



PROGRAM PEMBANGUNAN PEMASARAN

PENDAHULUAN

Pengusaha Industri Kecil dan Sederhana (IKS) Bumiputera rata-rata masih baru dalam industri pembuatan dan pengeluaran. Ramai yang masih tidak dapat menembusi pasaran terbuka dan bersaing secara gagah dengan pengusaha dan pengeluar bukan Bumiputera, apatah lagi untuk mendapat tempat di pelbagai 'Hypermarket' yang telah bertapak dan berkembang di Malaysia ini.

Justeru bagi membantu memperkenalkan dan mempertingkatkan permintaan ke atas produk-produk keluaran Bumiputera ini, pelbagai aktiviti di bawah Program Pemasaran dan Promosi perlu di laksanakan.

OBJEKTIF

Objektif keseluruhan program ini adalah bagi membantu usahawan bumiputera yang terlibat dalam pengeluaran pelbagai jenis produk untuk meneroka serta merebut peluang pasaran, melebarkan saiz pasaran sedia ada dan meningkatkan daya saing dalam pasaran terbuka.

SKOP AKTIVITI

a) Karnival Jualan

Aktiviti ini diadakan bagi tujuan membantu IKS bumiputera yang masih baru dalam industri pengeluaran atau perkhidmatan memperkenalkan, mempromosi dan mencari bakal pelanggan bagi produk-produk yang mereka keluarkan.

Aktiviti berbentuk Ekspo atau Karnival dimana MARA menyediakan kemudahan tempat promosi dan jualan dan ditawarkan kepada usahawan IKS yang berminat dan bersedia. Kos keseluruhan ditanggung oleh MARA. Namun demikian bayaran penyertaan minima akan dikenakan juga kepada peserta.

Ekspo ini juga bertaraf nasional dan dijadualkan pelaksanaannya . Lokasi ekspo boleh bersilih ganti antara 14 negeri di Malaysia.

b) Insentif Promosi dan Ekspo

Aktiviti ini berbentuk Geran Kewangan kepada usahawan-usahawan IKS yang akan menyertai Ekspo Jualan dan Promosi dalam negara yang dianjurkan oleh pelbagai pihak khususnya agensi-agensi kerajaan. Peruntukan Geran adalah pada kadar sehingga 60% bergantung dengan persetujuan pengawal program.

Masalah yang belum berkesudahan bagi IKS bumiputera ialah memasarkan produk / perkhidmatan yang dikeluarkan. Justeru salah satu strategi yang dipilih ialah membantu memasarkan keluaran mereka melalui Ekspo Jualan dan Promosi . Keutamaan akan diberi kepada Ekspo Pameran dan Jualan bertaraf antarabangsa. Melalui ekspo jualan dan promosi ini usahawan akan berpeluang memperkenalkan produk masing-masing kepada potensi pelanggan yang berkunjung. Disamping itu usahawan berpeluang mencari rakanniaga atau "Business Matching" malah kerap juga dijadikan sebagai platform untuk tandatangan MOU.

c) Insentif Lawatan Perniagaan dalam Negara

Matlamat program adalah untuk memberi pendedahan kepada usahawan baru. Tempat-tempat yang disarankan termasuk kilang-kilang, kawasan industri, jabatan-jabatan yang ada kaitan dan kawasan-kawasan perniagaan. Lawatan dan perjumpaan dengan persatuan-persatuan perniagaan dan usahawan-usahawan berjaya juga termasuk dalam aktiviti lawatan ini.

MARA akan membiayai sebahagian besar kos lawatan ini. Usahawan yang turut serta akan dikenakan bayaran atas kos penginapan dan

pengangkutan. Makan dan minum sepanjang perjalanan ditanggung sendiri oleh semua peserta kecuali yang disusun awal oleh penganjur.

d) Insentif Promosi 'Hypermarket'

Aktiviti promosi barangan keluaran IKS Bumiputera secara berkumpulan dicadangkan di Hypermarket yang dipilih melalui usahasama MARA dan Hypermarket berkaitan. MARA akan menanggung kos promosi yang terlibat dengan pembahagian sumbangan sehingga 60% dan selebihnya akan di tanggung oleh usahawan.

Kos-kos yang terlibat adalah termasuk penyediaan banner, banting, pamphlet, siaran akhbar, pelancaran dan lain-lain kos yang dipersetujui bersama.

e) Insentif Kajian Pasaran

Bagi membantu mereka mendapat maklumbalas pasaran yang lebih tepat. MARA mewujudkan Insentif Kajian Pasaran untuk membiayai kerja-kerja kajian seperti kos menyediakan sampel dan kos aktiviti cuba rasa yang dijalankan.

MARA akan membiayai sehingga 60% daripada kos yang terlibat dan selebihnya ditanggung oleh pengusaha berkenaan.

f) Insentif Pelancaran Produk Baru dalam Pasaran

Tujuan pelancaran ini adalah untuk memaklumkan kepada pelanggan dan bakal-bakal pelanggan bahawa produk baru dengan ciri-ciri atau kelebihan tertentu akan berada dalam pasaran.

Majlis pelancaran ini biasanya diadakan bersempena atau dengan mengambil ruang kesempatan dalam program-program tertentu yang dikunjungi ramai orang; umpamanya pada majlis perasmian ekspo atau karnival.

MARA akan membiayai sehingga 60% dari kos yang terlibat bagi menyediakan sampel produk, kelengkapan semasa pelancaran dan sampel uji rasa.

- g) **Insentif Pembungkusan, Pelabelan, Pengiklanan dan Window Dressing**
MARA akan menyediakan kemudahan khidmat nasihat dalam penyediaan aktiviti rekabentuk termasuk percetakan untuk pembungkusan dan pelabelan bagi sesuatu produk yang baru atau memperbaiki kualiti pelabelan dan pembungkusan produk-produk keluaran Bumiputera.

Dalam memberi bantuan dan khidmat nasihat MARA mengkhususkan kepada usahawan-usahawan Bumiputera MIKRO dan IKS. Tumpuan bantuan diberikan kepada produk-produk yang sedia ada, baru dan yang akan berada di pasaran dengan menggunakan khidmat pakar perunding yang dilantik oleh MARA atau khidmat perunding pegawai MARA.

- h) **Pembungkusan & Pelabelan:**

Merujuk sesuatu barangan atau produk seperti makanan, minuman, ubat-ubatan, tekstil atau lain-lain berbentuk cecair, pepejal, bijian, kepingan, gas atau serbuk atau lain-lain yang dibungkus dengan cara apa sekalipun untuk melindungi kandungan barangan tersebut.

Pelabelan merujuk kepada rekabentuk permukaan label, Elemen grafik seperti jenis huruf, konsep, imej, ilustrasi, warna, maklumat produk dan lain-lain.

- i) **Pengiklanan:**

Memberi perkhidmatan pengiklanan kepada usahawan-usahawan Bumiputera melalui pengiklanan media elektronik, media cetak atau lain-lain media tentang suatu barangan atau perkhidmatan kepada orang ramai. Perkhidmatan ini yang bertujuan untuk menggalakkan, penggunaan, penjualan barangan atau perkhidmatan tersebut.

- j) **'Window Dressing':**

Hiasan luar, susun-atur tettingkap (produk), kemas-hias (produk). Susun atur pakaian atau perhiasan atau apa produk yang diperagakan di

tetingkap untuk tujuan promosi dan jualan. MARA akan menaja sehingga 60% dari kos projek berdasarkan sebutharga. Pihak MARA juga akan mempertimbangkan had tajaan projek bagi kes-kes tertentu yang diputuskan oleh jawatankuasa peringkat Sektor Usahawan.

Kos Pembungkusan & Pelabelan dan Pengiklanan termasuk konsep, rekabentuk, 'final art-work', blok pencetak kali pertama, pemisah warna, filem dan percetakan. Manakala kos bagi 'Window Dressing' termasuk papan tanda premis, peralatan pameran produk yang difikirkan sesuai.

PERMOHONAN USAHAWAN

- i. Setiap permohonan perlulah dibuat melalui Pejabat MARA Daerah (PMD) /Pejabat PUSMA negeri yang berdekatan dengan tempat syarikat beroperasi dengan menggunakan borang *Brg - CPP-1*.
- ii. Semua permohonan hendaklah didaftarkan setelah semua syarat yang ditetapkan telah dipenuhi.
- iii. Tempoh memproses perlulah tidak melebihi 15 hari dari tarikh permohonan didaftarkan. Permohonan yang tidak melebihi RM100,000.00 dan termasuk dalam skop aktiviti yang diberi peruntukan langsung kepada PMN hendaklah diluluskan diperingkat negeri.
- iv. Permohonan yang tidak lengkap hendaklah ditolak setelah 14 hari diberi tempoh bertulis untuk melengkapkannya. PMD/Pegawai PUSMA perlu mengemukakan surat penolakan kepada peserta yang tidak berjaya.
- v. Setiap permohonan rayuan perlu dikemukakan kepada PUSMA Negeri dan PMN bagi tujuan penilaian dan sokongan semula.
- vi. Permohonan yang lengkap dan memerlukan kelulusan BPU, hendaklah mendapat sokongan PMN dan dikemukakan ke CPP BPU bagi tujuan penilaian dan kelulusan/penolakan seterusnya.

- vii. Bagi aktiviti promosi di Hypermarket, pemilihan peserta akan dibuat bersama dan dengan persetujuan pihak hypermarket yang terlibat.

SYARAT PENYERTAAN

- i. Syarikat perlulah mempunyai produk/perkhidmatan yang sedia untuk dipasarkan kepada pelanggan.
- ii. Syarikat yang berdaftar sah dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (Pendaftar Perniagaan/Pendaftar Syarikat) yang dimiliki Bumiputera sepenuhnya.
- iii. Mempunyai produk/perkhidmatan yang sedia ada, baru atau bakal dilancarkan/dipasarkan.
- iv. Keutamaan diberi kepada usahawan/syarikat Bumiputera bertaraf pengeluar.
- v. Produk/Perkhidmatan yang memenuhi syarat piawai seperti: Produk: Halal, Barcode, Nutrition Fact, Tamat Tempoh.
- vi. Perkhidmatan: Tidak menyalahi hukum syarak/etika/norma masyarakat.

PENUTUP

Program Pemasaran dan Promosi dalam negara ini adalah penting dan memerlukan sokongan serta penglibatan semua pihak yang terlibat. Produk keluaran IKS bumiputera hanya akan bermakna apabila terdapat sejumlah permintaan yang munasabah untuk diteruskan. Walaupun ini disedari, namun kita dapati usahawan IKS Bumiputera masih ditahap tidak kukuh untuk melabur dan menjayakan usaha-usaha promosi secara konsisten dan melalui pelbagai aktiviti tanpa sokongan dari kerajaan.