; dan
- Meningkatkan kecekapan dalam pengeluaran dan rantai bekalan dengan matlamat utamanya supaya PKS bersedia untuk mengeksport produknya.



Pada tahun 2006, sebanyak 48 inkubati (incubatee) perniagaan beroperasi di bawah program ini, dan pada tahun 2007, SIRIM menyasarkan untuk mengambil 40 lagi inkubati teknologi baharu.

MDeC - Pusat Inkubasi Teknologi

Melalui Pusat Pengkomersialan Teknologi Malaysia MSC (MSC Malaysia Technology Commercialisation Centre), MDeC menyediakan ruang pejabat, kemudahan perkongsian, sokongan dan nasihat perniagaan dan juga program pembangunan usahawan tekno kepada usahawan di peringkat permulaan. MDeC telah menubuhkan dua makmal teknologi, Pusat Pembangunan Usahawan Tekno Java (Java Technopreneur Development Centre, JTrend) dengan kerjasama Sun Microsystem dan Universiti Multimedia dan juga Pusat Pembangunan Usahawan Tekno NET (NET Technopreneur Development Centre, NTDC), dengan kerjasama Microsoft, Hewlett Packard dan Universiti Multimedia. Makmal Teknologi ini menyediakan peluang kepada usahawan dan bakal usahawan untuk mengubah idea mereka menjadi aplikasi perisian yang berdaya maju, produk dan perkhidmatan melalui latihan dan nasihat teknikal yang berkualiti tinggi. Sehingga Mac 2007, 160 prototaip projek telah dibangunkan di makmal teknologi tersebut.

Kisah Kejayaan PKS

**Memupuk dengan Cermat
untuk Mendapatkan Hasil**

Puan Hajah Wan Hanisah Mohd Yusoff bermula sebagai ejen tunggal produk kecantikan Indonesia. Apabila jenama tersebut semakin popular dan perniagaan beliau mula berkembang, beliau mula terfikir untuk menghasilkan rangkaian produk kecantikannya sendiri. Produk Le Wangi de Wangi bermula dengan hanya satu produk sahaja, iaitu minyak wangi berasaskan herba dan rempah ratus Malaysia seperti serai wangi. Kejayaan minyak wangi ini menggalakkan Hajah Hanisah untuk mengeluarkan barangan dandanan diri di bawah jenama Le Wangi. Apabila memperoleh geran daripada MTDC untuk membeli mesin, beliau mula mengeluarkan syampu dan bahan cucian badan secara kecil-kecilan daripada rumahnya.



Geran MTDC juga membantu Hajah Hanisah berjumpa SIRIM. Dengan bimbingan SIRIM, beliau memajak sebuah loji yang memenuhi kriteria Amalan Perkilangan Baik dan dapat berunding dengan pakar tentang proses pengeluaran dari mula hingga akhir, iaitu daripada mendapatkan bahan mentah hinggalah kepada R&D dan ujian produk serta penjenamaan dan pembungkusan. Selepas itu, rangkaian penjagaan kulit Aveana dipasarkan. Hajah Hanisah telah pun membawa produk kecantikannya ke beberapa pameran perdagangan di luar negeri anjuran MATRADE dan telah mendapat beberapa pertanyaan daripada pembeli Eropah.



6. Pemasaran dan Promosi - Menarik Perhatian yang Tepat

Keupayaan pemasaran PKS masih lagi lemah. Kebanyakan PKS mungkin memahami keperluan untuk memasarkan dan mempromosikan produk dan perkhidmatan masing-masing dengan betul tetapi hanya segelintir sahaja yang mengetahui secara mendalam selok-belok untuk mencapainya. Malahan sedikit sahaja yang mempunyai dana untuk melaksanakan promosi pemasaran.

Berikutan itu, usaha diambil untuk mempertingkatkan program sokongan pemasaran dengan bantuan Kerajaan, meliputi bidang seperti aktiviti promosi secara langsung, pembangunan jenama dan francais serta hubungan dengan syarikat besar. Dengan adanya mekanisme yang lebih berkesan, Kerajaan berharap agar sumbangan PKS kepada jumlah eksport akan bertambah daripada anggaran semasa sebanyak kira-kira 19% daripada jumlah eksport.

Program seperti Program Rangkaian Industri (ILP) dan Program Peningkatan MITI yang bertujuan membangunkan PKS tempatan menjadi pengilang dan pembekal yang bersaing kepada MNC dan industri berskala besar, menyediakan bantuan kepada pihak yang berpotensi tetapi lemah dalam bidang tertentu seperti perakuan kualiti dan kecekapan pemprosesan. Program Pengembangan Pasaran Tempatan MDeC turut menghubungkan syarikat ICT Bumiputera dengan GLC yang boleh menyediakan sokongan kewangan dan khidmat nasihat. Pada bulan Disember 2006, sebanyak 1,109 PKS daripada pelbagai sektor telah didaftarkan di bawah ILP, dengan 48% daripadanya dihubungkan dengan MNC dan syarikat besar. Usaha ini telah menjanakan jualan sebanyak RM452.3 juta. Selain itu, Program Pembangunan Pergi ke Pasaran (Go-To-Market) MDeC di bawah TEDD membantu syarikat ICT untuk membangunkan Model Pergi ke Pasaran mereka dengan tumpuan khusus terhadap pensegmenan pasaran, peletakan produk, strategi penentuan harga dan pembangunan saluran untuk mengakses pasaran akhirnya. Program ini juga membantu syarikat ICT mengenal pasti peluang pasaran dalam negeri dan global yang baharu, yang boleh membawa kepada pembangunan produk secara bersama atau penyetempatan (localisation) atas asas saling melengkapi dan bekerjasama untuk pasaran tempatan dan global.

PKS digalakkan mencari peluang memperluas pasaran mereka melalui pameran serta menunjukkan keupayaan pengeluaran mereka. Terdapat banyak acara khas yang dilaksanakan di bawah naungan beberapa Kementerian dan Agensi setiap tahun.

Pameran Perdagangan dan Misi Perdagangan



Pameran Perdagangan dan Misi Perdagangan

Pameran perdagangan dan misi perdagangan merupakan wadah yang sangat bernilai untuk mempamerkan produk dan perkhidmatan PKS kepada bakal pembeli dan juga menjadi platform bagi menambah hubungan. Bagi menyertainya, PKS perlu memastikan keperluan pasaran dipatuhi dari segi kualiti produk, penentuan harga dan jadual penghantaran.

MATRADE menganjurkan dan menguruskan penyertaan Malaysia dalam pameran perdagangan antarabangsa di luar negeri dan menyediakan bantuan dari segi pengendalian tempahan ruang, reka bentuk ruang pameran dan pembinaannya, publisiti sebelum acara dan penjadualan mesyuarat perniagaan dengan pembeli asing.

(Bagi mendapatkan senarai penuh acara, sila layari www.matrade.gov.my)

SMIDEX merupakan pameran tahunan yang dianjurkan oleh SMIDEC. SMIDEX bertindak sebagai pusat pertukaran bagi penggunaan perkhidmatan pihak ketiga (outsourcing exchange). Ini memberikan PKS peluang mempamerkan produk mereka dan menunjukkan kebolehan perkhidmatan masing-masing kepada bakal pelanggan, termasuk MNC dan syarikat lebih besar, dengan ini memberi peluang kepada penghubungan dan perangkaian. Pihak pempamer juga berpeluang mewujudkan hubungan dengan pakar industri, memperoleh maklumat mendalam tentang teknologi baharu dan melaksanakan pepadanan perniagaan yang diatur terlebih dahulu.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.smidec.gov.my)

SMIDEX 2006 telah menarik lebih daripada 6,500 pelawat perdagangan dan menyediakan peluang kepada 275 PKS memasarkan produk dan perkhidmatan mereka. Jualan sebanyak RM19.2 juta telah dijana selepas 279 sesi pepadanan perniagaan yang diatur terlebih dahulu, yang menemukan PKS Malaysia dengan syarikat daripada Kemboja, Bangladesh, Maghribi, Pakistan dan Vietnam.

Platform pertukaran perniagaan **Konvensyen PKS ASEAN + 3** ialah inisiatif tahunan SMIDEC yang mempertemukan peserta dari ASEAN, Jepun, Republik Korea dan China. Inisiatif ini bertujuan menyediakan platform kepada PKS untuk berkongsi pengalaman dalam teknologi dan amalan terbaik melalui pembentangan kertas kajian kes oleh pakar berkaliber dari dalam dan luar negeri. Pada tahun 2006, sebanyak 424 peserta menyertai persidangan ini, dengan 79 daripadanya terdiri daripada peserta dari luar negeri.

Pameran perdagangan dan misi perdagangan merupakan wadah yang sangat bernilai untuk mempamerkan produk dan perkhidmatan PKS kepada bakal pembeli dan juga menjadi platform bagi menambah hubungan





Pameran Halal Antarabangsa Malaysia (Malaysia International Halal Showcase, MIHAS) yang dianjurkan oleh MATRADE diadakan setiap tahun di Malaysia sejak tahun 2004. Sambutan menggalakkan terhadap pameran ini menandakan minat masyarakat global terhadap produk dan perkhidmatan yang mematuhi Syariah. Mengikut anggaran Kerajaan Malaysia, industri Halal dunia bernilai lebih daripada RM7 trilion setahun.

MIHAS 2006 yang diadakan pada bulan Mei berjaya menjanakan kontrak bernilai RM20 juta. Bilangan pempamer bertambah daripada 415 pada tahun 2005 kepada 505 pada tahun 2006, dengan lebih 70% daripadanya mempromosikan makanan Halal dan perniagaan yang berkaitan. Bilangan pelawat ke MIHAS meningkat lebih dua kali ganda, daripada 12,431 pada tahun 2005 kepada 27,523 pada tahun 2006.

(Untuk maklumat terperinci, sila rujuk Bab 8)

Pameran **Pertanian Holtikultur dan Agro Pelancongan Malaysia (Malaysian Agricultural Horticulture and AgroTourism, MAHA)** meliputi semua aspek pertanian termasuk teknologi canggih dan kaedah pertanian baharu. MAHA 2006 mempamerkan 835 peserta pameran pertanian daripada 11 negara dan menjana RM6 juta jualan langsung yang memanfaatkan lebih daripada 500 PKS. Pameran antarabangsa ini diadakan setiap dua tahun di Tapak Ekspo Pertanian Malaysia di Serdang, Selangor.

Pameran Perdagangan seperti **Pameran Pembinaan Antarabangsa Malaysia (Malaysian International Building Exposition, MALBEX), Pameran Bahan dan Peralatan Malaysia (Building Materials and Equipment Exposition, BUILDDEX) dan Pameran Perabot Antarabangsa Malaysia (Malaysia International Furniture Fair, MIFF)** dianjurkan setiap tahun oleh MPIC sebagai forum untuk usahawan dalam industri pembinaan dan perabot mempamerkan produk, perkhidmatan dan memperluas hubungan perniagaan.

Pameran Usahawan (GERAK USAHAWAN) merupakan acara tahunan yang dianjurkan oleh MECD, yang menyediakan peluang kepada usahawan Bumiputera mempamerkan produk dan perkhidmatan yang diusahakan oleh PKS kepada pasaran domestik dan antarabangsa.



Pada tahun 2006, tiga ekspo dianjurkan di peringkat negeri, iaitu di Perak, Pulau Pinang dan Sarawak dan satu di peringkat kebangsaan, iaitu di Kuala Lumpur. Lebih daripada 2,267 sesi khidmat rundingan telah diadakan dan 15,939 peluang perniagaan berjaya dicapai.

Pusat Pameran Produk Usahawan (GALERIA) merupakan pusat sehenti yang terletak di Amcorp Mall, Petaling Jaya. GALERIA mempamerkan produk PKS berkualiti tinggi. Produk yang dipamerkan dikaji semula oleh MECD dua kali setahun.

Ekspo Satu Daerah, Satu Industri (SDSI) merupakan pameran tahunan kebangsaan yang mendedahkan usahawan mikro luar bandar kepada khalayak yang lebih luas. Ekspo ini merupakan sebahagian daripada usaha mengembangkan kelompok usahawan untuk menggunakan bahan mentah, tenaga kerja dan kepakaran dalam sesuatu daerah khusus.

Pada tahun 2006, sebanyak 206 usahawan daripada 13 buah negeri telah mengambil bahagian dalam ekspo tersebut dan jualan yang dijana berjumlah RM309,304. Selain itu, kontrak bernilai RM1 juta kontrak dijanakan daripada acara tersebut.

Berdasarkan model program Thailand, iaitu Satu Tambun Satu Produk (One Tambun One Product, OTOP), MECD telah bekerjasama rapat dengan rakan dari Thailand dalam program bersaling, yang menyaksikan penyertaan usahawan mikro Malaysia dalam Pameran OTOP Antarabangsa di Bangkok dan penyertaan PKS Thailand dalam Ekspo SDSI di Malaysia. Sembilan usahawan SDSI turut mengambil bahagian dalam Pameran yang serupa di Jepun, iaitu Satu Kampung Satu Produk, pada bulan Oktober 2006. Jemputan untuk menyertai Ekspo 2007 akan juga dihulurkan kepada PKS India.

Pada tahun 2006, Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah membiayai penyertaan usahawan mikro produk luar bandar dalam **Ekspo Program Promosi Produk dan Pemasaran** anjuran Lembaga Kemajuan Wilayah Kedah dan Lembaga Kemajuan Terengganu Tengah yang diadakan di seluruh negara.

Menilai Produk Melalui Bungkusannya

Kualiti dan penentuan harga mungkin faktor utama dalam menarik perhatian pengguna, tetapi PKS perlu juga membezakan produknya supaya dapat menarik perhatian yang sukar diraih di pasaran bersaing.

PKS perlu juga membezakan produknya supaya dapat meruntun perhatian yang sukar diraih di pasaran bersaing



Dalam usaha meningkatkan produk PKS yang boleh dipasarkan, SMIDEC telah memperkenalkan Geran Padanan untuk Meningkatkan Pembungkusan Produk. Skim ini menyediakan bantuan agar PKS dapat memperoleh dan memperbaiki pembungkusan, reka bentuk dan pelabelan produk, lantas membolehkan syarikat memperhebat imej atau ketrampilan produk selain memenuhi keperluan pasaran. Pada tahun 2006, sebanyak 142 permohonan diterima dan 86 kelulusan diberikan dengan nilai RM6.35 juta. Pertambahan besar dari segi permohonan berbanding dengan 52 permohonan sahaja pada tahun 2005 membuktikan kesedaran PKS tentang pentingnya pembungkusan yang baik sekiranya mereka mahu meningkatkan tahap penerimaan pasaran. Dari segi subsektor pula, subsektor makanan dan minuman mencatat bilangan kelulusan tertinggi sebanyak 66, diikuti sembilan kelulusan untuk farmasi dan enam kelulusan untuk produk perkhidmatan berkaitan perkilangan.

Memacu Pemasaran Global bagi Produk PKS

MPPK telah meluluskan satu set cadangan untuk memperkukuh infrastruktur pemasaran. Langkah ini bertujuan menyokong penembusan pasaran global yang lebih luas oleh produk dan perkhidmatan PKS melalui program bantuan Kerajaan yang diselaraskan dalam bidang pemasaran.

Bagi mencapai aspirasi ini, pendekatan serampang dua mata telah diterima pakai, iaitu:

- Penubuhan Jawatankuasa Pemasaran PKS pada bulan September 2006. Jawatankuasa ini, yang merupakan jawatankuasa antara Kementerian yang dipengerusikan oleh MITI, bertujuan menghasilkan strategi pemasaran dan pendekatan pelaksanaan yang komprehensif untuk memasarkan produk dan perkhidmatan PKS dengan berkesan dan cekap di luar negeri; dan
- MATRADE akan menyelaraskan pelaksanaan semua program dan aktiviti pemasaran perdagangan antarabangsa.

(Bagi maklumat lanjut mengenai promosi dan pepadanan perdagangan, sila layari www.matrade.gov.my)



Pendekatan ini akan memperkukuh sinergi inisiatif Kerajaan dari aspek perancangan dan pelaksanaan strategi pemasaran di luar negeri sambil mengoptimumkan penggunaan sumber dan kepakaran. Langkah ini akan memudahkan pembangunan PKS yang sedia untuk mengeksport dan membantu mereka memasarkan produk mereka di peringkat antarabangsa dengan lebih berkesan dan cekap.

Beberapa program dan inisiatif yang dijalankan dengan tujuan menaik taraf PKS agar bersedia untuk mengeksport dan berupaya memenuhi permintaan global, menawarkan bimbingan dan sokongan dari segi pengurusan, pembungkusan dan penjenamaan produk dengan menghubungkan usahawan dengan bakal pembeli dari seluruh dunia.

Bersedia untuk Mengeksport



MATRADE menganjurkan seminar dan bengkel untuk memupuk dan memberi maklumat terkini kepada pengeksport tentang perkembangan perdagangan dan peluang perniagaan di pasaran antarabangsa.

i. Rancangan Pemasaran

Seperti semua perniagaan, rancangan pemasaran merupakan pelaburan penting pada peringkat awal. Senarai semak berikut merupakan rangka kerja bagi sebarang rancangan pemasaran perniagaan eksport:

- Data pengeluaran tempatan;
- Eksport mengikut destinasi & import mengikut negara asal;
- Saiz pasaran dari segi nilai dan kuantiti;
- Profil pengilang utama tempatan;
- Saluran pengedaran dan tambah harga pada setiap saluran pengedaran;
- Situasi persaingan dalam kalangan produk tempatan dan jenama import;
- Penilaian produk oleh pengguna, peruncit, pemborong dan pengimport dari segi harga, kualiti dan reka bentuk;
- Sistem import dan peraturan yang berkaitan termasuk perakuan khusus dan dokumen yang perlu; dan
- Peraturan dan undang-undang tempatan berkaitan dengan pemasaran dan pelabelan produk yang dicadangkan untuk dijual. Garis panduan modifikasi, ujian dan pelabelan yang berbeza-beza dari negara ke negara.

Maklumat mengenai pasaran luar negara boleh didapati daripada sumber berikut:

- Perpustakaan Perniagaan MATRADE yang terbuka kepada orang ramai menyediakan jadual tarif kastam, direktori syarikat, statistik perdagangan dan sebagainya;
- Menyertai pameran dan pertunjukan perdagangan atau misi perdagangan luar negeriajaan MATRADE. Peserta mungkin berpeluang bertemu dengan mereka yang ada kaitan dengan perniagaan berkenaan;
- Melawat pertubuhan promosi perdagangan atau bahagian komersial kedutaan asing di Malaysia; dan
- Melawat persatuan perdagangan di Malaysia, ataupun di negara sasaran jika boleh.



ii. Saluran untuk Mendapat Pembeli

MATRADE menyediakan beberapa saluran kepada pengeksport untuk mendapat pembeli, iaitu:

- Bahagian Pemudahan Eksport & Promosi Perkhidmatan MATRADE yang mempunyai perkhidmatan pengenalan untuk pembeli asing mewujudkan hubungan dengan pengeksport Malaysia;
- Pangkalan data MATRADE yang mengandungi senarai pengimport asing berserta maklumat terkini yang dikumpulkan oleh Suruhanjaya Perdagangan yang berkhidmat di luar negeri;
- Perpustakaan Perniagaan MATRADE yang menyimpan direktori perniagaan, halaman kuning dan jurnal perdagangan dari seluruh dunia. Menghantar surat tawaran berserta maklumat terperinci syarikat dan produk yang boleh dieksport kepada syarikat yang tersenarai dalam direktori dan jurnal sedemikian merupakan suatu cara untuk mendekati pembeli; dan
- Pameran dan pertunjukan perdagangan MATRADE yang membolehkan PKS Malaysia melawat pasaran luar negeri, sebagai anggota misi perdagangan, dan/atau sebagai pempamer. Ini memberi manfaat kepada PKS yang merancang untuk memulakan perjalanan perniagaan ke luar negeri untuk menyertai acara seperti itu di luar negeri.

iii. Pembiayaan

Geran Pembangunan Pasaran (Market Development Grant, MDG) ada disediakan untuk PKS yang terlibat dalam:

- Mengilang produk di Malaysia untuk pasaran eksport;
- Mengeksport perkhidmatan, yang termasuk perkhidmatan kejuruteraan, pembinaan, seni bina, pendidikan, penjagaan kesihatan, percetakan dan penerbitan, teknologi maklumat dan komunikasi, guaman, perakaunan dan francais yang dibangunkan di Malaysia;
- Syarikat perdagangan yang memenuhi syarat berikut:
 - Mempunyai jualan tahunan antara RM 10 juta - RM 25 juta;
 - Mengeksport produk Buatan Malaysia terutamanya produk yang diperbuat oleh PKS; dan
 - Tidak lebih daripada 20% daripada jualan tahunan syarikat diperoleh daripada perdagangan dalam komoditi utama.



Geran tersebut juga bertujuan membantu PKS membiayai kos:

- Penyertaan dalam Misi Perdagangan dan Pelaburan, Misi Pemasaran Khas dan Pameran Perdagangan Antarabangsa;
- Penyertaan dalam Promosi Dalam Gedung di Luar Negeri;
- Penyertaan dalam Persidangan Antarabangsa Berkaitan Industri dan Profesional di Luar Negeri;
- Penyertaan dalam mesyuarat berkaitan dengan perundingan tentang Perjanjian Pengiktirafan Bersama, Perjanjian Perdagangan Bebas (Free Trade Area, FTA), ASEAN, Pertubuhan Perdagangan Sedunia (WTO) dan rundingan akses pasaran lain oleh wakil daripada Persatuan Perdagangan dan Industri dan Badan Profesional;
- Persediaan Bahan Promosi untuk membangunkan pasaran eksport;
- Kos permulaan untuk menubuhkan pejabat di luar negeri;
- Aktiviti promosi yang dijalankan dengan Pasar Raya Besar dan Saluran Dagang Runcit di luar negeri;
- Penyertaan dalam Tender Antarabangsa di Luar Negeri; dan
- Kos menjalankan Penyelidikan Pasaran Eksport di luar negeri.

Kriteria kelayakan PKS:

- Diperbadankan di bawah Akta Syarikat 1965;
- Bagi perkhidmatan profesional (seperti akauntan, jurutera dan arkitek), perkongsian dan keempunyaan tunggal juga layak;
- Sekurang-kurangnya 60% daripada ekuiti dipegang oleh warga Malaysia;
- Bagi sektor perkilangan dan pertanian, mempunyai hasil jualan tahunan tidak melebihi RM25 juta (berdasarkan laporan kewangan terkini) atau tidak lebih daripada 150 pekerja sepenuh masa; dan
- Bagi sektor perkhidmatan, mempunyai hasil jualan tahunan tidak melebihi RM5 juta (berdasarkan laporan kewangan terkini) atau tidak lebih daripada 50 pekerja sepenuh masa. (Perkhidmatan kewangan, sektor pelancongan dan pembangunan harta tanah tidak layak untuk MDG).

PKS boleh mendapatkan geran padanan 50% yang boleh dibayar balik atas kos yang diluluskan bagi aktiviti yang layak.

(Untuk mendapatkan kriteria permohonan yang terperinci, sila lawati www.matrade.gov.my/application/mdg_application_form MDG1/06)

Menyebarkan kepada Dunia Masakan Malaysia

Pendekatan yang diselaraskan dan bersepadu telah membantu lebih banyak produk makanan Malaysia mendapat tempat di pasar raya besar. Dengan adanya pembungkusan, pematuhan piawai dan pengeluaran, program promosi ditawarkan untuk memasarkan produk dan perkhidmatan PKS kepada khalayak yang lebih luas.

Program Promosi Pasar Raya Besar yang dijalankan oleh MDTCA dengan kerjasama beberapa Agensi Kerajaan mewujudkan peluang kepada PKS menjual produk di pasar raya besar. Pada tahun 2006, MDTCA menganjurkan tujuh acara promosi di seluruh negara, dengan penyertaan lebih daripada 30 PKS yang mempromosikan berjenis-jenis produk tempatan.



Pasar Raya Besar yang terbabit dalam mempromosikan produk PKS di pasaran tempatan dan luar negeri termasuk Tesco, Carrefour, JUSCO, Giant, Mydin dan The Store. Dengan kerjasama MATRADE, program promosi telah diadakan pada bulan Mei 2006 di Hypermarket Carrefour Mall of Emirates di Dubai. Sebanyak 32 syarikat PKS menyertainya sambil mempromosikan 230 produk. Sesi pepadanan perniagaan yang diadakan semasa acara ini yang diselenggarakan Dewan Perdagangan Dubai bersama-sama dengan MATRADE, meraih pesanan bernilai lebih daripada RM8 juta.

Program yang serupa telah diadakan pada bulan September 2006 dengan rangkaian Pasar Raya Besar Giant di 15 lokasi di seluruh Indonesia. Sebanyak 39 syarikat PKS turut serta, dan menawarkan 400 produk. Sesi pepadanan perniagaan yang telah diselenggarakan oleh PT Hero Indonesia bersama-sama dengan MATRADE telah menjana pesanan bernilai RM10 juta.

Hasil daripada usaha promosi di Indonesia dan Timur Tengah, lima PKS berjaya mengeksport 30 produk ke Timur Tengah sementara 14 PKS sedang dalam proses merundingkan pengeksportan 58 produk ke Indonesia.

Memperkenalkan Produk dan Perkhidmatan Malaysia kepada Khalayak yang Lebih Luas

Strategi promosi pada tahun 2007 akan terus memberi tumpuan pada pameran produk dan perkhidmatan PKS dalam pasaran yang disasarkan, memperhebat usaha kerjasama pemasaran dan strategi pemasaran berasaskan ICT, mengoptimumkan aktiviti misi perdagangan di dalam dan di luar negeri, dan juga usaha penjenamaan.

Sebahagian daripada rancangan MATRADE ini adalah untuk menyertai 64 Pameran Perdagangan Antarabangsa di luar negeri, 20 misi pemasaran di luar negeri, lima promosi dalam gedung di luar negeri, 78 gerai promosi di luar negeri dan tiga Pameran Solo Malaysia.



Di samping itu, SMIDEX 2007 dan Konvensyen PKS merupakan aktiviti berterusan, dengan jalinan hubungan PKS dengan syarikat besar, GLC dan pasar raya besar digalakkan.

MDTCA, MPIC, MECD dan MRRD bersama-sama menetapkan sasaran bagi kira-kira 300 PKS dan 575 produk untuk dipamerkan menerusi Program Promosi di Pasar Raya Besar pada tahun 2007. Secara khusus, MTDCA merancang menganjurkan program promosi “Produk Malaysia Citarasa Kita” di berbagai lokasi Carrefour, Giant, JUSCO dan The Store di seluruh negara dan juga program promosi “Citarasa Malaysia” di pasar raya Tesco di London dan pasar raya besar Carrefour di Paris.

Di samping itu, Pameran Halal Antarabangsa Malaysia (MIHAS) menjangkakan lebih ramai peserta daripada negara lain. Pada tahun 2007, bilangan peserta bertambah sebanyak 23% berbanding dengan tahun sebelumnya.

Bagi membantu produk Malaysia supaya menyerlah di pasaran, bantuan dan kepakaran akan ditawarkan untuk mempertingkatkan pembungkusan dan pelabelan bagi mematuhi piawai antarabangsa. Skim Penjenamaan Produk MOA yang dilaksanakan secara kerjasama dengan SIRIM dan universiti tempatan, boleh membantu PKS memperbaiki imej jenama dengan menggunakan piawaian OleMas di samping memperbaiki piawai kualiti dengan piawai keluaran AgroMas.

7. Kesedaran dan Jangkauan (Outreach) - Menggiatkan Promosi

PKS perlu menyedari tentang faktor tempatan dan antarabangsa yang boleh menjejaskan dan mempengaruhi mereka. Usaha telah dilaksanakan untuk memastikan PKS mendapat akses kepada dan menerima sokongan daripada penasihat profesional untuk membantu merentasi bermacam-macam keperluan, daripada menyusun rancangan perniagaan hinggalah kepada trend industri dan amalan terbaik. Seiring dengan usaha ini, inisiatif jangkauan telah dipertingkatkan untuk membantu PKS memahami bagaimana mereka dapat menolong diri mereka sendiri dengan sebaik-baiknya.

Kerajaan akan terus menambahkan sumber untuk meningkatkan prestasi PKS melalui pelbagai program jangkauan dan kesedaran yang bertujuan menyebarkan maklumat kepada PKS melalui pelbagai saluran termasuk portal dalam talian, penerbitan dan anugerah.

Banyak Maklumat Dalam Talian

PKS kini boleh mengakses maklumat melalui portal dalam talian dan direktori perniagaan berikut:

- **Portal SMEinfo**

Sumber maklumat sehati untuk PKS. Portal SMEinfo menyediakan maklumat menyeluruh yang diperlukan oleh PKS, termasuk butir-butir terperinci mengenai program Kerajaan, produk kewangan, program latihan, dan panduan mengenai bagaimana untuk memulakan dan menguruskan sesuatu perniagaan. Portal ini juga mengandungi Direktori Perniagaan PKS, iaitu platform untuk PKS mengiklankan dan mempamerkan produk mereka. Semua maklumat boleh diakses dalam Bahasa Malaysia, Inggeris dan Cina.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.smeinfo.com.my)

Sejak pelancarannya, portal ini telah menerima sambutan hangat daripada PKS domestik dan perniagaan asing. Portal ini mencatatkan lawatan bulanan purata sebanyak kira-kira 205,000 dan telah menarik pelawat daripada lebih 70 buah negara. Sehingga bulan Mei 2007, sebanyak 14,339 PKS telah berdaftar dalam Direktori Perniagaan PKS portal ini.

Pada tahun 2007, rancangan telah dibuat untuk memperkenalkan beberapa perkhidmatan nilai ditambah dalam Portal, misalnya penubuhan Papan Buletin PKS untuk menyediakan wadah bagi pertubuhan sektor awam dan organisasi sektor swasta mengiklankan acara berkaitan dengan PKS dan Direktori Produk Kewangan PKS, yang membolehkan PKS mencari produk kewangan yang sesuai dengan perniagaan mereka.

- **AgriBazaar**

Sistem berasaskan Internet yang dilancarkan pada tahun 2006 untuk para petani, pengeluar, peruncit dan pengeksport berinteraksi dan menjalankan perdagangan mereka secara dalam talian. Sistem ini menyediakan maklumat perniagaan, termasuk data mengenai bekalan baru, maklum balas bekalan,sebut harga, perkhidmatan logistik, pengurusan inventori, unjuran pasaran dan pengurusan pembayaran. PKS yang menggunakan AgriBazaar boleh mendapat harga terbaik untuk produk mereka, mendapat akses pasaran yang lebih luas, lantas mengembangkan perniagaan mereka.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.agribazaar.com.my)

- **Portal Latihan HRD**

Hab maklumat berpusat bagi semua program latihan yang tersedia. Ia menyediakan maklumat terkini mengenai kursus, seminar, persidangan dan acara berhubung dengan latihan sumber manusia.

Majikan juga boleh menggunakan portal ini untuk berkomunikasi secara terus dengan penyedia kursus.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.hrdportal.com.my)

- **Portal Pembangunan Usahawan Tekno**

Pangkalan data Industri PKS ICT domain awam yang menyeluruh, termasuk syarikat berstatus MSC dan bukan MSC, dan juga sumber maklumat dan komunikasi dalam talian untuk perniagaan ICT yang baharu.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.technopreneurdevelopment.net.my)

- **iGuarantee**

Credit Guarantee Corporation (CGC) bertujuan menyediakan portal perkhidmatan web sehenti melalui mana permohonan pinjaman perniagaan dibuat. CGC telah ditubuhkan dengan matlamat untuk membantu PKS yang tiada atau tidak cukup cagaran untuk mengakses kemudahan kredit institusi kewangan.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.iGuarantee.com.my)

- **Portal Usahawan**

Portal sehenti menyeluruh untuk usahawan Bumiputera yang mencari maklumat tentang program, skim dan dana yang ada merentasi semua sektor.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.mecd.go.my)

• MATRADE Online

Titik tumpuan untuk pengeksport Malaysia dan pengimport asing mendapatkan maklumat lengkap berkaitan dengan perdagangan.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.matrade.gov.my)

Dengan promosi yang lebih hebat, diharapkan portal-portal dengan maklumat pemasaran dan direktori perniagaan menjadi alat yang digunakan secara meluas untuk bertukar-tukar dan berkongsi maklumat. Bilangan keahlian disasarkan pada 5,000 dan dijangka sebanyak 100,000 lawatan ke portal-portal tersebut dibuat sepanjang tahun 2007.

Penerbitan

Penerbitan Laporan Tahunan PKS menyediakan kajian semula tentang status dan prestasi PKS serta menekankan program utama yang dijalankan Kerajaan pada tahun berkenaan dalam menggalakkan pembangunan PKS.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.bnm.gov.my)

“Buku Panduan Dasar, Insentif, Program dan Bantuan Kewangan untuk PKS” terbitan SMIDEC merupakan panduan rujukan yang sangat bernilai mengenai sokongan Kerajaan yang ada untuk PKS dalam semua sektor.

(Untuk maklumat lanjut, sila layari www.smidec.gov.my)



Direktori Industri ICT MSC Tahunan terbitan Perbadanan Pembangunan Multimedia, menawarkan PKS peluang pemasaran untuk produk PKS ICT.

“Tabung dan Skim untuk Perusahaan Kecil dan Sederhana” ialah buku kecil terbitan Bank Negara Malaysia yang menyediakan senarai penuh semua tabung dan skim untuk PKS yang ditawarkan oleh pelbagai Kementerian dan Agensi. Buku kecil ini boleh didapati daripada Bank Negara Malaysia dan semua institusi perbankan.



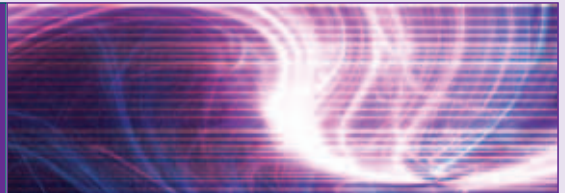
Juara Malaysia

Anugerah memberikan peluang kepada PKS menunjukkan kebolehan mereka, mendapatkan pendedahan di dalam negeri, serantau dan antarabangsa selain mendapatkan sokongan daripada Agensi Kerajaan di peringkat kebangsaan dan antarabangsa. Anugerah tersebut termasuk:

- Dianjurkan setiap tahun oleh SMIDEC, **ENTERPRISE 50 (E50)** yang kini sudah sepuluh tahun diadakan merupakan penilaian kisah kejayaan tempatan berasaskan prestasi pengurusan dan kewangan syarikat. Setiap tahun, terdapat sambutan hebat daripada PKS untuk turut serta. Pada tahun 2006, 44% daripada penerima anugerah E50 merupakan PKS.
- **Anugerah Kecemerlangan Industri MATRADE** yang dikelolakan setiap tahun oleh MITI memberikan pengiktirafan kepada syarikat atas kecemerlangan mereka dalam bidang eksport kerana menghargai komitmen, usaha dan prestasi sesebuah syarikat dalam menembusi pasaran eksport. Anugerah ini juga meliputi penjenamaan, lantaran mengiktiraf syarikat yang melabur untuk menunjukkan jenama Malaysia dan komited dalam mempromosikan jenama ke arena antarabangsa.
- **Program Anugerah ICT Asia Pasifik (Asia Pacific ICT Awards, APICTA)** bertujuan memilih syarikat ICT dengan pertumbuhan tinggi yang berpotensi menjadi Syarikat Global MSC Malaysia. Terdapat anugerah pengiktirafan tahunan di peringkat nasional (MSC-APICTA) dan antarabangsa (APICTA) untuk memilih syarikat ICT Malaysia, usahawan tekno dan pelajar ICT terbaik. Anugerah ini berfungsi sebagai platform untuk menambah rangkaian hubungan kerana majlis anugerah ini juga mengandungi forum yang menghubungkan syarikat ICT tempatan dengan rakan niaga asing mereka. Sebanyak 319 pencalonan telah diterima pada tahun 2006. Daripada 15 Pemenang dan 16 Pemenang Hadiah Merit, empat telah memenangi anugerah APICTA antarabangsa.

Kisah Kejayaan PKS

Mempromosi Kecemerlangan Malaysia



N2N Connect Sdn Bhd telah ditubuhkan pada tahun 2000 oleh lima usahawan yang baru mengorak langkah. Syarikat ini terlibat terutamanya dalam R&D pakej perisian dan hanya selepas kontrak keempat disiapkan barulah ia menerima keuntungan kendalian pertamanya.

Pelbagai produk inovatif syarikat ini yang memenuhi keperluan pasaran telah membantu syarikat berstatus MSC ini memasuki penyertaan di MESDAQ-BOARD Bursa dalam tempoh lima tahun sahaja.



Beberapa anugerah berprofil tinggi yang dimenangi oleh N2N sejak tahun 2004 berjaya menaikkan profil syarikat dan membawa produk inovatifnya kepada khalayak yang lebih luas di luar Malaysia. Selepas menerima Anugerah Merit untuk Aplikasi Kewangan Terbaik “Mobile Stock Live” di majlis Anugerah ICT MSC-Asia Pasifik, beberapa bulan kemudian syarikat ini memenangi Anugerah Produk Kewangan Terbaik APICTA Tahun 2004 di Hong Kong. Pada tahun 2005 pula, N2N dianugerahkan Anugerah Golden Bull untuk 100 PKS Terbaik Yang Sedang Pesat Berkembang oleh Nanyang Siang Pau. Pada tahun 2006, syarikat ini berjaya memenangi satu lagi anugerah Aplikasi Kewangan Terbaik APICTA, kali ini untuk produk “GlobalConnect.” Usaha gigih N2N mencapai kecemerlangan dalam inovasi amat ketara, sehingga jabatan gaya hidup mereka turut diiktiraf oleh Anugerah Telekom Frost and Sullivan untuk ‘Aplikasi Paling Inovatif Tahun 2006’ bagi EMO Messenger, iaitu ‘Instant Messenger’ PC dan mudah alih dengan kebolehan penghantaran kandungan premium.

Rangkaian program kapasiti dan keupayaan sedia ada akan terus melengkapi PKS dengan pengetahuan dan kemahiran dalam pelbagai bidang seperti pemasaran, pengurusan kewangan dan teknologi.

Pada asasnya, terpulanglah kepada PKS untuk bergerak pantas menaiki rantai nilai dan menggunakan skim-skim yang ditawarkan untuk membantu mereka dalam usaha tersebut. Program penghubungan, misi dan pameran perdagangan Kementerian dan Agensinya mendedahkan PKS kepada pelanggan dan pembekal baharu, dan semua peluang ini seharusnya digunakan dengan sebaik-baiknya oleh PKS.