

SYARAHAN PERDANA

Siri 4 / **2018**

Oleh:

YBhg. Prof. Dato' Dr.

Abdul Razak bin Omar

Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan

**Industri Mikro-Kecil (IMK):
Kelestarian Perniagaan di
Era Revolusi 4.0**



27 November 2018 (Selasa) | 10.00 Pagi
Pusat Konvensyen, Shared Facilities KPM,
Hub Pendidikan Tinggi Pagoh

*"Dengan Hikmah
Kita Meneroka"*

SYARAHAN PERDANA 2018

**INDUSTRI MIKRO-KECIL (IMK):
KELESTARIAN PERNIAGAAN DI ERA
REVOLUSI 4.0**

SYARAHAN PERDANA 2018

INDUSTRI MIKRO-KECIL (IMK): KELESTARIAN PERNIAGAAN DI ERA REVOLUSI 4.0

Prof. Dato' Dr. Abdul Razak bin Omar
Fakulti Pengurusan Teknologi dan Perniagaan
Universiti Tun Hussein Onn Malaysia



2018

© Penerbit UTHM
Cetakan Pertama 2018

Hak Cipta terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan buku ini dalam apa jua bentuk dan dengan cara apa jua sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis daripada Pejabat Penerbit, Universiti Tun Hussein Onn Malaysia, Parit Raja, Batu Pahat, Johor. Perundingan tertakluk kepada perkiraan royalti atau honorarium. Pejabat Penerbit tidak akan bertanggungjawab atas kesilapan atau kesalahan yang berlaku berkaitan kandungan dan fakta penulisan ini.

ISBN: 978-967-2216-48-3

Terbitan :

Pejabat Penerbit
Universiti Tun Hussein Onn Malaysia
86400 Parit Raja, Batu Pahat
Johor Darul Ta'zim
Tel : 07-453 7454 / 7051
Faks : 07-453 6145
Laman Web : <http://penerbit.uthm.edu.my/>
E-mel : pt@uthm.edu.my

PENYEBAR FIKIRAN RAKYAT

■ RM1.50
SEMENANJUNG
■ RM2.00
SABAH/
SARAWAK

Utusan

MALAYSIA

www.utusan.com.my

PM umum bonus insentif RM89.5j bagi peneroka Felda

DR. FAZAH IZZAN ZAKARIA
peneroka@utusan.com.my

KUALA LUMPUR 2 Nov. – Semalam 86,027 daripada 124,635 ahli Pengerusi peneroka Felda akan menerima bayaran Bonus Insentif Pengerusi Peneroka bagi tahun

2009 yang melibatkan jumlah keseluruhan RM89.46 juta.

Perdara Menteri, Datuk Seri Najib Tun Razak berkata, kadar bonus insentif yang ditetapkan adalah di atas RM4000 hingga RM1,300 bergantung kepada penghasilan hasil.

"Bonus tersebut sebagai menghargai sumbangan peneroka terhadap industri pertanian sendiri dan negara, serta insentif menghamas hasil melalui Felda," katanya ketika berucap pada Majlis Muktamad Semula Balai Felda di sini malam ini.



NAJIB Tun Razak menyampaikan Anugerah Darjah Utama kepada Subahmi Zamrudin semasa dipertemuan ahli Dr. Mahat, Yusuf Husein (dkt) semasa Majlis Muktamad Semula Balai Felda di Dewan Pertubuhan Felda, Kuala Lumpur, semalam.

Lihat muka 2

Konsep perniagaan terus menerusi karavan pasar tani

KUALA LUMPUR 2 Nov. – Konsep karavan pasar tani yang diperkenalkan oleh Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani merupakan satu perniagaan terus di mana produk yang dijual siap dibungkus dengan bungkus kompartif.

Menterinya, Datuk Seri Noh Omar berkata, konsep ini merupakan perniagaan terus melalui van ke pasar-pasar tani, pekerjaan pejabat dan kawasan perumahan secara konvoi.

"Konsep pasar bergerak atau pasar berkemboi ini sudahpun diamalkan di beberapa bandar di Eropah dan Amerika Syarikat dengan sambutan amat menggalakkan.

Sementara itu Pengerusi Eksekutif Perez Design, Professor Datuk Dr. Abdul Razak Omar yang merupakan pembekal utama karavan pasar tani dan rakan kongsi strategik DDB-B.com memberitahu, syarat tersebut menyediakan perkhidmatan menyeluruh bagi yang berminat untuk menjadi peneroka karavan pasar tani.

Beliau memberitahu, selain menyediakan pusat seperti pembaikan terbadai van pasar tani, ia juga menawarkan modifikasi mengikut keperluan pelanggan dan perhiasan pasar tani.

"Kami juga menawarkan pinjaman secara pekei yang disediakan oleh Bank Muzamalat.

"Selain menyediakan insurans bagi peralatan dalam van pasar tani, syarikat menawarkan pemeriksaan oleh Pusat Pemeriksaan Berkomputer (Pusatpakom) Jelitanya.



DR. ABDUL Razak Omar, pembekal utama karavan pasar tani menyampaikan risalah mengenai henderaan tersebut kepada Najib Tun Razak di PWTC, semalam.

"Melainkan dari segi logistik berbanding dengan pasar raya ataupun pasar tani biasa di mana produk didatangkan kepada pengguna secara terus merupakan pilihan terbaik kepada pengguna yang sibuk serta tidak sempat ke pasar atau kedai," katanya.

Beliau berkata demikian ketika menyampaikan ucapan pada majlis penemuan karavan pasar tani yang dianjurkan oleh Perdana Menteri, Datuk Seri Najib Tun Razak di sini hari ini.

Noh memberitahu, Kementerian telah melancarkan pelbagai jenis pasar tani di mana ia telah memberi impak besar terutama dari sudut peningkatan pendapatan usahawan tani.



KANDUNGAN

ABSTRAK	xii
SENARAI RAJAH	xiv
SENARAI JADUAL	xvi
SENARAI SINGKATAN	xvii
BAB 1	
PENGENALAN	2
1.1 Pendahuluan	2
1.2 Definisi Industri Kecil dan Sederhana (IKS)	3
1.3 Sumbangan IKS Kepada Ekonomi Negara	5
1.4 Bantuan Kewangan	8
1.5 Bantuan Peningkatan Ilmu Keusahawanan	11
1.6 Definisi Kumpulan Isi Rumah B40, M40 dan T20	13
1.7 Penutup	17
Bab 2	
PENYUSUNAN EKONOMI MALAYSIA	19
2.1 Pendahuluan	19
2.2 Permulaan Penyusunan Ekonomi	21
2.3 Taburan Ekonomi Penduduk Malaysia	35

BAB 3	
IMPAK REVOLUSI 4.0 KEPADA IMK DI MALAYSIA	45
3.1 Pendahuluan	45
3.2 Revolusi 4.0 dan Sistem Pendidikan di Malaysia	50
3.3 Revolusi 4.0 dan Industri Mikro, Kecil dan Sederhana	54
3.4 Penutup	59

BAB 4	
SUMBANGAN KEPAKARAN: PASAR KARAVAN	63
4.1 Pendahuluan	63
4.2 Sepintas Lalu Sejarah Perkembangan Perniagaan Karavan atau Beroda (<i>Business-on-Wheels</i>)	66
4.3 Konsep Pasar Karavan	69
4.4 Perniagaan Beroda Berasaskan Lori (<i>Food Truck</i>)	71
4.5 Perniagaan Beroda Berasaskan Motor (Motor.OTG)	75
4.6 Perniagaan Beroda Berasaskan Basikal (Smart.BysKiosk)	78
4.7 Penutup	84

BAB 5	
SUMBANGAN KEPAKARAN: INSTRUMEN DIAGNOSTIK KEUSAHAWANAN (DiMES)	87
5.1 Pendahuluan	87

5.2	Pembinaan Instrumen DiMES – Fasa Pertama	89
5.3	Pembinaan Instrumen DiMES – Fasa Kedua	95
5.4	Kajian Kes Laporan Diagnostik DiMES ke Atas Peniaga IMK di Besut, Terengganu ...	97
5.5	Intervensi Kajian	102
5.6	Kesan Intervensi	104
5.7	Penutup	104
BAB 6		
	PENUTUP	107
	RUJUKAN	112

PENGHARGAAN

Jutaan terima kasih yang tidak terhingga diucapkan kepada pihak pengurusan Universiti Tun Hussein Onn Malaysia (UTHM) yang telah memberi peluang kepada saya untuk menghasilkan dokumen syarahan perdana bagi penganugerahan Profesor UTHM.

Walau di dalam kesibukan tugas sebagai seorang Provost UTHM Kampus Cawangan Pagoh di samping tanggungjawab sebagai seorang akademia dan penyelidik, ia tidak menghalang saya untuk menyiapkan penulisan ini pada waktu yang ditetapkan. Sungguhpun begitu, ia masih belum memberi sepenuh kepuasan kepada saya kerana masih banyak maklumat yang ingin dikongsi kepada semua. Hasil usaha ini pastinya tidak akan siap tanpa bantuan dari pasukan penyelidik instrumen DiMES iaitu felo-felo penyelidik UMK Hj. Mahyudin bin Hj. Omar dan Dr. Ahmad Shahrudin bin Abdul Latif; perunding keusahawanan UMK En. Bakhtiar Jamilee bin Hj. Abdul; pensyarah-pensyarah

UMK iaitu Cik Siti Fatimah binti Ismail dan Pn. Noor Raihani binti Zainol; pensyarah UTM Prof Madya Dr. Mohd Zaidi bin Abd Rozan; pensyarah-pensyarah dari UTHM iaitu Kapt. Dr. Muhammad Suhaimi bin Sulong, Ts. Dr. Roslinda binti Ali dan Pn. Anim Zalina binti Azizan serta pegawai teknologi maklumat UTHM Pn. Hidayawati binti Ahmad.

Tidak ketinggalan juga terima kasih saya kepada kakitangan yang banyak membantu saya sama ada secara langsung atau tidak langsung dalam menghasilkan buku ini seperti Ts. Dr. Roslinda binti Ali (Ketua Jabatan, Pusat Perniagaan dan Keusahawanan UTHM Kampus Pagoh), Puan Norfaridani binti Mohd Roni (setiausaha pejabat), dan pelajar-pelajar praktikal latihan industri iaitu Puan Nur Amirah binti Nasir dan Saudari Nur Emyra Sukma binti Sukri.

Untuk keluarga tercinta, kepada kedua ibu bapa saya yang telah meninggal: Allahyarham Hj Omar Ibrahim dan Allahyarhamah Hjh Zaleha Yunan, Al-Fatihah untuk keduanya di atas segala pengorbanan dan jasa mereka membesarkan dan memberi pendidikan kepada saya sehingga ke tahap ini. Buat ibu mertua Hjh

Hafsah Abd Majid dan isteri Datin Jamaliah Kamaluddin terima kasih di atas iringan doa dan sokongan moral sepanjang saya berkerjaya. Kepada anak-anak Muhd Faris Syafiq dan pasangan Nadirah binti Ahmad Zainudin, Diyana Syafiqah dan pasangan Ahmad Syafiq Afzal bin Ab Hamid berserta cucu Sofea Alysa binti Ahmad Syafiq Afzal, Fashli Syafiq, Faisal Syafiq, NurAnis dan Nur Iris, terima kasih kerana memahami dan menghargai tanggungjawab abah sebagai pemimpin di rumah dan di universiti. Ini adalah hadiah terbaik dari abah sebagai inspirasi anda semua dalam mengejar kerjaya.

Saya percaya setiap orang mempunyai kelemahan dan saya juga tidak terlepas dari masalah tersebut. Dengan itu, saya memohon maaf jika terdapat kekurangan dan kesalahan yang dilakukan dalam penghasilan buku ini. Bagi mana-mana individu yang turut menyumbang bakti tidak tersebut disini mohon maaf dipinta dan terima kasih di atas bantuan yang dihulurkan. Kepada rakan-rakan akademik yang lain, saya ucapkan selamat maju jaya dalam kerjaya anda.



FAMA - IPI/PIPT 604 - 1

Di: Surat Ka
Di: Surat Tuan

21 Ogos 2009

Y. Bhg. Prof. Dato' Dr. Abdul Razak bin Haji Omar
Pengerusi
Periz Design
No 16-2A, Medan Bukit Indah 3
Taman Bukit Indah
68000 Ampang, Selangor

Y. Bhg. Dato',

**PERMOHONAN MEMBEKAL SECARA EKSKLUSIF KARAVAN PASAR TANI
UNTUK KEGUNAAN USAHAWAN DI BAWAH PROGRAM 'PASAR TANI KARAVAN'**

Dengan hormatnya saya menujuk kepada perkara di atas dan surat tuan bil. periz/FAM/09/1 bertarikh 23 Julai 2009 adalah berkaitan.

Pasar Tani Karavan merupakan satu konsep baru yang diperkenalkan oleh FAMA bagi membantu peserta Pasar Tani memasarkan hasil pertanian secara bergerak. Konsep ini diperkenalkan dengan tujuan untuk memasarkan hasil pertanian kepada pengguna dengan persembakan produk yang lebih baik, lebih siap dibungkus, lebih kemas, bermutu dan dijual dengan harga yang lebih kompetitif. Di bawah konsep ini, van peserta yang dipilih akan dibekal imej luarannya dan dibenarkan berniaga di tapak pasar tani di mana peserta tersebut berniaga.

Selain minat daripada cadangan yang dikemukakan, FAMA bersedia memberi kelulusan kepada syarikat Periz Design untuk berurusan terus dengan usahawan Pasar Tani bagi kerja-kerja merkabentuk, membina dan membekal karavan seperti mana syarat-syarat seperti berikut.

i) **Aktiviti Pemasaran Dan Jualan Pasar Tani Luton Van**

Promosi atau apa-apa jualan yang ditawarkan bagi menarik minat usahawan Pasar Tani hendaklah dibuat oleh syarikat Periz Design sendiri.

ii) **Imej Jualan 'Pasar Tani Luton Van'**

Imej bagi setiap van yang akan dibekal meliputi cat dan pemasangan stiker hendaklah mengikut imej yang telah diperakukan oleh pihak FAMA.

Bangunan FAMA Point, Lot 1730A, Jalan Pemasaran Satu, Bandar Baru Selangor,
68100 Batu Caves, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

iii) **Design Dalaman**

Design dalaman van adalah mengikut keperluan usahawan Pasar Tani sendiri.

iv) **Implikasi Kewangan**

Semua kos perbelanjaan bagi melaksanakan cadangan tersebut akan ditanggung sepenuhnya oleh pihak syarikat tuan.

Bagi menjabarkan dan mempromosikan cadangan ini, Syarikat Periz Design dibenarkan membuka 'booth' di mana-mana tapak Pasar Tani di seluruh negara dengan menghubungi Pegawai Penyerahan Pasar Tani seperti senarai di lampiran.

Di atas minat dan kerjasama Syarikat Periz Design dalam membangunkan Pasar Tani khususnya bagi menjayakan program Pasar Tani Karavan ini di dahulu dengan ucapan terima kasih.

Sekian.

'BERKHIDMAT UNTUK NEGARA'

Saya yang menjalankan tugas,

(DATO' MOHAMED SHARIFF ABD. AZIZ)
Ketua Pengarah
Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan

s.k - Y. Bhg. Dato' Paduka Pengerusi FAMA

INDUSTRI MIKRO-KECIL: KELESTARIAN PERNIAGAAN DI ERA REVOLUSI 4.0

Abstrak

Sebagai sebuah negara yang sedang menuju status negara maju menjelang tahun 2020, masalah kritikal yang sedang dihadapinya ialah bagaimana hendak meningkatkan sumbangan Industri Mikro-Kecil (IMK) kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDKN) Malaysia. Sebahagian besar daripada golongan IMK ini tergolong dalam kumpulan B40 iaitu berpendapatan terendah dalam sektor ekonomi negara. Ini menjadikan piramid ekonomi berada dalam keadaan tidak seimbang di mana kumpulan 10% terkaya akan terus menguasai 38% ekonomi negara.

Atas dasar ini, penulis telah membuat beberapa kajian bagi membantu golongan IMK. Sumbangan pertama beliau adalah memperkenalkan konsep

perniagaan beroda bagi membantu meningkatkan penjanaan pendapatan golongan IMK. Konsep perniagaan ini merupakan konsep perniagaan bergerak di mana peniaga 'terus menemui pelanggan' menggantikan konsep konvensional 'menunggu pelanggan'. Terdapat tiga jenis kenderaan beroda yang dihasilkan beliau iaitu *Food Truck*, Motor.OTG dan Smart.BysKiosk.

Selain itu, penulis juga membangunkan instrumen *Diagnostic Modules for Entrepreneurship Success* atau dikenali sebagai DiMES. Instrumen DiMES adalah merupakan satu sistem yang dibangunkan berdasarkan dari senarai semak audit fungsi pengurusan bagi mengenalpasti permasalahan dan risiko perniagaan yang dihadapi oleh golongan IMK. Melalui sistem DiMES, program intervensi dilaksanakan bagi memperbaiki prestasi perniagaan IMK untuk terus menyumbang kepada ekonomi negara.

Sejajar dengan ledakan Revolusi 4.0 yang mula melanda Malaysia, adalah diharap sumbangan penyelidikan penulis dapat membantu mempersiapkan masyarakat Malaysia secara amnya dan usahawan IMK

khususnya menghadapi gelombang ini supaya tidak ketinggalan dalam arus perdana perniagaan.

SENARAI RAJAH

Rajah 1.1	Pendapatan Isi Rumah Bulanan Penengah Mengikut Kumpulan Isi Rumah Malaysia 2014 dan 2016	14
Rajah 1.2	Struktur Ekonomi Rakyat Malaysia Dari Pra-Kemerdekaan Hingga 1980-an	16
Rajah 1.3	Struktur Ekonomi Rakyat Malaysia Dari 1990-an Sehingga Kini	17
Rajah 2.1	Kelewatan Peralihan Ekonomi Dunia	20
Rajah 2.2	Peratus Pendapatan Isi Rumah Bulanan Pada Tahun 2016 di Malaysia	40
Rajah 3.1	Evolusi Perindustrian	46
Rajah 3.2	Evolusi Transformasi Struktur Pembangunan Ekonomi	50
Rajah 4.1	Evolusi Perniagaan Beroda di Negara Barat	66
Rajah 4.2	Pengenalan Konsep <i>Food Truck</i> Yang Dibangunkan Oleh Penulis....	68
Rajah 4.3	Prototaip <i>Food Truck</i>	71
Rajah 4.4	Rekabentuk Stiker Mengikut Produk Perniagaan (<i>Food Truck</i>)....	72
Rajah 4.5	Prototaip Motor.OTG	76

Rajah 4.6	Rekabentuk Stiker Mengikut Produk Perniagaan (Motor.OTG)....	76
Rajah 4.7	Pengenalan Konsep Smart.BysKiosk Yang Dibangunkan Oleh Penulis	80
Rajah 5.1	Keputusan Diagnostik Sistem DiMES	99
Rajah 5.2	Keputusan Keseluruhan Diagnostik Sistem DiMES	100

SENARAI JADUAL

Jadual 1.1	Definisi Industri Kecil dan Sederhana (IKS)	4
Jadual 1.2	Peratusan Syarikat Mengikut Saiz Pada Tahun 2015	6
Jadual 1.3	Senarai Bank Yang Menawarkan Pinjaman Pembiayaan Mikro di Malaysia	10
Jadual 2.1	Pencapaian Rancangan Pembangunan Ekonomi Malaysia....	32
Jadual 2.2	Pendapatan Kasar Isi Bulanan Purata mengikut Etnik, 1970-2016..	36
Jadual 2.3	Senarai Rakyat Malaysia Terkaya pada Tahun 2017	40
Jadual 3.1	Contoh Perniagaan Berkonsepkan Perkongsian Ekonomi	59
Jadual 5.1	Perincian Modul Instrumen DiMES	93
Jadual 5.2	Skor dan Tahap Risiko Usahawan dalam Sistem DiMES	97

SENARAI SINGKATAN

4IR	Revolusi Industri 4.0
DEB	Dasar Ekonomi Baru
DiMES	Diagnostic Modules for Entrepreneurship Success
ICT	Teknologi Maklumat dan Komunikasi
IKS	Industri Kecil dan Sederhana
IMK	Industri Mikro-Kecil
IT	Technologi Informasi
KDNK	Keluaran Dalam Negara Kasar
NGO	Organisasi Bukan Kerajaan
P&P	Pengajaran dan Penyelidikan
PBT	Pihak Berkuasa Tempatan
R&D	Penyelidikan dan Pembangunan
RM-1	Rancangan Malaya Pertama
RM-2	Rancangan Malaya Kedua
RMK-1	Rancangan Malaysia Pertama
RMK-2	Rancangan Malaysia Kedua
RMK-3	Rancangan Malaysia Ketiga
RMK-4	Rancangan Malaysia Keempat
RMK-5	Rancangan Malaysia Kelima
RMK-6	Rancangan Malaysia Keenam
RMK-7	Rancangan Malaysia Ketujuh
RMK-8	Rancangan Malaysia Kelapan
RMK-9	Rancangan Malaysia Kesembilan
RMK-10	Rancangan Malaysia Kesepuluh
RMK-11	Rancangan Malaysia Kesebelas
SSM	Suruhanjaya Syarikat Malaysia

BAB 1

PENGENALAN

1.1 Pendahuluan

Isu perniagaan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) sentiasa menjadi perhatian ramai. Ini adalah kerana mereka merupakan kumpulan terbesar dalam penubuhan perniagaan di sesebuah negara. Di Malaysia, kumpulan ini menguasai 98.5% dari bilangan syarikat yang didaftarkan di Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) pada tahun 2016. Yang menjadi kemusykilan banyak pihak ialah peratusan IKS yang tinggi ini tidak memberi sumbangan banyak kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) Malaysia. Di negara kita, sumbangan IKS kepada KDNK amat rendah iaitu sebanyak 36.6%. Berbanding dengan negara maju, umumnya, 99.8% syarikat berdaftar adalah IKS tetapi sumbangannya kepada KDNK adalah sebanyak 57%.

Secara ekonominya, bilangan yang banyak dengan sumbangan yang kecil adalah sesuatu yang merugikan. Justeru, dasar penambahbaikan perlu dilakukan bagi meningkatkan kapasiti sumbangan kumpulan industri ini. Buku ini akan mengupas senario perniagaan IKS di Malaysia dengan melihat potensi kelestariannya dalam menghadapi tsunami Revolusi Industri 4.0 (4IR).

1.2 Definisi Industri Kecil dan Sederhana (IKS)

Dengan merujuk kepada kajian yang telah dibuat oleh Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MOOK) pada tahun 2013, IKS telah diberi definisi semula yang mana ia merangkumi semua sektor iaitu i) perkhidmatan; ii) pembuatan; iii) pertanian; iv) pembinaan; dan v) perlombongan dan pengkuarian. Jumlah tahunan dan bilangan pekerja sepenuh masa merupakan dua kriteria yang digunakan dalam mendefinisikan IKS.

Bagi sektor pembuatan, IKS ditakrifkan sebagai firma yang mempunyai jualan tahunan tidak melebihi

RM50 juta atau bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 200 orang. Bagi sektor perkhidmatan dan sektor lain, IKS ditakrifkan sebagai firma yang mempunyai jualan tahunan tidak melebihi RM20 juta atau bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 75 orang. Definisi terperinci IKS mengikut kategori iaitu mikro, kecil dan sederhana adalah seperti dalam Jadual 1.1 di bawah.

Jadual 1.1 Definisi Industri Kecil dan Sederhana (IKS)
[1]

Industri:	Pembuatan:	Perkhidmatan dan sektor lain:
Mikro	Jualan tahunan: <RM300,000 ATAU Pekerja: <5 orang	Jualan tahunan: <RM300,000 ATAU Pekerja: <5 orang
Kecil	Jualan tahunan: RM300,000 < RM15 juta ATAU Pekerja: dari 5 hingga < 75 orang	Jualan tahunan: RM300,000 < RM3 juta ATAU Pekerja: dari 5 hingga < 30 orang
Sederhana	Jualan tahunan: RM15 juta ≤ RM50 juta ATAU Pekerja: dari 75 hingga ≤ 200 orang	Jualan tahunan: RM3 juta ≤ RM20 juta ATAU Pekerja: dari 30 hingga ≤ 75 orang

1.3 Sumbangan IKS Kepada Ekonomi Negara

Berdasarkan Jadual 1.2 di bawah, didapati daripada 920,624 buah pertubuhan yang berdaftar, 75.3% adalah terdiri daripada syarikat mikro manakala 21% terdiri daripada syarikat kecil. Majoriti daripada Industri Mikro-Kecil (IMK) ini terlibat dengan sektor perkhidmatan yang merangkumi bidang perdagangan borong dan runcit; makanan dan minuman; dan penginapan. Walaupun 98.5% daripada syarikat pertubuhan berdaftar di bawah IKS adalah syarikat mikro, kecil dan sederhana, namun ia hanya menyumbang sebanyak 36.6% kepada KDNK [2]. Jika dibandingkan dengan KDNK IKS di Eropah, Malaysia masih jauh ketinggalan. Di Eropah, sebanyak 99.8% perniagaan bukan sektor kewangan adalah didominasi oleh IKS, dan sumbangan mereka kepada pendapatan negara adalah sebanyak 57% [3].

Jadual 1.2 Peratusan Syarikat Mengikut Saiz Pada Tahun 2015 [4]

Kategori:	Jumlah syarikat:	Peratus (%):
Mikro	693,670	75.3
Kecil	192,783	21.0
Sederhana	20,612	2.2
Besar	13,559	1.5
Jumlah	920,624	100

Di mana-mana negara maju dan membangun, IKS telah dikenalpasti sebagai tulang belakang kepada ekonomi negara [5]. IKS dilihat mampu untuk mewujudkan peluang pekerjaan, integrasi antara firma, menjana eksport, dan merupakan sebagai tapak untuk mengasah bakat keusahawanan yang dimiliki oleh seseorang. Namun, sumbangannya yang kurang memberangsangkan kepada KDNK negara jika dibandingkan dengan negara maju agak membimbangkan. Justeru, pelbagai langkah dan inisiatif telah diambil oleh Kerajaan bagi membantu memperkasakan sektor IKS agar perusahaan mereka menjadi maju, dari sesuatu yang bersaiz mikro kepada kecil dan meningkat kepada sederhana dan besar [6]. Di

samping itu, perusahaan yang maju dan mantap dari IKS secara tidak langsung akan meningkatkan kadar pertumbuhan KDNK.

Di Malaysia, perniagaan mikro adalah perniagaan milikan tunggal yang berdaftar di bawah SSM atau jika tidak berdaftar, mereka mendapat lesen atau permit daripada Pihak Berkuasa Tempatan (PBT) untuk menjalankan perniagaan mereka. Kewujudan perniagaan mikro semakin meningkat dari setahun ke setahun terutamanya dari golongan wanita. Walau bagaimanapun, masalah utama IMK tidak dapat berkembang dan berdaya maju bagi membantu meningkatkan ekonomi negara adalah kerana faktor kewangan dan ilmu pengetahuan dalam bidang perniagaan.

Kebanyakan dari peniaga yang menceburi IMK adalah daripada penduduk kampung, ibu tunggal dan golongan asnaf yang rata-ratanya mempunyai tahap pendidikan yang rendah dan datang dari keluarga yang miskin. Mereka tidak mempunyai modal untuk memulakan perniagaan. Golongan ini sukar mendapat

pinjaman bank kerana status kewangan mereka yang rendah dan kekurangan cagaran. Mereka sukar mendapat akses kepada kemudahan kredit yang membuatkan mereka tidak mampu untuk meningkatkan status kewangan. Ditambah dengan tiada pengetahuan dalam bidang keusahawanan, maka peniaga-peniaga ini hanya mampu untuk berniaga secara kecil-kecilan dan tidak berani mengambil risiko untuk mengembangkan perniagaan. Atas sebab ini, Bank Negara Malaysia dan beberapa Organisasi Bukan Kerajaan (NGO) telah menyahut seruan kerajaan dan mengorak langkah menyediakan platform yang merangkumi pembiayaan perniagaan, kursus-kursus berkaitan keusahawanan, dan latihan pendidikan dan kewangan kepada IMK bagi menggalakkan pembangunan IMK yang mampan di Malaysia.

1.4 Bantuan Kewangan

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang ditawarkan kepada perniagaan kecil-kecilan. Jumlah pembiayaan

yang ditawarkan adalah di antara RM1,000 hingga RM50,000 bertujuan untuk membantu perniagaan mikro dari sudut membiayai modal pusingan dan pembelian aset tetap. Menurut Gabenor Bank Negara Malaysia, Datuk Seri Muhammad Ibrahim, pembiayaan mikro di Malaysia telah menjadi sebahagian daripada usaha bagi meningkatkan kesan sosial dan ekonomi mikro khususnya bagi perusahaan di negara ini.

Di Malaysia, institusi pertama yang menawarkan kemudahan pembiayaan mikro ini adalah Amanah Ikhtiar Malaysia yang ditubuhkan pada tahun 1988 untuk memberikan pinjaman khususnya kepada golongan miskin bagi membantu mereka menubuhkan perusahaan mikro. Selepas itu, Yayasan Usaha Maju dan Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN) masing-masing ditubuhkan pada 1988 dan 1998 bagi tujuan yang sama. Bermula pada tahun 2006, Bank Negara Malaysia telah mula mewujudkan skim pinjaman berkaitan pembiayaan mikro dan menggalakan lebih banyak bank untuk turut serta dalam skim ini. Jadual 1.3

menunjukkan senarai bank yang menawarkan pinjaman pembiayaan mikro di Malaysia.

Jadual 1.3 Senarai Bank Yang Menawarkan Pinjaman Pembiayaan Mikro di Malaysia

Bil:	Nama bank:	Nama produk:	Sektor ekonomi yang layak:
1.	Agro Bank	Modal Usahawan 1 Malaysia (MUS1M)	Semua sektor
2.	Bank Rakyat	Skim Pembiayaan Mikro-i (*MUsK) MUsK – Modal untuk Usahawan Kecil	<input type="checkbox"/> Pertanian <input type="checkbox"/> Perkhidmatan <input type="checkbox"/> Perniagaan / Peruncitan <input type="checkbox"/> Perkilangan / Pembuatan
3.	Bank Simpanan Nasional	<input type="checkbox"/> BSN TemaNiaga <input type="checkbox"/> BSN TemanMesra <input type="checkbox"/> BSN TemaNiaga-i	<input type="checkbox"/> Perkilangan <input type="checkbox"/> Peruncitan <input type="checkbox"/> Perkhidmatan <input type="checkbox"/> Pendorongan
4.	Alliance Bank	<input type="checkbox"/> Pembiayaan Peribadi Rakan (Konvensional) <input type="checkbox"/> Pembiayaan Peribadi Rakan-i (secara islam)	Semua sektor
5.	AmBank	AmMikro	<input type="checkbox"/> Runcit <input type="checkbox"/> Perkhidmatan dan Perniagaan <input type="checkbox"/> Perkilangan
6.	CIMB Bank	Xpress Cash	Semua sektor

		Financing-i (secara islam)	
7.	EONCAP Islamic Bank	<input type="checkbox"/> Pembiayaan Peribadi-i Pesara Tentera (3P) <input type="checkbox"/> Pembiayaan Peribadi-i Pesara Kerajaan (3PK) <input type="checkbox"/> Pembiayaan Peribadi Gratuiti (JPA) <input type="checkbox"/> Pembiayaan Peribadi Gratuiti (Tentera)	Semua sektor
8.	Maybank	<input type="checkbox"/> Maybank Mikro (konvensional) <input type="checkbox"/> Maybank Islamic Micro (secara islam)	Semua sektor
9.	Public Bank	PBMicro Finance	<input type="checkbox"/> Pertanian <input type="checkbox"/> Perkhidmatan dan Perniagaan <input type="checkbox"/> Perkilangan
10.	United Overseas Bank	Easi-Cash	Semua sektor

1.5 Bantuan Peningkatan Ilmu Keusahawanan

Pihak kerajaan telah melancarkan banyak program berkaitan keusahawanan bagi memperkukuhkan modal

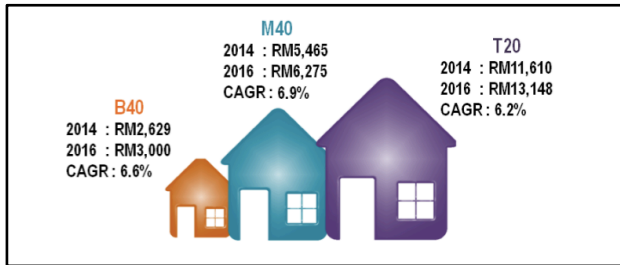
insan serta meningkatkan kecekapan dan produktiviti perniagaan dari sektor IKS. Kursus-kursus ini dilihat dapat memberi pendedahan dan peluang kepada usahawan IMK untuk menerokai ilmu perniagaan secara lebih sistematik dan membantu mengembangkan perniagaan mereka supaya lebih berdaya saing. Di antara kursus-kursus yang disediakan oleh pihak kerajaan kepada golongan belia dan usahawan IMK adalah seperti berikut: i) program eUsahawan, ii) program tekno-usahawan MARA; dan iii) Program Tunas Usahawan Belia Bumiputera (TUBE).

Selain dari itu, NGO, persatuan dan organisasi swasta juga menganjurkan banyak kursus jangka pendek dan panjang kepada golongan IMK untuk memberi pendedahan tentang ilmu keusahawaan dan perniagaan secara teori dan praktikal. Melalui kursus-kursus ini, peniaga IMK bukan sahaja dapat memantapkan ilmu perniagaan melalui latihan *hands-on* yang diberikan, malah mereka juga dapat berinteraksi secara terus dengan penceramah dan berkongsi pengalaman serta masalah bersama. Malah, dalam kebanyakan kes,

mereka dapat membina jaringan hubungan dengan peniaga lain untuk berkongsi pengalaman dan mencari peluang mengembangkan perniagaan mereka bersama. Antara kursus-kursus yang ditawarkan adalah seperti berikut: i) kursus pengkhususan keusahawanan; ii) kursus kemahiran usahawan; iii) kursus kemahiran modal insan; dan iv) kursus pemantapan keusahawanan.

1.6 Definisi Kumpulan Isi Rumah B40, M40 dan T20

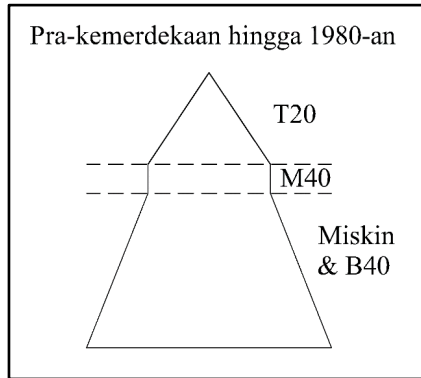
Menurut Jabatan Perangkaan Statistik Malaysia [7], kumpulan isi rumah B40 adalah kumpulan terendah 40% yang mana pendapatan penengah bulanan mereka adalah sebanyak RM3,000. Kumpulan pertengahan 40% (M40) adalah kumpulan isi rumah yang berpendapatan penengah bulanan sebanyak RM6,275 manakala kumpulan tertinggi 20% adalah kumpulan isi rumah yang berpendapatan penengah sebanyak RM11,610 sebulan (Rujuk Rajah 1.1).



Rajah 1.1 Pendapatan Isi Rumah Bulanan Penengah Mengikut Kumpulan Isi Rumah Malaysia 2014 dan 2016 [7]

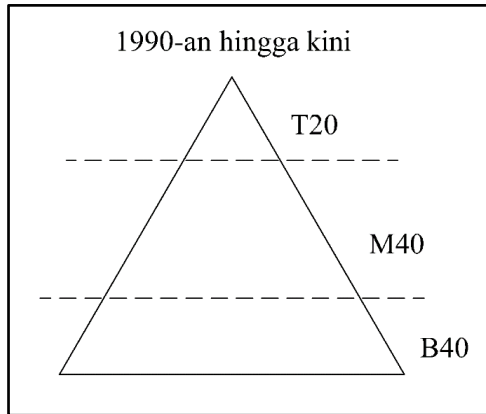
Jika dilihat secara keseluruhan dari Rajah 1.1, kumpulan isi rumah M40 telah merekodkan pertumbuhan tertinggi iaitu sebanyak 6.9% setahun diikuti oleh kumpulan isi rumah B40 (6.6%) dan T20 (6.2%). Ini menunjukkan terdapat peningkatan ekonomi yang memberangsangkan di mana insiden kemiskinan di kawasan bandar dan luar bandar telah menurun. Golongan M40 adalah kumpulan yang terpenting penglibatannya bagi memastikan pertumbuhan yang progresif dari sudut ekonomi dan sosial dalam mengukur kekuatan ekonomi sesuatu negara. Tabiat sosial dan budaya golongan pertengahan ini mampu membentuk perjalanan sejarah negara.

Berdasarkan sejarah perkembangan ekonomi di awal kemerdekaan, jurang kemiskinan di antara masyarakat bandar dan luar bandar di Tanah Melayu pada masa itu sangat besar. Majoriti dari penduduk luar bandar adalah golongan miskin atau berpendapatan terendah (B40). Keadaan ekonomi negara yang tidak stabil pada masa itu akibat dari ancaman komunis, ketidakstabilan politik dan kemelesetan ekonomi membuatkan majoriti dari penduduk Tanah Melayu hidup dalam keadaan miskin. Majoriti dari masyarakat luar bandar khususnya kaum Bumiputera berpendapatan terendah (B40) dan di bawah paras ekonomi (miskin). Hanya segelintir dari penduduk Tanah Melayu di kawasan bandar khasnya golongan bukan Bumiputera yang menguasai kekayaan ekonomi Tanah Melayu. Keadaan struktur ekonomi rakyat Malaysia pada ketika itu boleh digambarkan seperti Rajah 1.2 di bawah.



Rajah 1.2 Struktur Ekonomi Rakyat Malaysia Dari Pra-Kemerdekaan Hingga 1980-an

Walau bagaimanapun, piramid ini berubah wajah selepas pelbagai usaha pembangunan ekonomi dilaksanakan oleh kerajaan seperti dalam rancangan pembangunan ekonomi Malaysia moden yang digariskan. Di waktu ini, keadaan piramid struktur ekonomi rakyat Malaysia boleh digambarkan seperti dalam Rajah 1.3 di bawah.



Rajah 1.3 Struktur Ekonomi Rakyat Malaysia Dari 1990-an Sehingga Kini

1.7 Penutup

Adalah menjadi harapan kerajaan agar industri IKS terus berkembang dan menjadi penyumbang kepada ekonomi negara. Sumbangan KDNK oleh IKS sebanyak 36.6% pada tahun 2016 boleh dipertingkatkan lagi dengan kepelbagaian aktiviti ekonomi supaya ia mampu menyaingi sumbangan IKS di negara Eropah iaitu sumbangan mereka kepada pendapatan negara adalah sebanyak 57%.

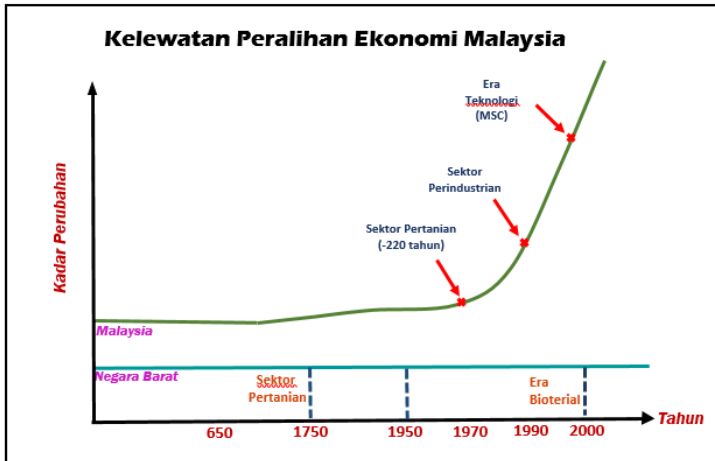


BAB 2

PENYUSUNAN EKONOMI MALAYSIA

2.1 Pendahuluan

Sejarah revolusi industri yang berlaku di Eropah Barat pada 1750-an menunjukkan perubahan struktur ekonomi negara-negara seperti Britain, Jerman dan Perancis di mana mereka telah meninggalkan sektor pertanian (*Agrarian Era*) untuk menjadi negara perindustrian. Walau bagaimanapun, Malaysia hanya mengubah corak ekonomi mereka dari sektor pertanian (*Agrarian Era*) kepada ekonomi berasaskan pembuatan sekitar 1970-an. Ini jelas menunjukkan Malaysia telah jauh ketinggalan di belakang Eropah selama 220 tahun dalam pergerakan ekonomi dan perindustrian (Rujuk Rajah 2.1).



Rajah 2.1 Kelewatan Peralihan Ekonomi Dunia

Selain itu, dari Rajah 2.1, didapati negara-negara maju tersebut telah meninggalkan sektor perindustrian sekitar 1950-an untuk memasuki sektor teknologi dan meninggalkannya pada sekitar 2000-an. Kini, konsentrasi negara-negara maju ini adalah pada sektor bioterial. Manakala di Malaysia, kita meninggalkan sebahagian dari sektor pertanian dan memfokuskan kepada sektor perindustrian pada tahun 1970-an. Kita hanya memasuki sektor teknologi maklumat sekitar 1990-an apabila Perdana Menteri Malaysia pada waktu

itu telah mengisytiharkan status MSC (Koridor Raya Multimedia) di Putrajaya.

Walau bagaimanapun, ekonomi negara Malaysia telah berkembang dengan pesatnya semenjak negara mencapai kemerdekaan. KDNK benar Malaysia telah berkembang secara purata 6.5% dalam tempoh 1957 hingga 2000. Pertumbuhan ekonomi mampan ini disumbang oleh perubahan struktur ekonomi negara daripada sektor pertanian tradisional kepada sektor ekonomi moden iaitu perindustrian, perkhidmatan dan yang terkini ekonomi berasaskan pengetahuan (K-Ekonomi) melalui dasar-dasar kerajaan yang termaktub dalam rancangan pembangunan ekonomi Malaysia.

2.2 Permulaan Penyusunan Ekonomi

Sejarah menunjukkan orang Melayu telah terlibat dalam bidang perdagangan dan keusahawanan sejak zaman Kesultanan Melayu Melaka lagi. Buktinya, Selat Melaka dan Pelabuhan Melaka menjadi antara laluan dan pelabuhan yang tersibuk di dunia pada ketika itu. Orang

Melayu merupakan ahli pelayaran yang mahir membolehkan mereka berhubungan dengan negara luar dalam urusan perdagangan [8]. Mereka amat aktif dalam kegiatan perdagangan di perairan nusantara. Kemunculan Melaka sebagai sebuah pelabuhan antarabangsa telah menarik bukan sahaja para pedagang dari pelosok dunia untuk menjalankan aktiviti perniagaan di situ, malah telah menarik perhatian Portugis yang melihat Melaka sebagai sebuah penempatan yang strategik dan sebagai pusat perdagangan rempah. Portugis telah berjaya menawan Melaka pada tahun 1511 dan memonopoli perdagangan di Melaka. Walau bagaimanapun, pentadbiran Portugis yang tidak cekap telah menyebabkan Belanda berjaya mengambil alih Melaka pada tahun 1641.

Pihak British juga melihat Melaka sebagai sebuah negeri yang strategik untuk dijadikan sebagai pelabuhan untuk kegiatan perdagangannya dengan China dan untuk melindungi para pedagangnya dari ancaman lanun. British telah berjaya menawan Melaka dari Belanda pada tahun 1824. Di bawah jajahan British, Tanah Melayu

ditadbir secara ‘pecah dan perintah’ bagi memastikan pelaksanaan jentera ekonominya bergerak lancar, tersusun dan cekap. Bagi mencapai hasrat ini, British telah menyusun struktur ekonomi Tanah Melayu mengikut penempatan kaum: bangsa Melayu diletakkan di kawasan luar bandar dalam sektor pertanian, bangsa Cina memelopori sektor lombong bijih timah dan bangsa India di sektor perladangan getah. Walaupun ekonomi Tanah Melayu berkembang pesat, namun pihak British terus membiarkan masyarakat Melayu kekal di sektor pertanian bercorak tradisional tanpa diberi peluang untuk diserapkan dalam kegiatan ekonomi moden seperti sektor perlombongan dan perladangan. Ini menyebabkan wujudnya jurang kemiskinan antara masyarakat bandar dan luar bandar. Atas sebab itu, kerajaan Tanah Melayu pada masa itu telah merangka pelan pembangunan ekonomi untuk membangunkan Tanah Melayu menerusi Draf Rancangan Pembangunan (DRP) atau lebih dikenali sebagai Buku Kuning (1951-1955). Buku Kuning ini mengandungi semua projek pembangunan di mana pelbagai agensi kerajaan mempunyai tanggungjawab untuk melaksanakan projek-

projek ini. Walau bagaimanapun, Buku Kuning ini tidak lengkap kerana ia mengabaikan sektor swasta dalam pembangunan dan tidak memasukkan perusahaan-perusahaan awam yang penting.

Selepas Tanah Melayu mendapat kemerdekaan pada tahun 1957, masyarakat Melayu terus terpisah dari arus ekonomi moden dan kekal dalam kegiatan ekonomi tradisional. Ini menimbulkan masalah ekonomi yang tidak seimbang antara kaum Melayu dan bukan Melayu. Atas sebab itu, pihak pentadbiran Tanah Melayu pada masa itu telah membangunkan rancangan pembangunan ekonomi yang pertama, dikenali sebagai Rancangan Malaya Pertama (1956-1960, RM-1) untuk membantu merapatkan jurang ekonomi antara penduduk bandar dan luar bandar. Pelbagai usaha yang telah dijalankan oleh kerajaan untuk membangunkan sektor ekonomi di luar bandar. Walau bagaimanapun, secara keseluruhannya, RM-1 kurang mencapai matlamatnya kerana Tanah Melayu masih lagi menghadapi ancaman komunis dan menghadapi masalah kewangan akibat kejatuhan harga getah dan bijih timah yang merupakan sumber

pendapatan utama kerajaan. Rancangan Malaya Kedua (1961 – 1965, RM-2) meneruskan usaha RM-1 bagi memajukan penduduk luar bandar dan merapatkan jurang perbezaan antara kawasan bandar dan luar bandar. Strategi pelaksanaan pembangunan ekonomi RM-2 termasuklah penyediaan kemudahan asas, pembukaan dan penempatan semula kawasan tanah FELDA dengan menjalankan projek Johor Tenggara dan Projek Segitiga Jengka di Pahang untuk pertanian dan menggiatkan pemasaran bagi hasil pertanian dan nelayan.

Selepas Tanah Melayu menjadi Malaysia pada tahun 1963, rancangan lima tahun ini telah ditukar kepada Rancangan Malaysia dengan Rancangan Malaysia Pertama (RMK-1) bermula pada tahun 1966 hingga 1970. Perbezaan antara RMK-1 dengan perancangan ekonomi sebelum tertubuhnya Malaysia ialah tumpuan kali ini adalah untuk seluruh Malaysia termasuk Sabah dan Sarawak. Rancangan pembangunan ekonomi pertama ini lebih tertumpu kepada pembasmian kemiskinan di kalangan penduduk dengan mempelbagaikan kegiatan ekonomi. Ini bukan sahaja

dapat menyelesaikan masalah pengangguran, malahan dapat mengecilkan jurang pendapatan antara penduduk bandar dan luar bandar. Pada ketika itu, sejumlah 86% daripada keluarga miskin terdapat di kawasan luar bandar manakala 14% lagi di kawasan bandar.

Ekoran daripada peristiwa pertumpahan darah antara kaum yang berlaku pada 13 Mei 1969, kerajaan telah memperkenalkan Dasar Ekonomi Baru (DEB) menerusi Rancangan Malaysia Kedua (1971 – 1975, RMK-2). DEB bertujuan untuk membasmi kemiskinan di kalangan rakyat Malaysia tanpa mengira kaum dan menyusun semula masyarakat Malaysia supaya dapat mengurangkan dan seterusnya menghapuskan pengenalan kaum mengikut fungsi ekonomi. Sektor perkilangan memainkan peranan yang penting dalam mencapai objektif DEB dari segi pengembangan pekerjaan, peningkatan pendapatan dan penyusunan semula masyarakat, terutamanya dalam membentuk komuniti komersial dan industrialisme Melayu. Selain itu, sektor awam juga digalakkan untuk bergiat secara

langsung dalam aktiviti ekonomi terutamanya yang berkaitan dengan perdagangan dan perusahaan.

Dalam Rancangan Malaysia Ketiga (1976 – 1980, RMK-3), penekanan lebih tertumpu kepada sektor perindustrian dan pengembangan perusahaan termasuk pertanian dan berorientasikan eksport. RMK-3 juga memberi penumpuan kepada perusahaan kecil dengan menambahkan kemudahan-kemudahan kredit dan perkhidmatan lanjutan serta mengadakan pertalian yang lebih kukuh di antara pengeluar kecil dengan sektor moden melalui kontrak-kontrak kecil.

Usaha diteruskan lagi dalam Rancangan Malaysia Keempat (1980 – 1985, RMK-4) dan Rancangan Malaysia Kelima (1986 – 1990, RMK-5) bagi memperkemaskan program pembangunan ekonomi dengan memberi tumpuan kepada sektor pertanian dan luar bandar; sektor perdagangan dan perindustrian; dan eksport keluaran. Dalam RMK-4, pertumbuhan perdagangan borong dan runcit telah mula diberi perhatian bagi menggalakkan penyertaan Bumiputera di sektor ini. Skim pinjaman bank dan syarikat kewangan

diwujudkan untuk memberi laluan kepada peniaga kecil memperoleh kredit dengan kadar faedah yang lebih menarik. Selain itu, latihan untuk meningkatkan kemahiran usahawan disediakan bagi menjamin pertumbuhan perusahaan-perusahaan kecil.

RMK-5 menyaksikan kewujudan pasar tani dan pasar malam di seluruh negara untuk menyediakan peluang penjana pendapatan yang lebih tinggi di kalangan para petani dan peniaga kecil. Beberapa agensi kerajaan seperti Perbadanan Pembangunan Bandar (UDA), Majlis Amanah Rakyat (MARA), dan Perbadanan Nasional Berhad (PERNAS) telah memberikan bantuan dalam pelbagai bentuk termasuk penyediaan kemudahan kredit, ruang niaga, latihan dan program pembangunan usahawan untuk menggalakkan penglibatan bumiputera dalam sektor ini.

Dalam Rancangan Malaysia Keenam (1991 – 1995, RM-6) dan Rancangan Malaysia Ketujuh (1996 - 2000, RMK-7), usaha diteruskan bagi memperkasakan sektor ekonomi; sektor perdagangan dan perindustrian; dan sektor pertanian. Sektor swasta menyokong dengan

memperbaiki kemudahan-kemudahan di estet bagi menaikkan taraf hidup pekerja di sektor perladangan. Dalam RMK-6, Dasar Pembangunan Nasional (DPN) diperkenalkan bertujuan untuk mencapai pembangunan seimbang bagi mewujudkan masyarakat yang bersatu padu dan adil. Selain itu, dasar Sains dan Teknologi (S&T) dibangunkan untuk kemajuan sosio-ekonomi negara secara keseluruhan. Ini bertujuan memastikan pembangunan saintifik dan teknologi yang berterusan yang mampu mengekalkan kadar pertumbuhan ekonomi yang tinggi.

RMK-7 menyaksikan pembangunan wanita dalam sektor keusahawanan. Kerajaan telah mewujudkan Tabung Usahawan Wanita bagi memberikan pinjaman kepada golongan wanita yang berminat untuk menceburi dunia perniagaan. Selain itu, Institut Pengurusan Wanita (WIM) juga ditubuhkan bagi menawarkan seminar dan kursus latihan kemahiran terutamanya dalam bidang kemahiran keusahawanan kepada golongan ini.

Rancangan Malaysia Kelapan (2001-2005, RMK-8) dan Rancangan Malaysia Kesembilan (2006-2010, RMK-9) pula meneruskan strategi pengurusan makro yang mantap untuk memperkukuhkan daya tahan ekonomi dan meningkatkan daya saing serta mengelakkan sebarang ketidakseimbangan. Dalam RMK-8, kerajaan memperkenalkan Dasar Wawasan Negara bertujuan untuk mencapai perpaduan nasional di mana ia memberi fokus kepada pembasmian kemiskinan tanpa mengira kaum, penyusunan semula masyarakat dan pembangunan yang seimbang.

Sektor pertanian baru telah dibangunkan dalam RMK-9 dengan melibatkan pengembangan pertanian komersial berskala besar dan berkualiti tinggi serta pemprosesan yang mempunyai nilai tambah yang tinggi dan bioteknologi. Ini bertujuan menjadikan sektor pertanian sebagai sektor moden yang bukan sahaja dapat memperkukuhkan pasaran global malah dapat meningkatkan pendapatan pekebun kecil, petani dan nelayan. Selain itu, kerajaan juga turut memberi tumpuan kepada IKS dengan menyediakan pembiayaan

mikro, khidmat sokongan, latihan keusahawan dan profesional bagi meningkatkan penglibatan Bumiputera dalam IKS supaya lebih berdaya saing dalam pasaran global.

Usaha untuk memperkasakan pembangunan ekonomi domestik supaya dapat mentransformasikan Malaysia menjadi sebuah negara berpendapatan tinggi menerusi pengkhususan dapat dilihat dalam Rancangan Malaysia Kesepuluh (2011-2015, RMK-10) dan Rancangan Malaysia Kesebelas (2016-2020, RMK-11). Pihak swasta digalakkan untuk melibatkan diri secara langsung dalam projek-projek yang dipimpin oleh Syarikat Berkaitan Kerajaan (GLC) untuk mewujudkan pasaran yang lebih kompetitif.

Dalam RMK-11, *1Malaysia Youth City* dibentuk bagi membolehkan golongan belia meningkatkan keupayaan dan memajukan diri dalam pekerjaan dan keusahawanan, di samping menikmati kemudahan rekreasi dan perumahan. Selain itu, tumpuan juga diberikan kepada pertumbuhan eksport termasuk meningkatkan ekosistem eksport agar dapat

memaksimumkan peluang perdagangan terutamanya dengan negara-negara ASEAN dalam jangkamasa pendek dan sederhana. Pencapaian rancangan pembangunan ekonomi Malaysia dapat disimpulkan seperti dalam Jadual 2.1 di bawah.

Jadual 2.1 Pencapaian Rancangan Pembangunan Ekonomi Malaysia [9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19]

Rancangan Malaya Pertama, RM-1 (1956-1960)	<input type="checkbox"/> Penubuhan Lembaga Kemajuan Kampung dan Perusahaan (RIDA) <input type="checkbox"/> Penubuhan Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan (FELDA)
Rancangan Malaya Kedua, RM-2 (1961-1965)	<input type="checkbox"/> Penubuhan Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) <input type="checkbox"/> Penubuhan Bilik Gerakan Negara
Rancangan Malaysia Pertama, RMK-1 (1966 – 1970)	Penubuhan agensi baru: <input type="checkbox"/> Lembaga Kemajuan Perindustrian Malaysia (MIDA) (dahulu dikenali sebagai FIDA) <input type="checkbox"/> Lembaga Penasihat Tarif <input type="checkbox"/> Majlis Amanah Rakyat (MARA) <input type="checkbox"/> Bank Bumiputera <input type="checkbox"/> Perbadanan Nasional Berhad (PERNAS)
Rancangan Malaysia Kedua, RMK-2 (1971 – 1975)	<input type="checkbox"/> Memperkenalkan Dasar Ekonomi Baru (DEB) <input type="checkbox"/> Penubuhan pelbagai agensi seperti MARA, FAMA, Bank Pertanian, FELDA, FELCRA, MADA, KADA, FOA <input type="checkbox"/> Strategi pembangunan bersepadu luar

	<p>bandar melalui pembentukan KESEDAR, KETENGAH, DARA dan KEJORA</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Pembentukan Petroleum Nasional Berhad (PETROLEUM)
Rancangan Malaysia Ketiga, RMK-3 (1976 – 1980)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Peringkat kedua dalam DEB <input type="checkbox"/> Badan-badan berkanun seperti MARA, FELDA, PERNAS, UDA dan RISDA meneruskan usaha pembangunan
Rancangan Malaysia Keempat, RMK-4 (1981 – 1985)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Projek Pembangunan Pertanian Bersepadu (IADPS) menyediakan infrastruktur, input-input, dan perkhidmatan pertanian kepada petani secara bersepadu <input type="checkbox"/> Perbadanan-perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri (PKEN) menumpukan kegiatan pembinaan di kawasan luar bandar, manakala UDA pula menumpukan kegiatan pembinaan di kawasan bandar <input type="checkbox"/> PERNAS, FAMA, FIMA dan Perbadanan Niaga FELDA menyokong kegiatan-kegiatan perdagangan borong dan runcit
Rancangan Malaysia Kelima, RMK-5 (1986 – 1990)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Pasar tani dan pasar malam diperkenalkan untuk menyediakan peluang pendapatan kepada petani dan peniaga kecil <input type="checkbox"/> Pelancaran Skim Penjaja-penjaja dan Peniaga-peniaga Kecil
Rancangan Malaysia Keenam, RMK-6 (1991 – 1995)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Memperkenalkan Dasar Pembangunan Nasional (DPN) <input type="checkbox"/> Memperkenalkan Dasar Sains dan Teknologi (S&T) <input type="checkbox"/> Pelancaran Tabung Penyelarasan Perindustrian (TPP) untuk membantu industri melaksanakan penyelarasan struktur

	<input type="checkbox"/> Skim SLMA dan Pinjaman Mudah disediakan oleh kerajaan sebagai skim pinjaman khas untuk membeli mesin dan peralatan
Rancangan Malaysia Ketujuh, RMK-7 (1996 – 2000)	<input type="checkbox"/> Pelancaran Koridor Raya Multimedia (MSC) <input type="checkbox"/> Skim Usahawan Siswazah diperkenalkan <input type="checkbox"/> Tabung Usahawan Wanita diwujudkan
Rancangan Malaysia Kelapan, RMK-8 (2001 – 2005)	<input type="checkbox"/> Memperkenalkan Dasar Wawasan Negara <input type="checkbox"/> Pembangunan pusat jualan gudang dan bandar elektronik <input type="checkbox"/> Perluasan e-dagang <input type="checkbox"/> Pelaksanaan Projek Usahawan Bumiputera dalam Peruncitan (PROSPER)
Rancangan Malaysia Kesembilan, RMK-9 (2006 – 2010)	<input type="checkbox"/> Pembangunan ‘pertanian baru’ <input type="checkbox"/> Pembangunan Malaysia sebagai pusat pensijilan produl Halal <input type="checkbox"/> Penubuhan Perbadanan Pertanian dan Pemakanan Nasional <input type="checkbox"/> Tabung Pembangunan Sektor Perkhidmatan disediakan untuk IKS <input type="checkbox"/> Tabung dan dana seperti ScienceFund, TechnoFund dan Tabung Pengkomersialan R&D disediakan untuk mengkomersilkan hasil penyelidikan <input type="checkbox"/> Penubuhan Majlis Pelaksanaan Bioteknologi
Rancangan Malaysia Kesepuluh, RMK-10 (2011 – 2015)	<input type="checkbox"/> Memperkenalkan Dasar Baru Tenaga <input type="checkbox"/> Skim Jaminan Modal Kerja dan Skim Jaminan Penstrukturan Semula Industri disediakan oleh kerajaan <input type="checkbox"/> Penubuhan EKUINAS sebagai institusi pelaburan ekuiti swasta Bumiputera <input type="checkbox"/> Penubuhan Talent Corporation
Rancangan	<input type="checkbox"/> Pembentukan <i>1Malaysia Youth City</i>

Malaysia Kesebelas, RMK-11 (2016 – 2020)	<input type="checkbox"/> Program Skim Pinjaman Khas Kampung Baru Cina <input type="checkbox"/> Pendidikan Latihan Teknikal dan Vokasional (TVET) diperkasakan
---	--

2.3 Taburan Ekonomi Penduduk Malaysia

Berdasarkan sejarah penyusunan ekonomi Malaysia di atas, amat ketara perdagangan dan perniagaan Melayu bergiat cemerlang di zaman Kesultanan Melayu Melaka. Malangnya, dengan kuasa penjajahan selama hampir 500 tahun, teknik dan kemahiran perdagangan Bumiputera telah dihancurkan. Mentaliti dan *mindset* kaum Bumiputera distrukturkan kepada sektor bukan komersial seperti pertanian sara diri. Akibatnya, mereka mula dilabelkan sebagai golongan pemalas, tidak proaktif, bersikap tunggu-lihat-bertindak serta sambal lewa dalam melaksanakan pekerjaan harian [20]. Penstrukturan dan pembinaan sikap negatif ini menjadikan golongan Bumiputera kekal di dalam kelompok berpendapatan rendah negara (Rujuk Jadual 2.2).

Jadual 2.2 Pendapatan Kasar Isi Bulanan Purata
Mengikut Etnik, 1970 – 2016
[9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19]

Kumpulan Etnik Tahun	Bumiputera (RM)	Cina (RM)	India (RM)	Lain-lain (RM)
1970*	172	394	304	813
1974*	242	534	408	1,299
1976	345*	787*	538*	1,475
1979	492	1,002	756	1,475
1984	844	1,552	1,107	2,957
1987	868	1,488	1,105	2,992
1989	940	1,631	1,209	955
1992	1,268	2,192	1,604	1,163
1995	1,604	2,890	2,140	1,284
1997	2,038	3,738	2,896	1,680
1999	1,984	3,456	2,702	1,371
2002	2,376	4,279	3,044	2,165
2004	2,711	4,437	3,456	2,312
2007	3,156	4,853	3,799	3,561
2009	3,624	5,011	3,999	3,640
2012	4,457	6,366	5,233	3,843
2014	5,548	7,666	6,246	6,011
2016	6,267	8,750	7,150	4,951

Peristiwa 13 Mei 1969 adalah peristiwa yang menghantui masyarakat Malaysia yang berbilang kaum. Seperti yang dijelaskan dalam Jadual 2.2 di atas, golongan Bumiputera merupakan kelompok terbesar peratusannya yang berpendapatan rendah berbanding

dengan kaum lain. Jika senario ini tidak diberi perhatian dan pemantauan, perkara ini boleh membawa kepada ketidakseimbangan kaum dan tidak mustahil peristiwa berdarah itu akan berulang kembali. Justeru, kerajaan Malaysia telah berusaha keras menyusun pelbagai strategi dan mengambil masa yang lama dengan menawarkan pelbagai bantuan kewangan, kursus dan latihan untuk membaikpulih dan menyusun semula penstrukturan ekonomi Malaysia (rujuk Buku Kuning, RMK-1 hingga RMK-11).

Di zaman pentadbiran YAB Perdana Menteri Pertama dan Kedua, kerajaan Malaysia berusaha keras memajukan penduduk luar bandar bagi merapatkan jurang ekonomi antara kaum serta antara kawasan bandar dan luar bandar. Peningkatan taraf hidup lebih kepada kepelbagaian tanaman pertanian, pembukaan tanah-tanah baru dan kegiatan hasil pertanian dan nelayan (Rujuk RMK-1 hingga RMK-3). Walau bagaimanapun, di zaman YAB Perdana Menteri Keempat, beliau menyedari hakikat bahawa penumpuan kepada sektor pertanian sahaja tidak mencukupi dalam usaha untuk

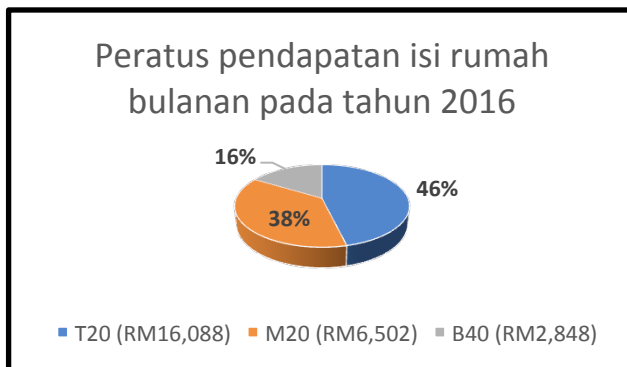
meningkatkan pembangunan ekonomi negara. Dengan berpandukan kepada pembangunan ekonomi di negara maju, beliau mengubah dasar ekonomi Malaysia kepada sektor perindustrian, keupayaan pengetahuan dan inovasi serta pembangunan industri berteknologi tinggi (Rujuk RMK-4 hingga RMK-8).

Pada waktu itu, Perdana Menteri mewujudkan satu perubahan paradigma dalam ekonomi masyarakat Melayu. Melalui projek penswastaan, kemajuan ekonomi negara mula mengalami perubahan dengan penglibatan kaum Bumiputera. Di zaman ini, muncul usahawan Melayu dalam dunia korporat seperti pembelian HICOM oleh Tan Sri Yahaya Ahmad dan kehadiran tokoh-tokoh seperti Tan Sri Shamsuddin Abdul Kadir, Tun Abdul Daim Zainuddin, Tan Sri Tajuddin Ramli, Tan Sri Halim Saad, Tan Sri Dato' Azman Hashim serta tokoh-tokoh korporat lain. Pembentukan PUNB pada masa itu berjaya melahirkan 251 tekno-usahawan bagi memperkukuhkan lagi penglibatan kaum Bumiputera dalam dunia perniagaan. Menurut Omar [20] di dalam kajiannya di Pulau Pinang

tentang penglibatan orang Melayu dalam perniagaan persendirian, penglibatan orang Melayu telah mengalami pertumbuhan sebanyak 42% dari tahun 1989 hingga 1993. Walaupun angka ini masih kecil jika dibandingkan dengan pertumbuhan kaum bukan Bumiputera, namun ia diramalkan akan terus meningkat kerana minat berniaga telah mula berputik di serata lapisan masyarakat. Dewasa kini, bilangan usahawan Bumiputera telah mula menunjukkan peningkatan dari setahun ke setahun.

Dengan perkembangan dasar-dasar ekonomi yang dinamik serta peningkatan penglibatan kerajaan dalam ekonomi, pegangan ekonomi mula berpusat kepada kumpulan T20 dan M40. Struktur masyarakat ekonomi Malaysia mula seimbang. Selepas pengenalan DEB, struktur masyarakat kelas menengah Malaysia mula membesar. Pada tahun 2016, 46.2% daripada rakyat Malaysia tergolong dalam kumpulan T20 di mana purata pendapatan isi rumah bulanan mereka adalah sebanyak RM16,088 (Rujuk Rajah 2.2). Daripada jumlah ini, 10%

daripada kumpulan T20 ini dikuasai oleh rakyat terkaya Malaysia.



Rajah 2.2: Peratus Pendapatan Isi Rumah Bulanan Pada Tahun 2016 di Malaysia [21]

Jadual 2.3 menunjukkan perincian 20 orang rakyat terkaya Malaysia yang menyumbang kepada peratus kekayaan negara.

Jadual 2.3: Senarai rakyat Malaysia terkaya pada tahun 2017 [22]

Bilangan:	Nama:	Nilai bersih (USD):	Punca kekayaan:
1.	Robert Kuok	11.4B	Minyak sawit, perkapalan dan

			hartanah
2.	Quek Leng Chan	6.8B	Perbankan, hartanah
3.	Ananda Krishnan	6.5B	Telekom
4.	Hong Piow Teh	4.75B	Perbankan
5.	Lee Shin Cheng	4.7B	Minyak sawit, hartanah
6.	Lim Kok Thay	4.45B	Kasino
7.	Yeoh Tiong Lay	2.1B	Permbinaan, hartanah
8.	Lau Cho Kun	2.08B	Minyak sawit, hartanah
9.	Tiong Hiew King	2B	Pembalakan, media
10.	Syed Mokhtar AlBukhary	1.8B	Pelbagai
11.	Chen Lip Keong	1.6B	Kasino, hartanah
12.	Lee Oi Hian dan Lee Hau Hian	1.2B	Minyak sawit, kimia, hartanah
13.	Koon Poh Ming dan Poh Keong	1.05B	Aluminium
14.	Surin Upatkoon	1.02B	Telekom, loteri, insurans
15.	Kuan Kam Hon	1.01B	Sarung tangan sintetik
16.	Desmond Lim Siew Choon	1B	Hartanah
17.	Jeffrey Cheah	970M	Hartanah
18.	G. Ganalingam	940M	Pelabuhan
19.	Danny Tan Chee Sing	840M	Hartanah
20.	Vincent Tan	820M	Pelbagai

Senario yang sama juga dapat dilihat di Amerika Syarikat. Pada tahun 2016, hanya 7% daripada

rakyatnya yang mempunyai pendapatan tahunan lebih dari USD\$200,000 setahun. Di Kesatuan Eropah pula, 5-8% daripada rakyatnya tergolong dalam kumpulan 10% tertinggi di mana pendapatan bersih mereka adalah lebih daripada €60,000 setahun. Lima negara teratas Kesatuan Eropah yang mempunyai pendapatan bersih tertinggi adalah Switzerland, Republik Czech, Malta, Slovakia dan Poland [23]. Dengan merujuk kepada taburan pendapatan rakyat di seluruh dunia, kita dapat membuat kesimpulan bahawa taburan ekonomi bagi sesebuah negara adalah berbentuk sebuah piramid di mana lebih kurang 10% dari rakyatnya menguasai antara 30% hingga 40% dari hasil kekayaan mereka. Perkembangan struktur ekonomi di Malaysia terkini adalah selari dengan trend struktur ekonomi di kebanyakan negara dunia.

Adalah menjadi tanggungjawab terkini bagaimana kita boleh mengolah satu dasar membantu dasar ekonomi kerajaan memperkasakan pembangunan ekonomi golongan peniaga IMK. Jika DEB berjaya membentuk struktur kelas menengah yang besar, adalah

baik jika usaha seumpama ini dapat diteruskan lagi yang melibatkan golongan IMK. Adakah kemungkinan pembentukan dasar ekonomi yang baik dapat mewujudkan struktur ekonomi kesamarataan di kalangan rakyat Malaysia?





BAB 3

IMPAK REVOLUSI 4.0 KEPADA IMK

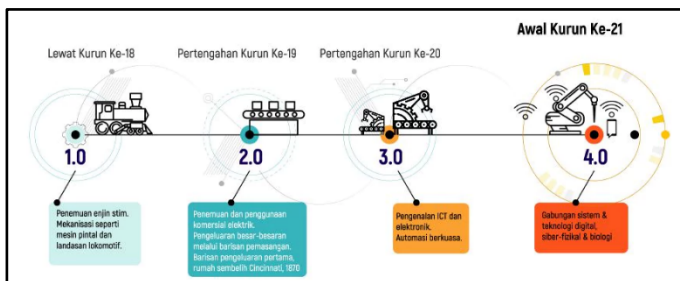
DI MALAYSIA

3.1 Pendahuluan

Dunia telah mengalami beberapa siri revolusi



industri sejajar dengan peredaran zaman. Konsep revolusi industri mula diperkenalkan oleh sejarawan terkenal, Arnold Toynbee (1889-1975). Kamus Dewan Edisi Keempat mendefinisikan revolusi sebagai perubahan yang menyeluruh dan mendadak, terutamanya dari segi cara berfikir, bertindak dan sebagainya [24]. Rajah 3.1 menunjukkan revolusi perindustrian yang berlaku di seantero dunia.



Rajah 3.1: Evolusi Perindustrian [25]

Revolusi Industri 1.0 bermula di Britain apabila mesin yang menggunakan kuasa enjin stim dicipta oleh James Watt menggantikan mesin yang menggunakan bahan bakar kayu dari batu bara. Sumber kuasa mesin

enjin stim ini adalah melalui pembakaran arang batu. Inovasi ini bukan sahaja mengubah corak ekonomi daripada tenaga buruh manual kepada penggunaan mesin secara meluas, malah turut mengubah gaya hidup masyarakat pada zaman tersebut.

Revolusi Industri 2.0 pula melibatkan penggunaan mesin berkuasa elektrik yang telah membawa kepada perusahaan besar-besaran secara elektrikal. Penggunaan elektrik telah mendorong beberapa penciptaan baru pada zaman ini seperti telefon, pemancar gelombang radio, penciptaan kereta, dan penggunaan minyak dan gas [26].

Gelombang ketiga yang lebih dikenali sebagai Era Digital menyaksikan kemunculan industri digital yang membawa kepada penggunaan komputer dan internet. Teknologi-teknologi baharu juga ditemui bagi menggantikan sumber tenaga asli yang semakin berkurangan seperti petroleum. Di samping perkembangan penggunaan sistem digital, bidang kejuruteraan dan sistem automasi lain juga turut berkembang pesat sehinggakan sistem digital dijadikan

sebagai alat manusia. Dalam erti kata lain, di era Revolusi 3.0, penggunaan alat elektronik dan IT telah mula menggantikan tugas-tugas seorang operator dengan mesin dan robot.

Terkini, bermula dari tahun 2012 di Jerman, dunia sekali lagi mengalami revolusi, yang mana Revolusi Industri 4.0 (4IR) menandakan kemunculan sistem fizikal siber melibatkan keupayaan baharu sepenuhnya bagi manusia, mesin dan kaedah baru teknologi. 4IR merupakan peralihan daripada era digital kepada era siber fizikal. Ini akan menyebabkan banyak pekerjaan yang dahulu dikendalikan oleh tenaga manusia akan digantikan sepenuhnya dengan mesin robot atau automasi. Berbanding dengan era digital, tenaga manusia masih lagi diperlukan untuk mengawal mesin. 4IR mencakupi penemuan pelbagai teknologi baharu seperti: i) robot automasi (*autonomous robot*); ii) simulasi (*simulation*); iii) Internet Pelbagai Benda (*Internet of Things, IoT*); iv) integrasi sistem (*integration system*); v) keselamatan siber (*cyber security*); vi) penyimpanan awan (*cloud computing*); vii) pembuatan

aditif (*additive manufacturing*); viii) *augmented reality*; dan ix) *big data*.

Melihat kepada perubahan revolusi dunia, ramai yang tidak menyedari hakikat bahawa pembangunan dunia berubah mengikut zaman. Di negara kita, golongan yang lahir pada sesuatu zaman revolusi mempunyai pemikiran mengikut zaman tersebut. Sekiranya mereka tidak dilengkapi dengan ilmu pengetahuan terkini terhadap perkembangan dunia, maka mereka akan ketinggalan dalam arus pemodenan ekonomi dunia. Atas sebab itu, para ilmuwan pengurusan perniagaan lebih cenderung untuk membicarakan sesuatu evolusi inovasi perniagaan mengikut kategori generasi pada ketika itu. Sebagai contoh, pada zaman ‘generasi pupus’ (1890-1915), corak perniagaan makanan dan minuman adalah berkisar kepada perniagaan di bawah pokok. Seterusnya, ia berkembang kepada perniagaan di warung pada zaman ‘generasi *baby boomers*’ (1946-1964). Sejajar dengan peredaran zaman, konsep *Starbucks* atau *Old Town Coffee* lebih dikenali di kalangan ‘generasi millenium’

atau dikenali sebagai Gen-Y (1980-1994). Dengan kejutan kehadiran 4IR, ‘generasi alpha’ akan tertarik kepada konsep dapur2u.com yang mana peranan internet menjadikan perniagaan makanan ‘berada di depan pintu’.

Nama generasi:	Mula kelahiran:	Tamat kelahiran:	Umur termuda (kini):	Umur tertua (kini):	Negara maju:	Malaysia:
<i>Lost generation</i>	1890	1915	103	128	Biru	Hijau
<i>Interbellum generation</i>	1901	1913	105	117		
<i>Greatest generation</i>	1910	1924	94	108	Jingga	
<i>Silent generation</i>	1925	1945	73	93		
<i>Baby Boomer generation</i>	1946	1964	54	72	Kuning	
<i>Generation X (baby bust)</i>	1965	1979	39	53		
<i>Xennials</i>	1975	1985	33	43		
<i>Generation Y Millennials – gen next</i>	1980	1994	24	38	Merah	Hijau
<i>iGen/ Gen Z</i>	1995	2012	6	23		Biru
<i>Gen Alpha</i>	2013	2015	1	5		Kuning

* Petunjuk:
Hijau – Sektor Pertanian
Biru – Revolusi 1.0
Oren – Revolusi 2.0
Kuning – Revolusi 3.0
Merah – Revolusi 4.0

Rajah 3.2 Evolusi Transformasi Struktur Pembangunan Ekonomi [27]

3.2 Revolusi 4.0 dan Sistem Pendidikan di Malaysia

Di Malaysia, kerajaan telah mula memandang serius dan mengorak langkah mempersiapkan masyarakat mengenai ledakan 4IR bagi memastikan Malaysia tidak ketinggalan dalam persaingan di peringkat global. 4IR dilihat sebagai satu gelombang tsunami yang berupaya mengubah bukan sahaja cara hidup dan norma masyarakat, malah nilai diri dan persepsi mengenai manusia itu sendiri akan tercabar. Ini kerana segala perubahan dan pembaharuan dalam 4IR akan mencabar kesemulajadian manusia. Pengambil alihan robot dalam kerja-kerja seharian manusia akan membuatkan pebezaan aspek semulajadi manusia dan robot tiruan semakin sukar dikesan.

Kerajaan Malaysia, melalui Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI) sedang merangka strategi bagi menghadapi gelombang dari 4IR memandangkan ianya akan menambahkan jumlah pendapatan negara kepada RM2 trilion dalam tempoh 7 hingga 8 tahun akan datang [28]. Menurut Menteri Sumber Manusia Malaysia, Datuk Seri Richard Riot, 4IR mampu untuk mewujudkan 1.5 juta peluang pekerjaan

dengan 60% daripadanya memerlukan khidmat tenaga kerja berkemahiran. Atas sebab itu, menurut Marmolejo, Ketua Pakar Pendidikan Tinggi Bank Dunia, dalam Seminar Revolusi Industri 4.0, beliau berkata sistem pendidikan tinggi negara perlu diubah menjadi lebih fleksibel dan sedia mengharungi cabaran baharu agar mana-mana golongan masyarakat tidak terpinggir dalam era globalisasi dan digital itu [29]. Era 4IR bukanlah era graduan mencari pekerjaan, mereka perlu mencipta kerjaya mereka sendiri dan menubuhkan syarikat *start-up* dan *social enterprise* supaya mereka lebih kompetitif dan dapat berdaya saing dengan pasaran sedia ada.

Secara umumnya, 4IR memerlukan teknologi gabungan pelbagai disiplin yang merangkumi bidang sains dan teknologi dengan sains sosial. Atas sebab ini, kerajaan telah mula merangka hala tuju pendidikan negara bagi menghadapi gelombang 4IR. Ini untuk mempersiapkan masyarakat Malaysia supaya menjadi lebih kompetitif, berdaya saing dan tidak ketinggalan dalam persaingan global. Pada awal tahun 2018, Institusi Pengajian Tinggi Awam (IPTA) di seluruh

negara mula memberi fokus kepada tema Pendidikan Tinggi 4.0: Ilmu, Industri dan Insan bagi menepati perkembangan era 4IR. Menurut Menteri Pendidikan Tinggi, Datuk Seri Idris Jusoh, proses Pengajaran dan Pembelajaran (P&P) di menara gading perlu diubah kepada konsep P&P 4.0 yang merangkumi ruang belajar, pedagogi, kurikulum organik dan boleh lentur serta penggunaan teknologi terkini [30].

Selain dari inisiatif yang diperkenalkan oleh KPT, kerajaan juga menekankan universiti perlu bekerjasama dengan penggiat industri untuk menyediakan peluang kerja baharu mengikut kehendak pasaran dan mendedahkan kepada ekonomi digital bagi mengelakkan isu pengangguran. Salah satu langkah bagi mencapai sasaran ini adalah melalui subjek keusahawanan, yang mana 80% pelajar disasarkan supaya didedahkan kepada konsep keusahawanan ketika belajar, 9% pelajar mendaftarkan diri dalam perniagaan sewaktu dalam pengajian, dan 3.5% graduan memilih keusahawanan sebagai profesion. Mengikut trend sejarah revolusi, lebih kurang 60% daripada pekerjaan

masa kini akan tiada lagi pada masa hadapan kesan daripada perubahan revolusi. Dengan adanya pendedahan yang mantap terhadap subjek keusahawanan, masalah pengangguran dapat diatasi.

3.3 Revolusi 4.0 dan Industri Mikro, Kecil dan Sederhana

Seperti yang telah dibincangkan dalam Bab 1 sebelum ini, IKS penting dalam membantu menggalakkan kestabilan dan pertumbuhan ekonomi negara. Bagi memastikan IKS akan mengambil bahagian dalam ledakan 4IR, kerajaan telah memperuntukkan beberapa dana dalam bentuk pinjaman dan geran seperti Dana Automasi, Dana Strategik Pelaburan Domestik, dan Skim Pinjaman Mudah bagi Automasi dan Modenisasi (SLSAM) untuk dimanfaatkan [31]. Penyediaan dana ini adalah merupakan sebahagian dari usaha kerajaan untuk mentransformasikan IKS ke arah operasi digital dan menguntungkan. Selain itu, beberapa program dan latihan telah dijalankan di bawah kerjasama institusi-institusi pendidikan dan teknikal serta industri bagi membangunkan IKS yang berdaya tahan, mampu meningkatkan produktiviti dan berkeupayaan membawa produk mereka ke peringkat lebih tinggi. Golongan belia terutamanya para graduan harus dipersiapkan dengan ilmu yang mantap dalam pengeluaran pintar bagi

memastikan mereka dapat menyumbang tenaga kepakaran mereka kepada IKS supaya terus kekal relevan dalam arus 4IR yang kian pesat.

Sejajar dengan ledakan 4IR, ekonomi digital telah mula mendapat tempat di dalam dunia perniagaan. Perkembangan industri e-dagang secara besar-besaran telah menyebabkan ekonomi digital Malaysia berkembang secara eksponen. Pada tahun 2017, perniagaan ekonomi digital di Malaysia telah menyumbang sebanyak 18.2% kepada KDNK dan jumlah ini dijangka akan terus meningkat kepada lebih dari 20% menjelang tahun 2020 [32]. Walau bagaimanapun, menurut satu kaji selidik yang dijalankan oleh Persekutuan Pengeluar Malaysia (FMM) pada tahun 2016 mengenai adaptasi IKS terhadap Revolusi Industri 4.0, tahap kesedaran IKS terhadap penggunaan ICT masih lagi di peringkat rendah dan tidak memuaskan. Perincian hasil kajian menunjukkan:

- i. Hanya 20% daripada IKS menggunakan aplikasi ICT secara aktif;

- ii. Hanya 16% daripada IKS yang menjalankan aktiviti perniagaan e-dagang;
- iii. 55% daripada IKS tidak tahu menggunakan internet;
- iv. 40% daripada IKS menyatakan mereka tidak memerlukan internet dalam perniagaan mereka; dan
- v. IKS menganggap penaiktarafan teknologi sebagai suatu kos dan bukan pelaburan.

Terdapat banyak cabaran dan dugaan yang harus dilalui oleh kerajaan dan masyarakat dalam menghadapi tsunami 4IR. Dari sudut IKS terutamanya bagi golongan IMK, antara cabaran terbesar mereka dalam menghadapi ledakan ini adalah ilmu pengetahuan dalam bidang sains, teknologi, kejuruteraan dan matematik. Tidak dapat dinafikan golongan IMK terdiri dari penduduk luar bandar yang majoritinya mempunyai pengetahuan yang terhad dalam bidang sains dan teknologi serta pengaturcaraan ICT. Menurut Prof. Emeritus Dr. Barjoyai Bradai dari Universiti Tun Abdul Razak

(Unirazak), golongan IMK adalah kumpulan menengah rendah yang akan menjadi kumpulan yang paling terjejas kesan dari 4IR secara perlahan kerana golongan ini akan menjadi kelompok yang tidak diperlukan dalam ekonomi. Kumpulan menengah rendah ini lebih mudah diganti dengan robot kerana mereka tiada *tacit knowledge* yang boleh ditawarkan kepada majikan dan ekonomi secara keseluruhannya. Berbanding dengan kumpulan berpendapatan rendah, walaupun statusnya sama dengan kumpulan menengah rendah, namun mereka masih mempunyai beberapa perbezaan positif. Antaranya, golongan ini masih lagi diperlukan untuk melakukan kerja yang tidak dapat dilakukan dengan baik oleh robot seperti mengutip sampah dan mencuci tandas. Pekerjaan ini dianggap murah dan tidak menyumbang kepada output pengeluaran syarikat secara pukal. Oleh itu, tenaga robot tidak diperlukan bagi pekerjaan ini dan masih boleh menggunakan tenaga manusia.

Atas sebab ini, kerajaan dan agensi-agensi luar perlu menyediakan lebih banyak program-program secara *hands-on* yang boleh membantu golongan IMK.

Selain itu, mereka juga harus diberi pendedahan dan kesedaran akan kepentingan automasi dan pengaturcaraan ICT dalam meningkatkan produktiviti syarikat. Kebanyakan industri di Malaysia masih berada dalam Industri 2.0 yang berasaskan tenaga buruh [33]. Jika mereka tidak dibantu, sudah pasti golongan ini akan jauh ketinggalan dan akan menjarakkan lagi jurang pendapatan penduduk bandar dan luar bandar. Memandangkan penglibatan IMK dalam sektor ekonomi adalah tinggi, sudah pasti ini akan menjejaskan pertumbuhan KDNK negara.

Ledakan 4IR membuka mata kepimpinan Malaysia bagaimana untuk memodenkan industri IMK. Kegemilangan perniagaan antarabangsa seperti syarikat Airbnb yang berjaya menukar corak perniagaan penginapan terbesar tetapi tidak mempunyai premis penginapan adalah merupakan suatu inovasi destruktif yang perlu disedari oleh usahawan IMK Malaysia. Contoh-contoh perniagaan lain yang berkonsepkan perkongsian ekonomi (*sharing economy*) di zaman ledakan 4IR adalah seperti dalam Jadual 3.1.

Jadual 3.1 Contoh Perniagaan Berkonsepkan
Perkongsian Ekonomi

Bil:	Syarikat/perniagaan:	Keterangan:
1.	<i>Uber</i>	Menyediakan perkhidmatan pengangkutan terbesar tetapi tidak mempunyai kenderaan
2.	<i>Taskrabbt</i>	Merupakan agensi pencarian pekerjaan yang terbesar tetapi tidak mempunyai pekerja
3.	<i>Poshmark</i>	Platform gedung jual beli pakaian yang terbesar tetapi tidak mempunyai kilang tekstil
4.	<i>Handybook</i>	Merupakan platform perpustakaan yang terbesar tetapi tidak mempunyai buku
5.	<i>Skillshare</i>	Merupakan platform ilmu pengetahuan tetapi tidak mempunyai universiti atau kolej

3.4 Penutup

Bagi merealisasikan arus sains dan teknologi serta sains sosial dalam masyarakat, pelaburan yang besar perlu dilakukan ke atas Penyelidikan dan Pembangunan (R&D) di universiti dan industri gabungan disiplin.

Sistem pendidikan negara harus dirombak dan disusun semula bagi memastikan P&P yang diajar bersesuaian dengan kehendak dan keperluan 4IR. Guru-guru juga harus dipersiapkan dengan ilmu yang mantap supaya mereka turut mengambil bahagian dalam mendidik dan mempersiapkan anak bangsa menghadapi gelombang 4IR. Ini semua memerlukan kos yang besar dan masa yang panjang kerana tidak semua guru mempunyai latar belakang dalam bidang sains dan teknologi serta pengaturcaraan ICT. Oleh itu, kurikulum universiti harus dikaji semula. Penglibatan pihak industri haruslah dimasukkan dalam struktur kurikulum kerana mereka bukan sahaja dapat berkongsi tenaga kepakaran secara *hands-on* dengan pelajar, malah mereka lebih arif tentang keperluan tenaga kepakaran semasa yang diperlukan di industri.

Golongan IMK perlu mengubah *mindset* mereka dan menjadi lebih proaktif, berani dan inovatif supaya tempat mereka tidak diambil alih sepenuhnya oleh robot-robot automasi di zaman 4IR. Golongan IMK perlu menerima hakikat bahawa mereka perlu celik IT dan

memerlukan teknologi automasi supaya mereka dapat berdaya saing di dunia yang serba canggih dan moden ini. Sekiranya mereka dapat mempersiapkan diri mereka dengan ilmu yang diperlukan, mereka dapat menggunakan teknologi sedia ada dan bekerjasama dengan robot bagi menghasilkan output pengeluaran yang lebih mantap.

Atas sebab itu, penyelidik telah membuat beberapa kajian bagi membantu golongan IMK supaya mereka dapat meningkatkan dan mengubah gaya hidup mereka serta menjadi lebih kompetitif dalam pasaran 4IR. Sumbangan penyelidik kepada golongan IMK akan dibincangkan dengan lebih lanjut dalam bab seterusnya.



BAB 4

SUMBANGAN KEPAKARAN: PASAR KARAVAN

4.1 Pendahuluan

Seperti yang telah dibicarakan pada awal perbincangan, RMK-5 menyaksikan kewujudan pasar tani, pasar malam, pasar tamu, pasar borong, pasar Ramadhan dan pasar minggu sebagai tempat untuk menjalankan aktiviti perniagaan bagi pengusaha IKS. Tujuan kewujudan konsep pasar tani ini adalah untuk menyediakan peluang penjana pendapatan yang lebih tinggi bagi golongan petani dan peniaga kecil. Malah, aktiviti perniagaan ini telah mula berkembang dan menjadi satu trend di kalangan peniaga IMK khususnya. Walau bagaimanapun, usaha perniagaan IKS seumpama ini masih belum banyak memberi sumbangan kepada pembangunan ekonomi negara kerana majoriti dari

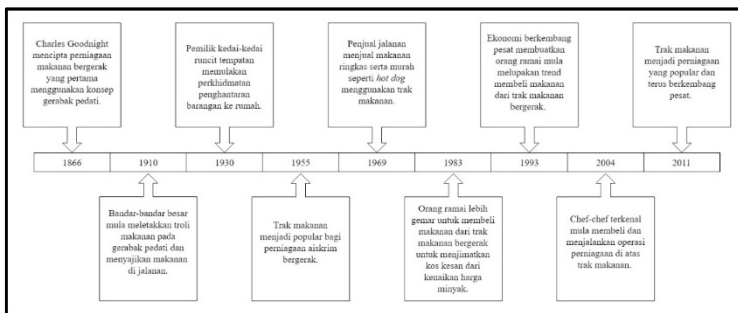
mereka yang berkecimpung dalam aktiviti perniagaan jenis ini kurang berkemahiran dalam bidang perniagaan. Selain itu, pengurusan pasar tani yang dikendalikan oleh banyak pihak turut menyumbang kepada kesukaran untuk memakmurkan perniagaan ini. Cabaran lazim yang terpaksa mereka hadapi adalah seperti penempatan lokasi yang tidak strategik, kekurangan kemudahan infrastruktur dan isu logistik termasuk kesukaran mendapatkan permit tapak perniagaan.

Sekitar tahun 2007, penulis yang pada ketika itu merupakan seorang ahli perniagaan yang mempelopori dalam industri pembuatan perniagaan karavan atau beroda, telah dijemput menjadi profesor pelawat di Universiti Malaysia Perlis (UNIMAP). Di UNIMAP, beliau berkesempatan menganjurkan program lawatan sambil belajar ke University of Missouri, Kansas City di Amerika Syarikat. Semasa perbincangan meja bulat akademik di universiti tersebut, beliau telah melontar idea bagaimana untuk memperkembangkan industri karavan di Malaysia apabila melihat banyak trak makanan (*food truck*) di kaki jalan. Beliau tertarik

melihat trend aktiviti perniagaan di negara tersebut yang mana mereka telah mentransformasikan perniagaan makanan berkonsep konvensional -‘menunggu pelanggan’ kepada perniagaan makanan bergerak -‘terus kepada pelanggan’. Di negara-negara barat seperti Amerika Syarikat, perniagaan trak makanan ini telah menjadi konsep perniagaan yang paling popular dalam industri makanan samada untuk hidangan bersama keluarga, sebagai makanan ringkas mahupun sebagai perniagaan makanan pencuci mulut [34]. Dari sini, timbul keyakinan yang lebih mendalam dalam diri penulis untuk mempelopori dunia trak makanan dan terus memperkembangkannya di Malaysia. Penulis membayangkan perniagaan trak makanan ini bukan sahaja dapat menjadi trend aktiviti perniagaan yang baharu di Malaysia, malahan popularitinya dapat meningkatkan pendapatan golongan IMK dan seterusnya memberi sumbangan yang positif kepada KDNK.

4.2 Sepintas Lalu Sejarah Perkembangan Perniagaan Karavan atau Beroda (*Business-on-Wheels*)

Di negara maju seperti Amerika Syarikat, sejarah perniagaan karavan atau beroda telah lama wujud. Trend perniagaan makanan bergerak dan makanan jalanan ini dianggap sebagai sebahagian daripada gaya hidup mereka. Pada abad ke-21, perniagaan ini telah menjadi sangat popular dan berkembang pesat. Rajah 4.1 menunjukkan perkembangan evolusi perniagaan beroda di negara Barat.



Rajah 4.1 Evolusi Perniagaan Beroda di Negara Barat [35]

Di Malaysia, perniagaan beroda telah mula dikenalpasti pada tahun 1940 dengan merujuk kepada kehadiran perniagaan ais krim di atas basikal [36]. Hasil kajian beliau menjelaskan bahawa perniagaan beroda di Malaysia terus berkembang pada tahun 1959 apabila seorang peniaga India-Muslim memulakan perniagaan nasi kandar di atas jalanan. Seterusnya, perniagaan di atas motorsikal mula diperkenalkan sekitar 1990-an dengan menjual buah-buahan potong, roti, ais krim dan surat kabar. Menjelang abad ke-21, perniagaan beroda semakin maju apabila peniaga mula menggunakan lori mini untuk menjalankan aktiviti perniagaan makanan dan menjual barangan basah untuk keperluan harian. Mutakhir, perniagaan beroda menggunakan konsep trak makanan telah mula mendapat perhatian masyarakat setempat.

Konsep perniagaan beroda menggunakan *Food Truck* telah diperkenalkan oleh penulis untuk pertama kali di Malaysia pada tahun 2008 (Rujuk Rajah 4.2). Konsep perniagaan ini kemudiannya diterima dalam Pelan Transformasi Ekonomi (ETP) yang diperkenalkan

oleh YAB Perdana Menteri pada tahun 2010 sebagai langkah usaha bersepadu kerajaan Malaysia untuk mentransformasikan Malaysia ke arah negara yang berpendapatan tinggi menjelang 2020. Dari sini, penulis mula membangunkan idea perniagaan berodanya melalui Projek Pasar Komuniti dan Karavan (PAKAR).



Rajah 4.2 Pengenalan Konsep *Food Truck* Yang Dibangunkan Oleh Penulis

4.3 Konsep Pasar Karavan

Berdasarkan pelaksanaan PAKAR, tujuan penubuhan pasar karavan ialah untuk menggalakkan penggunaan kenderaan niaga dengan rekabentuk khas yang lebih menarik dan bersih. Pasar karavan ini melibatkan proses transformasi dari ‘perniagaan secara premis tetap’ yang menggunakan kedai batu dan mortar kepada ‘perniagaan bergerak’ yang menggunakan kenderaan. Keunikan kenderaan ini ialah mempunyai rekabentuk khas dengan ciri-ciri fabrikasi rekabentuk dalaman yang lebih menarik, moden dan bersih.

Konsep pasar karavan ini adalah merupakan penambahbaikan daripada konsep perniagaan pasar tani. Perbezaan utama konsep pasar karavan ialah penggunaan kenderaan bergerak seperti *Food Truck* menggantikan meja dan kanopi. Ini membawa kepada trend corak perniagaan yang lebih moden, bersih dan sebagai daya tarikan pelancong. Selain itu, ia juga dapat mengurangkan jumlah peniaga tanpa lesen memandangkan peniaga *Food Truck* perlu mendapatkan lesen dari Pihak Berkuasa Tempatan (PBT) untuk

mbolehkan mereka menjalankan perniagaan bergerak dari suatu kawasan ke kawasan yang lain.

Bagi menggalakkan golongan IKS terutamanya peniaga IMK melibatkan diri dalam perniagaan pasar karavan, penulis telah memperkenalkan tiga rekabentuk kenderaan yang boleh digunakan untuk menjalankan aktiviti perniagaan beroda. Tujuan penulis adalah supaya peniaga IMK mempunyai kebebasan untuk memilih kenderaan yang diperlukan mengikut kesesuaian perniagaan dan kemampuan mereka. Di samping itu, kewujudan perniagaan beroda yang pelbagai bentuk akan membuatkan pasar karavan di sesuatu tempat itu menjadi lebih menarik dan eksklusif. Tiga rekabentuk kenderaan untuk aktiviti perniagaan beroda yang diperkenalkan adalah seperti berikut:

- i. Perniagaan beroda berasaskan lori (*Food Truck*)
- ii. Perniagaan beroda berasaskan motor (Motor.OTG)
- iii. Perniagaan beroda berasaskan basikal (Smart.BysKiosk)

4.4 Perniagaan Beroda Berasaskan Lori (*Food Truck*)

Bagi perniagaan jenis ini, lori atau van yang digunakan mestilah mempunyai berat muatan 1tan, 3tan atau 5tan sahaja. Bahagian dalam kenderaan ini akan diubahsuai mengikut rekabentuk yang diperlukan oleh peniaga. Prototaip pertama yang dibina oleh penyelidik telah dijual kepada UNIMAP untuk kegunaan mahasiswa di universiti itu (Rujuk Rajah 4.3 dan Rajah 4.4).



Rajah 4.3 Prototaip *Food Truck*



Rajah 4.4 Rekabentuk Stiker Mengikut Produk Perniagaan (*Food Truck*)

Food Truck ini terus mendapat sambutan di pasaran tempatan. Salah seorang pelanggan kepada syarikat penulis ialah YAM Tuanku Canselor UNIMAP, DYTm Tuanku Syed Faizuddin Putra Ibni Tuanku Syed Sirajuddin Jamalullail yang membelinya untuk menjual barangan cenderahati di Raja Perlis.

Walaupun perniagaan beroda berasaskan *Food Truck* ini mempunyai prospek yang meluas dalam pasaran tempatan, terdapat beberapa cabaran untuk menjalankan perniagaan *Food Truck* ini. Antara cabaran yang dihadapinya adalah seperti berikut:

i. Konflik dalam penggubalan dasar

Cabaran pertama yang dihadapi oleh pemilik *Food Truck* ini ialah terdapatnya konflik dalam pembuatan dasar. Walaupun kerajaan persekutuan telah melancarkan ETP pada tahun 2010, tetapi ianya masih belum diterima pakai secara menyeluruh di Malaysia. Sehingga ke hari ini, terdapat keluhan daripada peniaga *Food Truck* yang menghadapi masalah untuk mendapatkan lesen dari PBT bagi kenderaan perniagaan bergerak. Ada yang beranggapan garis panduan yang telah dikeluarkan oleh PBT mengenai lesen kenderaan perniagaan bergerak masih kabur dan hanya termaktub untuk peniaga statik dan mudah alih sahaja.

ii. Bantahan dari peniaga kedai batu dan mortar

Idea baharu ini pasti akan mendapat bantahan dari peniaga yang telah bertahun lamanya menjalankan aktiviti perniagaan yang berkonsepkan konvensional dan statik. Golongan

ini melihat perniagaan beroda secara *Food Truck* sebagai ancaman yang akan mengambil alih sebahagian dari pasaran perniagaan mereka. Justeru, pelbagai tuduhan telah dilemparkan seperti kos pembinaan *Food Truck* yang tinggi, tempat simpanan bekalan yang terhad untuk menyimpan stok barangan kering dan basah, dan tidak mesra pelanggan kerana mereka terdedah kepada keadaan cuaca yang tidak menentu.

iii. Pusat Pemeriksaan Kenderaan Berkomputer (Puspakom)

Pihak Puspakom perlu bersedia untuk mengeluarkan satu garis panduan yang seragam tentang kaedah pemeriksaan kenderaan *Food Truck* dan menyediakan alatan serta sistem pemeriksaan yang baharu untuk menjalankan pemeriksaan ke atas kenderaan jenis ini. Ini bagi memastikan kenderaan sesuai dan selamat untuk digunakan bagi menjalankan aktiviti perniagaan. Ini pasti akan memerlukan pelaburan yang besar dari pihak Puspakom dan berkemungkinan caj

bayaran yang tinggi akan dikenakan kepada pemilik kenderaan *Food Truck*.

iv. Cabaran lain

Cabaran lain yang bakal dihadapi ialah isu kutipan sampah oleh PBT selepas perniagaan itu bergerak ke tempat lain. Walaupun konsep pasar karavan ini mengambilkira dan berinovasi untuk menyelesaikan isu kebersihan, namun, sikap segelintir peniaga yang tidak berdisiplin pasti akan menimbulkan masalah kepada PBT.

4.5 Perniagaan Beroda Berasaskan Motor (Motor.OTG)

Pada tahun 2010, penyelidik telah menghasilkan satu lagi kenderaan yang boleh digunakan sebagai perniagaan beroda. Kali ini, beliau menggunakan motorsikal sebagai konsep perniagaan beroda dan dikenali sebagai Motor.*On-The-Go* atau Motor.OTG. Prototaip pertama Motor.OTG yang dibangunkan oleh penyelidik untuk kegunaan peniaga IKS telah disumbangkan kepada Pusat

Pengajian Perniagaan UNIMAP bagi kegunaan pelajar menjalankan aktiviti keusahawanan (Rujuk Rajah 4.5 dan Rajah 4.6).



Rajah 4.5 Prototaip Motor.OTG



Rajah 4.6 Rekabentuk Stiker Mengikut Produk Perniagaan (Motor.OTG)

Seperti *Food Truck*, penyelidikan Motor.OTG ini juga mempunyai pelbagai cabaran. Antara cabaran terbesar adalah mendapatkan kelulusan dari pihak Jabatan Pengangkutan Jalan (JPJ) untuk penggunaan kenderaan tersebut di atas jalan. Pihak JPJ hanya membenarkan kenderaan motorsikal yang dimodifikasi berasaskan ruang sisi (*side cart*). Walaupun idea untuk membina ruang sisi bagi Motor.OTG boleh dipelbagaikan, namun, penyelidik terpaksa akur kepada syarat yang dikenakan oleh JPJ bagi tujuan mendapatkan kelulusan.

Setelah mendapat kelulusan dari pihak JPJ, Motor.OTG perlu menjalani pemeriksaan Puspakom bagi memastikan kenderaan itu berada dalam keadaan yang selamat untuk digunakan di atas jalan raya. Sebagai tambahan, kenderaan ini perlu menjalani pemeriksaan berkala setiap enam bulan bagi memastikan ia berada dalam tahap yang baik untuk meneruskan aktiviti perniagaan di atas jalan raya. Keadaan ini menimbulkan kesukaran bagi peniaga IKS kerana ia melibatkan masa dan kos yang banyak.

Selain itu, antara sebab lain yang menyebabkan Motor.OTG kurang mendapat sambutan di pasaran adalah disebabkan oleh faktor harga. Kos pembuatan Motor.OTG yang tinggi menjadikan harga jualan sebuah Motor.OTG mencapai sekitar RM17,000 - RM30,000. Dengan ruang penyimpanan barang dan jualan yang terhad, ditambah dengan kemampuan pergerakan yang perlahan akibat dari muatan barangan, peniaga menganggap Motor.OTG sebagai kurang praktikal untuk menjalankan aktiviti perniagaan mereka.

4.6 Perniagaan Beroda Berasaskan Basikal (Smart.BysKiosk)

Pada tahun 2014, penulis telah berkhidmat di Universiti Tun Hussein Onn Malaysia (UTHM) dan seterusnya berpindah ke UTHM Kampus Cawangan Pagoh pada tahun 2017. Idea inovatif menggunakan kenderaan beroda sebagai alternatif tempat perniagaan peniaga IMK khususnya diteruskan di Pagoh. Melalui Pelan Pembangunan Pendidikan Malaysia, 2015-2020,

kerajaan telah menyeru para akademik supaya menjalankan penyelidikan secara translational. Penyelidikan Translational adalah sebuah penyelidikan yang memberikan impak kepada kerajaan, komuniti, industri dan akademia. Melalui kajian ini, diharapkan pihak industri, kerajaan, akademia serta komuniti dapat bekerjasama untuk melakukan perubahan struktur di luar daripada skop kebiasaan dan menghasilkan sesuatu yang boleh memberi impak kepada masyarakat dan universiti. Berasaskan prinsip kajian translational ini, penulis menghasilkan inovasi Smart.BysKiosk. Projek Smart.BysKiosk ini adalah hasil gabungan penulis dengan kerjasama sekumpulan pelajar dan pihak industri (Rujuk Rajah 4.7).

Selasa, 19.12.2017
30 Tahunan 14291

Harga: RM1.50
Tel: 1 303 22 4797
PP 414 (2017) 000696

60
MERDEKA 60

SUSULAN PEMBATALAN IMAM
Serah urusan umrah kepada Tabung Haji

Berita Harian
MERDEKA 60
www.bharian.com.my

UTHM perkenal kiosk basikal unik bantu usahawan

● Bys-Kiosk Adam Hawa dilengkapi kemudahan aplikasi jual beli digital

Oleh Nadri Kamal Zakaria
hadri@bharuam.com.my

■ Harau

Sering perkembangan dunia digital serta kemajuan teknologi telah membawa perubahan kepada kehidupan manusia. Oleh kerana itu, teknologi ini telah menjadi salah satu faktor utama dalam kehidupan manusia. Oleh kerana itu, teknologi ini telah menjadi salah satu faktor utama dalam kehidupan manusia.

UTHM memperkenalkan kiosk basikal yang unik dan inovatif. Kiosk ini dilengkapi dengan teknologi digital yang canggih. Kiosk ini juga dilengkapi dengan aplikasi yang memudahkan pengguna untuk membeli dan menjual produk. Kiosk ini juga dilengkapi dengan teknologi yang canggih.

Bys-Kiosk Adam Hawa
Kawaja, Pahang, Hari: Selasa,

Gabungan tiga kumpulan usahawan, ahli akademik, dan teknologi yang berkecimpung memulakan projek 'Smart Bys-Kiosk' yang menggabungkan teknologi digital dan perniagaan, untuk membantu usaha-usaha kecil, di sini, komuniti dan pihak industri.

Smartpreneur' pioneer
Tiga gabungan dan memulakan satu usaha yang dapat memajukan faktor ekonomi tempatan dengan memperkenalkan kiosk basikal yang inovatif dan berkecimpung dalam sektor perniagaan. Kiosk ini juga dilengkapi dengan teknologi yang canggih.

Abdul Hawa (dua dari kanan) bersama pelajar memperkenalkan Bys-Kiosk Adam Hawa hasil inovasi UTHM



Abdul Hawa (dua dari kanan) bersama pelajar memperkenalkan Bys-Kiosk Adam Hawa hasil inovasi UTHM

Abdul Hawa (dua dari kanan) bersama pelajar memperkenalkan Bys-Kiosk Adam Hawa hasil inovasi UTHM

Rajah 4.7 Pengenalan Konsep Smart.BysKiosk Yang Dibangunkan Oleh Penulis

Smart.BysKiosk ialah sebuah kiosk basikal bermotor. Perbezaan utama antara Smart.BysKiosk dan Motor.OTG adalah ia menggunakan basikal bermotor yang jauh lebih murah berbanding dengan Motor.OTG. Sejarah dengan ledakan tsunami 4IR yang mula melanda Malaysia, Smart.BysKiosk ini dilengkapi dengan kemudahan ICT.

Model perniagaan menggunakan Smart.BysKiosk melibatkan dua pihak iaitu *Masterpreneur* dan *Streetpreneur*. *Masterpreneur* adalah merupakan peniaga tempatan yang menjalankan perniagaan secara konvensional berkonsepkan kedai batu dan mortar. Mereka adalah golongan yang berminat untuk mengembangkan perniagaan mereka secara bergerak dan e-dagang. *Streetpreneur* pula adalah golongan belia yang akan membantu *Masterpreneur* mengembangkan perniagaan mereka secara bergerak dan e-dagang menggunakan Smart.BysKiosk.

Secara perlaksanaannya, golongan *Streetpreneur* akan membawa Smart.BysKiosk bergerak ke kawasan kampung, taman perumahan dan kawasan sekolah di sekitar lokasi yang dipilih bagi mempromosikan perniagaan *Masterpreneur*. Pergerakan Smart.BysKiosk ke kawasan-kawasan ini dilengkapi dengan sistem *Apps* yang membolehkan pelanggan didedahkan kepada dunia e-dagang. Selain dari mempromosikan dan menjual produk perniagaan *Masterpreneur*, *Streetpreneur* juga akan mengajar pelanggan untuk membuat pesanan secara

atas talian. Pelanggan akan diajar bagaimana untuk menggunakan kemudahan internet bagi menjimatkan masa berbelanja. Secara tidak langsung, pelanggan akan menjadi celik IT dan menyedari akan kepentingan mereka untuk mempersiapkan diri bagi menghadapi 4IR. Kajian ini diharap dapat membantu *Masterpreneur* menambahkan pendapatan perniagaan mereka dan mengembangkan perniagaan mereka secara e-dagang; dapat melahirkan usahawan muda dari golongan belia dengan memberikan pendedahan kepada mereka secara *hands-on* tentang selok-belok perniagaan; dan melahirkan masyarakat yang celik IT dan menyedari akan kepentingan dunia digital supaya mereka tidak ketinggalan di arus 4IR.

Sama seperti penyelidikan-penyelidikan sebelum ini, penulis menghadapi beberapa cabaran dalam merealisasikan projek Smart.BysKiosk ini. Antara cabaran yang dihadapi adalah seperti berikut:

- i. Komitmen dan kesediaan pelajar untuk menjadi usahawan

Penulis menghadapi masalah dalam mencari pelajar yang komited untuk menceburi bidang keusahawanan. Ini kerana pelajar-pelajar universiti mempunyai komitmen yang tinggi terhadap pelajaran mereka. Selari dengan atribut usahawan berjaya iaitu komited, sanggup untuk bekerja lebih masa dan berdikari, adalah sukar untuk mendidik dan mencari pelajar yang mempunyai atribut sedemikian. Rata-rata mahasiswa universiti lebih gemar untuk menghabiskan masa bersama dengan rakan-rakan mereka samada untuk mengulangkaji pelajaran atau berhibur. Mereka tidak nampak keperluan untuk belajar berniaga kerana mengharapkan sepenuhnya kepada ibu bapa di kampung untuk menampung kos hidup mereka di universiti.

- ii. Pelanggan dari generasi '*baby-boomers*' Majoriti daripada pelanggan Smart.BysKiosk terdiri dari penduduk kampung yang kebanyakannya merupakan generasi '*baby-boomers*'. Mereka tidak didedahkan kepada

dunia teknologi dan menganggap kemudahan internet adalah sebagai sesuatu yang membebankan dan memerlukan kos yang tinggi. Selain itu, kekurangan infrastruktur seperti kemudahan internet dan jalur tanpa wayar membuatkan golongan ini tidak berminat untuk mempelajari tentang dunia tanpa sempadan.

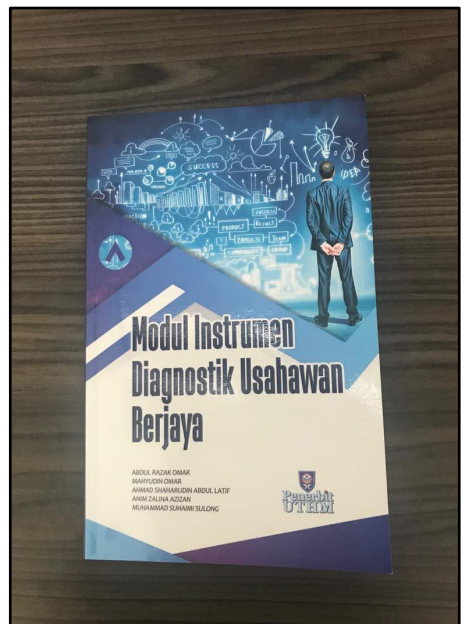
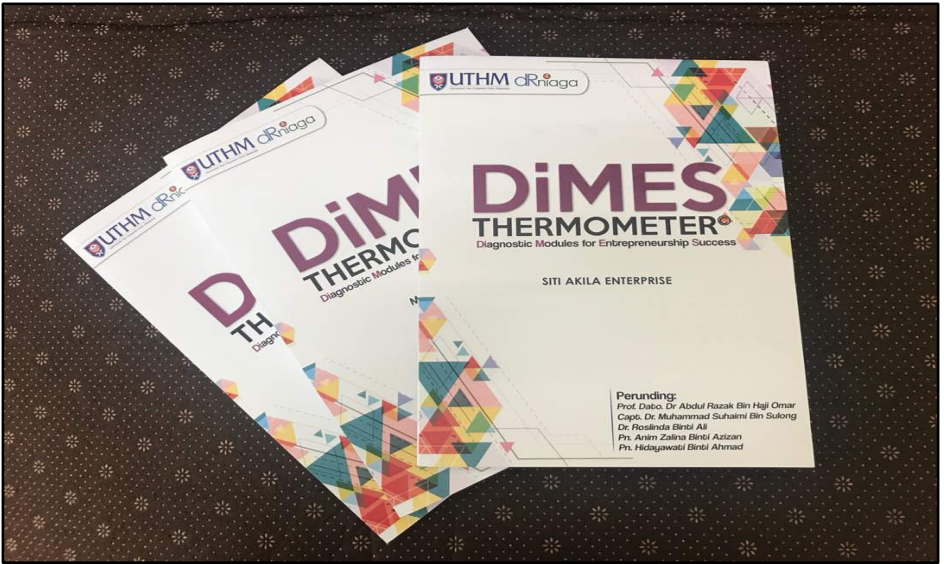
iii. Komitmen dan kesediaan peniaga IMK

Majoriti daripada peniaga IMK tidak berminat untuk membuat pelaburan ke atas Street.BysKiosk yang dilihat tidak mempunyai hala tuju yang jelas tentang konsep perniagaannya. Mereka tidak sanggup untuk mengambil risiko dan mengambil sikap ‘tunggu dan lihat’ sejauh mana perkembangan perniagaan ini.

4.7 Penutup

Setiap inovasi yang dijalankan oleh penulis memerlukan kesabaran yang tinggi. Beliau menerima hakikat sesuatu

trend baharu yang diperkenalkan akan mengambil masa sekurang-kurangnya 10 tahun untuk kukuh dalam pasaran. Ini termasuklah isu mendidik serta menyakinkan pelanggan terhadap produk yang diperkenalkan. Adalah menjadi harapan penulis di suatu masa nanti "*The New Uptown*" di Malaysia dapat disusun di mana pasar-pasar tani atau malam dapat ditransformasikan menjadi konsep *uptown* menggunakan *Food Truck*, Motor.OTG atau Smart.BysKiosk yang bersih dan sistematik.



BAB 5

SUMBANGAN KEPAKARAN: INSTRUMEN DIAGNOSTIK KEUSAHAWANAN (DiMES)

5.1 Pendahuluan

Model Ekonomi Baru (MEB) yang dilancarkan pada 30 Mac 2010 adalah antara teras rangka kerja untuk menjadikan Malaysia negara maju yang berpendapatan tinggi menjelang tahun 2020. Bagi mencapai matlamat ini, sumbangan perniagaan IMK ditekankan dan diberi tumpuan oleh kerajaan. Justeru, peniaga atau usahawan yang terlibat dalam perniagaan IMK harus dibantu dan dikawalselia dengan lebih serius bagi memastikan kemandirian dan kelestarian perniagaan mereka.

Dalam konteks ini, penulis percaya bahawa golongan intelektual juga tidak ketinggalan untuk membantu golongan IMK dalam pembangunan ekonomi

negara. Mereka boleh menyumbang melalui perkongsian hasil penyelidikan dan ilmu perniagaan, penerokaan panduan perniagaan, serta khidmat nasihat rundingan kepada golongan IKS secara amnya dan kepada IMK secara khususnya.

Salah satu dari sumbangan penulis kepada dunia penyelidikan IMK adalah penghasilan satu instrumen yang dikenali sebagai *Diagnostic Modules for Entrepreneurship Success* atau dikenali sebagai DiMES. Instrumen DiMES adalah merupakan satu sistem yang dibangunkan berdasarkan dari senarai semak audit fungsi pengurusan bagi mengenalpasti permasalahan dan risiko perniagaan yang dihadapi oleh golongan IMK. Ia juga bertujuan membantu peniaga membentuk hala tuju perniagaan dengan lebih jelas supaya kejayaan yang cemerlang boleh dicapai dan selanjutnya dapat membantu menjana pendapatan ekonomi negara.

Secara analoginya, modul ini membantu penyelidik yang bertindak sebagai konsultan menjadi seorang ‘dokter’ yang merawat ‘pesakit’. ‘Pesakit’ dalam konteks ini merujuk kepada peniaga IMK yang

bermasalah. Rekod ‘pemeriksaan kesihatan’ akan dilakukan secara berkala oleh ‘dokter’ yang mana beliau akan menyediakan ‘ubat’ yang sesuai bagi membantu merawat dan menyembuhkan penyakit yang dihadapi oleh ‘pesakit’.

5.2 Pembinaan Instrumen DiMES – Fasa Pertama

Fasa pertama Instrumen DiMES ini bermula dengan pembinaan modul DiMES yang terdiri dari satu pasukan penyelidik gabungan tenaga pakar di Institut Keusahawanan Universiti Malaysia Kelantan (UMK-EI) dan Fakulti Keusahawan dan Perniagaan, UMK. Pasukan penyelidik ini terdiri dari penulis sendiri selaku ketua penyelidik, Prof Pelawat Hj. Mahyudin bin Hj. Omar, Felo Penyelidik UMK Dr. Ahmad Shahrudin bin Abdul Latif, Perunding Keusahawanan UMK En. Bakhtiar Jamilee bin Hj. Abdul, dan pensyarah-pensyarah UMK iaitu Cik Siti Fatimah binti Ismail dan Pn. Noor Raihani binti Zainol.

Pasukan penyelidik ini memulakan pembinaan modul DiMES dengan menyusun lapan elemen diagnostik keusahawanan untuk mengenalpasti kecemerlangan seorang peniaga IMK. Lapan elemen ini merangkumi: i) audit keusahawanan; ii) audit pengurusan; iii) audit pengurusan sumber manusia; iv) audit kepimpinan; v) audit pemasaran; vi) audit kewangan; vii) audit pengeluaran dan operasi; dan viii) audit penyelidikan dan pembangunan.

Elemen diagnostik pertama yang dianalisa adalah berkaitan atribut keusahawanan. Proses permulaan penganalisan ini membantu konsultan untuk mengenalpasti atribut keusahawanan. Ia juga mengenalpasti tahap ilmu penubuhan dan perundangan perniagaan yang terdapat pada usahawan tersebut.

Elemen diagnostik kedua yang diuji dalam sistem DiMES ini ialah mengenai komponen pengurusan. Komponen ini merangkumi penyusunan struktur organisasi syarikat dan kepimpinan serta kawalan perniagaan. Diagnostik penganalisan pengurusan perniagaan disusun untuk mengenalpasti sama ada

perniagaan mereka mempunyai kaedah pengurusan yang terancang, tersusun serta mempunyai daya kepimpinan yang baik dan terkawal.

Elemen diagnostik ketiga adalah berkaitan pengurusan sumber manusia syarikat IMK. Elemen ini merangkumi proses mendiagnos pengurusan kakitangan dalam perniagaan. Sistem penganalisan membantu mengenalpasti tahap amalan pengurusan sumber manusia dalam sesuatu syarikat.

Elemen diagnostik keempat pula membantu mengenalpasti tahap risiko seseorang itu sebagai usahawan dari sudut amalan kepimpinannya. Amalan kepimpinan yang diperlukan untuk menjadi seorang pemimpin yang berkaliber bergantung kepada skor yang menentukan sama ada usahawan mempunyai amalan kepimpinan seperti prestasi kerja dan komitmen yang baik atau tidak.

Elemen diagnostik kelima melibatkan proses pengenalpastian tahap risiko seseorang itu sebagai usahawan dalam melaksanakan amalan fungsi pemasaran

ke atas produk atau perkhidmatan mereka. Antara elemen yang dikaji termasuk strategi penentuan harga, penjenamaan, pengedaran, pengiklanan dan promosi.

Elemen diagnostik keenam melibatkan penganalisaan mengenai amalan pengurusan kewangan. Elemen ini amat penting kerana pengurusan kewangan perniagaan yang berisiko tinggi boleh menggugat kesinambungan, keuntungan dan pulangan kepada usahawan dan pelabur. Usahawan perlu mempunyai kemahiran dalam pengurusan kewangan bagi membolehkan ia merancang, mengatur dan mengawal aliran kewangan mereka agar aktiviti perniagaan dapat dilaksanakan dengan efektif dan efisien.

Elemen diagnostik ketujuh merupakan proses di mana konsultan akan menilai tahap risiko pengeluaran dan operasi sesebuah organisasi tersebut. Komponen ini meliputi misi pengeluaran dan operasi syarikat, kualiti dan tahap penerimaan produk atau perkhidmatan yang dihasilkan.

Elemen diagnostik kelapan merupakan proses terakhir dalam modul DiMES yang mengkaji penyelidikan dan pembangunan yang dibuat oleh usahawan. Kesedaran usahawan mengenai kepentingan program penyelidikan dan pembangunan akan membantu serta membolehkan produk atau perkhidmatan berada di tahap berkualiti tinggi dan berdaya saing dalam pasaran. Lapan elemen diagnostik yang dibangunkan berserta perincian komponen yang dikaji adalah seperti dalam Jadual 5.1 di bawah.

Jadual 5.1 Perincian Modul Instrumen DiMES

Bil.:	Elemen diagnostik:	Keterangan:
1.	Audit keusahawanan	<input type="checkbox"/> Senarai semak audit keusahawanan <input type="checkbox"/> Diagnostik pengurusan perniagaan <input type="checkbox"/> Diagnostik perundangan perniagaan
2.	Audit pengurusan	<input type="checkbox"/> Diagnostik pengurusan perniagaan <input type="checkbox"/> Diagnostik penyusunan struktur organisasi perniagaan <input type="checkbox"/> Diagnostik kepimpinan perniagaan <input type="checkbox"/> Diagnostik kawalan

		perniagaan
3.	Audit pengurusan sumber manusia	<input type="checkbox"/> Fungsi/amalan pengurusan sumber manusia <input type="checkbox"/> Analisa pekerjaan
4.	Audit kepimpinan	<input type="checkbox"/> Diagnostik model perlakuan matang dan kebolehppercayaan <input type="checkbox"/> Diagnostik penetapan prestasi bertahap tinggi <input type="checkbox"/> Diagnostik pemberian kuasa kepada pekerja untuk bertindak <input type="checkbox"/> Diagnostik kejurulatihan dan pembangunan pekerja <input type="checkbox"/> Diagnostik pembinaan komitmen <input type="checkbox"/> Diagnostik peningkatan jangkaan <input type="checkbox"/> Diagnostik kepimpinan perubahan
5.	Audit pemasaran	<input type="checkbox"/> Diagnostik misi pemasaran syarikat <input type="checkbox"/> Diagnostik sasaran, segmentasi dan kedudukan pasaran <input type="checkbox"/> Diagnostik strategi pembangunan perniagaan <input type="checkbox"/> Diagnostik kepembangunan bersepadu dan kepelbagaian <input type="checkbox"/> Diagnostik strategi penjenamaan <input type="checkbox"/> Diagnostik taktik penentuan harga <input type="checkbox"/> Diagnostik pengiklanan, promosi dan publisiti <input type="checkbox"/> Diagnostik taktik pembungkusan dan pengedaran

		<input type="checkbox"/> Diagnostik pemasaran internet
6.	Audit kewangan	<input type="checkbox"/> Diagnostik perancangan kewangan syarikat <input type="checkbox"/> Diagnostik rekod kewangan perniagaan <input type="checkbox"/> Diagnostik pengurusan kos operasi <input type="checkbox"/> Diagnostik pengurusan aliran kewangan perniagaan
7.	Audit pengeluaran dan operasi	<input type="checkbox"/> Diagnostik misi pengeluaran dan operasi syarikat <input type="checkbox"/> Diagnostik produk/perkhidmatan untuk mencapai kualiti yang bermutu tinggi <input type="checkbox"/> Diagnostik produk/perkhidmatan untuk mencapai tahap penerimaan yang tinggi oleh pengguna
8.	Audit penyelidikan dan pembangunan	<input type="checkbox"/> Diagnostik misi penyelidikan dan pembangunan <input type="checkbox"/> Diagnostik aktiviti penyelidikan dan pembangunan

5.3 Pembinaan Instrumen DiMES – Fasa Kedua

Setelah modul siap dihasilkan, penulis telah bertukar perkhidmatannya ke UTHM pada tahun 2014. Beliau meneruskan usaha pembangunan modul DiMES di UTHM dengan pasukan penyelidik baharu yang terdiri

dari beliau sendiri sebagai ketua penyelidik, felo penyelidik UMK Hj. Mahyudin bin Hj. Omar, pensyarah Universiti Teknologi Malaysia (UTM) Prof Madya Dr. Mohd Zaidi bin Abd Rozan, pensyarah-pensyarah dari UTHM iaitu Kapt. Dr. Muhammad Suhaimi bin Sulong, Ts. Dr. Roslinda binti Ali dan Pn. Anim Zalina binti Azizan serta pegawai teknologi maklumat UTHM Pn. Hidayawati binti Ahmad. Di UTHM, modul DiMES ini telah diterjemahkan ke dalam bentuk sistem pengkalan data DiMES. Tujuan sistem DiMES ini dibangunkan adalah untuk memudahkan para konsultan melaksanakan kajian mereka secara atas talian. Sistem ini berupaya untuk menyimpan dan menganalisa data yang diperolehi dari usahawan IMK.

Sistem DiMES telah dibangunkan dengan mengambilkira pelbagai soalan dalam modul DiMES bermula dari aspek atribut keusahawanan sehingga ke aspek penyelidikan dan pembangunan. Setiap soalan dalam modul dijadikan rujukan utama di dalam mendapatkan maklumat bagi setiap elemen diagnostik. Soalan-soalan yang dibina adalah berdasarkan kepada 10

skala *likert* untuk menyatakan tahap persetujuan dengan setiap pernyataan yang dikemukakan. Keputusan analisa 10 skala *likert* ini diterjemahkan ke dalam ‘termometer risiko’, iaitu satu bentuk kod warna yang mempunyai skor bagi menunjukkan tahap-tahap risiko tersendiri. Skor dan tahap risiko tersebut dikira berdasarkan kepada petunjuk seperti yang dilihat dalam Jadual 5.2 di bawah.

Jadual 5.2 Skor dan Tahap Risiko Usahawan dalam Sistem DiMES

Skor (peratus):	Warna:	Tahap risiko:
0	Putih	Tidak berkaitan
1 – 49.9	Merah	Risiko tinggi
50 – 59.9	Kuning	Risiko sederhana
60 – 100	Hijau	Risiko rendah

5.4 Kajian Kes Laporan Diagnostik DiMES ke Atas Peniaga IMK di Besut, Terengganu

Bagi menguji keberkesanan instrumen DiMES yang telah dibangunkan, seramai 59 orang peniaga IMK di sekitar Besut, Terengganu telah dipilih sebagai reponden

kajian. Responden dipilih berdasarkan kesanggupan mereka untuk mengambil bahagian dalam kajian ini. Pasukan penyelidik, dengan kerjasama 139 orang mahasiswa universiti telah menemuramah 59 orang responden ini bagi mendiagnos permasalahan yang wujud menggunakan instrumen DiMES. Sebelum kajian dijalankan, 139 orang pelajar ini telah menjalani program ‘*Training of Trainers for Junior Consultants*’ bagi memastikan mereka layak dan kompeten untuk menjadi konsultan muda.

Hasil keputusan temuramah responden menggunakan modul DiMES dimasukkan ke dalam sistem DiMES. Rajah 5.1 dan Rajah 5.2 menunjukkan contoh keputusan diagnostik sistem DiMES salah seorang responden di Besut, Terengganu.

1 AUDIT KEUSAHAWANAN	SANGAT TIDAK BETULU										SANGAT BETULU										WEIGHTED										RESULT SCORE
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A	Q	COUNT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	FULL	GET						
DIAGNOSTIK PENKULUSAN PERNIAGAAN	0	0	0	0	1	7	8	5	0	0	0	21	21	0	0	0	0	5	42	36	40	0	0	210	143	68.10%					
MAKLUMAT TAMBAHAN	0	0	0	0	0	4	11	5	0	0	0	20	20	0	0	0	0	0	28	88	46	0	200	161		80.50%					
DIAGNOSTIK PERKUNDANGAN PERNIAGAAN	0	0	0	1	0	2	2	1	0	0	0	6	6	0	0	4	0	12	14	8	0	0	60	38		63.33%					
TOTAL	0	0	0	1	9	14	17	5	0	0	47	47	0	0	0	4	54	90	138	45	0	470	342		72.77%						
2 AUDIT PENGURUSAN	SANGAT TIDAK BETULU										SANGAT BETULU										WEIGHTED										RESULT SCORE
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A	Q	COUNT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	FULL	GET						
DIAGNOSTIK PENKULUSAN PERNIAGAAN	0	0	0	0	0	5	0	1	0	0	0	4	4	0	0	0	0	16	0	8	0	0	40	26		65.00%					
DIAGNOSTIK PENKULUSAN (PENYUBUNGAN) STRUKTUR ORGANISASI PERNIAGAAN	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	3	3	1	0	0	0	0	14	0	0	0	30	15		50.00%					
DIAGNOSTIK KEPIMPINAN PERNIAGAAN	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	3	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	30	30	30		100.00%					
DIAGNOSTIK KAWALAN PERNIAGAAN	0	0	0	0	0	0	1	1	2	0	0	4	4	0	0	0	0	0	0	7	8	18	0	40	33		82.50%				
TOTAL	1	0	0	0	3	3	2	3	0	14	14	14	1	0	0	0	16	21	16	18	30	140	104		74.29%						
3 AUDIT PENGURUSAN SUMBER MANUSIA	SANGAT TIDAK BETULU										SANGAT BETULU										WEIGHTED										RESULT SCORE
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A	Q	COUNT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	FULL	GET						
FUNKSI (AMALAN) PENKULUSAN SUMBER MANUSIA (PJM)	0	0	5	0	0	0	3	3	1	0	0	12	12	0	0	15	0	0	0	21	24	9	0	120	69		57.50%				
ANALISA PERKUALAN	7	1	13	17	9	2	3	13	2	2	0	69	69	7	2	39	68	45	12	21	104	18	20	690	338		48.70%				
TOTAL	7	1	18	17	9	2	6	16	3	2	0	81	81	7	2	54	68	45	12	42	128	27	20	810	405		50%				

berhasrat untuk mengembangkan perniagaan mereka supaya menjadi lebih maju di masa hadapan.

Hasil kajian seterusnya menunjukkan terdapat beberapa orang responden tidak mendaftarkan perniagaan mereka di SSM atau di PBT. Ini bererti perniagaan mereka beroperasi tanpa lesen. Pengoperasian tanpa lesen mengakibatkan mereka tidak layak untuk memohon sebarang jenis bantuan dari agensi kerajaan mahupun institusi kewangan. Situasi sebegini menyebabkan peniaga IMK di Besut, Terengganu tidak mempunyai modal pusingan yang secukupnya untuk memperkembangkan perniagaan mereka.

Selain dari itu, sikap dan kurang pengetahuan serta kemahiran dalam mengurus tadbir perniagaan juga telah dikenalpasti daripada kajian yang telah dijalankan. Majoriti daripada peniaga IMK di Besut, Terengganu tidak gemar kepada pembaharuan. Mereka lebih selesa mengamalkan kaedah pemasaran secara *word-of-mouth* iaitu mengharapkan pelanggan yang sedia ada merekomenkan produk mereka kepada orang lain. Mereka lebih suka mengamalkan sikap ‘tunggu dan

lihat' serta 'bersyukur dengan apa yang ada' dalam perniagaan mereka. Ini membuatkan perniagaan mereka bukan sahaja tidak dapat berkembang malah menghadapi masalah untuk terus bertahan di pasaran.

5.5 Intervensi Kajian

Daripada hasil kajian yang diperolehi, pasukan penyelidik, dengan kerjasama sekumpulan pelajar yang telah dilantik sebagai konsultan muda (selepas ini dikenali sebagai pasukan konsultan) menjalankan beberapa intervensi ke atas perniagaan responden yang terpilih.

Intervensi pertama adalah menghantar responden untuk menghadiri kursus-kursus berkaitan keusahawanan. Pasukan konsultan telah menyediakan beberapa siri kursus asas perniagaan untuk diikuti oleh responden. Mereka mula mempelajari cara menguruskan perniagaan mereka secara teratur dan berkesan. Selain itu, pasukan konsultan juga menjalankan program 'Mentor-Mentee Usahawan IMK'. Menerusi program

ini, responden dipadankan dengan seorang mentor yang terdiri dari ahli perniagaan yang berjaya. Mentor ini bertindak sebagai penasihat dan membantu responden secara *hands-on* tentang bagaimana untuk menguruskan perniagaan mereka dengan lebih baik. Mentor juga bertindak sebagai sahabat di mana responden berkongsi masalah perniagaan dengan mereka.

Intervensi kedua adalah pasukan penyelidik membantu responden untuk mendaftarkan perniagaan mereka. Responden juga diajar tentang proses pendaftaran perniagaan dan dokumentasi yang diperlukan bagi tujuan ini. Selepas itu, pasukan konsultan membantu mencari agensi-agensi kewangan yang sanggup memberikan pinjaman pembiayaan kepada responden agar mereka dapat mengembangkan perniagaan mereka.

Intervensi terakhir yang dijalankan oleh pasukan konsultan adalah mendedahkan teknik pemasaran secara *viral marketing* kepada responden sebagai alternatif untuk menarik pelanggan. Sebagai permulaan, responden dibantu oleh sekumpulan konsultan muda

menyediakan video mengenai produk mereka. Kemudian, mereka diajar cara-cara bagaimana untuk mempromosikan produk mereka melalui teknik *viral marketing*.

5.6 Kesan intervensi

Melalui pemantauan ‘rekod pemeriksaan’ yang diadakan secara berkala antara pasukan konsultan dan responden, peniaga IMK di Besut, Terengganu yang melakukan aktiviti intervensi kajian telah menunjukkan maklumbalas yang positif. Jumlah pendapatan syarikat ini telah mula meningkat. Walau bagaimanapun, tiada rekod yang dapat didokumentasikan untuk menunjukkan perubahan ini. Sehingga pada tarikh buku ini ditulis, penulis bersama dengan pasukan penyelidikinya sedang dalam proses menghasilkan satu lagi sistem untuk memantau aktiviti intervensi yang dijalankan ke atas responden yang menggunakan instrumen DiMES.

5.7 Penutup

Pembinaan instrumen Modul dan Sistem DiMES versi 1.0. ini merupakan sumbangan penulis kepada bidang ilmu dan aplikasi pengurusan perniagaan. Dengan penggunaan sistem diagnostik ini, peniaga IMK dapat mengetahui dengan lebih mendalam masalah mereka di dalam menjalankan perniagaan harian mereka. Selain itu, maklumat yang diperolehi juga dapat membantu penyelidik untuk memperbaiki serta memperkukuhkan perniagaan peniaga IMK pada masa akan datang.

Sistem DiMES juga boleh membantu agensi kerajaan mengawal dan menilai perkembangan setiap perniagaan yang diberi bantuan. Sebagai contoh, Agensi Amanah Ihtiar dan TEKUN boleh menilai perubahan dan perkembangan pengurusan peniaga IMK selepas bantuan yang diberikan. Rekod risiko yang tinggi membolehkan agensi bantuan mengambil tindakan pemulihan.

Usaha ini juga boleh digunapakai untuk membantu usahawan di dalam mengoptimumkan pengeluaran dan produktiviti syarikat mereka terutama

bagi mereka yang tidak mendapat pendidikan yang formal.



BAB 6

PENUTUP

Sebagai sebuah negara ekonomi bebas, Malaysia tidak terkecuali untuk berkembang mengikut acuan negara maju. Apa yang berlaku di Malaysia hari ini adalah sebahagian dari perkembangan dan adaptasi perniagaan yang datang dari Barat. Contohnya, kewujudan *Kentucky Fried Chicken*, *McDonalds*, *Starbucks*, *Old Town White Coffee* dan banyak lagi adalah konsep perniagaan Barat yang diperkenalkan di Malaysia. Justeru, tidak mustahil suatu hari nanti trend dari Barat akan terus berkembang ke Malaysia di mana dunia perniagaan bukan sahaja akan mengalami perubahan dari sudut industri makanan tetapi juga dari sudut industri

lain seperti penginapan menggunakan kenderaan bergerak.

Kemunculan industri automasi robot di negara Barat tidak harus dipandang sepi kerana elemen ini telah mula meresap masuk ke dalam negara kita. Sama ada secara sedar atau tidak, kita telah mula menggunakan tenaga robot bagi menggantikan tenaga buruh manusia. Sebagai contoh, penggunaan mesin perakam menggantikan operator khidmat pelanggan, mesin pembakar sate menggantikan tenaga buruh, dan membeli-belah secara atas talian menggantikan kompleks membeli-belah. Oleh itu, tidak mustahil suatu hari nanti perniagaan IMK di Malaysia akan ditransformasikan dari penggunaan tenaga buruh kepada penggunaan tenaga robot untuk menyelesaikan masalah disiplin tenaga kerja serta untuk meningkatkan output pengeluaran syarikat.

Umumnya, walaupun trend arus perubahan di Malaysia ketinggalan 10 tahun ke belakang dibandingkan dengan negara Barat, namun ledakan 4IR ini tidak boleh dipandang ringan. Arus dunia tanpa

sempadan telah menular ke seluruh pelosok dunia dengan pantas dan usahawan generasi '*baby-boomers*' khususnya harus mempersiapkan diri mereka dan menerima perubahan ini. Tidak dapat dinafikan hanya golongan yang mempunyai kemandirian yang tinggi dan proaktif sahaja yang mampu untuk meneruskan kelangsungan dan kelestarian dalam perniagaan, seperti kata pepatah Inggeris, '*survival of the fittest*'. Berdasarkan pengalaman penulis, untuk mencipta sesuatu trend baharu, banyak pengorbanan dan cabaran yang terpaksa dilalui termasuklah memerlukan pelaburan yang besar dan memakan masa yang panjang. Oleh itu, memandangkan kecanggihan sains dan teknologi di era 4IR, golongan usahawan IMK haruslah bersifat proaktif dan menggunakan teknologi yang ada untuk menghasilkan sesuatu yang baharu. Untuk menjadi *trendsetter*, tidak semestinya mereka membina sesuatu yang baharu dari awal tetapi mereka boleh berfikir di luar kotak dan mengubahsuai produk yang sedia ada dengan menggunakan kecanggihan teknologi bagi menghasilkan produk yang diperlukan bersesuaian dengan trend semasa masyarakat setempat. Perkara ini

tidak akan dapat tercapai selagi mana usahawan IMK tidak mahu mengubah *mindset* dan perlakuan mereka mengikut arus peredaran zaman. Selain dari melengkapkan diri dengan ilmu perniagaan yang terkini, seorang usahawan juga boleh melancong ke luar negara untuk menghadiri pameran tentang produk-produk terbaru dalam pasaran dunia yang boleh diperkenalkan dalam pasaran Malaysia.

Kesediaan masyarakat hari ini untuk berubah dan bekerja kuat menjadi persoalan. Akibat keberadaan dalam persekitaran '*comfort zone*' menjadikan peniagaan IMK semakin malas untuk berusaha memajukan ekonomi mereka ke peringkat yang lebih baik. Golongan B40 tidak berusaha menjadi M40 atau golongan M40 menjadi T20. Ini dapat dilihat dari hasil kajian yang dijalankan ke atas peniaga IMK. Rata-rata golongan ini bersikap kurang membina dan menganggap perniagaan mereka hanya sebagai untuk memenuhi keperluan hidup sahaja, sedangkan mereka mempunyai keupayaan untuk berkembang sebagai perniagaan sederhana dan besar.

Perubahan dalam pentadbiran politik negara juga harus dijadikan pengajaran kepada usahawan IMK. Kebangkitan sistem merit akan menjadikan elemen bantuan dan subsidi dikurangkan oleh kerajaan. Usahawan IMK perlu berdikari untuk memulakan perniagaan mereka. Oleh itu, sementara bantuan dan subsidi masih ada, mereka harus merebut peluang ini dan menggunakannya sebaik mungkin dalam memodenkan perniagaan setanding dengan permintaan pengguna.

Akhir kata, diharap sumbangan penulis dalam dunia penyelidikan dapat membantu golongan IMK untuk menjadi lebih kompetitif dan berdaya saing dalam dunia perniagaan. Ia juga diharap dapat mempersiapkan diri mereka untuk menghadapi cabaran di luar sana agar kemandirian dan kelestarian perniagaan yang dibina dapat diteruskan. Untuk membina suatu empayar perniagaan bukanlah perkara yang mudah, tetapi untuk memastikan perniagaan tersebut terus kekal berdaya saing di pasaran adalah perkara yang lebih sukar tanpa ilmu dan jati diri yang kukuh. Sejajar dengan arus 4IR yang semakin menyelinap masuk ke dalam kehidupan

seharian kita, hasil penyelidikan penulis dilihat dapat membantu membangunkan trend perniagaan *uptown* baharu yang kompetitif dan berdaya saing dengan teknologi terkini. Ini mampu meningkatkan penjanaan pendapatan perniagaan dan melestarikan perniagaan di era 4IR.

RUJUKAN

- [1] SME Corp. Malaysia (2015). Diperolehi daripada www.smecorp.gov.my
- [2] Jabatan Perangkaan Malaysia (2016a). Keluaran Dalam Negeri Kasar Perusahaan Kecil dan Sederhana (KDNK PKS), 2016. Kuala Lumpur: Jabatan Perangkaan Malaysia.

- [3] Muller, P., et al (2017). *Annual Report on European SME, 2016/2017*. European Union: The Associated Press.
- [4] SME Corp. Malaysia (2016). Peratusan Syarikat mengikut saiz pada tahun 2016. *Laporan Tahunan 2016*.
- [5] Loganathan, N., Sukemi, M. N., Nawawi, M. N., Harun, M. & Rosufila, Z. (2004). Perusahaan Kecil dan Sederhana. Kajian Kes: Pesisiran Pantai Timur Semenanjung Malaysia. *The 4th International Malaysian Studies Conference*. UKM.
- [6] Noorazam, N. (2016, 11 November). Ekonomi perlahan pemangkin perkembangan industri mikro – Musa Hitam. *Astro Awani*. Diperolehi daripada <http://www.astroawani.com/berita-bisnes/ekonomi-perlahan-pemangkin-perkembangan-industri-mikro-musa-hitam-123259>
- [7] Jabatan Perangkaan Malaysia (2017, 9 Oktober). Siaran akhbar: Laporan Penyiasatan Pendapatan Isi Rumah & Kedudukan Asas 2016.

- [8] Iqbal, U., Hussin, N. & Seman, A. A. (2015). Sejarah Perkembangan Ekonomi Semenanjung Tanah Melayu & Sifat Ekonomi Masyarakat Melayu Era Pra-kolonial. *International Journal of the Malay World & Civilisation*, 3(2): 95 – 119.
- [9] Rancangan Malaysia Pertama, 1996 – 1970.
- [10] Rancangan Malaysia Kedua, 1971 – 1975.
- [11] Rancangan Malaysia Ketiga, 1976 – 1980.
- [12] Rancangan Malaysia Keempat, 1981 – 1985.
- [13] Rancangan Malaysia Kelima, 1986 – 1990.
- [14] Rancangan Malaysia Keenam, 1991 – 1995.
- [15] Rancangan Malaysia Ketujuh, 1996 – 2000.
- [16] Rancangan Malaysia Kelapan, 2001 – 2005.
- [17] Rancangan Malaysia Kesembilan, 2006 – 2010.
- [18] Rancangan Malaysia Kesepuluh, 2011 – 2015.
- [19] Rancangan Malaysia Kesebelas, 2016 – 2020.

- [20] Omar, A.R. (1995). Reformasi ekonomi Bumiputera. *Majalah Massa, bil. 13*.
- [21] Jabatan Perangkaan Malaysia (2016b). Household Annual Income. Kuala Lumpur: Jabatan Perangkaan Malaysia.
- [22] Forbes (2017). Senarai rakyat Malaysia terkaya pada tahun 2017. *America Business Magazine*.
- [23] European Salary Survey, (2017). Diperolehi daripada www.diloitte.com.
- [24] Kamus Dewan Edisi Keempat (2006). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa & Pustaka.
- [25] Mah, S.K. (2017, 27 September). Industri 4.0: Apakah manfaatnya kepada komoditi? *Berita Harian Online*. Diperolehi daripada <https://www.bharian.com.my/berita/nasional/2017/09/330726/industri-40-apakah-manfaatnya-kepada-komoditi>

- [26] Mohamed-Pauzi, M. (2017). Revolusi Perindustrian 4.0: Suatu Pengenalan. *PAMI Resources: Empayar Revolusi Buku*.
- [27] Robinson, M. T. (2018). Which generation are you? Diperoleho daripada <https://www.careerplanner.com>
- [28] Bernama (2017a). MITI bersedia hadapi Industri 4.0. *Utusan Online*. Diperolehi daripada <http://www.utusan.com.my/bisnes/ekonomi/miti-bersedia-hadapi-industri-4-0-1.430854>
- [29] Rani, C.S (2017, 11 September). Celik Industri 4.0. *Utusan Online*. Diperolehi daripada <http://www.utusan.com.my/rencana/utama/celik-industri-4-0-1.524994>
- [30] Laila, N.A (2018, 18 Januari). Pendidikan Tinggi 4.0. *Berita Harian Online*. Diperolehi daripada <https://www.pressreader.com/malaysia/berita-harian5831/20180118/281947428261673>
- [31] Ngah, H & Zainuddin, M (2017, 13 Disember). Industri 4.0 revolusi baharu Malaysia. *Berita*

Harian Online. Diperolehi daripada <https://www.bharian.com.my/bisnes/lain-lain/2017/12/362939/industri-40-revolusi-baharu-malaysia>

- [32] Mior, A (2017, 31 Oktober). Digital economy growth to contribute significantly to Malaysia's GDP. *New Straits Times*. Diperolehi daripada <https://www.nst.com.my/news/nation/2017/10/297506/digital-economy-growth-contribute-significantly-malaysias-gdp>
- [33] Ramli, R. (2017, 9 November). Revolusi Industri 4.0 – Adakah robot AI akan ambil alih? *Otakit: Berita dan info bisnes ICT*. Diperolehi daripada <https://otakit.my/revolusi-industri-4-0-adakah-robot-ai-akan-ambil-alih/>
- [34] Mealey, L. (2018). A history of food trucks: The of food truck customer. Diperolehi daripada <https://www.thebalancesmb.com/a-history-of-food-trucks-2888314>

- [35] Nguyen, L. (2015). Food Truck Timeline. Diperolehi daripada <https://prezi.com/htsigzompvts/food-truck-timelin/>
- [36] Ibrahim, N. (2011). The food truck phenomenon: a successful blend of PR and social media. *Thesis: Master of Arts*. Strategic Public Relations, University of Southern California.

SYARAHAN PERDANA

2018

Universiti Tun Hussein Onn Malaysia
86400 Parit Raja, Batu Pahat, Johor Darul Ta'zim



Facebook



Twitter



Instagram



Pinterest



LinkedIn

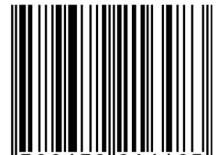


Flickr

Official UTHM Johor

www.uthm.edu.my [#uthmjohor](https://twitter.com/uthmjohor)

ISBN 978-967-2216-48-3



9 789672 216483