

# PKS perlu sediakan pelan hadapi risiko krisis

**Dr Maizatulakma Abdullah**



Pensyarah Kanan Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia dan Visiting Scholar University of Edinburgh, UK

Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) negara. Kerajaan menyediakan pelbagai geran khas dan dana bagi membantu PKS bangkit semula pasca COVID-19.

Antaranya Geran Khas Prihatin dan Dana Pinjaman Mudah PKS menerusi Pakej Rangsangan Ekonomi Prihatin Rakyat (PRIHATIN).

Pada 1 Julai lalu, akhbar memaparkan berita kerjasama antara Perbadanan Pembangunan Perdagangan Luar Malaysia (MATRADE) dan CIMB Group Holdings Bhd dalam menjayakan Program Pengeksport PKS Mampan bagi membantu sektor ini meneroka pasaran baharu pasca COVID-19.

Kerajaan giat membantu usahawan PKS. Namun, usahawan sendiri perlu ambil langkah lebih proaktif dan jangan terlalu bergantung bantuan kewangan kerajaan semata.

Usahawan perlu menilai risiko perniagaan dan tentukan kaedah sesuai untuk meminimumkan ke-

san risiko itu. Seperti kata bi-dalan, 'sediakan payung sebelum hujan'.

Usahawan boleh pelajari kaedah pengurusan risiko daripada perunding profesional seperti Perunding Mampan IMPACTO dan SME Corp. Pelbagai bengkel dan khidmat disediakan untuk membantu PKS lebih berdaya tahan.

Usahawan PKS mikro seperti perniagaan Taman Asuhan Kanak-Kanak (TASKA), salon dan katering yang mempunyai kecahangan wang untuk mendapat khidmat perunding profesional, boleh mengambil inisiatif peringkat dalaman.

Kenal pasti faktor risiko yang menggugat perniagaan sejak berlaku COVID-19 empat bulan lalu. Contohnya, risiko penguatkuasaan peraturan baharu seperti Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) yang menyebabkan pemberhentian operasi perniagaan.

Ada perniagaan berdepan risiko kesihatan serta keselamatan pelanggan dan ada pula gagal

menjana sebarang pendapatan selama empat bulan berterusan dan berdepan risiko kecairan.

Ada usahawan yang tiada tabungan sehingga gagal membayar kos tetap seperti sewa premis, gaji pekerja, utiliti dan belanja langsung atau tidak langsung.

Usahawan lebih tahu kedudukan perniagaan masing-masing dan digesa segera ambil inisiatif kenal pasti setiap risiko dihadapi. Setiap risiko perlu dinilai sejauh mana memberi impak terhadap perniagaan dan tetapkan strategi kurangkan impak itu.

Contoh dalam perniagaan TASKA, usahawan boleh tawarkan perkhidmatan alternatif seperti Perkhidmatan Kumpulan Bermain dalam talian (*online play group*) atau seminar keibubapaan dalam talian jika TASKA terpaksa ditutup.

Dengan ini, perniagaan masih dapat menjana pendapatan. Bina strategi baharu untuk kukuhkan kewangan perniagaan seperti tingkatkan tabungan sebagai pe-

lan luar jangka.

Usahawan juga boleh pelbagai pelaburan agar tidak bergantung hanya satu sumber pendapatan.

Sejarah menunjukkan pandemik sering berlaku dan tidak mustahil yang lebih dahsyat daripada COVID-19 akan berlaku pada masa hadapan. Selesema Asia berlaku pada 1957 hingga 1958 dan 10 tahun kemudian, Selesema Hong Kong menyerang menyebabkan lebih sejuta kematian.

Wabak Sindrom Pernafasan Akut Teruk (SARS) berlaku 2003, Selesema Babi pada 2009 hingga 2010 dan Sindrom Pernafasan Asia Barat (MERS) pada 2012.

Usahawan perlu ambil teladan atas pandemik yang berulang dan bersedia dengan pelan serta strategi pengurusan risiko supaya dapat berdaya tahan dan mampan.

Langkah proaktif usahawan diharapkan dapat membantu mencapai sasaran 41 peratus sumbangan PKS kepada KDNK negara menjelang tahun hadapan.