

Keperluan kepada Industri Sokongan

Kumpulan Pengkaji Industri Kecil UKM*

PENGENALAN

Dalam proses pembangunan sektor perindustrian, biasanya wujud saling bergantung di antara pembangunan industri skel besar (ISB) dengan industri-industri lain, khususnya industri skel kecil (ISK), yang berperanan sebagai industri sokongan kepada ISB. Di negara perindustrian seperti Jepun dan Korea Selatan, peranan yang dimainkan oleh ISK sebagai industri sokongan kepada ISB dalam pembangunan perindustrian negara tersebut amat ketara sekali. ISK berperanan sebagai pembekal bahan komponen atau barangan separa siap untuk keperluan ISB. Di negara Jepun umpamanya, pengeluar kereta Toyota masih bergantung kepada ISK, membekalkan 80 peratus daripada komponen kecil kereta keluarannya.

Hubungan saling bergantung yang terjalin di antara ISK dan ISB bererti wujudnya rantaian antara kedua-dua industri tersebut. ISB memerlukan ISK sebagai pembekal bahan input yang khusus dan sebaliknya ISK memerlukan kepakaran yang dipunyai oleh ISB. Selain daripada rantaian antara ISK dan ISB dalam pembangunan perindustrian, khususnya pembangunan ISK, rantaian juga perlu wujud di kalangan ISK itu sendiri dan juga dengan sektor-sektor lain, seperti ISK dalam sektor pertanian dan sektor perkhidmatan.

Proses rantaian ini memberi kebaikan kepada kedua-dua pihak; ISB misalnya mempunyai pembekal bahan input yang berterusan, manakala ISK mempunyai saluran pemasaran yang terjamin. Rantaian dengan sektor-sektor lain dalam ISK pula dapat menjamin sumber input bagi kegunaan ISK.

*Faridah Shahadan, Hasnah Ali, Ismail Muhd. Salleh, Madeline Berma, Rahmah Ismail, Rogayah Mat Zin, Zaimah Darawi dan Zaini Mahbar.

ISU DALAM PEMBANGUNAN INDUSTRI KECIL

Dalam usaha untuk memajukan sektor perindustrian, ISK memainkan peranan yang penting bagi mengimbangkan pertumbuhan sektor perindustrian dan juga mencapai matlamat Dasar Ekonomi Baru (DEB). Peranan ISK dapat dilihat melalui sumbangannya kepada nilai ditambah, penyerapan gunatenaga dan sebagai pelengkap kepada ISB.

Bancian mengenai industri perkilangan yang dijalankan oleh Jabatan Perangkaan pada tahun 1985 menunjukkan terdapat sebanyak 3,722 firma ISK yang merupakan 64 peratus daripada jumlah firma industri perkilangan di Malaysia. Secara keseluruhannya ISK menyumbangkan 16.5 peratus jumlah gunatenaga, 9.2 peratus nilai ditambah dan 7.8 peratus jumlah harta tetap daripada sejumlah 5,820 firma perkilangan yang ada pada tahun 1985.

Dari segi penyerapan gunatenaga, ISK lebih berpontensi untuk mewujudkan peluang pekerjaan berbanding dengan ISB. Keadaan ini berlaku kerana kebanyakan ISB terdiri daripada firma-firma asing yang lebih berintensifkan modal dan tidak memerlukan penggunaan tenaga buruh dengan banyak, sedangkan ISK rata-ratanya berintensifkan buruh. Ini bererti bagi setiap unit modal yang dilaburkan, ISK dapat mewujudkan lebih banyak peluang pekerjaan berbanding dengan ISB. Di samping itu ISK mudah ditubuhkan dan memberi peluang pekerjaan kepada penduduk-penduduk tempatan.

Sungguhpun peranan yang dimainkan oleh ISK diakui penting dalam proses pembangunan perindustrian di Malaysia, tetapi pembangunan ISK tidak seiring dengan pembangunan ISB. Walaupun terdapat komitmen yang tegas oleh kerajaan bagi membantu dan menggalakkan ISK dalam bentuk penubuhan berbagai agensi dan program, tetapi penyelidik dan pembuat dasar berpendapat bahawa kerajaan masih belum berjaya meningkatkan prestasi ISK ketahap yang lebih memuaskan. Kegagalan ini disebabkan oleh tidak wujudnya pendekatan sepadu dan komprehensif bagi pembangunan ISK. Sebaliknya, galakan-galakan yang disediakan lebih cenderung kepada usaha menggalakkan pembangunan ISB. Contohnya, penetapan tarif secara kes demi kes dan mekanisma pengecualian tarif memerlukan maklumat yang biasanya tidak dapat diberikan oleh ISK, desakan kerajaan kepada bank supaya memberikan pinjaman dengan kadar faedah yang rendah kepada ISK telah menimbulkan 'disincentive' di kalangan bank untuk memberikan pinjaman kepada ISK.

Fong (1988) mencatatkan daripada 167 buah firma ISK yang disoalselidik, cuma 23 buah (13.8 peratus) yang mempunyai rantaian dengan ISB dan usahasama luar negeri dalam konteks sub-kontrak atau transaksi perniagaan. Ini jelas menunjukkan bahawa rantaian antara ISK dan ISB di Malaysia masih lemah. ISB di Malaysia kurang memerlukan sokongan dari ISK. Sistem 'subkontrak' yang boleh menyalurkan komponen secara berterusan dari ISK ke ISB kurang dimajukan. ISB yang terdiri daripada syarikat antarabangsa masih mendapatkan sebahagian besar daripada input pengeluarannya daripada firma induk di negara asal ataupun diimport dari negara lain. Atas alasan ini tidak terdapat rantaian yang kukuh dan tidak wujud penyerapan teknologi oleh ISK dari ISB.

Negara-negara maju seperti Jepun telah membangunkan ISK seiringan dengan pembangunan ISB. Sistem rantaian yang kukuh di antara ISK dan ISB telah mendatangkan banyak manfaat dalam pembangunan perindustrian negara itu. Sebanyak 80 peratus daripada ISK terlibat dalam sistem subkontrak, yang melibatkan 80 peratus daripada hasil keluaran mereka. Sebanyak 70 peratus daripada ISB di Jepun bergantung kepada subkontrak (Madeline Berma dan Faridah Shahadan 1989:251). Satu lagi contoh ialah Korea Selatan. Kerajaan Korea Selatan menyediakan sokongan kewangan, teknikal dan pengurusan bagi menggalakkan hubungan erat antara ISK dan ISB melalui subkontrak. Undang-undang Promosi Sistematisasi Industri Kecil dan Sederhana diperkenalkan untuk mempromosikan subkontrak antara ISK dan ISB. Undang-undang Koordinasi Aktiviti Perniagaan Perusahaan Kecil diadakan bagi mengelak persaingan antara sesama ISK, juga antara ISK dan ISB (Hasnah Ali dan Rahmah Ismail 1989:218-219). Melalui sistem ini, ISK dapat menikmati manfaat melalui peningkatan dalam kualiti dan teknik pengeluaran, pasaran yang luas serta terjamin dan yang paling utama adalah bimbingan pengurusan dan teknikal, serta mengelakkan persaingan antara ISK dan ISB.

OBJEKTIF, DEFINISI, SUMBER MAKLUMAT DAN SKOP

OBJEKTIF

Kepentingan ISK sebagai industri sokongan dalam pembangunan perindustrian tidak dapat dipertikaikan. Sehubungan dengan ini Pelan Induk Perindustrian (PIP) telah menyarankan supaya ISK dipermodenkan untuk memastikan penglibatannya yang luas sebagai firma 'ancillary',

untuk membekalkan komponen yang bermutu tinggi dan harga yang setanding (UNIDO 1985).

Untuk meninjau sejauhmana peranan yang dimainkan oleh ISK sebagai industri sokongan, kertas kerja ini cuba mengkaji struktur rantaian ISK dengan ISB dan juga di kalangan ISK itu sendiri dalam aspek pemasaran, pembiayaan dan teknologi. Kertas kerja ini juga cuba menganalisis kesan rantaian terhadap prestasi ISK. Di samping itu, prospek dan strategi pembangunan ISK juga dibincangkan pada akhir kertas kerja ini.

DEFINISI

Dalam kertas kerja ini, saiz firma didefinisikan berasaskan bilangan pekerja sepenuh masa dalam firma tersebut. ISK bermaksud, industri yang mempunyai pekerja sepenuh masa kurang daripada 50 orang. Industri sederhana (ISS) pula mempunyai pekerja sepenuh masa di antara 50 hingga 99 orang, manakala industri yang mempunyai pekerja lebih daripada 100 orang didefinisikan sebagai ISB. Dalam penulisan ini rantaian pemasaran didefinisikan sebanyak interaksi ISK sama ada ke hadapan (*forward linkage*) atau ke belakang (*backward linkage*) dengan firma lain sama ada kecil atau besar. Rantaian kewangan pula bermaksud perhubungan disegi pinjaman modal oleh firma ISK daripada firma induk. Sementara rantaian teknologi didefinisikan sebagai penyaluran kakitangan daripada firma induk kepada firma ISK.

SUMBER MAKLUMAT DAN SKOP KAJIAN

Maklumat untuk menulis kertas ini diperolehi daripada hasil kajian lapangan Industri Kecil di Semenanjung Malaysia, yang dijalankan oleh Kumpulan Pengkaji ISK, Fakulti Ekonomi, Universiti Kebangsaan Malaysia. Dalam kajian ini sebanyak 1020 sampel firma telah disoalselidik. Sebanyak 150 firma daripada sampel di atas telah dipilih untuk mengkaji tahap teknologi dan proses pengeluaran dengan lebih terperinci.

Skop kajian tertumpu kepada 4 sub-bidang industri pembuatan iaitu industri makanan, industri berasaskan kayu dan perabot, industri berasaskan getah dan industri kejuruteraan ringan. Kajian tahap teknologi dan pemprosesan pengeluaran telah dikesilkan skop liputannya kepada proses pembuatan perabot bagi industri berasaskan kayu, proses pembuatan sos dan bakeri bagi industri makanan, dan juga proses menempa bagi industri kejuruteraan ringan.

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN/
PENGUSAHA DALAM KAJIAN

Firma dalam kajian meliputi 88.3 peratus ISK, 4.6 peratus ISS, dan 7.1 peratus ISB. Daripada firma yang digolongkan dalam ISK, sebanyak 19.6 peratus adalah industri kejuruteraan ringan, 41.4 peratus industri makanan, 28.6 peratus industri berasaskan kayu dan 10.4 peratus industri berasaskan getah. Bagi ISS dalam kajian, 38.6 peratus adalah industri kejuruteraan ringan, 11.4 peratus industri makanan, 20.5 peratus industri berasaskan kayu, dan 29.5 peratus industri berasaskan getah. Manakala bagi ISB pula, 27.9 peratus adalah industri kejuruteraan ringan, 14.7 peratus industri makanan, 27.9 peratus industri berasaskan kayu dan 29.4 peratus industri berasaskan getah. Jika dilihat dari bentuk pertubuhan firma, sebanyak 27.8 peratus daripada firma dalam kajian dimiliki oleh orang perseorangan, 23.3 peratus berbentuk perkongsian, 1.0 peratus adalah syarikat kerjasama, 45.0 peratus syarikat sendiri berhad dan 2.9 peratus lagi dalam bentuk syarikat berhad.

Kebanyakan pengusaha firma dalam kajian, mempunyai pendidikan setakat sekolah menengah (43.0 peratus). Terdapat 26.4 peratus yang mempunyai tingkat pelajaran hanya setakat sekolah rendah dan 11.2 peratus mempunyai ijazah. Pengusaha juga berpengalaman dalam bidang yang mereka ceburi. Hampir 50 peratus daripada pengusaha mempunyai pengalaman lebih dari 10 tahun. Di antara pengusaha yang mempunyai pengalaman lebih daripada 20 tahun, terdapat 37.7 peratus daripada mereka yang masih menjalankan perusahaan yang sangat kecil (kurang dari 5 orang pekerja).

Sumber pembiayaan modal permulaan kebanyakannya datang dari firma sendiri. Hanya 3.8 peratus mendapat pinjaman dari bank komersial dan 1.6 peratus daripada institusi kewangan kerajaan untuk membiayai modal permulaan mereka. Hasil kajian menunjukkan bahawa semakin besar saiz firma, semakin tinggi peratusan yang meminjam dari bank perdagangan, walau bagaimanapun sumber dana persendirian masih lagi tinggi.

Firma yang dikaji tidak hanya terikat dengan satu jenis saluran pemasaran, tetapi memasarkan output mereka melalui saluran pemasaran seperti pemborong (36.6 peratus), peruncit (15.9 peratus), agensi kerajaan (9.6 peratus), jualan terus (8.7 peratus), pengilang (2.0 peratus) dan eksport (5.2 peratus). Bagi setiap saluran pemasaran, mereka hanya menjual sebahagian kecil (kurang daripada 25 peratus) daripada output mereka.

Dari segi tahap teknologi, peratusan ISK yang menggunakan mesin sepenuhnya amat kecil. Sehubungan dengan itu juga taraf yang dikatakan benar-benar 'mechanized' boleh dipertikaikan. Dalam firma menempa tiada satupun firma yang menggunakan 'box batch' sebagai relau pemanas (*heating furnace*). 76.5 peratus daripada perusahaan menempa menggunakan tangan bagi kerja-kerja 'hammer/press' dan dalam firma bakeri 77 peratus pengusaha menggunakan alatan tangan untuk membungkus roti.

KEPUTUSAN EMPIRIKAL

Bahagian ini akan membincangkan keputusan-keputusan empirikal daripada kajian. Terdapat 4 bahagian perbincangan iaitu membandingkan profil industri yang mempunyai rantaian dengan yang tidak mempunyai rantaian, struktur rantaian, prestasi industri dengan rantaian dan masalah-masalah dalam mewujudkan rantaian.

PROFIL INDUSTRI MENGIKUT RANTAIAN

Perbezaan profil bagi firma yang mempunyai rantaian dan yang tidak mempunyai rantaian ditunjukkan dalam Jadual 1. Didapati industri berasaskan getah mencatatkan rantaian paling tinggi dan industri makanan mencatatkan rantaian paling rendah. Analisis mengikut saiz pula menunjukkan ISK tidak banyak membuat rantaian (8.7 peratus) berbanding dengan ISS (22.0 peratus) dan ISB (22.5 peratus). Latar belakang pengusaha memainkan peranan penting dalam mewujudkan rantaian. Diantara kumpulan terpenting ialah profesional (30.8 peratus), pemegang diploma (17.2 peratus) dan pemegang ijazah (10.5 peratus).

STRUKTUR RANTAIAN

Daripada keseluruhan sampel, terdapat hanya 20.9 peratus responden (76.5 peratus ialah ISK) yang membuat rantaian pemasaran disegi menjual output kepada firma lain. Daripada jumlah ini, hanya 4.3 peratus daripada ISK memasarkan output mereka kepada ISB dan 95.7 peratus kepada ISK lain (Jadual 2). Firma ISS dan ISB juga didapati tidak menjual kepada firma yang setaraf dengan mereka. Misalnya 95.5% daripada firma ISS memasarkan output mereka kepada ISK dan kesemua firma-firma ISB membuat penjualan output kepada ISK.

JADUAL 1. Peratus rantaian mengikut status industri

Profil Industri	Rantaian (%)	Tidak Ada Rantaian (%)
Tingkat Pelajaran		
Sekolah Rendah	2.6	97.4
Sekolah Menengah	10.3	89.7
STP/HSC/Sijil	7.0	93.0
Diploma	17.2	82.8
Ijazah	10.5	89.5
Professional	30.8	69.2
Lain-lain	8.3	91.7
Jenis Industri		
Kejuruteraan ringan	8.2	91.7
Makanan	7.6	92.6
Berasaskan kayu	7.9	92.1
Berasaskan getah	20.6	79.4
Lain-lain	11.1	88.9
Campuran	-	-
Saiz Industri		
Kecil	8.7	91.3
Sederhana	22.5	77.5
Besar	22.5	77.5

JADUAL 2. Pembeli output mengikut saiz firma

Saiz	Pembeli Output		Jumlah
	ISK	ISB	
0 - 49	56 (95.7)	7 (4.3))	63 (100)
50 - 99	21 (95.5)	1 (4.5)	22 (100)
> 100	28 (100)	-	28 (100)
Jumlah	105 (96.2)	8 (3.8)	113 (100)

Nota: Angka dalam kurungan menunjukkan peratus. Ini juga digunakan bagi jadual-jadual berikutnya.

Dari segi pembelian input pula, hasil kajian mendapati 72.6 peratus daripada responden membeli input daripada firma lain. Daripada jumlah ini, 65 peratus membeli input daripada firma ISK. Analisis mengikut saiz firma pula menunjukkan bagi firma ISK dalam bekalan input, rantaian dengan firma ISK lebih penting iaitu meliputi 67.9 peratus daripada mereka. Sementara bagi ISS dan ISB, rantaian ke belakang dengan ISB lebih penting secara relatifnya (Jadual 3).

JADUAL 3: Pembekal input mengikut saiz firma

Saiz	Pembekal Input		Jumlah
	ISK	ISB	
0 - 49	442 (67.9)	209 (32.1)	651 (100)
50 - 99	18 (43.9)	23 (56.1)	41 (100)
> 100	22 (44.2)	27 (55.1)	49 (100)
Jumlah	482 (65.0)	259 (35.0)	714 (100)

Keputusan kajian bukan sahaja menunjukkan rantaian yang tidak kukuh dalam aspek pemasaran antara firma ISK dan ISB, malahan ia juga menunjukkan rantaian yang lemah dari segi teknologi. Hanya segelintir sahaja yang berinteraksi dalam aspek teknologi dan ia hanya dapat dikesan dalam industri makanan. Teknologi yang baik mempunyai hubungan yang rapat dengan pengurusan kakitangan sesebuah firma. Rantaian yang berupa penyaluran kakitangan daripada firma induk kepada ISK amatlah penting. Ini disebabkan kakitangan firma induk daripada ISB dianggap mempunyai kepakaran dan tingkat pengurusan yang lebih baik.

Jadual 4 menunjukkan bilangan dan peratus firma yang mendapat kakitangan daripada firma induk. Terdapat hanya 7.2 peratus daripada keseluruhan sampel yang mewujudkan rantaian dari segi ini. Analisis mengikut saiz menunjukkan, 8.2 peratus daripada firma ISK mendapat bantuan kakitangan. Daripada yang mewujudkan rantaian ini, aspek pengurusan dan pentadbiran menunjukkan peratusan tertinggi (31.0 peratus) berbanding dengan teknikal dan penyeliaan (14.9 peratus) dan profesional (6.8 peratus). Dari segi rantaian pembiayaan pula, didapati

JADUAL 4: Kakitangan dari firma induk

	Pengurusan Pentadbiran			Profesional			Teknikal Penyeliaan			Jurujual			Pengkeranian			Pengeluaran			Lain-lain			Jumlah
	1-4	5-10	> 10	1-4	5-10	> 10	1-4	5-10	> 10	1-4	5-10	> 10	1-4	5-10	> 10	1-4	5-10	> 10	1-4	5-10	> 10	
ISK 0 - 49	18 (29.8)	3 (4)	2 (2.7)	5 (6.8)	-	-	8 (10.8)	2 (2.7)	1 (1.4)	7 (9.5)	1 (2.7)	1 (2.7)	10 (13.5)	2 (2.7)	1 (1.4)	2 (2.7)	4 (5.4)	5 (6.8)	2 (2.7)	-	-	74 (100)
ISS 50 - 99	5 (25)	1 (5)	-	2 (10)	1 (5)	-	3 (15)	-	1 (5)	-	-	-	1 (5)	-	2 (10)	-	-	5 (15)	-	1 (5)	-	20 (100)
ISB > 100	14 (29.8)	3 (6.4)	-	4 (8.5)	4 (8.5)	1 (2.1)	3 (6.4)	5 (10.6)	2 (4.3)	-	1 (2.1)	-	2 (4.3)	2 (4.3)	1 (2.1)	-	-	4 (8.5)	-	-	1 (2.1)	47 (100)

kurang daripada 10 peratus firma ISK mendapat pinjaman daripada firma induk.

PRESTASI INDUSTRI DENGAN RANTAIAN

Kajian ini menunjukkan bahawa secara umumnya didapati firma yang mempunyai rantaian dengan firma induk memperlihatkan kemampuan yang lebih tinggi umpamanya dari segi keuntungan kasar dan pengeluaran seperti ditunjukkan dalam Jadual 5. Walau bagaimanapun, nisbah output modal (O/K) menunjukkan produktiviti modal didapati lebih rendah (2.28) bagi firma dengan rantaian berbanding dengan firma yang tidak mempunyai rantaian (5.63). Keadaan yang sebaliknya berlaku kepada nisbah output buruh (O/L) atau produktiviti buruh, di mana nilai firma yang mempunyai rantaian, lebih tinggi berbanding dengan nilai bagi firma tanpa rantaian. Satu perkara yang agak menarik daripada hasil kajian ini ialah didapati firma yang mempunyai rantaian lebih berintensifkan buruh berbanding dengan firma tanpa rantaian. Ini dapat dilihat daripada nisbah modal buruh (K/L) bagi kedua-dua kategori firma.

Analisis mengikut saiz firma pula menunjukkan firma ISK yang mempunyai rantaian mampu mendapat keuntungan yang lebih tinggi (\$533,000 setahun) berbanding dengan firma ISK tanpa rantaian (\$227,360 setahun). Corak yang sama juga diperlihatkan oleh firma ISS dan ISB. Dari segi jumlah pengeluaran pula, didapati firma yang mempunyai rantaian dapat menghasilkan jumlah keluaran yang lebih tinggi daripada firma yang tiada rantaian kecuali firma ISB. Didapati bahawa firma ISK yang mempunyai rantaian menghasilkan \$981,360 setahun nilai keluaran berbanding dengan \$696,400 setahun bagi firma yang tiada rantaian.

Struktur modal boleh mempengaruhi prestasi firma. Misalnya modal yang lebih berbentuk 'overhead' (seperti tanah dan bangunan) kurang meningkatkan produktiviti firma. Hasil kajian menunjukkan peratusan overhead daripada modal tetap adalah lebih tinggi bagi firma ISK yang mempunyai rantaian (80.3 peratus) dibandingkan dengan yang tidak mempunyai rantaian (61.07 peratus). Keadaan ini telah menjejaskan produktiviti modal (O/K) di mana didapati O/K firma ISK yang mempunyai rantaian lebih rendah daripada firma ISK tanpa rantaian. Sebaliknya jika nilai overhead tidak diambilkira dalam mengira O/K maka produktiviti modal firma ISK yang mempunyai rantaian adalah lebih tinggi.

JADUAL 5. Prestasi industri mengikut status rantaian dan saiz industri

Prestasi	Industri Kecil		Industri Sederhana		Industri Besar		Jumlah	
	Ada Rantaian	Tiada Rantaian	Ada Rantaian	Tiada Rantaian	Ada Rantaian	Tiada Rantaian	Ada Rantaian	Tiada Rantaian
Keuntungan kasar* (ribu ringgit)	533	227	2079	971	3340	4071	1509	547
Pengeluaran* (ribu ringgit)	981.36	696.4	2490	2100	2048	2701	967	1160
O/K *	2.6	5.9	2.43	2.3	1.4	1.4	2.3	5.6
O/K (tanpa `overhead')	8.3	5.7	2.9	2.4	4.7	2.4	-	-
O/L	69.3	37.8	1.8	28.5	18.1	25.0	46.3	36.8
K/L	27.5	34.6	31.51	20.9	30.2	25.7	28.7	31.8
K/L (tanpa `overhead')	25.9	30.3	29.2	19.0	24.10	22.8	-	-
% `overhead' daripada modal tetap	80.3	61.07	29.0	78.3	23.4	23.1	55.7	54.6

Nota: O/K - Nisbah output modal (dalam ringgit)

O/L - Nisbah output buruh (dalam ringgit untuk 1 bilangan buruh)

K/L - Nisbah modal buruh (dalam ribu ringgit untuk 1 bilangan buruh)

* - Jitu pada paras $\alpha = 0.1$

Bagi produktiviti buruh (O/L) pula, didapati ianya lebih tinggi bagi firma ISK yang ada rantaian berbanding dengan yang tiada rantaian bagi ISK dan ISS. Dalam perkara ini firma ISB menunjukkan keadaan yang berbeza di mana tanpa rantaian, O/L firma itu menjadi lebih tinggi. Kajian berhubung dengan intensiti modal (K/L) menunjukkan firma ISK yang mempunyai rantaian lebih berintensifkan buruh di mana nisbah modal buruh adalah 27.46 dibanding dengan 34.62 bagi firma ISK tanpa rantaian. Corak yang sama didapati jika nilai 'overhead' tidak diambil-kira dalam nilai modal. Firma ISS dan ISB pula, didapati lebih berintensifkan modal sama ada nilai 'overhead' dimasukkan atau tidak dalam pengukuran modal.

Rumusan penting yang boleh diambil daripada prestasi firma ialah pertama, firma ISK dengan rantaian lebih berintensifkan buruh dibandingkan dengan firma ISK tanpa rantaian. Kedua, produktiviti buruh adalah lebih tinggi bagi firma ISK yang ada rantaian kewangan dibandingkan dengan firma ISK tanpa rantaian. Ketiga, produktiviti modal firma-firma ISK dengan rantaian adalah lebih rendah dibandingkan dengan firma ISK tanpa rantaian.

MASALAH MEWUJUDKAN RANTAIAN

Kajian telah mendapati darjah rantaian yang lemah di antara ISK dan ISB. Beberapa faktor dapat menjelaskan kedudukan hubungan ISK dengan ISB, yang menghalang kewujudan rantaian yang kukuh di antara keduanya.

Umumnya, rantaian yang kukuh antara ISK dan ISB boleh wujud sekiranya kedua jenis industri saling memerlukan antara satu sama lain. Malangnya perusahaan-perusahaan di Malaysia tidak menunjukkan kecenderungan sedemikian. Satu perkara yang perlu kita sedar ialah kebanyakan ISK di Malaysia merupakan firma yang mengeluarkan barang-barang akhir yang mana tidak memerlukan pemasaran barangan tersebut kepada industri-industri atau kilang-kilang lain. Industri-industri makanan misalnya merupakan sebahagian besar daripada ISK di Malaysia. Pengeluar barang makanan kerapnya memasarkan keluaran mereka terus kepada pengguna. Daripada keseluruhan sampel yang dipilih terdapat hanya 2.0 peratus firma mengeluarkan barangan komponen.

Salah satu daripada masalah utama ISK ialah tidak dapat mengeluarkan output berkualiti tinggi seperti yang dikehendaki oleh

pasaran (Jadual 6). Hasil kajian menunjukkan masalah ini dihadapi oleh 22.9 peratus firma ISK. Keadaan ini menyebabkan firma lain terutamanya ISB enggan membeli output keluaran firma ISK. Di samping itu harga yang diterima agak rendah seperti dinyatakan oleh 17.7 peratus pengusaha ISK. Wujudnya masalah kualiti dan reka bentuk keluaran ISK boleh dikaitkan dengan beberapa faktor seperti kurangnya kawalan kualiti (51.0 peratus ISK), perubahan pasaran (24.7 peratus) dan tidak ada pengalaman dan kepakaran dalam reka bentuk (19.4 peratus ISK) seperti ditunjukkan dalam Jadual 7. Perubahan pasaran merupakan masalah penting menggambarkan bahawa ISK tidak dapat membuat penyesuaian dengan kehendak pasaran.

Keupayaan pengeluaran firma ISK juga rendah. Setengah daripada mereka (8.2 peratus) tidak dapat membekal pada tarikh yang ditentukan. Ini menimbulkan kurang keyakinan firma lain terutamanya ISB untuk berlanggan dengan firma ISK.

Kelemahan rantaian kewangan dan teknologi mungkin dapat dikaitkan dengan kualiti keluaran yang rendah dan keupayaan rendah. Disatu pihak, firma pembeli tidak merasa bertanggungjawab ke atas kawalan kualiti keluaran firma ISK kerana mereka tidak mempunyai apa-apa rantaian. Untuk memberikan sumbangan modal pula firma-firma besar mungkin memilih firma ISK yang mampu mengeluarkan output berkualiti tinggi. Untuk ini firma perlukan modal yang cukup, untuk melatih kakitangan terutamanya dari segi pengurusan dan teknikal. Tetapi malangnya, kewujudan saluran modal tidak menampakkan manfaat yang menonjol dari segi prestasi firma ISK.

Dalam pembangunan perindustrian di Malaysia jika wujud pun penyaluran teknologi kepada industri-industri kecil oleh industri-industri besar, sasarannya amat kecil sekali dan kejadian ini langsung tidak menonjol. Firma-firma besar umumnya mengendalikan pengeluaran dengan menggunakan teknologi tinggi dan moden. Umumnya mereka enggan menyalurkan teknologi kepada firma-firma kecil. Keengganan ini mungkin disebabkan keraguan mereka untuk menghadapi persaingan yang bakal dicipta. Kalaupun teknologi tinggi itu dapat disalurkan kepada ISK satu lagi perkara perlu dipersoalkan; adakah ISK mempunyai keupayaan dan kepakaran serta kemahiran untuk menerap teknologi tinggi dan seterusnya menerima dan menggunakan teknologi tersebut? Kemahiran serta kepakaran perlu diwujudkan dalam ISK supaya peningkatan dalam tahap teknologi tanpa ragunya dimanfaatkan dengan sepenuhnya. Satu lagi masalah yang mungkin dihadapi dalam mewujudkan rantaian ini adalah keupayaan dari segi kewangan ISK itu

JADUAL 6. Masalah dari segi pemasaran mengikut saiz firma

Saiz	Sebab-sebab						Jumlah
	Kualiti tidak dapat memenuhi kehendak pasaran	Pembayaran lambat dari pembeli	Tidak dapat membekal pada tarikh yang ditetapkan	Kos pengangkutan terlalu tinggi	Harga jualan	Lain-lain	
0 - 49	100 (22.9)	135 (31.0)	36 (8.2)	61 (14.0)	77 (17.7)	27 (6.2)	436 (100)
50 - 99	6 (24.0)	6 (24.0)	5 (20.0)	2 (8.0)	4 (16.0)	2 (8.0)	25 (100)
> 100	5 (18.5)	12 (44.4)	3 (11.1)	-	6 (22.2)	1 (3.7)	27 (100)
Jumlah	111 (22.7)	153 (31.4)	44 (9.0)	63 (12.9)	87 (17.8)	30 (6.2)	488 (100)

JADUAL 7. Masalah dari segi kualiti dan reka bentuk mengikut saiz firma

Saiz	Kurangnya kawalan kualiti	Sebab-sebab				Jumlah
		Tidak ada pengalaman dan kepakaran dalam rekabentuk	Tidak ada pengalaman dalam 'packaging'	Perubahan pasaran	Lain-lain	
0 - 49	126 (51.0)	48 (19.4)	6 (2.4)	61 (24.7)	6 (2.4)	247 (100)
50 - 99	6 (37.5)	3 (18.7)	0 (0.0)	7 (43.8)	0 (0.0)	16 (100)
> 100	6 (42.9)	4 (28.5)	-	4 (28.5)	0	14 (100)

sendiri. Kebanyakan firma ISK beroperasi atas status hakmilik tunggal yang umumnya mempunyai modal yang kecil. Penggunaan teknologi bertaraf tinggi dan baru memerlukan modal yang banyak. Kebanyakan ISK tidak akan mampu untuk menggunakan dan seterusnya menyelenggara mesin-mesin yang perlu digunakan.

Lokasi juga tidak kurang pentingnya dalam menentukan rantaian. Kebanyakan firma ISK terletak jauh daripada pusat bandar menyebabkan mereka tidak mengetahui tentang adanya firma pemborong. Walaupun mereka mengetahuinya, mereka menghadapi masalah kos pengangkutan yang terlalu tinggi seperti yang dinyatakan oleh 14.0 peratus daripada firma ISK.

Lokasi firma juga dapat mempengaruhi penerimaan maklumat. Didapati kurangnya maklumat dikalangan firma ISK disegi pemasaran. Misalnya daripada segi pengetahuan berhubung dengan 'sub-contracting exchange unit', didapati hanya 9.3 peratus responden menyedari tentang wujudnya unit ini. Kurang daripada separuh (40.9 peratus) daripada yang mengetahui mendaftar dengan unit tersebut. Di kalangan yang mendaftar pula hanya 22.7 peratus menyatakan mereka benar-benar mendapat faedah.

Dalam dunia perniagaan pengusaha tidak boleh lari daripada persaingan. Persaingan mungkin wujud daripada segi kualiti, harga, bentuk keluaran dan pengiklanan. Pengeluar dalam satu-satu industri selalunya membezakan keluaran mereka melalui berbagai aspek misalnya jenama, pembungkusan, bahan-bahan yang digunakan, label dan yang tidak kurang pentingnya aktiviti pengiklanan. Darjah persaingan yang didapati oleh firma ditunjukkan dalam Jadual 8. Tidak ada firma yang mempunyai kuasa monopoli dalam pasaran kerana setiap responden menghadapi persaingan. Dalam semua kategori darjah persaingan kebanyakan responden menghadapi 5 atau kurang pesaing. Analisis mengikut saiz menunjukkan bagi semua kategori firma, lebih daripada 70 peratus menghadapi kurang 5 pesaing dalam setiap darjah persaingan. Ini menggambarkan struktur pasaran yang dihadapi oleh firma lebih mirip kepada oligopoli. Terlalu kurang firma yang menghadapi pesaing lebih 20 orang dalam setiap kategori pesaing. Masalah pesaing ini penting dalam menentukan rantaian firma.

Satu strategi yang dapat meningkatkan jualan dalam dunia perniagaan moden ini ialah pengiklanan. Strategi ini dapat memperkenalkan output kepada pasaran yang lebih luas. Tetapi hasil kajian menunjukkan hanya 25.6 peratus firma ISK mengiklan output mereka. Terdapat beberapa sebab mengapa mereka tidak mengiklan.

JADUAL 8. Darjah persaingan mengikut saiz firma

Saiz	Kuat					Sederhana					Sedikit				
	0-5	6-10	11-20	> 20	Jumlah	0-5	6-10	11-20	> 20	Jumlah	0-5	6-10	11-20	> 20	Jumlah
0 - 49	629 (70.4)	145 (16.2)	61 (6.8)	58 (6.5)	893 (100)	775 (86.9)	78 (8.7)	22 (2.5)	17 (1.9)	892 (100)	68 (97.4)	10 (1.1)	6 (0.7)	7 (0.8)	891 (100)
50 - 99	43 (81.1)	6 (11.3)	1 (1.9)	3 (5.7)	53 (100)	48 (92.3)	3 (5.8)	0 (0.0)	2 (3.8)	52 (100)	52 (96.3)	1 (1.8)	1 (1.8)	0 (0.0)	54 (100)
> 100	39 (82.0)	4 (1.6)	1 (0.3)	3 (6.4)	47 (100)	71 (94.2)	3 (4.0)	0 (0.0)	1 (1.3)	75 (100)	74 (98.7)	0 (0.0)		1 (1.3)	75 (100)
Jumlah	711 (71.6)	155 (15.6)	63 (6.3)	64 (6.4)	993 (100)	894 (87.6)	84 (8.2)	22 (2.1)	20 (2.0)	994 (100)	994 (97.5)	11 (1.1)	7 (0.7)	8 (0.8)	1020 (100)

Sebab terpenting ialah kos pengiklanan terlalu tinggi (33.3 peratus) diikuti oleh persepsi bahawa iklan tidak penting (27.2 peratus), pasaran sudah ditentukan (22.3 peratus) dan tidak tahu cara (11.9 peratus). Corak yang sama berlaku jika firma ISK sahaja dianalisis.

Firma ISB selalunya dikaitkan dengan teknologi tinggi dan mampu mengeluarkan output berkualiti tinggi. Oleh itu kelemahan rantaian ISK dan ISB daripada segi mendapatkan input menyebabkan input yang diperolehi oleh ISK berkualiti rendah. Dari sudut lain pula, pembelian secara borong melalui firma dapat merendahkan harga input jika dibandingkan dengan pembelian melalui orang tengah. Firma besar juga bersedia menjual input secara kredit. Rantaian yang lemah daripada segi mendapatkan input boleh dikaitkan dengan beberapa masalah seperti lokasi jauh, tiada pembekal, input tidak mencukupi dan susah mendapatkan input secara kredit. Ini ditunjukkan dalam Jadual 9.

Dalam perkembangan perindustrian di Malaysia didapati telah wujud beberapa institusi yang ditugaskan untuk membantu perkembangan ISK. Institusi-institusi seperti bank perdagangan Perbadanan Jaminan Kredit (Credit Gurantee Corporation atau (CGC), Institut Penyelidikan dan Pembangunan Pertanian Malaysia (MARDI), Institut Piawai Malaysia (SIRIM), Guthrie Malaysian Trading Corporation (GMTC), BESTA, Pusat Perdagangan Eksport Malaysia (MEXPO) dan lain-lain memainkan peranan untuk mempertingkatkan prestasi firma ISK. Dalam hal ini telah wujud satu ikatan antara ISK dengan institusi-institusi tersebut. Keadaan ini menggambarkan wujudnya tempat di mana ISK boleh mendapat bantuan dari segi khidmat nasihat, teknikal dan lain-lain. Hakikat ini menunjukkan bahawa telah wujud satu alternatif kepada ISK untuk mendapatkan bantuan. Adalah wajar bagi mereka untuk mendapatkan bantuan daripada institusi berbanding dengan berhadapan dengan ISB. Pertalian ini merupakan salah satu faktor yang mengekang pengwujudan rantaian yang kukuh antara ISK dan ISB.

Namun demikian pengwujudan institusi-institusi ini tidak menampakkan manfaat yang ketara dari segi bilangan firma yang terlibat. Misalnya hanya 5.2 peratus firma ISK mendapat kemudahan pemasaran daripada institusi-institusi pemasaran. Daripada mereka yang mendapat bantuan, kebanyakannya berpendapat kewujudan institusi tersebut tidak menolong mempertingkatkan pasaran.

Sebagai kesimpulannya, rantaian yang lemah di antara ISK dan ISB adalah disebabkan oleh masalah atau kekurangan yang wujud dalam ISK itu sendiri. Sebaliknya pula, rantaian yang lemah juga merupakan

JADUAL 9. Masalah dari segi mendapat bekalan input mengikut saiz firma

Saiz	Tiada pembekal	Pembekal jauh dari firma	Susah mendapat input dengan kredit	Tiada pengangkutan	Input tidak mencukupi	Penghantaran tidak cukup	Lain-lain	Jumlah
0 - 49	82 (29.6)	84 (30.3)	43 (15.5)	4 (1.4)	49 (17.7)	9 (3.2)	6 (2.2)	277 (100)
50 - 99	4 (21.1)	6 (31.6)	5 (26.3)	0 (0.0)	2 (10.5)	1 (5.3)	1 (5.3)	19 (100)
> 100	4 (16.7)	7 (29.2)	5 (20.8)	0 (0.0)	4 (16.7)	2 (8.3)	2 (8.3)	24 (100)

salah satu faktor yang menimbulkan masalah ISK. Oleh itu, langkah tertentu perlulah diambil agar ISK tidak terbelenggu dalam situasi putaran ganas, sebagai contoh, rantaian rendah – kualiti rendah – harga rendah – pendapatan rendah – keupayaan rendah – rantaian rendah.

PROSPEK DAN STRATEGI PEMBANGUNAN INDUSTRI SKEL KECIL

Pembangunan yang tidak seimbang antara ISK dan ISB dan pengabaian oleh pihak kerajaan dalam memberikan penekanan dan komitmen yang serius telah mewujudkan jurang perbezaan yang luas antara ISK dan ISB di negara ini. Dalam semua aspek, apa yang ketara ialah ISK amat jauh ketinggalan. ISK sering ditohmahkan sebagai satu industri tradisional yang berteknologi rendah, tidak mempunyai kepakaran dan keahlian, menggunakan peralatan lama dan manual, mengeluarkan barang-barang berkualiti rendah dan tidak berkemampuan untuk bersaing sama ada dalam pasaran tempatan mahupun luar negeri. Di samping tohmahan ini, ISK juga dibelenggu dengan masalah-masalah rencam yang berterusan dan pada banyak ketika merencatkan pertumbuhan dan menjejaskan prestasinya. Namun begitu, ISK masih lagi berupaya memainkan peranan yang tidak kurang pentingnya kepada ekonomi negara keseluruhannya melalui sumbangannya kepada pendapatan negara, nilai ditambah, penjanaaan peluang-peluang guna tenaga dan sebagai industri pelengkap (sokongan) kepada bukan sahaja ISS tetapi juga kepada ISB di negara ini.

Menyedari kepentingan yang disumbangkan oleh ISK, perlu diadakan beberapa perubahan yang membolehkan ISK memperbaiki kedudukan dan prestasinya dalam ekonomi negara. Usaha dan langkah kearah memaju dan memesatkan lagi ISK perlu dijalankan segera supaya ia dapat memberikan sumbangan yang lebih bermakna kepada ekonomi negara dan masyarakat setempat.

Kejayaan usaha dan langkah ke arah mencapai matlamat dan objektif di atas bergantung sepenuhnya kepada kepelbagaian jenis sokongan yang bersesuaian dan menepati keperluan ISK. Sokongan yang bersifat komprehensif dan pelbagai ini dirasakan dapat meningkatkan prestasi ISK dari berbagai segi terutama dalam aspek teknologi, daya pengeluaran, kemahiran, kualiti barangan, keupayaan pengurusan dan pengeluaran di samping meningkatkan pengetahuan pemasaran dan daya saingan ISK dalam dunia perniagaan dan perdagangan. Kejayaan juga bergantung kepada program-program yang boleh mewujudkan

usahawan-usahawan ISK dan ISS yang aktif, dinamik, berani menanggung risiko di samping memiliki sifat *futuristic vision* dan tidak gentar kepada persaingan.

Salah satu strategi yang dijalankan oleh kerajaan untuk merangsangkan lagi pertumbuhan dan pembangunan ISK adalah seperti yang termaktub dalam Pelan Induk Perindustrian (PIP) yang telah memperakukan peri pentingnya strategi pembangunan ISK dan ISS sejajar dengan ISB. Strategi tersebut mencakupi antara lainnya: permodenan sektor ISK dan ISS bagi menjamin penyertaan dalam satu rangkaian firma-firma "auxiliary" yang dapat menawarkan komponen bermutu tinggi pada harga yang kompetitif. Dalam strategi tersebut, PIP menekankan perlunya diwujudkan keadaan saling berhubungan di antara industri-industri iaitu antara ISK, ISS dan ISB kerana manfaat/faedah yang diperolehi daripadanya memang besar dan tidak boleh dinafikan.

Sub kontrak boleh membantu menguatkan rantaian antara ISK dengan ISS. Bahagian Perusahaan Skel Kecil (BPSK) setakat ini telahpun mengadakan Unit Pertukaran Sub Kontrak dan langkah ini dapat membantu mencapai tujuan di atas. Walau bagaimanapun, publisiti mengenainya masih tidak meluas. Sehingga kini, lebih dari 2,000 firma yang berdaftar dengan Unit tersebut. Walau bagaimanapun, kejayaannya dalam menghasilkan rantaian antara ISK dan ISB masih lagi tidak signifikan. Peruntukan potongan *abatement* pada cukai pendapatan dalam Belanjawan 1989 menggambarkan kepentingan yang ditekankan oleh kerajaan untuk memajukan lagi hubungan antara ISK dan ISB melalui sub kontrak di mana ISK dapat membekalkan komponen-komponen kepada firma-firma besar.

Keputusan kajian menunjukkan, ISK di negara ini sememangnya menghadapi banyak masalah terutamanya dalam aspek pembiayaan, pemasaran, teknologi dan lain-lain. Sumber pembiayaan yang terhad, pengurusan kewangan yang tidak cekap ditambah dengan penggunaan teknologi yang rendah, saluran pemasaran yang sempit dan terhad telah menyukarkan lagi keupayaan ISK untuk bersaing dengan ISB. Keadaan ini menyebabkan kewujudan jurang perbezaan yang luas antara ISK dan ISB. Faktor utama yang meluaskan lagi jurang perbezaan ini ialah ketidakwujudan hubungan ataupun rantaian yang kukuh antara ISK, ISS dan ISB.

Sejajar dengan penekanan strategi dalam PIP, pengkaji merasakan, strategi yang boleh diambil bagi mengatasi masalah di atas adalah dengan menjalinkan hubungan rapat atau memperkukuhkan lagi rantaian iaitu dengan mewujudkan suasana saling perlu memerlukan antara ISK,

ISS dan ISB. Langkah-langkah yang boleh dijalankan dalam mengukuhkan rantaian di antara kedua industri tersebut adalah:

RANTAIAN PEMBIAYAAN

Dari segi pembiayaan, hubungan yang sedia ada antara ISK dan ISB adalah sangat lemah. Penglibatan firma ISB dalam penyalurkan pembiayaan/sokongan kewangan kepada ISK adalah terlalu sedikit. Keadaan ini mungkin wujud oleh kerana ketiadaan faedah yang boleh dimanfaatkan daripadanya oleh kerana kebanyakan firma kecil terdiri daripada firma pembuatan barangan siap yang terus disalurkan kepada pengguna.

Di antara strategi yang boleh memperkukuhkan rantaian ini adalah dengan menggalakkan lagi firma-firma besar/induk untuk melabur dalam ISK. Selain daripada modal, firma besar juga perlu menyalurkan latihan dan kemahiran pengurusan kewangan kepada ISK supaya firma-firma ISK lebih cekap dan mantap dalam segala aspek pengurusannya. Di samping itu, firma besar juga digalakkan menyalurkan bantuan bukan dalam bentuk kewangan tetapi dalam bentuk peralatan. Jika ini sukar untuk diimplementasikan jadi adalah wajar bagi pihak kerajaan untuk mengenakan syarat terutama kepada firma-firma besar yang baru untuk menjalin hubungan dengan firma kecil yang merupakan firma pelengkap kepada mereka. Dengan ini penggunaan dana yang lebih berkesan dikalangan ISK dapat meningkatkan faedah/hasil daripada rantaian yang wujud.

RANTAIAN PEMASARAN

Sepertimana hubungan antara ISK dan ISB dalam pembiayaan dan kewangan, kajian yang sama menunjukkan rantaian yang lemah dalam aspek pemasaran wujud di kalangan ISK dan ISB di negara ini. Firma ISB tidak begitu cenderung untuk memperkukuhkan hubungan dengan ISK oleh kerana kebanyakan firma ISK menghasilkan barangan yang berkualiti rendah, penawaran barangan yang tidak tetap, tidak menepati masa dan kehendak pasaran. Hubungan dari segi pemasaran yang ketara hanya boleh dikesan dalam industri komponen di mana firma-firma kecil menghasilkan barangan separa siap yang merupakan input kepada ISB.

Hubungan dua hala dalam pemasaran antara ISK dan ISB perlu dikukuhkan kerana ini akan mencetuskan faedah dua hala kepada firma-

firma yang terlibat. Faedah-faedah daripada aktiviti ini boleh dimaksimumkan jika firma-firma ISB menjadikan ISK sebagai firma-firma pelengkap atau sokongan.

Strategi yang boleh diambil adalah dengan menggalakkan pengukuhan rantaian pemasaran antara ISK dan ISB. Untuk tujuan itu pihak kerajaan perlu mengenalpasti firma-firma kecil yang berpotensi dan boleh mengeluarkan barangan yang berkualiti untuk dijadikan firma pelengkap kepada ISB. Galakan ini perlulah diajukan kepada dua pihak iaitu di kalangan ISK dan ISB. Untuk memastikan lagi pengukuhan rantaian ini, strategi yang dirasakan paling berkesan adalah dengan mewajibkan firma ISB sama ada hakmilik tempatan atau pelaburan asing untuk mewujudkan rantaian pemasaran dengan ISK. Peratusan serupa ini tidak semestinya tertumpu kepada industri komponen/bahagian, tetap juga merangkumi ISK dan ISB dalam industri pembuatan barangan akhir sama ada di pasaran tempatan atau pasaran antarabangsa.

RANTAIAN TEKNOLOGI

Penggunaan teknologi yang rendah di kalangan firma ISK yang ditonjolkan melalui penggunaan mesin lama dan manual teknik-teknik pemprosesan yang tidak "up to date", kemahiran yang rendah di kalangan pengusaha dan pekerja telah menjejaskan kualiti barangan yang dikeluarkan oleh firma-firma ISK. Keadaan yang sediaada hanya membenarkan ISK untuk bergiat di pasaran tempatan dan bukan di pasaran luar negeri yang memerlukan peningkatan kualiti dan daya saingan di kalangan firma ISK. Tahap teknologi rendah yang diamalkan di kalangan firma ISK pada banyak ketika menyempitkan peluang-peluang pemasaran dan peluang untuk menjadikannya sebagai industri sokongan kepada ISB.

Daripada segi rantaian teknologi antara ISK dan ISB, keputusan kajian mempaparkan ketakwujudan rantaian teknologi yang kukuh disegi penyaluran teknologi, peralatan dan kemahiran kepada firma ISK. Firma-firma ISB di negara ini agak enggan berbuat sedemikian kerana dengan penyaluran teknologi dan kemahiran akan mencetuskan lebih banyak saingan terutama bagi firma yang tergolong dalam industri pembuatan barangan akhir. Tetapi jika firma ISK dijadikan sebagai pelengkap kepada ISB penyaluran teknologi dan kemahiran akan meningkatkan kualiti barangan yang diperlukan sebagai input kepada firma-firma ISB. Sebagai ganjarannya, ISK mungkin membayar "fee" ataupun royalti kepada ISB daripada penyaluran bantuan-bantuan tersebut.

Faedah daripada rantaian teknologi dirasakan boleh meningkatkan kualiti barangan di kalangan ISK dan ini boleh meluaskan peluang pemasaran dan memastikan ISK memainkan peranan yang benar-benar efektif sebagai industri sokongan. Rantaian pemasaran dan rantaian teknologi adalah dua aspek yang berhubung kait. Untuk meningkatkan rantaian pemasaran, ISK dan ISB perlu mewujudkan rantaian teknologi untuk memastikan kualiti input kepada ISB dan pasaran yang terjamin bagi barangan ISK. Jadi adalah wajar rantaian dalam kedua aspek diperkukuhkan di samping rantaian pembiayaan dan rantaian-rantaian lain yang boleh memberi faedah kepada dua belah pihak.

Bagi mengukuhkan ketiga-tiga jenis rantaian, selain daripada mewajibkan industri turut terlibat, langkah-langkah galakan perlu diwujudkan oleh kerajaan terutama untuk mendorong ISB menjalin hubungan erat dengan ISK. Galakan dalam bentuk insentif pelaburan dan pengecualian daripada cukai-cukai tertentu adalah wajar diberi kepada firma ISB yang berminat mewujudkan pertalian dengan ISK. Apa jua bentuk sokongan yang boleh meningkatkan pertalian antara ISK dan ISB perlu segera dijalankan oleh kerajaan supaya matlamat pengukuhan rantaian tercapai.

KESIMPULAN

ISK adalah satu industri yang mempunyai ciri-ciri yang berbeza daripada industri-industri lain dan memberi sumbangan/memainkan peranan dengan caranya tersendiri. Satu strategi yang lengkap, menyeluruh dan bersepadu perlu segera dijalankan supaya matlamat untuk memaju, memoden dan memesatkan pembangunannya tercapai. Salah satu strategi yang boleh diambil oleh kerajaan dalam pembangunan ISK ialah dengan mengukuhkan rantaian dalam aspek pembiayaan, pemasaran dan teknologi yang kini masih lagi lemah antara ISK dan ISB. Ini bukan sahaja dapat meningkatkan kecekapan firma ISK dalam pengurusan pengeluaran dan pemasaran tetapi ia juga boleh meningkatkan kebolehan firma ISK menembusi pasaran antarabangsa di samping memberi faedah kepada ISB. Selain daripada itu, sokongan-sokongan dan insentif dalam bentuk kewangan dan dasar yang menyokong pembanguna ISK perlu diperbanyak dan diperluaskan supaya ISK lebih kompetitif dan setanding dengan ISK di negara-negara seperti Jepun dan Korea.

RUJUKAN

- Chee Peng Lim. 1986. Study and evaluation of existing fiscal and financial policies and support for small and medium businesses in Malaysia. Dlm. *Small And Medium Business Improvement in the Asean Region: Financial Factors*, Kenneth James and Norongchai Akrasanee. Institute of Southeast Asian Studies, Field Report Series No. 16.
- Fong Chan Onn. 1988. *Perindustrian di Malaysia: Peranan Industri Kecil dan Sederhana*. Laporan Penyelidikan Universiti Malaya.
- Hasnah Ali & Rahman Ismail. 1989. Industri skel kecil di Korea Selatan. Dlm. *Industri Kecil*, Ismail Mohd. Salleh (ed.). Kuala Lumpur: AMR Interaksi Sdn. Bhd.
- Kumpulan Pengkaji ISK, UKM. 1989. Laporan Penyelidikan Kajian Industri Skel Kecil, UKM, Bangi.
- Madeline Berma Faridah Shahadan. 1989. 'Industri bersaiz kecil dan sederhana di Jepun. Dalam *Industri Kecil*, Ismail Mohd. Salleh (ed.). AMK Interaksi Sdn. Bhd, Kuala Lumpur.

Fakulti Ekonomi
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi
Selangor D.E., Malaysia