

UCAPAN
YAB DATO' SERI ABDULLAH BIN HAJI AHMAD BADAWI
SEMPENA MAJLIS PERASMIAN EKSPLO KEUSAHAWANAN NASIONAL 2003
(EKNA 2003)
DI DEWAN PERNIAGAAN MELAYU MALAYSIA MID-VALLEY CITY,
KUALA LUMPUR
26 JUN 2003

Alhamdulillah, setinggi - tinggi kesyukuran kita panjangkan ke hadrat Illahi, kerana dengan limpah dan kurniaNya, kita dapat berkumpul di Majlis yang mulia ini. Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada Yang Berbahagia Dato' Seri Abdul Rahman dan seluruh warga DPMM kerana memberi saya penghormatan untuk merasmikan Ekspo Keusahawanan ini.

2. Saya dimaklumkan Ekspo ini merupakan acara kemuncak kepada segala aktiviti yang telah berlangsung sepanjang hari. Saya merasa bangga melihat begitu ramai usahawan Melayu mempamerkan pelbagai keluaran dan perkhidmatan mereka.

3. Kelas usahawan merupakan jentera penggerak ekonomi negara. Mereka sanggup mengambil risiko untuk mencuba sesuatu yang baru dan menjelajah pasaran yang belum diterokai. Mereka sentiasa mengasah daya kreatif dan inovasi demi menghasilkan produk dan perkhidmatan yang meningkatkan mutu kehidupan orang ramai. Mereka memberi nyawa kepada syarikat - syarikat yang menyediakan peluang pekerjaan, mengeratkan masyarakat dan memperkukuhkan ekonomi negara. Penglibatan begitu ramai peserta pada Ekspo ini merupakan petanda baik bahawa usahawan - usahawan Melayu akan memainkan peranan yang lebih aktif dalam menjanakan aktiviti ekonomi negara. Kesungguhan dan usaha gigih mereka akan mangkinkan Malaysia mencapai matlamat Wawasan 2020, insyaAllah.

4. Sejak pengenalan Dasar Ekonomi Baru pada tahun 1971, Malaysia telah menyaksikan kelahiran dan pembangunan Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera. Pihak Kerajaan terus memperkenalkan pelbagai usaha untuk menggalakkan kemajuan Melayu dalam sektor keusahawanan. Sebagai contoh, lebih RM340 juta telah dilaburkan oleh Perbadanan Usahawan Nasional Berhad untuk membangunkan industri kecil sederhana. Di bawah Projek Usahawan Bumiputera dalam Bidang Peruncitan atau "PROSPER", sebanyak RM103 juta telah diperuntukkan bagi membantu lebih 290 projek untuk mendirikan perniagaan runcit. Di bawah Pakej Rangsangan, tambahan dana sebanyak RM200 kepada Tabung Ekonomi Kumpulan Usahawan telah diumumkan.

5. Contoh - contoh ini melambangkan kesediaan kerajaan untuk memberi bantuan kepada orang Melayu yang berani menangani cabaran sektor perniagaan. Dasar ini telah menghasilkan beberapa tokoh keusahawanan yang terkenal, sehingga mereka berjaya mendirikan syarikat - syarikat yang bukan sahaja ternama di Malaysia, malah mempunyai reputasi di gelanggang antarabangsa.

6. Namun, sekiranya kita teliti sejauh mana kaum Bumiputera telah berjaya dalam bidang perniagaan, kita terpaksa menerima hakikat pahit bahawa orang Melayu masih ketinggalan berbanding dengan kaum lain. Walaupun ada di antara anak bangsa yang telah mencapai kejayaan dan kecemerlangan, masih ramai tidak mempunyai daya saing yang cukup kuat untuk bersaing di pasaran terbuka.

7. Situasi ini membimbangkan, kerana kalau kita tidak mempunyai daya saing di negara sendiri, bagaimanakah kita akan menangani cabaran yang melanda ekoran globalisasi dan liberalisasi? Kalau kita masih perlu berpegang pada tongkat, bagaimanakah kita dapat menjejak ke pasaran 10 buah negara di rantau ASEAN? Kita harus sedar bahawa pelaksanaan Kawasan Perdagangan Bebas ASEAN (AFTA) akan menyediakan peluang pasaran dengan jumlah penduduk yang melebihi 510 juta orang. Saiz keluaran kasar negara sebanyak RM3,000 bilion meletak pasaran ASEAN keempat besar di dunia selepas Amerika Syarikat, Kesatuan Eropah dan Jepun. Adalah amat merugikan sekiranya pengusaha Melayu tidak membekalkan diri untuk menerokai peluang ini dengan sebaik mungkin.

8. Saya yakin bahawa usahawan Melayu memiliki ciri-ciri untuk berdiri setanding dengan pengusaha bangsa lain. Usahawan Melayu mempunyai daya kreatif yang sama dengan bangsa lain. Usahawan Melayu mampu berusaha gigih sama seperti bangsa lain. Di sekeliling dewan ini, saya melihat usahawan Bumiputera yang sudah menjadi kebanggaan kepada bangsa dan negara. Yang penting ialah semangat kental dan iltizam kuat untuk mengambil sebuah idea dan melaksanakannya dengan baik. Dari perhatian dan pengalaman saya, saya berpendapat beberapa perkara asas perlu diamalkan bagi mendirikan sebuah perniagaan yang mampan, bertahan dan berdaya saing.

9. Pertama, usahawan perlu memilih satu aktiviti teras (core activity) dan memberi tumpuan sepenuhnya kepada aktiviti itu. Penglibatan diri dalam berbagai-bagai aktiviti dengan kemahiran yang cetek akan membawa kepada kegagalan. Elakkan dari menjadi "Jack of all trades, master of none." Hanya dengan memfokus kepada aktiviti teras, usahawan boleh membina kecekapan dan keupayaan untuk mengurus dengan bijak. Hanya dengan memfokus kepada aktiviti teras, usahawan dapat menimba ilmu yang mendalam untuk memperkukuhkan perniagaannya, mengelak dirinya dari terpedaya oleh pesaing dan merampas peluang yang ada. Dalam hal ini, saya nasihatkan agar usahawan melibatkan diri secara langsung dan terperinci dalam operasi perniagaan masing-masing. Jangan membiarkan perniagaan diurus oleh orang lain kerana leka dan ghairah dengan kejayaan awal. Era globalisasi adalah era persaingan. Usahawan yang tidak melengkapkan diri dengan kemahiran, kecekapan dan keupayaan yang mencukupi tentunya akan hanyut di lautan persaingan.

10. Kedua, setiap pengusaha yang hendak berjaya perlu memberi penekanan kepada memuaskan kehendak pelanggannya. Barangan atau perkhidmatan hendaklah bertepatan dengan citarasa pengguna. Mutu hasil keluaran perlu dikekalkan pada tahap yang tinggi secara konsisten. Ini merupakan konsep penting dalam dunia moden, di mana proses liberalisasi menyediakan pelbagai pilihan kepada para pengguna. Hakikatnya, jika seorang pengusaha tidak dapat menjamin kualiti keluarannya, sudah tentu pelanggan akan menuntungkan pengusaha yang lain. Dalam hal ini, banyak faedah dapat diperolehi sekiranya para pengusaha bersedia untuk membuat pelaburan dalam penyelidikan dan pembangunan atau R & D. Menggunakan kaedah dan perkakas yang moden dan efisien tentunya dapat memperbaiki dan megawal mutu, menambahkan hasil keluaran, mengurangkan kos serta meningkatkan daya saing.

11. Kerajaan sentiasa mengambil langkah - langkah yang wajar untuk memperkukuhkan keupayaan kaum pengusaha bumiputera. Bantuan ini, dari segi menyediakan peluang, bantuan sumber kewangan atau melengkapkan kemahiran akan tetap dihulurkan kepada mereka yang memerlukannya.

12. Badan - badan seperti DPMM perlu memegang teraju dan memainkan peranan yang lebih giat untuk saling melengkapi inisiatif kerajaan. Saya menyeru kepimpinan DPMM supaya memperkasakan organisasi ini bagi menaikkan martabat pengusaha Melayu. Saya difahamkan DPMM telah mengadakan beberapa kursus dan seminar untuk memberi latihan dan menambah kemahiran kepada peniaga - peniaga Melayu. Saya ucapkan syabas dan menyaran supaya usaha ini diteruskan, malah ditambah lagi.

13. Lebih penting lagi, DPMM harus jalinkan pertalian yang kukuh dan bermakna antara ahli - ahli. Demi menjadi sebuah persatuan perniagaan yang efektif dan disegani, semaikan semangat bantu - membantu, sokong - menyokong sesama sendiri. Kerahkan sumber dan tenaga untuk membela mereka yang tidak berkemampuan. Wujudkan rantaian pembekalan (supply chain) untuk menurunkan kos perolehan. Tubuhkan dana untuk membantu pengusaha kecil pasarkan keluaran mereka dengan efektif. Gembelangkan sumber untuk mendirikan pusat - pusat R&D bagi faedah bersama.

14. Banyak boleh tercapai jika ahli - ahli berganding bahu - sealiran, sehati dan sejiwa untuk membela nasib bangsa. Mereka yang sudah berjaya seharusnya menyumbang balik kepada pembangunan keusahawanan Melayu. InsyaAllah, Allah akan mencurahkan rahmatNya dan memberi keberkatan kepada mereka yang menolong menjayakan rakan-rakan.

15. Sebelum saya akhiri, izinkan saya untuk sekali lagi mengucapkan tahniah kepada barisan kepimpinan dan seluruh warga DPMM di atas segala usaha mereka sepanjang tahun. Saya berharap usaha ini akan dilipat ganda pada masa hadapan, agar kemampuan, daya tahan dan daya saing pengusaha Melayu ditingkatkan lagi. Saya berdoa pengusaha Melayu akan berjaya wujudkan jenama - jenama yang bersinonim dengan mutu tinggi, bukan sahaja di pasaran tempatan, tetapi juga di pentas antarabangsa.

Dengan sukacitanya, saya merasmikan Ekspo Keusahawanan Nasional 2003.

Terima kasih.