

TS
480

**KAJIAN KES PERKEMBANGAN PERNIAGAAN SYARIKAT
USAHAWAN BUMIPUTERA YANG MENERIMA SKIM
PEMBIAYAAN INKUBATOR TEKNOLOGI
PERKILANGAN (INTEP)
MARA DI NEGERI
MELAKA**

A. NAZU BIN ABDUL RAZAK

UNIVERSITI KEBANGSAAN MALAYSIA

HAK MILIK
PERPUSTAKAAN
KBU PEJABAT MARA

KAJIAN KES PERKEMBANGAN PERNIAGAAN SYARIKAT USAHAWAN
BUMIPUTERA YANG MENERIMA SKIM PEMBIAYAAN INKUBATOR
TEKNOLOGI PERKILANGAN (INTEP) MARA DI NEGERI MELAKA

A. RAZU BIN ABDUL RAZAK

PROJEK SARJANA YANG DIKEMUKAKAN UNTUK MEMENUHI
SEBAHAGIAN DARIPADA SYARAT MEMPEROLEHI IJAZAH
SARJANA PENTADBIRAN PERNIAGAAN

GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS
UNIVERSITI KEBANGSAAN MALAYSIA

Control No:	000470
Accession No.:	400480
U. No.:	Ts .A73 2010

2010

ABSTRAK

Kajian ini dibuat untuk mengenalpasti perkembangan perniagaan syarikat usahawan bumiputera yang menerima Skim Pembiayaan Inkubator Teknologi Perkilangan (INTEP) MARA di Negeri Melaka. Dalam usaha Majlis Amanah Rakyat (MARA) membantu meningkatkan taraf ekonomi usahawan Bumiputera di Malaysia; MARA telah menyediakan beberapa jenis pembiayaan yang memberi bantuan berbentuk kewangan kepada usahawan Bumiputera. Bahagian Pembangunan Usahawan MARA (BPU) telah diberi tanggungjawab untuk melaksanakan program Inkubator Teknologi Perkilangan Bumiputera (INTEP) yang bertujuan untuk membantu usahawan dan/atau syarikat memulakan aktiviti perkilangan dengan menyediakan kemudahan ruang kilang, bantuan peralatan dan mesin, bantuan modal kerja dan lain-lain khidmat sokongan. Kepentingan kajian ini adalah untuk mengenalpasti impak kemudahan INTEP yang ditawarkan kepada usahawan Bumiputera di Negeri Melaka bagi mengetahui sejauhmana program INTEP ini dapat membantu usahawan dalam mengembangkan perniagaan mereka dan dapat membina daya saing yang tinggi berbanding dengan usahawan yang lain. Seterusnya kajian ini adalah untuk mengetahui tentang perkembangan pasaran perniagaan, kekukuhan kedudukan kewangan syarikat tersebut dan prestasi bayaran balik pembiayaan INTEP yang telah diberi oleh MARA. Daripada kajian ini, didapati bahawa semua firma berkembang berdasarkan daripada peningkatan jualan setiap tahun setelah menerima pembiayaan INTEP. Walaubagaimanapun, hanya satu syarikat sahaja yang mampu membayar balik pembiayaan berbanding dengan dua syarikat yang lain. Sebagai tambahan, hasil daripada kajian ini dicadangkan agar program INTEP dapat diteruskan oleh MARA supaya kemudahan ini benar-benar dapat membantu usahawan untuk mengatasi masalah perniagaan yang dihadapi dalam perniagaan serta dapat mengembangkan perniagaan mereka ke peringkat antarabangsa.

ABSTRACT

This study is to identify Bumiputera entrepreneur company business growth which had received Skim Pembiayaan Inkubator Teknologi Perkilangan (INTEP) MARA in the state of Malacca. In Majlis Amanah Rakyat (MARA), a lot of has been put in to help increase Bumiputera entrepreneur economic status in Malaysia; MARA had prepared several types of financing that offer financial assistance to Bumiputera entrepreneur. Bahagian Pembangunan Usahawan (BPU) was given responsibility to carry Skim Pembiayaan Inkubator Teknologi Perkilangan (INTEP) which aims to help entrepreneur and / or company commences manufacturing activity by providing factory space facility, equipment assistance and machine, work capital grant and other support services. The importance of this research was to identify INTEP facility's impact to Bumiputera entrepreneur in the state of Malacca and to know how far INTEP's program could help entrepreneur in expanding their businesses and help building competitiveness among entrepreneurs. Then, this study helps us to know on entrepreneur business market development, the company financial position strength and INTEP financing repayment performance. From this studies, it was found that all firms grow based on from sales increase each year after receiving INTEP fund. However, only one company affords to repay financing compared to two others. In addition, it is suggested that MARA should continue the INTEP facility so that this facility will really be able to help entrepreneurs to overcome business their problems and to expand their businesses to international level.

KANDUNGAN

		Halaman
PENGAKUAN		ii
PENGHARGAAN		iii
ABSTRAK		iv
ABSTRACT		v
KANDUNGAN		vi
SENARAI LAMPIRAN		viii
SENARAI JADUAL		ix
BAB I	PENDAHULUAN	
1.1	Pengenalan	1
1.2	Penyataan Masalah	3
1.3	Objektif Kajian	3
1.4	Skop Kajian	4
1.5	Organisasi kajian	4
BAB II	TINJAUAN KAJIAN LEPAS	
2.1	Pengenalan	7
2.2	Konsep Pembiayaan Islam	11
2.3	Faktor-Faktor Mempengaruhi Perkembangan Perniagaan	13
BAB III	PROGRAM INKUBATOR TEKNOLOGI PERKILANGAN (INTEP)	
3.1	Pengenalan	15
3.2	Objektif	16
3.3	Konsep Kemudahan	16
	3.3.1 Konsep Pelaksanaan I (Projek MARA)	16

3.3.2	Konsep Pelaksanaan II (Projek Usahawan)	17
3.4	Kumpulan Sasaran	17
3.5	Jenis Industri Perkilangan	19
3.6	Pakej INTEP	19
3.7	Kawal Selia Projek	20
BAB IV	KAEDAH KAJIAN	
4.1	Pengenalan	21
4.2	Latar Belakang Tempat Kajian	21
	4.2.1 Assess Product (M) Sdn. Bhd.	21
	4.2.2 Tropical Bioessence Sdn. Bhd.	22
	4.2.3 Invitrotech Sdn. Bhd.	23
4.3	Reka Bentuk Kajian	24
4.4	Pensampelan	24
4.5	Teknik Analisa Data	24
BAB V	DAPATAN KAJIAN	
5.1	Pengenalan	25
5.2	Bahagian I	25
	a) Perancangan Perniagaan	25
	b) Sistem dan Kawalan Perniagaan	27
	c) Pembangunan dan Perkembangan Jualan	28
5.3	Bahagian II	29
	5.3.1 Peralatan Dan Kemudahan Perniagaan Selepas Pembiayaan INTEP	29
5.4	Bahagian III	30
	5.4.1 Perkembangan Pasaran Perniagaan Menerima Pembiayaan INTEP	30
5.5	Bahagian IV	31
	5.5.1 Kedudukan Kewangan Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP	31

5.6	Bahagian V	33
	5.6.1 Bayaran Balik Pembiayaan INTEP	33
5.7	Bahagian VI	
	5.7.1 Komen Bagaimana Program INTEP Ini Boleh Diperbaiki Demi Untuk Pembangunan Usahawan	34
5.8	Bahagian VII	35
	5.8.1 Analisa Ringkasan Kewangan	35
	i) Assess Product (M) Sdn. Bhd.	35
	ii) Tropical Bioessence Sdn. Bhd.	36
	iii) Invitrotech Sdn. Bhd.	37
BAB VI	KESIMPULAN	
6.1	Rumusan Kajian	39
6.2	Limitasi Kajian	39
6.3	Cadangan untuk Syarikat Penerima Kemudahan Pembiayaan Pembiayaan INTEP	41
6.4	Cadangan untuk MARA	43
6.5	Penutup	45
RUJUKAN		46
LAMPIRAN		
A	Transkrip Temubual Assess Product (M) Sdn. Bhd.	
B	Transkrip Temubual Tropical Bioessence Sdn. Bhd.	
C	Transkrip Temubual Invitrotech Sdn. Bhd.	
D	Borang Permohonan Pembiayaan Inkubator Perkilangan (INTEP)	
E	Carta Alir Proses Permohonan Pembiayaan Inkubator Perkilangan (INTEP)	

SENARAI JADUAL

No. Jadual		Halaman
5.2. (a)	Perancangan Perniagaan	26
5.2. (b)	Sistem dan Kawalan Perniagaan	27
5.2. (c)	Pembangunan dan Perkembangan Jualan	28
5.3. (a)	Peralatan Dan Kemudahan Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP	29
5.4. (a)	Perkembangan Pasaran Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP	30
5.5. (a)	Kedudukan Kewangan Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP	31
5.6. (a)	Bayaran Balik Pembiayaan INTEP	33
5.8. (a)	Analisa Ringkasan Kewangan Syarikat Assess Product Sdn. Bhd.	35
5.8. (b)	Analisa Ringkasan Kewangan Syarikat Tropical Bioessence Sdn. Bhd.	36
5.8. (c)	Analisa Ringkasan Kewangan Syarikat Invitrotech Sdn. Bhd.	37

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Pengenalan

Majlis Amanah Rakyat (MARA), Agensi di bawah Kementerian Kemajuan Luar Bandar Dan Wilayah, ditubuhkan pada 1 Mac 1966 di bawah Akta Parlimen sebagai sebuah badan berkanun dan sebuah badan autonomi bertanggungjawab kepada Menteri Kemajuan Luar Bandar Dan Wilayah. Adalah menjadi kewajipan MARA bagi memajukan, menggalakkan, memudahkan serta menjalankan pembangunan ekonomi dan kemasyarakatan di seluruh Malaysia dan khususnya di kawasan-kawasan luar bandar.

Dalam ekonomi yang semakin global, peningkatan daya saing dan daya tahan negara merupakan matlamat utama Rancangan Malaysia Kesembilan (RMKe-9). Oleh itu, salah satu daripada keutamaan penting adalah untuk membangunkan Perusahaan Kecil dan Sederhana yang berdaya saing dan berdaya tahan, yang dilengkapi dengan keupayaan dan inovasi yang mantap, serta kemahiran pengurusan dan perniagaan.

Dalam Rancangan Malaysia Kesembilan (RMK-9), penekanan akan diberikan pada pengukuhan kapasiti dan keupayaan Perusahaan Kecil dan Sederhana untuk membolehkan mereka berinovasi, menghasilkan produk dan perkhidmatan yang berkualiti pada kos yang kompetitif dan bersepadu dalam rantaian bekalan antarabangsa. Ini akan dilengkapi dengan pengukuhan infrastruktur kewangan bagi meningkatkan akses kepada pembiayaan bagi Perusahaan Kecil dan Sederhana.

Tumpuan PKS dalam sektor perkilangan adalah untuk meningkatkan keupayaan ke arah aktiviti yang mempunyai nilai ditambah yang lebih tinggi dan meningkatkan kapasiti dalam perkhidmatan yang berkaitan, dalam usaha mengubah perusahaan perniagaan menjadi entiti yang intensif pengetahuan dan dapat menghasilkan nilai yang kukuh.

Salah satu program yang dilaksanakan oleh kerajaan melalui agensi MARA adalah Program Inkubator Teknologi Perkilangan Bumiputera (INTEP) yang berfungsi membantu usahawan atau syarikat memulakan aktiviti perkilangan dengan menyediakan kemudahan pinjaman bagi pembelian mesin dan peralatan, modal kerja, kemudahan ruang kilang serta lain-lain khidmat sokongan.

Melalui program ini, MARA berhasrat untuk melahirkan '*top entrepreneur*' yang maju dan berdaya saing dan seterusnya mampu disenaraikan di Bursa Malaysia. MARA menyasarkan program INTEP ini untuk usahawan bumiputera yang sedang atau akan terlibat di dalam aktiviti/industri perkilangan dan pembuatan yang mempunyai produk sedia ada yang sangat berpotensi untuk dipasarkan/komersilkan. Di bawah program INTEP ini menyediakan kemudahan secara pakej, terancang, sistematik dan fleksibel untuk membangunkan Usahawan Industri yang berskala sederhana dan besar. Kemudahan yang disediakan meliputi Kemudahan Pusat Pengeluaran (kilang), bimbingan oleh Perunding berpengalaman, penyediaan peralatan dan mesin yang sesuai, bantuan dalam R&D produk oleh agensi penyelidikan dan kemudahan secara gunasama.

1.2 Penyataan Masalah

Di bawah Program INTEP, MARA telah meluluskan kemudahan pembiayaan berdasarkan konsep Qadrul Hassan yang merujuk kepada pinjaman tanpa faedah. Peminjam hanya dikehendaki membayar jumlah pokok yang dipinjam sahaja. Sejumlah RM 8,029,333.00 juta pembiayaan INTEP MARA telah dikeluarkan kepada 3 syarikat usahawan yang beroperasi di Melaka sejak program ini bermula dari tahun 2005.

Sehubungan dengan itu kajian yang terperinci perlu dijalankan untuk memastikan sama ada terdapat perkembangan perniagaan daripada hasil bantuan MARA kepada pembangunan usahawan di Negeri Melaka yang menerima kemudahan ini. Matlamat kajian adalah untuk mengkaji peningkatan dan pembangunan syarikat yang menerima kemudahan MARA ini dari segi jualan, keuntungan, perkembangan perniagaan, bayaran balik dan peningkatan produk.

1.3 Objektif Kajian

Secara keseluruhannya kajian ini adalah untuk mengkaji perkembangan perniagaan semua syarikat setelah menerima kemudahan pembiayaan Inkubator Teknologi Perkilangan (INTEP) MARA yang ditawarkan kepada usahawan-usahawan Bumiputera di Negeri Melaka. Kajian ini adalah penting supaya MARA dapat menawarkan kemudahan yang benar-benar dapat membantu usahawan untuk mengembangkan perniagaan dan berdaya saing dengan usahawan yang lain. Berikut adalah objektif kajian:-

- 1.3.1 Apakah perkembangan perniagaan yang didapati oleh usahawan yang berkaitan?
- 1.3.2 Adakah pasaran perniagaan semakin berkembang?
- 1.3.3 Adakah kedudukan kewangan syarikat semakin kukuh?
- 1.3.4 Bagaimanakah prestasi bayaran balik pembiayaan tersebut?
- 1.3.5 Bagaimana MARA dapat menambah baik program INTEP yang ditawarkan kepada usahawan-usahawan Bumiputera?

1.4 Skop Kajian

Kajian ini adalah dijalankan ke atas usahawan yang menerima pembiayaan program Inkubator Teknologi Perkilangan (INTEP) MARA di Negeri Melaka sahaja iaitu:-

1.4.1 Assess Product (M) Sdn Bhd

1.4.2 Tropical Bioessence Sdn. Bhd

1.4.3 Invitrotech Sdn Bhd.

1.5 Organisasi Kajian

Bab I Pendahuluan

- 1.1 Pengenalan
- 1.2 Penyataan Masalah
- 1.3 Objektif Kajian
- 1.4 Skop Kajian
- 1.5 Organisasi Kajian

Bab II Tinjauan Kajian Lepas

- 2.1 Pengenalan
- 2.2 Skop Pembiayaan Islam
- 2.3 Faktor-Faktor Mempengaruhi Perkembangan Perniagaan

Bab III Program Inkubator Teknologi Perkilangan (INTEP)

- 3.1 Pengenalan
- 3.2 Objektif
- 3.3 Konsep Kemudahan
- 3.4 Kumpulan Sasaran
- 3.5 Jenis Industri Perkilangan
- 3.6 Pakej INTEP
- 3.7 Kawal Selia Projek

Bab IV Kaedah Kajian

- 4.1 Pengenalan
- 4.2 Latar Belakang Tempat Kajian
- 4.3 Reka Bentuk Kajian
- 4.4 Pensampelan
- 4.5 Teknik Analisa Data

Bab V Dapatan Kajian

- 5.1 Pengenalan
- 5.2 **Bahagian I**
Perkembangan Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP
 - a) Perancangan Perniagaan
 - b) Sistem dan Kawalan Perniagaan
 - c) Pembangunan dan Perkembangan Jualan
- 5.3 **Bahagian II**
Peralatan Dan Kemudahan Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP
- 5.4 **Bahagian III**
Perkembangan Pasaran Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP
- 5.5 **Bahagian IV**
Kedudukan Kewangan Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP
- 5.6 **Bahagian V**
Bayaran Balik Pembiayaan INTEP
- 5.7 **Bahagian VI**
Komen Bagaimana Program INTEP Ini Boleh Diperbaiki Demi Untuk Pembangunan Usahawan.
- 5.8 **Bahagian VII**
Analisis Ringkasan Kewangan

- Bab VI Kesimpulan**
- 6.1 Rumusan Kajian
- 6.2 Limitasi Kajian
- 6.3 Cadangan Untuk MARA
- 6.4 Penutup

Rujukan

Lampiran: Transkrip Temubual

Hak Milik MARA

BAB II

TINJAUAN KAJIAN LEPAS

2.1 Pengenalan

Usahawan ditakrifkan sebagai mereka yang mengambil risiko, menghidu peluang dan penting sekali mereka yang berinovasi. Sektor keusahawanan yang bertenaga penting untuk perkembangan syarikat kecil. Bagi memupuk lagi sektor masyarakat yang kian berkembang ini, beberapa inisiatif dilaksanakan untuk menyediakan program bina upaya dan pembangunan usahawan yang dirangka bagi mendidik bakal usahawan dan memudahkan mereka menyertai arena perniagaan.

Keusahawanan telah dibuktikan sebagai salah satu daripada jentera pembangunan negara yang membantu mewujudkan peluang pekerjaan, inovasi dan kepelbagaian. Keusahawanan merupakan satu proses untuk memulakan usaha niaga, menguruskan sumber yang perlu dan mengjangkakan risiko dan ganjaran yang berkaitan. Walaubagaimanapun, wujud pelbagai definisi keusahawanan dan peranan yang dimainkan oleh usahawan. Antaranya, Carland et al. (1984) membahaskan bahawa keusahawanan boleh didefinisikan sebagai kelakuan berinovasi yang berkaitan kepada orientasi strategik dalam usaha mengejar keuntungan dan pertumbuhan. Bagi Gartner (1989) pula, mendefinisikan keusahawanan ialah proses penciptaan sesebuah organisasi. Yang lebih khusus, Amit et al. (1993), memberi definisi bahawa keusahawanan adalah satu proses memperoleh keuntungan daripada kombinasi sumber yang baru, unik dan berharga dalam persekitaran yang tidak menentu dan kabur.

Perusahaan kecil dan sederhana di Malaysia merupakan salah satu tulang belakang dalam program pembangunan perindustrian negara ini. Menyedari kepentingan peranan yang dimainkan oleh bidang keusahawanan, Kerajaan Malaysia telah mengimplementasikan pelbagai inisiatif strategik dan program untuk menyediakan sokongan yang diperlukan dan mewujudkan suatu keadaan yang membolehkan perusahaan kecil dan sederhana ini berdaya saing dalam dunia keusahawanan. Dalam pelbagai aspek, usaha kerajaan Malaysia telah membuahkan hasil dan kita telah melihat perkembangan dan kemajuan dalam ekonomi Malaysia sejak sedekad yang lalu.

Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (Ministry of Entrepreneur and Cooperative Development, MECD) merupakan pendorong utama kejayaan keusahawanan merentas semua sektor dengan membantu kaum Bumiputera memasuki bidang perniagaan, menangani banyak aspek yang diperlukan untuk membina perniagaan yang berjaya. Program khusus yang dirangka untuk mencapai tujuan ini termasuk Program Pembangunan Vendor (PPV) yang menyokong PKS Bumiputera yang menyediakan produk dan perkhidmatan untuk memenuhi keperluan penggunaan perkhidmatan pihak ketiga bagi Syarikat Berkaitan Kerajaan (Government Linked Companies, GLC) dan syarikat multinasional (Multinational Corporations, MNC), dan Program Inkubator Teknologi Perkilangan yang menawarkan bantuan khusus mengikut keperluan yang mungkin merangkumi penyediaan pembiayaan, pengembangan produk dan peluang hubungan antarabangsa kepada perniagaan Bumiputera tertentu.

Inisiatif Inkubator Teknologi telah dirancang untuk membantu usahawan membangunkan syarikat berasaskan teknologi yang baru. Dengan menghubungkan bakal penginovasi, teknologi, modal dan kepakaran yang dikembangkan dalam negeri, ini bertujuan untuk menggunakan bakat keusahawanan bagi mempercepat pembangunan syarikat baharu dan pengkomersialan teknologi.

Matlamat umum kebanyakan inkubator teknologi adalah untuk membangunkan syarikat dan merangsang keusahawanan. Matlamat lain pula termasuk pengwujudan peluang pekerjaan, pembangunan teknologi, pembangunan produk, pengkomersialan hasil penyelidikan, pembangunan modal usaha niaga dan peluang pelaburan perniagaan. Selain menyediakan perkhidmatan bersama seperti ruang bekerja, kemudahan pejabat dan perkhidmatan asas yang dikongsi serta bantuan perniagaan dan khidmat nasihat kepada syarikat penyewa mereka, setiap inkubator mengkhusus dan menyediakan fokus teknologi dan perkhidmatan sokongan teknikal atau pakej kewangan yang berlainan.

Melalui proses inkubasi, syarikat permulaan diberi input teknikal dan pengurusan untuk membolehkan mereka berdikari dan menghadapi cabaran dan persaingan dalam pasaran terbuka. Infrastruktur inkubasi menyediakan persekitaran yang perlu bagi menggalakkan, merangsang dan memupuk pertumbuhan syarikat berasaskan teknologi.

Inkubator perniagaan juga merupakan program yang disediakan untuk meningkatkan kejayaan perkembangan perniagaan usahawan melalui pelbagai bantuan perniagaan sama ada dari sudut sumber atau perkhidmatan. Program atau kemudahan ini dicipta dan disenggara oleh pengelola inkubator dan ditawarkan kepada usahawan yang menepati kriteria yang telah ditetapkan dan memerlukan kemudahan tersebut. Setiap inkubator adalah berbeza dari sudut penawaran kemudahan, struktur organisasi dan jenis pelanggan yang dibantu. Kejayaan sesuatu kemudahan inkubator ini bergantung kepada kelangsungan syarikat yang dibantu untuk terus kekal dalam perniagaan. Laporan daripada '*National Business Incubation Association*' (NBIA) menunjukkan 87% peserta inkubator akan terus menjalankan perniagaan.

Inkubator perniagaan telah dikenalpasti sebagai satu wadah untuk menemukan antara kepelbagaian keperluan polisi dalam ekonomi dan sosio ekonomi yang meliputi:-

- a) mewujudkan peluang pekerjaan dan pengukuhan ekonomi
- b) membantu suasana keusahawanan di sebuah komuniti
- c) mengkomersialkan teknologi
- d) mempelbagaikan ekonomi tempatan
- e) membina atau meningkatkan perkembangan kluster ekonomi tempatan
- f) mewujudkan dan mengekalkan perniagaan
- g) menggalakkan wanita dan golongan minoriti supaya menceburi bidang perniagaan
- h) mengenalpasti potensi daya maju dan daya saing dalam peluang perniagaan

Menurut Linda Knopp (2006) lebih kurang 1/3 daripada inkubator perniagaan adalah ditaja oleh organisasi pembangunan ekonomi. Badan kerajaan pula menaja dalam 21% daripada kemudahan tersebut. Manakala 20% lagi ditaja oleh institusi akademik seperti kolej, universiti dan institusi kemahiran. Dalam kebanyakan negara, program inkubator ini dibiayai oleh kerajaan sebagai sebahagian daripada usaha untuk meningkatkan ekonomi rakyat.

2.2 Konsep Pembiayaan Islam

Pembiayaan Islam didefinisikan sebagai perkhidmatan atau produk kewangan yang diimplementasikan khusus untuk mematuhi ajaran utama dalam syariah Islam.

2.2.1 Prinsip-prinsip Kewangan Islam

Secara ringkasnya, prinsip-prinsip kewangan islam adalah seperti berikut:-

- a) Larangan terhadap riba dan
- b) Larangan terhadap gharar
- c) Pengecualian dalam membiayai dan berurusan dalam aktiviti dan komoditi yang dikenalpasti sebagai dosa dan tidak mempunyai tanggungjawab sosial (berjudi, arak dan lain-lain)
- d) Penekanan terhadap perkongsian risiko antara pembiaya dan usahawan, kedua-dua pihak sama-sama berkongsi risiko perniagaan sebagai balasan terhadap satu perkongsian keuntungan dan kerugian yang telah ditentukan.
- e) Menjalankan perniagaan dan aktiviti perdagangan yang berasaskan kepada memperoleh keuntungan yang sah menurut syariah
- f) Memberikan zakat.

2.2.2 Jenis-jenis Pembiayaan Islam

Kalimat Al Qur'an "... Allah menghalalkan jual beli (al bai) dan melarang riba..." (QS 2:275) menunjukkan bahawa praktik faedah (bunga) adalah tidak sesuai dengan tuntutan Islam. Istilah jual-beli (Al Bai') memiliki erti yang secara umum meliputi semua jenis kontrak pertukaran, kecuali jenis kontrak yang dilarang oleh syariah. Al Bai' bererti setiap kontrak pertukaran barang dalam jumlah tertentu atas barang (termasuk wang). Penyerahan jumlah atau harga barang tersebut dapat dilakukan dengan segera (cash) atau dengan tangguh (deferred). Oleh sebab itu syarat-syarat Al Bai' dalam Pengurusan hutang berkaitan dengan pelbagai jenis kontrak jual beli tangguh (Deferred Contract of Exchange) yang meliputi transaksi-transaksi sebagai berikut:

a. Prinsip Jual-beli

i. Al Murabahah

Kontrak jual beli apabila barang yang diperjual-belikan tersebut diserahkan segera, sedang harga (baik pokok dan margin keuntungan yang disepakati bersama) atas barang tersebut dibayar di kemudian hari secara sekaligus (Lump Sum Deferred Payment). Dalam praktiknya, pembiaya bertindak sebagai penjual dan pelanggan sebagai pembeli dengan kewajiban membayar secara tangguh dan sekaligus.

ii. Al Bai' Bitsaman Ajil

Kontrak Al Murabahah apabila barang yang diperjual-belikan tersebut diserahkan dengan segera sedang harga atas barang tersebut dibayar di kemudian hari secara angsuran (*Installment Deferred Payment*). Dalam praktiknya terhadap pembiaya sama dengan murabahah, Cuma kewajiban pembayaran pelanggan dilakukan secara angsuran.

b. Prinsip sewa-beli

Sewa dan Sewa-beli (Ijarah dan Ijara wa Iqtina) oleh para ulama, secara bulat dianggap sebagai model pembiayaan yang dibenarkan oleh syariah Islam. Model ini secara konvensional dikenal sebagai 'lease' dan 'financing lease'. Al Ijarah atau sewa, adalah kontrak yang melibatkan suatu barang (sebagai harga) dengan manfaat atas barang lainnya. Penyewa dapat juga diberikan pilihan untuk membeli barang yang disewakan tersebut apabila sewa selesai dan kontrak ini disebut Al Ijarah wa Iqtina', dimana akad sewa yang terjadi antara pembiayaan (sebagai pemilik barang) dengan pelanggan (sebagai penyewa) dengan angsuran sewanya sudah termasuk angsuran pokok harga barang.

c. Qard al Hasan

Dalam rangka mewujudkan tanggung jawab sosialnya, pembiaya dapat memberikan kemudahan yang disebut Al Qard al Hasan, yaitu penyediaan pinjaman dana kepada pihak-pihak yang patut mendapatkannya. Secara syariah peminjam hanya berkewajiban membayar kembali pokok pinjamannya, walaupun syariah membolehkan pelanggan untuk memberikan imbuhan sesuai dengan keikhlasannya tetapi pembiaya sama sekali dilarang untuk menerima imbuhan apapun.

2.3 Faktor-Faktor Mempengaruhi Perkembangan Perniagaan.

Telah diketahui umum bahawa selain daripada halangan yang harus ditempuhi ketika ingin memulakan perniagaan firma sering menghadapi halangan untuk bertahan pada tempoh awal bermulanya perniagaan. Kekurangan pengalaman dalam perniagaan, persaingan yang hebat dalam industri, kerapuhan firma kecil merupakan isu yang sering dibahaskan dalam kegagalan firma untuk berdaya tahan dalam bidang perniagaan.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi ketahanan dan pertumbuhan perniagaan yang meliputi faktor ketara dan tidak ketara. Daripada faktor-faktor ini dapat dibahagikan kepada lima klasifikasi utama iaitu:

a) Modal insan

Kombinasi tahap pendidikan dan pengalaman dalam diri usahawan membantu kepada ketahanan dalam bidang perniagaan. Pengetahuan asas yang diperoleh daripada pendidikan apabila digabungkan dengan pengalaman dalam bidang pengurusan yang diperoleh ketika berkerja. Selain daripada itu, sekiranya usahawan tersebut pernah menceburkan diri dalam bidang perniagaan juga dilihat sebagai penyumbang kepada kejayaan dalam perniagaan.

b) Ciri-ciri permulaan perniagaan

Modal permulaan ketika memulakan perniagaan merupakan faktor yang penting untuk menentukan sasaran perniagaan. Selain daripada itu, saiz dan usia firma juga memainkan peranan dalam perkembangan dan ketahanan dalam bidang perniagaan.

c) Persekitaran Industri

Trend pasaran dan ekonomi semasa memainkan peranan yang penting dalam pertumbuhan industri ketika itu secara tidak langsung memberi kesan kepada firma tersebut.

d) Lokasi Perniagaan

Pemilihan lokasi perniagaan yang strategik juga merupakan kunci kepada kejayaan firma dalam bidang perniagaan.

e) Polisi Kerajaan

Polisi kerajaan juga dilihat membantu dan menggalakkan kejayaan syarikat yang baru bertapak. Salah satu polisi yang sering digunakan adalah inkubasi perniagaan yang membantu usahawan dalam pengurusan, kemudahan pembiayaan dan bantuan teknikal.

BAB III

PROGRAM INKUBATOR TEKNOLOGI PEKILANGAN (INTEP)

3.1 Pengenalan

Dalam usaha menggerakkan Rancangan Malaysia Kesembilan (RMK- 9), MARA melalui Bahagian Pembangunan Usahawan MARA (BPU) yang merupakan satu daripada bahagian yang menggerakkan Majlis Amanah Rakyat (agensi kerajaan) telah memainkan peranan dalam mencapai objektif untuk membantu serta memperkasakan dan memartabatkan usahawan bumiputera di negara ini. BPU berperanan dalam melatih, membimbing dan memberi bantuan samada dari segi latihan dan bantuan kemudahan pembiayaan kewangan kepada usahawan demi mencapai objektif kerajaan selaras dengan dasar Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera.

Salah satu program yang dilaksanakan oleh kerajaan melalui agensi MARA adalah program Inkubator Teknologi Perkilangan Bumiputera (INTEP) yang berfungsi membantu usahawan atau syarikat memulakan aktiviti perkilangan dengan menyediakan kemudahan pinjaman bagi pembelian mesin dan peralatan, modal kerja, kemudahan ruang kilang serta lain-lain khidmat sokongan.

Melalui program ini, MARA berhasrat untuk melahirkan '*top entrepreneur*' yang maju dan berdaya saing dan seterusnya mampu disenaraikan di Bursa Malaysia. MARA menyasarkan program INTEP ini untuk usahawan bumiputera yang sedang atau akan terlibat di dalam aktiviti/industri perkilangan dan pembuatan yang mempunyai produk sedia ada yang sangat berpotensi untuk dipasarkan/komersilkan.

3.2 Objektif

Objektif utama program ini adalah untuk membantu usahawan dan/atau syarikat memulakan aktiviti perkilangan dengan menyediakan kemudahan ruang kilang, bantuan peralatan dan mesin, bantuan modal kerja dan lain-lain khidmat sokongan. Konsep *INKUBATOR* digunakan kerana fungsi utamanya adalah untuk membantu proses 'penetasan' usahawan, seterusnya memberikan bimbingan dan perlindungan di peringkat awal usahawan atau syarikat berkenaan bersedia untuk berdikari dan berkembang maju dan seterusnya mengambil alih projek berkenaan.

Program INTEP ini juga menggalakkan pemindahan teknologi dari luar negara di samping mewujudkan kesan limpahan (*spill-over effect*) dalam membuka peluang dan menarik minat syarikat kaitan kerajaan (*government linked companies*) dan syarikat antarabangsa untuk menjalankan hubungan perniagaan bertaraf antarabangsa.

3.3 Konsep Kemudahan

3.3.1 Konsep Pelaksanaan I (Projek MARA)

Mengikut konsep ini, projek INTEP yang akan diwujudkan dalam menjadi milik MARA pada peringkat awal pelaksanaan dan pihak usahawan hanya sebagai pelaksana. Projek yang diwujudkan oleh MARA akan dilaksanakan melalui dua kaedah itu:

- a) *Penubuhan entiti baru perniagaan baru; atau*
- b) *Melalui pengambil-alihan entiti perniagaan sedia ada yang menceburi aktiviti yang selari dengan konsep MARA*

Usahawan boleh mengambil-alih syarikat dengan menjelaskan kesemua perbelanjaan yang dikeluarkan oleh MARA dalam tempoh 6 hingga 60 bulan. Ciri utama dalam pemilihan projek ialah produk yang akan dikeluarkan mempunyai pasaran yang terjamin sama ada secara vendor atau pun *contract manufacturing*.

3.3.2 Konsep Pelaksanaan II (Projek Usahawan)

Mengikut konsep ini, usahawan yang akan mengenalpasti projek dan dilaksanakan oleh usahawan sendiri. MARA hanya akan menyediakan kemudahan dan bimbingan. Usahawan perlu menjelaskan kesemua jumlah pembiayaan MARA dalam tempoh 6 hingga 120 bulan dan selaras dengan konsep usahawan bantu usahawan Bumiputera lain.

3.4 Kumpulan Sasaran

Usahawan bumiputera yang terlibat di dalam aktiviti perkilangan dan mempunyai produk sedia ada atau baru yang berpotensi dan mengambil alih syarikat yang mempunyai nilai pasaran. Syarat-syarat am bagi usahawan yang ingin menyertai Program INTEP adalah seperti berikut:

- 3.4.1 Umur usahawan tidak kurang 21 tahun dan tidak melebihi 50 tahun semasa memohon.
- 3.4.2 Mengadakan penjamin sekurang-kurangnya 2 orang penjamin yang berpendapatan tetap tidak kurang 3% daripada pembiayaan modal pusingan yang dipohon atau cagaran hartanah dengan nilai paksaan jualan (*forced sales value*) bernilai tidak kurang daripada 20% serta memenuhi syarat-syarat pembiayaan.
- 3.4.3 Usahawan yang memohon kemudahan INTEP wajib mempunyai status kewangan yang bersih daripada sebarang tindakan undang-undang dari mana-mana institusi ataupun individu serta bebas daripada sebarang sabitan kesalahan yang menyalahi undang-undang.

3.4.4 Syarat Tambahan

- a) Syarikat Pembimbing/Induk
 - i. Syarikat Sdn Bhd dan mempunyai pasaran sedia ada yang tetap dan stabil
 - ii. Keutamaan kepada perniagaan yang telah beroperasi sekurang-kurang 3 tahun dan mempunyai rekod kewangan dengan pulangan positif.
 - iii. Syarikat Pembimbing/Induk diwajibkan membeli semula sekurang-kurangnya sehingga mencapai titik pulang modal (*break-even*) produk keluaran syarikat entity perniagaan baru di mana ia mempunyai milikan ekuiti.

- b) Usahawan Baru INTEP:
 - i. Mempunyai latar belakang teknikal dalam bidang berkaitan sekurang-kurangnya 3 tahun dan berpengetahuan dalam bidang perniagaan yang ingin diceburi.
 - ii. Mempunyai produk baru yang boleh dikomersialkan dan produk yang dihasilkan selari dengan projek yang ingin dimajukan oleh Syarikat Pembimbing/Induk.
 - iii. Berminat dan bersedia menceburkan diri dalam bidang industri pembuatan/pengeluaran.
 - iv. Dikehendaki menubuhkan syarikat Sdn Bhd dengan milikan ekuiti di dalam syarikat tersebut mestilah sekurang-kurangnya 70% dimiliki oleh Usahawan Baru INTEP manakala baki ekuiti dimiliki oleh Syarikat Pembimbing/Induk. Modal berbayar tidak kurang daripada 5% anggaran kos projek atau RM 100,000 mengikut mana yang lebih rendah.

3.5 Jenis Industri Perkilangan

Berikut adalah jenis-jenis industri yang diberi keutamaan :

- i. Industri Automotif (*Automotive Component & Accessories*)
- ii. Industri Binaan (*Steel Fabrication for Steel Structure Building, Mechanical dan Product for Building Construction*)
- iii. Industri Mekatronik (*Design & Manufacturer of Robotic and Automation System for Food & Packaging Machinerics*)
- iv. Industri Plastik/Fiber (*High Quality Consumer Products*)
- v. Industri Makanan
- vi. Industri Berasaskan Logam (*Fabrication, Injection Moulding*)
- vii. Industri Biokimia/Bioteknologi
- viii. Industri Apparel
- ix. Industri Teknologi Maklumat dan Komunikasi (ICT)
- x. Lain-lain Industri baru yang strategik dan berdaya maju

3.6 Pakej INTEP

Pakej pembiayaan INTEP adalah dari RM500,000.00 hingga RM5,000,000.00

- i. Pembiayaan Peralatan dan Mesin bagi tujuan proses pengeluaran
- ii. Kemudahan Pusat Pengeluaran Produk/Ruang Kilang Pembiayaan disediakan untuk tujuan:
 - a) Sewa Kilang
 - b) Pembinaan kilang baru di tanah milik MARA atau yang disewakan oleh MARA
 - c) Pembinaan kilang di tanah yang dibeli melalui pembiayaan MARA atau tanah milik sendiri dan dicagarkan kepada MARA
- iii. Pembiayaan Pengurusan bagi tujuan:
 - a) Belanja mengurus
 - b) Ubahsuai kilang
 - c) Peralatan dan bekalan pejabat

- d) Pembelian bahan mentah
- iv. Pembayaran kos penyedia teknologi (*technology provider*) dan khidmat rundingan

3.7 Kawal Selia Projek

a) Konsep Pelaksanaan I (Projek MARA)

Pegawai MARA akan dilantik sebagai salah seorang ahli Lembaga Pengarah bukan Eksekutif sehingga syarikat tersebut diambil alih oleh usahawan. Tindakan ini diambil untuk mengawal selia dan membuat laporan kemajuan projek berkaitan. Pemantauan projek, bimbangan dan lain-lain bantuan berkaitan akan diteruskan sehingga peserta mencapai taraf usahawan kelas atasan.

b) Konsep Pelaksanaan 2 (Projek Usahawan)

Usahawan akan mengurus dan mentadbir sendiri syarikat milik mereka dan pihak MARA hanya perlu memastikan bahawa pembiayaan MARA dapat dijelaskan oleh syarikat mengikut persetujuan dalam perjanjian yang ditandatangani.

Matlamat akhir program ini adalah mewujudkan *Top Entrepreneur* yang maju dan berdaya saing. Akhirnya dapat menyenaraikan syarikat mereka di pasaran modal seperti Bursa Malaysia. Syarikat-syarikat ini diharap membuka peluang perniagaan kepada syarikat IKS Bumiputera melalui pengwujudan vendor-vendor yang berdaya saing. Pengwujudan vendor-vendor ini seterusnya dapat menjadi penyokong *Top Entrepreneur* dalam skop yang lebih kecil untuk membentuk pasaran khas (*niche market*) seperti vendor pembekalan bahan mentah, alat ganti, perkhidmatan penyelenggaraan, pembuatan komponen produk dan pelbagai lagi.

BAB IV

KAEDAH KAJIAN

Pengenalan

Pembiayaan kemudahan INTEP ini diberi kepada usahawan bumiputera yang layak mengikut keperluan masing-masing. Oleh itu jumlah pembiayaan INTEP adalah berbeza-beza mengikut keperluan syarikat tersebut. Namun apa pun yang menjadi keutamaan adalah perkembangan perniagaan usahawan itu sendiri.

4.1 Latabelakang Kajian Penerima Pembiayaan INTEP

4.2.1 ASSESS PRODUCT (M) SDN BHD

Jenis Perniagaan : Menghasilkan plastik beg baja berdasarkan polyproplene.

Tawaran Kemudahan Pembiayaan Perniagaan di Bawah Program Inkubator Perkilangan Bumiputera (INTEP)

Kelulusan pada 28 Mac 2007 dan 24 Jun 2008 (Permohonan tambahan)

Konsep Pembiayaan di bawah konsep Qadrul Hasan yang merujuk kepada pinjaman tanpa faedah. Peminjam hanya dikehendaki membayar jumlah pokok yang dipinjam sahaja.

Pembiayaan Pembelian Aset / Peralatan	RM 3,000,000.00
Pembiayaan Modal Kerja	RM 470,000.00
	<u>RM 930,000.00</u>
	<u>RM 4,400,000.00</u>

Bayaran ansuran bulanan bagi Pembiayaan Pembelian Aset / Peralatan dan modal kerja ialah sebanyak RM 29,000.00 selama 120 bulan bermula Ogos 2008.

4.2.2 TROPICAL BIOESSENCE SDN. BHD

Jenis Perniagaan : Pengekstrakan minyak pati dan herba.

Tawaran Kemudahan Pembiayaan Perniagaan di Bawah Program Inkubator Perkilangan Bumiputera (INTEP)

Kelulusan pembiayaan INTEP bertarikh 1 Disember 2006

Konsep Pembiayaan di bawah konsep Qadrul Hasan yang merujuk kepada pinjaman tanpa faedah. Peminjam hanya dikehendaki membayar jumlah pokok yang dipinjam sahaja.

Pembiayaan Pembelian Aset / Peralatan	RM 1,200,000.00
Pembiayaan Modal Kerja	RM 400,000.00
Geran Pembangunan Produk	<u>RM 50,000.00</u>
	<u>RM 1,650,000.00</u>

Bayaran ansuran bulanan bagi Pembiayaan Pembelian Aset / Peralatan ialah sebanyak RM 10,000.00 selama 120 bulan

Bayaran ansuran bulanan bagi Pembiayaan Modal Kerja ialah sebanyak RM 3,333.30 selama 120 bulan bermula Mac 2008

4.2.3 INVITROTECH SDN BHD

Jenis Perniagaan : Tisu kultur (Pembiakan benih tanaman berdasarkan kaedah bioteknologi)

Tawaran Kemudahan Pembiayaan Perniagaan di Bawah Program Inkubator Perkilangan Bumiputera (INTEP)

Kelulusan pembiayaan INTEP bertarikh 11 Oktober 2006

Konsep Pembiayaan di bawah konsep Qadrul Hasan yang merujuk kepada pinjaman tanpa faedah. Peminjam hanya dikehendaki membayar jumlah pokok yang dipinjam sahaja.

Pembiayaan Pembelian Aset / Peralatan	RM 1,451,000.00
Pembiayaan Modal Kerja	RM 478,333.00
Geran Pembangunan Produk	<u>RM 50,000.00</u>
	<u>RM 1,979,333.00</u>

Bayaran ansuran bulanan bagi Pembiayaan Pembelian Aset / Peralatan ialah sebanyak RM 12,091.66 selama 120 bulan

Bayaran ansuran bulanan bagi Pembiayaan Modal Kerja ialah sebanyak RM 3,986.10 selama 120 bulan bermula Mac 2008.

4.3 Reka bentuk Kajian

Kajian ini menggunakan pendekatan kajian kes (*case study*) dengan secara tinjauan menggunakan tembual sebagai instrumen utama. Sumber di mana data akan diperolehi dalam peringkat ini adalah terbahagikan kepada dua, iaitu sumber dokumentasi dan sumber temubual.

Data daripada sumber dokumentasi adalah merupakan data yang sedia ada tentang maklumat umum tentang pembiayaan INTEP MARA. Data primier pula akan dikumpulkan melalui temubual. Jenis temubual yang telah digunakan adalah temubual *focused*. Kajian ini melibatkan responden yang menerima pembiayaan INTEP MARA.

4.4 Pensampelan

Terdiri daripada 3 responden iaitu syarikat usahawan yang menerima pakej pembiayaan INTEP MARA di Melaka. Daripada jumlah tersebut, setiap responden akan ditemubual berdasarkan soalan kaji selidik yang sama.

4.5 Teknik Analisa Data

Dengan mengambilkira kesibukan responden dan terdapatnya fakta-fakta yang ingin disampaikan, maka jenis temubual *focused* adalah dipilih. Kaedah *focused interview* adalah dipilih di mana responden akan ditemubual dalam jangka masa yang singkat sahaja dan responden boleh menambahkan pendapat dan pandangan mereka. Dapatan daripada temubual tersebut akan dianalisa menggunakan kaedah Analisa Kandungan Temubual.

BAB V

DAPATAN KAJIAN

5.1 Pengenalan

Dalam mengkaji perkembangan perniagaan responden yang menerima pakej pembiayaan INTEP MARA maka setiap responden akan diajukan soalan kaji selidik yang sama bagi memastikan kajian yang dibuat adalah adil dan saksama.

5.2 Bahagian I

Perkembangan Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP

a) Perancangan Perniagaan

Perancangan perniagaan yang terancang adalah kunci utama untuk memastikan syarikat usahawan diuruskan dengan teratur dan efektif dan boleh mengembangkan perniagaan sedia ada.

5.2. (a)

Soalan Kajian	Malumbalas Assess	Malumbalas Invitro	Malumbalas Tropical
1. Adakah firma anda mempunyai pernyataan Misi?	Ada	Ada	Ada
2. Adakah matlamat jangka pendek dan jangka panjang firma dikenal pasti dan adakah matlamat tersebut dikongsi dengan semua kakitangan?	Tiada	Ada	Ada
3. Adakah ramalan jualan firma dibuat? Oleh siapa?	Ya. Pengarah Syarikat	Ya. Pengarah Syarikat	Ya. Pengarah Syarikat
4. Adakah peruntukan perbelanjaan firma kukuh selaras dengan rancangan perniagaan?	Ya	Tidak	Tidak
5. Adakah unjuran aliran tunai firma perlu dibuat? Jika perlu, berapa tahun jangkamasa ia diunjurkan?	Ada. 1 tahun	Ada 2 tahun	Ada 3 tahun

Daripada analisa yang telah dibuat, ternyata 3 pengusaha tersebut mempunyai perancangan perniagaan yang rapi dari segi Misi firma. Perancangan jangka pendek dan jangka panjang firma dan membuat ramalan jualan sasaran dan unjuran alir tunai firma masing-masing.

Walau bagaimanapun terdapat sedikit masalah terhadap syarikat Invitrotech Sdn Bhd dan Tropical Bioessence Sdn Bhd iaitu dari segi peruntukan perbelanjaan firma yang tidak kukuh selari dengan rancangan perniagaan firma. Ini berlaku kerana pembiayaan yang diberi oleh MARA terhadap modal pusingan syarikat dalam program ini tidak mencukupi dan hanya mampu bertahan untuk 3 bulan sahaja.

b) Sistem dan Kawalan Perniagaan

5.2. (b)

Soalan Kajian	Malumbalas Assess	Malumbalas Invitro	Malumbalas Tropical
1. Apakah laporan-laporan yang digunakan oleh firma untuk mengawal dan menilai prestasi perniagaan?	Ada	Ada	Ada
2. Siapakah yang memberikan respons kepada semua aduan pelanggan dan bagaimana firma memberikan respon terhadap semua aduan tersebut.	Pengurus Pemasaran, semua aduan disiasat sehingga selesai	Pengurus Pemasaran, semua aduan disiasat sehingga selesai	Pengurus Pemasaran, semua aduan disiasat sehingga selesai
3. Adakah firma menguruskan inventori dengan cekap?	Ya	Ya	Ya
4. Berapakah kekerapan semakan inventori fizikal dibuat?	2 kali setahun	6 kali setahun	12 kali setahun
5. Adakah firma mengalami masalah kecurian inventori?	Tiada	Ada tetapi hanya 1 kes kecil	Tiada
6. Adakah firma mempunyai masalah untuk mendapatkan bekalan bahan mentah?	Tiada masalah	Tiada masalah	Tiada masalah

Analisa menunjukkan kesemua firma mempunyai laporan-laporan untuk mengawal dan menilai prestasi perniagaan syarikat. Begitu juga dengan setiap aduan pelanggan yang sentiasa diambil berat oleh pihak pengurusan dan semua aduan daripada pelanggan tersebut akan diambil tindakan serius oleh pihak pengurusan dan pengurus di bahagian pemasaran merupakan pegawai yang bertanggung jawab menguruskan segala aduan tersebut.

Setiap firma juga sentiasa menguruskan inventori dengan cekap dimana semakan inventori dibuat berdasarkan kekerapan yang sesuai dengan perniagaan firma masing-masing. Ini dibuktikan dimana setiap firma tidak mempunyai masalah dari segi kecurian inventori dan tiada masalah kekurangan inventori didalam perniagaan mereka.

c) Pembangunan dan Perkembangan Jualan

5.2. (c)

Soalan Kajian	Malumbalas Assess	Malumbalas Invitro	Malumbalas Tropical
1. Adakah firma menjana jumlah jualan yang cukup untuk membina dan mengekalkan kedudukan pasaran perniagaan?	Ya	Tidak kerana pengeluaran produk tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan.	Tidak kerana pelanggan yang sama tidak mengulangi pembelian
2. Bagaimanakah jumlah jualan sebenar firma berbanding dengan jualan yang diunjurkan ?	Mencapai sasaran	Tidak Mencapai sasaran	Tidak Mencapai sasaran
3. Adakah pengiklanan, promosi dan perbelanjaan pemasaran firma mengikut jualan syarikat?	Tidak	Tidak	Tidak
4. Adakah jualan firma datang daripada perkara berikut? i) Permintaan sedia ada ii) Permintaan yang diwujudkan	50% 50%	50% 50%	20% 80%
5. Adakah urusan firma bergantung kepada pelanggan yang amat terhad?	Ya	Ya	Tidak

Analisa menunjukkan hanya syarikat Assess Product Sdn Bhd sahaja yang mencapai sasaran jualan dan boleh menjana jumlah jualan yang cukup untuk membina dan mengekalkan kedudukannya dalam perniagaan .

5.3 Bahagian II

Peralatan Dan Kemudahan Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP

5.3. (a)

Soalan Kajian	Malumbalas Assess	Malumbalas Invitro	Malumbalas Tropical
1. Adakah premis perniagaan firma dibeli atau disewa/dipajak?	Sewa	Sewa	Sewa
2 Adakah ruang kilang firma mempunyai ruang yang mencukupi untuk memenuhi keperluan masa depan?	Tidak	Tidak	Tidak
3 Apakah firma mempunyai peralatan dan kemudahan yang mencukupi untuk menjana jualan syarikat?	Ya	Ya	Ya
4. Apa perbelanjaan modal boleh diramal oleh firma pada tahun akan datang?	Boleh	Boleh	Boleh

Analisa menunjukkan semua syarikat masih lagi menyewa ruang perniagaan dan bersetuju bahawa ruang perniagaan sedia ada tidak dapat menampung permintaan di masa hadapan . Walau bagaimana pun peralatan dan kemudahan sedia ada firma masih mencukupi berdasarkan sasaran jualan firma masing-masing dan perbelanjaan modal firma masih boleh diramal untuk tahun akan datang. Kesemua firma juga bersetuju bahawa peralatan dan kemudahan sedia ada firma boleh menampung kapasiti pengeluaran melebihi daripada titik pulang modal (break even point) perniagaan cuma masalah utama mereka ialah permintaan terhadap produk yang masih lemah.

5.4 Bahagian III

Perkembangan Pasaran Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP.

5.4. (a)

Soalan Kajian	Malumbalas Assess	Malumbalas Invitro	Malumbalas Tropical
1. Bagaimanakah prestasi jualan firma untuk tempoh tiga tahun (2007, 2008 & 2009)?	Meningkat	Meningkat	Meningkat
2. Jelaskan kedudukan firma dalam industri perniagaan yang diceburi?	10% syer pasaran	0.04% syer pasaran	Tidak pasti
3. Bagaimanakah firma meletakkan (positioned) produknya atau perkhidmatannya berbanding dengan pesaing?	Harga rendah dan kualiti tinggi	Kualiti dan servis yang memuaskan	Harga rendah dan kualiti tinggi
4. Berapakah sumbangan peratusan jualan tertinggi yang dibekalkan kepada pembeli utama dalam perniagaan ini?	30%	Sama rata	50%
5. Adakah saiz sasaran pasaran firma stabil, berkembang atau mengalami pengecutan?	Stabil dan berkembang	Mula berkembang	Mula berkembang
6. Apakah faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian oleh pelanggan dalam industri?	Harga rendah dan kualiti tinggi	Kualiti tinggi	Kualiti tinggi
7. Apakah yang membezakan perniagaan anda daripada pesaing-pesaing ini?	Harga	Kualiti	Kualiti

Analisa menunjukkan prestasi jualan semua syarikat mula mengalami perkembangan dan sumbangan peratusan jualan produk tidak terlalu bergantung kepada pembeli sedia ada. Walau bagaimana pun kedudukan syer pasaran masing-masing masih rendah dan semua firma masih memegang syer pasaran kurang daripada 10%.

Semua firma meletakkan kualiti produk yang tinggi perlu untuk memastikan daya saing mereka dalam pasaran di samping harga yang ditawarkan lebih murah dari pesaing dan perkhidmatan selepas jualan yang cekap dan efektif.

5.5 Bahagian IV

Kedudukan Kewangan Perniagaan Selepas Menerima Pembiayaan INTEP

5.5. (a)

Soalan Kajian	Malumbalas Assess	Malumbalas Invitro	Malumbalas Tropical
1. Adakah penyata kewangan bulanan atau suku tahunan perniagaan memuaskan.	Memuaskan	Tidak Memuaskan	Tidak Memuaskan
2. Adakah firma mempunyai masalah alir tunai dalam jangkamasa 6 bulan terakhir?	Tiada	Ya	Ya
3. Bagaimanakah kedudukan(trend) sejarah hutang firma?	Bayaran dibuat mengikut jadual	Bayaran tidak dibuat mengikut jadual	Bayaran tidak dibuat mengikut jadual
4. Adakah institusi kewangan bersedia untuk memberi atau menambah hutang firma?	Belum	Tidak	Tidak
5. Berapakah kekerapan(bilangan) penyata kewangan firma disediakan?	1 kali setahun	1 kali setahun	1 kali setahun
6. Bagaimanakah kedudukan prestasi kewangan firma berbanding dengan industri?	Baik	Rendah	Rendah
7. Adakah firma mengalami masalah kekurangan alir tunai syarikat? Kronik atau bermusim?	Tidak	Ya. Tahap kronik	Ya. Tahap kronik
8. Bagaimanakah firma menghadapi masalah apabila akaun belum terima lewat dari yang dijangka?	Tiada masalah	Tiada masalah	Susulan & Pemantauan
9. Apakah kadar perolehan akaun belum bayar firma?	Tiada masalah	Tiada masalah	10%

Analisa menunjukkan terdapat perbezaan yang ketara di dalam aspek kedudukan kewangan diantara Assess Product Sdn Bhd berbanding dengan 2 syarikat yang dianalisa.

Berdasarkan analisa yang dijalankan di dapati hanya syarikat Assess Product Sdn Bhd sahaja yang mempunyai kedudukan kewangan yang baik. Ini berdasarkan penyata kewangan tahunan yang memuaskan dan firma tidak mempunyai masalah langsung dalam alir tunai syarikatnya. Begitu juga dengan hutang firma hanya Syarikat Assess Product Sdn Bhd sahaja yang membayar hutang firma berdasarkan jadual yang telah ditetapkan berdasarkan perjanjian pembiayaan. Walau bagaimanapun semua organisasi ini tidak mempunyai masalah dengan akaun belum bayar dan diuruskan dengan baik.

5.6 Bahagian V

Bayaran Balik Pembiayaan INTEP

5.6. (a)

Soalan Kajian	Malumbalas Assess	Malumbalas Invitro	Malumbalas Tropical
1. Berapa lamakah firma telah menceburi perniagaan ini?	15 tahun	3 tahun	3 tahun
2. Adakah firma memperoleh pinjaman selain dari MARA ? Jika ada senaraikan Institusi kewangan tersebut berserta dengan tempoh dan jumlahnya.	Ada	Tiada	Tiada
3. Adakah firma berpuas hati dengan pembiayaan tersebut?	Berpuashati	Tidak Berpuashati	Tidak Berpuashati
4. Adakah firma menerima pembiayaan pada masa yang tepat?	Ya	Tidak	Tidak
5. Adakah firma dilawati dan dibantu oleh pegawai yang mewakili agensi pembiayaan tersebut?	Ya	Ya	Ya
6. Berapa bulankah bayaran balik pembiayaan tertunggak?	0 bulan	31 bulan	24 bulan
8. Jika ada bayaran tertunggak jelaskan kenapa ianya berlaku?	Tidak berkenaan	Tidak mencapai sasaran jualan	Tidak mencapai sasaran jualan

Analisa menunjukkan bahawa Syarikat Assess Product Sdn Bhd telah mula memulakan perniagaan bermula tahun 1996 manakala untuk syarikat Invitrotech Sdn Bhd dan Tropical Bioessence Sdn Bhd masih baru memulakan perniagaan bermula tahun 2006. Sehubungan dengan itu, Syarikat Assess Product Sdn Bhd juga mempunyai pinjaman dari institusi kewangan yang lain selain daripada MARA. Manakala syarikat Invitrotech Sdn Bhd dan Tropical Bioessence Sdn Bhd hanya mempunyai pinjaman dengan MARA sahaja selaras dengan usia perniagaan mereka yang masih muda.

Berdasarkan analisa yang dijalankan di dapati hanya Syarikat Assess Product Sdn Bhd sahaja yang berpuashati dengan skim pembiayaan INTEP ini berbanding dengan firma yang lain. Alasan ketidakpuasan hati yang diberikan oleh syarikat Invitrotech Sdn Bhd dan Tropical Bioessence Sdn Bhd ialah pembiayaan yang diterima mereka terlalu lambat dan memakan proses masa yang panjang dan ini membuatkan segala perancangan firma terganggu. Dari segi tunggakan pembiayaan pula didapati bahawa tunggakan syarikat Invitrotech Sdn Bhd dan Tropical Bioessence Sdn Bhd adalah terlalu tinggi dan sehingga sekarang bayaran yang dibuat hanyalah sekali sahaja berbanding dengan syarikat Assess Product Sdn Bhd yang membuat bayaran mengikut jadual yang ditetapkan.

5.7 Bahagian VI

Komen Bagaimana Program INTEP Ini Boleh Diperbaiki Untuk Untuk Pembangunan Usahawan.

1. Tempoh kelulusan perlu dibuat dengan segera bermula dari proses permohonan hingga kepada proses pengeluaran wang.
2. Pembiayaan yang diberikan mestilah meliputi untk pembelian peralatan dan modal pusingan firma.

5.8 Bahagian VII

Analisis Ringkasan Kewangan

Assess Product Sdn Bhd

5.8. (a)

ANALISIS			
TAHUN	2007	2008	2009
JUALAN	RM 5,654,767	RM 6,348,478	RM 10,207,524
UNTUNG KASAR	RM 450,270	RM 110,687	RM 705,070
PEBELANJAAN OPERASI	RM 4,476,567	RM 5,596,673	RM 7,424,089
UNTUNG BERSIH	RM 329,443 5.8%	RM 16,914 0.27%	RM 503,054 4.9%
PEKERJA SEPENUH MASA	50 ORANG	60 ORANG	65 ORANG

Ringkasan kewangan Assess Product Sdn Bhd menunjukkan bahawa jualan syarikat meningkat setiap tahun. Walau bagaimanapun untung bersih syarikat berkurangan pada tahun 2008 kerana harga bekalan bahan mentah yang berasaskan petroleum meningkat secara mendadak.

Tropical Bioessence Sdn Bhd

5.8. (b)

ANALISIS			
TAHUN	2007	2008	2009
JUALAN	RM 0	RM 130,594.00	RM 248,171.00
RUGI KASAR	RM 0	RM (69,066.00)	RM (92,441.00)
PEBELANJAAN OPERASI	RM 0	RM 139,634.00	RM 204,383.00
RUGI BERSIH	RM 0	RM (69,066.00)	RM (92,441.00)
PEKERJA SEPENUH MASA	4 ORANG	7 ORANG	11 ORANG

Ringkasan kewangan Tropical Bioessence Sdn Bhd menunjukkan bahawa jualan syarikat hanya bermula pada tahun 2008 dan permintaan jualan pada tahun 2009 telah mula ada pertumbuhan . Walau bagaimanapun syarikat masih lagi beroperasi dalam kerugian kerana jualan syarikat masih tidak dapat menampung perbelanjaan operasi syarikat sepenuhnya.

Invitrotech Sdn Bhd

5.8. (c)

ANALISIS			
TAHUN	2007	2008	2009
JUALAN	RM 91,891	RM 188,925	RM 444,892
RUGI KASAR	RM (283,780)	RM (170,052)	RM (148,929)
PEBELANJAAN OPERASI	RM 479,462	RM 620,586	RM 424,911
RUGI BERSIH	RM (283,780)	RM (170,052)	RM (148,929)
PEKERJA SEPENUH MASA	12 ORANG	16 ORANG	23 ORANG

Ringkasan kewangan Invitrotech Sdn Bhd menunjukkan bahawa jualan syarikat bermula hanya pertengahan tahun 2007 dan permintaan jualan syarikat meningkat setiap tahun. Walau bagaimanapun syarikat masih lagi beroperasi dalam kerugian kerana jualan syarikat masih lagi tidak dapat menampung perbelanjaan operasi syarikat sepenuhnya.

Kesimpulan daripada analisis ringkasan kewangan ketiga-tiga syarikat tersebut menunjukkan bahawa hanya Syarikat Assess Product Sdn Bhd sahaja yang mencapai jualan perniagaan yang tinggi berbanding dengan

Tropical Bioessence Sdn Bhd dan Invitrotech Sdn Bhd dan ini dibuktikan dengan keuntungan yang diperolehi oleh Syarikat Assess Product Sdn Bhd. Manakala Tropical Bioessence Sdn Bhd dan Invitrotech Sdn Bhd masih lagi beroperasi dalam kerugian kerana jualan syarikat masih tidak dapat menampung perbelanjaan operasi syarikat sepenuhnya.

Hak Milik MARA

BAB VI

KESIMPULAN

6.1 Rumusan Kajian

Berdasarkan rungutan dan pendapat yang diterima semasa temubual dijalankan.

6.2 Limitasi Kajian

Semasa menjalankan kajian ini, penulis telah menghadapi beberapa masalah dan halangan. Masalah-masalah dan halangan-halangan tersebut telah menjadi limitasi kajian penulis. Limitasi – limitasi kajian tersebut adalah seperti limitasi tempoh masa kajian, limitasi sumber kewangan kajian, limitasi kes kajian, limitasi pengumpulan maklumat dan limitasi pengetahuan penulis.

6.2.1. Limitasi Tempoh Masa Kajian

Masa yang diperuntukkan untuk menyiapkan kajian ini hanya selama satu semester, iaitu lebih kurang 15 minggu sahaja. Tempoh masa ini adalah tidak mencukupi untuk penulis mendalami kajian ini dan meluaskan kawasan kajian. Penulis hanya dapat menjalankan kajian ini iaitu di Negeri Melaka sahaja dan mengikut rancangan yang tidak melebihi tempoh masa ini sahaja.

6.2.2. Limitasi Sumber Kewangan Kajian

Disebabkan kajian ini adalah dibiayai oleh penulis sendiri, maka pembiayaan kajian ini adalah terhad. Penulis tidak dapat meluaskan kawasan kajian kerana ini akan melibatkan penambahan dalam kos pengangkutan dan kos penginapan. Disebabkan itu, penulis hanya dapat menghabiskan kajian ini hanya tertumpu di negeri Melaka sahaja di mana sumber kewangan penulis dapat membiayainya.

6.2.3. Limitasi Kes Kajian

Skim Pembiayaan INTEP MARA ini adalah skim yang baru diperkenalkan dan di Negeri Melaka hanya 3 syarikat sahaja yang menerima kemudahan pembiayaan INTEP ini, jadi penulis gagal untuk mendapatkan lebih ramai responden agar kajian yang dibuat ini lebih tepat.

6.2.4. Limitasi Pengumpulan Maklumat

Semasa mengumpul maklumat, penulis telah menghadapi beberapa masalah dalam memperolehi beberapa maklumat yang dianggap sulit bagi pihak pengurusan syarikat. Pihak pengurusan tidak mahu mengemukakan keadaan perniagaan mereka terutamanya berkenaan dengan prestasi kewangan mereka.

6.2.5. Cadangan Kajian Lanjutan

Disebabkan terdapatnya limitasi - limitasi kajian, penulis berpendapat bahawa kajian ini boleh lagi dilanjutkan untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan kajian ini. Dengan itu, penulis mencadangkan beberapa kajian lanjutan untuk mengenalpasti semua skim pembiayaan MARA agar dapat membantu usahawan bumiputera dengan lebih berkesan. Penulis mencadangkan bahawa kawasan kajian ini boleh diperluaskan dan kes-kes

kajian boleh diperbanyakkan supaya suatu keadaan keseluruhan bagi suatu kawasan kajian yang lebih besar dapat diketahui.

6.3 Cadangan Untuk Syarikat Penerima Kemudahan Pembiayaan INTEP

6.3.1. Perkembangan Perniagaan

a) Perancangan Perniagaan.

Firma perlu merancang dengan berhemah segala peruntukan perbelanjaan berdasarkan dengan rancangan perniagaan firma. Visi dan Misi firma perlu jelas dan dikongsi bersama dengan semua pekerja.

b) Sistem Dan Kawalan Perniagaan

Firma perlu membuat pemantauan yang berkesan terhadap perjalanan syarikat terutama untuk menilai prestasi firma dan sentiasa peka terhadap segala aduan pelanggannya dan memastikan semua inventori syarikat diuruskan dengan cekap dan efisien.

c) Pembangunan & Perkembangan Jualan

Firma perlu memastikan agar perniagaan mereka dapat mencapai sasaran jualan dan menjana jumlah jualan yang mencukupi untuk membina dan mengekalkan kedudukan firma dalam pasaran.

6.3.2. Peralatan Dan Kemudahan Perniagaan

Firma perlu merancang agar semua peralatan dan kemudahan perniagaan digunakan dengan cekap dan efektif. Firma perlu memastikan keperluan ruang yang sesuai dengan pengeluaran produk firma samada untuk jangka pendek atau jangka panjang.

6.3.3. Perkembangan Pasaran Perniagaan

Firma perlu memastikan agar pasaran produk perniagaan mereka mesti berkembang setiap tahun dan berjaya sebagai pemegang syer pasaran yang tinggi.

Semua firma perlu meletakkan kualiti produk yang tinggi dan meningkatkan daya saing mereka dalam pasaran di samping harga yang ditawarkan lebih murah dari pesaing dan mutu perkhidmatan selepas jualan yang cekap dan efektif.

6.3.4. Kedudukan Kewangan Perniagaan

Firma perlu memastikan perniagaan berada dalam kedudukan kewangan yang baik dan pihak pengurusan perlu bijak di dalam menguruskan segala aliran tunai syarikatnya. Ini penting untuk memastikan firma diuruskan dengan cekap dan berkesan.

Begitu juga dengan semua hutang firma kerana firma perlu membayar hutangnya berdasarkan jadual yang telah ditetapkan mengikut perjanjian pembiayaan sediaada.

6.3.5. Bayaran Balik Pembiayaan

Berdasarkan analisa yang dijalankan di dapati hanya Syarikat Assess Product Sdn Bhd sahaja yang membayar balik pinjamannya berdasarkan perjanjian. Manakala syarikat Invitrotech Sdn Bhd dan Tropical Bioessence Sdn Bhd masih mempunyai tunggakan pembiayaan yang terlalu tinggi dan sehingga sekarang bayaran yang dibuat oleh kedua-dua syarikat ini hanyalah sekali bayaran sahaja. Sehubungan dengan itu kedua-dua syarikat ini perlu menjelaskan semua tunggakan pembiayaan tersebut untuk mengelakkan tindakan undang-undang diambil ke atas mereka.

6.3.6. Faktor Kejayaan (Key Success) INTEP

- a) Perniagaan telah sedia beroperasi sekurang-kurangnya setahun.
- b) Membuat analisa permintaan dan daya saing produk dengan tepat.
- c) Rekabentuk fasiliti dan peralatan yang menepati keperluan perniagaan.
- d) Perniagaan perlu memastikan kapasiti pengeluaran produk mampu mencapai titik pulang modal (*break even point*) yang perlu oleh perniagaan tersebut untuk perniagaan memperolehi keuntungan.
- e) Perancangan pemasaran yang berkesan.
- f) Mempunyai modal dan kekukuhan kewangan yang mantap selaras dengan perkembangan perniagaan.
- g) Menerima bantuan kewangan dan perkhidmatan pakar runding daripada sumber-sumber lain seperti badan kerajaan dan pihak swasta.

Sekiranya faktor-faktor di atas tidak dapat dipenuhi oleh pengusaha kemungkinan besar perniagaan mereka akan menghadapi kesulitan atau kegagalan. Sehubungan dengan itu, adalah penting untuk setiap pengusaha membuat perancangan perniagaan dengan tepat agar perniagaan yang diceburi akan berjaya.

6.4 Cadangan Untuk MARA

6.4.1 Skim Pembiayaan

Kesemua firma bersetuju bahawa skim pembiayaan INTEP ini perlu diteruskan untuk pembangunan usahawan bumiputera di negara ini.

6.4.2 Bayaran balik

Bayaran balik firma perlu dijadualkan berdasarkan kepada keperluan perniagaan produk firma dan tempoh bayaran balik harus dipanjangkan sehingga 15 tahun.

6.4.3 Khidmat Pakar Runding

Semua penerima kemudahan pembiayaan INTEP ini perlu diberi khidmat pakar runding profesional untuk memantau urusan perjalanan firma untuk memastikan firma beroperasi dengan lebih cekap dan efisien.

6.4.4 Tempoh kelulusan

Tempoh kelulusan pembiayaan INTEP ini perlu diproses dalam masa sebulan agar semua perancangan firma dapat dibuat dengan lebih berkesan.

6.4.5 Penambahbaikan

Jumlah kelulusan pembiayaan hendaklah berdasarkan kepada keperluan perniagaan firma samada untuk modal pusingan firma dan pembelian peralatan firma.

6.4.6 Pemantauan Program

MARA perlu membuat pemantauan yang ketat agar pihak pengurusan firma dapat membincangkan masalah semasa firma dan diberikan bantuan yang sewajarnya agar firma boleh bersaing dengan lebih berkesan berbanding pesaingnya. Firma juga digalakkan untuk mencari geran dan bantuan yang bersesuaian daripada sumber-sumber lain sama ada daripada sektor kerajaan atau swasta.

6.5 Penutup

Secara keseluruhannya, melalui kajian yang dibuat ini didapati bahawa semua perniagaan firma mula berkembang dan ini dibuktikan dengan peningkatan jualan setiap tahun. Walau bagaimanapun dari segi kedudukan kewangan hanya Syarikat Assess Product Sdn Bhd sahaja yang berjaya menepati sasaran jualan perniagaan berbanding dengan firma yang lain dan ini dibuktikan dengan keuntungan yang diperolehi oleh firma tersebut dimana kedua-dua firma tersebut yang masih lagi beroperasi dalam kerugian.

Manakala dari segi tunggakan pembiayaan hanya Syarikat Assess Product Sdn Bhd sahaja yang membayar hutangnya berdasarkan perjanjian pinjaman berbanding dengan Syarikat Invitrotech Sdn Bhd dan Tropical Bioessence Sdn Bhd yang mempunyai tunggakan pembiayaan yang telalu tinggi. Kedua-dua firma ini mempunyai risiko yang tinggi kerana MARA akan mengambil tindakan undang-undang terhadap firma ini kerana kegagalan mereka membayar balik pembiayaan tersebut mengikut jadual yang telah ditetapkan.

Kesemua firma bersetuju agar skim pembiayaan Inkubator Teknologi Perkilangan (INTEP) MARA ini diteruskan kerana program ini dapat membantu usahawan dari segi modal perniagaan dan seterusnya memberi peluang kepada usahawan tersebut untuk meneruskan usaha menjadi seorang usahawan selaras dengan dasar kerajaan untuk melahirkan seberapa ramai usahawan bumiputera di negara ini.

RUJUKAN

- Akta Perancangan Bandar dan Desa. (1976), (Akta 172)
- Amit, R.; Schoemaker, P.J.H. (1993), Strategic Assets and Organizational Rent. *Strategic Management Journal*; 14, (1), pp. 33–46.
- Bahagian Pembangunan Usahawan MARA. 2004. *Surat Pekeliling Am MARA Bil.9/2004 bertarikh 1/12/2004, Peraturan Pelaksanaan dan Kuasa Melulus Peruntukan dan Tanggungan bagi Program Pembangunan Usahawan.*
- Bahagian Pembangunan Usahawan MARA. 2002. *Tatacara Pelaksanaan Program Inkubator Teknologi Perkilangan Bumiputera (INTEP) MARA , (Bilangan 9) bertarikh 8/4/2002.*
- Bahagian Pinjaman MARA. 1994. *Surat Pekeliling Pinjaman Mara Bil. 3/94 bertarikh 16/09/1994, Pelaksanaan Pembiayaan Mengikut Konsep Islam.*
- Carland, J. W., F. Hoy, W. R. Boulton and J. C. Carland (1984), "Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization", *Academy of Management Review*, 9(3), pp354-359.
- Definisi Perusahaan Kecil Dan Sederhana Di Malaysia. 2005 *Sekretariat kepada Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan Bank Negara Malaysia, 13 September 2005.*
- Gait, A., and Worthington, A. (2008), An empirical survey of individual consumer, business firm and financial institution attitudes towards Islamic methods of finance. *International Journal of Social Economics*, Vol. 35 No. 11, 2008 pp. 783-808.

Gartner, W.B. (1989). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Fall, 14(1), 27-38.

Herbig, P, E. Golden, J., and Dunphy, S. (1994), The Relationship of Structure to Entrepreneurial and Innovative Success. *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 12 No. 9, 1994, pp. 37-48.

Kamus Dewan 2002. Ed. Ke-3. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa Dan Pustaka.

Knopp, L. (2006) State of the Business Incubation Industry. Athens, Ohio: National Business Incubation Association, 2007.

Macmillan School Dictionary. 2008. London : Macmillan Publishers Limited.

Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan. 2007. *Meningkatkan Kapasiti dan Keupayaan, Bab 5, 7/12/2007*.

Rancangan Malaysia Kesembilan (RMKe-9). 2005. *Perkilangan dan Perkhidmatan Berkaitan Perkilangan, Bab 8*. Bank Negara Publication

The City of Helotes Economic Development Corporation. Business Assessment Questionnaire, Arkansas SBDC Revised 11/01/1999.

The City of Helotes Economic Development Corporation. Business Needs Assessment, SBDC Form 22, 07/06/2001.

Woods, M.D., and Rushing, R.W. Small Business Incubators: Potential Local Economic Development Tools. *Oklahoma Cooperative Extension Service AGEC-905*.

LAMPIRAN A
(Soalan Kaji Selidik – Assess Product (M) Sdn. Bhd.)

LAMPIRAN A

Hak Milik MARA

GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS (UKM-GSB)
SOALAN KAJI SELIDIK MARA-UKM



OLEH:

A RAZU BIN ABDUL RAZAK (ZP00219)

TIMBALAN PENGARAH MARA NEGERI MELAKA

PENYELIA:

PROF. DR. MOHD TUSIRIN BIN HJ MOHD NOR

GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS (UKM-GSB)

**(KAJIAN INI ADALAH SULIT DAN HANYA UNTUK KEGUNAAN MARA DAN UKM
SAHAJA DEMI UNTUK PENAMBAHBAIKKAN PROGRAM INKUBATOR TEKNOLOGI
PERKILANGAN (INTEP))**

BAHAGIAN I : SOALAN TEMUDUGA TERHADAP PERKEMBANGAN PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP

Assess Product (M) Sdn Bhd

A. PERANCANGAN PERNIAGAAN

1. Adakah firma anda mempunyai pernyataan Misi? Jika ada apakah pernyataan tersebut?

Ada

2. Adakah matlamat jangka pendek dan jangka panjang firma dikenal pasti dan adakah matlamat tersebut dikongsi dengan semua kakitangan?

Tiada

3. Adakah ramalan jualan firma dibuat? Oleh siapa?

Ada. Pengarah Urusan

4. Adakah peruntukan perbelanjaan firma kukuh selaras dengan rancangan perniagaan?

Ya

5. Adakah unjuran aliran tunai firma perlu dibuat? Jika perlu, berapa tahun jangkamasa ia diunjurkan?

Ada. Setiap tahun.

6. Adakah firma mempunyai masalah untuk mendapatkan bekalan bahan mentah?

Tiada masalah

C. PEMBANGUNAN & PERKEMBANGAN JUALAN

1. Adakah firma menjana jumlah jualan yang cukup untuk membina dan mengekalkan kedudukan pasaran perniagaan?

Ya.

2. Bagaimanakah jumlah jualan sebenar firma berbanding dengan jualan yang diunjurkan ?

Mencapai sasaran

3. Adakah pengiklanan, promosi dan perbelanjaan pemasaran firma mengikut jualan syarikat?

Tidak. hanya bergantung kepada keperluan.

4. Adakah jualan firma datang daripada perkara berikut?

- i) Permintaan sedia ada
- ii) Permintaan yang diwujudkan

- i) Permintaan sedia ada – 50%
- ii) Permintaan yang diwujudkan – 50%

5. Adakah urusan firma bergantung kepada pelanggan yang amat terhad?

Ya.

**BAHAGIAN II : SOALAN TEMUDUGA TERHADAP PERALATAN DAN KEMUDAHAN
PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP**

1. Adakah premis perniagaan firma dibeli atau disewa/dipajak? Jika menyewa apakah syarat utamanya?

Menyewa.

2. Adakah ruang kilang firma mempunyai ruang yang mencukupi untuk memenuhi keperluan masa depan?

Tidak.

3. Apakah firma mempunyai peralatan dan kemudahan yang mencukupi untuk menjana jualan syarikat?

Hanya menampung permintaan sedia ada.

4. Apa perbelanjaan modal boleh diramal oleh firma pada tahun akan datang?

Boleh.

**BAHAGIAN III : SOALAN TEMUDUGA TERHADAP PERKEMBANGAN PASARAN
PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP**

1. Bagaimanakah prestasi jualan firma untuk tempoh tiga tahun (2007, 2008 & 2009)?

2007 – RM 5,654,767
2008 – RM 6,348,478
2009 – RM 10,207,524

2. Jelaskan kedudukan firma dalam industri perniagaan yang diceburi?

10% memegang syer pasaran.

3. Bagaimanakah firma meletakkan (positioned) produknya atau perkhidmatannya berbanding dengan pesaing?

Harga rendah dan kualiti yang tinggi

4. Berapakah sumbangan peratusan jualan tertinggi yang dibekalkan kepada pembeli utama dalam perniagaan ini?

30% (Pertubuhan Peladang Kebangsaan)

5. Adakah saiz sasaran pasaran firma stabil, berkembang atau mengalami pengecutan?

Stabil dan mula berkembang

6. Apakah faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian oleh pelanggan dalam industri?

Harga rendah dan kualiti yang tinggi

7. Apakah yang membezakan perniagaan anda daripada pesaing-pesaing ini?

Harga.

Hak Milik MARA

**BAHAGIAN IV: SOALAN TEMUDUGA TERHADAP KEDUDUKAN KEWANGAN
PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP**

1. Adakah penyata kewangan bulanan atau suku tahunan perniagaan memuaskan?

Memuaskan.

2. Adakah firma mempunyai masalah dalam alir tunai dalam jangkamasa 6 bulan terakhir?

Tiada

3. Bagaimanakah kedudukan(trend) sejarah hutang firma?

Bayaran dibuat mengikut jadual.

4. Adakah institusi kewangan bersedia untuk memberi atau menambah hutang firma?

Belum. Masih terdapat hutang lama yang belum selesai.

5. Berapakah kekerapan(bilangan) penyata kewangan firma disediakan?

Setiap bulan.

6. Bagaimanakah kedudukan prestasi kewangan firma berbanding dengan industri?

Baik.

7. Adakah firma mengalami masalah kekurangan alir tunai syarikat? Kronik atau bermusim?

Tiada masalah.

8. Bagaimanakan firma menghadapi masalah apabila akaun belum terima lewat dari yang dijangka?

Tiada masalah.

9. Apakah kadar perolehan akaun belum bayar firma?

Tiada masalah

Hak Milik MARA

BAHAGIAN V: SOALAN TEMUDUGA TERHADAP BAYARAN BALIK PEMBIAYAAN INTEP MARA

1. Berapa lamakah firma telah menceburi perniagaan ini?

Sudah 15 tahun , mula berniaga pada tahun 1996.

2. Adakah firma memperoleh pinjaman selain dari MARA ? Jika ada senaraikan Institusi kewangan tersebut berserta dengan tempoh dan jumlahnya.

Ada. 1. Maybank RM 300,000.00 (jangkamasaya bayaran 15 tahun selesai 2022)
2. RHB RM 400,000.00 (jangkamasaya bayaran 9 tahun selesai 2015)

3. Adakah firma berpuashati dengan pembiayaan tersebut?

Berpuashati.

4. Adakah firma menerima pembiayaan pada masa yang tepat?

Ya

5. Adakah firma dilawati dan dibantu oleh pegawai yang mewakili agensi pembiayaan tersebut?

Ya.

6. Berapa bulankah bayaran balik pembiayaan tertunggak?

Tiada

7. Jika ada bayaran tertunggak jelaskan kenapa ianya berlaku?

Tidak berkenaan

BAHAGIAN VI: SILA BERIKAN KOMEN BAGAIMANA PROGRAM INTEP INI BOLEH DIPERBAIKI DEMI UNTUK PEMBANGUNAN USAHAWAN.

- i) Skim pembiayaan - ok
- ii) Bayaran balik - ok
- iii) Khidmat pakar runding -ok
- iv) Tempoh kelulusan – perlu kelulusan segera
- v) Penambahbaikkan

ANALISIS			
TAHUN	2007	2008	2009
JUALAN	RM 5,654,767	RM 6,348,478	RM 10,207,524
UNTUNG KASAR	RM 450,270 8%	RM 110,687 1.7%	RM 705,070 7%
PEBELANJAAN OPERASI	RM 4,476,567 79%	RM 5,596,673 88%	RM 7,424,089 73%
UNTUNG BERSIH	RM 329,443 5.8%	RM 16,914 0.27%	RM 503,054 4.9%
PEKERJA SEPENUH MASA	50 ORANG	60 ORANG	65 ORANG

LAMPIRAN B
(Soalan Kaji Selidik – Tropical Bioessence Sdn. Bhd.)

LAMPIRAN B

Hak Milik MARA

HAK MILIK
PERPUSTAKAAN
IBU PEJABAT MARA

GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS (UKM-GSB)

SOALAN KAJI SELIDIK MARA-UKM



OLEH:

A RAZU BIN ABDUL RAZAK (ZP00219)

TIMBALAN PENGARAH MARA NEGERI MELAKA

PENYELIA:

PROF. DR. MOHD TUSIRIN BIN HJ MOHD NOR

GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS (UKM-GSB)

(KAJIAN INI ADALAH SULIT DAN HANYA UNTUK KEGUNAAN MARA DAN UKM SAHAJA DEMI UNTUK PENAMBAHBAIKKAN PROGRAM INKUBATOR TEKNOLOGI PERKILANGAN (INTEP))

BAHAGIAN I : SOALAN TEMUDUGA TERHADAP PERKEMBANGAN PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP

A. PERANCANGAN PERNIAGAAN

1. Adakah firma anda mempunyai pernyataan Misi? Jika ada apakah pernyataan tersebut?

Ada

2. Adakah matlamat jangka pendek dan jangka panjang firma dikenal pasti dan adakah matlamat tersebut dikongsi dengan semua kakitangan?

Ya

3. Adakah ramalan jualan firma dibuat? Oleh siapa?

Ada. Pengarah Urusan

4. Adakah peruntukan perbelanjaan firma kukuh selaras dengan rancangan perniagaan?

Tidak. Pembiayaan yang diberi oleh INTEP tidak mencukupi hanya sekadar 3 bulan modal pusingan.

5. Adakah unjuran aliran tunai firma perlu dibuat? Jika perlu, berapa tahun jangkamasa ia diunjurkan?

Ada. Setiap 3 tahun

B. SISTEM DAN KAWALAN PERNIAGAAN

1. Apakah laporan-laporan yang digunakan oleh firma untuk mengawal dan menilai prestasi perniagaan?

1. Sistem software
2. Akaun beraudit

2. Siapakah yang memberikan respons kepada semua aduan pelanggan dan bagaimana firma memberikan respon terhadap semua aduan tersebut.

Pengurus di Bahagian pemasaran. Respon dibuat berdasarkan siasatan rapi sehingga selesai.

3. Adakah firma menguruskan inventori dengan cekap? Huraikan sistem kawalan inventori yang digunakan untuk perniagaan anda.

Ya. Sistem komputer dan kad stok

4. Berapakah kekerapan semakan inventori fizikal dibuat?

Setiap bulan.

5. Adakah firma mengalami masalah kecurian inventori?

Tiada

6. Adakah firma mempunyai masalah untuk mendapatkan bekalan bahan mentah?

Tiada masalah

C. PEMBANGUNAN & PERKEMBANGAN JUALAN

1. Adakah firma menjana jumlah jualan yang cukup untuk membina dan mengekalkan kedudukan pasaran perniagaan?

Tidak kerana pelanggan yang sama tidak mengulangi pembelian

2. Bagaimanakah jumlah jualan sebenar firma berbanding dengan jualan yang diunjurkan ?

Tidak mencapai sasaran

3. Adakah pengiklanan, promosi dan perbelanjaan pemasaran firma mengikut jualan syarikat?

Tidak. Ianya bergantung kepada keperluan.

4. Adakah jualan firma datang daripada perkara berikut?

- i) Permintaan sedia ada
- ii) Permintaan yang diwujudkan

- i) Permintaan sedia ada – 20%
- ii) Permintaan yang diwujudkan – 80%

5. Adakah urusan firma bergantung kepada pelanggan yang amat terhad?

Tidak.

**BAHAGIAN II : SOALAN TEMUDUGA TERHADAP PERALATAN DAN KEMUDAHAN
PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP**

1. Adakah premis perniagaan firma dibeli atau disewa/dipajak? Jika menyewa apakah syarat utamanya?

Menyewa.

2. Adakah ruang kilang firma mempunyai ruang yang mencukupi untuk memenuhi keperluan masa depan?

Tidak.

3. Adakah firma mempunyai peralatan dan kemudahan yang mencukupi untuk menjana jualan syarikat?

Ya

4. Apa perbelanjaan modal boleh diramal oleh firma pada tahun akan datang?

Boleh.

**BAHAGIAN III : SOALAN TEMUDUGA TERHADAP PERKEMBANGAN PASARAN
PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP**

1. Bagaimanakah prestasi jualan firma untuk tempoh tiga tahun (2007, 2008 & 2009)?

2007 – RM 0
2008 – RM 70,000.00
2009 – RM 256,000.00

2. Jelaskan kedudukan firma dalam industri perniagaan yang diceburi?

Tidak pasti

3. Bagaimanakah firma meletakkan (positioned) produknya atau perkhidmatannya berbanding dengan pesaing?

Kualiti yang tinggi dan harga yang murah.

4. Berapakah sumbangan peratusan jualan tertinggi yang dibekalkan kepada pembeli utama dalam perniagaan ini?

50%

5. Adakah saiz sasaran pasaran firma stabil, berkembang atau mengalami pengecutan?

Mula berkembang

6. Apakah faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian oleh pelanggan dalam industri?

Kualiti yang tinggi

7. Apakah yang membezakan perniagaan anda daripada pesaing-pesaing ini?

Kualiti

Hak Milik MARA

**BAHAGIAN IV: SOALAN TEMUDUGA TERHADAP KEDUDUKAN KEWANGAN
PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP**

1. Adakah penyata kewangan bulanan atau suku tahunan perniagaan memuaskan?

Tidak Memuaskan.

2. Adakah firma mempunyai masalah dalam alir tunai dalam jangkamasa 6 bulan terakhir?

Ya

3. Bagaimanakah kedudukan(trend) sejarah hutang firma?

Bayaran masih gagal dibuat mengikut jadual.

4. Adakah institusi kewangan bersedia untuk memberi atau menambah hutang firma?

Tidak.

5. Berapakah kekerapan(bilangan) penyata kewangan firma disediakan?

Tahunan

6. Bagaimanakah kedudukan prestasi kewangan firma berbanding dengan industri?

Rendah

7. Adakah firma mengalami masalah kekurangan alir tunai syarikat? Kronik atau bermusim?

Kronik

8. Bagaimanakah firma menghadapi masalah apabila akaun belum terima lewat dari yang dijangka?

Buat susulan dan pemantauan selalu

9. Apakah kadar perolehan akaun belum bayar firma?

10%

Hak Milik MARA

BAHAGIAN V: SOALAN TEMUDUGA TERHADAP BAYARAN BALIK PEMBIAYAAN INTEP MARA

1. Berapa lamakah firma telah menceburi perniagaan ini?

Sudah 3 tahun , mula berniaga pada tahun 2006.

2. Adakah firma memperoleh pinjaman selain dari MARA ? Jika ada senaraikan Institusi kewangan tersebut berserta dengan tempoh dan jumlahnya.

Tiada

3. Adakah firma berpuas hati dengan pembiayaan tersebut?

Tidak berpuashati kerana pembiayaan yang diberi tidak mencukupi.

4. Adakah firma menerima pembiayaan pada masa yang tepat?

Tidak. Terlalu lambat.

5. Adakah firma dilawati dan dibantu oleh pegawai yang mewakili agensi pembiayaan tersebut?

Ya.

6. Berapa bulankah bayaran balik pembiayaan tertunggak?

Amat tinggi. (24 bulan)

LAMPIRAN C
(Soalan Kaji Selidik – Invitrotech Sdn. Bhd.)

LAMPIRAN C

Hak Milik MARA

GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS (UKM-GSB)
SOALAN KAJI SELIDIK MARA-UKM



OLEH:

A RAZU BIN ABDUL RAZAK (ZP00219)

TIMBALAN PENGARAH MARA NEGERI MELAKA

PENYELIA:

PROF. DR. MOHD TUSIRIN BIN HJ MOHD NOR

GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS (UKM-GSB)

(KAJIAN INI ADALAH SULIT DAN HANYA UNTUK KEGUNAAN MARA DAN UKM SAHAJA DEMI UNTUK PENAMBAHBAIKKAN PROGRAM INKUBATOR TEKNOLOGI PERKILANGAN (INTEP))

BAHAGIAN I : SOALAN TEMUDUGA TERHADAP PERKEMBANGAN PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP

A. PERANCANGAN PERNIAGAAN

1. Adakah firma anda mempunyai pernyataan Misi? Jika ada apakah pernyataan tersebut?

Ada

2. Adakah matlamat jangka pendek dan jangka panjang firma dikenal pasti dan adakah matlamat tersebut dikongsi dengan semua kakitangan?

Ya

3. Adakah ramalan jualan firma dibuat? Oleh siapa?

Ada. Pengarah Urusan

4. Adakah peruntukan perbelanjaan firma kukuh selaras dengan rancangan perniagaan?

Tidak. Pembiayaan yang diberi oleh INTEP tidak mencukupi hanya sekadar 3 bulan modal pusingan.

5. Adakah unjuran aliran tunai firma perlu dibuat? Jika perlu, berapa tahun jangkamasa ia diunjurkan?

Ada. Setiap 2 tahun

B. SISTEM DAN KAWALAN PERNIAGAAN

1. Apakah laporan-laporan yang digunakan oleh firma untuk mengawal dan menilai prestasi perniagaan?

1. Sistem software
2. Akaun beraudit

2. Siapakah yang memberikan respons kepada semua aduan pelanggan dan bagaimana firma memberikan respon terhadap semua aduan tersebut.

Pengurus di Bahagian pemasaran. Respon dibuat berdasarkan siasatan rapi sehingga selesai.

3. Adakah firma menguruskan inventori dengan cekap? Huraikan sistem kawalan inventori yang digunakan untuk perniagaan anda.

Ya. Sistem komputer dan kad stok

4. Berapakah kekerapan semakan inventori fizikal dibuat?

6 kali setahun.

5. Adakah firma mengalami masalah kecurian inventori?

Ada tetapi masih terkawal.

6. Adakah firma mempunyai masalah untuk mendapatkan bekalan bahan mentah?

Tiada masalah

C. PEMBANGUNAN & PERKEMBANGAN JUALAN

1. Adakah firma menjana jumlah jualan yang cukup untuk membina dan mengekalkan kedudukan pasaran perniagaan?

Tidak kerana pengeluaran produk tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan.

2. Bagaimanakah jumlah jualan sebenar firma berbanding dengan jualan yang diunjurkan ?

Tidak mencapai sasaran

3. Adakah pengiklanan, promosi dan perbelanjaan pemasaran firma mengikut jualan syarikat?

Tidak. Ianya bergantung kepada keperluan.

4. Adakah jualan firma datang daripada perkara berikut?

- i) Permintaan sedia ada
- ii) Permintaan yang diwujudkan

- i) Permintaan sedia ada – 50%
- ii) Permintaan yang diwujudkan – 50%

5. Adakah urusan firma bergantung kepada pelanggan yang amat terhad?

Ya.

**BAHAGIAN II : SOALAN TEMUDUGA TERHADAP PERALATAN DAN KEMUDAHAN
PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP**

1. Adakah premis perniagaan firma dibeli atau disewa/dipajak? Jika menyewa apakah syarat utamanya?

Menyewa.

2. Adakah ruang kilang firma mempunyai ruang yang mencukupi untuk memenuhi keperluan masa depan?

Tidak.

3. Adakah firma mempunyai peralatan dan kemudahan yang mencukupi untuk menjana jualan syarikat?

Ya

4. Apa perbelanjaan modal boleh diramal oleh firma pada tahun akan datang?

Boleh.

**BAHAGIAN III : SOALAN TEMUDUGA TERHADAP PERKEMBANGAN PASARAN
PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP**

1. Bagaimanakah prestasi jualan firma untuk tempoh tiga tahun (2007, 2008 & 2009)?

2007 – RM 0
2008 – RM 20,000.00
2009 – RM 350,000.00

2. Jelaskan kedudukan firma dalam industri perniagaan yang diceburi?

0.04% memegang syer pasaran.

3. Bagaimanakah firma meletakkan (positioned) produknya atau perkhidmatannya berbanding dengan pesaing?

Kualiti yang tinggi dan servis selepas jualan yang baik

4. Berapakah sumbangan peratusan jualan tertinggi yang dibekalkan kepada pembeli utama dalam perniagaan ini?

Semuanya sama sahaja.

5. Adakah saiz sasaran pasaran firma stabil, berkembang atau mengalami pengecutan?

Mula berkembang

6. Apakah faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian oleh pelanggan dalam industri?

Memenuhi permintaan dengan segera dan kualiti yang tinggi

7. Apakah yang membezakan perniagaan anda daripada pesaing-pesaing ini?

Kualiti dan produktiviti.

Hak Milik MARA

**BAHAGIAN IV: SOALAN TEMUDUGA TERHADAP KEDUDUKAN KEWANGAN
PERNIAGAAN SELEPAS MENERIMA PEMBIAYAAN INTEP**

1. Adakah penyata kewangan bulanan atau suku tahunan perniagaan memuaskan?

Tidak Memuaskan.

2. Adakah firma mempunyai masalah dalam alir tunai dalam jangkamasa 6 bulan terakhir?

Ya

3. Bagaimanakah kedudukan(trend) sejarah hutang firma?

Bayaran masih gagal dibuat mengikut jadual.

4. Adakah institusi kewangan bersedia untuk memberi atau menambah hutang firma?

Tidak.

5. Berapakah kekerapan(bilangan) penyata kewangan firma disediakan?

Tahunan

6. Bagaimanakah kedudukan prestasi kewangan firma berbanding dengan industri?

Rendah

7. Adakah firma mengalami masalah kekurangan alir tunai syarikat? Kronik atau bermusim?

Kronik

8. Bagaimanakah firma menghadapi masalah apabila akaun belum terima lewat dari yang dijangka?

Tiada masalah.

9. Apakah kadar perolehan akaun belum bayar firma?

Tiada masalah

Hak Milik MARA

BAHAGIAN V: SOALAN TEMUDUGA TERHADAP BAYARAN BALIK PEMBIAYAAN INTEP MARA

1. Berapa lamakah firma telah menceburi perniagaan ini?

Sudah 3 tahun , mula berniaga pada tahun 2006.

2. Adakah firma memperoleh pinjaman selain dari MARA ? Jika ada senaraikan Institusi kewangan tersebut berserta dengan tempoh dan jumlahnya.

Tiada

3. Adakah firma berpuas hati dengan pembiayaan tersebut?

Tidak berpuashati kerana pembiayaan yang diberi tidak mencukupi.

4. Adakah firma menerima pembiayaan pada masa yang tepat?

Tidak. Terlalu lambat.

5. Adakah firma dilawati dan dibantu oleh pegawai yang mewakili agensi pembiayaan tersebut?

Ya.

6. Berapa bulankah bayaran balik pembiayaan tertunggak?

Amat tinggi. (31 bulan)

7. Jika ada bayaran tertunggak jelaskan kenapa ianya berlaku?

Tidak mencapai sasaran jualan

BAHAGIAN VI: SILA BERIKAN KOMEN BAGAIMANA PROGRAM INTEP INI BOLEH DIPERBAIKI DEMI UNTUK PEMBANGUNAN USAHAWAN.

- i) Skim pembiayaan - ok
- ii) Bayaran balik - ok
- iii) Khidmat pakar runding -ok
- iv) Tempoh kelulusan – perlu kelulusan segera
- v) Penambahbaikan – Jumlah kelulusan perlu mencukupi seperti yang dimohon.

ANALISIS			
TAHUN	2007	2008	2009
JUALAN	RM 91,891	RM 188,925	RM 444,892
RUGI KASAR	RM (283,780)	RM (170,052)	RM (148,929)
PEBELANJAAN OPERASI	RM 479,462	RM 620,586	RM 424,911
RUGI BERSIH	RM (283,780)	RM (170,052)	RM (148,929)
PEKERJA SEPENUH MASA	12 ORANG	16 ORANG	23 ORANG

LAMPIRAN D
(Borang Permohonan INTEP)

LAMPIRAN D

Hak Milik MARA

BORANG PERMOHONAN PEMBIAYAAN INKUBATOR PERKILANGAN (INTEP) /
KEMUDAHAN PENGELUARAN DAN PERINTISAN (KPP)
BAHAGIAN PEMBANGUNAN USAHAWAN MARA

BORANG PERCUMA (ISI DALAM 3 SALINAN)

seperti berikut.

PEGAWAI MARA

AMAUN (RM)

Saya ingin memohon mendapatkan kemudahan pemiagaan sebanyak RM

(Ringgit)

untuk tujuan yang bertanda ✓
seperti berikut.

Butir-butir Pembiayaan

AMAUN (RM)

- Modal Pusingan
- Membeli Harta Tetap
- Membeli Kenderaan
- Belanja Mengurus
- Lain-lain : sila nyatakan

PERHATIAN

1. BAHAGIAN I, II & IV DIISI OLEH PEMOHON.
2. SILA SERTAKAN MAKLUM SEPERTIMANA SENARAI SEMAK DI LAMPIRAN A

Jenis Pemiagaan/Projek :

Pengenalan (Baru) / Pendaftaran Syarikat Sdn. Bhd.

Nama Pemohon / Nama Syarikat

No. Kad Pengenalan (Lama)

No. Kad Pengenalan (Baru) / Pendaftaran Syarikat Sdn. Bhd.

No. Pendaftaran Pemiagaan

Tarikh Pendaftaran

Alamat Surat Menyurat

Poskod

Bandar/Negeri

No. Telefon

No. Faks

No. Akaun Bank

Nama / Cawangan Bank

BAHAGIAN III (UNTUK KEGUNAAN PEJABAT)

PEJABAT MARA DAERAH

BAHAGIAN PEMBANGUNAN

Tarikh Terima

Bilangan Fail Daerah

Tarikh Terima

Bilangan Fail BPU

PEJABAT MARA NEGERI

Tarikh Terima

Bilangan Fail Negeri

A. BUTIR-BUTIR MODAL/SAHAM/AHLI LEMBAGA PENGARAH

	ASAL (RM)	TAMBAHAN (RM)	JUMLAH (RM)
MODAL DIBENAR (Syarikat Sdn. Bhd.)			
MODAL BERBAYAR (Syarikat Sdn. Bhd.)			
MODAL DIKELUARKAN (Perseorangan / Perkongsian)			

PEMEGANG SAHAM / AHLI PERKONGSIAN	NO. KAD PENGENALAN	SUMBANGAN MODAL	
		(RM)	(%)
JUMLAH :			

NAMA AHLI LEMBAGA PENGARAH	NO. KAD PENGENALAN	JAWATAN DALAM SYARIKAT

B. SENARAI PEKERJA / KAKITANGAN (yang penting sahaja)

NAMA	UMUR	KELULUSAN / SIJIL KEMAHIRAN	LAMA BEKERJA TAHUN / BULAN	JAWATAN	GAJI (RM)

C. REKOD PINJAMAN / PEMBIAYAAN

i) REKOD PINJAMAN / PEMBIAYAAN MARA

NO. AKAUN	TARIKH LULUS	AMAUN (RM)	TARIKH PATUT SELESAI	TARIKH SELESAI	BAKI (RM)

ii) REKOD PINJAMAN / PEMBIAYAAN DARIPADA LAIN-LAIN INSTITUSI KEWANGAN

NAMA INSTITUSI DAN CAWANGAN	NO. AKAUN/JENIS KEMUDAHAN	AMAUN (RM)	TARIKH TERIMA	TEMPOH	BAKI (RM)

D. RINGKASAN PRESTASI PERNIAGAAN (3 TAHUN TERAKHIR)

TAHUN	JUMLAH PENDAPATAN KASAR (RM)	KEUNTUNGAN BERSIH (RM)

HAK MILIK MARA
 PERPUSTAKAAN

MAKLUMAT PASARAN

PRODUK/BARANGAN/PERKHIDMATAN (dikeluarkan/dijual/ditawarkan)

Produk/barangan/perkhidmatan utama
 Produk/barangan/perkhidmatan sampingan
 Produk/barangan/perkhidmatan lain

JUMLAH (RM)

KAWASAN PASARAN (tandakan ✓)

Tempatan Dalam Daerah Luar Negeri (Dalam Malaysia)
 Luar Daerah Eksport

SAIZ PASARAN

Kuasa Belian Kawasan Pasaran 1 bulan RM _____
 Asas Perkiraan (nyatakan/lampirkan jika perlu)

Bahagian Pasaran (market share) 1 bulan RM _____
 Kumpulan Sasaran (nyatakan)

Nilai Jualan Masakini (1 bulan) RM _____
 Bilangan Pelanggan Tetap

GAJI (RM)

PERSAINGAN

Bilangan Pesaing Keseluruhan _____
 Bil Pesaing Bumiputera _____

AGIHAN JUALAN

BUTIR-BUTIR	PERATUSAN %	
	TUNAI	HUTANG
Jualan Runcit		
Jualan Borong		
Wakil Penjual/Agen		
Eksport		
Lain-lain Cara.		

BAKI (RM)

BAKI (RM)

BERSIH (RM)

F. ASPEK TEKNIKAL (tandakan ✓)

i) PREMIS PERNIAGAAN/PERUSAHAAN (sertakan gambar projek)

Jenis : Gerai Kilang Sebuah Kompleks
 Bazaar Rumah Kedai
 Bengkel Kilang Berderet

Taraf Premis : Sementara Separuh Kekal Kekal

Hak Milik : Sendiri Sewa Sewa Sebulan RM _____

Perjanjian Sewa: Ada Tiada Tiada Berkenaan

Keluasan :

Keseluruhan Bangunan _____ kaki persegi Keluasan Ruang Pejabat _____ kaki persegi
 Keluasan Ruangniaga _____ kaki persegi Keluasan Ruang Setor _____ kaki persegi

Lokasi : Luar Bandar Dalam Bandar Kawasan Perumahan

(Sila sertakan pelan lokasi tempat perniagaan dijalankan)

ii) LESEN PERNIAGAAN / PERUSAHAAN

Lesen Pihak Berkuasa Tempatan Ada Tiada Tidak diperlukan

Tempoh Lesen _____ hingga _____

Jabatan Pengeluar Lesen _____

Lesen Perkhidmatan / Permit Ada Tiada

Tempoh Lesen _____ hingga _____

Jabatan Pengeluar Lesen _____

iii) KEMUDAHAN INFRASTRUKTUR

Bekalan Elektrik Mencukupi Tidak mencukupi

Bekalan Air Mencukupi Tidak mencukupi

Telefon Ada Tiada

Jalan Raya Ada/Baik Tiada

POSISI PERNIAGAAN / KEWANGAN

JUALAN / BELIAN

Anggaran Belian Sebulan _____	Anggaran Jualan Sebulan _____
Peratus Belian Tunai _____ %	Peratus Belian Tunai _____ %
Peratus Belian Kredit _____ %	Peratus Belian Kredit _____ %
Tempoh Kredit Belian _____ hari	Tempoh Kredit Belian _____ hari

KEDUDUKAN STOK (STOCK LEVEL) DALAM SATU-SATU MASA

Barangan siap / barangan jualan	RM _____	Unit _____
Barangan siap / barangan jualan dalam unit (jika berkenaan)	RM _____	Unit _____
Bahan mentah	RM _____	Unit _____
Bahan mentah dalam unit (jika berkenaan)	RM _____	Unit _____
Bahan mentah dalam proses / separuh siap	RM _____	Unit _____

UTR-BUTIR MESIN DAN ALATAN

MESIN/ALATAN SEDIA ADA

Nama Mesin/Alatan	Unit	Tahun Dibeli	Nama Pembekal	Harga Beli (RM)	Anggaran Nilai Semasa (RM)
JUMLAH (RM)					

MESIN/ALATAN/BAHAN-BAHAN YANG AKAN DIBELI DENGAN PEMBIAYAAN MARA

Nama Mesin/Bahan	Nama Pembekal	Bil (Unit)	Harga Seunit (RM)	Jumlah (RM)
JUMLAH (RM)				

BUTIR-BUTIR CAGARAN/PENJAMIN

i) PENJAMIN

Nama	No. Kad Pengenalan		Umur	Pekerjaan	Pendapatan Sebulan (RM)
	Baru	Lama			
JUMLAH PENDAPATAN PENJAMIN-PENJAMIN					

ii) CAGARAN TANAH

Bil.	No. Geran	No. Lot	Mukim/Daerah	Nama Pemilik	Nilai Pasaran (RM)	Nilai Jualan Paksaan (RM)
JUMLAH NILAIAN						

- * Nama Jurunilai _____
- ** Tarikh Laporan Penilaian _____
 Sekatan atau syarat khusus tanah (nyatakan) _____

Tanah boleh dicagarkan (tandaan ✓) Ya Tidak

- * Bagi permohonan pembiayaan RM 50,000.00 atau lebih, tanah cagaran hendaklah dinilai oleh Jurunilai bertauliah yang berdaftar dengan MARA (senarai jurunilai boleh didapati dari Pegawai MARA Daerah).
- ** Laporan penilaian sah laku untuk tempoh satu tahun sahaja.

HAK MILIK MARA PERPUSTAKAAN

pendapatan
sebulan (RM)

Nilai Jualan
Paksaan
(RM)

oleh
pegawai

KEDUDUKAN KEWANGAN				
PENYATA PERKILANGAN (Bagi Industri perkilangan / pembuatan sahaja)				
1. PENYATA PERKILANGAN BAGI TEMPOH _____ BULAN BERAKHIR PADA _____		UNJURAN PENYATA PERKILANGAN 3 TAHUN PERTAMA SELEPAS MENDAPAT PEMBIAYAAN MARA		
		TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3
II KOS BAHAN MENTAH				
Stok Awal Bahan Mentah	RM	RM	RM	RM
Campur Belian Bahan Mentah	RM	RM	RM	RM
Tolak Stok Akhir Bahan Mentah	RM			
Jumlah Kos Bahan Mentah	RM			
III KOS PERKILANGAN				
Upah/Gaji/KWSP Pekerja Kilang	RM	RM	RM	RM
Elektrik/Air/Minyak	RM	RM	RM	RM
Sewa (Tapak Kilang/Jentera)	RM	RM	RM	RM
Pengangkutan	RM	RM	RM	RM
Senggaraan (Kilang/Kenderaan/Alatan)	RM	RM	RM	RM
Susutnilai (Jentera/Kilang/Kenderaan)	RM	RM	RM	RM
Lain-lain (nyatakan) :	RM	RM	RM	RM
Jumlah Kos Perkilangan	RM	RM	RM	RM
* Jumlah Kos Pengeluaran (i) + (ii)	RM	RM	RM	RM

Bawa ke Penyata Untung/Rugi

PENYATA UNTUNG/RUGI					
2. PENYATA UNTUNG/RUGI BAGI TEMPOH _____ BULAN BERAKHIR PADA _____		UNJURAN PENYATA UNTUNG/RUGI 3 TAHUN PERTAMA SELEPAS MENDAPAT PEMBIAYAAN MARA			
		TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3	
i. JUMLAH DAGANGAN (JUALAN/PENDAPATAN)		RM	RM	RM	RM
ii. KOS BARANGAN DIJUAL					
Stok Awal Barangan Siap/Stok Awal	RM	RM	RM	RM	RM
Campur *Kos Pengeluaran/Belian	RM	RM	RM	RM	RM
Tolak Stok Akhir Barangan Siap/Stok Akhir	RM	RM	RM	RM	RM
Jumlah Kos Barang Siap/Barang Dijual	RM	RM	RM	RM	RM
Untung/(Rugi) Kasar (i) - (ii)	RM	RM	RM	RM	RM
iii. KOS JUALAN/PENGEDARAN					
Gaji/Elaun/KWSP Jurujual	RM	RM	RM	RM	RM
Pengiklanan	RM	RM	RM	RM	RM
Pengangkutan	RM	RM	RM	RM	RM
Komisen Jualan	RM	RM	RM	RM	RM
iv. KOS PENGURUSAN/PENTADBIRAN					
Gaji Pengurus/Elaun Pengarah	RM	RM	RM	RM	RM
Gaji Kakitangan Pejabat	RM	RM	RM	RM	RM
Sewa Pejabat	RM	RM	RM	RM	RM
Elektrik/Air/Telefon	RM	RM	RM	RM	RM
Senggaraan (Pejabat/Alatan)	RM	RM	RM	RM	RM
Lain-lain (nyatakan)	RM	RM	RM	RM	RM
v. SUSUTNILAI					
Bangunan Pejabat	RM	RM	RM	RM	RM
Alatan Pejabat	RM	RM	RM	RM	RM
Kenderaan Bermotor	RM	RM	RM	RM	RM
Jumlah Kos Jualan/Pengurusan	RM	RM	RM	RM	RM
Untung/(Rugi) Bersih (i-ii)-(iii+iv+v)	RM	RM	RM	RM	RM

* Dibawa daripada Akaun Perkilangan

v. ASET TAK KETARA
 *Perbelanjaan Awalan

	RM
	RM

vi. PELABURAN

Saham (Saham Tersenarai/Saham Amanah)	RM
Bon Kerajaan	RM
Lain-lain Pelaburan	RM
	RM
	RM

vii. PINJAMAN JANGKA PANJANG RM

viii. PEMIUTANG PAJAKAN/SEWA BELI RM

Aset Bersih (iii+iv+v+vi) - (vii+viii)

	RM
	RM

DIBIAYAI OLEH :

Modal Saham / Modal Asal RM

Tambahan Modal RM

Untung/(Rugi)

- Tahun-tahun Yang Lepas	RM
- Tahun Semasa	RM
	RM
	RM

HENDAKLAH DILAMPIRKAN

- i) Syarikat Sdn. Bhd. - Penyata Kewangan Beraudit yang disediakan oleh juruaudit bertauliah
- ii) Asas Perkiraan Jualan/Pendapatan, Kos Pengeluaran dan Perbelanjaan bagi unjuran Akaun Perkilangan/Penyata Untung Rugi (bagi tempoh 3 tahun)
- iii) Unjuran Aliran Wang Tunai - untuk tempoh 3 tahun (Bagi permohonan lebih RM50,000.00)

4 PENGAKUAN PEMOHON

- 1 Saya/Kami mengaku bahawa semua maklumat dan salinan dokumen telah disediakan seperti dalam senarai semak yang dilampirkan bersama-sama ini (LAMPIRAN A)
- 2 Saya/Kami dengan ini mengaku bahawa segala maklumat yang diberi adalah benar dan pihak MARA adalah dibenarkan untuk mengesahkan dengan apa cara sekalipun. Saya/Kami juga tidak melindungi sebarang maklumat yang mungkin mempengaruhi permohonan ini. Saya/Kami juga sedar bahawa jika terdapat sebarang maklumat yang diberi tidak benar, pihak MARA berhak menolak permohonan ini atau menarik balik kelulusan yang diberi.

.....
 Tandatangan Pemohon (Cop/Meteri Syarikat)
 Nama :
 No. Kad Pengenalan :
 Tarikh :

**SENARAI SEMAK PERMOHONAN PEMBIAYAAN
PERDAGANGAN/PERUSAHAAN/PERKHIDMATAN**

Sila kemukakan tiga (3) salinan dokumen seperti yang disenaraikan (tandakan ✓)

L. Pemohon

- 1 Salinan fotostat kad pengenalan (perseorangan, ahli Lembaga Pengarah, ahli Perkongsian)
- 2 Borang RP 16 - Butir-butir pemohon (perseorangan, ahli Lembaga Pengarah/ahli Perkongsian)
- 3 Salinan fotostat Sijil Pendaftaran Pemiagaan
- 4 Salinan fotostat Lesen/Permit Perkilangan/Perdagangan/Perkhidmatan
- 5 Salinan fotostat Lesen Pihak Berkuasa Tempatan
- 6 Kertas kerja (permohonan lebih RN 50,000.00 / Syarikat Sdn. Bhd.) termasuk
 - a) Penyata untung rugi bagi tempoh tidak kurang daripada 6 bulan terakhir
 - b) Kunci Kira-kira Terkini
 - c) Aliran Wang Tunai bagi tempoh 3 tahun, dengan tahun pertama dipecahkan mengikut bulan.
 - d) Unjuran Penyata Untung Rugi bagi tempoh 3 tahun dengan dipecahkan mengikut tahun.
 - e) Asas Perkiraan Jualan/Pendapatan, kos pengeluaran dan perbelanjaan bagi unjuran penyata untung rugi.
- 7 Salinan Perjanjian Sewa Kedai, Bengkel atau Kilang
- 8 Salinan Perjanjian Perkongsian (bagi syarikat perkongsian)
- 9 Salinan Penyata Bank bagi tempoh 6 bulan terakhir
- 10 Salinan surat kelulusan pinjaman/overdraft sekiranya masih mempunyai baki
- 11 Salinan sebutharga mesin dan alatan yang akan dibeli
- 12 Pelan serta sebutharga sekiranya tujuan pembiayaan untuk ubahsuai bangunan
- 13 Gambar-gambar projek seperti rumah kedai, kilang, bengkel, mesin/alatan dan proses-proses pengeluaran.

14 Syarikat Sendirian Berhad, sila kemukakan :

- a) Salinan Laporan Kewangan & Akaun Beraudit bagi tempoh 3 tahun terakhir
Sekiranya akaun terakhir belum diaudit, kemukakan deraf akaun yang diaudit
- b) Salinan 'Memorandum & Articles of Association'
- c) Salinan borang 9 - Perakuan Perbadanan Syarikat Sendirian Berhad.
- d) Salinan Borang 24 - 'Return of Shares' yang disahkan oleh Pendaftar Syarikat
- e) Salinan Borang 44 - 'Notice of Situation of Registered Office' yang disahkan oleh Pendaftar Syarikat (jika berkenaan)
- f) Salinan Borang 48A - 'Statutory Declaration By A Person Before Appointment As Director' yang disahkan oleh Pendaftar Syarikat (Bagi semua ahli Lembaga Pengarah.
- g) Salinan Borang 49 - 'Return Giving Particulars in Register of Directors, Manager and Secretaries' yang disahkan oleh Pendaftar Syarikat.
- h) Salinan Borang 32A - 'Transfer Of Share/Debentures' yang disahkan oleh Pendaftar Syarikat. (jika berkenaan)
- i) Resolusi-resolusi bagi perkara berikut :
 - i) Memohon dan menerima pembiayaan MARA
 - ii) Kebenaran penggunaan meteri (seal) syarikat pada surat perjanjian
 - iii) Pemberian kuasa kepada pengarah-pengarah syarikat untuk menandatangani surat-surat perjanjian.
 - iv) Pemberian kuasa kepada wakil syarikat bagi berurusan dengan MARA berkenaan permohonan pembiayaan.

B. Penjamin

- 1 Borang Akuan Penjamin (RP 14) bagi setiap penjamin
- 2 Salinan fotostat kad pengenalan bagi setiap penjamin
- 3 Penyata gaji terakhir bagi setiap penjamin
- 4 Penyata cukai pendapatan (Borang - J) bagi tahun taksiran terakhir, bagi setiap penjamin

C. Geran Tanah

- 1 Salinan fotostat geran tanah
- 2 Salinan surat persetujuan mencagarkan tanah tuan tanah (Jika Berkenaan)
- 3 Salinan Surat Kebenaran mencagarkan tanah daripada pihak berkuasa (Jika Berkenaan)
- 4 Surat atau sijil carian tanah (Pejabat Tanah)
- 5 Salinan laporan penilaian tanah bagi permohonan sebanyak RM50,000.00 dan ke atas.

MAJLIS AMANAH RAKYAT

GAMBAR
PEMOHON

BORANG BUTIR-BUTIR PERSEORANGAN/LEMBAGA PENGARAH/AHLI PERKONGSIAN

BORANG RP 16

UNTUK DIISI OLEH PEMOHON

A. BUTIR-BUTIR PEMOHON

Nama

Tarikh Lahir

No. Kad Pengenalan (Lama)

No. Kad Pengenalan (Baru)

Alamat Rumah

Poskod

Bandar/Negeri

No. Telefon

Bil. Tanggungan (Anak)

B. LATAR BELAKANG

i. Kelulusan Akademik Tertinggi (Tandakan /)

Sekolah Rendah

SRP/PMR

SPM

Diploma

Ijazah

ii. Kursus / Latihan Kemahiran

NAMA KURSUS / LATIHAN	PENGANJUR	TARIKH	
		MULA	TAMAT

Sertakan salinan fotostat sijil berkenaan

iii. Pengalaman Perniagaan

NAMA PERNIAGAAN / SYARIKAT	JENIS PERNIAGAAN	TARIKH	
		MULA	TAMAT

iv. Pengalaman Kerja			
NAMA SYARIKAT / JABATAN	JAWATAN	TARIKH	
		MULA	HINGGA

C. PEKERJAAN SUAMI / ISTERI

Nama Isteri / Suami

Pekerjaan Isteri / Suami

No. Kad Pengenalan (Lama)

No. Kad Pengenalan (Baru)

Alamat Majikan (Jika Berkerja)

Poskod

Bandar/ Negeri

No. Telefon

D. KELUARGA TERDEKAT

Nama

No. Kad Pengenalan (Lama)

No. Kad Pengenalan (Baru)

Alamat Tetap

Poskod

Bandar/Negeri

No. Telefon

Hubungan Persaudaraan :

(Contoh : IBU/BAPA, DATUK, ABANG, KAKAK, ADIK, BAPA SAUDARA

Saya mengesahkan bahawa butir-butir di atas adalah benar.

Tarikh

Tandatangan pemohon

LAMPIRAN E
(Carta Aliran Proses Permohonan INTEP)

LAMPIRAN E

Hak Milik MARA

