

UCAPAN
YAB DATO' SERI ABDULLAH BIN HAJI AHMAD BADAWI
SEMPENA MAJLIS PERASMIAN SHOWCASE USAHAWAN 2003
DI DEWAN TUN RAZAK 1, PWTC
26 OGOS 2003

Terlebih dahulu saya mengucapkan syukur ke hadrat Allah S.W.T kerana dengan limpah kurnia dan rahmatNya, kita dapat hadir bersama di Majlis Perasmian Showcase Usahawan 2003. Saya juga ingin mengucapkan terima kasih pada pihak Kementerian Pembangunan Usahawan kerana sudi menjemput saya untuk menyempurnakan Majlis pada petang ini.

2. Pada pendapat saya, Showcase Usahawan adalah platform yang penting kerana ia memberi laluan kepada para usahawan Bumiputera untuk memperkenalkan dan memasarkan keluaran mereka kepada bilangan pelanggan yang ramai. Berdasarkan sambutan memberangsangkan yang telah dicatatkan pada tahun lepas apabila Showcase ini telah dianjurkan pada pertama kali, baik dari golongan industri kecil dan sederhana atau dari para pelanggan, keputusan Kementerian untuk mengadakan Showcase sebagai acara tahunan adalah keputusan yang wajar. Saya berharap acara ini akan terus mendatangkan faedah kepada kaum usahawan, khususnya usahawan Bumiputera yang perlukan saluran untuk memasarkan keluaran mereka.

3. Penganjuran Showcase ini merupakan salah satu langkah Kerajaan untuk memperkasakan sektor Industri Kecil dan Sederhana (IKS). Begitu banyak penekanan telah diberikan untuk membangunkan sektor ini kerana Kerajaan yakin sektor IKS berupaya menjadi peneraju pertumbuhan ekonomi negara. Sekiranya dilihat keadaan di negara-negara maju, lebih 55% dari keluaran dalam negara kasar (KDNK) disumbangkan oleh pengusaha kecil dan sederhana. Dari segi peluang pekerjaan pula, syarikat IKS menyediakan lebih dari dua pertiga dari jumlah pekerjaan.

4. Oleh itu, Kerajaan ingin mempertingkatkan penglibatan usahawan kecil dan sederhana dalam pertumbuhan ekonomi negara. Komitmen ini telah diperlihatkan melalui pelbagai inisiatif dan pelbagai rancangan untuk menggalakkan pembangunan IKS di Malaysia. Sebagai contoh, di bawah Pakej Perangsang Ekonomi yang telah diumumkan oleh YAB Perdana Menteri pada bulan Mei lalu, bantuan sebanyak RM1 bilion telah disediakan bagi usahawan kecil dalam bentuk pinjaman mikro kredit dengan kadar faedah rendah. Di samping itu, peruntukan dana sebanyak RM1.2 bilion telah ditetapkan melalui Tabung Ekonomi Kumpulan Usahawan (TEKUN), Tabung IKS dan Tabung Usahawan Baru. Selain itu, sebuah skim pinjaman mudah penempatan semula kilang sebanyak RM51.4 juta telah dilancarkan bertujuan membantu perusahaan kecil dan sederhana menempatkan operasi mereka di premis yang lebih sesuai.

5. Contoh-contoh ini merupakan sebahagian kecil dari insentif dan kemudahan untuk membangunkan IKS. Malangnya, banyak insentif dan kemudahan ini tidak digunakan dengan sepenuhnya. Adalah dianggarkan bahawa hanya 20% dari pengusaha kecil dan sederhana menggunakan kemudahan-kemudahan tersebut. Ini menyebabkan banyak pengusaha masih beroperasi dalam persekitaran kerja yang tidak sesuai, banyak pengusaha masih kurang menggunakan teknologi dan banyak pengusaha masih terlalu bergantung kepada pekerja yang tidak mempunyai kemahiran.

Akibatnya, banyak pengusaha tidak mampu berjaya di pasaran tempatan, apatah lagi bersaing di pasaran global.

6. Perkara ini perlu diberi perhatian serius. Semua skim insentif dan bantuan digubal untuk membina keupayaan para pengusaha kecil dan sederhana. Skim-skim tersebut bertujuan untuk memastikan kemahiran dan kebolehan para pengusaha dipertingkatkan dan mutu keluaran diperbaiki. Kemudahan- kemudahan telah disediakan agar para pengusaha dapat berdaya saing dan seterusnya, berdaya maju. Tiada gunanya sekiranya Kerajaan memperuntukkan begitu banyak wang ringgit untuk membantu IKS jika dana ini tidak dibelanjakan. Saya berharap agensi -agensi yang bertanggungjawab untuk melaksanakan skim, kemudahan dan insentif dapat melakukan aktiviti promosi bagi meningkatkan kesedaran di kalangan IKS. Saya juga menyeru kepada para pengusaha kecil dan sederhana supaya lebih peka terhadap pelbagai inisiatif yang sedia ada. Jika langkah tidak diambil untuk membina kapasiti dan memperbaiki mutu, segala usaha untuk berjaya di pasaran terbuka pastinya akan gagal.

7. Saya sentiasa menyarankan kepada usahawan kecil dan sederhana supaya mementingkan mutu keluaran. Perlu diingati bahawa Malaysia tidak akan lepas dari merasai bahang persaingan. Pasaran yang bersifat lebih terbuka ekoran komitmen Malaysia kepada Pertubuhan Perdagangan Sedunia (WTO) dan Kawasan Perdagangan Bebas ASEAN (AFTA) bererti persaingan akan datang dari dalam dan luar negara.

8. Kerajaan akan sentiasa menjaga kepentingan pengusaha tempatan. Pasaran kita akan dibuka hanya apabila kita sudah bersedia, bukan kerana paksaan daripada pihak luar. Masa dan ruang tetap diberikan untuk pengusaha tempatan membina keupayaan dan mengukuhkan kedudukan. Masa dan ruang ini harus digunakan sebaik mungkin kerana hakikatnya, perdagangan moden tidak kenali batasan. Kemajuan dalam sektor teknologi maklumat dan komunikasi bermakna pengusaha tempatan semakin terdedah kepada persaingan dari luar. Jalinan perdagangan yang merentasi sempadan menular di seluruh pelusuk dunia.

9. Meskipun begitu, para pengusaha tempatan harus mengambil kira bahawa liberalisasi pasaran membuka pelbagai peluang untuk diterokai. Sikap yang lebih berani dan proaktif perlu diambil untuk menceburi pasaran baru. Pasaran yang lebih luas bermakna kita boleh mengeksport barangan kita ke seluruh dunia asalkan produk kita berkualiti tinggi dan ditetapkan pada harga yang kompetitif. Misalnya, pasaran AFTA akan melihatkan gabungan 10 buah pasaran di rantau ini, dengan jumlah pelanggan seramai 560 juta orang dan KDNK sejumlah 3,000 bilion Ringgit. Peluang seumpama ini harus digenggam oleh IKS tempatan.

10. Namun, mengeluarkan produk yang bermutu tinggi tidak mencukupi. Para pengusaha tempatan juga perlu bijak dari segi pemasaran keluaran mereka. Saya menyeru kepada para usahawan untuk mengambil pendekatan yang teliti apabila merancang strategi pemasaran. Kajian pasaran yang mendalam dan menyeluruh perlu dibuat sebelum sesebuah produk diusahakan. Ini mungkin akan mengambil sedikit masa, tetapi anggapkan ia sebagai pelaburan yang akan mendatangkan pulangan yang baik. Ini adalah kerana kajian seperti ini membolehkan seorang pengusaha menepati keperluan dan kemahuan para pengguna. Kita tidak boleh menganggap pasaran akan menerima setiap apa yang dihasilkan. Sebaliknya, produk yang dikeluarkan hendaklah memenuhi permintaan pasaran. Walaupun prinsip ini merupakan prinsip yang asas, ramai pengusaha masih gagal berpegang

kepadanya. Mereka masih menghasilkan keluaran-keluaran yang kurang mendapat sambutan kerana kurang peka kepada cita rasa terkini pasaran, atau kerana gagal belajar kemahiran untuk mengeluarkan sesuatu yang baru.

11. Para pengusaha juga perlu memberi perhatian terhadap pembungkusan dan pelabelan produk yang mereka keluarkan. Saya melihat banyak pengusaha IKS, terutamanya industri di kawasan desa, yang menghasilkan barangan yang bermutu tinggi. Namun, keluaran tersebut tidak dibungkus dengan elok atau dilabel dengan jelas. Maka, pelanggan tidak tertarik untuk membelinya atau mempunyai keraguan dari aspek kebersihan dan keselamatan. Dalam hal ini, saya gembira melihat produk yang dikeluarkan oleh pengusaha Bumiputera kini telah mula dipasarkan melalui hypermarket dan supermarket. Ini adalah perkembangan yang menggalakkan, kerana ia memberi peluang kepada para pengusaha untuk belajar piawaian yang perlu dicapai supaya membolehkan barangan mereka boleh dipasarkan secara meluas. Hypermarket dan supermarket sudah tentu tidak akan menerima barangan yang mempunyai pembungkusan dan pelabelan yang lekeh atau "substandard."

12. Selain cara pemasaran tradisional seperti peruncit dan hypermarket, para usahawan harus menggunakan teknologi moden bagi membangunkan saluran pemasaran alternatif. Sebagai contoh, saluran pasaran Internet, atau e-dagang boleh menjimatkan kos, memandangkan perbelanjaan tinggi tidak perlu dikeluarkan untuk membeli atau menyewa premis perniagaan. Internet juga tidak mengenali sempadan dan membolehkan pengusaha menjangkau ke seluruh dunia. Saya difahamkan Kementerian Pembangunan Usahawan sudahpun mulakan perancangan untuk membangunkan portal e-dagang bagi membolehkan keluaran tempatan dipasarkan melalui kaedah ini. Saya berharap usahawan tempatan akan menggunakan kemudahan ini sebaik mungkin, bagi meningkatkan keupayaan dan daya saing masing-masing.

13. Apabila para pengusaha telah berjaya mengeluarkan produk yang berkualiti, yang berjaya diterima oleh para pelanggan dan yang berjaya dipasarkan menerusi pelbagai saluran, saya berharap para pengusaha akan membangunkan jenama. Sebuah jenama yang kukuh dan terkenal akan menyenangkan produk mendapat kepercayaan daripada pengguna, kerana mereka akan yakin dengan kualiti barangan yang dibeli. Kerajaan sedar keluaran tempatan yang mempunyai jenama terkenal di pentas antarabangsa amat terhad. Justeru itu, Kerajaan telah peruntukkan 100 juta Ringgit melalui Tabung Pembangunan dan Mempromosi Jenama Malaysia. InsyaAllah, pada satu hari, para pelanggan akan melangkah masuk ke supermarket di seluruh dunia dan akan membeli barangan jenama buatan Malaysia.

14. Sebelum saya akhiri, saya ingin mengucapkan syabas kepada Kementerian Pembangunan Usahawan serta semua pihak yang menjayakan Showcase Usahawan 2003. Saya berharap inisiatif ini akan terus mendatangkan manfaat kepada golongan usahawan kecil dan sederhana agar mereka dapat memainkan peranan yang lebih aktif dalam pertumbuhan ekonomi negara. Dengan lafaz Bismillahirrahmanirahim, saya dengan sukacitanya merasmikan Showcase Usahawan 2003.

Terima kasih.