

PENDIGITALAN 'AZIMAT' PKS

Pendekatan berorientasi teknologi lonjak pasaran produk

Perusahaan kecil dan sederhana (PKS) adalah komponen penting bagi ekonomi Malaysia yang menyumbang lebih satu pertiga daripada jumlah Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) dan menyediakan peluang pekerjaan kepada lebih daripada tujuh juta pekerja.

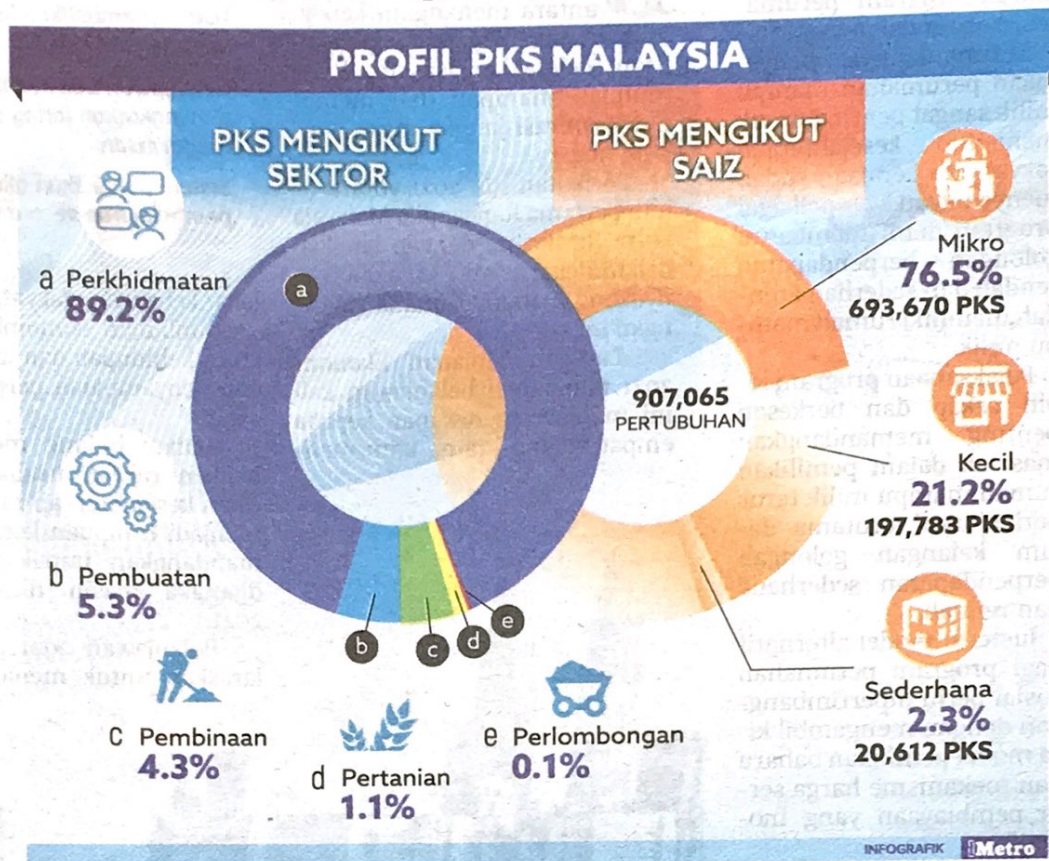
Menurut Tinjauan Ekonomi 2021, pertumbuhan PKS merangkumi 98.5 peratus daripada jumlah pertumbuhan perniagaan terutamanya dalam sektor perkhidmatan.

Bagaimanapun, berdasarkan unjuran-Tabung Kewangan Antarabangsa (IMF), pertumbuhan global pada 2020 akan mengalami kemerosotan terburuk sejak the *Great Depression* pada 1930-an dan jauh lebih teruk daripada Krisis Kewangan Global 2009 disebabkan pandemik Covid-19.

Kaji selidik SME Corp Malaysia mendapati gangguan aliran tunai adalah cabaran utama dihadapi PKS diikuti pengurangan permintaan, gangguan rantaian bekalan dan isu perundangan.

Kajian itu selari dengan dapatan Bourletidis dan Triantafyllopoulos pada 2014 iaitu tempoh krisis ekonomi yang berpanjangan boleh menyebabkan PKS mengalami ketidakstabilan perniagaan berikutan sumber kewangan yang terhad.

Mempercepatkan pendigitalan, mengguna pakai perancangan kewangan strategik dan meningkatkan keupayaan penjenamaan antara inisiatif yang bo-



leh meningkatkan daya tahan PKS dalam menghadapi krisis Covid-19 ini.

Menurut kajian *Association of Small & Medium Enterprises*, Singapura pada 2018, PKS yang menggunakan pendigitalan memperoleh purata pertumbuhan pendapatan sebanyak 26 peratus.

Dengan itu, pendigitalan dapat membantu perniagaan lebih memahami kehendak pelanggan, mengukur keberkesanan kempen pemasaran, meningkatkan kecekapan operasi perniagaan, menambah baik produk dan memperkasa pekerja.

Kebanyakan PKS kurang kesedaran dan pengetahuan

dalam perancangan belanjawan secara berkesan serta cekap termasuk mendapatkan sumber pembiayaan alternatif.

Menurut kaji selidik Bank Negara Malaysia pada 2018, lebih 70 peratus keseluruhan pembiayaan PKS diperoleh melalui sumber dalam atau simpanan peribadi dan selebihnya daripada bank serta institusi pembangunan kewangan serta mikro kredit.

Kini, PKS tempatan hanya menyumbang 18 peratus daripada jumlah eksport disebabkan kurangnya pengetahuan mengenai akses pasaran dan kesediaan dalam mengeksport.

Menurut *Bizsphere Online Review* pada 2017, cabaran dalaman utama dihadapi PKS disebabkan ketidakcukupan dana bagi tujuan penjenamaan dan pemasaran, manakala cabaran luaran utama berpunca daripada kos tinggi dalam pengiklanan jenama.

Proses pengkomersialan menjadi lebih sukar berikutan jenama produk kurang dikenali serta sumber terhad bagi meluaskan jangkauan pasaran.

Oleh itu, PKS perlu mengguna pakai kaedah efektif melalui pendekatan berorientasikan teknologi untuk pengkomersialan produk.