



## **TEKS UCAPAN**

**YB DATO' SRI ISMAIL SABRI BIN YAAKOB  
MENTERI KEMAJUAN LUAR BANDAR DAN WILAYAH**

### **SEMPENA**

**MAJLIS MENANDATANGANI MEMORANDUM PERSEFAHAMAN  
(MoU) KERJASAMA DI ANTARA ANAK-ANAK SYARIKAT MILIK  
AGENSI DI BAWAH KKLW**

**HOTEL PRIMEIRA, KUALA LUMPUR**

**15 APRIL 2017 (JUMAAT)  
WAKTU KETIBAAN : 10.00 PAGI**

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Terima kasih Tuan / Puan Pengacara Majlis.

## **SALUTASI**

Yang Berbahagia Datuk Borhan bin Dolah,  
Ketua Setiausaha KKLW,

Yang Berbahagia Dato' Azizan bin Mohamad Sidin,  
Timbalan Ketua Setiausaha (Dasar),

Yang Berbahagia Dato' Ibrahim bin Ahmad,  
Ketua Pengarah MARA,

Yang Berbahagia Dato' Wan Ahmad Shabri Zainuddin bin Wan Mohamad,  
Ketua Pengarah RISDA,

Yang Berusaha Encik Zulkarnain bin Md Eusope  
Ketua Pegawai Eksekutif FELCRA Berhad,

Pengurus Besar KEDA, KESEDAR, KETENGAH dan, KEJORA  
Pengerusi-pengerusi syarikat,  
Ketua Pegawai Eksekutif,  
Dato'-Dato', Tuan-tuan dan Puan-puan  
Yang saya hormati sekalian.

## **MUKADIMAH**

1. Alhamdulillah Segala puji bagi Allah Subhanahu Wa Taala Kerana dengan limpah izin-Nya, maka dapat kita sama-sama berada di upacara Majlis Menandatangani Memorandum Persefahaman (MoU) Kerjasama Di Antara Anak-Anak Syarikat Milik Agensi Di Bawah KKLW. Saya percaya majlis pada pagi ini begitu bermakna kepada kita semua.
2. Tujuan majlis ini diadakan adalah untuk merealisasikan inisiatif kerjasama strategik anak syarikat di bawah KKLW dengan menggunakan Strategi Lautan Biru (NBOS) dalam bidang perniagaan masing-masing.
3. Usaha ini adalah selaras dengan cadangan saya pada bulan Ogos tahun 2016 supaya anak syarikat milik agensi meneroka kerjasama baru yang merentasi agensi di mana setiap syarikat dapat meningkatkan daya saing, berkembang maju, dan bergerak dalam ekonomi berskala besar (economy of scales).

Tuan-tuan dan Puan-puan,

4. Pada masa kini, fokus bidang ekonomi baru ialah ekonomi digital dalam menjalankan urusan ke arah pengurangan kos operasi dan meningkatkan kebolehcapaian kepada pelanggan. Sebagai contoh, perkhidmatan UBER dan Grab Car merupakan model perniagaan baru menggunakan aplikasi atas talian berbanding perkhidmatan teksi konvensional, telah berjaya meningkatkan keberkesanan, menjana pendapatan dan lebih praktikal. Penggunaan mobile apps seperti ini telah dimanfaatkan untuk mendekati pengguna dan membolehkan barangan dan perkhidmatan dipromosi dengan lebih cepat dan meluas.

5. Pada masa ini, *business is not as usual* dalam pengurusan perniagaan. Oleh itu, anak syarikat di bawah KKLW diseru untuk *adopt and adapt* dengan model perniagaan baru bagi menyesuaikan dengan perubahan persekitaran ekonomi yang sentiasa dinamik dan bergerak pantas. Budaya kerja secara silo perlu dikikis kerana ia akan merugikan kita terutamanya dalam pengurusan sumber dan mengekang peluang perniagaan.

6. Untuk makluman tuan-tuan dan puan-puan, tahun 2017 merupakan Year Of Delivery sebagaimana yang diumumkan oleh Yang Amat Berhormat Perdana Menteri. Ianya melibatkan pelaksanaan di pelbagai peringkat termasuklah agensi dan anak syarikat yang perlu memperkukuhkan tahap perkhidmatan masing-masing. Ini juga selaras dengan Program Transformasi Luar Bandar yang mengutamakan kepuasan stakeholders dan menjurus kepada peningkatan Indeks Kebahagiaan rakyat.

7. Kementerian telah menyediakan platform melalui kluster perniagaan dan model perniagaan baru bagi anak syarikat untuk bekerjasama sebagai rakan strategik dalam menjalankan perniagaan. Oleh itu, syarikat perlu memanfaatkan peluang ini sepenuhnya bagi memastikan inisiatif dan usaha kementerian terlaksana.

Tuan-tuan dan Puan-puan,

8. Pada hari ini kita akan menyaksikan termeterainya MoU yang melibatkan kerjasama di antara 12 buah anak syarikat di bawah 3 kluster perniagaan iaitu:

- i) Perkilangan,
- ii) Perkhidmatan, dan
- iii) Pelancongan.

9. Saya berbangga dengan usaha dan komitmen yang telah ditunjukkan oleh 12 anak syarikat ini yang merupakan pelopor dalam merealisasikan inisiatif kerjasama

rakan strategik ini. Usaha ini perlu diteruskan oleh anak syarikat yang lain supaya manfaat ini dapat dikongsi bersama oleh semua anak syarikat di bawah KKLW.

10. Saya dimaklumkan bahawa terdapat beberapa kluster lagi yang masih dalam peringkat perundingan. Fasa berikutnya ialah memuktamadkan kerjasama strategik di bawah kluster Perladangan, Pendidikan, Hartanah, Pelaburan dan Peruncitan. Saya berharap agar fasa seterusnya ini dapat disegerakan untuk dilaksanakan segera.

11. Pendekatan menang-menang menerusi kerjasama business to business di kalangan anak syarikat menawarkan harga yang kompetitif tanpa berkompromi dengan kualiti barangan dan perkhidmatan yang ditawarkan. Melalui kerjasama ini, cara kerja dan operasi setiap anak syarikat akan berubah dan ianya dijangka dapat mengurangkan kebergantungan anak syarikat kepada Agensi.

12. Dengan kerjasama ini, setiap syarikat akan mengambil pendekatan amalan terbaik di kalangan kluster masing-masing untuk diamalkan dalam memantapkan corporate governance syarikat serta mengawal kos operasi dalam menjalankan perniagaan. Penjimatan kos operasi yang dijangkakan menerusi kerjasama anak syarikat melalui MoU ini ialah sekitar 10% hingga 15%. Pengurangan kos operasi ini akan menjadi pemangkin peningkatan pendapatan syarikat.

Tuan-tuan dan puan-puan,

13. Saya difahamkan di bawah Kluster Perkilangan, penjimatan yang diunjurkan untuk 5 buah kilang sawit di bawah RISDA, KESEDAR dan KETENGAH boleh mencapai RM600,000.00 setahun melalui pembelian secara pukal bahan bakar dan alat ganti yang diterajui oleh FELCRA Processing & Engineering Sdn Bhd. Permintaan dalam kuantiti yang besar bagi bahan bakar dan alat ganti akan membolehkan anak syarikat menikmati harga belian yang lebih rendah.

14. Selain dari itu, MoU ini juga melibatkan peningkatan kapasiti kilang milik KETENGAH (Kilang Panji Alam) di mana Buah Tandan Segar Sawit (BTS) milik Ladang FELCRA Berhad akan dihantar ke kilang ini untuk diproses. Ini akan meningkatkan kapasiti kilang tersebut daripada 75% kepada 80%.

15. Di bawah MoU kluster perkhidmatan pula, ia melibatkan perkhidmatan pengangkutan yang ditawarkan oleh MARA Liner Sdn.Bhd. dan RISDA Fleet Sdn.Bhd. Ini melibatkan 179 trak milik RISDA Fleet Sdn.Bhd., yang akan menggunakan perkhidmatan 17 Pusat Servis milik syarikat MARA Liner Sdn.Bhd. Bentuk kerjasama ini akan dapat menjimatkan masa penyelenggaraan trak-trak milik RISDA Fleet Sdn.Bhd, di samping memperoleh alat ganti pada kos yang lebih kompetitif.

16. Dianggarkan melalui kerjasama ini, RISDA Fleet Sdn.Bhd akan mendapat penjimatan sebanyak RM500,000 setahun dan Mara Liner Sdn Bhd akan

memperoleh nilai kontrak tambahan sebanyak RM10 juta. Dalam masa yang sama, saya berharap inisiatif ini dapat diperluaskan kepada kenderaan milik agensi dan anak syarikat yang lain.

17. Dalam menggerakkan program RuralTourism@KKLW, MoU yang bakal dimeterai ini akan menjadi platform untuk menggiatkan aktiviti pelancongan desa di bawah 6 anak syarikat milik agensi KKLW, iaitu:

- i) Glocal Link Travel & Tours Sdn Bhd,
- ii) Nikaniaga Travel and Tours Sdn Bhd,
- iii) KESEDAR Inn Sdn Bhd,
- iv) KEJORA Hospitality and Services Sdn Bhd,
- v) KEDA Resort and Holidays Sdn Bhd; dan
- vi) Espek Sdn Bhd.

18. Nilai perolehan bagi kesemua enam anak syarikat terlibat dijangka meningkat sehingga 10%. Saya telah dimaklumkan juga, bahawa siri jelajah dan promosi pakej-pakej pelancongan yang ditawarkan akan dibuat secara bersama. Diharapkan juga kesan limpahan kerjasama ini akan dapat dinikmati oleh pengusaha-pengusaha inap desa setempat.

Tuan-tuan dan Puan-puan,

19. Di kesempatan ini, saya ingin mengucapkan syabas dan tahniah kepada semua agensi dan anak syarikat masing-masing kerana telah berjaya menterjemahkan inisiatif yang saya cetuskan menjadi realiti.

20. Saya percaya masih banyak lagi ruang dan peluang serta potensi kerjasama di kalangan anak syarikat yang belum diteroka sepenuhnya. Momentum ini perlu diteruskan secara agresif dan akhirnya kita dapat melibatkan penyertaan oleh semua anak syarikat KKLW pada masa hadapan.

21. Akhir kata, saya mengharapkan agar majlis ini akan menjadi permulaan kepada agenda perniagaan yang lebih besar berteraskan semangat sepasukan yang tinggi dalam keluarga KKLW. Semoga anak-anak syarikat milik agensi di bawah KKLW akan terus kukuh, berdaya saing dan disegani di kalangan sektor korporat.

Sekian, terima kasih.