

Meningkatkan Kapasiti dan Keupayaan



1. Pembangunan Usahawan - Memupuk Semangat Keusahawanan	71
2. Pembangunan Modal Insan - Mempertingkatkan Kemahiran	77
3. Khidmat Nasihat - Menjangkau kepada PKS	81
4. Pembangunan Produk - Meningkatkan Nilai Tambah	84
5. Mempertingkatkan Teknologi - Merangsang Perniagaan	88
6. Pemasaran dan Promosi - Mempamerkan PKS	94
7. Kesedaran dan Jangkauan - Membantu PKS Menolong Diri Sendiri	100



Persaingan global yang sengit, permintaan pasaran yang canggih dan sering berubah-ubah serta transformasi yang ketara dalam teknologi pengeluaran dan organisasi penawaran merupakan ciri persekitaran perniagaan pada masa ini. Bagi memastikan PKS sentiasa bersedia menghadapi cabaran yang mendatang, pelbagai program disediakan untuk membina kapasiti dan keupayaan mereka serta meningkatkan daya saing sektor.

Perusahaan kecil dan sederhana (PKS) yang teguh dan mampan membantu membina ekonomi negara-negara yang sedang membangun, lantas menjana pendapatan dan mewujudkan peluang pekerjaan. Bagi membantu PKS mencapai potensi ekonomi sepenuhnya, pembinaan kapasiti dan keupayaan telah dikenal pasti sebagai teras strategik utama oleh Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan dalam usaha membangunkan sektor PKS yang cekap, berdaya saing dan bertenaga. Secara umumnya, program yang memperkukuh kapasiti dan keupayaan PKS dapat dibahagikan kepada tujuh bidang tumpuan, iaitu pembangunan usahawan, pembangunan modal insan, khidmat nasihat, pembangunan produk, peningkatan teknologi, pemasaran dan promosi serta kesedaran dan jangkauan (*outreach*).

Pada tahun 2007, sejumlah RM331 juta telah dibelanjakan untuk pelaksanaan 134 program bertujuan membina kapasiti dan keupayaan PKS, yang secara keseluruhan menjangkau lebih daripada 248,531 PKS di seluruh negara. Hasil penting program yang dilaksanakan pada tahun 2007 termasuk berbagai-bagai kursus latihan untuk mempertingkatkan kemahiran keusahawanan PKS, melaksanakan Rangkaian Khidmat Nasihat Perniagaan PKS dan membantu usahawan memasarkan produk-produk mereka melalui pameran dan ekspedisi perdagangan di dalam dan luar negeri.

PKS yang teguh dan mampan membantu membina ekonomi, menjana pendapatan dan mewujudkan peluang pekerjaan

Menoleh ke tahun 2008, sebanyak 141 program akan dilaksanakan, dengan jumlah komitmen kewangan sebanyak RM500 juta. 25 program baharu akan diperkenalkan dan hasil utama yang dijangkakan termasuklah melatih 600 peserta industri Halal, mengendalikan program tentang pengeluaran lada-lada istimewa untuk mempertingkatkan kualiti eksport lada hitam dan putih serta membantu usahawan industri automotif membangunkan rancangan pasaran eksport di bawah Program Pembangunan Vendor.

1. Pembangunan Usahawan - Memupuk Semangat Keusahawanan

Usahawan ditakrifkan sebagai orang yang mengambil risiko, mengejar peluang yang gagal dimanfaatkan oleh usahawan lain atau mungkin dianggap sebagai masalah atau ancaman oleh usahawan lain. Yang lebih penting, usahawan akan membangunkan penyelesaian produk dan perniagaan yang berkaitan dengan perubahan, kreativiti, pengetahuan, inovasi dan fleksibiliti - faktor-faktor yang menjadi sumber pertumbuhan yang semakin penting. Oleh itu, memupuk semangat keusahawanan dalam kalangan PKS ialah perkara penting dalam pelan pembangunan yang bertujuan mempertingkatkan daya saing PKS.

Bermula Semasa Usia Muda

Menggalakkan keusahawanan pada usia muda akan mewujudkan semangat keusahawanan pada peringkat awal. Kementerian Pelajaran telah menyediakan mata pelajaran vokasional pilihan untuk menggalakkan inovasi dan perniagaan dan keusahawanan. Para pelajar diberi peluang untuk menimba ilmu pengetahuan dalam bidang teknologi, kemahiran asas, keusahawanan dalam berbagai bidang seperti pertanian, pembinaan, ekonomi isi rumah, perkilangan dan perkhidmatan.

Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah (MRRD) melaksanakan program latihan teknikal untuk anak-anak pemilik PKS di luar bandar. Sebanyak 49 anak-anak pemilik PKS telah dibantu pada tahun 2007 dengan kursus teknikal jangka pendek dan panjang.



Semua Institusi Pengajian Tinggi Awam (IPTA) telah melaksanakan modul kemahiran insaniah (*soft skill*) untuk meningkatkan kemahiran komunikasi, kepimpinan dan pemikiran kreatif pelajar, kerja berkumpulan dan penguasaan bahasa sejak tahun 2007. Selain itu, modul keusahawanan turut diperkenalkan untuk menyemai minat pelajar dalam keusahawanan. Seramai 18,000 pelajar daripada enam IPTA telah dikenal pasti untuk menyertai kursus asas keusahawanan. Kementerian Pelajaran juga akan menawarkan pelbagai kursus jangka pendek pada tahun 2008, bertujuan menyediakan laluan kerjaya alternatif untuk lepasan sekolah dan menyediakan peluang rangkaian strategik. Kandungan kursus akan merangkumi topik-topik daripada pelancongan dan hospitaliti, menjahit dan pakaian, elektrik dan elektronik (E&E), hingga bahasa dan reka bentuk dalaman.

Mempertingkatkan Daya Saing Usahawan Bumiputera

Program yang dilaksanakan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD) disasarkan untuk mempertingkatkan keusahawanan dalam kalangan PKS Bumiputera merentas semua sektor. Pada tahun 2007, 22 vendor baharu telah ditubuhkan di bawah Program Pembangunan Vendor MECD manakala 78 graduan dan 84 pemfrancis wanita menerima bantuan di bawah Skim Francais Baharu yang bertujuan meningkatkan penglibatan PKS dalam sektor perniagaan borong dan runcit.

Kementerian dan Agensi Kerajaan lain juga telah melaksanakan program yang tertumpu pada usaha mempertingkatkan semangat keusahawanan Bumiputera dan meningkatkan penyertaan Bumiputera dalam sektor PKS. Kementerian Tenaga, Air dan Komunikasi (MEWC) telah melaksanakan Program Pembangunan PKS dalam industri Sisa Air (*Wastewater industry*) untuk membantu membangunkan usahawan Bumiputera dalam sektor tenaga. Program Pembangunan Usahawan Kementerian Perusahaan Perladangan dan Komoditi (MPIC) tertumpu pada usaha membangunkan PKS Bumiputera dalam industri lada dan pada tahun 2007, seramai 29 usahawan lada menyertai program ini, dengan penjualan lada yang disasarkan sebanyak 1,000 tan metrik setahun.

Pada tahun 2008, Kementerian Pelancongan (MOTOUR) merancang untuk melaksanakan program latihan bagi pengendali hotel bajet Bumiputera yang dikenali sebagai Kursus Kecekapan Hotel Bajet. Sasaran kursus ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan kesedaran serta meningkatkan kualiti dan perkhidmatan dan kemudahan. Peserta akan didedahkan kepada pengenalan industri pelancongan dengan kandungan kursus merangkumi topik-topik daripada pemasaran hingga kepada layanan dan keselamatan. 100 peserta PKS dijangka memperoleh manfaat daripada tiga kursus yang akan dilaksanakan pada tahun 2008.

Pembangunan Usahawan Tekno

Program-program untuk memupuk semangat keusahawanan dalam kalangan usahawan tekno juga telah diadakan. Program Usahawan Bioteknologi Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) menawarkan perkhidmatan mentor untuk memupuk dan membangunkan usahawan bioteknologi. Pada tahun 2007, sebanyak tiga program, dua persidangan dan empat bengkel telah dilaksanakan untuk mempertingkatkan kapasiti usahawan tekno melalui skim ini.

Malaysia Venture Capital Management Berhad (MAVCAP) menguruskan Program Pelaburan Cradle (CIP), yang diperkenalkan oleh Kementerian Kewangan (MOF) untuk merangsang pertumbuhan usahawan tekno dan menjana idea. “Pemohon idea” yang layak akan diberikan geran sehingga RM50,000 bagi setiap idea untuk menzahirkan Pelan Daya Maju Idea; bukti konsep atau prototaip sebuah idea. Dengan pembiayaan daripada CIP, PKS boleh menukar idea mentah kepada penerokaan yang berdaya maju dan komersial. Fokus pelaburan teknologi CIP ialah bidang teknologi maklumat dan komunikasi (ICT), perkhidmatan perisian dan maklumat, peralatan perubatan dan bahan maju dan bioteknologi dan sains hayat.

Memperlengkap Usahawan Tani

Untuk menjadi usahawan yang berkesan, memanfaatkan penggunaan teknologi adalah penting bagi PKS. Program penjenteraan MPIC bagi pengeluaran tembakau dan tanaman kontan ditumpukan untuk membantu PKS meningkatkan penggunaan jentera perladangan dalam penanaman tembakau dan tanaman kontan lain untuk mengurangkan pergantungan terhadap tenaga manusia dalam aktiviti perladangan. Pada tahun 2007, 40 PKS dilengkapi dengan jentera perladangan yang berkaitan di bawah program ini, dengan jumlah kos sebanyak RM190,000.

Pada tahun 2007, Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (MHLG) melaksanakan Pusat Sumber Industri Landskap bertujuan menjadi sumber maklumat yang berkesan untuk industri. Maklumat mengenai peserta industri seperti perunding, kontraktor, pembekal dan tapak-tapak semaian dimasukkan dalam direktori. Rancangan pada tahun 2008 termasuk mengeluarkan buku kecil direktori yang mengandungi senarai tapak semaian, kontraktor dan perunding, pembekal dan perkhidmatan lain yang berkaitan.

Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA), melalui agensinya, mengendalikan beberapa program untuk mempertingkatkan pengetahuan dan kemahiran bagi membina kapasiti dan keupayaan usahawan tani. Institut Penyelidikan dan Kemajuan Pertanian Malaysia (MARDI) menjalankan penyelidikan dan pembangunan (R&D) dan menggalakkan penerapan teknologi bagi memudahkan PKS mempertingkatkan produktiviti mereka. Di samping itu, Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) dengan kerjasama universiti tempatan menjalankan kajian tentang keperluan pemasaran tekno untuk mewujudkan kumpulan pakar pemasaran bagi setiap rantai nilai pembekalan untuk pemasaran produk pertanian.

INSKEN - Latihan Keusahawanan

Institut Keusahawanan Negara (INSKEN), sebuah agensi di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi ditubuhkan pada bulan Mei 2006 bagi mempertingkatkan dan memperkukuh kepakaran usahawan tempatan yang berpotensi melalui pelaksanaan program latihan. Pada tahun 2007, INSKEN menjalankan 449 program latihan keusahawanan melalui 225 kursus yang telah dirancang. Lebih daripada 69,200 orang menghadiri kursus latihan INSKEN pada tahun 2007, iaitu peningkatan sebanyak 71% daripada 40,419 orang pada tahun 2006. Program latihan utama yang dilaksanakan oleh INSKEN ialah:

i. Penggalakan Budaya Keusahawanan

Program latihan INSKEN yang bertujuan menggalakkan budaya keusahawanan telah menerima sambutan yang baik oleh peserta sasaran pada tahun 2007. Seramai 40,800 peserta mengambil bahagian dalam program ini pada tahun 2007, mengatasi sasaran asal 30,000 peserta, iaitu lebih daripada 36%.

Program Usahawan Perantis, program yang baru dilancarkan pada tahun 2007 mendapat sambutan yang amat menggalakkan dengan penyertaan sebanyak 84 sekolah menengah, melibatkan 3,870 pelajar dari tahun empat, lima dan enam, dan 176 guru penyelia.

Program Usahawan Muda yang bertujuan memberikan pendedahan kepada pelajar sekolah menengah dijalankan di 574 sekolah pada tahun 2007, berbanding dengan 525 sekolah yang disasarkan. Pengetua sekolah telah menunjukkan komitmen yang tinggi terhadap program ini dan seramai 16,169 pelajar dan 1,160 guru penyelia menyertainya.

Program Keusahawanan Siswazah INSKEN sedang dijalankan di 18 institusi pengajian tinggi awam untuk memperkenalkan idea keusahawanan sebagai pilihan kerjaya selepas mendapat ijazah. Tahun 2007 menyaksikan seramai 19,386 pelajar menyertai program ini, termasuk Kursus Keusahawanan Siswazah Asas, Latihan Keusahawanan Siswazah dan Program Pembangunan Usahawan Siswazah.

Di bawah Program Akulturasi Keusahawanan, pelbagai aktiviti dianjurkan seperti Konvensyen Teknoputra (KONTEK 2007) yang melibatkan 1,200 pelajar dan telah diadakan pada bulan Disember 2007 di negeri Perak. INSKEN juga menganjurkan Pertandingan Permainan Perniagaan, bersama dengan Johor Corporation Berhad. Acara ini menarik kira-kira 381 usahawan yang berpangkalan di Johor.

ii. Pengenalan Keusahawanan

Program Pengenalan Keusahawanan INSKEN dirangka untuk membantu usahawan meningkatkan dan memperkukuh perniagaan dan menyediakan pendedahan asas dan latihan keusahawanan kepada bakal usahawan bagi memulakan perniagaan. Pada tahun 2007, seramai 2,388 peserta menghadiri pelbagai program latihan Pengenalan Keusahawanan termasuk Latihan Asas Perniagaan, Program Latihan Galakan Perniagaan (untuk kakitangan Kerajaan) dan Skim Usahawan Siswazah. Pada tahun 2007, INSKEN juga telah melatih seramai 332 orang banduan dalam program Asas Perniagaan, yang juga telah dihadiri oleh 830 peserta lain melalui 28 sesi latihan yang telah diadakan.

iii. Program Peningkatan Keusahawanan

INSKEN juga memberikan latihan kemahiran secara berterusan kepada usahawan sedia ada untuk mengukuhkan dan meningkatkan lagi perniagaan mereka. Kursus-kursus ini dilengkapi dengan bengkel dan seminar untuk usahawan menambah ilmu dan kemahiran. Pada tahun 2007, 64 program telah dilaksanakan untuk mempertingkatkan kemahiran usahawan, yang melibatkan kira-kira 1,871 usahawan. Kursus-kursus yang diadakan termasuk perancangan kewangan strategik, pemasaran, pengedaran dan bengkel mengenai penjenamaan, pembungkusan dan teknologi pelabelan.

iv. Program Pengembangan dan Rangkaian

Program di bawah teras pengembangan dan rangkaian membantu membangunkan rangkaian kerjasama dengan Kementerian dan Agensi Kerajaan, Persatuan Perdagangan Perindustrian, Badan Bukan Kerajaan, Agensi-Agensi Penyedia Latihan dan tokoh-tokoh usahawan bagi membantu usahawan meningkatkan prestasi perniagaan melalui rangkaian dalam kalangan mereka. Pada tahun 2007, 21 aktiviti telah diadakan, melibatkan kira-kira 4,648 peserta.

v. Program Rujukan dan Nasihat Keusahawanan

Pusat Bantuan Keusahawanan Kebangsaan, yang dikendalikan oleh INSKEN, beroperasi sebagai pusat sumber dan menyediakan khidmat nasihat dan bimbingan kepada usahawan sedia ada, bakal usahawan dan pihak-pihak yang berkaitan. Kemudahan mengakses Internet, brosur dan risalah mengenai perkhidmatan yang disediakan oleh Kementerian dan Agensi Kerajaan yang berkaitan boleh didapati di Pusat ini, yang juga berperanan sebagai tempat bagi mesyuarat dan pertemuan. Pada tahun 2007, Pusat ini menerima kunjungan seramai 670 pelawat.

Pusat Sumber Rujukan Keusahawanan, yang juga dikendalikan oleh INSKEN berperanan sebagai pusat rujukan khusus dan saluran maklumat dan pengetahuan berkenaan semua aspek keusahawanan kepada orang ramai. Pada tahun 2007, perkhidmatan daripada Pusat ini telah dipertingkatkan termasuk pengkomputeran perpustakaan (*Intergrated Library Management Utility*). Pada tahun 2007, sembilan buku rujukan telah diterbitkan sebagai sebahagian daripada koleksi rujukan dan termasuk bahan mengenai pengendalian perniagaan seperti kedai bingkai hiasan gambar, kedai optikal, kedai cermin dan kedai ikan perhiasan.

vi. Pembangunan Kompetensi Usahawan

- **Program Penyelidikan dan Pembangunan**

Bagi meningkatkan keberkesanan program latihan keusahawanan, aktiviti penyelidikan dan pembangunan dijalankan untuk mengesan dan menilai impak program yang sedia ada dan mengenal pasti peluang perniagaan baharu melalui risikan pasaran. Pada tahun 2007, INSKEN telah menerbitkan beberapa siri buku berikutan aktiviti penyelidikan dan pembangunan yang dijalankan termasuk Buletin INSKEN dan Prospektus Tahun 2007. Tanda Niaga INSKEN juga berjaya didaftarkan pada tahun 2007.

- **Program Pembangunan Kurikulum**

INSKEN juga membangunkan kurikulum keusahawanan yang bersepadu dan memenuhi piawai pensijilan yang diiktiraf untuk diterima pakai oleh semua agensi Kerajaan dan institusi latihan keusahawanan. Kurikulum yang dihasilkan ini berdasarkan Piawai Kurikulum Pembangunan Usahawan Kebangsaan (NEDeCS). Buat pertama kali pada tahun 2007, INSKEN telah membawa lebih daripada 130 sumber latihan pada Seminar Sumber Latihan INSKEN yang diadakan pada bulan Julai 2007 dalam satu program yang bertujuan mempertingkatkan asas pengetahuan jurulatih dalam bidang strategik.

Pada tahun 2008 pula, INSKEN akan terus melaksanakan program untuk memupuk kemahiran keusahawanan dan terus meningkatkan kualiti bantuan dan perkhidmatan sokongan kepada usahawan dan bakal usahawan.

2. Pembangunan Modal Insan - Mempertingkatkan Kemahiran

Modal insan yang kukuh merupakan elemen penting dalam memastikan kejayaan sesuatu perniagaan. Oleh itu, bidang utama yang diberikan tumpuan dalam program bina upaya Kerajaan ialah meningkatkan kemahiran dan kualiti kakitangan PKS. Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan telah memberikan mandat kepada Pembangunan Sumber Malaysia Berhad (PSMB), sebuah agensi di bawah Kementerian Sumber Manusia (MOHR), untuk menyelaras dan menyelia latihan dan pembangunan sumber manusia untuk PKS.

Modal insan yang kukuh merupakan elemen penting dalam memastikan kejayaan sesuatu perniagaan



PSMB telah menghasilkan Portal Pembangunan Sumber Manusia (Portal HRD) bagi memudahkan PKS mendapat akses kepada maklumat mengenai latihan dan memudahkan pendaftaran bagi kursus latihan. Pada tahun 2007, PSMB telah mendaftar kesemua 28 Kementerian dan Agensi Kerajaan dan sekarang ini, program latihan di bawah kementerian-kementerian ini akan dipasarkan kepada PKS melalui Portal HRD. Pada tahun 2007, MOHR menghasilkan MySkills Card yang mengandungi rekod latihan PKS bagi membolehkan majikan PKS menyimpan rekod latihan pekerja. Pada tahun 2008, PSMB menjangkakan 240 peserta akan menghadiri program Latihan untuk Jurulatih, yang dirancang untuk peserta daripada Kementerian dan Agensi Kerajaan bagi memastikan terdapat kumpulan jurulatih yang berkelayakan.

Mempertingkatkan Modal Insan

Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) juga menjalankan pelbagai program latihan yang bertujuan mempertingkatkan modal insan pekerja-pekerja PKS. Program Peningkatan Kemahiran bertujuan meningkatkan kemahiran dan keupayaan pekerja PKS pada peringkat teknikal dan pengurusan, terutamanya dalam bidang yang kritikal seperti bidang elektrik dan elektronik, maklumat, teknologi, reka bentuk perindustrian dan kejuruteraan. Pada tahun 2007, sebanyak 2,050 pekerja PKS dilatih di bawah program ini. Untuk menggalakkan kesediaan PKS untuk mengeksport dan keberkesanannya, MITI juga telah mengendalikan seminar dan bengkel tahunan untuk mempertingkatkan pengetahuan PKS dalam bidang berkaitan eksport seperti peraturan eksport, maklumat pasaran, piawai antarabangsa, penjenamaan, pembungkusan dan pembiayaan perdagangan.

Bagi meningkatkan pengetahuan dan kemahiran PKS yang terlibat dalam perusahaan perladangan dan komoditi, MPIC menawarkan beberapa kursus pendidikan dan latihan seperti Diploma Pengurusan Minyak Sawit, yang memberikan manfaat kepada 26 PKS pada tahun 2007 dan kursus Teknologi Perkilangan Minyak Sawit, yang memanfaatkan 33 PKS pada tahun 2007. MOTOUR juga melaksanakan latihan mengenai “Mesra Malaysia” di bawah naungan kempen “*Malaysia Welcomes the World*”. Program ini bertujuan membentuk dan memupuk keupayaan modal insan dalam industri pelancongan untuk menyediakan perkhidmatan yang berkualiti. Seramai 19,152 pekerja PKS dilatih di bawah program ini pada tahun 2007, manakala 20,000 lagi dijangka mendapat manfaat pada tahun 2008.



Penyata kewangan yang tepat adalah penting untuk mana-mana perniagaan. Bagi melengkapkan PKS dengan pemahaman yang lebih baik mengenai kewangan perniagaan mereka, MOA telah mewujudkan berbagai-bagai program latihan yang meliputi kaedah asas perakaunan seperti Program Latihan Perakaunan untuk PKS asas tani dan pertanian. Di samping itu, FAMA dengan kerjasama Agrobank mengendalikan kursus kewangan dan pemasaran untuk usahawan tani yang bersedia untuk berusaha niaga dalam pasaran eksport.

Kisah Kejayaan PKS



Latihan untuk Pembangunan

Diperbadankan pada bulan April 2000, Proreka (M) Sdn Bhd terlibat terutamanya dalam pembekalan dan pengilangan alat ganti dan komponen automotif Pengilang Peralatan Tulen (OEM) untuk pengilang kereta. Ditubuhkan pada tahun 2000, Proreka bermula hanya sebagai pembina dan pembekal alat ganti plastik automotif yang kecil dan kini telah berubah menjadi sebuah hab yang khusus dalam pembekalan komponen kereta dengan jumlah penjualan sebanyak RM50 juta bagi tahun berakhir 2007.

Syarikat ini dipimpin oleh Pengerusinya YM Tunku Dato' Seri Mahmud bin Tunku Besar Burhanuddin dan operasi syarikat diketuai oleh Ketua Pegawai Eksekutifnya, Encik Yong Nam Yun dan Pengarah Eksekutif, Encik Thomas Lim Teck Ling.

Proreka mempunyai kemudahan pembangunan dan pengeluaran dalaman yang canggih di Malaysia. Kemudahan ini disokong oleh keupayaan syarikat dalam perkilangan, R&D, sumber manusia serta falsafah kerja didorong penyelesaian yang dinamik. Hari ini, Proreka mempunyai keupayaan untuk menjalankan projek automotif, daripada konsep reka bentuk (termasuk perincian gaya kenderaan keseluruhan dengan prototaip dan pembangunan model) sehinggalah kepada pengeluaran alat ganti dan komponen dalam jumlah yang cukup besar.



Latihan merupakan faktor penentu kejayaan syarikat yang membolehkan pekerja menjadi lebih bersedia untuk menghadapi era persaingan sengit dan globalisasi yang semakin meningkat, lantas membolehkan syarikat menjadi lebih berdaya saing dan bergerak lebih tinggi dalam rantai nilai serta dapat membida projek yang bernilai tinggi. “Pada mulanya kami cuma mempunyai keupayaan untuk bersaing dengan peserta tempatan tetapi hari ini, setelah melengkapkan pekerja kami secukupnya, kami boleh bersaing dalam pasaran asing seperti Jepun, Thailand dan India dengan memanfaatkan kemahiran dan bakat pekerja kami” kata Pengarah Eksekutif Proreka.

Satu pasukan yang proaktif dan gigih dan diketuai oleh pengurusan yang komited, Proreka memberikan latihan yang berterusan dan mendedahkan pekerjaanya kepada teknologi terkini melalui pakatan strategik globalnya. Dasar latihan yang diamalkan Proreka ialah memastikan pekerjaanya menghadiri sekurang-kurangnya satu latihan dalam setahun.

Proreka menggunakan sepenuhnya bantuan yang disediakan melalui Tabung Pembangunan Sumber Manusia (HRDF) di bawah PSMB. Di samping itu, Program Kerjasama Perindustrian Malaysia-Jepun (Malaysia-Japan Industrial Cooperation, MAJAICO) anjuran MITI, memberikan latihan dan perkhidmatan perundingan oleh pakar dari Jepun kepada syarikat, telah mendedahkan pekerja kepada amalan terbaik dalam proses perkilangan.

Pada tahun 2007, Proreka menerima pelbagai pengiktirafan berprestij, menerima Anugerah Menteri Sumber Manusia bagi Pembangunan Sumber Manusia Terbaik dalam sektor perkilangan di Malaysia di bawah kategori PKS daripada Pembangunan Sumber Manusia Berhad dan menjadi finalis bagi kategori Most Improved Vendor oleh Proton Holdings Berhad.

Kejayaan ini dan kejayaan lain Proreka disebabkan oleh beberapa faktor. Meskipun bantuan Kerajaan yang diterima daripada SMIDEC, MATRADE dan MIDA adalah tidak ternilai, sikap proaktif dan memastikan syarikat memanfaatkan peluang bantuan yang sedia ada juga merupakan komponen penting untuk pertumbuhan yang berterusan.



3. Khidmat Nasihat - Menjangkau kepada PKS

Terdapat banyak Kementerian dan Agensi Kerajaan yang menawarkan pelbagai khidmat nasihat untuk mempertingkatkan kapasiti dan keupayaan PKS. Panel Penasihat Pakar PKS (SEAP), di bawah naungan SMIDEC telah membantu memperkukuh khidmat nasihat teknikal kepada PKS. Panel ini menyalurkan bantuan melalui pakar-pakar industri di premis PKS, dengan sasaran untuk memindahkan pengetahuan teknologi dan pengalaman industri. Pada tahun 2007, sebanyak 30 PKS dibantu SEAP, dengan kos sebanyak RM30,000 dan sasaran pada tahun 2008 adalah untuk membantu 30 lagi PKS. Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Negeri Malaysia (MATRADE) juga memberikan khidmat bantuan secara langsung (*help desk*) dengan memberikan khidmat nasihat kepada PKS mengenai perkara berkaitan perniagaan eksport dan melengkapkan PKS dengan maklumat berkaitan eksport dan risikan pasaran terkini. Pada tahun 2007, sebanyak 392 PKS mendapat manfaat daripada khidmat nasihat yang disediakan.

MOA memberikan khidmat nasihat untuk PKS berkaitan pertanian dan asas tani melalui program seperti Pembangunan Usahawan bagi Projek Khusus dan Perkhidmatan Sokongan Usahawan. Pada tahun 2007, 90 usahawan mendapat manfaat daripada khidmat sokongan teknikal manakala 30 usahawan memperoleh manfaat daripada latihan pembangunan produk.

Pada tahun 2008, MOSTI akan menyediakan khidmat nasihat mengenai kesedaran teknologi melalui Program Kesedaran Teknologi dan Nasihat dengan 100 peserta dijangka mendapat manfaat daripada siri ceramah yang dianjurkan dan 25 PKS lagi memperoleh manfaat daripada sesi nasihat secara bersemuka di bawah program ini.

Khidmat Nasihat Kewangan yang Komprehensif untuk PKS

Bank Negara Malaysia menyediakan khidmat nasihat kewangan untuk PKS melalui pelbagai saluran. PKS boleh memanfaatkan Laman Informasi Nasihat dan Khidmat Bank Negara Malaysia (BNMLINK) untuk mendapat bantuan dan nasihat bagi semua pertanyaan dan aduan berkaitan dengan sektor kewangan. BNMLINK merupakan tempat perhubungan antara Bank Negara Malaysia dengan orang ramai, termasuk PKS. Melalui BNMLINK, Bank Negara Malaysia menyediakan khidmat nasihat kewangan untuk PKS dalam bidang sumber pembiayaan, memudahkan proses permohonan pinjaman dan nasihat mengenai keperluan kewangan dan masalah berkaitan PKS.

Untuk melengkapkan perkhidmatan kaunter yang ditawarkan oleh BNMLINK, Bank Negara Malaysia memperkenalkan BNMTLELINK, pusat perhubungan khusus, pada bulan Jun 2007. BNMTLELINK memudahkan orang ramai termasuk PKS untuk sebarang pertanyaan dan aduan kepada Bank melalui telefon, faks, e-mel atau pos.

Pada tahun 2007, Bank Negara Malaysia menubuhkan Rangkaian Khidmat Nasihat Perniagaan PKS (SME Business Advisory Network), iaitu direktori berasaskan laman web sehenti di dalam Portal SMEinfo (www.smeinfo.com.my). Portal SMEinfo ini menyediakan platform untuk khidmat nasihat perniagaan PKS di pelbagai Agensi Kerajaan dan institusi kewangan untuk berhubung dan

memanfaatkan antara satu sama lain dalam bidang kepakaran masing-masing. Rangkaian yang memenangi anugerah ini membolehkan PKS mengajukan pertanyaan dan isu-isu dalam talian, kepada lebih daripada 200 penasihat perniagaan PKS. Ini membolehkan akses kepada khidmat nasihat yang berkualiti tinggi tepat pada masa dan menyeluruh dalam bidang pemasaran, teknologi dan pengurusan operasi, sumber manusia, pembiayaan, dan perniagaan dan pembangunan produk disediakan untuk PKS.

Perkhidmatan sokongan dan khidmat nasihat kepada PKS juga ditawarkan melalui Pusat Maklumat dan Khidmat Nasihat PKS oleh SME Bank (SAC), yang berfungsi seiring dengan Agensi berdaftar lain. Perkhidmatan yang ditawarkan kepada PKS meliputi semua fasa kitaran perniagaan daripada penyediaan khidmat maklumat pasaran dan penemuan penyelidikan hinggalah kepada membimbing mereka tentang cara untuk memasarkan produk dan memperkenalkan mereka kepada rakan niaga atau pengilang.

Di samping itu, semua bank perdagangan menubuhkan Unit PKS khusus untuk menyediakan khidmat nasihat buat PKS.

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

Khidmat Nasihat Lain

Kementerian dan Agensi juga mempunyai panel pakar untuk memberikan khidmat nasihat teknikal dan perniagaan 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;
- Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah menumpukan khidmat nasihatnya pada usaha melengkapkan usahawan mikro luar bandar dengan kemahiran yang diperlukan bagi 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;
- Kementerian Pertanian menyediakan khidmat nasihat dan perundingan teknologi dalam berbagai-bagai jenis aktiviti 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 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 Agensi terdapat dalam Portal SMEinfo www.smeinfo.com.my).

4. Pembangunan Produk - Meningkatkan Nilai Tambah

Pembangunan produk, yang merupakan aktiviti kreatif dan antara disiplin yang menjadikan peluang pasaran dan inovasi teknologi suatu produk yang berjaya, merupakan proses perniagaan terpenting bagi PKS, khususnya yang membabitkan perkilangan, ICT, atau pertanian dan industri asas tani. Namun, pelaburan dalam program R&D dan peningkatan produk merupakan proses yang boleh memakan masa dan menelan belanja yang banyak. Oleh itu, bagi membantu PKS dalam proses ini, Kerajaan telah melaksanakan beberapa program untuk membantu menjadikan idea yang bernas suatu produk yang diterima pasaran.

Membantu PKS Memperbaiki Produk

Geran Pemadanan untuk Skim Peningkatan Pembungkusan Produk yang dilaksanakan oleh SMIDEC membantu PKS memperoleh dan menambah baik pembungkusan produk, reka bentuk dan pelabelan. Pada tahun 2007, sebanyak 167 PKS telah dibantu di bawah program ini dan bagi tahun 2008 pula, 201 lagi PKS dijangka akan menerima bantuan. SMIDEC juga menyediakan Geran Pemadanan untuk Pensijilan dan Sistem Pengurusan Kualiti. Pada tahun 2007, SMIDEC mengeluarkan geran berjumlah RM11.1 juta kepada 184 PKS di bawah Geran Pemadanan untuk Persijilan dan Sistem Pengurusan Kualiti dan sebanyak RM27.9 juta kepada 162 PKS sebagai sebahagian daripada Geran Pemadanan bagi Pembaikan Produk dan Proses.

SMIDEC juga menyediakan Geran Pemadanan untuk Pembangunan dan Promosi Produk Halal untuk membantu PKS dalam membangunkan dan mempromosikan produk Halal (makanan dan bukan makanan). Pada tahun 2007, sebanyak 74 PKS dibantu di bawah program ini, dengan geran berjumlah sebanyak RM 4.8 juta.

Bagi tahun 2008, SMIDEC menyasarkan sebanyak 400 PKS akan dibantu di bawah Geran Pemadanan bagi Pensijilan dan sistem Pengurusan Kualiti dan 100 lagi PKS di bawah Geran Pemadanan untuk Pembangunan dan Promosi Produk Halal. Penambahan 100 PKS lagi dijangka mendapat manfaat daripada Geran Pemadanan untuk Pembaikan Produk dan Proses.

MECD juga telah memperkenalkan program bagi membantu PKS meningkatkan kualiti dan pembungkusan produk makanan. Pada tahun 2007, skim ini berjaya menambah baik sebanyak 227 produk PKS. MPIC juga melaksanakan skim bantuan Benih Kelapa Sawit Berkualiti untuk membekalkan bahan penanaman yang berkualiti dan memberikan hasil yang tinggi untuk tanaman baharu dan tanaman semula kepada pengusaha kecil kelapa sawit yang berkelayakan.

Kisah Kejayaan PKS



Kejayaan Global

MM Vitaoils Sdn Bhd (MM Vitaoils) telah ditubuhkan oleh Encik Mazlan Muhammad pada bulan Mei 1999 dan bermula sebagai sebuah syarikat perdagangan yang mengeksport barangan komoditi Malaysia seperti produk minyak sawit. Setelah perniagaan bertambah maju, Encik Mazlan mendapati terdapat permintaan pasaran yang besar bagi produk minyak sawit yang berkualiti, lalu beliau memasuki segmen perkilangan untuk memanfaatkan peluang daripada permintaan ini.

Dengan kemudahan permulaan pembiayaan perdagangan sebanyak RM2 juta daripada Bank Exim pada akhir tahun 2002, dana tambahan daripada Saham Boleh Tebus Boleh Tukar daripada PUNB sebanyak RM1.2 juta dan pembiayaan daripada Malaysia Industrial Development Finance Berhad (MIDF) sebanyak RM6 juta, Encik Mazlan membina kilang pembungkusan yang mengeluarkan produk minyak makanan seperti minyak masak, minyak salad, marjerin, lelemak dan minyak sapi sayuran untuk pengguna dan industri.

Sejak beberapa tahun, Encik Mazlan terus memberikan tumpuan terhadap usaha pembaikan proses perkilangan MM Vitaoils dan telah berusaha bersungguh-sungguh untuk meningkatkan kualiti dan rangkaian produk dan memasarkan produk-produknya. Kilang MM Vitaoils di Shah Alam mempunyai kapasiti pengeluaran tahunan sebanyak 12,000 tan metrik dan kefleksibelan menggunakan berbagai bahan pembungkusan seperti dompet nylon, tab, tin, tin *jerry*, botol, karton, dram dan tangki fleksibel. Jenis bungkusan yang berbagai saiz telah membolehkan MM Vitaoils memenuhi permintaan pasaran yang lebih luas, daripada pengguna isi rumah hingga kepada pelanggan yang lebih besar seperti dalam industri makanan.

Sejak beberapa tahun, MM Vitaoils telah membangunkan pasaran eksport yang seimbang dan hampir kesemua produknya kini adalah untuk dieksport. Sehingga kini, kesemua produknya dieksport ke 63 negara di Asia, Eropah, Timur Tengah dan Afrika. Melalui pelaburan dalam teknologi untuk pembangunan produk, MM Vitaoils sehingga kini telah membangunkan lebih daripada 24 jenama sendiri seperti Palmas, Serimas dan Rise and Shine dan Qualitaste. Pertumbuhan perniagaan juga telah dibantu oleh program pemasaran dan penjenamaan yang berkesan yang dikaitkan dengan produk berasaskan minyak sawit kualiti tinggi yang dipromosikan sebagai alternatif gaya hidup yang lebih sihat.



MM Vitaoils mendapat bantuan daripada berbagai-bagai skim dan program Kerajaan sepanjang pertumbuhannya yang menyumbang kepada kejayaannya mengembangkan perniagaan. MM Vitaoils mendapat pembiayaan daripada SMIDEC dan Lembaga Minyak Sawit Malaysia (MPOB) untuk pembangunan kualiti dan produk. Jabatan R&D dalaman MM Vitaoils saling berhubung dengan MPOB untuk menguji produk baharu di loji printis MPOB. Di samping itu, Geran Promosi Jenama MATRADE dan Geran Pembangunan Pasaran digunakan dalam usaha membangunkan pasaran eksportnya. Bantuan pemasaran juga diperoleh daripada MATRADE dan MPOB yang membantu menghubungkan MM Vitaoils dengan bakal pelanggan dari luar negara.

MM Vitaoils juga diberikan kelayakan taraf perintis daripada Lembaga Kemajuan Perindustrian Malaysia (MIDA) yang membolehkan MM Vitaoils mendapat 70% pengecualian cukai pendapatan. Kakitangan MM Vitaoils daripada pelbagai jabatan telah berpeluang menghadiri sesi latihan percuma yang dianjurkan oleh Perbadanan Produktiviti Malaysia.

Mengimbas kembali, Encik Mazlan berpendapat beberapa ciri penting yang membantunya menerajui kejayaan dalam perniagaannya ialah kesungguhan, pemikiran positif dan kekuatan dalaman. Encik Mazlan juga percaya bahawa PKS yang boleh mengenal pasti trend dan mengamalkan pendekatan yang tertumpu pada pelanggan akan lebih berkemungkinan untuk berjaya.

Mempercepat Pengkomersialan

Dana pengkomersialan R&D MOSTI turut membantu mempercepat pengkomersialan hasil R&D daripada universiti tempatan, institusi penyelidikan dan syarikat. Pada tahun 2007, sejumlah RM52.8 juta telah disalurkan untuk membiayai pengkomersialan projek penyelidikan syarikat yang baharu ditubuhkan. Menoleh ke tahun 2008, MOSTI menetapkan sasaran untuk menubuhkan 21 syarikat permulaan dan mengkomersialkan 23 produk baharu.

Pembezaan keluaran yang dipacu inovasi boleh membantu PKS mengekalkan bahagian pasaran dan menembusi pasaran baharu



Pembezaan keluaran yang dipacu inovasi boleh membantu PKS mengekalkan bahagian pasaran dan menembusi pasaran baharu. Program Rakan Kongsi MEWC mengikut Kategori Produk, yang mewujudkan program rakan kongsi dengan vendor bagi setiap kategori produk telah menetapkan sasaran untuk mewujudkan rakan kongsi dengan dua vendor bagi setiap kategori produk melalui mekanisme penetapan harga yang dipersetujui pada tahun 2008.

Pada tahun 2007, Pusat Persediaan Produk (PUSPRO), telah mengembangkan perkhidmatannya dengan membangunkan 10 buah pusat yang menyediakan bantuan pemasaran kepada PKS dan menghubungkan pengeluar dengan rantaian bekalan.

(Sila rujuk bab 6 untuk maklumat lanjut mengenai perkhidmatan yang disediakan oleh PUSPRO)

5. Mempertingkatkan Teknologi - Merangsang Perniagaan

Bagi menghadapi cabaran globalisasi dan persaingan yang semakin sengit, keutamaan yang tinggi telah diberikan bagi memperkukuh keupayaan teknologi dan kapasiti PKS. Tumpuan beberapa strategi adalah terhadap pemerolehan teknologi yang dapat menggerakkan PKS lebih tinggi dalam rantai nilai dalam sektor perkilangan, pertanian dan sektor perkhidmatan. Lebih penekanan akan juga diberikan pada keupayaan membangunkan teknologi bagi mewujudkan kepimpinan berteknologi, menghasilkan pembezaan produk dan perkhidmatan dan mewujudkan lebih banyak syarikat tempatan yang berasaskan teknologi.

Meskipun penambahbaikan teknologi akhirnya dapat menyumbang kepada pengurangan kos secara keseluruhan, namun PKS sering kali memerlukan pelaburan permulaan yang besar. Terdapat beberapa Kementerian dan Agensi yang menyediakan pembiayaan dalam bentuk geran dan skim pinjaman untuk membantu PKS memperoleh teknologi yang strategik dan relevan bagi meningkatkan persaingan.

Di bawah Skim Pelaksanaan Piawai RosettaNet, MITI menawarkan bantuan kepada PKS bagi menerapkan proses perniagaan yang cekap bersama syarikat besar dalam persiapan menggunakan Sistem Pengurusan Rantai Bekalan (SCM).

Penggunaan ICT bukan lagi satu pilihan tetapi satu keperluan buat PKS yang sedang mencuba untuk bersaing dalam arena global

Dana Pengambilalihan Teknologi (TAF) yang dijana oleh MOSTI dan Agensinya, iaitu MPC dan MTDC telah disediakan untuk menggalakkan penggunaan teknologi asing bagi perkilangan dan pembangunan fizikal untuk 58 produk sedia ada dan produk baharu serta proses bagi tempoh RMKe-9.

Sementara itu, dana telah disediakan bagi memperoleh sembilan teknologi baharu untuk dihasilkan secara komersial dalam negeri dan dua PKS yang diusahakan dan dimiliki oleh dua orang wanita juga akan terus dibiayai pada tahun 2007-2009 untuk memperbaiki teknologi perkilangan .

Penggunaan ICT bukan lagi satu pilihan tetapi satu keperluan buat PKS yang sedang mencuba untuk bersaing dalam arena global. Skim Pinjaman Mudah untuk Penerapan ICT MITI telah membantu empat PKS bagi mendapatkan perkakasan dan perisian yang berkaitan pada tahun 2007.

Pada tahun 2008, Perbadanan Majlis Produktiviti Malaysia (MPC) dengan kerjasama SMIDEC akan mengendalikan dan menghasilkan kajian baharu mengenai keadaan e-persediaan dalam kalangan PKS. Objektif kajian tersebut adalah untuk menentukan faktor-faktor yang menyumbang dan menghalang e-persediaan PKS dan membangunkan program yang bersesuaian yang akan meningkatkan kapasiti teknologi PKS.

Di samping itu, MOSTI dan agensinya MIMOS Berhad (MIMOS), akan melancarkan Program Pembangunan Teknologi untuk rakan usaha niaga teknologi runcit bagi menggalakkan pembangunan PKS dalam industri berasas pengetahuan yang menyasarkan penubuhan sehingga dua penyedia jualan dan perkhidmatan berdaftar di setiap negeri di Malaysia.

Memacu Keupayaan Teknologi

Untuk memacu keupayaan PKS membangunkan teknologi domestik, beberapa program tertentu telah dilaksanakan untuk memupuk PKS tempatan sebagai rakan R&D bagi memanfaatkan peluang daripada MNC dan GLC yang menggunakan khidmat pihak ketiga untuk R&D mereka. Langkah-langkah telah diambil untuk menggalakkan usaha sama antara MNC, GLC dan PKS, bagi memudahkan pemindahan teknologi dan pembangunan kemahiran. Di samping itu, lebih banyak projek R&D yang disasarkan sedang dijalankan oleh universiti-universiti dan institusi-institusi penyelidikan secara usaha sama dengan PKS.

MOSTI menyediakan dana melalui Dana Sains, Dana Tekno, dan Dana Pengkomersialan R&D (CRDF). Dana Sains ialah skim geran R&D, yang memberikan dana untuk penyelidikan asas hingga pembangunan prototaip skala makmal. Dana Tekno ialah skim geran untuk membangunkan produk dan teknologi bagi tahap sebelum pengkomersialan. Skop Dana Tekno akan meliputi pembangunan prototaip yang siap dikomersialkan, kilang perintis, dan aktiviti pengkomersialan inkubasi bagi menangani jurang pendanaan dalam aktiviti awal pengkomersialan.

CDRF akan terus memberikan geran pepadanan untuk menambah kadar hasil daripada pengkomersialan R&D. Sebagai sebahagian daripada usaha untuk mempertingkatkan CDRF, perkhidmatan bimbingan yang bernilai tambah tinggi akan diberikan kepada penerima. CDRF akan memasukkan satu komponen untuk pembidaan yang kompetitif daripada universiti dan institusi penyelidikan bagi melakukan kajian prakebolehlaksanaan terhadap hasil-hasil R&D. Ini akan mempertingkatkan kebolehan untuk memasarkan pencapaian R&D kepada orang ramai dan dengan itu menambah potensi pengkomersialan.

Pengurusan Kualiti Menyeluruh - Asas Kecemerlangan

Dengan persekitaran ekonomi yang semakin global, kapasiti dan keupayaan PKS perlu diperkukuh agar terus bersaing dengan matlamat utama meningkatkan perkembangan ekonomi Malaysia. Sistem Pengurusan Kualiti boleh membantu meningkatkan kualiti produk PKS secara berterusan. Pada tahun 1995, Persatuan Piawai Jepun dan Organisasi Pembangunan Industri Pertubuhan Bangsa-bangsa Bersatu (UNIDO) menubuhkan Projek ASEAN/Japan/UNIDO Pengurusan Kualiti Menyeluruh (TQM) untuk memperkenalkan dan mewujudkan TQM dalam 12 syarikat contoh di tujuh buah negara anggota ASEAN, iaitu Brunei Darulssalam, Indonesia, Malaysia, Filipina, Singapura, Thailand dan Vietnam.

TQM, apabila dilaksanakan dengan betul, boleh memberi PKS konsep yang menyeluruh yang menggalakkan penambahbaikan secara berterusan. Di Malaysia, pencapaian TQM diiktiraf melalui Anugerah Kualiti Perdana Menteri.

Sebagai sebahagian daripada projek tersebut, pelbagai aktiviti dijalankan di negara-negara peserta, daripada mengadakan seminar mengenai amalan terbaik di Jepun untuk eksekutif kanan hinggalah kepada bengkel TQM untuk pengurus dan kakitangan. Menerusi ceramah, seminar, dan bengkel ini, kesedaran yang luas terhadap prinsip TQM dapat diwujudkan dan sistem baharu ini bertambah kukuh dalam syarikat terpilih, yang memperlihatkan kesesuaian TQM sebagai wahana untuk memperkenalkan amalan pengurusan yang lebih baik kepada PKS.

Berikutan kejayaan melaksanakan sistem TQM di dua PKS perintis yang terpilih untuk siri pertama, projek ini kini dijalankan setiap tahun, dan dianjurkan oleh Perbadanan Produktiviti Malaysia (MPC) dan SIRIM Berhad (SIRIM) di bawah Program Pembangunan Sistem. Dengan kerjasama perunding luar, MPC memberikan nasihat tentang cara melaksanakan sistem TQM kepada PKS yang berjaya dipilih daripada senarai pemohon.

Pada tahun 2007, 21 buah syarikat PKS telah dipilih untuk dibangunkan di bawah program ini. Kini, kesemua syarikat tersebut berada pada peringkat kedua proses pelaksanaan dan dijangka selesai dalam tempoh tiga tahun lagi. Pada tahun 2008, sebanyak 23 PKS akan dipilih untuk menyertai program ini. Mereka akan menandatangani memorandum persefahaman dengan MPC untuk menyertai program ini termasuk :

- Taklimat Pengurusan;
- Program Penyelidikan Diagnostik;
- Kursus Asas P & Q seperti: Amalan 5S, Pembelajaran Kerja, COMPASS dan peralatan 7QC (7QC tools);
- Sistem Pembangunan Persekitaran yang Berkualiti (5S);
- Audit Persekitaran Kualiti (5S);
- Pensijilan Persekitaran Kualiti (5S);
- Seminar Buku Panduan TQM (21);
- Lawatan di Premis Syarikat Contoh;
- Projek ICC;
- Persembahan Projek ICC oleh Syarikat; Projek Tanda Aras; dan
- Penyertaan dalam Hadiah Kecemerlangan Pengurusan Berkualiti (QMEA).

Manfaat penyertaan PKS boleh dilihat melalui penambahbaikan beberapa penunjuk utama termasuk keuntungan, aduan, kelewatan, ketidakhadiran, dan nisbah jumlah jualan kepada jumlah pekerja. Untuk maklumat lanjut, sila layari www.mpc.gov.my

Memupuk Perusahaan - Program Inkubator

Program Inkubator menyediakan persekitaran yang sesuai untuk para usahawan membangunkan produk dengan kemahiran dan peralatan yang tersedia bagi menghasilkan perniagaan teknologi yang berjaya. Program ini bertujuan menyediakan kemudahan perkongsian, bantuan teknikal dan pembangunan usahawan bagi membentuk idea teknologi menjadi perniagaan-perniagaan baharu dengan menghubungkan tenaga mahir, teknologi, modal dan pengetahuan dengan berkesan.

Terdapat beberapa inkubator perniagaan teknologi yang menawarkan perkhidmatan bersepadu sebagai pemangkin dalam mewujudkan dan memupuk syarikat berasaskan teknologi baharu meliputi pelbagai sektor:

Pusat Inkubator Teknologi SIRIM

SIRIM menawarkan persekitaran yang kondusif dan berstruktur yang membantu usahawan memberikan fokus bagi mencapai matlamat perniagaan jangka pendek dan panjang. Perkhidmatan yang ditawarkan oleh SIRIM termasuk ruang pejabat, perkhidmatan sekretariat, ruang konvensyen bagi mempromosikan dan melancarkan produk serta jentera dan kemudahan bagi pengeluaran berskala kecil. Selain itu, SIRIM juga menyediakan khidmat nasihat berkaitan teknologi, kualiti, pengurusan, kewangan, pemasaran, nasihat harta intelektual, bantuan rancangan perniagaan, dan memberikan kemudahan pendaftaran, percukaian dan peraturan lain. SIRIM turut memudahkan PKS mengakses kepada pembiayaan dan modal benih.

SIRIM mempunyai pasukan pengurusan inkubator khusus yang berpengalaman dan terlatih, secara sepenuh masa untuk memberikan sokongan, bimbingan, mentor dan motivasi yang berterusan bagi syarikat permulaan. SIRIM juga memanfaatkan sumber berkaitan teknikal, perniagaan dan teknologi di universiti dan organisasi penyelidikan untuk teknologi berinovasi bagi membantu pelanggan mengatasi kekurangan dalam perniagaan dan kepakaran teknikal. Pada masa yang sama, SIRIM juga mengadakan program untuk syarikat inkubati, dengan membantu mempromosikan dan memperkenalkan produk SME dalam pasaran.

Pada tahun 2007, sebanyak 12 PKS mendapat ijazah daripada program inkubator untuk menjadi usahawan dengan kemudahan mereka sendiri. Di samping itu, SIRIM menerima 12 permohonan baharu dan meluluskan 12 syarikat untuk menyertai program inkubator, menjadikan jumlah keseluruhan peserta inkubator sebanyak 49 sehingga Disember 2007. Bagi tahun 2008, SIRIM menjangkakan pertumbuhan perniagaan pada masa hadapan akan dipacu terutamanya oleh teknologi dan inovasi, selaras dengan trend global dan pembangunan teknologi. Kemunculan teknologi baharu dan produk dan pengenalan aplikasi dan proses yang lebih maju dalam pasaran telah mempengaruhi cara perniagaan dijalankan. Sehubungan dengan itu, SIRIM berusaha untuk menyediakan kemudahan inkubasi khas bagi memenuhi matlamat mewujudkan perusahaan berasaskan teknologi.



Perbadanan Pembangunan Multimedia (MDeC) - Inkubator Status MSC Malaysia & Pusat Pengkomersialan Teknologi MSC Malaysia

MDeC menubuhkan Pusat Pengkomersialan Teknologi MSC Malaysia, yang sebelum ini dikenali sebagai Inkubator Pusat MSC, pada bulan Julai 1999. Pusat yang merupakan inkubator contoh bagi kesemua 20 inkubator status MSC Malaysia di seluruh negara. Pusat ini menyediakan ruang pejabat untuk usahawan pada peringkat permulaan, kemudahan perkongsian, nasihat dan sokongan perniagaan dan program pembangunan usahawan tekno (technopreneur) lain kepada pelanggan mereka.

MDeC telah menubuhkan dua makmal teknologi, iaitu Pusat Pembangunan Usahawan Tekno Java (JTrend) dengan kerjasama Sun Microsystems dan Universiti Multimedia dan juga Pusat Pembangunan Usahawan Tekno NET (NTDC) dengan kerjasama Microsoft, Hewlett Packard dan Universiti Multimedia. Makmal Teknologi ini menyediakan peluang kepada usahawan dan bakal usahawan untuk menjadikan idea suatu aplikasi perisian yang berdaya maju, produk dan perkhidmatan melalui latihan dan nasihat teknikal yang berkualiti tinggi. Sehingga bulan Mac 2008, 160 prototaip projek telah dibangunkan di makmal teknologi tersebut.

Bagi memacu dan menyokong pusat inkubator teknologi, Persatuan Rangkaian Inkubator Nasional (NINA) telah ditubuhkan. Rangkaian tersebut membenarkan inkubator di seluruh negara menjadi sebahagian daripada rangkaian ahli berkongsi pengetahuan dan pengalaman dan menyebarkan amalan terbaik sesama sendiri.

Meningkatkan Produktiviti Sektor Getah

Selaras dengan dasar Kerajaan untuk membangunkan semula sektor pertanian sebagai penjana pertumbuhan ekonomi yang ketiga, getah disasarkan sebagai sumber hasil bagi pengeluaran dan pendapatan negara. MPIC menjalankan program bersiri sebagai sebahagian usaha terancang untuk mempertingkatkan tahap produktiviti, kecekapan dan kualiti produk pengeluar getah di Malaysia.

Seminar satu hari telah diadakan oleh Lembaga Getah Malaysia (MRB), untuk memastikan PKS terus terbabit dalam sektor pembuatan sarung tangan sejajar dengan teknologi lateks terkini. Usaha juga sedang dijalankan untuk memindahkan teknologi berkaitan dengan Piawai Sarung Tangan Malaysia kepada PKS. Kementerian juga membantu mempromosikan produk dan perkhidmatan pengilang sarung tangan getah di Beijing dan Shanghai pada tahun 2007. Seramai 10 PKS yang mengeluarkan produk getah menerima bantuan untuk mempertingkatkan kemampuan teknikal dan operasi sementara empat lagi PKS untuk mengeksport produk ke luar negara.

Proses pemindahan teknologi untuk membangunkan tanah, penanaman dan penyenggaraan di empat estet yang dikenal pasti dan lapan Pusat Pemprosesan Kumpulan Getah di Sabah dan Sarawak sedang dalam proses pelaksanaan pada tahun 2007. 23 sesi latihan untuk melatih pekebun kecil dalam bidang teknologi dan sesi melatih jurulatih turut diadakan.

Model Pengurusan dan Penyatuan Tanah menggunakan teknologi moden juga sedang dalam proses untuk diperkenalkan dan Stesen Mini Malaysia Institut Penyelidikan Getah (RRIMINIS) menjadi platform untuk latihan, pemindahan teknologi dan aktiviti penambahbaikan untuk usahawan dalam produk lateks. Sehingga Julai 2007, sebanyak tiga demonstrasi telah dijalankan yang membabitkan seramai 97 peserta.

Bagi menangani isu produktiviti yang rendah, MPIC akan memperkenalkan sistem penorehan intensiti rendah kepada 7,000 pekebun kecil pada tahun 2008 untuk meningkatkan produktiviti negara dari 1,000 kg hingga 1,500 kg sehektar setahun.

6. Pemasaran dan Promosi - Mempamerkan PKS

Pemasaran dan promosi ialah asas bagi mana-mana pertumbuhan perniagaan. Pemasaran termasuk menjangkakan keperluan dan kehendak pelanggan pada masa hadapan, yang sering diketahui melalui penyelidikan pasaran, menumpukan pada produk dan perkhidmatan untuk memenuhi kehendak dan cubaan untuk menjual produk dan perkhidmatan yang bukan sahaja dikehendaki pelanggan tetapi juga sanggup dibeli oleh pelanggan. Promosi membabitkan penyebaran maklumat berkenaan sesuatu produk, barisan keluaran, jenama atau syarikat. Promosi ialah salah satu daripada empat aspek terpenting dalam campuran pemasaran (tiga elemen lagi ialah pengurusan produk, penentuan harga dan pengedaran).

Untuk berjaya dalam pasaran yang persaingan hari ini, PKS perlu menerapkan pendekatan lebih fokus pada pasaran atau berfokuskan pelanggan dalam aktiviti pemasaran dan promosi. Pertama, ini termasuk menentukan keinginan bakal pelanggan, dan selepas itu membangunkan produk dan perkhidmatan. Pelbagai Kementerian dan Agensi Kerajaan menjalankan program untuk PKS memulakan usaha pemasaran, promosi dan membantu PKS meningkatkan dan memanjangkan usaha pemasaran dan promosi sedia ada dengan menyasarkan pasaran yang baharu dalam negeri dan eksport .

Penyambungan PKS

Program Rangkaian Perindustrian MITI membantu membangunkan PKS menjadi pengilang dan pembekal alat ganti dan komponen dan perkhidmatan yang berkaitan yang bersaing kepada syarikat multinasional dan syarikat besar. Di bawah program ini, PKS juga diberikan bantuan untuk memperbaiki bahagian operasi yang lemah, seperti pensijilan berkualiti dan kecekapan operasi. Pada tahun 2007, MITI mengaturkan sebanyak 304 sesi pepadanan perniagaan antara PKS dengan syarikat multinasional dan syarikat besar. Perundingan yang dijalankan oleh PKS pada sesi ini menghasilkan perniagaan yang berpotensi sebanyak RM60 juta. Memandang ke tahun 2008, MITI dijangka menganjurkan sebanyak 150 sesi pepadanan perniagaan yang diatur lebih awal di bawah program ini.

Bagi membantu pembangunan pasaran PKS, MECD melaksanakan Program Pembangunan Promosi Vendor, yang dapat menggalakkan pembangunan vendor dan Program Promosi Pembangunan Francais. Pada tahun 2007, MECD mewujudkan 22 vendor baharu di bawah Program Promosi Pembangunan Vendor dan menyasarkan penubuhan sebanyak 30 vendor baharu pada tahun 2008.

Melalui program MOA yang membantu PKS dalam penjenamaan dan pengedaran produk asas tani tertentu, sebanyak 15 PKS telah dibantu di bawah jenama AgroMas, enam PKS dibantu di bawah jenama OleMas dan 10 PKS dibantu di bawah jenama Malaysia's Best pada tahun 2007. Sebanyak 250 PKS menjalani penambahbaikan imej di bawah program ini pada tahun 2007.

Penjenamaan untuk PKS

Program Pembangunan Jenama PKS, yang diterajui oleh Kementerian Perdagangan dan Industri Antarabangsa (MITI), bertujuan menggalakkan, mengukuhkan dan mengekalkan nilai setiap jenama PKS melalui pembangunan Tanda Niaga Nasional (*National Mark*). Penerimaan produk dan perkhidmatan PKS dalam pasaran dalam dan luar negeri akan dipertingkatkan melalui program ini yang menetapkan sasaran untuk mempromosikan pengiktirafan Tanda Niaga Nasional. Program ini bertujuan menubuhkan 100 jenama PKS di luar negara dalam tempoh empat tahun. Di bawah program ini, PKS terpilih daripada sektor sasaran akan diberikan bantuan dalam penjenamaan produk. PKS akan disahkan dan dibenarkan menggunakan Tanda Niaga Nasional setelah berjaya melalui proses pengauditan untuk memastikan kecukupan, kesediaan dan komitmen dalam penjenamaan.

Program Pameran Landskap oleh MHLG bertujuan membangunkan pusat bersepadu yang menyediakan peluang-peluang baharu untuk usahawan muda memasarkan tanaman dan produk landskap. Sebuah pusat di Johor sedang dalam proses untuk dibangunkan untuk tujuan ini, manakala rancangan untuk mendapatkan kawasan di Selangor untuk dijadikan pusat tambahan juga sedang diusahakan.

MDTCA menerusi program promosi Produk Malaysia Citarasa Kita dan *Taste of Malaysia*, bekerjasama dengan pasar raya besar tempatan dan asing bagi mewujudkan peluang pasaran untuk produk PKS dalam dan luar negara. Pada tahun 2007, secara purata sebanyak 300 syarikat disenaraikan dalam pasar raya besar di bawah program ini di samping promosi bagi lebih daripada 2,500 produk PKS tempatan.

Mempamerkan PKS

Banyak pameran perdagangan dan misi perdagangan dianjurkan sepanjang tahun untuk mempamerkan produk dan perkhidmatan PKS kepada bakal pembeli dan juga menjadi platform perangkaan. Bagi menyertainya, PKS perlu memenuhi keperluan pasaran dari segi kualiti produk, penentuan harga dan jadual penghantaran. Berikut ialah beberapa pameran perdagangan dan misi perdagangan yang dianjurkan oleh Agensi Kerajaan dan Kementerian:

- SMIDEX, pameran tahunan yang dianjurkan oleh SMIDEC, menyediakan platform bagi PKS mempamerkan produk dan perkhidmatan mereka untuk aktiviti penggunaan perkhidmatan pihak ketiga. Peserta pameran juga mendapat peluang mewujudkan rangkaian dengan pakar-pakar industri dan terlibat dalam mengaturkan pepadanan perniagaan terlebih dahulu. SMIDEX 2008 dijangka dapat menarik penyertaan kira-kira 200 buah gerai.

- SMIDEC juga menganjurkan Konvensyen PKS, yang menyediakan platform kepada PKS untuk berkongsi pengalaman dan maklumat serta menubuhkan perangkaian. Pada tahun 2007, sebanyak 728 peserta menghadiri Konvensyen ini, termasuk 83 peserta luar negeri dari Negara-negara Anggota OIC, Negara Afrika, Thailand, Sri Lanka dan Singapura. Bagi tahun 2008 pula, SMIDEC menjangkakan 600 peserta akan menghadiri konvensyen ini.
- MITI menganjurkan pelbagai pameran perdagangan antarabangsa, misi pemasaran ke luar negeri dan menganjurkan gerai dan pameran promosi di luar negeri untuk PKS berasaskan perkilangan. Program-program ini bertujuan untuk mempermudah PKS meningkatkan eksport produk, memberi peluang bagi PKS berinteraksi dengan pembeli antarabangsa, dan mendedahkan PKS kepada peraturan dan pengawalseliaan. Pada tahun 2007, program ini memberikan manfaat kepada lebih 806 PKS dan mencatat jumlah jualan sebanyak RM373.2 juta dan potensi jualan sebanyak RM33.2 juta melalui pameran perdagangan, misi pelaburan dagangan dan 400 buah gerai promosi diwujudkan untuk PKS.
- Berikutan kejayaan Pameran Pertanian Hortikultur dan Agropelancongan Malaysia (MAHA) 2006, Malaysia sekali lagi bersedia untuk menjadi tuan rumah kepada pameran terbesar di rantau ini yang mempamerkan teknologi dan inovasi terkini dalam industri pertanian, asas tani, hortikultur dan agropelancongan - MAHA 2008. MAHA 2008, yang merupakan acara terbesar pada tahun ini bagi industri Asas Tani, dianjurkan oleh FAMA dengan MOA sebagai tuan rumah. Lebih 1,500 gerai akan ditawarkan kepada peserta pameran dari dalam dan luar negeri bagi mempamerkan penyelesaian terkini mereka kepada industri.
- Bagi PKS berasaskan produk Halal, MECD menganjurkan acara tahunan Pameran Halal Antarabangsa Malaysia (MIHAS), yang mempromosikan produk dan perkhidmatan Halal kepada pasaran tempatan dan antarabangsa. Pada tahun 2007, seramai 426 peserta pameran daripada 26 negara mengambil bahagian. Daripada 426 peserta pameran ini, 297 merupakan PKS tempatan yang telah mencatatkan jumlah jualan sebanyak RM210 juta dan potensi jualan sebanyak RM473.5 juta.
- PKS luar bandar boleh menyertai Pameran Satu Daerah, Satu Industri (SDSI) MECD, yang mempromosikan produk dari kawasan luar bandar. Pada tahun 2007, pameran ini menarik minat 509 peserta pameran. MECD juga menganjurkan Pameran Gerak Usahawan, yang mempromosikan produk Bumiputera kepada pasaran dalam negeri dan antarabangsa. Pada tahun 2007, 244 peserta pameran mengambil bahagian dalam program ini.

Membawa PKS ke Arena Global

Bagi memupuk dan memberikan maklumat terkini kepada pengeksport atau bakal pengeksport mengenai perkembangan perdagangan dan peluang perniagaan dalam pasaran antarabangsa, MATRADE menganjurkan seminar dan bengkel berjadual sepanjang tahun. MATRADE juga menawarkan Geran Pembangunan Pasaran (MDG), untuk memberikan bantuan dalam aktiviti untuk membangunkan pasaran eksport PKS. Melalui penyertaan secara aktif dalam aktiviti promosi eksport, PKS dijangka mendapat akses pasaran yang lebih baik dan meningkatkan perolehan eksport. Pada tahun 2007, MDG dikeluarkan kepada 927 syarikat, melibatkan jumlah kos sebanyak RM12.3 juta. Sementara itu, Geran Promosi Jenama (BPG) MATRADE, membantu menyokong PKS yang menjalankan usaha pembangunan jenama. BPG membolehkan PKS meningkatkan jumlah eksport melalui peningkatan jenama pada tahun 2007. BPG dikeluarkan kepada 45 syarikat, melibatkan kos sebanyak RM22.3 juta.

Dua program yang dilaksanakan MATRADE yang dirangka khas untuk mendedahkan PKS kepada perniagaan antarabangsa dan membantu menembusi pasaran eksport baharu ialah Program Jangkauan Perdagangan untuk Wanita (WTOP) dan Program Jangkauan Perdagangan MATRADE (MTOP). WTOP bertujuan menggalakkan PKS milik usahawan wanita yang bersedia menjalankan usaha niaga dalam pengeksportan dan menambah bilangan syarikat milik usahawan wanita dalam sektor PKS. MTOP bertujuan menggalakkan PKS Bumiputera yang sudah bersedia untuk menjalankan usaha niaga dalam pengeksportan dan menambah bilangan syarikat Bumiputera dalam sektor PKS.

WTOP dan MTOP masing-masing telah berjalan selama tiga tahun dan dirancang untuk membimbing PKS melalui proses pembangunan yang menyeluruh untuk pasaran eksport bagi produk PKS. PKS boleh menyertai tiga acara perdagangan dan misi perdagangan sepanjang tahun, yang ditaja oleh MATRADE. 12 PKS baharu dipilih bagi setiap program pada setiap tahun dan walaupun proses pemilihan termasuk audit kilang, analisis nisbah kewangan dan penawaran produk yang mencukupi, satu kriteria utama yang digunakan untuk memilih PKS ialah kemampuan mereka untuk memenuhi permintaan pasaran eksport baharu. Pada tahun 2007, 29 PKS mendapat manfaat daripada WTOP manakala 17 lagi PKS mendapat manfaat daripada MTOP.

Kadangkala PKS tidak dapat mengeksport disebabkan oleh kekurangan pengetahuan mengenai perniagaan dan prosedur eksport. Dalam usaha untuk membimbing PKS dalam bidang ini, MATRADE telah menerbitkan sebuah buku panduan bertajuk “Bagaimanakah hendak menjadi Pengeksport - Soal Jawab mengenai Eksport”. Buku ini mengandungi maklumat yang komprehensif untuk membantu PKS melengkapkan diri untuk menyertai pasaran eksport dalam bidang seperti peraturan eksport, pertanyaan kredit, arahan perkapalan, pembiayaan eksport dan program sokongan eksport. Bagi tahun 2008 pula, MATRADE akan memperkenalkan sesi latihan untuk menilai ketersediaan eksport PKS. Latihan ini termasuk sesi mengenai rancangan pembangunan pasaran eksport dan membantu dari segi kesesuaian harga produk untuk pasaran eksport.

Kisah Kejayaan PKS

Keberanian Pengesport Pakaian

Berasal daripada sebuah keluarga yang telah berjaya dalam perniagaan pakaian, Cik Anita Hiong secara bersendirian telah menubuhkan Elit Purnama Sdn Bhd (Elit Purnama) pada tahun 1999, iaitu sebuah perniagaan perkilangan pakaian secara kontrak yang menawarkan perkhidmatan untuk jenama dan label tempatan dan luar negeri. Jenama dalaman syarikat ini, *Je t'aime* yang telah dicipta, menawarkan reka cipta kontemporari untuk wanita, lelaki dan kanak-kanak. Perniagaan ini melonjak dengan cergas dan rancak dan pada hari ini Elit Purnama berdiri teguh sebagai sebuah gedung fesyen Pengilang Peralatan Tulen (OEM) PKS yang berjaya di Malaysia, dengan menawarkan pelbagai perkhidmatan daripada reka cipta pakaian dan sumber fabrik hingga kepada pembangunan jenama dalaman para pelanggannya. Syarikat pada masa ini mempunyai sebanyak 35 orang pekerja termasuk tujuh pasukan pereka yang mahir. Perolehan syarikat dijangka mencapai sekurang-kurangnya RM10 juta pada tahun 2008.

Dengan dibantu oleh misi MATRADE yang khusus untuk pemasaran luar negeri, Elit Purnama memulakan usaha niaga untuk pasaran eksport pada tahun 2006. Sejak itu, syarikat ini telah berjaya menjadi penerima Geran Pembangunan Pasaran (MDG) MATRADE dan program WTOP masing-masing pada tahun 2006 dan 2007. Hasil daripada kedua-dua program tersebut, syarikat ini dijangka mendapat manfaat dengan menyertai tiga pertunjukan perdagangan di luar negara dan lima pameran antarabangsa pada tahun ini sahaja.



Usaha-usaha pemasaran setakat ini membuahkan hasil dan pada hari ini kira-kira 20% perolehan Elit Purnama diperoleh daripada pasaran eksport, yang syarikat ini terlibat dalam reka cipta dan pengilangan pakaian secara kontrak bagi jenama-jenama utama di Sepanyol, Perancis, Australia dan Ireland. Usaha niaga pemasaran ke Amerika Syarikat baru-baru ini telah menghasilkan satu lagi kontrak baharu yang besar. Pengasas syarikat, Anita, menyatakan bahawa bantuan yang tidak ternilai daripada MATRADE termasuk memberi peluang pepadanan perniagaan serta kebenaran untuk PKS menggunakan pejabat MATRADE di luar negara, merupakan faktor penting dalam membantu syarikatnya memperoleh kontrak mengeksport.



Sejak beberapa tahun, usaha-usaha telah dilaksanakan untuk menambah baik kualiti produk. Elit Purnama mendapat manfaat daripada Geran Pembungkusan dan Pembangunan Produk SMIDEC sebanyak RM80,000 untuk meningkatkan produknya. Latihan dan pembangunan pekerja juga merupakan faktor penting dalam membangunkan perniagaan dan di syarikat ini, kursus-kursus latihan yang telah disertai oleh pekerja dan pihak pengurusan termasuk Persidangan Usahawan Wanita MATRADE manakala pekerja pula menyertai sehingga enam program latihan MPC setiap tahun.

Selain itu, Elit Purnama kini sedang dalam proses untuk mendapat bantuan daripada Skim Pinjaman Mudah Bagi Penempatan Semula Kilang untuk membina kilang baharunya. Syarikat juga menerima insentif eksport semula daripada MIDA seperti pengecualian cukai bagi fabrik yang diimport.

Anita menyifatkan kejayaan Elit Purnama disebabkan oleh beberapa faktor seperti pemahaman dan pengetahuan yang baik terhadap perniagaan di samping pelbagai program Kerajaan dan insentif yang diterima oleh Elit Purnama. Anita juga menyatakan sifat berfikiran positif serta sayangkan kerja sebagai asas untuk mencapai kejayaan dalam hidup.

7. Kesedaran dan Jangkauan - Membantu PKS Menolong Diri Sendiri

Maklumat mengenai jenis bantuan dan sokongan yang boleh diterima PKS melalui program Kerajaan sangat banyak dan usaha terus difokuskan ke arah memperlihatkan peluang-peluang yang tersedia untuk PKS.

Dalam talian

- Portal SMEinfo

Sumber maklumat sehati untuk PKS ini menyediakan maklumat menyeluruh untuk PKS mengenai program Kerajaan dan produk kewangan yang diperlukan PKS. Sehingga tahun 2007, lebih daripada 15,117 PKS telah berdaftar dalam Direktori Perniagaan PKS dan 497 produk dipamerkan dalam portal SMEinfo yang menyediakan platform untuk PKS mengiklankan produk dan perkhidmatan. Semua maklumat boleh diakses dalam Bahasa Malaysia, Inggeris dan Cina.

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

- Agribazaar

Hab urus niaga berasaskan Internet ini merupakan usaha sama antara MIMOS dengan Jabatan Pertanian untuk pembeli dan penjual produk pertanian mengembangkan jangkauan, meningkatkan kecekapan dan produktiviti mereka. Para petani, pengeluar, peruncit dan pengeksport berinteraksi dan mengurus niaga secara dalam talian dan dapat mengakses data termasuk bekalan baharu, maklum balas harga, dan unjuran pasaran.

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. Portal ini memberi penyedia latihan satu saluran untuk mempromosikan diri mereka. Majikan 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 membantu perniagaan ICT yang baharu.

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

- **iGuarantee**

Urus niaga e-perniagaan Credit Guarantee Corporation (CGC) ini bertujuan menyediakan portal perkhidmatan web sehenti yang membolehkan permohonan pinjaman perniagaan dibuat.

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 merentas 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

- **SMIDEC Portal**

Portal untuk menggalakkan pembangunan PKS dalam sektor perkilangan. Maklumat yang terdapat dalam portal ini termasuk peruntukan khidmat nasihat, bantuan fiskal dan bukan fiskal, kemudahan infrastruktur, akses pasaran dan program bantuan lain.

Untuk maklumat lanjut, sila layari www.smidec.com.my

Taklimat dan Seminar

Melalui Pembangunan Program Sektor Perkhidmatannya, MITI menjalankan beberapa siri taklimat, seminar dan bengkel untuk membimbing PKS dalam sektor perkhidmatan. Pada tahun 2007, sebanyak 10,000 PKS dalam sektor perkhidmatan menyertai program jangkaun, yang akan diteruskan pada tahun 2008.

MATRADE mengendalikan Sesi Taklimat dan Perundingan untuk memupuk budaya mengeksport dan menggalakkan PKS khususnya di luar Lembah Kelang untuk menggunakan perkhidmatan yang ditawarkan oleh MATRADE. enam sesi untuk 367 peserta PKS telah dijalankan pada tahun 2007 yang menawarkan risikan pasaran dan nasihat mengenai isu-isu perdagangan untuk membantu PKS hingga berjaya meneroka pasaran eksport.

Penerbitan

Penerbitan Laporan Tahunan PKS memberikan gambaran keseluruhan tentang status dan kemajuan program dan inisiatif PKS sepanjang tahun itu. Laporan ini juga memaparkan PKS yang telah mencapai kejayaan berikutan manfaat daripada pelbagai program Kerajaan, untuk menjadi inspirasi kepada PKS yang ingin berjaya. Laporan sulung dikeluarkan pada tahun 2006 dan kini ia merupakan penerbitan untuk tahun ketiga.

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.

SMIDEC dan MPC juga menerbitkan siri sumber yang menyediakan maklumat terperinci untuk PKS termasuk:

- P&Q Digest;
- TQM Casebook;
- Buletin ICC;
- BP Digest;
- BP Sumber Manusia;
- Majalah P&Q;
- SME Bergerak Maju (SME on the Move);
- SME Newslink; dan
- SMEs Training Directory.

MATRADE menerbitkan siri direktori, majalah, brosur dan buku panduan untuk PKS yang ingin berusaha niaga dalam perniagaan eksport atau mempertingkatkan perniagaan eksport sedia ada mereka. Penerbitan termasuk:

- Malaysia Exports 3rd Edition;
- FMM - MATRADE Electrical & Electronics 2007/08;
- Malaysia Convention & Exhibition (March & September 2008);
- Assistance Programmes for Malaysian Exporters (4th Edition);
- Guidelines for Application of MDG (Mandarin); dan
- Trade Mart (TM).

Bank Negara Malaysia mengeluarkan buku kecil bertajuk “Tabung dan Skim untuk Perusahaan Kecil dan Sederhana” 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.

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

Merai Kejayaan

Terdapat banyak anugerah yang menawarkan peluang kepada PKS untuk mempamerkan produk dan perkhidmatan mereka, memperoleh pendedahan dan mendapat pengiktirafan daripada Agensi Kerajaan. Sebahagian daripada anugerah untuk PKS termasuk:

- **Program Anugerah Enterpris 50**

Bagi mengiktiraf kejayaan syarikat-syarikat perusahaan yang telah dibangunkan di Malaysia, SMIDEC mengendalikan Program Anugerah Enterpris 50 dengan kerjasama Deloitte Malaysia Sdn. Bhd. Terdapat sambutan hebat daripada PKS pada setiap tahun untuk turut serta. Pada tahun 2007, 143 pencalonan telah diterima, dan 125 adalah daripada PKS. Daripada 50 penerima anugerah, 33 ialah PKS. Enam PKS antara 10 pemenang teratas pada tahun 2007, berbanding dengan hanya dua pada tahun 2006.

- **Anugerah Kecemerlangan Industri**

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 usaha penjenamaan, sebagai pengiktirafan kepada syarikat yang melabur untuk membangunkan jenama Malaysia dan komited terhadap mempromosikan jenama tempatan ke arena antarabangsa. Tujuh PKS adalah antara pemenang bagi 10 kategori anugerah pada tahun 2007.

- **Anugerah ICT Asia Pasifik (APICTA)**

Program Anugerah ICT Asia Pasifik bertujuan memilih syarikat ICT berprestasi 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 terbaik. Anugerah ini berfungsi sebagai platform untuk menambah rangkaian hubungan dengan mengendalikan forum yang menghubungkan syarikat ICT tempatan dengan rakan niaga asing mereka. Pada tahun 2007, sebanyak 321 pencalonan telah diterima, yang mana 23 PKS memenangi anugerah tempatan dan dua PKS telah memenangi anugerah APICTA antarabangsa.

- **Anugerah Kebangsaan bagi Perakaunan Pengurusan (NAfMA)**

Anugerah Kebangsaan bagi Perakaunan Pengurusan (NAfMA) anjuran Institut Perakaunan Malaysia dan Chartered Institute of Management Accountants Malaysia bertujuan memberi pengiktirafan dan menggalakkan penerapan amalan terbaik dalam perakaunan pengurusan ke arah mencapai prestasi perniagaan bertaraf dunia dalam kalangan organisasi di Malaysia. Anugerah ini terbuka kepada semua syarikat yang disenaraikan di bawah Bursa Malaysia Securities Berhad, syarikat tidak tersenarai dan juga PKS tidak tersenarai dengan jualan tahunan tidak melebihi RM25 juta ataupun dengan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 150 orang.

Pelbagai program telah dilaksanakan oleh Kerajaan untuk PKS bagi memupuk semangat keusahawanan, membangunkan modal insan, menambah baik tahap produk dan perkhidmatan, mengintegrasikan teknologi ke dalam perniagaan mereka dan menambah usaha pemasaran dan promosi. Namun, terpulang kepada PKS untuk memanfaatkan program-program ini dan menggunakan peluang yang sedia ada untuk mempertingkatkan kapasiti dan keupayaan mereka.