KHAZANAH NASIONAL

Dana Impak
Sebuah inisiatif oleh Khazanah Nasional

MEMAJUKAN MALAYSIA



LAPORAN
DANA IMPAK

Reka bentuk kulit ini menggambarkan peranan Dana Impak sebagai pemangkin transformasi ekonomi Malaysia. Jalur Gemilang yang menjadi tumpuan utama visual melambangkan aspirasi negara serta keberhasilan sosioekonomi yang mendasari pelaburan dan program Dana Impak.

Di sekeliling Jalur Gemilang, rangkaian laluan berbentuk bulatan sepusat berkembang ke arah luar, menggambarkan bagaimana impak terbina secara berperingkat, daripada intervensi dan pelaburan bersasar kepada transformasi syarikat, pembangunan bakat serta pengukuhan ekosistem strategik. Bentuk bulatan ini turut mencerminkan kesan riak dan hubungan saling bergantung, yang menunjukkan bagaimana perniagaan, masyarakat, teknologi, modal dan industri strategik secara bersama menyumbang kepada daya saing serta daya tahan negara.

Ilustrasi ekosistem ini menggabungkan elemen visual yang mewakili bidang yang semakin giat diterokai Dana Impak, termasuk modal teroka dan syarikat pemula, syarikat peringkat pertengahan, semikonduktor serta pembuatan termaju. Kesemua bidang ini sengaja dirangkumkan dalam satu landskap yang saling berhubung bagi menegaskan bahawa impak ekonomi yang mampan terhasil melalui jalinan merentas ekosistem yang lebih luas.

Laporan Dana Impak ini memaparkan perkembangan pelaburan dan program Dana Impak sejak penubuhannya pada November 2021 hingga 31 Disember 2025, melainkan dinyatakan sebaliknya.

Laporan ini disediakan untuk tujuan maklumat umum sahaja dan tidak bertujuan untuk memberikan nasihat berkaitan pelaburan, kewangan, undang-undang, percukaian atau bidang profesional yang lain. Laporan ini mengandungi anggaran serta kenyataan mengenai jangkaan masa hadapan yang dibuat berdasarkan andaian dan pertimbangan tertentu. Laporan ini turut mengandungi data berkaitan syarikat dalam portfolio pelaburan dan syarikat penerima pelaburan yang belum disahkan secara bebas. Oleh itu, hasil sebenar mungkin berbeza secara ketara daripada yang dinyatakan. Tiada sebarang pernyataan atau jaminan, sama ada secara nyata atau tersirat, diberikan mengenai ketepatan, kelengkapan atau kebolehpercayaan maklumat dalam laporan ini. Oleh itu, laporan ini tidak seharusnya dijadikan sandaran secara berlebihan. Walau bagaimanapun, penafian ini tidak mengecualikan sebarang liabiliti akibat penipuan atau liabiliti lain yang tidak boleh dikecualikan di bawah undang-undang.

Dana Impak

Sebuah inisiatif oleh Khazanah Nasional

Dana Impak memainkan peranan sebagai pemangkin di bawah strategi Memajukan Malaysia oleh Khazanah dengan menyokong transformasi syarikat bagi memperkukuh daya saing dan daya tahan negara, di samping memberikan impak sosioekonomi yang positif kepada Malaysia.

Isi Kandungan

Ringkasan Eksekutif 5
Prakata oleh YAB Perdana Menteri Malaysia 6
Mesej daripada Menteri Kewangan II 7
Daripada Meja Pengarah Urusan Khazanah 8

Gambaran Keseluruhan Dana Impak

Membina Berteraskan Matlamat 11
Kenali Kami 12
Misi dan Teras Impak Kami 14
Rangka Kerja Penilaian Metrik Sosioekonomi Khazanah (SEMARAK) 15
Bidang Tumpuan Kami 16
Gambaran Keseluruhan Portfolio 20
Impak dalam Angka 21

Menghasilkan Impak

Kisah Impak Terpilih Merentas Tiga Teras Utama Dana Impak 23
Memangkin Ekosistem Strategik: Kiddocare, Cambrian, Vynn Capital 25
Mentransformasikan Syarikat Malaysia: PolicyStreet, Jalen, Qarbotech 39
Membangunkan Bakal Jaguh Malaysia: SkyeChip, Asia Pacific University of Technology & Innovation (APU) 53

Melangkah ke Hadapan

Merangka Fasa Seterusnya bagi Dana Impak 63

Profil Rakan Kongsi Terpilih

Profil Syarikat Penerima Pelaburan dan Rakan Kongsi Dana Terpilih 67

Ringkasan Eksekutif

Malaysia telah membina asas pembangunan ekonomi yang kukuh. Pembangunan industri dan infrastruktur, penyertaan dalam rantaian bekalan global serta pelaburan dalam pembangunan bakat selama beberapa dekad telah membina keupayaan ekonomi yang besar. Untuk melangkah ke fasa pembangunan seterusnya, Malaysia perlu terus memperkukuh asas ini dengan hala tuju yang lebih jelas, termasuk meningkatkan keupayaan teknologi dan perindustrian, mengkomersialkan inovasi serta membolehkan lebih banyak syarikat tempatan bersaing di peringkat serantau dan global.

Dalam konteks inilah Khazanah menubuhkan Dana Impak sebagai platform pelaburan khusus yang memberi tumpuan kepada bidang yang berpotensi memperkukuh daya saing ekonomi dan daya tahan negara, di samping memberikan manfaat sosioekonomi yang lebih luas. Dana Impak menggabungkan modal pemangkin dengan pembangunan keupayaan, kerjasama strategik dan jaringan untuk memperkukuh syarikat serta membangunkan ekosistem strategik.

Sejak 2024, Dana Impak telah memperjelas fokus pelaburannya ke arah mentransformasikan syarikat Malaysia melalui pendekatan berasaskan program. Kini, platform ini semakin memberikan tumpuan kepada tiga bidang utama:

- Memangkin Ekosistem Modal Teroka dan Syarikat Pemula Malaysia melalui Jelawang Capital, sebuah dana induk nasional fund-of-funds yang menyalurkan modal pemangkin melalui pengurus dana bagi menyokong syarikat pemula peringkat awal, di samping memperkukuh ekosistem modal teroka (VC) dan syarikat pemula secara keseluruhan
- Memperkasa Syarikat Peringkat Pertengahan melalui pendekatan dua landasan yang merangkumi pembangunan keupayaan dan penggemblengan modal pertumbuhan menerusi penyelesaian kredit swasta dan ekuiti swasta. Pendekatan ini menyokong syarikat peringkat pertengahan (MTC) yang berpotensi tinggi untuk memperkukuh keupayaan, meluaskan akses kepada modal serta membuka peluang pertumbuhan yang dipacu oleh inovasi
- Memperkukuh Ekosistem Semikonduktor dan Pembuatan Termaju Malaysia melalui pengurus dana pakar dan pelaburan langsung strategik dalam bidang reka bentuk, pemasangan, pembungkusan dan pengujian semikonduktor, peralatan dan bahan termaju serta bidang pembuatan berketepatan tinggi yang berkaitan

Menerusi program-program ini, misi Dana Impak adalah untuk menggembleng modal dan bakat bagi memangkin ekosistem strategik negara, mentransformasikan syarikat Malaysia serta membangunkan bakal jaguh Malaysia.

Sehingga kini, Dana Impak telah menggerakkan pelaburan berjumlah RM2.6 bilion, dengan setiap RM1 yang dilaburkan berjaya menarik penyertaan modal luar sebanyak 48 sen. Dana Impak turut menyokong kira-kira 130 syarikat melalui pelaburan dan program pembangunan ekosistem serta kira-kira 4,200 bakat di Malaysia.

Melangkah ke hadapan, Khazanah akan meneruskan usaha membangunkan ekosistem, syarikat dan bakat dengan memperkukuh kesinambungan sokongan modal, keupayaan dan kerjasama pada pelbagai peringkat kitaran hayat syarikat. Program sedia ada akan terus diperluas, manakala program baharu akan dibangunkan bagi menangani cabaran dan keperluan baharu. Sejumlah RM6 bilion akan disalurkan kepada program sedia ada dan program baharu secara keseluruhan.

Modal

RM**2.6** bilion

Pelaburan yang digerakkan sejak penubuhan

Bakat

Kira-kira

4,200 bakat

disokong di Malaysia

Syarikat yang Disokong

Kira-kira

130 syarikat

disokong melalui pelaburan dan program ekosistem



Prakata Oleh
YAB Perdana Menteri Malaysia



YAB Dato' Seri Anwar Ibrahim
Perdana Menteri Malaysia,
Pengerusi Khazanah Nasional Berhad

Malaysia kini berada pada detik penting dalam usaha pembaharuan dan reformasi. Pelaksanaan reformasi fiskal dan institusi secara berperingkat, namun signifikan, telah meningkatkan keyakinan terhadap hala tuju ekonomi negara. Kini, kita perlu meneruskan usaha untuk menterjemahkan keyakinan tersebut kepada keupayaan negara yang lebih tinggi, perusahaan Malaysia yang lebih kukuh serta peluang yang lebih baik untuk rakyat.

Melalui Ekonomi MADANI, kita berusaha meningkatkan potensi ekonomi negara di samping memperkukuh taraf hidup rakyat. Kemajuan syarikat, peningkatan produktiviti dan inovasi perlu membawa manfaat nyata kepada rakyat melalui kehidupan yang lebih baik dan peluang yang lebih luas, serta maruah yang lahir daripada kemampuan membina kehidupan yang terjamin melalui kebolehan sendiri.

Bagi memastikan kemajuan ini berkekalan, institusi negara perlu ditadbir dengan baik, bertanggungjawab serta bijaksana dan kreatif dalam memanfaatkan sumber negara. Tadbir urus yang baik dapat meningkatkan keyakinan, memperkukuh mutu keputusan yang dibuat serta menyediakan asas yang lebih teguh untuk Malaysia membangunkan keupayaannya sendiri.

Malaysia sentiasa memperoleh kekuatan melalui hubungan dan penglibatan dengan dunia luar. Sebagai sebuah negara perdagangan yang dinamik dan berdaya usaha, berteraskan dasar luar strategik yang mengamalkan prinsip tidak berpihak secara aktif, keterbukaan kita telah membolehkan rakyat Malaysia menimba ilmu, membangunkan keupayaan dan bersaing dengan yang terbaik di peringkat antarabangsa, sambil membina kekuatan sendiri. Kini, kita perlu memanfaatkan keyakinan tersebut untuk melangkah lebih jauh, dengan memastikan lebih banyak ilmu pengetahuan, teknologi dan perusahaan yang menjadi asas kemakmuran negara dibangunkan di Malaysia serta dimiliki oleh rakyat Malaysia sendiri.

> "Matlamat Dana Impak berkait rapat dengan aspirasi yang lebih besar, iaitu membina ekonomi yang membolehkan rakyat Malaysia semakin memainkan peranan sebagai pencipta nilai, idea dan peluang yang meningkatkan daya saing serta mengekalkan kemakmuran negara."

Dana Impak turut memainkan peranan dalam menjayakan agenda pembangunan negara ini. Dana Impak membantu memperkukuh syarikat, bakat dan keupayaan Malaysia supaya lebih banyak nilai yang dijana oleh ekonomi negara dapat diterjemahkan kepada ilmu pengetahuan yang kita miliki, perusahaan yang kita bangunkan serta peningkatan keupayaan menjana pendapatan yang dapat dinikmati oleh lebih ramai rakyat Malaysia. Matlamat Dana Impak berkait rapat dengan aspirasi yang lebih besar, iaitu membina ekonomi yang membolehkan rakyat Malaysia semakin memainkan peranan sebagai pencipta nilai, idea dan peluang yang meningkatkan daya saing serta mengekalkan kemakmuran negara.

Pertumbuhan ekonomi hanya membawa makna apabila ia membuka lebih banyak peluang kepada rakyat. Pertumbuhan ini seharusnya membolehkan lebih ramai rakyat Malaysia menyumbang melalui kebolehan masing-masing, membina kehidupan yang lebih baik serta menghadapi masa hadapan dengan keazaman, keberanian dan keyakinan yang lebih tinggi. Inilah kemajuan yang ingin kita capai melalui Ekonomi MADANI, dan matlamat yang perlu terus didukung oleh Dana Impak.

Mesej Daripada
Menteri Kewangan II

Lonjakan ekonomi Malaysia yang seterusnya bergantung pada sejauh mana kita mampu menterjemahkan pelaburan kepada peningkatan keupayaan. Kemajuan yang berkekalan dapat dicapai apabila modal yang dilaburkan menghasilkan syarikat yang lebih kukuh, tenaga kerja yang lebih mahir, pengurus dana yang lebih berkeupayaan serta pasaran pembiayaan yang mampu menyokong fasa pertumbuhan seterusnya.



YB Senator Datuk Seri Amir Hamzah Azizan
Menteri Kewangan II,
Ahli Lembaga Pengarah Khazanah Nasional Berhad

Malaysia kini menyaksikan peningkatan penyertaan pelabur domestik dalam usaha ini. Pada 2025, pelabur domestik menyumbang RM222.4 bilion, iaitu lebih separuh daripada jumlah pelaburan diluluskan negara yang mencatatkan rekod RM431.1 bilion. Melalui GEAR-uP, enam syarikat pelaburan berkaitan kerajaan turut memberikan komitmen tambahan sebanyak RM120 bilion untuk pelaburan domestik bagi tempoh 2024 hingga 2028.

Di bawah Ekonomi MADANI, tumpuan kini adalah untuk memanfaatkan modal ini bagi membina ekonomi yang lebih produktif dan berdaya tahan. Ini termasuk membantu syarikat Malaysia meningkatkan daya tarikan kepada pelabur melalui tadbir urus, prestasi dan keterlihatan yang lebih baik, membangunkan keupayaan untuk menceburi aktiviti yang lebih kompleks dan bernilai tinggi, serta memperoleh pembiayaan, jaringan dan akses pasaran yang diperlukan untuk mengembangkan perniagaan. Setiap peringkat pembangunan seharusnya memudahkan syarikat melangkah ke peringkat seterusnya.

Kita juga boleh menggunakan modal negara sebagai pelaburan awal untuk menunjukkan keyakinan terhadap sesuatu peluang pelaburan, sekali gus menggalakkan pihak lain melabur bersama. Dengan menjadi pelabur utama dan melibatkan rakan kongsi yang mempunyai kepakaran khusus, kita dapat menarik lebih banyak modal, kepakaran dan jaringan seiring dengan pertumbuhan syarikat.

Dana Impak merupakan salah satu platform utama untuk merealisasikan aspirasi ini. Ditubuhkan dengan komitmen dana sebanyak RM6 bilion, Dana Impak menyokong syarikat, pengurus dana dan ekosistem strategik pada pelbagai peringkat pembangunan. Sokongan ini merangkumi usaha memperkukuh ekosistem modal teroka, membantu syarikat peringkat pertengahan membuat persediaan untuk pertumbuhan, serta membangunkan keupayaan yang lebih mendalam dalam bidang semikonduktor dan pembuatan termaju. Matlamatnya adalah untuk menggunakan modal negara secara berdisiplin berlandaskan prinsip komersial bagi membantu syarikat memperkukuh kedudukan, menarik pelaburan tambahan dan mengembangkan skala operasi.

Kejayaan diukur berdasarkan hasil yang ditinggalkan oleh setiap kitaran pelaburan. Sekiranya modal yang dilaburkan hari ini berjaya membentuk syarikat yang lebih kukuh, meningkatkan keupayaan serta mewujudkan pasaran yang lebih berkeupayaan membiayai fasa pertumbuhan seterusnya, generasi perniagaan dan tenaga kerja Malaysia yang akan datang akan mempunyai asas yang lebih kukuh berbanding generasi sebelumnya.

“Matlamatnya adalah untuk menggunakan modal negara secara berdisiplin berlandaskan prinsip komersial bagi membantu syarikat memperkukuh kedudukan, menarik pelaburan tambahan dan mengembangkan skala operasi.”

Daripada Meja

Pengarah Urusan Khazanah



Dato' Amirul Feisal Wan Zahir
Pengarah Urusan, Khazanah Nasional Berhad

Selama tiga dekad, syarikat Malaysia mendapat manfaat daripada persekitaran ekonomi global yang membolehkan modal, aktiviti pengeluaran dan permintaan bergerak dengan mudah merentasi sempadan. Namun, persekitaran ini semakin sukar dijangka apabila modal menjadi lebih selektif, aktiviti pengeluaran semakin beralih ke lokasi yang lebih dekat dengan pasaran asal, dan akses kepada pasaran semakin dipengaruhi oleh faktor geopolitik dan teknologi.

Perubahan ini turut mengubah cara kami melihat peranan dan pendekatan kami dalam menghasilkan nilai yang mampan untuk rakyat Malaysia. Sebagai pelabur yang berpaksikan matlamat, kami berusaha menghasilkan nilai yang melangkaui pulangan kewangan melalui pelaburan dalam syarikat, pembangunan keupayaan dan ekosistem yang akan membentuk masa depan Malaysia. Melalui Strategi Memajukan Malaysia, kami berusaha meningkatkan kekayaan jangka panjang negara di samping memperkukuh daya saing dan daya tahan negara, selaras dengan aspirasi Ekonomi MADANI yang lebih luas.

> "Saya sering melihat usaha ini sebagai satu proses yang berkesinambungan, dengan Khazanah memainkan peranan berbeza pada setiap peringkat serta membantu menarik sumber modal yang lebih besar dan pelbagai seiring dengan pertumbuhan syarikat."

Daya tahan Malaysia semakin bergantung pada kekuatan dan keupayaan syarikat tempatan. Negara memerlukan lebih banyak syarikat Malaysia yang mampu mengadaptasi teknologi, meluaskan jangkauan pelanggan ke pelbagai pasaran serta terus mewujudkan peluang pekerjaan yang berkualiti dalam menghadapi perubahan keadaan ekonomi.

Dana Impak dilancarkan dengan komitmen dana sebanyak RM6 bilion bagi membantu membangunkan keupayaan tersebut. Di bawah GEAR-uP, Dana Impak merupakan sebahagian daripada komitmen menyeluruh Khazanah untuk memperkukuh syarikat tempatan dan meningkatkan keupayaan negara. Dari semasa ke semasa, kami telah memperkemas pendekatan penyaluran modal melalui program yang menggabungkan pelaburan dan kepakaran untuk menyokong syarikat pada pelbagai peringkat pembangunan. Ini merangkumi pelaburan modal teroka, sokongan kepada syarikat peringkat pertengahan serta pelaburan dalam bidang yang memanfaatkan teknologi untuk memperkukuh asas perindustrian negara. Matlamat yang lebih luas adalah untuk mempertingkatkan keupayaan negara dan membangunkan ekonomi yang lebih kompleks.

Dana Impak dilancarkan dengan komitmen dana sebanyak RM6 bilion bagi membantu membangunkan keupayaan tersebut



B Khazanah telah memberikan komitmen sebanyak RM25 bilion bagi pelaburan domestik dari 2024 hingga 2028 di bawah inisiatif GEAR-uP Kementerian Kewangan. Dana Impak merupakan salah satu platform utama Khazanah untuk memperkukuh syarikat Malaysia, meningkatkan keupayaan negara dan memangkin ekosistem strategik.



C Dato' Amirul Feisal semasa lawatan ke kemudahan pembuatan Jalen sebagai sebahagian daripada peranan beliau sebagai mentor kepada syarikat tersebut bagi membantu Jalen membuat persediaan menghadapi fasa pertumbuhan seterusnya.



A Kayse Foo, Ketua Dana Impak, memberikan taklimat kepada syarikat yang mengambil bahagian semasa pelancaran Khazanah Elevate Cohort, sebuah program selama empat bulan yang bertujuan memperkukuh keupayaan mendapatkan pembiayaan dan menyediakan syarikat peringkat pertengahan Malaysia untuk memasuki pasaran modal.

Saya sering melihat usaha ini sebagai satu proses yang berkesinambungan, dengan Khazanah memainkan peranan berbeza pada setiap peringkat serta membantu menarik sumber modal yang lebih besar dan pelbagai seiring dengan pertumbuhan syarikat.

Pengalaman kami selama ini telah memberikan satu pengajaran penting. Modal sememangnya diperlukan, namun ia bukan satu-satunya faktor yang menentukan kejayaan. Syarikat juga mungkin memerlukan tadbir urus yang lebih kukuh, keupayaan pengurusan yang lebih mantap, akses kepada pasaran dan teknologi serta rakan kongsi yang sesuai. Peranan kami adalah untuk mengurus pelaburan secara bertanggungjawab di samping membantu membangunkan ekosistem yang kukuh bagi menyokong syarikat Malaysia. Untuk tujuan ini, kami menghubungkan pelabur, pengurus dana, rakan kongsi industri dan institusi bagi memperkukuh kedudukan syarikat serta dana dan meningkatkan daya tarikan mereka kepada pelabur.

Menerusi program-program ini, kami mahu melihat lebih banyak syarikat Malaysia berkembang dengan mencatatkan keuntungan, meningkatkan produktiviti, menembusi pasaran baharu serta menyumbang kepada peningkatan gaji dan peluang pekerjaan yang lebih baik.

Saya sering mengibaratkan usaha ini sebagai satu perlumbaan berganti-ganti, dengan Khazanah memainkan peranan yang berbeza pada setiap peringkat serta membantu menarik sumber modal yang lebih besar seiring dengan pertumbuhan syarikat. Melalui Strategi Memajukan Malaysia, kami akan terus memperkukuh program dan kerjasama bagi membantu lebih banyak syarikat Malaysia berkembang, bersaing dan menyumbang kepada ekonomi negara yang lebih berdaya tahan serta memiliki keupayaan yang lebih tinggi.



Malaysia telah membina **asas yang kukuh**. Cabaran seterusnya adalah untuk terus **memperkukuh** dan **mengembangkan** asas tersebut.



Dana Impak
Sebuah inisiatif oleh Khazanah Nasional

MEMAJUKAN MALAYSIA

Membina Berteraskan Matlamat

Selama lebih tiga dekad, Khazanah telah memainkan peranan dalam pembangunan Malaysia dengan membantu membangunkan dan mengurus institusi serta syarikat tempatan, memangkin pertumbuhan industri baharu dan pembangunan keupayaan, serta menghasilkan nilai yang mampan untuk rakyat Malaysia.

Malaysia kini memiliki asas pembangunan ekonomi yang kukuh. Kemajuan perindustrian, pembangunan infrastruktur, penglibatan dalam rantaian bekalan global serta pelaburan dalam pembangunan bakat sejak beberapa dekad lalu telah membina keupayaan ekonomi negara yang signifikan.

Namun, untuk melangkah ke fasa pembangunan seterusnya, kita perlu terus memperkukuh asas tersebut dengan matlamat yang lebih jelas. Negara-negara yang berjaya mencapai tahap pembangunan lebih tinggi tidak menunggu sehingga semua petunjuk pasaran memberikan gambaran yang jelas. Sebaliknya, mereka membuat pelaburan secara terancang dalam pembangunan modal insan, syarikat dan industri, malah sering kali sebelum manfaat sepenuhnya daripada pelaburan tersebut dapat dilihat.

Sehubungan itu, Malaysia bukan sahaja perlu terus menarik pelaburan, malah perlu membangunkan, memiliki dan mengekalkan lebih banyak nilai yang terhasil daripadanya. Ini memerlukan pembangunan keupayaan teknologi dan perindustrian yang lebih mendalam, pengkomersialan inovasi serta usaha membolehkan lebih banyak syarikat tempatan bersaing di peringkat serantau dan global. Usaha ini juga perlu diteruskan meskipun sesetengah pasaran masih baharu berkembang, dengan risiko yang sukar dianggarkan nilainya dan prospek komersial yang belum dapat dipastikan.

Atas keperluan inilah Khazanah menubuhkan Dana Impak sebagai platform khusus untuk melabur dalam bidang yang berpotensi memperkukuh daya saing ekonomi dan daya tahan negara, di samping memberikan manfaat sosioekonomi yang lebih luas.

Dana Impak berteraskan satu prinsip yang jelas, iaitu modal bukan sekadar berfungsi untuk membiayai pertumbuhan. Apabila disalurkan secara terancang dengan matlamat yang jelas dan berorientasikan jangka panjang, modal mampu memangkin pembangunan syarikat, keupayaan, bakat dan ekosistem yang menjadi asas kepada pertumbuhan pada masa hadapan.

Kenali Kami

Dana Impak
Amalan Pelaburan Pemangkin

Dana Impak merupakan platform pelaburan khusus yang menggabungkan modal pemangkin dengan pembangunan keupayaan, kerjasama dan jaringan bagi memperkukuh syarikat serta membangunkan ekosistem strategik.

Ketika Dana Impak ditubuhkan, mandatnya merangkumi enam bidang tematik yang meliputi pelbagai keutamaan ekonomi dan sosioekonomi Malaysia. Kini, tumpuan Dana Impak telah diperhalusi kepada teras yang lebih khusus, dengan menggembleng modal dan keupayaan untuk memangkin ekosistem strategik negara, mentransformasikan syarikat Malaysia serta membangunkan jaguh tempatan.

Pendekatan ini semakin diterjemahkan melalui pelaksanaan inisiatif berstruktur dan berasaskan program yang merangkumi ekosistem modal teroka dan syarikat pemula, syarikat peringkat pertengahan serta ekosistem semikonduktor dan pembuatan termaju di Malaysia. Usaha ini turut disokong oleh pelaburan dalam bidang seperti keterangkuman kewangan, pembangunan bakat dan peralihan tenaga.

Membina Masa Depan

Kini, portfolio Dana Impak merangkumi pelbagai komponen penting dalam pembangunan ekonomi, termasuk syarikat teknologi baharu yang mengkomersialkan inovasi tempatan, pengurus dana yang membuka akses kepada modal dan jaringan global, serta syarikat Malaysia yang sedang melalui fasa transformasi seterusnya. Portfolio ini turut merangkumi program pembangunan bakat dan keupayaan serta pelaburan strategik yang bertumpukan teknologi bernilai lebih tinggi.

Jika dilihat secara berasingan, setiap satunya merupakan pelaburan, syarikat atau program. Namun, secara keseluruhan, kesemuanya mencerminkan usaha yang lebih besar untuk membangunkan ekonomi dengan keupayaan yang lebih tinggi, syarikat Malaysia yang lebih kukuh serta pemilikan yang lebih besar terhadap nilai yang dijana oleh negara.

Melalui Dana Impak, Khazanah terus memainkan peranan yang telah dilaksanakannya sepanjang pelbagai fasa pembangunan Malaysia, iaitu membina asas pada hari ini bagi memenuhi keperluan negara pada masa hadapan.

Perkembangan Setakat Ini
Perkembangan dan pencapaian utama sepanjang tahun

2021

Pelancaran Dana Impak dengan peruntukan sebanyak RM6 bilion.

Dana Impak
Sebuah inisiatif oleh Khazanah Nasional

2022

Pembangunan rangka kerja penilaian impak SEMARAK

SEMARAK Framework

Memangkin Ekosistem Modal Teroka dan Syarikat Pemula

500
GOBI PARTNERS

Pembangunan Bakat

42 MALAYSIA

2023

Memangkin Ekosistem Modal Teroka dan Syarikat Pemula

ANTLER
PLUG AND PLAY
KIIC KHAZANAH IMPACT INNOVATION CHALLENGE

Keterangkuman Kewangan

PolicyStreet
funding societies

Pembangunan Bakat

APU ASIA PACIFIC UNIVERSITY OF TECHNOLOGY & INNOVATION



Pada tahun 2024, Dana Impak memperjelas fokus pelaburannya dengan memberikan tumpuan kepada pelaburan yang dapat mentransformasikan syarikat melalui pendekatan berasaskan program.

2024

Memangkin Ekosistem Modal Teroka dan Syarikat Pemula

Jelawang Capital

Memperkukuh Syarikat Peringkat Pertengahan (MTC)

MGIP

ELEVATE

Memperkukuh Sektor Semikonduktor dan Pembuatan Termaju

CambrianFund

VITrox

SYNTIANT

Peralihan Tenaga

chargEV

2025

Memangkin Ekosistem Modal Teroka dan Syarikat Pemula

KAIROUS

Vynn Capital

FIRSTMOVE

Superscrypt

TNB AURA

AppWorks

GraniteAsia

Memperkukuh Syarikat Peringkat Pertengahan (MTC)

Creador

APU

ADVANTAGE PARTNERS

NAVIS CAPITAL PARTNERS

GraniteAsia

Memperkukuh Sektor Semikonduktor dan Pembuatan Termaju

CHENGWEI capital

NRL CAPITAL

Misi dan Teras Impak Kami

Dana Impak bermatlamat untuk menggembleng modal dan bakat bagi memangkin ekosistem strategik negara, mentransformasikan syarikat tempatan serta membangunkan bakal jaguh Malaysia.

Sejajar dengan matlamat ini, semua program Dana Impak menggunakan pendekatan yang berfokus dan berpandukan tiga teras impak utama, yang masing-masing dirangka untuk menghasilkan impak yang bermakna. Melalui pendekatan ini, Dana Impak menterjemahkan aspirasi Khazanah menerusi Strategi Memajukan Malaysia kepada hasil yang memberikan manfaat secara meluas kepada ekonomi dan masyarakat di seluruh negara.

Dana Impak
Sebuah inisiatif oleh Khazanah Nasional

	Memangkin Ekosistem Strategik	Mentransformasikan Syarikat Malaysia	Membangunkan Bakal Jaguh Malaysia
Keutamaan	**Membina asas infrastruktur modal dan bakat dalam sektor serta ekosistem strategik utama.**	**Membantu syarikat meningkatkan kedudukan dalam rantaian nilai dengan memberikan tumpuan kepada prestasi yang lebih berdaya saing, pertumbuhan eksport atau peningkatan hasil.**	**Memupuk kecemerlangan bagi membolehkan syarikat mencapai prestasi komersial yang lebih unggul dan akhirnya meningkatkan daya saing di peringkat serantau dan global.**
Sumbangan Kami	Khazanah menarik penyertaan pelaburan daripada pihak lain dan membangunkan keupayaan tenaga kerja yang menjadi asas kepada daya saing sektor.	Khazanah memperkukuh keupayaan, menyediakan peralatan dan memperluas jaringan yang menyokong kecemerlangan operasi, peningkatan produktiviti serta penerapan inovasi. Usaha ini seterusnya memperkukuh sumber modal dan kumpulan bakat yang tersedia.	Khazanah menggalakkan pembangunan keupayaan yang dapat meningkatkan daya saing di peringkat serantau dan global, sekali gus memperkukuh kumpulan bakat serta menarik aliran modal yang berterusan.

Kepentingan Teras Impak Ini

MEMACU PEMBANGUNAN EKONOMI MALAYSIA

Melalui tumpuan terhadap faktor-faktor utama ini, pelaburan dan aktiviti Dana Impak membantu memperkukuh serta mempelbagaikan sumber modal dan kumpulan bakat yang tersedia untuk industri utama negara. Usaha ini juga mengurangkan halangan yang dihadapi oleh syarikat Malaysia dalam membangunkan keupayaan dalaman dan meningkatkan daya saing mereka. Seterusnya, pendekatan ini mewujudkan persekitaran yang menggalakkan pertumbuhan peluang pekerjaan dengan nilai tambah yang lebih tinggi serta perkembangan inovasi, sekali gus menyumbang kepada pertumbuhan ekonomi.

Struktur Penilaian Metrik Sosioekonomi Khazanah (SEMARAK)

Bagi melaksanakan misi impaknya, Khazanah terlebih dahulu membangunkan SEMARAK, sebuah rangka kerja penilaian impak yang mengadaptasi metodologi yang diiktiraf di peringkat global serta amalan terbaik industri, di samping mengambil kira konteks dan keperluan Malaysia.

Dalam versi terkininya, SEMARAK telah dikemas kini untuk menilai prestasi pelaburan berdasarkan tiga teras impak Dana Impak. Setiap program Dana Impak dihubungkan dengan hala tuju keseluruhan portfolio melalui teori perubahan berasaskan program, yang menterjemahkan ketiga-tiga teras utama ini kepada pendekatan pencapaian impak yang khusus bagi setiap syarikat penerima pelaburan.

Bagi menilai impak pada peringkat portfolio, SEMARAK menggunakan gabungan ukuran kuantitatif dan kualitatif bagi setiap teras yang boleh digabungkan merentasi semua pelaburan. Ini termasuk modal tambahan yang berjaya ditarik, bakat yang menerima sokongan, syarikat yang dibantu atau ditransformasikan serta kesan lain terhadap ekosistem. Selain metrik yang digabungkan ini, setiap program turut mempunyai metrik khusus berdasarkan teori perubahannya.

Pelaksanaan SEMARAK disokong oleh pelbagai instrumen, termasuk kad skor dan templat pengumpulan data yang diseragamkan. Dalam proses saringan SEMARAK, pelaburan dinilai berdasarkan potensi pulangan ekonomi serta jangkaan skala, tempoh dan kepentingan impaknya. Sementara itu, penilaian usaha wajar terhadap impak pelaburan melibatkan pelbagai sumber maklumat dan pengesahan silang bagi memastikan ketelitian dan kebolehpercayaan penilaian.



Sesi kelas induk Mid-Tier Companies Growth Innovation Programme (MGIP) yang melengkapkan syarikat peringkat pertengahan Malaysia dengan pendekatan inovasi berteraskan pelanggan bagi membangunkan produk baharu, meneroka pasaran baharu dan mengenal pasti peluang pertumbuhan baharu.

Ukuran impak dan penanda aras yang berkaitan kemudiannya dipersetujui serta dimuktamadkan sebagai sebahagian daripada komitmen pelaburan. Selepas pelaburan dibuat, pencapaian impak dilaporkan secara berkala bersama prestasi kewangan, sekali gus membolehkan impak dipantau pada peringkat transaksi, program dan portfolio.

Secara keseluruhan, prinsip, instrumen dan proses ini memastikan pelaksanaan yang berdisiplin dan konsisten, di samping mengekalkan fleksibiliti untuk mengambil kira keunikan setiap program dan pelaburan. Penambahbaikan serta ujian tekanan yang dijalankan secara berkala turut memastikan rangka kerja SEMARAK kekal kukuh, relevan dan responsif terhadap keperluan semasa.

	Elemen Utama	Penerangan
Prinsip	**Naratif Impak Peringkat Portfolio**	Satu naratif impak keseluruhan portfolio yang berteraskan teras impak utama dan menjadi asas kepada teori perubahan pada peringkat program.
	Teori Perubahan Peringkat Program	Teori perubahan khusus yang dibangunkan bagi setiap program berdasarkan penerapan naratif impak peringkat portfolio mengikut keperluan masing-masing.
	Metrik Peringkat Program	Set petunjuk dan metrik impak yang ditetapkan serta diseragamkan bagi setiap program berdasarkan teori perubahan.
Proses	**Saringan Awal**	Pelaburan yang berpotensi disaring berdasarkan metrik impak program.
	Penilaian Usaha Wajar Impak	Pengesahan dan penilaian lanjut terhadap impak dijalankan berdasarkan rubrik pemarkahan. Skor impak kemudiannya diberikan dan dipertimbangkan bersama potensi pulangan komersial.
	Pelaksanaan Pelaburan	Metrik impak utama dan komitmen yang berkaitan dipersetujui serta dinyatakan dalam dokumen transaksi.
	Pemantauan dan Pelaporan Impak	Selepas pelaburan dibuat, prestasi impak dipantau dan dilaporkan bersama prestasi kewangan.

Bidang Tumpuan Kami

Memangkin Ekosistem Modal Teroka dan Syarikat Pemula Malaysia

Jelawang Capital

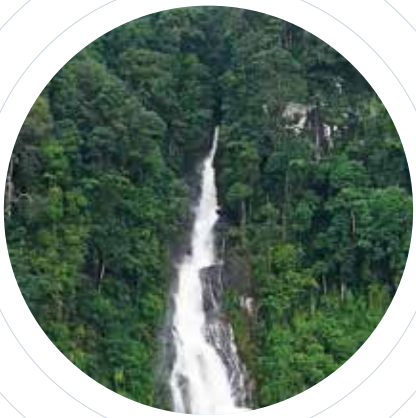
Modal teroka (venture capital, VC) memainkan peranan penting dalam peralihan Malaysia ke arah pertumbuhan berteraskan inovasi. Walaupun agensi seperti MAVCAP, Cradle Fund dan agensi lain telah membantu melahirkan generasi awal usahawan, cabaran dari segi pembiayaan pada peringkat awal serta keupayaan institusi masih berterusan. Belanjawan MADANI 2024, Pelan Hala Tuju Modal Teroka Malaysia 2024–2030 (MVCR) dan Kertas Tindakan KL20 telah menetapkan aspirasi negara untuk menjadikan Malaysia sebagai hab modal teroka pilihan di rantau ini serta antara 20 ekosistem syarikat pemula terbaik dunia menjelang 2030.

Bagi menyokong usaha memangkin ekosistem modal teroka dan syarikat pemula Malaysia, Khazanah menubuhkan Jelawang Capital pada November 2024 susulan penggabungan MAVCAP dan Penjana Kapital.

Dinamakan sempena air terjun tertinggi di Malaysia, Jelawang Capital merupakan sebuah dana induk nasional dengan peruntukan sehingga RM1 bilion bagi tempoh lima tahun dari 2024 hingga 2028. Melalui penyaluran modal pemangkin menerusi pengurus dana yang dipilih secara teliti, Jelawang Capital memastikan pembiayaan dan sokongan dapat disalurkan kepada syarikat pemula peringkat awal, di samping memperkukuh ekosistem modal teroka dan syarikat pemula secara keseluruhan.

Emerging Fund Managers' Programme (EMP) oleh Jelawang Capital bertujuan membangunkan keupayaan pelaburan domestik dengan mengenal pasti dan menyokong rakan kongsi am (general partners, GP) Malaysia yang sedang mendapatkan modal bagi dana pertama, kedua atau ketiga mereka. Kumpulan pertama program ini pada tahun 2025 merangkumi lima GP yang melabur dalam syarikat pemula, daripada peringkat prabenih (pre-seed) hingga ke peringkat modal teroka yang lebih lanjut.

Emerging Fund Managers' Programme (EMP)



FIRSTMOVE

Menyokong syarikat pemula pada peringkat paling awal melalui penyediaan modal institusi pertama serta bimbingan secara langsung dalam membangunkan syarikat

KAIROUS

Beroperasi sebagai platform rentas sempadan yang menghubungkan syarikat pemula Malaysia dengan model perniagaan teknologi yang telah terbukti berjaya, sumber modal luar dan rakan kongsi strategik.

Vynn Capital

Pelabur peringkat awal yang mengkhusus dalam sektor mobiliti dan rantaian bekalan, dengan menyokong syarikat pemula Malaysia melalui perkongsian kepakaran operasi serta akses kepada rakan kongsi strategik di seluruh rantau ini.

Superscrypt

Dana modal teroka yang berteraskan teknologi kripto dan mengkhusus dalam Web3 serta infrastruktur rantaian blok (*blockchain*), dengan memberikan sokongan kepada pengasas syarikat yang berpangkalan di Malaysia.

TNB AURA

Melabur dalam syarikat teknologi peringkat pembiayaan Siri A dan B di seluruh Asia Tenggara dengan menggabungkan pendekatan pelaburan berasaskan data serta pengalaman operasi yang luas di rantau ini.

Sebagai pelengkap kepada EMP, Regional Fund Managers' Initiative (RMI) membawa masuk pengurus dana serantau yang komited untuk memperkukuh ekosistem modal teroka dan syarikat pemula Malaysia. Pada tahun 2025, dua GP serantau telah dipilih sebagai rakan kongsi.

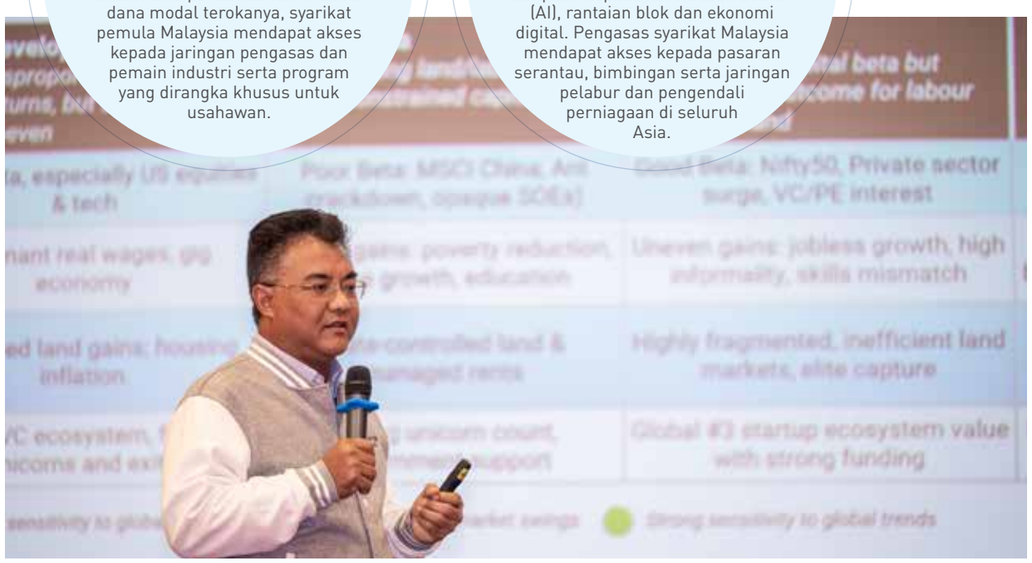
Regional Fund Managers' Initiative (RMI)

GraniteAsia

Pelabur yang melabur dalam syarikat pada pelbagai peringkat pertumbuhan di seluruh Asia, dengan pengalaman operasi melebihi 25 tahun serta rekod prestasi dalam pelaburan syarikat yang berada dalam fasa pertumbuhan. Melalui dana modal terokanya, syarikat pemula Malaysia mendapat akses kepada jaringan pengasas dan pemain industri serta program yang dirangka khusus untuk usahawan.

AppWorks

Firma modal teroka peringkat awal dari Taiwan yang menggabungkan program pemecut perniagaan tanpa pengambilan pegangan ekuiti, komuniti pengasas serta dana modal teroka yang memberikan tumpuan kepada kecerdasan buatan (AI), rantaian blok dan ekonomi digital. Pengasas syarikat Malaysia mendapat akses kepada pasaran serantau, bimbingan serta jaringan pelabur dan pengendali perniagaan di seluruh Asia.



Regional Fund Managers' Initiative (RMI) membawa masuk pengurus dana serantau yang mempunyai rekod prestasi terbukti bagi memperkukuh ekosistem modal teroka dan syarikat pemula Malaysia.

Pendekatan Jelawang Capital berteraskan mekanisme kawalan yang ketat, termasuk had pelaburan sebanyak 30% bagi setiap dana, syarat pegangan saham minimum 30% oleh individu utama warga Malaysia bagi pengurus dana EMP, proses pemilihan melalui permintaan cadangan (Request for Proposal, RFP) secara terbuka, pelaporan suku tahunan yang diwajibkan serta syarat hubungan dengan Malaysia bagi syarikat penerima pelaburan yang diperbadankan atau menjalankan sebahagian besar operasinya di negara ini. Selain menggunakan modal sendiri, Jelawang Capital turut menarik modal luar melalui usaha memadankan rakan kongsi terhad (limited partners, LP) dengan pengurus dana serta sesi memperkenalkan pengurus dana kepada bakal pelabur. Sebagai Sekretariat MVCR, Jelawang Capital bekerjasama dengan kementerian, badan kawal selia dan agensi lain bagi mewujudkan persekitaran yang menyokong ekosistem modal teroka dan syarikat pemula, termasuk membantu membentuk dasar dalam bidang seperti percukaian dan pelesenan.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.jelawangcapital.com

Memperkasakan Syarikat Peringkat Pertengahan

Di antara perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS) dengan syarikat korporat besar di Malaysia, terdapat satu kelompok syarikat yang sering kurang mendapat sokongan sewajarnya. Syarikat peringkat pertengahan (MTC) merupakan antara pemacu penting ekonomi negara, dengan sumbangan sekitar 36% kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) serta menyediakan pekerjaan kepada 16% daripada keseluruhan tenaga kerja negara. Namun, untuk merealisasikan potensi sepenuhnya, syarikat-syarikat ini perlu mengatasi beberapa cabaran utama, khususnya dalam mendapatkan pembiayaan yang bersesuaian dengan keperluan pada fasa pertumbuhan serta mengembangkan skala operasi secara berkesan.

Melalui Dana Impak, Khazanah memangkin usaha menyokong MTC di Malaysia menerusi pendekatan dua landasan, iaitu pembangunan keupayaan dan penggemblengan modal pertumbuhan melalui penyelesaian kredit swasta dan ekuiti swasta. Inisiatif ini bertujuan membantu MTC yang berpotensi tinggi memperkukuh keupayaan, memperluas akses kepada modal serta merealisasikan pertumbuhan berteraskan inovasi dalam persekitaran ekonomi yang semakin kompetitif dan pesat berubah.

Landasan pertama memberikan tumpuan kepada pembangunan keupayaan melalui inisiatif yang bertujuan meningkatkan kesediaan syarikat untuk berkembang, menyokong usaha memperbesar skala operasi, meningkatkan kesediaan untuk menarik pelabur serta melonjakkan produktiviti.

Inisiatif Pembangunan Keupayaan

MGIP
MTC Growth Innovation Programme

Inisiatif pembangunan keupayaan berstruktur yang membantu MTC meneroka pasaran baharu atau mengembangkan perniagaan ke segmen baharu. Program ini menawarkan kelas induk yang dirangka khusus dengan tumpuan kepada pendekatan berteraskan pelanggan, inovasi dalam perniagaan serta penilaian dan pengesahan pelan pengembangan perniagaan.

27
MTC menerima sokongan melalui 5 kumpulan peserta

THE ELEVATE PROGRAMME
CMDC · Securities Industry Development Corporation · BURSA MALAYSIA

Program kepimpinan eksekutif selama empat bulan yang dibangunkan oleh Capital Markets Malaysia bagi mempersiapkan MTC untuk mendapatkan modal pelaburan. Program ini memberikan tumpuan kepada usaha memperkukuh keupayaan syarikat dalam mengetengahkan nilai ekuiti kepada bakal pelabur serta memantapkan tadbir urus.

21
MTC menerima sokongan melalui 4 kumpulan peserta

Landasan kedua memberikan tumpuan kepada usaha mendapatkan modal bagi menyokong pertumbuhan MTC melalui strategi pelaburan yang merangkumi pelbagai pendekatan. Khazanah bekerjasama dengan pengurus dana kredit swasta dan ekuiti swasta bagi memenuhi keperluan pembiayaan MTC pada peringkat pertumbuhan yang berbeza. Rakan kongsi yang dipilih mempunyai rekod prestasi dalam menghasilkan nilai secara konsisten merentasi pelbagai kitaran pasaran serta pemahaman yang mendalam tentang pasaran. Bagi pelaburan ekuiti swasta, Khazanah turut memanfaatkan kepakaran pengurus dana berpengalaman yang memiliki jaringan serantau dan keupayaan untuk meningkatkan nilai syarikat.

Ekuiti Swasta

Creador

Firma ekuiti swasta tempatan yang beroperasi di Asia Selatan dan Asia Tenggara. Firma ini memanfaatkan kepakarannya dalam meningkatkan nilai syarikat bagi membantu syarikat dalam fasa pertumbuhan mempercepat pengembangan perniagaan ke pasaran serantau

ADVANTAGE PARTNERS

Firma pelaburan yang berpangkalan di Jepun dan mengurus dana pengambilalihan, dengan rekod prestasi kukuh dalam sektor perindustrian dan pembuatan serta pengalaman khusus dalam penggantian kepimpinan dan peralihan pengurusan antara generasi

Bagi MTC yang memerlukan pembiayaan tanpa perlu mengurangkan pegangan ekuiti pemilik sedia ada, Khazanah turut bekerjasama dengan platform pemberi pinjaman yang menawarkan kredit swasta berserta sokongan operasi.

Kredit Swasta

GraniteAsia

Firma pelaburan yang memberikan tumpuan kepada pasaran Asia dengan pengalaman operasi melebihi 25 tahun serta rekod prestasi dalam menyokong syarikat yang sedang berkembang, Ia juga menyediakan pembiayaan kepada MTC pada fasa pertumbuhan yang lebih lanjut menerusi Dana Libra Hybrid Capital.

NAVIS CAPITAL PARTNERS

Menawarkan penyelesaian pembiayaan yang fleksibel dan mampu disesuaikan dengan keperluan syarikat, disokong oleh pasukan khusus yang menyediakan kepakaran tambahan. Firma ini turut bekerjasama secara langsung dengan pasukan pengurusan syarikat bagi meningkatkan prestasi operasi dan memperkukuh tadbir urus.

Gambaran Keseluruhan Portfolio

Memangkin Ekosistem Modal Teroka dan Syarikat Pemula Malaysia

Pelaburan Modal Teroka dan Syarikat Pemula

Syarikat Malaysia dan syarikat yang mempunyai hubungan dengan Malaysia yang menerima sokongan melalui Dana Impak serta rakan kongsi dana modal teroka yang disokong oleh Jelawang Capital.

Nota: Senarai ini tidak menyeluruh

Jelawang Capital, obiguard, Messenger, edulaco, Seafoody, Pandai, VTF, newell road, QARBOTECH, Brandripe, otonoco, Kiddocare, filepillar, decube, Notti, noor, UniiD Technologies, Local pasar, SurplusLoop, enya, SKYECHIP, PingMi, auRELIA, VIRCLE, COMPASIA, ServAuto, NexMind, Policy Street, ERTH, BOOM GROW, be, NEUE, Agent Zappy, armourzero, ejen2u, dcap, JAZRO, DMM, nanoSkunkWorkX, Care Concierge, Nebutech, Cleve, LAPASAR, HealthMetrics, equitable, NexMind, Documenter AI, AVATAR INNOVATIONS, M3TRIQ, ByteGami, COEX

Rakan Kongsi Modal Teroka

Dana modal teroka dan rakan kongsi yang menyalurkan modal serta sokongan kepada ekosistem syarikat pemula

500, GOBI PARTNERS, ANTLER, KAIROUS, Vynn Capital, TNB AURA, FIRSTMOVE, Superscrypt, GraniteAsia, AppWorks, PLUG AND PLAY

Memperkukuh Syarikat Peringkat Pertengahan Malaysia

Pembangunan Keupayaan

Program berstruktur yang meningkatkan kesediaan syarikat untuk berkembang melalui inovasi, memperkukuh kesediaan untuk menarik pelabur serta meningkatkan produktiviti

Mid-tier Companies Growth Innovation Programme (MGIP)

NEXUSWISE, SBgroup, sipro, CADS, NSW Automation, superb aluminium, INDOKOM, HHI, HERNAN, The EL Group, CLIN, ABS, Jalen, TIRE FIGHTER, NB FARMING, Avares, LEAN GIAP GROUP, ERAMUS GROUP, SITI KHADIJAH, LES' COPAQUE, RAINBOW PELLET, MAP2U, Dpstar Group, CONWAY Connecting Power, Kiddocare

Program Elevate

CHEME ADVANCE, ABS, SIANG, BR, The EL Group, mit, NSW Automation, ZDA Corporation, misread, KLAY EnerSol, Redtick, sipro, MTCO, CONWAY Connecting Power, LEAN GIAP GROUP, FIRE FIGHTER, superb aluminium

Modal Pertumbuhan

Strategi pelaburan pelbagai pendekatan yang menyediakan modal pertumbuhan secara fleksibel, sama ada melalui pelaburan langsung atau rakan kongsi dana yang menawarkan kepakaran dalam sektor berkaitan serta sokongan operasi

Pengurus Dana Ekuiti Swasta dan Kredit Swasta

Creador, ADVANTAGE PARTNERS, GraniteAsia, NAVIS CAPITAL PARTNERS

Pelaburan Langsung

A·P·U

Memperkukuh Ekosistem Semikonduktor Dan Pembuatan Termaju Malaysia

Pelaburan Strategik

Pelaburan langsung dan tidak langsung dalam syarikat yang menjadi peneraju pembangunan keupayaan teknologi bernilai lebih tinggi, pembuatan, penyelidikan dan pembangunan (R&D) serta bakat khusus di Malaysia

SKYECHIP Accelerating Computing, SYNTIANT Making Edge AI a Reality, CORTICAL LABS, nvsion EMPOWERING AI VISION, nanoSkunkWorkX

Pengurus Dana Pakar

Menggembleng modal khusus dan jaringan global untuk membangunkan syarikat Malaysia, menarik keupayaan bernilai tinggi serta menghubungkan ekosistem tempatan dengan rantaian nilai global

CambrianFund, VITrox, CHENGWEI capital, NRL CAPITAL

Program-program Lain

Keterangkuman Kewangan

Pelaburan untuk memperluas akses kepada pembiayaan, perlindungan dan perkhidmatan kewangan bagi golongan yang kurang mendapat akses kepada perkhidmatan tersebut

Policy Street, funding societies

Pembangunan Bakat

Pelaburan untuk membangunkan bakat digital dan teknologi yang bersedia menghadapi keperluan masa hadapan serta mewujudkan laluan alternatif kepada pekerjaan berkemahiran tinggi

42 MALAYSIA

Peralihan Tenaga

Pelaburan yang menyokong pembangunan infrastruktur dan penyelesaian yang diperlukan bagi peralihan Malaysia ke arah ekonomi rendah karbon

chargEV

Portfolio ini merangkumi syarikat Malaysia pada pelbagai peringkat perkembangan yang menerima sokongan melalui penyediaan modal, pembangunan keupayaan dan kerjasama strategik. Secara keseluruhan, portfolio ini mencerminkan usaha yang lebih besar untuk membangunkan ekonomi dengan keupayaan yang lebih tinggi, syarikat yang lebih kukuh serta pemilikan yang lebih besar terhadap nilai yang dijana oleh Malaysia.

Impak dalam Angka

RM**2.6** bilion
pelaburan yang berjaya digerakkan sejak penubuhan

Kira-kira
4,200
bakat yang menerima sokongan di Malaysia

Kira-kira
130
syarikat yang menerima sokongan melalui pelaburan dan program pembangunan ekosistem

IMPAK SETAKAT 31 DISEMBER 2025

MODAL

Bagaimana kami memperkukuh sumber modal dengan menarik penyertaan modal daripada pihak lain

RM **905** juta
dilaburkan dalam syarikat Malaysia atau syarikat yang mempunyai hubungan dengan Malaysia

RM **433** juta
modal luar yang berjaya ditarik untuk dilaburkan dalam syarikat yang sama

RM **1,771** juta
modal luar lain yang diperoleh oleh syarikat tersebut semasa dan selepas pelaburan kami

48 sen
modal luar yang berjaya ditarik bagi setiap RM1 yang dilaburkan oleh Khazanah

BAKAT

Bilangan bakat dalam syarikat dan pengurus dana baharu yang menerima pembiayaan daripada kami

4,222
jumlah keseluruhan bakat

2,695
bakat berkemahiran[1] (64% daripada jumlah keseluruhan bakat)

SYARIKAT YANG MENERIMA SOKONGAN

Bilangan syarikat yang telah menerima sokongan daripada kami

76[2]
syarikat dan pengurus dana baharu yang menerima pembiayaan

54[2]
syarikat yang menerima sokongan melalui inisiatif pembangunan keupayaan dan pembangunan ekosistem

Note: (1) Berdasarkan pengelasan pekerja berkemahiran oleh Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM) di bawah Piawaian Pengelasan Pekerjaan Malaysia (MASCO).
(2) Tidak termasuk syarikat yang disenaraikan lebih daripada sekali dalam portfolio Dana Impak.

Memperkukuh Ekosistem Semikonduktor dan Pembuatan Termaju Malaysia

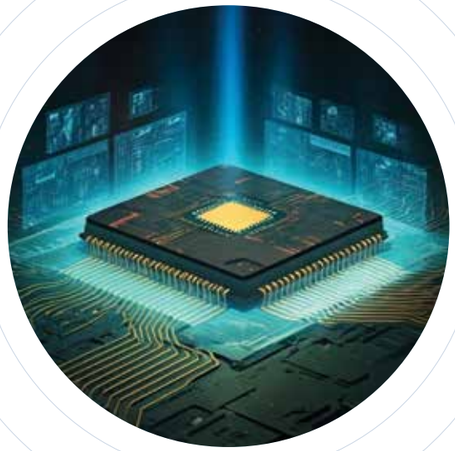
Dalam landskap dunia yang semakin dipengaruhi oleh pelbagai pusat kuasa, Malaysia muncul sebagai lokasi strategik yang penting bagi syarikat global yang mencari pangkalan operasi yang stabil untuk mempelbagaikan rantaian bekalan mereka. Namun, aktiviti industri semikonduktor Malaysia sejak sekian lama lebih tertumpu kepada segmen bernilai rendah, manakala sebahagian besar nilai ekonomi yang terhasil dinikmati di luar negara.

Sehubungan itu, usaha meningkatkan kedudukan dalam rantaian nilai kini menjadi satu keperluan penting dari sudut komersial dan kepentingan negara. Strategi Semikonduktor Nasional menetapkan sasaran pelaburan sebanyak RM500 bilion dalam industri semikonduktor serta pembangunan syarikat cip tempatan yang menjana hasil melebihi USD1 bilion menjelang 2030. Aspirasi ini turut diterapkan dalam Pelan Induk Perindustrian Baharu 2030, khususnya dalam bidang seperti reka bentuk litar bersepadu dan pembungkusan termaju.

Bagi menyokong peralihan ini, Khazanah menyalurkan modal melalui pengurus dana khusus dan pelaburan langsung strategik dalam bidang reka bentuk semikonduktor, pemasangan, pembungkusan dan pengujian (OSAT), peralatan dan bahan termaju serta bidang pembuatan berketepatan tinggi yang berkaitan.

Dana Impak bekerjasama dengan pengurus dana yang menggabungkan disiplin komersial dengan matlamat pembangunan. Kerjasama ini merangkumi usaha menyokong syarikat Malaysia pada peringkat awal hingga menarik syarikat teknologi yang berdaya saing di peringkat global untuk memperluas kehadiran operasi mereka di Malaysia.

Pelaburan langsung Khazanah turut dirangka untuk menghasilkan nilai yang berkekalan melalui kerjasama dengan syarikat antarabangsa yang berupaya membangunkan keupayaan penyelidikan dan pembangunan (R&D), di samping menyokong peluang pekerjaan berkemahiran tinggi dalam negara.



NRL CAPITAL

Mengurus dana yang memberikan tumpuan kepada usaha menarik syarikat berdaya saing di peringkat global dalam sektor pembuatan termaju dan teknologi, dengan penekanan terhadap usaha memperkukuh kehadiran syarikat tersebut di Malaysia

CHENGWEI capital

Mengurus dana khusus untuk Malaysia yang memberikan tumpuan kepada pelaburan yang dapat menghubungkan peluang dalam industri semikonduktor dengan Malaysia.

CambrianFund

Dana yang memberikan tumpuan kepada pengasas syarikat Malaysia, dengan mandat pelaburan untuk menyokong syarikat pemula peringkat awal serta perusahaan kecil dan sederhana (PKS) dalam bidang Industri 4.0, robotik, penglihatan mesin dan teknologi pembuatan termaju yang berkaitan



Dana Impak bermatlamat untuk menggembleng modal dan bakat bagi **memangkin ekosistem utama negara**, **mentransformasikan syarikat tempatan** serta **membangunkan bakal jaguh Malaysia**.



Menghasilkan Impak

Kisah Impak Terpilih Merentas Tiga Teras Utama Dana Impak

Melalui pendekatan yang berstruktur dan berasaskan program, Dana Impak berhasrat untuk menyokong syarikat Malaysia merentasi pelbagai peringkat kitaran hayat mereka, membangunkan bakal jaguh negara dan memangkin ekosistem strategik sebagai pemacu pertumbuhan baharu.

Bab ini menghimpunkan beberapa kisah yang mengetengahkan impak daripada usaha yang telah dilaksanakan. Setiap kisah memberikan gambaran tentang pengalaman, cabaran dan pencapaian individu atau komuniti yang telah menerima sokongan kami, sekali gus menunjukkan impak daripada sokongan tersebut.

Memangkin Ekosistem Strategik



Vynn Capital

p34

Menyokong Pengasas, Membangunkan Ekosistem Inovasi Malaysia

• p30 CambrianFund
Menyokong Generasi Baharu
Usahawan IR4.0 Malaysia



• p26 Kiddocare
Membangunkan Ekonomi
Penjagaan Profesional Malaysia

Membangunkan Ekonomi Penjagaan Profesional di Malaysia

Dana Impak menggerakkan modal teroka melalui Gobi Dana Impak Ventures (GDIV) bagi menyokong Kiddocare, sebuah platform penjagaan tempatan yang memperluas akses kepada perkhidmatan penjagaan yang dipercayai di Malaysia, di samping membangunkan ekonomi penjagaan yang lebih profesional.



Imbas untuk Tonton

Nadira Yusoff mempunyai latar belakang dalam bidang kejuruteraan elektrik dan pengalaman lebih dua dekad sebagai usahawan. Sepanjang membangunkan beberapa perniagaan berasaskan teknologi, beliau turut membesarkan enam orang anak dan pernah melalui tempoh sebagai ibu tunggal. Pengalaman ini membuatkan beliau memahami sendiri rasa bersalah, kesukaran dan kebimbangan yang dihadapi ibu bapa apabila terpaksa menyerahkan anak-anak kepada jagaan individu yang latar belakangnya sukar disahkan dan belum tentu dapat dipercayai. Pada suatu petang, selepas beliau terlepas waktu mengambil anaknya dari sekolah, anak perempuannya bertanya, "Ibu, ibu dah tak sayang saya lagi ke?" Pertanyaan itu meninggalkan kesan yang mendalam dan akhirnya menjadi antara dorongan utama kepada penubuhan Kiddocare.

Hasil interaksi rapat dengan pertubuhan wanita dan usahawan wanita di seluruh Malaysia, Nadira mendapati bahawa banyak keluarga berdepan cabaran yang sama. Mereka sukar mendapatkan perkhidmatan penjagaan kanak-kanak yang boleh dipercayai. Pada masa yang sama, ramai wanita yang menyediakan perkhidmatan penjagaan, khususnya mereka yang mempunyai peluang pekerjaan terhad, tidak mempunyai laluan kerjaya formal dan terpaksa bergantung pada pekerjaan bergaji rendah. Nadira melihat peluang untuk menangani kedua-dua cabaran ini secara serentak dengan memanfaatkan teknologi yang telah dibangunkannya selama dua dekad.

Pada Hari Wanita Antarabangsa 2018, Nadira melancarkan Kiddocare, platform penjagaan kanak-kanak atas permintaan yang pertama di Malaysia. Melalui platform digital ini, keluarga boleh mendapatkan khidmat penyedia penjagaan terlatih yang telah melalui proses saringan, dengan aspek keselamatan, ketelusan dan kepercayaan menjadi keutamaan. Kiddocare bukan sekadar menyediakan khidmat padanan. Syarikat ini turut mengendalikan institusi latihannya sendiri, Kiddocare Academy, yang menawarkan program dalam bidang penjagaan awal kanak-kanak dan kaunseling, serta bakal menawarkan program penjagaan warga emas. Latihan ini membolehkan penyedia penjagaan memperoleh kelayakan formal yang dapat membantu mereka memajukan kerjaya.

Kini, Kiddocare menghubungkan puluhan ribu keluarga di seluruh negara dengan jaringan lebih 22,000 penyedia penjagaan profesional di Semenanjung Malaysia.

Malaysia dianggarkan memerlukan 42,000 pusat penjagaan kanak-kanak berdaftar



Cabaran

Kos Tersembunyi Akibat Jurang dalam Ekonomi Penjagaan Malaysia

Kiddocare ditubuhkan untuk menangani masalah yang cukup dekat dengan kehidupan banyak keluarga di Malaysia: sukar mendapatkan perkhidmatan penjagaan kanak-kanak yang boleh dipercayai pada kos yang mampu ditanggung. Pada masa yang sama, ibu bapa juga berdepan kesukaran untuk mencari individu yang benar-benar boleh dipercayai untuk menjaga anak mereka. Bagi ramai wanita, keadaan ini boleh mempengaruhi keputusan sama ada untuk mula bekerja, terus bekerja atau kembali ke alam pekerjaan. Nadira telah lama melihat keadaan ini sebelum menubuhkan Kiddocare. Ramai wanita meninggalkan kerjaya atau memilih untuk tidak bekerja bukan kerana kurang kemampuan atau cita-cita, tetapi kerana tiada perkhidmatan penjagaan kanak-kanak yang boleh dipercayai.

Kira-kira 60% wanita di luar tenaga kerja menyatakan kerja rumah atau tanggungjawab menjaga keluarga sebagai sebab utama mereka tidak mencari pekerjaan[1], manakala hampir separuh (49%)[2] graduan wanita tidak mencari pekerjaan selepas menamatkan pengajian atas sebab kerja rumah dan tanggungjawab keluarga. Wanita di Malaysia juga meluangkan 63.6%[3] lebih banyak masa berbanding lelaki untuk kerja penjagaan tanpa gaji, termasuk menjaga anak kecil dan pada masa yang sama mengurus ibu bapa yang semakin berusia sebagai sebahagian daripada "generasi sandwich".

Bagi ibu bapa yang bekerja, cabaran utama ialah mendapatkan perkhidmatan penjagaan yang mencukupi dan boleh dipercayai. Malaysia dianggarkan memerlukan 42,000 pusat penjagaan kanak-kanak berdaftar, namun hanya sekitar 4,000 yang beroperasi pada ketika ini[4]. Kos yang tinggi, kekurangan tenaga kerja serta proses pelesenan yang mengambil masa yang panjang terus membataskan sektor ini. Akibatnya, banyak keluarga terpaksa bergantung pada pasaran tidak formal yang berasaskan cadangan dari mulut ke mulut, dengan tahap kualiti yang tidak konsisten serta tanggungjawab yang terhad. Tanpa kaedah yang boleh dipercayai untuk mengesahkan latar belakang, kelayakan atau rekod penyedia penjagaan, kebanyakan keluarga terpaksa membuat keputusan berdasarkan maklumat yang terhad, dengan sedikit pilihan yang ada.

Pada masa yang sama, wanita yang menyediakan perkhidmatan penjagaan kanak-kanak turut berdepan cabarannya yang tersendiri. Gaji di pusat penjagaan kanak-kanak konvensional lazimnya berjumlah antara RM700 hingga RM1,200 sebulan, dengan kestabilan kewangan yang rendah dan peluang kemajuan kerjaya yang terhad. Namun, tugas penjagaan sebenarnya memerlukan kemahiran yang tinggi. Ia menuntut kecerdasan emosi, kepekaan serta pemahaman tentang perkembangan kanak-kanak. Sebahagian besar tenaga kerja penjagaan tidak formal terdiri daripada wanita daripada isi rumah B40, ibu tunggal dan komuniti yang mempunyai akses terhad kepada peluang ekonomi. Bagi golongan ini, kadar gaji yang rendah turut mencerminkan keterbatasan akses kepada peluang ekonomi dan pengiktirafan profesional.

[1] Khazanah Research Institute (KRI). (2025). Time to Care: Valuing Women's Labour and Care Work. KRI Research Report Series.

[2] Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM), Graduates Statistics Report 2024; data Kementerian Pendidikan Tinggi / Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat (KPWKM). Diterbitkan pada 31 Oktober 2025.

[3] Khazanah Research Institute (KRI), Time to Care: Gender Inequality, Unpaid Care Work and Time Use Survey, 2018; turut dirujuk bersama data demografi DOSM.

[4] Tania Jayatilaka, "Kiddocare CEO Nadira Yusoff on Empowering Parents Through Technology," Tatler Asia, Disember 19, 2022, https://www.tatlerasia.com/power-purpose/front-female/kiddocare-ceo-nadira-yusoff-on-demand-childcare-service-apps-tech-startup.

Penyelesaian

Platform Dua Hala untuk Ekonomi Penjagaan Malaysia

Bagi menangani jurang dalam perkhidmatan penjagaan kanak-kanak di Malaysia, Kiddocare memilih untuk tidak menambah pusat penjagaan, sebaliknya membangunkan platform digital yang menghubungkan penyedia penjagaan secara langsung dengan keluarga. Tanpa terikat kepada kos tetap dan lokasi seperti pusat penjagaan kanak-kanak konvensional, ibu bapa boleh mencari penyedia penjagaan berdasarkan lokasi, ketersediaan dan keperluan anak, termasuk untuk kanak-kanak berkeperluan khas. Platform ini turut memberikan fleksibiliti kepada penyedia penjagaan untuk menentukan waktu dan jumlah masa mereka bekerja.

Bagi kebanyakan keluarga, kepercayaan menjadi asas utama untuk menggunakan platform ini. "Saya sukar mempercayai orang lain untuk menjaga anak lelaki kembar saya yang masih kecil," kata Monasha. Sebelum menyertai Kiddocare, setiap penyedia penjagaan perlu melalui semakan rekod jenayah, penilaian psikometrik, pemeriksaan kesihatan, temu duga secara bersemuka dan latihan profesional. Sebaik sahaja sesi penjagaan bermula, ibu bapa akan menerima status terkini anak-anak secara berkala. Justeru, kepercayaan bukanlah sekadar ciri tambahan dalam perkhidmatan Kiddocare, sebaliknya menjadi asas kepada keseluruhan perkhidmatannya.

Bagi Monasha, pendekatan ini membawa perubahan yang besar. "Saya berasa lega kerana adanya perkhidmatan seperti Kiddocare. Anak-anak saya terus serasi dengan penyedia penjagaan Kiddocare dan saya pasti akan mendapatkan khidmatnya lagi. Saya sangat gembira kerana adanya perkhidmatan seperti ini!"



Setiap ibu, sama ada bekerja atau tidak, pasti ada saat penat dan tertekan, atau merasakan apa yang dilakukan masih belum cukup. Ketika itulah anda memerlukan bantuan. Kami menyokong penyertaan wanita dalam tenaga kerja. Kami membantu wanita memasuki tenaga kerja dan terus kekal bekerja walaupun selepas mempunyai anak."

Nadira Yusoff
Pengasas dan Ketua Pegawai Eksekutif, Kiddocare



Kiddocare telah banyak membantu saya. Dengan menjadi penyedia penjagaan, saya dapat melangsaikan hutang sedikit demi sedikit."
- Zaharah, seorang Kiddocarer

Bagi penyedia penjagaan pula, Kiddocare Academy membuka laluan ke arah kerjaya yang lebih profesional dalam bidang yang selama ini mempunyai akses terhad kepada latihan berstruktur dan pembangunan kerjaya. Akademi ini berfungsi sebagai saluran pengambilan dan pembangunan bakat, membolehkan penyedia penjagaan memperoleh kemahiran baharu serta meningkatkan peluang dalam menjana pendapatan.

Melalui Khazanah Youth Development Programme (K-Youth), Kiddocare turut melatih golongan muda Malaysia yang berminat menceburi bidang penjagaan, sekali gus membantu menambah bilangan penyedia penjagaan berkelayakan dalam sektor ini.

Penyedia penjagaan juga berpeluang memperoleh kemahiran khusus, menceburi bidang penjagaan lain, membuka pusat penjagaan kanak-kanak sendiri serta meningkatkan potensi pendapatan. Penyedia penjagaan yang aktif boleh memperoleh pendapatan antara RM1,500 hingga RM2,000 seminggu, iaitu lapan hingga 11 kali ganda berbanding kadar biasa di pusat penjagaan kanak-kanak konvensional. Bagi Zaharah, seorang Kiddocarer, Kiddocare menjadi sumber pendapatan yang amat diperlukan ketika pendapatannya terjejas semasa pandemik COVID-19. "Kiddocare telah banyak membantu saya. Dengan menjadi penyedia penjagaan, saya dapat melangsaikan hutang sedikit demi sedikit."

Dengan memperluas akses kepada perkhidmatan penjagaan kanak-kanak yang dipercayai dan fleksibel, Kiddocare membantu mengurangkan salah satu halangan praktikal yang dihadapi ibu bapa, khususnya wanita, untuk memasuki, kekal atau kembali ke alam pekerjaan. Bagi sesetengah penyedia penjagaan pula, aturan penjagaan yang fleksibel turut memberikan masa dan kestabilan yang diperlukan untuk menceburi bidang keusahawanan, bekerja secara sambilan atau meneroka peluang ekonomi lain. Dengan cara ini, Kiddocare memperkukuh kedua-dua bahagian dalam ekonomi penjagaan Malaysia. Lebih ramai wanita dapat memasuki, kekal atau kembali ke alam pekerjaan dengan adanya perkhidmatan penjagaan kanak-kanak yang dipercayai. Pada masa yang sama, penyedia penjagaan memperoleh peluang menjana pendapatan melalui kerjaya yang lebih profesional dan bermaruah.

Bagaimana Pelaburan Membantu

Menggerakkan Modal dan Bakat untuk Ekonomi Penjagaan Malaysia

Pada tahun 2023, Kiddocare melengkapkan pusingan pembiayaan Pra-Siri A yang diterajui oleh Artem Ventures, dengan penyertaan Gobi Partners menerusi Gobi Dana Impak Ventures Fund (GDIV). GDIV ialah dana modal teroka di bawah Dana Impak yang disokong oleh Khazanah dan diuruskan oleh Gobi Partners. Melalui Dana Impak, Khazanah menggerakkan pelaburan ke dalam Kiddocare menerusi GDIV ketika ekonomi penjagaan di Malaysia mula muncul sebagai bidang penting dalam inovasi dan pelaburan. Pelaburan ini mencerminkan pandangan yang lebih luas bahawa penjagaan kanak-kanak bukan sekadar keperluan isi rumah, tetapi juga sebahagian daripada infrastruktur yang membolehkan lebih ramai wanita menyertai tenaga kerja, di samping membuka laluan kerjaya yang lebih profesional kepada penyedia penjagaan.

Melalui K-Youth, Kiddocare dapat melatih golongan muda Malaysia yang berminat menceburi bidang penjagaan, sekali gus menambah bilangan penyedia penjagaan berkelayakan dalam sektor ini. Ini penting kerana pengembangan model Kiddocare bukan sahaja memerlukan teknologi dan pembiayaan, tetapi juga lebih ramai penyedia penjagaan yang terlatih, dipercayai dan profesional.

Impak Setakat Ini

(setakat awal 2026)

Keluarga menerima sokongan
101,248

Tempahan diselesaikan
221,564

kanak menerima penjagaan
92,518

Wanita berdaftar sebagai penyedia penjagaan profesional
22,824

Daripada RM700–RM1,200 sebulan kepada sehingga

RM**2,000** seminggu



Modal institusi turut membantu Kiddocare memahami dan memenuhi struktur serta jangkaan syarikat yang sudah bersedia memasuki fasa pertumbuhan seterusnya. Ini termasuklah memberikan penekanan yang lebih besar terhadap tadbir urus, pelaporan, disiplin kewangan dan penilaian impak, yang menjadi asas penting bagi pertumbuhan Kiddocare pada masa hadapan. "Khazanah sebagai salah satu pelabur dan penyokong utama kami menambah kredibiliti syarikat kami. Namun, pada masa yang sama, ia juga menuntut kami untuk membuktikan bahawa kami sendiri merupakan sebuah syarikat yang berwibawa." Di sinilah kesinambungan sokongan modal dan pembangunan keupayaan menjadi amat penting. Pertumbuhan awal Kiddocare didorong oleh pengalaman Nadira sendiri, keyakinannya terhadap idea tersebut serta usaha membangunkan platform. Modal teroka kemudiannya menyediakan modal, jaringan dan disiplin institusi yang diperlukan untuk berkembang. Melalui K-Youth, sokongan pembangunan bakat turut membantu menambah bilangan penyedia penjagaan yang diperlukan untuk memperluas platform. Kesemua bentuk sokongan ini membantu Kiddocare membina asas yang kukuh untuk terus berkembang.

Sejak menerima pelaburan tersebut, Kiddocare telah berkembang dengan ketara. Ketika pelaburan dibuat, syarikat ini mempunyai 20 kakitangan dan jaringan kira-kira 5,000 penyedia penjagaan. Menjelang awal 2026, jumlah kakitangan sepenuh masa meningkat kepada 80 orang, manakala jaringan penyedia penjagaan berkembang kepada lebih 22,000 orang. Hasil syarikat pula meningkat sekurang-kurangnya dua kali ganda setiap tahun. Bagi Nadira, sokongan Khazanah bukan sekadar membantu mempercepat pertumbuhan perniagaan, tetapi turut membantu Kiddocare membina asas yang diperlukan untuk memperluas impaknya dengan lebih teratur dan berdisiplin.

Melangkah ke Hadapan

Memperluas Impak, Memperluas Penjagaan

Fokus utama Kiddocare ketika ini adalah untuk terus memperkukuh asas yang telah dibina. Syarikat ini sedang giat memperluas jaringan penyedia penjagaan serta terus mengambil dan melatih penyedia penjagaan di seluruh Malaysia bagi memenuhi permintaan keluarga yang semakin meningkat di seluruh negara. Pada masa yang sama, Kiddocare sedang membangunkan infrastruktur digital yang menyokong ekosistem penjagaannya secara lebih menyeluruh, termasuk sebuah hab penjagaan yang membantu ibu bapa mencari dan berhubung dengan penyedia perkhidmatan penjagaan kanak-kanak yang berdaftar dengan kerajaan, termasuk penyedia yang tidak berada dalam platform Kiddocare.

Perluasan ke peringkat serantau turut menjadi sebahagian daripada perancangan jangka panjang Nadira. Perancangan ini berpegang pada prinsip yang sama sejak Kiddocare mula dibangunkan: memastikan perkhidmatan penjagaan dilaksanakan dengan baik sebelum diperluas pada skala yang lebih besar.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.kiddocare.my

CambrianFund

Menyokong Generasi Baharu Usahawan IR4.0 Malaysia

Melalui Dana Impak Khazanah, Cambrian menggabungkan kepakaran pemain industri, modal teroka dan modal pemangkin untuk menyokong generasi baharu usahawan serta perusahaan kecil dan sederhana (PKS) Malaysia yang memberi tumpuan kepada teknologi Revolusi Perindustrian Keempat (IR4.0).



Membiayai Inovasi di Malaysia

Sedekad lalu, Jeffrey Chung mempunyai satu idea yang masih belum dapat direalisasikan dengan teknologi pada ketika itu. Dengan pengalaman hampir 25 tahun dalam bidang penglihatan mesin (machine vision), bermula di Pentamaster Corporation Berhad (Pentamaster) sebelum menyertai ViTrox Corporation Berhad (ViTrox), Jeffrey melihat sendiri batasan sistem pemeriksaan konvensional berasaskan peraturan yang digunakan dalam barisan pengeluaran. Walaupun sistem ini mampu menjalankan pemeriksaan dengan tepat, ia tidak mempunyai keupayaan untuk belajar atau mengesan kecacatan kompleks dengan pasti. Jeffrey percaya kecerdasan buatan (AI) mampu mengatasi batasan tersebut, namun teknologi dan ekosistem yang diperlukan masih berada pada peringkat awal. Ketika itu, idea tersebut, menurut Jeffrey, hanyalah "benih yang tersimpan dalam fikiran saya".

Menjelang 2023, kemajuan pesat dalam pembelajaran mendalam (deep learning), transformer penglihatan dan rangka kerja AI sumber terbuka membuka peluang kepada Jeffrey untuk merealisasikan ideanya. Beliau bergabung dengan tiga pengasas lain, termasuk dua pakar AI, yang secara keseluruhannya mempunyai pengalaman selama 46 tahun dalam bidang penglihatan



Cabaran

Memadankan Aspirasi Teknikal dengan Modal yang Tepat

Sebelum pusingan pembiayaan, kami hanya mampu merancang untuk jangka masa yang sangat pendek. Kami tidak dapat membuat perancangan untuk tempoh dua tahun, malah setahun sekalipun. Selepas menerima pelaburan daripada Cambrian, kami berjaya mengalihkan tumpuan daripada projek yang disesuaikan mengikut keperluan pelanggan kepada produk standard, yang membolehkan kami berkembang dengan lebih pantas. Ini merupakan satu perubahan yang baik."

Jeffrey Chung Wai Loong
Pengasas dan Pengarah Urusan Nvsion

mesin dan AI. Pada penghujung 2024, mereka menubuhkan Nvsion Sdn Bhd (Nvsion) di Pulau Pinang untuk membangunkan teknologi pemeriksaan optik automatik berasaskan AI bagi sektor pembuatan semikonduktor dan elektronik Malaysia.

Pada peringkat awal, perjalanan Nvsion penuh dengan cabaran. Dengan hanya sembilan kakitangan dan seorang pelanggan, syarikat ini memberi tumpuan kepada projek yang disesuaikan mengikut keperluan setiap pelanggan bagi memastikan operasi dapat diteruskan. Tumpuan terhadap keperluan operasi harian menyebabkan penyelidikan dan perancangan strategik sering tertangguh. Jeffrey yang berlatarbelakangkan bidang kejuruteraan turut menguruskan sendiri kewangan syarikat kerana Nvsion belum mempunyai Ketua Pegawai Kewangan. Pada masa yang sama, perniagaannya masih tertumpu di Pulau Pinang dan bergantung pada bilangan pelanggan yang terhad. Seperti yang dijelaskan Jeffrey, "Kami tiada pilihan. Kami perlu terus bertahan. Kami perlu membayar gaji."

Pelaburan Cambrian Fund (Cambrian) pada September 2025, yang merupakan pusingan pembiayaan luar pertama Nvsion, menjadi titik perubahan penting bagi syarikat tersebut. Pusingan pembiayaan awal bernilai jutaan ringgit itu memberi Nvsion tempoh dan ruang kewangan untuk melabur dalam penyelidikan dan pembangunan (R&D) jangka panjang. Jumlah kakitangannya meningkat daripada sembilan kepada 15 orang, dengan 85% daripada pasukan yang diperluas memberi tumpuan kepada R&D. Semua kakitangan baharu yang diambil bekerja merupakan rakyat Malaysia daripada universiti tempatan, termasuk Universiti Sains Malaysia (USM) dan Universiti Teknologi Malaysia (UTM). Pelaburan ini turut membantu Nvsion beralih daripada projek yang disesuaikan untuk setiap pelanggan kepada platform produk yang standard, iaitu Synthia Vision AI Platform. Platform ini boleh digunakan secara meluas tanpa perlu dibangunkan semula dari awal mengikut keperluan setiap pelanggan.

Bagi Jeffrey, pembiayaan tersebut mempercepat usaha merealisasikan ideanya untuk membangunkan sebuah syarikat teknologi Malaysia yang mampu menembusi pasaran global. "Tanpa Cambrian, Nvsion mungkin masih mempunyai seorang pelanggan, sebuah pejabat dan perancangan yang hanya menjangkau beberapa bulan, bukannya beberapa tahun." Dengan sokongan Cambrian dan Dana Impak Khazanah, Nvsion sedang membangunkan keupayaan AI dan penglihatan mesin yang telah lama diperlukan oleh ekosistem semikonduktor Malaysia.

Pelan Induk Perindustrian Baharu 2030 (NIMP 2030) dan Strategi Semikonduktor Nasional (NSS) berkongsi sasaran yang besar, iaitu untuk melahirkan sekurang-kurangnya sepuluh syarikat teknologi Malaysia dengan hasil melebihi USD1 bilion. Di Pulau Pinang sahaja, kepakaran dalam bidang penglihatan mesin, AI, semikonduktor dan pembuatan termaju telah dibangunkan sejak beberapa dekad menerusi syarikat seperti ViTrox, Pentamaster, Intel dan Broadcom. Ini menunjukkan bahawa bakat kejuruteraan negara sememangnya mempunyai kepakaran yang diperlukan untuk merealisasikan sasaran tersebut. Cabaran sebenar adalah sama ada ekosistem modal mampu menyokong apa yang mampu dibangunkan oleh jurutera-jurutera ini.

Selama ini, ekosistem modal teroka dan modal pertumbuhan di Malaysia masih belum dapat memenuhi sepenuhnya keperluan pengasas yang membangunkan teknologi IR4.0. Pelabur yang mempunyai modal mencukupi sering kekurangan kepakaran teknikal untuk menilai teknologi termaju, manakala pihak yang mempunyai pengetahuan mendalam dalam sektor berkenaan pula tidak mempunyai modal yang mencukupi untuk menyokong syarikat sepanjang tempoh pembangunan yang panjang. Akibatnya, ramai pengasas yang mempunyai kepakaran teknikal bergantung pada projek untuk pelanggan tertentu bagi memastikan perniagaan mereka terus bertahan. Keadaan ini menyebabkan pembangunan produk jangka panjang terpaksa dikorbankan demi menjana pendapatan dalam jangka pendek. Syarikat yang berkembang dengan cara ini cenderung membangunkan produk hanya berdasarkan keperluan pelanggan tertentu, sekali gus mengehadkan pertumbuhan dan menghalang teknologi yang berpotensi daripada mencapai potensi sepenuhnya.



Kami menghargai peranan Dana Impak Khazanah dalam mencetuskan idea penubuhan Cambrian Fund. Dengan menggabungkan pengalaman usahawan tempatan yang telah membangunkan syarikat bertaraf dunia, kepakaran profesional ekuiti swasta yang mempunyai rekod terbukti dalam mengembangkan perniagaan di seluruh Asia Tenggara, serta penyelarasan strategik sumber awam, Khazanah telah mewujudkan sebuah platform yang kukuh untuk membantu merealisasikan aspirasi negara."

Wyn Ni Fong
Pengarah Urusan
Southern Capital Group/Cambrian Fund

Penyelesaian

Modal Kolaboratif untuk Pengasas Teknologi Mendalam Malaysia

Cambrian ditubuhkan khusus untuk menangani ketidakpadanan modal ini. Dilancarkan pada Disember 2024 menerusi kerjasama antara Dana Impak Khazanah, pengasas bersama ViTrox dan Southern Capital Group, dana ini menggabungkan tiga elemen yang jarang ditemukan dalam ekosistem modal teroka Malaysia. Pertama ialah kepakaran industri daripada pengasas yang membangunkan salah sebuah syarikat peralatan semikonduktor paling berjaya di Asia Tenggara. Kedua ialah kepakaran modal teroka dan pengurusan pelaburan daripada firma ekuiti swasta serantau yang mempunyai pengalaman lebih dua dekad. Ketiga ialah modal pemangkin Khazanah menerusi Dana Impak. Gabungan ketiga-tiga elemen ini membentuk model Cambrian yang berdisiplin dari segi komersial dan selari dengan aspirasi perindustrian Malaysia: pemain industri yang memahami teknologi, modal teroka yang memahami cara mengembangkan syarikat, serta modal pemangkin yang bersedia menyokong syarikat sebelum kejayaan mula terserlah.





"Ketika kami menubuhkan ViTrox, kami percaya jurutera Malaysia mampu membangunkan teknologi bertaraf dunia di negara sendiri. Pengalaman kami menunjukkan bahawa pengasas memerlukan lebih daripada sekadar keyakinan. Mereka memerlukan modal pemangkin, panduan dan jaringan yang dipercayai, terutamanya sebelum kejayaan dapat dibuktikan. Cambrian lahir daripada pengalaman tersebut. Sokongan Khazanah menerusi Dana Impak memainkan peranan penting dalam merealisasikan kerjasama ini, bersama Southern Capital sebagai rakan kongsi modal teroka kami. Kini, kami mempunyai platform untuk menyokong generasi baharu pengasas Malaysia dalam teknologi IR4.0, sekali gus membolehkan lebih banyak syarikat berdaya saing di peringkat global dibangunkan di Malaysia dan membawa negara kita daripada sekadar 'Buatan Malaysia' kepada sesuatu yang boleh kita banggakan sebagai 'Dihasilkan oleh Malaysia'."

Dato' Chu Jenn Weng
Pengasas Bersama, Presiden dan Ketua Pegawai Eksekutif Kumpulan, ViTrox Corporation



Tanpa Cambrian, Nvsion mungkin masih mempunyai seorang pelanggan, sebuah pejabat dan perancangan yang hanya menjangkau beberapa bulan, bukannya beberapa tahun

Pendekatan pelaburan Cambrian berteraskan pemahaman bahawa pengasas syarikat teknologi Malaysia memerlukan rakan kongsi yang menawarkan lebih daripada sekadar modal. Mereka turut memerlukan panduan strategik, kepakaran industri dan sokongan operasi untuk mengembangkan perniagaan. Sebelum sebarang urus niaga dimuktamadkan, Cambrian memberikan perhatian yang besar kepada usaha membina hubungan dan kepercayaan. Pendekatan ini mencerminkan realiti komuniti kejuruteraan di Pulau Pinang kerana para pengasas amat berhati-hati dalam memilih pihak yang akan menjadi pemegang kepentingan dalam syarikat mereka.

Selepas Cambrian membuat pelaburan, para pengasas mendapat panduan praktikal dalam aspek tadbir urus dan pelaporan kewangan, pengurusan modal kerja, sumber manusia serta perancangan strategik. Mereka turut mendapat akses kepada jaringan dan maklumat pasaran yang dibina oleh pengasas bersama ViTrox serta pemain industri lain yang menyokong Cambrian. Keselarasan kepentingan ini diperkukuh lagi melalui struktur modal dana tersebut. Pengasas bersama ViTrox melaburkan RM30 juta daripada modal peribadi mereka sendiri ke dalam Cambrian, sekali gus menyelaraskan kepentingan kewangan mereka dengan syarikat yang dibimbing. Khazanah pula memberikan komitmen sebanyak RM40 juta dalam bentuk modal pemangkin, manakala Southern Capital Group dan pemain industri lain menyumbang RM34.5 juta lagi.

Bagaimana Pelaburan Membantu

Memangkin Platform untuk Usahawan IR4.0 Malaysia

Sejak awal lagi, Khazanah memainkan peranan sebagai pemangkin menerusi Dana Impak. Dengan menjadi pelabur utama Cambrian Fund, Khazanah menghimpunkan pemain industri Malaysia, modal teroka dan modal pemangkin untuk menyokong usahawan serta perusahaan kecil dan sederhana (PKS) yang membangunkan teknologi IR4.0 seperti penglihatan mesin, kecerdasan buatan dan robotik.

Bagi pengasas seperti Jeffrey, sokongan ini memberikan manfaat secara langsung dan praktikal. Melalui Cambrian, Nvsion menerima panduan dalam aspek tadbir urus kewangan, keutamaan pembangunan produk dan strategi pasaran. Panduan yang diberikan juga jelas dan khusus: mempelbagaikan pelanggan di luar sektor semikonduktor, meneroka peluang dalam Perkhidmatan Pembuatan Elektronik (EMS) dan memperluas pasaran ke lokasi baharu. Nvsion melaksanakan ketiga-tiga langkah tersebut dengan menambah dua syarikat EMS global sebagai pelanggan serta mencatatkan jualan antarabangsa pertamanya kepada pelanggan EMS di India.

Dengan cara ini, sokongan Khazanah bukan sekadar membantu mewujudkan sebuah dana. Sokongan tersebut turut membantu membentuk sebuah platform yang membolehkan pemimpin industri Malaysia yang berpengalaman menyediakan kepakaran, bimbingan dan jaringan yang diperlukan untuk menyokong generasi baharu syarikat IR4.0. Usaha ini seterusnya memperkukuh ekosistem semikonduktor dan pembuatan termaju di Malaysia dan di luar negara.

Impak Setakat Ini

(setakat awal 2026)

Dana yang berjaya dikumpulkan

RM **104.5** juta

Mandat Pelaburan

Sekurang-kurangnya **70**% dilaburkan di Malaysia

Pelaburan individu antara

RM **250,000**

hingga kira-kira

RM **20** juta bagi setiap syarikat

6 pemain industri menyokong dana sebagai rakan kongsi terhad



"Cita-cita Malaysia untuk membangunkan syarikat teknologi berskala besar tidak dapat direalisasikan melalui dasar semata-mata. Industri juga perlu menyumbang modal dan pengalaman mereka sendiri untuk menyokong generasi seterusnya. Cambrian merupakan antara beberapa platform yang memainkan peranan tersebut, manakala syarikat seperti Nvsion menunjukkan betapa pantasnya sebuah pasukan yang kukuh dapat berkembang apabila mendapat sokongan rakan kongsi yang tepat."

Datuk Chuah Choon Bin
Pengerusi Eksekutif Kumpulan, Pentamaster Corp

Melangkah ke Hadapan

Melabur dengan Tepat dan Memperluas Impak

Keutamaan Cambrian ketika ini adalah untuk melaburkan dana sedia ada secara terancang dan berkesan. Cambrian sedang giat membangunkan peluang pelaburannya dengan menilai peluang dalam landskap IR4.0 Malaysia, termasuk bidang penglihatan mesin, AI dan robotik. Tumpuan diberikan kepada syarikat yang mempunyai kepimpinan yang kukuh serta produk yang berpotensi untuk berkembang.

Mandat Cambrian menetapkan sekurang-kurangnya 70% daripada dana perlu dilaburkan di Malaysia dan peluang pelaburan yang sedang dikenal pasti mencerminkan komitmen ini. Perhatian khusus diberikan kepada peluang di Pulau Pinang serta dalam ekosistem semikonduktor dan pembuatan termaju yang lebih luas. Malaysia mempunyai asas kepakaran kejuruteraan yang kukuh dalam bidang ini, di samping potensi besar untuk pertumbuhan pada masa hadapan.

Aspirasi jangka panjang Cambrian pula melangkaui mana-mana pelaburan secara individu. Cambrian akan membantu membangunkan barisan usahawan dan PKS Malaysia yang lebih kukuh, yang mampu menterjemahkan potensi teknikal kepada skala komersial. Perkembangan Nvsion, daripada hanya mempunyai seorang pelanggan di Pulau Pinang kepada menjalinkan kerjasama dengan syarikat EMS global dan mencatatkan jualan antarabangsa dalam tempoh setahun, menunjukkan potensi yang boleh dicapai apabila bakat teknikal Malaysia mendapat sokongan modal, bimbingan dan akses pasaran yang tepat.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.nvsion.com.my

Vynn Capital

Menyokong Pengasas, Membangunkan Ekosistem Inovasi Malaysia

Vynn Capital menunjukkan bagaimana modal teroka peringkat awal dapat memperkukuh ekosistem inovasi Malaysia dengan menyediakan modal, kepakaran sektor dan sokongan mencipta nilai kepada para pengasas. Dengan sokongan Khazanah menerusi Program Pengurus Dana Baharu (EMP) oleh Jelawang Capital, Vynn Capital terus memperkukuh keupayaan dan kapasiti institusinya, sekali gus membolehkannya memainkan peranan dalam membantu syarikat inovatif Malaysia berkembang di pasaran domestik dan serantau.



Menyokong Pengasas dan Mewujudkan Peluang Baharu

Sebelum berusia 30 tahun, Victor Chua telah menimba pengalaman selama beberapa tahun bersama Gobi Partners dan Malaysia Venture Capital Management Berhad (MAVCAP). Di situ, beliau membina pengalaman dalam pelaburan peringkat awal dan memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang keperluan pengasas selain daripada modal.

Namun, Victor turut mempunyai jiwa keusahawanan. Beliau mempunyai visi untuk membangunkan sebuah firma modal teroka yang bukan sahaja menyediakan pembiayaan, tetapi turut mewujudkan sistem sokongan yang kukuh bagi syarikat yang menerima pelaburannya. Falsafah pelaburannya memberi tumpuan kepada sektor terpilih, khususnya sektor yang berpotensi memberikan impak terbesar kepada Malaysia.

Berbekalkan keyakinan tersebut, Victor bersama pengasas bersama Darren Chua menubuhkan Vynn Capital di Kuala Lumpur pada 2018. Dana pertama firma itu berjaya mengumpulkan USD6.3 juta, dengan MAVCAP menjadi pelabur institusi utama pertamanya, sekali gus membantu Vynn Capital membina kredibilitinya dalam pasaran. Pada 2021, barisan kepimpinan firma itu diperkukuh dengan pelantikan Tunku Ali Redhauddin ibni Tuanku Muhriz sebagai Rakan Kongsi, yang membawa pengalaman berdekad-dekad dalam pengurusan pelaburan. Pada 2023, Vynn Capital mengumumkan dana keduanya yang berjaya mengumpulkan USD21 juta dan menarik kumpulan pelabur institusi yang lebih luas, termasuk Sime Berhad, Wide Technologies dari Indonesia serta Kumpulan Wang Persaraan (Diperbadankan) (KWAP). Pada 2025, Vynn Capital menerima sokongan selanjutnya menerusi Dana Impak melalui Program Pengurus Dana Baharu (EMP) oleh Jelawang Capital, sekali gus terus memperkukuh asas institusi firma tersebut.

Model Perniagaan

Menyokong Syarikat Melangkaui Penyediaan Modal

Falsafah pelaburan Vynn Capital melangkaui penyediaan modal. Sejak awal, Victor membangunkan firma ini untuk menangani dua jurang yang dikenal pasti dalam ekosistem modal teroka serantau. Banyak penyedia pembiayaan mengamalkan strategi pelaburan yang terlalu luas sehingga mengehadkan pembangunan kepakaran mendalam dalam sektor tertentu. Pada masa yang sama, pengasas sering tidak mempunyai akses kepada jaringan dan hubungan industri yang diperlukan untuk mengembangkan perniagaan. Bagi menangani kedua-dua jurang ini, Vynn Capital membangunkan pendekatan yang disebut sebagai "pelaburan berasaskan ekosistem", yang menggabungkan pengkhususan sektor dengan sokongan penciptaan nilai kepada pengasas.

Bagi aspek pertama, Vynn Capital memberi tumpuan kepada bidang yang diyakini dapat memberikan nilai terbesar kepada pengasas dan pelabur melalui kepakaran mendalam dalam sektor berkenaan. "Pendekatan pelaburan kami lebih bersifat khusus, dengan tumpuan kepada sektor industri terpilih," jelas Victor. Pada masa ini, pelaburan firma merangkumi sektor mobiliti, rantaian bekalan dan logistik, tenaga boleh baharu serta beberapa sektor berkaitan seperti perisian dan barangan pengguna. Sektor ini dipilih berdasarkan potensi komersial serta kesesuaiannya dengan pembangunan ekonomi jangka panjang Malaysia.

Aspek kedua ialah komitmen untuk terus menyokong pengasas selepas pelaburan awal dibuat. Vynn Capital lazimnya melabur dari peringkat awal hingga Siri A, dengan nilai pelaburan individu antara kira-kira USD500,000 hingga USD1.5 juta. Walaupun Vynn Capital tidak semestinya menjadi pelabur pertama atau terbesar, firma ini berusaha untuk menjadi antara pelabur yang paling aktif memberikan sokongan. Pasukannya bekerjasama rapat dengan pengasas untuk membantu mereka mengurus pertumbuhan, membina kerjasama strategik dan mendapatkan akses kepada jaringan yang dapat mempercepat perkembangan perniagaan. Pendekatan ini dapat dilihat melalui DF Automation & Robotics (DF), sebuah syarikat yang berpangkalan di Johor. DF mengkhusus dalam Kenderaan Berpandu Automatik (AGV) dan Robot Mudah Alih Autonomi (AMR). Dengan sokongan Vynn Capital, syarikat tersebut telah berkembang ke India dan kini sedang meneroka peluang di Amerika Syarikat.

Dr Yeong, Ketua Pegawai Eksekutif DF, berkata, "Vynn Capital bukan sekadar penyokong kewangan. Mereka seolah-olah sebahagian daripada pasukan kami. Kami amat menghargai penglibatan mereka, sama ada ketika merancang fasa pertumbuhan seterusnya mahupun ketika berkembang ke pasaran baharu. Mempunyai rakan kongsi yang sanggup turun padang dan bekerja keras bersama kami telah membawa perubahan yang amat besar."

Pandangan yang sama turut dikongsi oleh syarikat penerima pelaburan lain. Louis Giraud, Ketua Pegawai Eksekutif dan Pengasas WYZauto, berkata, "Sejak hari pertama, pengalaman bekerjasama dengan Vynn Capital dan Victor amat menyenangkan. Selepas melabur dalam pusingan Pra-Siri A kami, pasukan Vynn Capital terus memberikan sokongan yang kukuh kepada WYZauto. Apa yang amat saya hargai ialah usaha berterusan Victor untuk mencipta nilai yang melangkaui pelaburan itu sendiri. Beliau sentiasa mencari peluang untuk menghubungkan kami dengan pihak yang tepat dan membuka peluang perniagaan baharu. Pendekatan beliau sentiasa berorientasikan jangka panjang, membina dan berteraskan kerjasama, menjadikan beliau benar-benar seorang rakan kongsi dan bukan sekadar pelabur."

Sebahagian besar daripada setiap dana dilaburkan dalam syarikat Malaysia, manakala selebihnya disalurkan kepada syarikat yang berpotensi berkembang di seluruh Asia Tenggara. Dengan menggabungkan modal, kepakaran sektor dan sokongan langsung kepada pengasas, Vynn Capital memperkukuh barisan syarikat inovatif Malaysia yang mampu berkembang di peringkat serantau dan seterusnya.



DF Automation & Robotics (DF), sebuah syarikat portfolio Vynn Capital yang diasaskan oleh alumni Universiti Teknologi Malaysia, telah berjaya mengkomersialkan penyelidikan universiti dalam bidang robotik untuk kegunaan industri dengan mereka bentuk dan menghasilkan robot mudah alih autonomi yang digunakan di sepuluh buah negara.

Cabaran

Memperkukuh Asas Institusi dalam Modal Berisiko Peringkat Awal

Modal teroka masih merupakan kelas aset yang sedang berkembang di Malaysia dan Asia Tenggara. Sejak 2020, penyusutan pembiayaan modal teroka global telah menyebabkan pelabur lebih selektif dalam menyalurkan modal, sekali gus mengekang pengurus dana yang berpengalaman mahupun pengurus dana kali pertama. Keadaan ini mengehadkan ketersediaan modal berisiko yang diperlukan untuk menyokong inovasi dan keusahawanan.

Tekanan ini paling dirasai oleh pengurus dana baharu. Walaupun mereka mempunyai kepakaran sektor yang mendalam, jaringan yang kukuh dan cadangan pelaburan yang meyakinkan, mereka masih belum mempunyai rekod prestasi yang dicari oleh pelabur institusi. Akibatnya, usaha mengumpulkan dana pertama atau kedua boleh menjadi cabaran besar. Victor sendiri melalui pengalaman ini. Beliau menubuhkan Vynn Capital pada 2018 dan bergantung terutamanya pada jaringan peribadi untuk mengumpulkan dana pertamanya. Tanpa rekod prestasi yang kukuh pada ketika itu, beliau berdepan kesukaran untuk mendapatkan lebih banyak komitmen pelaburan.

Kesannya bukan sahaja dirasai oleh pengurus dana. Apabila pengurus dana menghadapi kesukaran mendapatkan modal, usahawan yang berpotensi turut mempunyai pilihan pembiayaan peringkat awal yang lebih terhad. Dalam jangka panjang, keadaan ini mengurangkan kepelbagaian pelaburan, idea dan usaha niaga dalam ekosistem.

Menangani cabaran ini memerlukan lebih daripada sekadar pembiayaan. Pengurus dana baharu turut memerlukan kredibiliti, sokongan institusi dan sokongan dari segi operasi. Dalam banyak ekosistem modal teroka, peranan ini dimainkan oleh pelabur utama yang bersedia memberikan sokongan awal kepada pengurus dana yang menunjukkan potensi, sekali gus membantu mereka membina rekod prestasi bagi menarik penyertaan pelabur yang lebih luas.



"Kalau bukan kerana mahu menubuhkan Vynn Capital, saya mungkin tidak akan meninggalkan pekerjaan saya sebelum ini. Tetapi saya merasakan bahawa jika saya benar-benar mahu membina sesuatu sendiri, ketika itulah masa yang paling sesuai untuk melakukannya."

Victor Chua
Pengasas dan Rakan Kongsi Pengurusan, Vynn Capital

Vynn Capital melalui proses penilaian institusi yang ketat, termasuk pembentangan kepada jawatankuasa pelaburan, usaha wajar dan penilaian latar belakang

Impak Setakat Ini

(setakat awal 2026)

Fokus Pelaburan

Peringkat awal hingga Siri A; mobiliti, rantaian bekalan dan sektor berkaitan lain seperti tenaga boleh baharu; nilai pelaburan kira-kira

USD **500,000 – USD 1.5** juta

Dana I

USD **6.3** juta berjaya dikumpulkan (2018), dengan MAVCAP sebagai pelabur utama

Dana II

USD **21** juta berjaya dikumpulkan; rakan kongsi terhad (LP) termasuk Jelawang Capital, MAVCAP, KWAP, Sime Berhad, AEI Capital dan Wide Technologies

Jumlah Tenaga Kerja

11 kakitangan dan rakan kongsi yang menyokong operasi Vynn Capital di Malaysia dan seluruh rantau ini

Pelaburan

Setakat ini, pelaburan telah dibuat dalam **19** syarikat portfolio di Malaysia, Indonesia, Thailand, Singapura, Filipina dan Hong Kong



Dato' Amirul Feisal Wan Zahir dan Datuk Hisham Hamdan menyampaikan jaket Jelawang Capital kepada Datuk Seri Amir Hamzah Azizan, Menteri Kewangan II, pada Jun 2025.

Bagaimana Pelaburan Membantu

Memangkin Modal, Keupayaan dan Keyakinan

Pada 2025, Vynn Capital menerima komitmen pelaburan di bawah Program Pengurus Dana Baharu (EMP).

EMP menawarkan lebih daripada sekadar modal. Sebagai sebahagian daripada proses pemilihan pengurus dana, Vynn Capital melalui proses penilaian institusi yang ketat, termasuk pembentangan kepada jawatankuasa pelaburan, usaha wajar dan penilaian latar belakang. Proses ini memberikan Vynn Capital pendedahan kepada piawaian dan jangkaan pelabur institusi, di samping membantu memperkukuh keupayaan dalaman firma ketika firma itu bergerak ke arah pengumpulan dana seterusnya. Victor menjelaskan bahawa mendapatkan sokongan daripada rakan kongsi terhad yang berpangkalan di Malaysia sering menjadi langkah penting bagi pengurus dana yang mahu membina kedudukan di peringkat antarabangsa. "Tanpa sokongan dari negara sendiri, usaha untuk berkembang ke peringkat global akan menjadi jauh lebih sukar," katanya. "Jika pemain tempatan sendiri tidak menyokong anda, jika keluarga sendiri tidak menyokong anda, mengapa pihak luar mahu berbuat demikian?" Bagi Vynn Capital, EMP membuka ruang untuk menjalin hubungan dengan pelabur yang sebelum ini mungkin teragak-agak untuk melibatkan diri. Manfaat ini turut dirasai oleh syarikat dalam portfolionya, yang mendapat akses kepada jaringan lebih luas merangkumi bakal pelabur, rakan kongsi strategik dan peluang baharu. Secara keseluruhannya, perkembangan ini memperkukuh keupayaan Vynn Capital untuk meneruskan pelaburan yang selaras dengan visi jangka panjang dan fokus sektornya, di samping memperluas jaringan yang boleh dimanfaatkan oleh pengasas yang menerima sokongannya.

Melangkah ke Hadapan

Membangunkan Generasi Baharu Jaguh Serantau

Kedudukan Vynn Capital hari ini mencerminkan perkembangan yang telah dicapai sejak Victor mengumpulkan dana pertamanya pada 2018. Proses pengumpulan dana keduanya, Vynn Capital Progression Fund, telah selesai dan modal yang dikumpulkan kini sedang dilaburkan secara aktif. Setakat ini, dana tersebut telah melabur dalam tujuh syarikat, termasuk ServAuto, sebuah platform tempatan yang menyediakan perkhidmatan selepas jualan automotif, dan terus meneroka beberapa peluang lain yang berpotensi tinggi. Dengan penyertaan pelabur swasta dan Jelawang Capital sebagai dana induk nasional, dana ini mencerminkan pendekatan pelaburan Vynn Capital yang berteraskan kerjasama. Setakat Jun 2026, Vynn Capital telah melabur dalam 19 syarikat portfolio di Malaysia, Indonesia, Thailand, Singapura, Filipina dan Hong Kong.

Melangkah ke hadapan, Victor berpandangan bahawa ekosistem modal teroka yang kukuh dibangunkan melalui kerjasama, bukan persaingan semata-mata. Dalam kalangan syarikat portfolio Vynn Capital, para pengasas digalakkan untuk saling belajar, berkongsi pengalaman dan menjalin kerjasama yang dapat memperkukuh perniagaan masing-masing. Victor percaya prinsip yang sama turut terpakai dalam landskap modal teroka Malaysia, dengan kerjasama antara pelabur, pengasas dan institusi dapat membantu membentuk ekosistem inovasi yang dinamik.

Vynn Capital berhasrat untuk terus membantu syarikat tempatan mengakses peluang di luar pasaran domestik, di samping mengetengahkan keusahawanan Malaysia kepada pelabur dan rakan kongsi antarabangsa.



Dana tersebut telah melabur dalam tujuh syarikat, termasuk ServAuto, sebuah platform tempatan yang menyediakan perkhidmatan selepas jualan automotif,

Untuk maklumat lanjut, layari
www.vynncapital.com

Mentransformasikan Syarikat Malaysia



QARBOTECH p48

Sains yang Membantu Sektor Pertanian dan Pekebun Kecil

• p44 Jalen

Memperkukuh Jenama
Tempatan yang Dikenali Ramai





• p40 PolicyStreet

Memperluas Akses
kepada Perlindungan

PolicyStreet

Memperluas Akses kepada Perlindungan

PolicyStreet menunjukkan bagaimana sebuah syarikat insurtech tempatan dapat membantu merapatkan jurang perlindungan di Malaysia dengan menyediakan insurans yang mengambil kira realiti kehidupan pekerja, perniagaan dan pengguna digital. Melalui pelaburan Khazanah di bawah Dana Impak, PolicyStreet telah memperkukuh keupayaan pengunderaitan, infrastruktur digital dan kerjasamanya bagi memperluas akses kepada perlindungan yang mudah diakses dan disepadukan dalam aktiviti ekonomi harian rakyat Malaysia.



Bekerja dengan Perlindungan

Seperti ramai rakyat Malaysia yang bekerja dalam ekonomi gig, "Amri" memulakan kebanyakan harinya di jalan raya. Pekerjaan sebagai penghantar makanan bersama foodpanda merupakan sumber pendapatan utamanya, sama seperti 74% penghantar p-hailing lain di Malaysia[1]. Setiap penghantaran yang diselesaikan bukan sekadar bermakna makanan telah sampai kepada pelanggan, tetapi juga pendapatan yang diperoleh untuk hari tersebut. Namun, pekerjaan ini juga tidak terlepas daripada risiko. Waktu kerja yang panjang di jalan raya menyebabkan mereka sentiasa terdedah kepada risiko kemalangan dan keadaan jalan raya yang tidak menentu.

Bagi "Daniel", seorang lagi penghantar makanan, risiko tersebut menjadi kenyataan apabila beliau mengalami kecederaan dalam kemalangan yang turut merosakkan telefon pintar yang digunakannya untuk menerima pesanan. Tanpa telefon tersebut, sukar untuk beliau kembali bekerja walaupun selepas pulih daripada kecederaan.

[1] Jabatan Perangkaan Malaysia, Special Study on P-Hailing Workers 2022 (Putrajaya: Jabatan Perangkaan Malaysia, 2023).

Bagi "Hafiz" pula, risikonya membawa akibat yang lebih tragis. Beliau dikenali dalam kalangan rakan penghantar kerana sering mengambil syif tambahan untuk menyara insan tersayang. Keluarganya terpaksa berdepan dengan realiti tersebut selepas Hafiz terlibat dalam kemalangan tragis ketika sedang bertugas.

Menyedari risiko tersebut, foodpanda bekerjasama dengan PolicyStreet untuk menyediakan perlindungan insurans kemalangan kepada rakan penghantarnya, termasuk Amri, Daniel dan Hafiz. Perlindungan ini melindungi penghantar sepanjang mereka menjalankan tugas, dengan skop perlindungan yang mengambil kira realiti sebenar pekerjaan penghantaran. Bagi Daniel, kemudahan menguruskan proses tuntutan melalui saluran digital yang mudah diakses membolehkannya menampung kos perubatan dan menggantikan telefonnya. Bagi penghantar yang bergantung pada motosikal dan telefon pintar untuk mencari rezeki, perlindungan yang tidak terhad kepada kos perubatan boleh membantu memastikan sesuatu kejadian hanya menjadi gangguan sementara, dan bukannya menyebabkan kehilangan pendapatan yang berpanjangan.

Bagi keluarga Hafiz, perlindungan ini amat penting. Memandangkan perlindungan berkuat kuasa secara automatik apabila syif bermula, keluarganya menerima manfaat kematian akibat kemalangan sebanyak RM100,000 yang disediakan di bawah skim perlindungan penghantar. Walaupun tiada polisi insurans yang dapat menggantikan kehilangan insan tersayang, bayaran tersebut membantu keluarganya menghadapi tempoh yang sukar.

Kisah seperti ini menggambarkan realiti yang dihadapi pekerja gig di seluruh Malaysia, yang sebahagian besarnya terdiri daripada golongan berpendapatan rendah. Bagi mereka yang bergantung pada keupayaan untuk terus aktif, bergerak dan berhubung bagi menjana pendapatan, akses kepada perlindungan yang boleh dipercayai memberikan satu bentuk jaminan kewangan yang penting apabila berlaku perkara yang tidak dijangka.



Cabaran

Merapatkan Jurang Perlindungan di Malaysia

Malaysia masih berdepan jurang perlindungan insurans yang ketara, dengan sebahagian besar penduduk masih tidak mempunyai perlindungan insurans atau mempunyai perlindungan yang tidak mencukupi meskipun ekonomi negara terus berkembang. Pada 2023, kadar penembusan insurans di Malaysia ialah 4.63%, jauh lebih rendah berbanding pasaran yang lebih matang seperti Singapura (8.25%) dan negara anggota OECD (9.03%)[2]. Selain itu, kira-kira 30 juta rakyat Malaysia dianggarkan mempunyai perlindungan insurans yang tidak mencukupi. Jumlah ini mewakili sekitar 90% daripada penduduk negara.

Jurang ini menyebabkan banyak isi rumah dan perniagaan terdedah kepada tekanan kewangan akibat kemalangan, kecemasan kesihatan atau gangguan ekonomi, khususnya dalam kalangan komuniti dan segmen yang sejak sekian lama mempunyai akses terhad kepada perlindungan.

Selain kekangan struktur dalam pasaran, faktor tingkah laku dan ekonomi yang lebih luas turut menyumbang kepada jurang perlindungan. Ramai rakyat Malaysia mungkin tidak mengutamakan insurans disebabkan tahap celik kewangan yang terhad atau kerana produk insurans konvensional dianggap rumit atau tidak mampu dimiliki. Pada masa yang sama, perubahan dalam pasaran buruh telah mewujudkan kelompok pekerja baharu dengan keperluan perlindungan yang tidak semestinya dapat dipenuhi melalui model insurans konvensional. Sebagai contoh, perkembangan ekonomi gig telah membuka lebih banyak peluang menjana pendapatan secara fleksibel, tetapi pada masa yang sama mendedahkan pekerja kepada risiko seperti kemalangan, gangguan pendapatan serta risiko berkaitan peralatan yang digunakan untuk mencari rezeki.

Dengan pengenalan Akta Pekerja Gig 2025, Kerajaan melalui Kementerian Sumber Manusia dan PERKESO telah mengambil langkah penting untuk memperkukuh perlindungan sosial asas bagi pekerja gig. Langkah ini menyediakan asas penting bagi perlindungan pekerja seiring dengan perubahan berterusan dalam pasaran buruh Malaysia.

Semakin ramai rakyat Malaysia kini terlibat dalam pekerjaan berasaskan platform, perniagaan kecil dan aktiviti ekonomi berasaskan digital. Seiring dengan perkembangan ini, keperluan terhadap perlindungan yang mudah diakses, mampu milik dan sesuai dengan risiko sebenar akan terus meningkat. Keadaan ini membuka peluang untuk menilai semula cara insurans direka dan ditawarkan agar dapat memenuhi keperluan ekonomi yang terus berubah.

[2] Pertubuhan Kerjasama dan Pembangunan Ekonomi (OECD), "Insurance Spending," Indikator Data OECD, diakses pada 7 Ogos 2026, https://www.oecd.org/en/data/indicators/insurance-spending.html.

Penyelesaian

Menilai Semula Insurans untuk Ekonomi yang Terus Berubah

Ditubuhkan pada 2017, PolicyStreet merupakan syarikat insurtech tempatan yang berusaha merapatkan jurang perlindungan dengan menjadikan insurans lebih mudah diakses, difahami dan mampu milik. Dengan bekerjasama secara langsung dengan lebih 40 penyedia insurans hayat, insurans am dan takaful di peringkat global, PolicyStreet menghimpunkan dan menyesuaikan penyelesaian insurans untuk individu dan perniagaan.

Antara fokus utama PolicyStreet ialah menyediakan perlindungan kepada segmen yang sering sukar dicapai oleh penyedia insurans konvensional. Ini termasuk pekerja ekonomi gig, perusahaan kecil dan sederhana (PKS) serta pengguna digital yang mungkin tidak mempunyai akses kepada insurans yang disediakan oleh majikan atau perkhidmatan kewangan konvensional. PolicyStreet telah bekerjasama dengan platform digital seperti foodpanda, CARSOME dan Shopee untuk menyepadukan perlindungan insurans ke dalam perkhidmatan yang sudah menjadi sebahagian daripada kehidupan harian ramai rakyat Malaysia.

Selain mengedarkan produk insurans, PolicyStreet turut memainkan peranan aktif dalam menentukan cara perlindungan direka dan disediakan. Melalui keupayaannya dalam bidang insurans semula, PolicyStreet berkongsi risiko pengunderaitan dengan syarikat insurans yang beroperasi di Malaysia, sekali gus membolehkan pembangunan bersama produk insurans yang lebih sesuai dengan keperluan segmen yang kurang mendapat akses kepada perlindungan. Dalam kerjasamanya dengan foodpanda, perlindungan yang ditawarkan tidak terhad kepada insurans kemalangan diri standard, sebaliknya turut mengambil kira risiko seperti tempoh yang panjang di jalan raya dan kebergantungan pada peralatan penting untuk bekerja seperti telefon pintar. Perlindungan bagi barangan peribadi dan bantuan pendapatan semasa dimasukkan ke hospital menjadikan skop perlindungan lebih sesuai dengan keperluan pekerja gig, sekali gus menangani jurang yang sering tidak diberi perhatian dalam model insurans konvensional.



Penyediaan pelan insurans untuk para penghantar kami amat selari dengan prinsip bahawa kami perlu mengambil berat tentang mereka. Inilah antara inisiatif yang mahu kami laksanakan demi menjaga kebajikan mereka secara menyeluruh. Perlindungan ini memberikan ketenangan dan mengurangkan kebimbangan mereka."

Kenneth Soh
Pengarah Urusan, foodpanda Malaysia



Perlindungan RM100,000 berkuat kuasa secara automatik apabila syif bermula



Kami percaya insurans ialah satu keperluan asas, bukan kemewahan. PolicyStreet memberi tumpuan kepada penyediaan perlindungan yang dapat disepadukan dengan mudah dalam kehidupan seharian. Perlindungan ini ringkas, mudah diakses dan direka berdasarkan keperluan sebenar rakyat Malaysia yang kurang mendapat akses kepada perlindungan, supaya semua orang dapat menikmati ketenangan kerana mengetahui bahawa mereka mempunyai perlindungan kewangan."

Wilson Beh
Pengasas Bersama dan Ketua Pegawai Operasi, PolicyStreet

Secara keseluruhannya, pendekatan berasaskan ekosistem ini membolehkan perlindungan disediakan dengan lebih fleksibel dan mengikut keperluan dalam situasi tertentu. Daripada menghendaki individu mendapatkan sendiri produk insurans yang rumit, perlindungan disepadukan terus ke dalam urus niaga harian, penyediaan perkhidmatan dan platform digital. Melalui model ini, PolicyStreet berusaha mengurangkan halangan kewangan dan tingkah laku yang selama ini menyukarkan ramai rakyat Malaysia mendapatkan perlindungan, sekali gus membantu merapatkan jurang perlindungan negara dalam ekonomi digital yang berkembang pesat.

Bagaimana Pelaburan Membantu

Memperluas Impak melalui Pelaburan Strategik

Pelaburan Khazanah menerusi Dana Impak memainkan peranan penting dalam memperkukuh keupayaan PolicyStreet untuk menyediakan penyelesaiannya pada skala yang lebih besar. Dengan sumber tambahan, PolicyStreet telah menambah baik infrastruktur digital dan memperkukuh keupayaan pengunderaitannya, sekali gus membolehkan syarikat mereka bentuk, menyesuaikan dan menyepadukan produk insurans dengan lebih berkesan melalui platform rakan kongsi. Dengan membangunkan kepakaran dalaman dan menarik tenaga kerja berkemahiran khusus, PolicyStreet turut meningkatkan keupayaannya untuk menilai dan menetapkan harga risiko bagi segmen baharu dan segmen yang kurang mendapat akses kepada perlindungan, termasuk sektor pekerjaan gig. Keupayaan ini juga membolehkan PolicyStreet membangunkan perlindungan yang lebih khusus dan sesuai dengan keperluan segmen tersebut.

Impak Setakat Ini
(setakat awal 2026)

Lebih **10** juta	pelanggan
Melebihi USD **10** bilion	jumlah keseluruhan perlindungan diinsuranskan
Melebihi USD **1** juta	keuntungan selepas cukai (PAT)[3]
Pertumbuhan Hasil Bersih **2.5x**	berbanding tahun sebelumnya
Lebih **900,000**	pekerja gig yang diinsuranskan
Lebih **26,000**	PMKS dan rakan kongsi yang dicapai secara langsung dan tidak langsung

[3] "Khazanah-backed PolicyStreet Records a Profitable Year Exceeding USD1 Million Revenue More Than Doubled," Pusat Berita PolicyStreet, diakses pada 31 Mac 2026, https://policystreet.com/newsroom/en/Khazanah-backed-PolicyStreet-Records-a-Profitable-Year-Exceeding-USD-1-Million-Revenue-More-Than-Doubled

Keupayaan yang semakin kukuh ini telah menghasilkan pertumbuhan dan impak yang nyata. Kini, PolicyStreet menyediakan perkhidmatan kepada lebih 10 juta pelanggan, dengan jumlah keseluruhan perlindungan yang diinsuranskan melebihi USD10 bilion. Syarikat ini turut memperluas skala dan meningkatkan kualiti kerjasamanya dengan platform digital, syarikat insurans dan rakan kongsi teknologi bagi menyepadukan insurans ke dalam urus niaga dan perkhidmatan harian. Melalui pendekatan ini, perlindungan dapat diperluas kepada individu dan perniagaan yang sebelum ini mungkin tidak mempunyai akses kepada perlindungan yang sesuai.

Selain memperluas akses, pertumbuhan PolicyStreet turut mencerminkan kematangan ekosistem fintech dan insurtech Malaysia yang semakin meningkat. Sebagai sebuah syarikat tempatan, PolicyStreet menunjukkan bagaimana perkhidmatan kewangan berasaskan teknologi dapat membantu menangani jurang perlindungan dalam negara, di samping menyumbang kepada inovasi di peringkat serantau.

Pada 2025, PolicyStreet menerima pengiktirafan sebagai "Most Disruptive Insurtech in Malaysia" dalam Insurance Asia News (IAN) Country Awards for Excellence. PolicyStreet turut tersenarai dalam senarai Financial Times dan Statista 2025 bagi Top 500 High-Growth Companies in Asia-Pacific for 2026. Melalui sokongan Khazanah, PolicyStreet telah memperkukuh keupayaan dalamannya serta memperluas akses kepada perlindungan kewangan bagi rakyat Malaysia yang selama ini kurang mendapat akses kepada perlindungan insurans.

Melangkah ke Hadapan

Daripada Kekuatan Tempatan kepada Jangkauan Serantau

Melangkah ke hadapan, PolicyStreet kekal berpegang pada misi utamanya untuk merapatkan jurang perlindungan insurans di Malaysia, di samping menyasarkan pertumbuhan yang lebih luas di peringkat serantau. Berbekalkan pengalaman di Malaysia, syarikat ini sedang meneroka peluang untuk berkembang ke seluruh Asia Tenggara dan rantau Asia Pasifik, termasuk melalui kerjasama serantau dan keupayaannya dalam bidang insurans semula. Perluasan ini bukan sahaja bertujuan mengembangkan perniagaan, tetapi juga memperkenalkan model perlindungan yang mudah diakses dan disepadukan kepada pasaran lain yang berdepan jurang perlindungan yang serupa.

Di Malaysia, PolicyStreet terus membina asas perniagaan yang lebih kukuh dengan mengukuhkan kedudukannya sebagai peneraju dalam pasaran tempatan, meningkatkan keupayaan pengunderaitan serta menambah baik infrastruktur digital. Ketika premium insurans meningkat seiring dengan tekanan kos yang lebih meluas, PolicyStreet memanfaatkan data, teknologi dan kepakaran risiko untuk meningkatkan kemampuan dari segi kos dan akses kepada perlindungan, sekali gus memastikan perlindungan kekal dalam jangkauan mereka yang paling memerlukannya.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.policystreet.com

Memperkukuh Jenama Tempatan yang Dikenali Ramai

Perjalanan Jalen menunjukkan bagaimana sebuah perniagaan keluarga Malaysia yang telah lama bertapak dapat terus berkembang dengan berlandaskan kepercayaan, memperkukuh kepimpinan dan menerima pembaharuan. Melalui MTC Growth Innovation Programme (MGIP) Khazanah, Jalen menilai semula andaian yang telah lama menjadi pegangan dan memperkemas pendekatannya terhadap pembangunan produk. Sebagai syarikat yang dicalonkan di bawah inisiatif Bumiputera Champion, Jalen turut menerima bimbingan daripada Pengarah Urusan Khazanah, Dato' Amirul Feisal, bagi membantu syarikat membuat persediaan untuk fasa pertumbuhan seterusnya.





Puan Hajjah Zariah Abd Jalil bersama Dato' Amirul Feisal semasa lawatan ke kilang pemprosesan Jalen pada 2025.



Pengasas Datuk Abd Jalil bersama keluarganya ketika Jalen memulakan operasi pada 1981.

Daripada Perniagaan Keluarga kepada Jenama Tempatan yang Dikenali Ramai

Kicap Jalen merupakan nama yang tidak asing lagi dalam kalangan isi rumah di Malaysia. Kicap dan sos keluaran Jalen telah menjadi pilihan di dapur rakyat Malaysia sejak beberapa generasi. Dalam tempoh lebih empat dekad, Jalen berkembang daripada sebuah perniagaan keluarga kecil di Johor Bahru menjadi antara pengeluar bahan perasa terkemuka di negara ini.

Kisah syarikat ini bermula dengan pengasasnya, Datuk Abdul Jalil Long. Selepas berkhidmat dalam Tentera British, beliau kembali ke Johor Bahru dan menetap bersama keluarganya di Kampung Melayu Majidee, tempat beliau mengusahakan perniagaan kecil. Di situlah beliau melihat potensi komersial kicap, bahan perasa asas yang sentiasa mendapat permintaan dalam kalangan isi rumah Malaysia tanpa mengira keadaan ekonomi.

Pada November 1981, beliau menubuhkan Jalil Enterprise. Perniagaan ini bermula sebagai pengilang kontrak yang menghasilkan beberapa jenis produk. Setiap botol diisi, dibungkus dan dilabel dengan tangan sebelum diedarkan kepada peruncit tempatan menggunakan hanya tiga buah lori. Pada 1990, perniagaan ini menggunakan nama Jalen dan berpindah ke tapak perindustrian seluas tiga ekar yang lebih besar. Jalen kemudiannya memperoleh mesin pengeluaran kicap pertamanya bagi memenuhi permintaan yang semakin meningkat. Perkembangan ini menjadi satu pencapaian penting dalam peralihan Jalen daripada perniagaan keluarga berskala kecil kepada pengeluar makanan pada skala industri.

Kini, Jalen menghasilkan 21 produk, termasuk lima jenis kicap, dan telah memperluas pengedarannya daripada kedai runcit tradisional kepada rangkaian pasar raya utama seperti Giant dan Maslee. Produknya turut dieksport ke beberapa pasaran termasuk Singapura, Brunei, Maldives dan Mauritius.

Walaupun terus berkembang, Jalen kekal kukuh sebagai sebuah perniagaan keluarga. Kini, Puan Hajjah Zariah binti Abd Jalil, anak perempuan pengasas, menerajui syarikat sebagai Ketua Pegawai Eksekutif Kumpulan bersama suaminya, Amran Baharudin. Anak perempuan mereka, Aleesya, pula sedang mendalami selok-belok perniagaan sebagai Pengurus Kewangan sebagai persediaan untuk menerajui fasa seterusnya syarikat. Di bawah kepimpinan Zariah, produk utama Jalen, iaitu kicap dan sos, terus menyumbang kira-kira 80% daripada hasil kumpulan. Ini mencerminkan kekuatan berterusan perniagaan yang dibangunkan oleh bapanya lebih empat dekad lalu.

Bagi Jalen, pertumbuhan juga berkait rapat dengan tanggungjawab meneruskan legasi. Ketika generasi ketiga mula memainkan peranan yang lebih besar dalam perniagaan, tanggungjawab mereka adalah untuk mengekalkan perkara yang selama ini menjadikan jenama Jalen dipercayai, sambil membawa legasi tersebut ke fasa seterusnya. Penyertaan Jalen dalam MGIP, termasuk menerima bimbingan daripada Pengarah Urusan Khazanah sebagai salah sebuah daripada sepuluh syarikat di bawah Bumiputera Champions Programme menerusi inisiatif GEAR-uP Kementerian Kewangan, memberi peluang kepada pasukan Jalen untuk menilai dengan lebih mendalam hala tuju seterusnya sebagai sebuah perniagaan keluarga, jenama Malaysia dan syarikat yang berpotensi untuk terus berkembang.



Bekerja di Jalen ibarat membina sebuah keluarga. Kami membinanya supaya menjadi lebih besar, lebih kukuh dan lebih berdaya tahan."

Aleesya Nadia Amran
Pengurus Kewangan, Jalen



Model Perniagaan

Dibina atas Kepercayaan, Berakar di Malaysia

Pertumbuhan Jalen dibina berasaskan prinsip yang ringkas tetapi kekal relevan, iaitu menjadikan bahan perasa halal yang berkualiti tinggi dan dipercayai mudah diperoleh oleh keluarga Malaysia. Sejak awal, Jalen menyedari bahawa kicap dan bahan perasa merupakan keperluan harian. Oleh itu, syarikat memilih untuk bersaing dengan menawarkan produk berkualiti yang konsisten pada harga berpatutan. Komitmen ini telah membantu Jalen meraih kepercayaan pengguna di seluruh Malaysia. Disiplin dalam menjalankan operasi ini terus menyokong komitmen Jalen terhadap kualiti dan harga berpatutan, sekali gus memastikan produknya kekal mampu dimiliki oleh keluarga Malaysia.

Pendekatan ini berteraskan model perniagaan yang kekal berpaksikan Malaysia. Walaupun beberapa bahan mentah seperti kacang soya masih diperoleh dari luar negara melalui pembekal yang telah lama bekerjasama dengan Jalen, pedagang utama dan pembekal pembungkusan Jalen berpangkalan di Johor Bahru. Kedudukan yang berdekatan membolehkan syarikat bertindak pantas terhadap keperluan operasi serta memastikan pemantauan terhadap keperluan halal dapat dilaksanakan sepanjang proses pengeluaran. Kilang Jalen juga kekal beroperasi di kawasan Johor Bahru, tidak jauh dari lokasi asal syarikat ditubuhkan. Keputusan ini dibuat dengan sengaja agar Jalen dapat terus berkembang seiring dengan ekonomi tempatan tanpa memindahkan operasinya ke lokasi lain.

Komitmen untuk kekal beroperasi di peringkat tempatan turut meliputi tenaga kerja Jalen. Syarikat menggaji kira-kira 400 orang, dengan sekitar 60% bekerja dalam sektor pembuatan, manakala dianggarkan 40% daripada keseluruhan tenaga kerjanya berasal daripada isi rumah B40. Ramai kakitangan telah lama berkhidmat dengan Jalen, termasuk keluarga yang bekerja dengan syarikat ini merentas beberapa generasi. Selain menyediakan peluang pekerjaan, Jalen turut melaksanakan inisiatif seperti bantuan tahunan kembali ke sekolah untuk anak-anak kakitangan, cuti ihsan serta bantuan kepada kakitangan terpilih untuk menunaikan umrah. Pendekatan ini mencerminkan pandangan Jalen bahawa kestabilan dan kesejahteraan tenaga kerja merupakan sebahagian daripada kejayaan perniagaan dalam jangka panjang.

Cabaran

Kekal Relevan Selepas Mencapai Kejayaan

Walaupun merupakan antara pengeluar bahan perasa terkemuka di Malaysia, Jalen memasuki fasa pertumbuhan seterusnya dengan cabaran yang berbeza. Kekuatan yang selama ini menjadi asas kejayaannya, iaitu produk yang dipercayai, operasi yang stabil dan permintaan yang konsisten, pada masa yang sama menjadikan proses transformasi lebih mencabar. Jalen telah mencapai tahap kecekapan yang tinggi dalam menjalankan perniagaan terasnya. Namun, syarikat ini sudah beberapa tahun tidak memperkenalkan produk utama baharu, sedangkan pilihan pengguna terus berubah.

Bagi barisan kepimpinan Jalen, persoalannya bukan sekadar bagaimana untuk mengekalkan kepercayaan yang telah dibina sejak beberapa generasi, tetapi juga bagaimana untuk meraih kepercayaan generasi pengguna yang baharu. Ketika gaya hidup dan tabiat pemakanan generasi muda berubah, Aleesya menjelaskan bahawa keutamaan Jalen adalah untuk memastikan jenama tersebut terus relevan walaupun cita rasa berubah mengikut generasi.

Pada masa yang sama, Jalen menyedari bahawa untuk terus kekal relevan, perubahan perlu dilakukan bukan sahaja terhadap rangkaian produknya. Ini termasuk memperkukuh keupayaan institusi, memperjelas hala tuju strategik jangka panjang serta membangunkan sistem yang diperlukan untuk memainkan peranan yang lebih besar dalam ekosistem pembuatan makanan Malaysia.

Pengalaman Jalen turut mencerminkan cabaran lebih luas yang dihadapi oleh banyak syarikat peringkat pertengahan di Malaysia. Syarikat-syarikat ini menyumbang kira-kira 36% kepada KDNK negara dan menggaji sekitar 16%[1] daripada tenaga kerja Malaysia. Namun, banyak syarikat mencapai satu tahap apabila usaha untuk mengekalkan pertumbuhan memerlukan keupayaan yang melangkaui keupayaan yang mendorong kejayaan awal mereka. Selain akses kepada pembiayaan, syarikat-syarikat ini juga memerlukan sokongan untuk memperkukuh tadbir urus, mempercepat inovasi dan membangunkan keupayaan organisasi yang diperlukan bagi menghadapi fasa pembangunan seterusnya.

Bagi Jalen, perubahan paling ketara bukanlah proses baharu, tetapi perubahan dalam cara berfikir



Impak Setakat Ini

(setakat awal 2026)

Kakitangan **400** orang pekerja di seluruh Malaysia

Jualan Tahunan

Hasil melebihi RM105 juta pada 2025; Jalen menyasarkan hasil tahunan

RM**200** juta

dalam tempoh dua tahun akan datang

Pembekal

50+ pembekal Jalen merupakan syarikat tempatan yang membantu Jalen mendapatkan bahan mentah dan pembungkusan dari dalam dan luar negara





Kini, syarikat sedang memperkukuh tadbir urus, sistem dan keupayaan organisasinya bagi menyokong pertumbuhan pada masa hadapan, sambil mengekalkan nilai yang telah membentuk perkembangan Jalen sejak peringkat awal. Pendekatan ini mengimbangi daya saing komersial dengan identiti tempatan yang kukuh."

Puan Hajjah Zariah Abd Jalil
Ketua Pegawai Eksekutif, Jalen

[1] "Keynote Address at the MAICSA Regulatory Forum 2024: Evolving Regulatory Landscape," Suruhanjaya Sekuriti Malaysia, 24 Julai 2024, https://www.sc.com.my/resources/speeches/keynote-address-at-the-maicsa-regulatory-forum-2024-evolving-regulatory-landscape.

Bagaimana MGIP Membantu

Membentuk Semula Pertumbuhan melalui Inovasi

Menyedari bahawa fasa pertumbuhan seterusnya memerlukan lebih daripada sekadar penambahbaikan secara berperingkat, Jalen menyertai MGIP di bawah Dana Impak Khazanah pada September 2025. Program yang berlangsung selama beberapa bulan ini merangkumi kelas lanjutan, bimbingan dan cabaran perniagaan praktikal bagi membantu syarikat memperkukuh kepimpinan, keupayaan organisasi serta strategi pertumbuhan jangka panjang.

Bagi Jalen, perubahan paling ketara bukanlah proses baharu, tetapi perubahan dalam cara berfikir. Melalui program ini, syarikat diperkenalkan kepada metodologi "Working Backwards", iaitu pendekatan inovasi yang dipelopori oleh syarikat e-dagang global Amazon. Pendekatan ini bermula dengan mengenal pasti keperluan pelanggan yang masih belum dipenuhi sebelum mereka bentuk produk atau penyelesaian untuk memenuhi keperluan tersebut. Daripada hanya bergantung pada pendekatan yang telah berjaya sebelum ini, metodologi tersebut mendorong Jalen untuk mencabar andaian yang telah lama menjadi pegangan dan menilai semula pendekatannya terhadap inovasi.

Perubahan cara berfikir ini mendorong Jalen membangunkan produk baharu yang ketika temu bual dijalankan sedang dalam persiapan untuk dilancarkan. Lebih penting lagi, Aleesya menyifatkan pengalaman tersebut sebagai sesuatu yang mengubah cara mereka melihat Jalen sebagai sebuah syarikat. Jika sebelum ini Jalen dilihat terutamanya sebagai pengeluar makanan tradisional, program tersebut mendorong barisan kepimpinan untuk melihat syarikat dalam konteks yang lebih luas, iaitu sebagai sebuah syarikat makanan yang inovatif. Mengimbas kembali pengalaman tersebut, Aleesya berkata, "Saya rasa perkara ini tidak mungkin dapat dilakukan tanpa program tersebut. Kami bermula dengan mencabar cara berfikir kami sendiri. Pendekatan ini sangat berbeza daripada apa yang biasa kami lakukan."

Selain inovasi produk, penyertaan dalam MGIP serta bimbingan daripada Dato' Amirul Feisal memberi ruang kepada pasukan Jalen untuk mengambil jarak daripada urusan harian dan memikirkan dengan lebih mendalam aspek kepimpinan, peralihan kepimpinan serta pertumbuhan jangka panjang. Program ini turut memberi Jalen pendedahan tentang pendekatan syarikat korporat besar Malaysia dan syarikat berkaitan kerajaan terhadap pembangunan organisasi. Melalui bimbingan, pembelajaran bersama syarikat lain dan akses kepada jaringan perniagaan yang lebih luas, Jalen memperoleh perspektif baharu tentang kepimpinan, strategi dan cara mengembangkan perniagaan pada skala yang lebih besar. Bagi Aleesya, nilai terbesar bukanlah nasihat perniagaan secara umum, tetapi sokongan yang lebih khusus dalam menangani jurang keupayaan syarikat ketika Jalen membuat persediaan untuk fasa pertumbuhan seterusnya.

Sumbangan program dan platform Khazanah kepada Jalen melangkaui penggunaan satu metodologi inovasi semata-mata. Bagi sebuah syarikat yang telah mencatat kejayaan komersial selama beberapa dekad, program ini membuka ruang untuk mencabar cara berfikir yang telah lama diamalkan dan meneroka peluang pertumbuhan baharu. Melalui proses ini, Jalen bukan sahaja dapat meneruskan legasi yang telah dibina, tetapi turut memainkan peranan aktif dalam menentukan hala tuju masa depan perniagaannya.



Melangkah ke Hadapan

Daripada Jenama Dipercayai kepada Jaguh Nasional

Setelah membangunkan salah satu jenama makanan yang paling dikenali di Malaysia, aspirasi Jalen kini melangkaui usaha untuk mengekalkan kejayaan komersial. Syarikat ini berhasrat untuk menjadi salah satu jaguh nasional Malaysia pada masa hadapan, sambil terus berpegang pada nilai dan identiti yang telah membentuk perkembangannya selama ini.

Aspirasi tersebut semakin terserlah melalui usaha Jalen untuk meluaskan jangkauannya ke peringkat antarabangsa. Sejak beberapa tahun kebelakangan ini, Jalen semakin aktif menyertai misi perdagangan dan pameran antarabangsa, termasuk di Timur Tengah, Jepun, Australia dan Korea Selatan. Aleesya menyifatkan sokongan daripada agensi perdagangan kerajaan serta jaringan yang dibina melalui Khazanah sebagai antara faktor yang membantu Jalen meneroka peluang di pasaran antarabangsa dengan lebih berkesan.

Selain mengejar pertumbuhan perniagaannya sendiri, Jalen turut berharap dapat menunjukkan potensi yang boleh dicapai oleh perniagaan tempatan. Aleesya berkongsi aspirasi Jalen untuk menjadi contoh kepada perniagaan tempatan lain, khususnya syarikat milik Bumiputera, dengan menunjukkan bahawa jenama Malaysia yang bermula sebagai perniagaan keluarga mampu berkembang menjadi sebuah perniagaan yang dikenali di peringkat nasional sambil terus berpegang pada nilai yang menjadi asasnya. Menurut beliau, keuntungan yang dapat dikekalkan, rantaian bekalan yang berdaya tahan serta hubungan jangka panjang dengan kakitangan dan pembekal merupakan antara pencapaian yang telah membina asas bagi fasa seterusnya Jalen. Pelancaran produk baharu yang dirancang dijangka akan terus memperkukuh asas tersebut.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.jalen.com.my

QARBOTECH

Sains yang Membantu Sektor Pertanian dan Pekebun Kecil

Qarbotech telah mentransformasikan hasil penemuan daripada sebuah universiti di Malaysia menjadi teknologi pertanian yang memanfaatkan potensi semula jadi fotosintesis, sekali gus membantu petani di seluruh dunia meningkatkan hasil dengan penggunaan sumber yang lebih rendah.



Pasukan Qarbotech membawa hasil penyelidikan universiti di Malaysia daripada makmal kepada aplikasi komersial dalam sektor pertanian.

Daripada Makmal Universiti ke Sawah Padi

Di Universiti Putra Malaysia (UPM), Prof. Ir. Ts. Dr. Suraya Abdul Rashid, seorang jurutera kimia dan pakar nanoteknologi, telah menjalankan penyelidikan mengenai bahan nano karbon selama hampir sedekad. Sekitar 2016, beliau mendapati bahawa titik kuantum karbon, iaitu zarah yang hanya berukuran beberapa nanometer, mampu meningkatkan proses fotosintesis tumbuhan dengan ketara. Penemuan tersebut menarik perhatian rakan penyelidiknya yang melihat potensi besar teknologi berkenaan dan menyifatkannya sebagai satu peningkatan dalam kecekapan fotosintesis yang belum pernah dicapai sebelum ini. Dr. Suraya kemudiannya mempatenkan teknologi tersebut, memperoleh geran pengesahan pasaran daripada UPM dan menjalankan ujian produk bersama jiran-jirannya untuk mengumpulkan maklum balas serta data lapangan. Berikutan hasil ujian yang memberangsangkan, beliau mengambil langkah untuk menubuhkan

Imbas untuk tonton

[1] Temu bual bersama pasukan Qarbotech

Qarbotech pada 2018, dengan membawa bersama harta intelek hasil penyelidikannya serta kepakaran saintifik yang memberikan asas kukuh kepada produk dan teknologi yang diperkenalkan oleh syarikat.

Dr. Suraya mengendalikan Qarbotech secara sendiri selama tiga tahun sebelum Chee Hoe Chor menyertai syarikat sebagai Ketua Pegawai Eksekutif pada 2021 dan Amirul Merican sebagai Ketua Pegawai Operasi pada 2024. Dr. Suraya pula kekal sebagai Ketua Saintis bagi membolehkannya memberikan lebih tumpuan kepada usaha menambah baik produk Qarbotech.

Namun, perjalanan Qarbotech untuk mencapai kejayaan bukanlah mudah. Tapak projek perintis awal di ladang sayur-sayuran terjejas akibat banjir, menyebabkan data yang diperoleh tidak konsisten, manakala segmen berkebun di rumah didapati terlalu terhad. Menjelang penghujung 2022, Qarbotech hampir kehabisan dana untuk meneruskan operasi sebelum pelaburan daripada pelabur individu pada Januari 2023 membolehkan syarikat meneruskan operasinya. Selepas itu, perkembangan Qarbotech mula menunjukkan momentum. Pelaburan daripada pelabur individu pada awal 2023 memberi ruang kepada pasukan untuk meneruskan projek perintis, manakala penyertaan dalam program pemecut FutureTech PETRONAS membantu memperjelas hala tuju komersial syarikat. Pada tahun yang sama, pelaburan daripada 500 Global menerusi 500 Southeast Asia Fund III membantu mempercepat pertumbuhan Qarbotech dan memperluas jangkauan pasarannya. Pada 2024, Qarbotech memperoleh satu lagi pusingan pembiayaan yang membolehkannya menyelesaikan pembelian harta intelek daripada UPM dan meningkatkan skala pengeluaran sebanyak 50 kali ganda melalui sebuah kemudahan pembuatan di Puchong.

Kini, produk utama Qarbotech, QarboGrow, digunakan oleh pekebun kecil di seluruh Semenanjung Malaysia. Petani padi di Pulau Pinang dan Selangor, penanam cili dan sayur-sayuran di Kedah dan Johor serta penanam tembikai di Perlis dan Terengganu telah menggunakan semburan tersebut sebagai sebahagian daripada amalan penanaman bermusim mereka. Perkembangan ini mencapai satu pencapaian penting pada 2025 apabila Qarbotech memperoleh kontrak pertamanya dengan kerajaan negeri untuk membekalkan QarboGrow kepada hampir 1,000 petani padi yang mengusahakan kawasan sawah seluas 2,000 hektar di Pulau Pinang.[1]



"Saya amat bersemangat apabila penemuan saya mendapat pengesahan daripada pasaran. Saya sememangnya berhasrat untuk mengkomersialkan hasil penyelidikan saya supaya dapat memberi manfaat kepada masyarakat."

Dr. Suraya Abdul Rashid
Pengasas dan Ketua Saintis, Qarbotech

Cabaran

Krisis Pertanian Malaysia dan Pekebun Kecil B40

Malaysia mengimport kira-kira 40%[2] daripada keperluan beras negara, sekali gus mendedahkan negara kepada risiko gangguan bekalan global dan turun naik harga. Bagi mengurangkan risiko kekurangan bekalan, Rancangan Malaysia Ketiga Belas menetapkan sasaran kadar sara diri beras sebanyak 80%[3]. Untuk mencapai sasaran ini, produktiviti sektor pertanian perlu ditingkatkan dengan lebih ketara berbanding peningkatan secara berperingkat yang dicapai setakat ini.

Cabaran ini memberi kesan yang lebih besar kepada kira-kira 200,000[4] isi rumah pesawah di Malaysia. Majoriti terdiri daripada pekebun kecil Bumiputera di kawasan luar bandar yang mengusahakan tanah bersaiz kecil dan berpecah-pecah di negeri seperti Kedah, Pulau Pinang, Perak dan Selangor. Golongan ini berdepan pelbagai tekanan yang semakin bertambah, termasuk populasi petani yang semakin berusia, penghijrahan golongan muda ke bandar, peningkatan kos input serta keadaan cuaca yang semakin tidak menentu akibat perubahan iklim. Ramai daripada mereka tergolong dalam kumpulan pendapatan B40, menyebabkan hasil yang terjejas walaupun hanya untuk satu musim berpotensi mencetuskan masalah kewangan yang serius.

Namun, cabaran yang lebih mendasar berkait dengan proses biologi tumbuhan itu sendiri. Walaupun dalam keadaan optimum, tumbuhan hanya dapat memanfaatkan sekitar satu hingga dua peratus[5] daripada cahaya yang tersedia untuk proses fotosintesis, iaitu proses utama yang menyokong pertumbuhan tanaman. Apabila musim monsun tiba, litupan awan mengurangkan lagi keupayaan tersebut. "Menjelang penghujung tahun apabila hujan semakin kerap, produktiviti tanaman menurun kerana kekurangan cahaya matahari," jelas Chee Hoe. Apabila musim monsun di Malaysia menjadi semakin kuat dan tempohnya semakin sukar diramal, tanaman juga berdepan tempoh kekurangan cahaya matahari yang lebih panjang. Bagi pekebun kecil yang merancang jadual penanaman berdasarkan pola musim, keadaan yang sukar diramal ini menambah risiko dalam setiap kitaran penanaman. Dalam tempoh ini sahaja, petani Malaysia lazimnya mengalami penurunan hasil antara 30% hingga 40%[6], dengan keupayaan yang terhad untuk menampung kerugian tersebut.

Penggunaan baja kimia, racun perosak dan input pertumbuhan secara konvensional dapat membantu mengurangkan sebahagian kehilangan hasil, namun penggunaan berterusan membawa kesan terhadap alam sekitar, termasuk kemerosotan kualiti tanah, pencemaran air dan kemerosotan biodiversiti secara beransur-ansur dalam komuniti yang sememangnya beroperasi dengan sumber yang terhad. Pekebun kecil yang lazimnya menggunakan input tersebut tanpa panduan agronomi secara formal perlu menanggung bukan sahaja kos untuk mendapatkannya, tetapi juga kesan terhadap alam sekitar akibat penggunaan secara berterusan.

[2] Jabatan Perangkaan Malaysia, Banci Pertanian Malaysia 2024: Laporan Akhir (Putrajaya: Jabatan Perangkaan Malaysia, 2024).

[3] Rancangan Malaysia Ketiga Belas, 2026–2030.

[4] Institut Penyelidikan Khazanah (KRI), The Status of the Paddy and Rice Industry in Malaysia (Kuala Lumpur: Institut Penyelidikan Khazanah, 2019).

[5] Elaine Watson, "Qarbotech Turbocharges Photosynthesis with Carbon Quantum Dots: 'We're Kind of Cheating the Plant to Capture More Light'," AgFunderNews, 28 Oktober 2024.

[6] "'We Harness Light To Enrich Lives' – Agritech Startup Qarbotech," MRANTI, 30 Disember 2023.

Penyelesaian

Titik Kuantum Karbon dan Penyelesaian QarboGrow

QarboGrow merupakan aplikasi komersial teknologi titik kuantum karbon yang dipatenkan oleh Dr. Suraya. Digunakan sebagai semburan foliar secara terus pada daun tumbuhan, QarboGrow meningkatkan kecekapan fotosintesis dengan membantu tumbuhan menyerap spektrum cahaya yang lebih luas dan menukarkannya kepada tenaga dengan lebih berkesan berbanding penggunaan cahaya semula jadi sahaja. Hasilnya, tumbuhan dapat membesar dengan lebih cepat, menghasilkan tuaian yang lebih tinggi dan menjadi lebih tahan terhadap tekanan akibat perubahan iklim.

Penggunaan QarboGrow membolehkan petani mengekalkan pengeluaran tanaman walaupun ketika cahaya matahari berkurangan untuk tempoh yang panjang atau tidak menentu. Bagi isi rumah yang bergantung pada hasil setiap musim untuk menjana pendapatan, keupayaan untuk mengurangkan kesan kekurangan cahaya matahari memberikan manfaat ekonomi secara langsung.

Peningkatan hasil yang direkodkan dalam ujian lapangan Qarbotech adalah ketara. Syarikat melaporkan peningkatan antara 30% hingga 60%[7] bagi tanaman yang diuji, dengan anggaran pulangan pelaburan sekitar USD5 bagi setiap USD1 yang dibelanjakan[5]. Bagi petani padi, peningkatan hasil adalah sekitar 20%[8], bersamaan dengan tambahan kira-kira satu tan bagi setiap hektar untuk ladang bersaiz purata. QarboGrow turut membantu meningkatkan kualiti hasil tanaman. Bagi sayur-sayuran berbuah dan buah-buahan bertekstur lembut, petani merekodkan tahap kemanisan yang lebih tinggi, warna yang lebih baik serta saiz yang lebih seragam, sekali gus membantu meningkatkan daya saing hasil mereka di pasaran.

Kesan ini turut dapat dilihat melalui pengalaman petani yang direkodkan. Di Kedah, Encik Adib mendapati tanaman cilinya menjadi lebih kuat dan lebih tahan terhadap keadaan persekitaran yang mencabar. Di Selangor, Encik Syazwan pula merekodkan peningkatan yang jelas dari segi kualiti dan keseragaman hasil tanaman sayur-sayurannya.

Hasil tuaian saya meningkat daripada empat tan kepada lapan tan bagi setiap hektar. Saya tidak mengubah apa-apa yang lain, hanya menambah QarboGrow."

- Encik Zul, Petani padi, Pulau Pinang

Impak Setakat Ini

(setakat awal 2026)

Hasil

RM110,000 (2022) kepada RM1 juta (2024)

RM**3.8** juta pada 2025 (belum diaudit)

Produk Utama

QarboGrow, semburan foliar berasaskan titik kuantum karbon; peningkatan hasil 30–60%

Pulangan USD**5** bagi setiap USD1 yang dibelanjakan

Pengeluaran

2,000L sebulan (2022) kepada 20,000L sebulan (2024)

100,000L sasaran sebulan (2026)

Pasukan

30 orang pekerja

Pencapaian 2025

No. **1** Syarikat Malaysia pertama yang diterima menyertai Breakthrough Energy Fellows (disokong oleh inisiatif Breakthrough Energy yang diasaskan oleh Bill Gates)





Saya rasa pertumbuhan kami akan menjadi jauh lebih perlahan tanpa pelaburan dan sokongan Dana Impak. Untuk mencapai tahap kemajuan yang kami capai sekarang, kami mungkin memerlukan dua tahun lagi."

Chee Hoe Chor
Pengasas Bersama dan Ketua Pegawai Eksekutif, Qarbotech

QarboGrow merupakan produk yang tidak toksik, bersifat biokompatibel dan selamat digunakan pada tanaman makanan. Penggunaannya membantu mengurangkan kebergantungan petani terhadap baja kimia konvensional sebanyak 10–30%. Tanpa risiko pengumpulan atau sisa bahan kimia yang boleh menjejaskan produktiviti tanah, QarboGrow menjadi alternatif yang lebih baik dalam menyokong kesihatan tanah untuk jangka panjang. Ini turut memberikan keyakinan yang lebih tinggi kepada petani terhadap kualiti dan keselamatan hasil tanaman yang dibawa ke pasaran.

Selain meningkatkan hasil tanaman, QarboGrow turut menyumbang kepada usaha menangani perubahan iklim. Tanaman yang menggunakan QarboGrow menjalankan proses fotosintesis pada kadar yang lebih tinggi, sekali gus menyerap lebih banyak karbon dioksida daripada atmosfera. Penggunaan baja kimia yang lebih rendah turut membantu mengurangkan pelepasan yang terhasil daripada proses pengeluaran baja dan penggunaannya di kawasan pertanian.

[7] Ananya Bhattacharya, "Malaysian Agritech Qarbotech Raises USD1.5 million to Expand Photosynthesis-Boosting Crop Solution," Green Queen, 26 September 2024.

[8] "Penang Launches High-impact Rice Farming Project Using Qarbogrow Technology," BERNAMA, 1 Oktober 2025.

[9] EElaine Watson, "Qarbotech Turbocharges Photosynthesis with Carbon Quantum Dots: 'e're Kind of Cheating the Plant to Capture More Light'," AgFunderNews, 28 Oktober 2024.

Bagaimana Pelaburan Membantu

Memangkin Lonjakan ke Arah Pengkomersialan

Perjalanan pertumbuhan Qarbotech menunjukkan bagaimana syarikat muda Malaysia memerlukan bentuk modal dan sokongan yang berbeza pada setiap peringkat untuk membawa penemuan saintifik ke skala komersial.

Hubungan Qarbotech dengan Khazanah menerusi Dana Impak terjalin melalui dua saluran yang saling melengkapi. Pertama, melalui Khazanah Impact Innovation Challenge (KIIC) pada 2023, apabila Qarbotech dipilih sebagai salah satu finalis terbaik dan menerima geran inovasi tanpa ekuiti. Kedua, melalui usaha Khazanah menggerakkan modal teroka menerusi rakan kongsi seperti 500 Global, yang melabur dalam Qarbotech melalui 500 Southeast Asia Fund III.

Kedua-dua bentuk sokongan ini diterima pada fasa penting dalam perkembangan Qarbotech. Pada penghujung 2022, syarikat hampir tidak dapat meneruskan operasi dan ketika itu sedang berusaha membina semula kedudukan operasinya. Geran KIIC bukan sahaja menyediakan sokongan kewangan, tetapi turut memberikan kredibiliti institusi yang diperlukan Qarbotech untuk terus mengembangkan operasinya.

Geran KIIC digunakan untuk memperkukuh keupayaan teknikal Qarbotech serta mengambil kira-kira sepuluh ahli agronomi, yang sebahagian besarnya terdiri daripada graduan baharu dalam bidang bioteknologi dan agronomi dari universiti tempatan. Langkah ini turut membuka peluang pekerjaan berkemahiran kepada bakat tempatan yang lazimnya mempunyai peluang pekerjaan yang terhad dalam bidang pengajian mereka.

Pasukan tersebut ditugaskan untuk menjalankan ujian dan pengesahan di lapangan serta mengumpulkan data secara sistematik di semakin banyak lokasi ujian lapangan Qarbotech. Usaha ini membantu memperluas bukti saintifik yang menyokong QarboGrow. Kesemua sepuluh ahli agronomi tersebut terus kekal bersama syarikat selepas tempoh geran berakhir, sekali gus memperkukuh ekosistem bakat saintifik yang turut menjadi asas kepada penubuhan Qarbotech.

Sokongan Dana Impak kepada Qarbotech tidak terhad kepada geran dan pelaburan. Melalui Dana Impak, Qarbotech turut mendapat akses kepada ekosistem perniagaan yang lebih luas, termasuk peluang menyertai siri jelajah untuk memperkenalkan teknologinya kepada lebih ramai pihak. Penyertaan dalam program tersebut bukan sahaja membuka peluang jualan secara langsung, malah menghubungkan Qarbotech dengan rakan kongsi yang memberi tumpuan kepada kemampanan dan seterusnya membantu mengembangkan jaringan perniagaannya.

Secara keseluruhannya, perjalanan Qarbotech menunjukkan bagaimana bentuk modal dan sokongan yang berbeza dapat memainkan peranan mengikut peringkat perkembangan sesebuah syarikat. Pembiayaan geran membantu Qarbotech meneruskan pembangunan teknikalnya, manakala modal teroka menyokong pertumbuhan dan peluasan pasaran. Sejak menerima sokongan Khazanah, hasil Qarbotech telah meningkat kira-kira sepuluh kali ganda dalam tempoh tiga tahun. Kapasiti pengeluaran turut meningkat daripada 2,000 liter sebulan kepada 20,000 liter sebulan, dengan sasaran mencapai 100,000 liter sebulan[10].

Melangkah ke Hadapan

Dari Malaysia ke Persada Dunia

Qarbotech masih mempunyai ruang yang besar untuk memperluas penggunaan QarboGrow di Malaysia. Sasaran kadar sara diri beras negara sebanyak 75% tidak dapat dicapai tanpa peningkatan produktiviti yang ketara. Peningkatan hasil yang telah dibuktikan melalui penggunaan QarboGrow menunjukkan potensi teknologi ini untuk menyumbang kepada usaha mencapai sasaran tersebut.

Pada masa yang sama, Qarbotech telah mula mengembangkan penggunaan QarboGrow ke pasaran antarabangsa. Pada 2024, QarboGrow telah dikomersialkan di Indonesia, Thailand dan China, manakala usaha untuk memasuki pasaran Amerika Syarikat sedang dilaksanakan. Keutamaan ketika ini adalah untuk memperluas jangkauan QarboGrow dalam kalangan komuniti pekebun kecil di pasaran tersebut. Keadaan penanaman tropika, kekangan sumber yang dihadapi petani serta kesan perubahan iklim yang semakin tidak menentu menjadikan teknologi ini sesuai digunakan di negara-negara berkenaan.

Qarbotech turut meneroka potensi teknologi ini di luar sektor pertanian. Titik kuantum karbon telah digunakan dalam pelbagai bidang termasuk peranti fotovolta, sensor dan bahan polimer. Dr. Suraya kini mengetuai tiga orang saintis yang menjalankan penyelidikan terhadap bidang aplikasi baharu, manakala Qarbotech telah memulakan penerokaan awal bersama rakan penyelidikan dan industri di Jepun. Menurut Dr. Suraya, pertanian merupakan bidang yang paling mudah untuk memperkenalkan teknologi ini ke pasaran. Namun, bahan yang menjadi asas teknologi tersebut mempunyai potensi penggunaan yang jauh lebih luas dan Qarbotech merancang untuk meneroka peluang ini seiring dengan peningkatan keupayaan penyelidikan dan pembangunan (R&D) syarikat.

Pada 2025, Qarbotech menjadi syarikat Malaysia pertama yang diterima menyertai program Breakthrough Energy Fellows, sebuah program yang disokong oleh inisiatif Breakthrough Energy yang diasaskan oleh Bill Gates dan memberi tumpuan kepada pengembangan teknologi berkaitan iklim. Qarbotech turut memenangi Hadiah Utama dalam SusHi Tech Challenge 2026 yang menerima lebih 800 penyertaan daripada syarikat pemula di seluruh dunia dan merupakan salah satu platform inovasi paling kompetitif di Asia. Pengiktirafan ini menempatkan Qarbotech dalam kelompok syarikat di peringkat global yang berusaha menangani cabaran berkaitan iklim dan sistem makanan.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.qarbotech.com

[10] "Malaysia's Qarbotech to Boost Production Capacity of Photosynthesis Enhancer," The Sun.

Membangunkan Bakal Jaguh Malaysia



• p58

Membangunkan Bakat yang Bersedia Memenuhi Keperluan Industri di Malaysia dan Rantau Ini





• p54

Memajukan Reka Bentuk Semikonduktor Front-End di Malaysia

SKYECHIP
Accelerating Computing

Memajukan Reka Bentuk Semikonduktor *Front-End* di Malaysia

Selama lebih lima dekad, Malaysia telah memainkan peranan penting dalam segmen back-end industri semikonduktor global. Kini, SkyeChip berusaha membawa Malaysia ke bidang baharu dalam reka bentuk litar bersepadu (IC), harta intelek (IP) silikon dan produk silikon yang jelas mencerminkan identiti Malaysia dari segi pemilikan, kejuruteraan dan cita-cita.



Penyenaraian SkyeChip di Pasaran Utama Bursa Malaysia pada Mei 2026 menandakan satu pencapaian penting dalam perkembangan syarikat tersebut sebagai sebuah syarikat reka bentuk litar bersepadu (IC) tempatan, dengan berjaya meraih RM352 juta serta menarik minat yang tinggi daripada pelabur runcit.

Melahirkan Jaguh Reka Bentuk IC Tempatan Pertama Malaysia

Dato' Fong Swee Kiang memulakan kerjayanya sebagai jurutera di Intel pada 1986 dan terlibat dalam penubuhan Intel Penang Design Centre. Beliau kemudiannya menyertai Altera Malaysia sebagai Naib Presiden Kejuruteraan Reka Bentuk dan menyelia operasi penyelidikan dan pembangunan (R&D) syarikat di Malaysia, sebelum dilantik sebagai Pengarah Kanan Operasi di Broadcom.

Pada 2019, seorang wakil kanan Malaysia Digital Economy Corporation (MDEC) pulang daripada lawatan perdagangan ke China bersama Perdana Menteri dengan satu persoalan yang tidak dapat dijawabnya pada ketika itu: syarikat milik Malaysia manakah yang mereka bentuk cip?[1] Sebaik tiba di Malaysia, beliau menghubungi Dato' Fong Swee Kiang.

Dato' Fong melihat persoalan tersebut sebagai satu jurang yang perlu diisi. Bersama Teh Chee Hak, bekas Ketua Arkitek Microelectronics Group Intel, beliau menghimpunkan sekumpulan pereka IC dengan kepakaran dalam pelbagai segmen reka bentuk IC untuk mereka bentuk cip yang dibangunkan oleh bakat tempatan.

Pasukan pengasas yang terdiri daripada kira-kira 30 jurutera menubuhkan SkyeChip dengan gabungan pengalaman lebih 400 tahun dalam industri semikonduktor serta lebih 80 paten[2]. SkyeChip membangunkan IP silikon dan cip tersuai untuk pasaran AI dan pengkomputeran berprestasi tinggi yang digunakan oleh syarikat teknologi paling maju di dunia.

Pada Mei 2025, SkyeChip berjaya menghasilkan silikon pada percubaan pertama bagi IP antara muka High Bandwidth Memory 3E (HBM3E), dengan kelajuan 8,800 Mbps menggunakan nod proses 4nm[3]. Piawaian antara muka memori yang sama digunakan dalam pemecut AI Nvidia H100 dan H200 serta AMD MI300X, sekali gus meletakkan SkyeChip dalam kelompok pembangun IP memori yang mampu bersaing di peringkat global. Tiga bulan kemudian, pada Ogos 2025, syarikat memperkenalkan MARS1000, pemproses Edge AI pertama Malaysia yang direka bentuk sepenuhnya di dalam negara[4]. Pemproses yang dibangunkan menggunakan nod proses 7nm ini dioptimumkan untuk robotik autonomi, analitik video pintar, bandar pintar dan sistem digital dalam kenderaan.

Setakat Mac 2026, SkyeChip telah memfailkan 113 paten di Malaysia, Amerika Syarikat dan China. Pada Mei 2026, SkyeChip disenaraikan di Bursa Malaysia menerusi IPO yang berjaya mengumpul RM352 juta. IPO tersebut menerima lebihan langganan sebanyak 95 kali daripada pelabur runcit, manakala saham SkyeChip dibuka pada harga RM3.50 berbanding harga tawaran 88 sen.



> Matlamat kami jelas: kami mahu Malaysia menjadi hab reka bentuk IC terkemuka di rantau ini dan diiktiraf sebagai pemain dalam ekosistem semikonduktor global peringkat huluan. Kami menyahut visi kerajaan 'Build in Malaysia' dan memperluasnya kepada 'Design by Malaysia'."

Dato' Fong Swee Kiang
Ketua Pegawai Eksekutif, SkyeChip[5]

[1] Karamjit Kaur, "Cover Story: SkyeChip Reaches for the Stars," The Edge Malaysia, 27 Oktober 2021, https://investpenang.gov.my/cover-story-skyechip-reaches-for-the-stars/.

[2] S. K. Fong, dipetik dalam "Cover Story: SkyeChip Reaches for the Stars," The Edge Malaysia, 27 Oktober 2021.

[3] SkyeChip Berhad, "SkyeChip Memory IP Portfolio and Silicon Validation Announcement," Pusat Berita Rasmi SkyeChip, Mei 2025.

[4] "Malaysia Launches First Local Edge AI Processor, MARS1000," The Star, 25 Ogos 2025, https://www.thestar.com.my/business/business-news/2025/08/25/malaysia-launches-first-local-edge-ai-processor-mars1000.

[5] Dato' Fong Swee Kiang, dipetik dalam "From Assembly to Innovation: SkyeChip CEO Charts Malaysia's Rise in Global IC Design Arena," Ucapan Pelancaran Prospektus SkyeChip, 29 April 2026.

Cabaran

Meningkatkan Kedudukan Malaysia dalam Rantaian Nilai Semikonduktor

Malaysia telah menjadi antara tonggak utama industri semikonduktor global selama lebih lima dekad, dengan kekuatan yang sebahagian besarnya tertumpu pada segmen back-end rantaian nilai, iaitu pembungkusan, pemasangan dan pengujian cip yang direka bentuk dan dibangunkan di negara lain. Sebagai pengeksport semikonduktor keenam terbesar di dunia dan menyumbang kira-kira 13% daripada aktiviti pemasangan, pembungkusan dan pengujian cip global, Malaysia telah membina keupayaan pembuatan yang mempunyai kepentingan strategik kepada syarikat teknologi terbesar dunia. Namun, aktiviti ini berada pada peringkat akhir rantaian nilai dan menawarkan margin yang lebih rendah. Aktiviti bernilai lebih tinggi seperti reka bentuk litar bersepadu, pembangunan harta intelek silikon dan seni bina cip secara tradisinya dikuasai oleh syarikat asing. Ini termasuk harta intelek yang dibangunkan dengan sumbangan jurutera Malaysia, tetapi pemilikannya bukan di Malaysia.

Malaysia sebenarnya telah lama mempunyai bakat yang diperlukan untuk mengubah keadaan ini. Namun, sebahagian besar harta intelek yang dihasilkan oleh jurutera Malaysia menjadi milik ibu pejabat syarikat di luar negara. Apabila pusat reka bentuk milik syarikat asing kemudiannya mengecilkan atau menyusun semula operasi, Malaysia tidak mempunyai platform milik tempatan yang membolehkan kepakaran tersebut terus dibangunkan. Pelan Induk Perindustrian Baharu (NIMP) 2030 dan Strategi Semikonduktor Nasional (NSS) meletakkan keupayaan semikonduktor front-end sebagai antara keutamaan strategik negara. Ini mencerminkan keperluan Malaysia untuk meningkatkan penyertaan dalam aktiviti bernilai lebih tinggi seperti reka bentuk litar bersepadu dan pembangunan produk termaju bagi memacu fasa pertumbuhan industri semikonduktor yang seterusnya.

Cabaran ini turut melibatkan aspek generasi dan budaya. Dato' Fong melihat wujudnya cabaran untuk memastikan Malaysia mempunyai bakat kejuruteraan yang mencukupi apabila semakin ramai pelajar kejuruteraan memilih kerjaya dalam bidang kewangan atau profesion lain, manakala ramai graduan elektrik dan elektronik (E&E) meninggalkan bidang tersebut untuk mendapatkan pekerjaan dengan gaji lebih tinggi dalam sektor perbankan dan sektor lain. Walaupun pekerjaan dalam reka bentuk IC di Malaysia menawarkan gaji yang jauh lebih tinggi berbanding pekerjaan setara dalam sektor pembuatan back-end, perkara ini masih belum diketahui secara meluas atau diberi pendedahan yang mencukupi dalam kalangan pelajar, institusi pendidikan dan komuniti profesional di Malaysia.

Keadaan ini diburukkan lagi oleh penghijrahan bakat. Sejak sekian lama, bakat kejuruteraan terbaik Malaysia tertarik kepada peluang pekerjaan di negara seperti Singapura, Amerika Syarikat dan Taiwan yang menawarkan imbuhan lebih tinggi serta peluang pembangunan kerjaya yang lebih baik. Tanpa syarikat reka bentuk litar bersepadu milik Malaysia yang beroperasi pada tahap teknologi termaju dan mampu menawarkan peluang kerjaya yang kompetitif dari dalam negara, sukar untuk mengurangkan kecenderungan bakat tempatan berhijrah atau memilih kerjaya dengan syarikat multinasional. Ketiadaan jaguh tempatan dalam reka bentuk IC bukan sahaja mewujudkan jurang dari segi ekonomi, malah turut menjejaskan keupayaan Malaysia untuk mengekalkan bakat kejuruteraan terbaiknya.

Penyelesaian

Mereka Bentuk Cip Silikon Milik Malaysia

Penubuhan SkyeChip merupakan tindak balas langsung terhadap cabaran ini. Syarikat ini berusaha membangunkan sebuah syarikat Malaysia dalam bidang IP semikonduktor dan reka bentuk litar bersepadu yang mampu bersaing di peringkat global, sekali gus membolehkan Malaysia meraih nilai yang lebih tinggi daripada industri semikonduktornya sendiri.

SkyeChip beroperasi menerusi dua bidang perniagaan utama. Pertama ialah pelesenan IP silikon, iaitu membangunkan teras IP proprietari dan melesenkannya kepada syarikat semikonduktor di seluruh dunia untuk diintegrasikan ke dalam CPU, GPU, ASIC dan SoC yang digunakan dalam pusat data, latihan dan inferens AI serta pengkomputeran berprestasi tinggi. Kedua ialah produk silikon, termasuk litar bersepadu khusus aplikasi (ASIC) tersuai yang direka bentuk mengikut keperluan khusus pelanggan. SkyeChip menguruskan keseluruhan proses reka bentuk, daripada pembangunan seni bina sehingga proses tape-out dan penyerahan reka bentuk untuk pengeluaran. Kedua-dua bidang perniagaan ini memenuhi keperluan pelanggan global yang kini tertumpu di China, Amerika Syarikat, Korea Selatan dan Taiwan, dengan tumpuan kini turut diberikan kepada usaha memasuki pasaran Jepun.

SkyeChip turut mengembangkan perniagaannya melangkaui pelesenan IP dan reka bentuk dengan menceburi pembangunan produk fizikal, khususnya melalui pengenalan MARS1000. Langkah ini menandakan perkembangan SkyeChip daripada sebuah syarikat yang memberi tumpuan kepada pelesenan IP dan reka bentuk IC kepada syarikat yang turut menghasilkan produk silikonnya sendiri, sekali gus membolehkan SkyeChip meraih bahagian yang lebih besar daripada rantaian nilai semikonduktor.

Bagi mempercepat pembangunan produk, SkyeChip telah memperoleh sumber strategik bagi menyokong pelaburannya dalam R&D. Sebagai salah satu daripada dua penerima terawal Malaysian Silicon Vision Programme, SkyeChip menerima kelulusan bersyarat bagi token ARM Compute Sub-system (CSS) dan turut menandatangani perjanjian muktamad untuk mendapatkan akses kepada token ARM Flexible Access (AFA). Token ini memberikan SkyeChip akses kepada IP ARM bagi tujuan R&D dan pengeluaran, sekali gus mempercepat proses pembangunan produk dengan ketara. Pada Januari 2025, SkyeChip turut menyertai Intel Foundry Accelerator IP Alliance, diikuti platform Samsung Foundry CONNECT IP pada Februari 2026, sekali gus membuka akses kepada ekosistem foundry bagi pembangunan dan pengesahan IP.

Setakat 31 Mac 2026, SkyeChip mempunyai 391 orang pekerja yang berasal dari Pulau Pinang, Kuala Lumpur, Kedah, Perak, negeri-negeri sekitar serta Vietnam. Pereka IC yang baru menamatkan pengajian dan menyertai SkyeChip menerima gaji antara RM5,000 hingga RM6,000 sebulan, berbanding kira-kira RM4,000 bagi pekerjaan dalam sektor pembuatan back-end. Perbezaan gaji antara 25% hingga 50% ini boleh memberikan kelebihan pendapatan yang ketara dalam jangka panjang kepada mereka yang membina kerjaya dalam bidang reka bentuk bernilai lebih tinggi.

SkyeChip turut memberi tumpuan kepada usaha melahirkan generasi baharu pereka IC di Malaysia. Melalui kerjasama rasmi dengan Universiti Teknologi Malaysia (UTM), Universiti Sains Malaysia (USM), Universiti Putra Malaysia (UPM), Multimedia University (MMU), Universiti Tunku Abdul Rahman (UTAR) dan Universiti Tun Hussein Onn Malaysia (UTHM), SkyeChip melaksanakan program projek tahun akhir dan latihan industri yang dirangka khusus untuk melatih pereka IC serta menyediakan laluan terus kepada peluang pekerjaan.



Impak Setakat Ini

(setakat awal 2026)

Hasil

RM **155** juta

bagi TK2026 (Meningkat 29.7% berbanding tahun sebelumnya; kadar pertumbuhan tahunan terkompaun kira-kira 39.5% sejak TK2023)

Keuntungan Bersih

RM **48.5** juta

RM48.5 juta bagi TK2026; Margin keuntungan bersih kira-kira 31.3%

Paten Difailkan

113 paten di Malaysia, Amerika Syarikat dan China

Pereka IC

365 pereka IC, meningkat daripada kira-kira 30 orang dalam pasukan pengasas pada 2019

Permodalan Pasaran

RM **5.3** bilion

setakat 20 Julai 2026

Bagaimana Pelaburan Membantu

Sokongan Modal Berperingkat untuk Membangunkan Jaguh Semikonduktor Malaysia

Penglibatan Khazanah dalam SkyeChip paling jelas ketika syarikat itu melaksanakan IPO pada Mei 2026, dengan Khazanah menjadi salah satu pelabur asas utama. Namun, sokongan tersebut sebenarnya telah bermula lebih awal. Menerusi Dana Impak, Khazanah telah menyokong SkyeChip sejak peringkat awal melalui pengurus dana modal teroka, termasuk Gobi Dana Impak Ventures Fund (GDIV). Dana ini diuruskan oleh Gobi Partners dengan Khazanah sebagai pelabur tunggal. Ketika itu, SkyeChip masih dalam proses membangunkan teknologi, memperkukuh pasukan kejuruteraan dan membina rekod komersial sebelum berkembang ke tahap yang membolehkannya memperoleh modal daripada pelabur institusi dan seterusnya pasaran awam.

Perkembangan SkyeChip menunjukkan bagaimana bentuk modal yang berbeza memainkan peranan pada setiap peringkat pertumbuhan syarikat. Pengasas dan pelabur awal menanggung risiko pada peringkat permulaan, diikuti sokongan daripada rakan kongsi dana modal teroka ketika syarikat mula berkembang. Apabila perniagaan semakin kukuh, pelabur institusi mula mengambil bahagian sebelum pasaran awam menjadi sumber modal seterusnya untuk menyokong pertumbuhan. Dalam konteks ini, peranan Khazanah menerusi Dana Impak adalah untuk membantu memastikan modal dan rakan kongsi yang bersesuaian dapat menyokong SkyeChip pada setiap peringkat perkembangannya.

Pelaburan menerusi GDIV digunakan untuk pengambilan bakat, pengembangan perniagaan dan modal kerja, sekali gus membantu mempercepat pertumbuhan SkyeChip dalam bidang litar bersepadu dan IP silikon yang bernilai lebih tinggi. Sokongan Gobi juga tidak terhad kepada penyediaan modal. Gobi membantu memperkenalkan SkyeChip kepada syarikat semikonduktor utama di Jepun serta menghubungkannya dengan program subsidi pekerjaan bagi graduan baharu untuk menyokong usaha syarikat membina barisan bakat kejuruteraan.

Kepentingan sokongan ini juga dapat dilihat melalui kedudukan SkyeChip dalam ekosistem semikonduktor Malaysia. Menerusi Dana Impak, Khazanah telah menyokong pembangunan keupayaan merentas beberapa lapisan rantaian nilai semikonduktor. Antaranya ialah penglihatan mesin dan AI menerusi Cambrian Fund dengan kerjasama ViTrox; aktiviti semikonduktor AI dan pembangunan keupayaan R&D di Malaysia menerusi Syntiant Corp; serta reka bentuk IC dan IP silikon menerusi SkyeChip.

Dalam ekosistem ini, SkyeChip mengisi satu bahagian penting dalam rantaian nilai semikonduktor sebagai syarikat milik Malaysia yang beroperasi dalam segmen yang banyak bergantung pada pembangunan dan pemilikan harta intelek. Sokongan yang diberikan sejak peringkat awal sehingga SkyeChip mampu menarik modal institusi telah membantu memperkukuh laluan pembiayaan bagi syarikat tempatan yang berusaha membangunkan inovasi semikonduktor bertaraf dunia dari Malaysia.



> "SkyeChip menunjukkan laluan pembiayaan yang perlu dibangunkan Malaysia untuk melahirkan lebih banyak jaguh semikonduktor tempatan. Keupayaan teknikal sahaja tidak mencukupi. Syarikat turut memerlukan modal pemangkin dan rakan kongsi strategik pada setiap peringkat pertumbuhan. Inisiatif Khazanah melalui Dana Impak penting dalam memperkukuh kesinambungan sokongan ini, daripada modal teroka peringkat awal kepada modal institusi dan akses pasaran awam. Ini membuka laluan kepada syarikat Malaysia untuk berkembang dalam segmen rantaian nilai semikonduktor yang bernilai tambah lebih tinggi."
>
> **Dato' Seri Wong Siew Hai**
> Presiden, Persatuan Industri Semikonduktor Malaysia (MSIA)

Melangkah ke Hadapan

Memperluas Reka Bentuk IC ke Peringkat Global

Selepas disenaraikan di Bursa Malaysia, SkyeChip merancang untuk meningkatkan pelaburan dalam penyelidikan dan pembangunan (R&D), termasuk memperoleh alat reka bentuk baharu. Pasaran seperti Amerika Syarikat dan Korea Selatan semakin penting kepada perniagaan SkyeChip dan menyumbang kira-kira 24% daripada jumlah hasil syarikat pada tahun kewangan lalu. Seiring dengan perkembangan ini, SkyeChip merancang untuk memperluas operasinya di Malaysia dan Vietnam serta membuka pejabat di Jepun dan Amerika Syarikat dalam beberapa tahun akan datang.

SkyeChip turut serta dalam organisasi antarabangsa yang menetapkan piawaian bagi industri semikonduktor. Penglibatan ini menunjukkan bahawa syarikat Malaysia bukan sahaja mampu mengambil bahagian dalam ekosistem semikonduktor global, malah turut terlibat dalam perbincangan yang menentukan piawaian dan hala tuju teknologi pada masa hadapan.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.skyechip.com

Melahirkan Bakat yang Bersedia Memenuhi Keperluan Industri di Malaysia dan Rantau Ini

Menerusi Dana Impak, Khazanah telah melabur dalam Asia Pacific University (APU) bersama TPG menerusi The Rise Fund pada 2023 dan meneruskan pelaburannya bersama Creador pada 2025. Pelaburan ini menyokong fasa pertumbuhan seterusnya bagi APU, sebuah universiti tempatan yang menyediakan pendidikan berteraskan keperluan industri dan pembelajaran praktikal bagi melahirkan bakat untuk kerjaya berasaskan teknologi.



APU ditubuhkan bagi menangani kekurangan tenaga mahir dalam bidang teknologi yang memenuhi keperluan industri di Malaysia. Model pendidikannya memberi tumpuan kepada kebolehpasaran graduan, kemampuan membiayai pendidikan serta kerjasama erat dengan industri. Kira-kira separuh daripada pelajarnya berasal dari luar Malaysia. Justeru, APU bukan sahaja melahirkan bakat yang memenuhi keperluan industri untuk majikan di Malaysia, malah turut menjadi institusi pendidikan tempatan yang menarik pelajar dari rantau ini. Graduan APU kini bekerja di Malaysia dan di peringkat antarabangsa. Keupayaan APU menyesuaikan pendekatan pendidikannya dengan perubahan keperluan industri menjadikannya satu contoh bagaimana institusi pendidikan dapat membangunkan bakat untuk ekonomi berasaskan pengetahuan.

"Apabila graduan daripada keluarga berpendapatan rendah memperoleh pendapatan yang cukup tinggi, mereka mampu membantu adik-beradik dan turut membantu melangsaikan hutang ibu bapa yang digunakan untuk membiayai pendidikan mereka. Mengetahui bahawa kami dapat membawa perubahan kepada keluarga berpendapatan rendah seperti ini amat bermakna."

Datuk Parmjit Singh
Pengasas Bersama dan Ketua Pegawai Eksekutif, APIIT Education Group

Membina Masa Depan, Seorang Graduan pada Satu Masa

Bagi Amreek Ian Anak Stephanie Angau, graduan Teknologi Maklumat yang kini bekerja sebagai pembangun perisian di Deloitte, pengalaman di APU banyak membantunya dalam peralihan daripada alam universiti ke alam pekerjaan. Menurut beliau, pendekatan pembelajaran secara praktikal di APU membantunya "menjadi lebih yakin dan bersedia menghadapi alam pekerjaan selepas tamat pengajian."

Pengalaman Amreek merupakan satu daripada banyak kisah graduan APU. Dengan kadar kebolehpasaran graduan sebanyak 100%, APU mempunyai rekod yang kukuh dalam menyediakan graduannya untuk membina kerjaya dalam bidang kejuruteraan, teknologi dan kewangan.

Ainin Sofea Binti Zairul Anuar, graduan Kejuruteraan Perisian yang kini bekerja sebagai jurutera perisian di Grab (GXBank), pula menyifatkan kepelbagaian latar belakang pelajar APU sebagai antara pengalaman yang banyak membuka perspektifnya. "Saya amat menghargai kepelbagaian budaya di APU. Pengalaman ini banyak membantu saya memahami kehidupan sebenar selepas tamat pengajian," katanya.

Ain Najwa Binti Arba'in pula pernah mewakili APU dan Malaysia sebagai Duta Kampus di World Data Science Forum di Dubai serta meraih tempat ketiga dalam ASEAN Data Science Explorers ketika masih mengikuti pengajian Ijazah Sarjana Muda Sains (Kepujian) dalam Sains Komputer. Beliau mengaitkan pencapaiannya dengan pendekatan pembelajaran APU yang menekankan penggunaan ilmu dalam situasi sebenar. "Sepanjang pengajian di APU, saya dapat memahami bagaimana Sains Data dan Analitik digunakan dalam situasi sebenar. Bimbingan yang diberikan oleh para pensyarah APU telah memberikan saya asas pengetahuan yang sangat baik."

Kisah graduan ini merupakan sebahagian daripada komuniti alumni APU yang kini merangkumi lebih 90,000 graduan. APU juga mempunyai lebih 18,000 pelajar semasa dari lebih 130 negara, dengan hampir separuh daripadanya terdiri daripada pelajar antarabangsa. Kehadiran pelajar dari pelbagai negara membolehkan APU menyumbang kepada kedudukan Malaysia sebagai hab pendidikan serantau, di samping melahirkan bakat untuk memenuhi keperluan tenaga kerja tempatan. Kejayaan graduannya membina kerjaya dalam pelbagai industri dan negara turut mencerminkan sumbangan APU dalam memperluas akses kepada pendidikan tinggi dan peluang kerjaya.

Cabaran

Ketidakpadanan Kemahiran dan Jurang Kemampuan Pendidikan

Aspirasi Malaysia untuk menjadi negara berpendapatan tinggi dengan ekonomi berasaskan pengetahuan bergantung pada keupayaan sistem pendidikan untuk melahirkan graduan berkemahiran yang mampu menyesuaikan diri dengan dunia yang semakin moden. Namun, sejak beberapa dekad lalu, sistem pendidikan negara berdepan cabaran untuk memenuhi keperluan tersebut. Permintaan terhadap bakat dalam sektor baharu seperti teknologi maklumat dan telekomunikasi berkembang lebih pantas daripada jumlah graduan yang mempunyai kemahiran bersesuaian. Menurut pengasas bersama APU, Datuk Parmjit Singh, banyak program universiti ketika itu masih memberi tumpuan yang besar kepada pengetahuan akademik, manakala kemahiran praktikal yang semakin diperlukan oleh majikan kurang diberi perhatian.

Cabaran yang dihadapi bukan sekadar berkaitan akses kepada pendidikan, tetapi juga kesesuaian pendidikan tersebut dengan keperluan dunia pekerjaan. Hampir 40% graduan Malaysia yang berpengalaman masih bekerja dalam pekerjaan yang tidak sepadan dengan kemahiran mereka. Keadaan ini berpunca daripada pertumbuhan pekerjaan berkemahiran tinggi yang perlahan serta ketidakselarasan antara kurikulum dengan keperluan majikan[1].

Beberapa faktor turut menyebabkan jurang ini terus berlaku. Latihan dalam bidang teknologi dan kejuruteraan memerlukan kos yang jauh lebih tinggi berbanding bidang yang berasaskan pembelajaran di bilik darjah kerana memerlukan makmal, peralatan khusus serta penambahbaikan berterusan seiring dengan perkembangan teknologi. Selain itu, sekolah berdepan kesukaran untuk mengikuti perubahan pesat dalam bidang teknikal, manakala peluang untuk mendapat pendedahan yang lebih mendalam tentang kerjaya dalam bidang teknologi lebih banyak tersedia kepada pelajar di sekolah bandar yang mempunyai kemudahan dan sumber yang lebih baik. Akibatnya, ramai golongan muda, khususnya di kawasan separa bandar, kurang mendapat pendedahan kepada peluang dalam sektor baharu yang memacu transformasi ekonomi Malaysia.

Bagi pelajar yang ingin membina kerjaya dalam bidang teknologi, pilihan yang ada ketika itu juga terhad. Pendidikan berkualiti tinggi lazimnya hanya boleh diperoleh dengan melanjutkan pengajian ke luar negara, sedangkan kosnya berada di luar kemampuan kebanyakan keluarga berpendapatan sederhana. Pada akhir 1980-an dan awal 1990-an, belum banyak institusi pengajian tinggi swasta di Malaysia yang menawarkan pendidikan berkualiti tinggi serta menggabungkan keperluan industri dengan pembangunan kemahiran praktikal.

Gabungan cabaran ini paling dirasai oleh golongan muda Malaysia. Mereka merupakan generasi yang diharapkan dapat memacu peralihan negara kepada ekonomi berkemahiran tinggi dan berasaskan pengetahuan. Namun, ramai berdepan dengan tempat yang terhad di universiti awam, manakala kos pendidikan swasta atau pengajian di luar negara pula sukar ditanggung. Keadaan inilah yang digambarkan oleh Datuk Parmjit Singh sebagai "perangkap pendapatan pertengahan" Malaysia. Keluarga berpendapatan sederhana berada dalam keadaan serba sukar kerana tidak mendapat manfaat sepenuhnya daripada subsidi pendidikan awam, sedangkan kos pendidikan antarabangsa pula di luar kemampuan mereka. Akibatnya, tidak banyak pilihan yang tersedia untuk mendapatkan pendidikan berkualiti tinggi yang memenuhi keperluan industri.

[1] Institut Penyelidikan Khazanah (KRI). 2024. Shifting Tides: Charting Career Progression of Malaysia's Skilled Talents. Kuala Lumpur: Institut Penyelidikan Khazanah.

Penyelesaian

Universiti Berteraskan Industri yang Dibangunkan dan Terbukti Berkesan pada Skala Nasional

Bagi menangani jurang ini, APU membangunkan sebuah institusi pendidikan yang menjadikan penglibatan industri sebagai sebahagian daripada model operasinya. Daripada bergantung pada kurikulum yang tidak banyak berubah, APU mengamalkan pendekatan yang sentiasa disesuaikan dengan perkembangan teknologi dan perubahan keperluan pasaran pekerjaan. Sepanjang tiga dekad yang lalu, model ini telah membawa kepada kerjasama rasmi dalam pembangunan kurikulum dengan syarikat seperti Microsoft, IBM, Cisco, AWS dan SAP. Kerjasama ini membolehkan pihak industri menyumbang secara langsung kepada kandungan pembelajaran agar kekal relevan dengan keperluan semasa. Model ini turut diperkukuh dengan penglibatan tenaga pengajar yang mempunyai pengalaman dalam industri, sekali gus membolehkan kepakaran dan pengalaman sebenar dibawa terus ke bilik kuliah bagi melengkapkan pelajar dengan kemahiran yang diperlukan dalam ekonomi yang semakin dipacu teknologi.

Keutamaan APU terhadap keperluan industri turut diterapkan dalam operasi hariannya. Menyedari betapa pantasnya sektor teknologi berkembang, APU mempunyai sistem yang membolehkan kurikulum dikemas kini secara berterusan, di samping melalui proses semakan berkala. Perkembangan baharu dipantau secara aktif dan dikongsi dalam kalangan tenaga akademik supaya teknologi baharu, amalan industri dan trend pasaran dapat dimasukkan ke dalam sukatan pelajaran dengan segera mengikut perubahan dalam industri. Sebagai contoh, APU memperkenalkan program sistem pintar sebelum AI digunakan secara meluas dan sejak itu turut mengintegrasikan aplikasi berasaskan AI dalam urusan pentadbiran serta pengajarannya sendiri.

Kesan model ini turut melangkaui APU. Sejak 2017, APU menjadi sebahagian daripada inisiatif Premier Digital Tech Institutions yang disokong oleh MDEC[2]. Inisiatif ini menghimpunkan institusi pengajian tinggi dan rakan industri untuk memperkukuh usaha melahirkan bakat digital di Malaysia. Dalam kalangan institusi yang mengambil bahagian, jumlah pelajar dalam bidang sains komputer meningkat daripada kira-kira 15,500 kepada 22,000 orang, manakala kadar kebolehpasaran graduan yang dilaporkan meningkat daripada 88% kepada 95% dalam tempoh dua tahun pertama pelaksanaan program tersebut. Pencapaian ini menunjukkan bahawa kerjasama yang lebih erat antara industri dan institusi pendidikan dapat membantu menangani jurang kemahiran yang telah lama dihadapi negara.

Aspek kemampuan membiayai pendidikan turut menjadi pertimbangan utama dalam model APU. Bagi pelajar yang mempunyai pencapaian akademik yang baik tetapi keluarga mereka tidak mampu membayar baki yuran pengajian yang tidak ditampung oleh pinjaman kerajaan, APU menyediakan skim pengecualian yuran secara rasmi yang menawarkan pengurangan antara 50% hingga pengecualian penuh yuran pengajian. Pada masa yang sama, APU berusaha memastikan kadar yurannya kekal pada tahap pertengahan berbanding universiti swasta lain di Malaysia, walaupun kos untuk menyediakan program teknologi dan kejuruteraan sememangnya tinggi. Ini dapat dilaksanakan menerusi model operasi yang menawarkan lima sesi pengambilan pelajar setiap tahun serta penggunaan kemudahan kampus sepanjang tahun.

Bagi mengurangkan halangan yang dihadapi pelajar sebelum memasuki pendidikan tinggi, APU turut berusaha meningkatkan kesedaran tentang pilihan kerjaya serta pendedahan kepada bidang berkaitan teknologi dalam kalangan pelajar sekolah. Kaunselor pendidikan kerap dijemput ke kampus, manakala pertandingan robotik dan pelbagai aktiviti berteraskan teknologi memberi peluang kepada golongan muda untuk mengenali bidang teknologi baharu secara langsung. Inisiatif ini turut berperanan sebagai satu bentuk bimbingan kerjaya, khususnya bagi komuniti yang mempunyai peluang terhad untuk mendapat pendedahan kepada teknologi baharu.

Usaha ini bertujuan membuka lebih banyak peluang kepada bakal pelajar, selaras dengan peluang yang telah diwujudkan APU untuk para graduannya. Menurut Datuk Parmjit, graduan APU sering menerima beberapa tawaran pekerjaan dengan gaji yang kompetitif sebelum mereka menamatkan pengajian. Tinjauan Gaji Graduan Baharu MDEC baru-baru ini mendapati bahawa secara purata, graduan APU merupakan antara graduan baharu dengan gaji tertinggi di Malaysia[3]. Namun bagi beliau, ukuran impak yang paling bermakna bukanlah statistik kebolehpasaran atau data gaji, sebaliknya semakin banyak keluarga yang kembali memilih APU dari satu generasi ke generasi seterusnya. "Kami sering menerima adik-beradik graduan kami sebagai pelajar di sini. Kini, anak-anak graduan kami sendiri juga sudah belajar di APU."

Graduan baharu dengan gaji tertinggi di Malaysia
(berdasarkan tinjauan yang dibentangkan oleh MDEC pada Disember 2024)



[2] "Successful Pilot of Malaysia's Premier Digital Tech Institutions Lays Foundation for Strong Digital Talent Pipeline," Digital News Asia, Disember 2019.

[3] "APU Produces Highest Paid Fresh Graduates," The Star (StarPicks), 2 Mei 2025.

Bagaimana Pelaburan Membantu

Menyokong Platform Tempatan untuk Melahirkan Bakat yang Memenuhi Keperluan Industri

Cabaran yang mendorong penubuhan APU masih belum dapat diatasi sepenuhnya. Majikan terus bersaing untuk mendapatkan graduan yang menguasai kemahiran teknologi terkini, sedangkan hanya segelintir institusi mampu melahirkan graduan sedemikian dalam jumlah yang diperlukan oleh ekonomi. APU telah digalakkan untuk meningkatkan jumlah graduannya, namun usaha memperluas pendidikan dalam bidang teknologi dan kejuruteraan memerlukan modal yang besar. Ini termasuk penyediaan makmal, lesen perisian, peralatan khusus serta tenaga pengajar yang mempunyai pengalaman dalam industri.

Pelaburan Khazanah dalam APU bermula pada 2023 bersama TPG menerusi The Rise Fund. Khazanah meneruskan pelaburannya pada 2025 bersama Creador ketika APU memasuki fasa pertumbuhan seterusnya. Kesinambungan pelaburan ini mencerminkan keyakinan Dana Impak terhadap peranan APU sebagai platform tempatan untuk melahirkan bakat yang memenuhi keperluan industri. Menerusi pelaburan ini, Dana Impak berusaha menyokong APU untuk memperluas penyediaan pendidikan yang memenuhi keperluan industri serta meningkatkan sumbangannya dalam melahirkan bakat untuk memenuhi keperluan tenaga kerja Malaysia.

Impak Setakat Ini

(setakat awal 2026)

18,000+ pelajar

9,000+ pelajar antarabangsa dari 130+ negara

Alumni

90,000+

graduan

Kedudukan Global

QS World 2027	QS Asia 2026	Kedudukan Universiti Swasta AppliedHE 2026
#528 (2% Teratas di Dunia)	#147	#5 di ASEAN

Pencapaian

No 1 Universiti pertama di Malaysia yang memperoleh penarafan keseluruhan QS 5-Stars Plus pada 2021 (satu daripada hanya 24 universiti di dunia)



Melangkah ke Hadapan

Terus Berkembang Seiring Perubahan Masa Hadapan

Perkembangan APU sepanjang tiga dekad yang lalu turut disertai dengan pengiktirafan yang semakin meluas di peringkat antarabangsa. Dalam QS World University Rankings 2027, APU berada di kedudukan ke-528 dunia[4], sekali gus menempatkannya dalam kelompok 2% universiti terbaik di dunia[5]. APU turut menduduki tempat ke-147 dalam QS Asia University Rankings 2026[6] dan disenaraikan antara lima universiti swasta terbaik di Asia Tenggara menerusi AppliedHE Ranking 2026[7]. APU juga merupakan universiti pertama di Malaysia yang menerima penarafan keseluruhan QS 5-Stars Plus[8], satu pengiktirafan yang hanya diberikan kepada sebilangan kecil institusi di seluruh dunia.

Melangkah ke hadapan, APU berhasrat untuk terus berkembang seiring dengan perubahan industri dan teknologi yang bakal membentuk ekonomi Malaysia pada masa hadapan. Pendekatan APU berasaskan keyakinan bahawa pendidikan hanya dapat kekal relevan sekiranya institusi sentiasa menerima dan memahami perkembangan baharu serta mampu menterjemahkannya kepada tindakan.

Pengalaman APU menunjukkan bahawa apabila kualiti akademik, kesesuaian dengan keperluan industri dan akses kepada pendidikan diberi perhatian secara serentak, universiti dapat memainkan peranan yang lebih besar dalam melahirkan bakat yang diperlukan oleh ekonomi berasaskan pengetahuan.

[4] QS World University Rankings 2027, profil institusi Asia Pacific University of Technology & Innovation, QS Top Universities, topuniversities.com/universities/asia-pacific-university-technology-innovation-apu-malaysia.

[5] "The University," laman web Asia Pacific University of Technology & Innovation, diakses pada September 2026.

[6] QS Asia University Rankings 2026, QS Top Universities, topuniversities.com/asia-university-rankings.

[7] AppliedHE Private University Ranking: ASEAN 2026, AppliedHE.

[8] Penarafan tertinggi dalam sistem penarafan universiti QS Stars yang diberikan kepada institusi yang menunjukkan kecemerlangan dalam aspek pengajaran, kebolehpasaran, kemudahan, keterangkuman dan pengantarabangsaan. APU pertama kali menerima penarafan ini pada November 2021.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.apu.edu.my



Portfolio yang terbentuk menerusi Dana Impak kini **merangkumi pelbagai sektor** dalam **ekonomi Malaysia**



Melangkah ke Hadapan

Merangka Hala Tuju Seterusnya Bagi Dana Impak

Melalui Dana Impak, Khazanah akan meneruskan usaha membangunkan ekosistem, syarikat dan bakat dalam fasa seterusnya, dengan menyalurkan modal pemangkin kepada ekosistem yang masih di peringkat awal serta membantu membina keupayaan yang diperlukan oleh syarikat untuk berkembang, khususnya apabila modal semata-mata tidak mencukupi.

Usaha ini khususnya melibatkan pengukuhan kesinambungan sokongan dari segi modal, keupayaan dan kerjasama sepanjang kitaran hayat syarikat, daripada syarikat pemula hingga syarikat peringkat pertengahan (MTC), termasuk dalam sektor strategik seperti semikonduktor dan pembuatan termaju.

Program Sedia Ada

Bagi ekosistem syarikat pemula dan modal teroka di Malaysia, Khazanah melalui Jelawang Capital akan terus menyokong pengurus dana tempatan yang sedang berkembang serta menarik pengurus dana serantau ke Malaysia. Dari segi pelaksanaan, usaha ini melibatkan pengukuhan laluan pembiayaan daripada pembiayaan institusi kepada pembiayaan susulan, bagi menyediakan ruang kepada syarikat pemula Malaysia yang berpotensi untuk berkembang pada skala yang lebih besar. Jelawang Capital kekal berada di landasan untuk menyalurkan pembiayaan berjumlah RM1.0 bilion, di samping bekerjasama dengan pembuat dasar dan rakan ekosistem bagi menyokong Pelan Hala Tuju Modal Teroka Malaysia 2024–2030.

Bagi syarikat peringkat pertengahan (MTC) di Malaysia, Khazanah akan meneruskan pendekatan dwi-landasan yang merangkumi pembangunan keupayaan dan penyediaan modal pertumbuhan. Inisiatif pembangunan keupayaan seperti MTC Growth Innovation Programme (MGIP) dan Program Elevate akan terus membantu MTC berkembang, berinovasi dan menembusi pasaran baharu. Usaha ini akan dilengkapi dengan penyelesaian modal, termasuk strategi ekuiti swasta dan kredit swasta, bagi memperluas akses kepada sumber pembiayaan alternatif. Secara keseluruhan, RM1.0 bilion dijangka disalurkan bagi menyokong lebih banyak MTC Malaysia untuk menjadi pemacu inovasi dan pertumbuhan pada masa hadapan, selaras dengan dasar seperti Pelan Induk Pasaran Modal 2026–2030.

Bagi industri semikonduktor dan pembuatan termaju pula, Khazanah akan terus menyokong syarikat dan dana rakan kongsi yang membantu Malaysia meningkatkan kedudukan dalam rantaian nilai. Selaras dengan Pelan Induk Perindustrian Baharu 2030 dan Strategi Semikonduktor Nasional, usaha ini merangkumi sokongan kepada syarikat yang meneroka bidang teknologi baharu, memperkukuh kumpulan bakat tempatan serta menyediakan akses kepada modal, jaringan dan pasaran kepada pengasas dan syarikat yang berpotensi. Program ini kekal berada di landasan untuk menyalurkan pembiayaan berjumlah RM1.0 bilion bagi menyokong aspirasi Malaysia dalam bidang seperti reka bentuk litar bersepadu dan pembungkusan termaju.





Khazanah akan terus membangunkan program baharu di bawah Dana Impak berdasarkan permasalahan baharu yang dikenal pasti

Program Baharu dan Akan Datang

Khazanah akan terus membangunkan program baharu di bawah Dana Impak berdasarkan permasalahan baharu yang dikenal pasti, dengan terus berpandukan teras impak utamanya. Pada tahun 2026, dua program baharu telah diperkenalkan.

Pertama, ekuiti swasta (PE) masih merupakan segmen yang agak kecil dalam pasaran modal Malaysia, dengan hanya sebilangan kecil pengurus dana yang berpangkalan di Malaysia dan memberi tumpuan kepada syarikat tempatan di peringkat pertumbuhan. Berlandaskan peranan Jelawang Capital dalam ekosistem modal teroka dan syarikat pemula, Khazanah berhasrat untuk menyokong rakan kongsi am PE yang berpotensi dan berpangkalan di Malaysia. Langkah ini dapat membantu menyalurkan lebih banyak modal kepada syarikat dalam fasa pertumbuhan, di samping membangunkan generasi baharu profesional PE tempatan.

Kedua, melalui Dana Ciptawan, Khazanah berhasrat untuk menyokong MTC milik Bumiputera yang berpotensi tinggi, di samping MTC lain di Malaysia, dalam persediaan menuju fasa pertumbuhan seterusnya. Selaras dengan aspirasi kerangka PuTERA35, program ini bertujuan memperluas penyertaan dan pemilikan Bumiputera dengan menyediakan akses kepada modal, keupayaan serta sokongan penciptaan nilai yang diperlukan untuk berkembang pada skala yang lebih besar. Dalam jangka panjang, usaha ini dapat membantu melahirkan lebih banyak syarikat Malaysia yang berdaya saing dan berdaya tahan.

Selain kedua-dua program ini, program baharu dijangka akan diperkenalkan dari semasa ke semasa, dengan setiap program memberi tumpuan kepada bidang yang berbeza dalam ekonomi Malaysia atau cabaran tertentu yang perlu ditangani. Menerusi program sedia ada dan baharu, pembiayaan berjumlah RM6 bilion akan disalurkan untuk memangkin ekosistem strategik, mentransformasikan syarikat Malaysia dan membangunkan syarikat Malaysia yang berpotensi menjadi peneraju masa hadapan.

Langkah Seterusnya

Melalui Dana Impak, Khazanah menyalurkan modal jangka panjang dan modal pemangkin untuk memperkukuh sumber modal dan bakat, membina syarikat Malaysia yang lebih kukuh serta meningkatkan daya saing sektor. Usaha ini bukan sahaja untuk menggerakkan pelaburan domestik, malah untuk meningkatkan siling ekonomi Malaysia.

Pada akhirnya, melalui Dana Impak, Khazanah menterjemahkan strategi Memajukan Malaysia kepada hasil yang manfaatnya melangkaui syarikat secara individu, dengan memberi manfaat kepada ekonomi dan komuniti negara secara lebih luas serta generasi peneraju Malaysia pada masa hadapan.



Melalui Dana Impak, Khazanah menterjemahkan strategi **Memajukan Malaysia** kepada hasil yang manfaatnya melangkaui syarikat secara individu.



Profil Rakan Kongsi Terpilih

Profil Syarikat Penerima Pelaburan dan Rakan Kongsi Dana Terpilih

Berikut ialah syarikat portfolio dan rakan kongsi Dana Impak yang lain yang menerima sokongan di bawah setiap program.

Modal Teroka dan Syarikat Pemula

500 Global
Antler
Gobi Partners

Syarikat Peringkat Pertengahan

Granite Asia
Navis
Creador
Advantage Partners

Semikonduktor dan Pembuatan Termaju

Chengwei Capital
NRL Capital

Keterangkuman Kewangan

Funding Societies

Pembangunan Bakat

42 Malaysia

500

Menghubungkan Syarikat Pemula Malaysia dengan Jaringan Global

500 Global membantu pengasas syarikat tempatan mengembangkan perniagaan ke peringkat global, di samping memperkukuh ekosistem syarikat pemula dan modal teroka negara.

Syarikat pemula peringkat awal di Malaysia sering berdepan kekangan untuk mendapatkan modal berisiko, kepakaran khusus dan bimbingan mentor, serta membina rangkaian antarabangsa.

Di sinilah rakan kongsi modal teroka seperti 500 Global memainkan peranan penting. Dengan menyediakan akses kepada modal, sokongan portfolio dan rangkaian antarabangsa kepada pengasas syarikat tempatan, 500 Global membantu mengembangkan inovasi tempatan menjadi penyelesaian yang boleh diperluas serta sedia untuk pasaran, sekali gus memperkukuh daya saing dan ketahanan ekonomi negara.



Memangkin Pertumbuhan serta Memperkukuh Modal, Jaringan dan Komuniti Teknologi Baharu Muncul

500 Global melabur dalam pelbagai peringkat pertumbuhan, daripada peringkat prabenih (*pre-seed*) hingga pra-Tawaran Awam Permulaan (IPO). Selain menyediakan modal, 500 Global turut menjadi penghubung antara pengasas syarikat tempatan dengan jaringan global, dengan menyediakan akses kepada ekosistem modal teroka dan teknologi Lembah Silikon serta memanfaatkan pemahaman mendalam tentang dinamik pasaran tempatan.

Sebagai sebahagian daripada platform sokongan yang lebih luas untuk pengasas, 500 Global turut membangunkan pelbagai inisiatif berfokuskan AI di Malaysia, termasuk acara, sesi perkongsian dan pertemuan komuniti yang bertujuan mempercepat pembelajaran sesama rakan serta mengukuhkan hubungan dalam ekosistem antara pengasas, pembangun dan pencipta. Antaranya ialah 500 AI Residency, sebuah ruang kolaboratif yang membolehkan pengasas teknikal, pembangun dan pencipta bekerjasama, belajar serta mempamerkan projek

mereka setiap minggu. Program ini dijalankan dengan kerjasama erat komuniti AI akar umbi tempatan seperti AI Tinkerers KL, Build with AI, Build Club Malaysia dan AI Builder, serta peneraju teknologi global seperti OpenAI, Databricks dan Lovable.

Melalui inisiatif yang diterajui oleh 500 Global ini, 500 AI Residency telah memperluas penglibatan dalam kalangan komuniti pengasas, pembangun dan pencipta di Malaysia, dengan menganjurkan 70 acara yang melibatkan lebih 4,000 peserta pada tahun 2025 sahaja. Selain itu, program utama AI Takeover kendalian 500 Global menghubungkan syarikat portfolio terpilih dengan Lembah Silikon, sekali gus memberi peluang kepada pengasas syarikat tempatan untuk mendalami teknologi termaju melalui pengalaman pembangunan secara praktikal serta bimbingan mentor global.

Menghubungkan Malaysia dengan Lembah Silikon

500 AI Residency

Berteraskan budaya "shipping", iaitu membangunkan dan melaksanakan projek dalam tempoh yang mencabar, program ini menganjurkan sesi demonstrasi "Show & Tell" secara terbuka setiap minggu untuk mengetengahkan projek baharu dan pelaksanaan AI secara praktikal. 500 AI Residency turut membangunkan bakat teknikal untuk Malaysia, dengan peserta program ini meraih tempat pertama dalam hackathon Voice of AGI yang disokong oleh OpenAI di Amerika Syarikat. Program ini juga telah menyokong beberapa inisiatif utama tempatan, termasuk hackathon AI dalam bidang penjagaan kesihatan bersama Kementerian Kesihatan serta acara "Build for Good", yang menyaksikan 200 peserta berjaya membangunkan 83 projek dalam tempoh tiga jam.

AI Takeover

Program utama ini memberi pendedahan kepada pengasas syarikat tempatan terhadap teknologi termaju. Terkini, pada September 2025, beberapa syarikat portfolio utama 500 Southeast Asia Fund III telah dibawa ke Silicon Valley untuk mengikuti bengkel intensif dan hackathon selama dua minggu. Program ini membantu menghubungkan syarikat pemula Malaysia dengan jaringan antarabangsa, sekali gus memberi pengasas akses kepada perkongsian eksklusif serta bimbingan secara langsung daripada inovator global di organisasi seperti Meta, Stripe dan Stanford University.

Metrik Impak Utama

24
syarikat Malaysia menerima sokongan

428
bakat mahir Malaysia menerima sokongan

576
bakat Malaysia menerima sokongan

Khazanah Menggerakkan Modal Teroka untuk Syarikat Pemula Malaysia

Melalui Dana Impak, Khazanah telah menggerakkan pelaburan ke dalam 500 Southeast Asia III Fund (500 SEA III) bagi menyokong syarikat pemula Malaysia yang berhasrat untuk berkembang melangkaui pasaran tempatan. Menerusi 500 SEA III, syarikat pemula Malaysia bukan sahaja mendapat akses kepada modal pemangkin, malah turut mendapat manfaat daripada jaringan pengasas global 500 Global, hubungan dengan ekosistem Silicon Valley serta platform pembangunan ekosistem AI. Sokongan ini membantu syarikat pemula Malaysia menambah baik produk, memperoleh perspektif global serta membangunkan perniagaan dengan mengambil kira pasaran serantau. Sehingga kini, 500 SEA III telah menyokong lebih 20 syarikat portfolio tempatan, termasuk:

- Qarbotech, yang menerima modal pertumbuhan daripada 500 untuk meningkatkan keupayaan pembuatannya dan memperluas operasi serantau ke Indonesia, Thailand dan China.
- iMotorbike, yang mengendalikan platform dalam talian yang telus dan selamat bagi urusan jual beli motosikal terpakai.
- Halogen Capital, yang menyediakan perkhidmatan pelaburan aset digital yang dikawal selia dan patuh Syariah.
- Vircle, yang menggalakkan literasi kewangan sejak usia awal serta pengurusan kewangan yang bertanggungjawab dalam kalangan kanak-kanak.
- MHub, yang menyediakan penyelesaian bersepadu bagi jualan dan pengurusan hartanah.

Pada akhirnya, modal Khazanah digerakkan melalui rakan kongsi modal teroka yang membantu syarikat pemula Malaysia membina asas perniagaan yang lebih kukuh, menjalin hubungan dengan jaringan global serta meningkatkan keupayaan untuk bersaing di luar Malaysia.

Memacu Penggunaan AI dalam Perusahaan

Melangkah ke hadapan, 500 Global membayangkan sebuah ekosistem kolaboratif yang membolehkan syarikat AI tempatan berkembang ke peringkat antarabangsa dan memberi sumbangan bermakna kepada ekosistem digital Malaysia. Dalam usaha beralih daripada kesedaran terhadap AI kepada pelaksanaannya, 500 Global merancang untuk membantu syarikat tempatan mengenal pasti cabaran perniagaan yang boleh ditangani melalui penyelesaian AI berasaskan prototaip. Melalui usaha ini, 500 Global berhasrat menyediakan pendekatan praktikal kepada organisasi untuk melaksanakan AI yang mampu menjana nilai, di samping memupuk permintaan dalam kalangan perusahaan yang diperlukan bagi membolehkan pembangun AI tempatan berkembang dan meluaskan skala ke peringkat global.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.500.co/sea

ANTLER

Membina Barisan Pengasas Day Zero Malaysia

Antler menyokong penubuhan usaha niaga baharu di Malaysia dengan memperluas akses usahawan berpotensi tinggi kepada modal peringkat awal, jaringan pengasas dan sokongan untuk membangunkan syarikat.

Bagi menyokong fasa pertumbuhan ekonomi Malaysia yang seterusnya, negara memerlukan lebih banyak syarikat pemula yang diterajui pengasas dan berkeupayaan menghasilkan produk baharu, menyelesaikan cabaran industri serta bersaing di peringkat serantau. Bagi kebanyakan individu yang ingin menjadi usahawan, cabaran utama yang mereka hadapi bukanlah kekurangan cita-cita, tetapi keterbatasan akses. Akses yang terhad kepada modal peringkat awal, kesukaran mencari rakan pengasas yang mempunyai kepakaran teknikal yang sesuai serta kekurangan jaringan profesional menyukarkan profesional berpengalaman dan pakar dalam bidang masing-masing untuk merealisasikan idea mereka dalam bentuk usaha niaga yang berdaya maju. Di sinilah rakan kongsi modal teroka seperti Antler memainkan peranan sebagai pemangkin, bukan sahaja dengan menyediakan modal selepas syarikat ditubuhkan, tetapi juga dengan memperkukuh barisan pengasas yang menjadi asas kepada kemunculan usaha niaga baharu di Malaysia.



Program Residency Antler di Malaysia menghimpunkan bakal pengasas untuk membentuk pasukan, menguji daya maju idea, membangunkan produk minimum berdaya maju (MVP) serta mempersiapkan diri untuk membentangkan idea perniagaan bagi mendapatkan pelaburan peringkat awal.

Memupuk Ekosistem Inovasi yang Inklusif dan Dinamik

Sebagai sebuah firma modal teroka global yang memberi tumpuan kepada syarikat peringkat awal, Antler berusaha menangani kekangan ini melalui pendekatan yang mengutamakan pengasas. Program Residency Antler menyediakan persekitaran yang intensif kepada pakar berpengalaman dalam bidang masing-masing serta bakat teknikal, yang kebanyakannya mempunyai pengalaman lebih sedekad dalam persekitaran korporat atau pengoperasian syarikat pemula. Program ini menyediakan sokongan institusi dan modal yang diperlukan bagi membolehkan golongan profesional berpengalaman beralih daripada kerjaya korporat dengan lebih yakin dan membangunkan usaha niaga sendiri yang berdaya saing.

Pendekatan ini memperluas peluang keusahawanan kepada individu berpotensi tinggi yang mungkin tidak mempunyai akses kepada rangkaian modal pada peringkat awal, di samping mempelbagaikan barisan peneraju syarikat pemula Malaysia pada masa hadapan dengan penyertaan lebih ramai pengasas Bumiputera dan usahawan wanita. Selain menyokong pengasas

secara individu, syarikat pemula yang disokong Antler turut memperkukuh ekosistem inovasi yang lebih luas. Kebanyakan usaha niaga ini membangunkan penyelesaian bagi menangani cabaran operasi yang dihadapi perniagaan di Malaysia dan rantau ini, khususnya perusahaan kecil dan sederhana (PKS). Apabila usaha niaga ini berkembang, ia mewujudkan peluang pekerjaan berkemahiran, melibatkan pembekal tempatan serta menggalakkan industri tradisional menggunakan alat digital termaju untuk beroperasi dengan lebih cekap.

Syarikat Pemula daripada Program Residency Antler

COEX

Sebagai sebuah syarikat perisian pembinaan, COEX membantu firma pembinaan mengubah maklumat projek yang berpecah-pecah kepada maklumat yang berstruktur dan tersedia dalam masa nyata. Selain memperoleh pembiayaan penting, COEX turut memanfaatkan jaringan profesional dan bimbingan secara langsung daripada Antler, yang menyokong fasa pertumbuhan syarikat seterusnya serta membantu menjadikannya sebuah usaha niaga yang lebih berdaya tahan dan berupaya berkembang pada skala lebih besar.

otonoco

Sebagai sebuah firma RegTech, Otonoco memperkemas proses pematuhan institusi dan pengenalpastian risiko melalui penyelesaian digital termaju. Susulan pelaburan Antler, Otonoco terus mengembangkan perniagaannya dan berjaya memperoleh tender kompetitif daripada salah sebuah pengurus dana institusi terbesar di Malaysia. Ini membolehkan syarikat tersebut melaksanakan pelan hala tujunya untuk memperluas penggunaan penyelesaiannya merentasi 70 unit perniagaan.

MESSENGERCO

MessengerCo bermula sebagai sebuah syarikat pemberian hadiah yang tidak mempunyai penyelesaian digital yang diperlukan untuk mengembangkan operasinya. Setelah dipertemukan dengan rakan kongsi teknikal yang sesuai melalui program Residency Antler, MessengerCo terus berkembang sehingga saiz perniagaannya meningkat tiga kali ganda. Kini, syarikat tersebut telah berkembang menjadi penyedia barangan dan hadiah korporat yang menjana pendapatan tujuh angka.

Metrik Impak Utama

24
syarikat Malaysia menerima sokongan

90
bakat mahir Malaysia menerima sokongan

93
bakat Malaysia menerima sokongan

Peranan Khazanah

Memangkin Modal Peringkat Awal dan Akses kepada Ekosistem

Melalui Dana Impak, pelaburan Khazanah dalam Antler Southeast Asia Fund II menyokong salah satu peringkat terawal dalam proses membangunkan syarikat, iaitu ketika individu berpengalaman dalam operasi perniagaan, pakar dalam bidang masing-masing dan bakat teknikal membuat keputusan untuk menjadi pengasas.

Dengan menyokong Antler, Khazanah membantu menyediakan sokongan berstruktur untuk membangunkan syarikat, modal institusi peringkat awal serta jaringan pengasas serantau dalam ekosistem syarikat pemula Malaysia. Melalui program Residency Antler, 27 usaha niaga tempatan dan lebih 90 bakat telah menerima sokongan.

Kerjasama Khazanah turut memperkukuh ekosistem lebih luas yang berkaitan dengan syarikat-syarikat ini. Dengan menghubungkan syarikat pemula yang disokong Antler dengan syarikat berkaitan kerajaan, institusi dan rakan kongsi lain, pelaburan ini memberi lebih banyak peluang kepada syarikat tempatan untuk menjalankan projek rintis bagi penyelesaian inovatif, mendapatkan pelanggan yang lebih besar serta membina keyakinan untuk berkembang melangkaui pasaran domestik.

Melangkah ke Hadapan

AI sebagai Infrastruktur dan Ketahanan Pengasas

Melangkah ke hadapan, Antler memperhalusi fokus pelaburan serantaunya di Asia dengan memberi tumpuan kepada syarikat AI yang menonjol dan menangani kekangan utama dalam industri dan operasi. Antler menyokong pengasas yang diyakini berpotensi tinggi untuk membangunkan penyelesaian AI vertikal dan AI fizikal yang mampu memberikan impak berskala dan boleh diukur kepada perusahaan serta pelanggan global.

Pada masa yang sama, Antler turut menyokong pengasas dari luar Asia untuk membangunkan syarikat teknologi yang mampu menembusi dan berkembang dalam pasaran Asia. Dengan menyokong kecerdasan berasaskan perisian yang dibangunkan khusus untuk struktur industri di rantau ini, Antler membantu mempercepat kemasukan ke pasaran merentas sempadan serta menghubungkan platform AI khusus dengan rantaian bekalan global yang kritikal.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.antler.co

GOBI PARTNERS

Menyokong Syarikat Pemula Malaysia dalam Sektor Strategik

Gobi menyokong syarikat pemula Malaysia yang beroperasi dalam sektor strategik dan membantu mengembangkan inovasi tempatan menjadi penyelesaian yang boleh diperluas serta sedia untuk pasaran.

Sektor kritikal seperti teknologi mendalam, kemampanan, makanan, ekonomi penjagaan dan ekonomi kitaran semakin penting kepada pembangunan jangka panjang Malaysia. Dengan menyalurkan modal ke dalam bidang berimpak tinggi ini, Khazanah melalui Gobi Partners (Gobi) menyokong syarikat Malaysia yang sedang berkembang untuk menjadi platform yang memacu inovasi dan pertumbuhan inklusif.





JAZRO memperluas akses kepada pendidikan robotik dan pengaturcaraan, sekali gus menggalakkan golongan muda Malaysia meneroka teknologi serta membangunkan kemahiran untuk masa hadapan.

Lapasar mendigitalkan proses perolehan perniagaan dengan menghubungkan syarikat dengan pembekal melalui platform pasaran B2B dan e-perolehan.

Imbas untuk Tonton

Penyaluran Modal dan Penciptaan Nilai Secara Aktif

Gobi melabur pada pelbagai peringkat pertumbuhan sesebuah syarikat. Selain berperanan sebagai pelabur, Gobi turut bertindak sebagai rakan kongsi yang aktif dalam penciptaan nilai dengan memperkukuh tadbir urus korporat, mengintegrasikan ESG dalam operasi, meningkatkan disiplin prestasi serta menerapkan pelaporan berstruktur dan kawalan kewangan, sekali gus meningkatkan kesiapsiagaan syarikat portfolionya untuk menerima pelaburan.

Jaringan serantau Gobi yang luas turut memberi syarikat portfolio akses kepada bakal pelanggan, rakan kongsi strategik, pelabur bagi pusingan seterusnya serta peluang untuk berkembang di seluruh Asia. Gabungan akses kepada pasaran tempatan, sokongan portfolio dan hubungan serantau ini membolehkan Gobi membantu syarikat Malaysia yang berpotensi untuk berkembang menjadi syarikat berskala lebih besar dan sedia untuk pasaran.

Penciptaan Nilai Secara Aktif bersama Gobi

Care Concierge

Sebagai salah satu penyedia penjagaan warga emas yang lebih kukuh kedudukannya di Malaysia, My Care Concierge menawarkan perkhidmatan penjagaan warga emas yang menyeluruh, daripada khidmat penjagaan di rumah hingga kemudahan kediaman warga emas premium. Gobi menyediakan modal pertumbuhan yang penting, di samping membantu secara aktif para pengasas beralih daripada pemikiran syarikat pemula kepada struktur korporat yang lebih berinstitusi. Kini, syarikat ini mengendalikan sembilan pusat dan menyediakan laluan kerjaya berstruktur untuk penyedia penjagaan tempatan.

ERTH

Sebagai sebuah perniagaan kitar semula e-sisa yang berkembang dari peringkat akar umbi, ERTH menangani cabaran alam sekitar dengan menggalakkan amalan kitar semula yang bertanggungjawab serta mengintegrasikan pengumpul e-sisa dalam sektor tidak formal ke dalam ekonomi kitaran yang mampan. Selain menyediakan modal, Gobi membantu ERTH memperkukuh kedudukannya dalam pasaran dengan memperkenalkan syarikat tersebut secara langsung kepada syarikat korporat besar. Gobi turut meningkatkan pendedahan ERTH di peringkat serantau dengan membimbing para pengasasnya dalam usaha mendapatkan pembiayaan di peringkat antarabangsa.

nanoSkunkWorkX

Sebagai sebuah syarikat semikonduktor dan teknologi mendalam tempatan yang diasaskan bersama oleh seorang saintis terlatih NASA, nSWX sedang membangunkan platform berasaskan grafena yang berpotensi untuk digunakan dalam bidang semikonduktor, hidrogen dan diagnostik pantas. Sebagai pelabur institusi pertama syarikat tersebut, Gobi menyediakan modal peringkat awal serta sokongan portfolio secara aktif, termasuk memperkenalkan syarikat kepada pelanggan dan pihak dalam ekosistem yang berkaitan.

Metrik Impak Utama

15
syarikat Malaysia menerima sokongan

1,124
bakat mahir Malaysia menerima sokongan

1,536
bakat Malaysia menerima sokongan

Khazanah Memudah Cara Sokongan kepada Syarikat Pemula Peringkat Awal

Melalui Dana Impak, Khazanah telah menggerakkan pelaburan menerusi rakan kongsi modal teroka seperti Gobi bagi menyokong syarikat pemula dan syarikat dalam fasa pertumbuhan di Malaysia. Ini termasuk Gobi Dana Impak Ventures Fund (GDIV), sebuah dana khusus untuk menyokong syarikat pemula dan syarikat peringkat awal di Malaysia, serta Meranti ASEAN Growth Fund II (MAG II), yang menyokong syarikat dalam fasa pertumbuhan yang berpotensi untuk berkembang di peringkat serantau.

Melalui dana-dana ini, Khazanah menyalurkan modal pemangkin kepada syarikat yang berpotensi untuk menyokong keutamaan negara, memperkukuh inovasi tempatan dan berkembang menjadi perniagaan yang mampu diperluas serta sedia untuk pasaran. Menerusi GDIV dan MAG II, Gobi telah melabur dalam portfolio syarikat yang pelbagai dan memberikan impak sosial serta ekonomi dalam sektor strategik:

- **Teknologi Kewangan (Fintech) dan Keterangkuman Kewangan:** Melabur dalam syarikat seperti Vircle dan DCAP yang memperluas akses kepada perkhidmatan kewangan digital untuk keluarga dan pengguna yang kurang mendapat akses kepada perkhidmatan tersebut.
- **Perdagangan Digital dan Pemerkasaan PKS:** Menyokong syarikat seperti Lapasar, CompAsia dan Ejen2u yang menggunakan teknologi untuk meningkatkan proses perolehan, perdagangan dan akses pasaran bagi perniagaan dan pengguna.
- **Teknologi Kesihatan:** Melabur dalam HealthMetrics yang mendigitalkan pengurusan penjagaan kesihatan dan manfaat pekerja dengan menghubungkan majikan, pekerja dan penyedia penjagaan kesihatan melalui satu platform.

Memajukan Inovasi Mampan dan Industri Strategik

Melangkah ke hadapan, Gobi merancang untuk memberi tumpuan yang lebih mendalam kepada ekosistem semikonduktor serta elektrik dan elektronik (E&E) termaju di Malaysia dengan menyokong syarikat yang berpotensi membangunkan harta intelek tempatan dan bersaing dalam pasaran serantau serta global. Gobi juga merancang untuk memperkukuh tesis pelaburan Taqwa Tech yang memberi tumpuan kepada teknologi untuk ekonomi Muslim global, termasuk teknologi kewangan Islam, rantaian bekalan halal dan perkhidmatan kewangan patuh Syariah. Dengan menggabungkan modal, sokongan portfolio dan hubungan serantau, Gobi berhasrat membantu syarikat Malaysia berkembang pada skala lebih besar, di samping memangkin pertumbuhan ekosistem dalam sektor strategik yang mempunyai potensi pertumbuhan jangka panjang. Pada akhirnya, komitmen pelaburan dalam GDIV dan MAG II menyokong matlamat Khazanah yang lebih luas untuk memperkukuh syarikat Malaysia, memupuk bakal jaguh Malaysia serta memperluas barisan syarikat yang mampu menyumbang kepada pertumbuhan mampan dan inklusif.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.gobi.vc

GraniteAsia

Menggerakkan Kredit Swasta yang Disesuaikan untuk Generasi Baharu Jaguh Serantau Malaysia

Menerusi Libra Hybrid Capital Fund, strategi kredit swasta Granite Asia bertujuan membantu menangani jurang pembiayaan yang dihadapi syarikat pasaran pertengahan dalam usaha mengembangkan perniagaan, termasuk merentasi pasaran di rantau Asia Pasifik. Dana ini menyediakan pembiayaan hutang khusus tanpa pencairan pegangan kepada perniagaan yang telah bertapak, termasuk syarikat dalam fasa pertumbuhan yang dipacu teknologi serta perusahaan tradisional yang sedang melalui proses pendigitalan dan transformasi teknologi.





Penyelesaian Granite Asia

Modal Fleksibel dan Berstruktur untuk Pertumbuhan Transformatif

Dana ini menggabungkan kemudahan kredit yang fleksibel dengan akses kepada ekosistem teknologi serantau dan keupayaan penciptaan nilai secara langsung yang dimiliki Granite Asia, sekali gus membolehkan dana tersebut menyokong syarikat yang memerlukan pembiayaan khusus sebagai alternatif kepada pembiayaan bank tradisional. Bagi perusahaan Malaysia, pendekatan ini dapat membuka peluang ke fasa pertumbuhan seterusnya dengan menyokong penggunaan teknologi, pengembangan perniagaan secara berdisiplin serta integrasi yang lebih mendalam dalam rantaian nilai serantau dan global.

Libra Hybrid memberi tumpuan kepada peluang kredit berprestasi di seluruh Asia dengan menyediakan modal berstruktur tanpa pencairan pegangan kepada perusahaan yang mencatatkan keuntungan dan sedang melalui fasa pertumbuhan serta transformasi perniagaan. Ini termasuk syarikat yang sedang memperkukuh rantaian bekalan, meneroka pasaran baharu atau memodenkan operasi melalui teknologi. Strategi ini turut memanfaatkan keupayaan Granite Asia dalam teknologi dan penciptaan nilai secara langsung dalam operasi, serta jaringan pemerolehan peluang pelaburannya di seluruh Asia.



Metrik Impak Utama

USD**500** juta
komitmen modal berjaya diperoleh setakat ini

8 pelaburan setakat ini

Peranan Khazanah

Menjadi Pelabur Utama dalam Strategi Kredit Swasta Pan-Asia

Komitmen Khazanah terhadap Libra Hybrid Capital Fund pada tahun 2025 menyokong Program Syarikat Peringkat Pertengahan (MTC) di bawah Dana Impak. Program ini bertujuan menggerakkan modal pertumbuhan untuk syarikat peringkat pertengahan di Malaysia melalui penyelesaian ekuiti swasta dan kredit swasta.

Khazanah merupakan antara pelabur utama dalam Libra Hybrid, bersama Temasek melalui Aranda Principal Strategies, serta Indonesia Investment Authority. Strategi ini berjaya memperoleh komitmen modal melebihi USD350 juta dalam pusingan pertama pengumpulan dana pada Disember 2025 dan kemudiannya melepasi sasaran pengumpulan dana sebanyak USD500 juta pada Ogos 2026, sekali gus menarik penyertaan pelabur institusi tambahan.

Melangkah ke Hadapan

Membangunkan Platform Serantau untuk Modal Pertumbuhan

Melangkah ke hadapan, Granite Asia akan terus membangunkan saluran syarikat dalam fasa pertumbuhan yang lebih jelas di Malaysia dengan mendekati pengasas tempatan pada peringkat lebih awal dalam kitaran hayat syarikat mereka, serta membantu menghubungkan mereka dengan modal serantau dan laluan ke arah pra-IPO.

Sejak dilancarkan pada tahun 2025, Libra Hybrid telah melaksanakan lapan transaksi merangkumi sektor pembuatan termaju, pengguna dan penjagaan kesihatan, sekali gus menyediakan platform yang semakin berkembang untuk syarikat dalam fasa pertumbuhan mendapatkan akses kepada modal yang fleksibel di seluruh Asia.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.graniteasia.com

Modal Pertumbuhan Fleksibel untuk Syarikat Peringkat Pertengahan Malaysia

Navis Asia Credit menyokong pembangunan kredit swasta sebagai pilihan pembiayaan yang fleksibel untuk syarikat peringkat pertengahan di Malaysia.

Syarikat peringkat pertengahan (MTC) yang berkembang pesat di Malaysia dan Asia Tenggara sering memerlukan akses kepada modal dengan pantas apabila peluang pertumbuhan muncul. Keperluan ini amat ketara dalam sektor baharu muncul seperti infrastruktur digital, apabila syarikat perlu berkembang dengan cepat untuk memenuhi permintaan pelanggan, melaksanakan kontrak berskala besar atau membuat pelaburan sebelum memperoleh hasil.

Namun, pembiayaan konvensional tidak semestinya dapat disediakan dengan pantas atau menawarkan fleksibiliti dan sokongan khusus yang diperlukan. Bagi kebanyakan MTC, cabarannya bukan sekadar mendapatkan pembiayaan, tetapi mendapatkan jenis modal yang tepat, iaitu pembiayaan yang menyokong pertumbuhan tanpa mencairkan pegangan pemilikan, di samping memperkukuh asas yang diperlukan untuk pertumbuhan jangka panjang.



Penyelesaian Navis Asia Credit

Pembiayaan yang Lebih Pantas dan Fleksibel serta Penciptaan Nilai Secara Aktif

Navis Asia Credit (NAC) menangani jurang ini dengan menyediakan penyelesaian kredit berserta panduan strategik dan sokongan pembangunan keupayaan. Struktur pembiayaannya menawarkan MTC alternatif kepada pembiayaan ekuiti tradisional tanpa mencairkan pegangan pemilikan, di samping menyediakan proses pembiayaan yang lebih pantas dan fleksibel berbanding pinjaman konvensional.

Selain menyediakan modal, NAC bekerjasama dengan pasukan pengurusan untuk memperkukuh prestasi operasi, amalan ESG dan standard tadbir urus. Pendekatan penciptaan nilai secara aktif ini membantu syarikat meningkatkan daya tahan dan daya saing, di samping membina rekod prestasi yang diperlukan untuk akhirnya mendapatkan akses kepada pinjaman bank tradisional dan penyelesaian pasaran modal yang lebih luas.



Transformasi Infrastruktur Digital Tempatan

Apabila sebuah syarikat penyedia penyelesaian pusat data tempatan perlu meningkatkan kapasitinya kepada lebih dua kali ganda dalam tempoh enam bulan bagi memenuhi keperluan pelanggan utama, syarikat yang menyediakan perkhidmatan kepada pelanggan domestik dan antarabangsa itu memerlukan modal pertumbuhan dengan segera bagi menampung keperluan tersebut. Tanpa akses kepada modal pertumbuhan jangka panjang, keupayaannya untuk memenuhi kontrak yang semakin bertambah menjadi semakin terbatas.

Menyedari keperluan mendesak ini serta jurang yang ketara dalam pasaran kredit tempatan, NAC menyediakan pembiayaan fleksibel dalam tempoh yang diperlukan. Selain modal, NAC turut membantu syarikat secara langsung dalam aspek operasi, termasuk dalam proses mencari pengurus besar dan menilai sistem Perancangan Sumber Perusahaan (ERP) bagi menginstitusikan operasi syarikat.

Kerjasama ini membolehkan syarikat portfolio tersebut melaksanakan rancangan pertumbuhannya. Sejak pelaburan NAC, pusat data tersebut telah meningkatkan hasil pada kadar tahunan sebanyak lebih 30% dan meningkatkan kapasiti pusat data yang digunakan sebanyak lebih 150%.

Metrik Impak Utama

1
syarikat Malaysia menerima sokongan

61
bakat mahir Malaysia menerima sokongan

94
bakat Malaysia menerima sokongan

Peranan Khazanah

Memangkin Kredit Swasta untuk MTC Malaysia

Melalui Dana Impak, pelaburan Khazanah dalam NAC menyokong usaha menggerakkan pembiayaan kredit swasta ke pasaran Malaysia, khususnya bagi MTC yang memerlukan modal fleksibel untuk menyokong pengembangan perniagaan. Pelaburan ini merupakan pelengkap kepada program MTC Dana Impak yang lebih menyeluruh, yang menggabungkan modal pertumbuhan dan pembangunan keupayaan bagi membantu syarikat Malaysia yang berpotensi tinggi berkembang pada skala lebih besar, meningkatkan tahap profesionalisme dan membuat persediaan untuk fasa pertumbuhan seterusnya. Di Malaysia, NAC telah menyokong lebih 60 bakat di sebuah syarikat penyedia penyelesaian pusat data tempatan, sekali gus membuka laluan kepada pewujudan peranan teknikal dan pengurusan baharu di MTC lain di Malaysia.

Memacu Peralihan Tenaga dan Infrastruktur Iklim

Melangkah ke hadapan, NAC akan memberi tumpuan kepada usaha menyokong peralihan tenaga dan infrastruktur berkaitan iklim, seperti loji jana kuasa biojisim dan infrastruktur pengangkutan rendah emisi. Pada masa yang sama, NAC akan terus menyusun secara sistematik bidang kerja berkaitan iklim dan ESG dalam kalangan syarikat portfolionya, sekali gus menyeragamkan amalan seperti pengukuran jejak karbon, penggunaan tenaga boleh baharu dan penambahbaikan standard tadbir urus. Gabungan pembiayaan kredit dan penciptaan nilai dalam aspek operasi ini membantu meningkatkan standard, memperkukuh daya saing dan mempertingkat kemampanan secara serentak.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.naviscapital.com

Creador

Merealisasikan Potensi MTC

Creador ialah sebuah firma ekuiti swasta yang bekerjasama dengan syarikat peringkat pertengahan (MTC) di Malaysia untuk merealisasikan potensi mereka melalui inisiatif penciptaan nilai bersasar. Pendekatan ini membantu syarikat portfolio berkembang pada skala lebih besar dan memperkukuh daya saing mereka dalam pasaran masing-masing. Selain menyediakan modal pertumbuhan, Creador bekerjasama rapat dengan pasukan pengurusan untuk meningkatkan kecemerlangan operasi, menginstitusikan tadbir urus, membina pasukan pengurusan yang lebih kukuh serta mempertingkat keupayaan organisasi. Secara keseluruhan, inisiatif ini membantu membina perniagaan yang lebih kukuh dan meningkatkan prospek pertumbuhan jangka panjang.

Komitmen Khazanah terhadap dana Creador pada tahun 2025 bertujuan memperluas akses kepada modal pertumbuhan bagi MTC yang berpotensi tinggi di Malaysia. Pelaburan Khazanah bersama Creador dalam Asia Pacific University (APU) menunjukkan bagaimana ekuiti swasta dapat menjana impak di samping pulangan kewangan, sambil memastikan hasil yang relevan dengan keperluan industri selaras dengan keperluan tenaga kerja Malaysia yang sentiasa berubah.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.creador.com

ADVANTAGE PARTNERS

Mengembangkan MTC melalui Pendekatan Penciptaan Nilai dengan Jaringan Jepun

Advantage Partners (AP) ialah pengurus pelaburan alternatif di Asia yang memberi tumpuan utama kepada sektor perindustrian, pembuatan termaju dan perniagaan ke perniagaan (B2B). Keunikan utama AP terletak pada pendekatan pengurusan secara langsung, yang dilengkapi dengan pendekatan penciptaan nilai melalui jaringan Jepun. Pendekatan ini memanfaatkan jaringan luas AP dengan konglomerat Jepun dan rakan kongsi strategik untuk memperkukuh operasi tempatan serta memperluas akses kepada pasaran serantau.

Komitmen Khazanah terhadap Advantage Partners Asia Fund II pada tahun 2025 bertujuan membawa kepakaran sektor dan keupayaan operasi AP, serta jaringannya dengan syarikat dan rakan kongsi strategik Jepun, bagi menyokong pertumbuhan syarikat peringkat pertengahan di Malaysia. Melalui kerjasama ini, syarikat Malaysia berpeluang mendapat akses kepada hubungan strategik, kepakaran operasi dan peluang pasaran serantau yang dapat menyokong pertumbuhan, pembangunan keupayaan serta pembentukan asas institusi yang lebih kukuh.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.advantagepartners.com



Creador

ADVANTAGE PARTNERS



CHENGWEI 成为资本capital

Meningkatkan Kedudukan Malaysia dalam Rantaian Nilai Semikonduktor melalui Pemindahan dan Pembangunan Teknologi Tempatan

Chengwei Capital menguruskan CW Crescent Tech Fund yang mempunyai mandat khusus untuk memperkukuh ekosistem semikonduktor Malaysia. Dana ini berusaha meningkatkan kedudukan Malaysia dalam segmen bernilai lebih tinggi dalam rantaian nilai semikonduktor dengan membawa teknologi yang telah terbukti ke Malaysia, memindahkan keupayaan teknikal dan operasi serta membangunkan bakat mahir tempatan. Susulan komitmen Khazanah sebagai pelabur utama dan penubuhan dana tersebut pada Mac 2025, Chengwei telah membina kehadiran secara langsung di Malaysia melalui entiti pengurusannya, Chengwei Maytech Sdn Bhd. Pasukan ini kini sedang giat mengenal pasti dan membangunkan peluang pelaburan yang dapat membawa syarikat semikonduktor serantau yang telah bertapak ke Malaysia, termasuk teknologi dan keupayaan yang dimiliki oleh syarikat tersebut. Usaha ini dapat memperkukuh keupayaan industri semikonduktor tempatan serta membolehkan lebih banyak aktiviti bernilai tinggi dilaksanakan di Malaysia.

NRL CAPITAL

Melabur dalam Sektor Teknologi Termaju

NRL Capital (NRL) menguruskan sebuah dana khusus untuk Malaysia yang memberi tumpuan kepada pembangunan syarikat berdaya saing di peringkat global dalam sektor pembuatan dan teknologi termaju. Melalui pendekatan pelaburannya, NRL berusaha menyokong syarikat yang berpotensi berkembang secara komersial, di samping membangunkan operasi, keupayaan dan aktiviti penciptaan nilai yang bermakna di Malaysia.

Komitmen Khazanah terhadap NRL Capital Fund I (Malaysia) pada tahun 2025 mencerminkan peranan Dana Impak yang lebih luas dalam menggerakkan modal melalui pengurus dana khusus bagi memperkukuh ekosistem strategik di Malaysia. Sejak itu, NRL giat melabur dalam sektor pembuatan dan teknologi termaju di Malaysia, dengan memberi tumpuan kepada syarikat yang berpotensi memperluas operasi tempatan, membangunkan keupayaan teknikal serta menyumbang kepada daya saing industri negara.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.nrl-capital.com



Datuk Azian Mohd Aziz, Ahli Lembaga Pengarah Khazanah, bersama Goh Ching Yin semasa lawatan ke Intel Technology Sdn Bhd di Pulau Pinang pada tahun 2026 bersempena dengan Pemukiman Lembaga Pengarah.


ctory
PGAT
intel

funding societies

Merapatkan Jurang Pembiayaan PMKS

Dengan memperluas akses kepada pembiayaan, Funding Societies membantu perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS) meneroka peluang baharu serta memperkukuh peranan mereka dalam ekonomi Malaysia.

Jurang pembiayaan bagi PMKS di Malaysia dianggarkan berjumlah RM268 bilion, dengan segmen yang kurang mendapat akses kepada pembiayaan, termasuk usahawan wanita, PMKS Bumiputera dan perniagaan luar bandar, sering berdepan halangan yang lebih besar untuk mendapatkan pembiayaan formal. Funding Societies membantu merapatkan jurang ini melalui platform pembiayaan digital yang menyediakan penyelesaian pembiayaan yang pantas, mudah diakses dan disesuaikan dengan keperluan.



Funding Societies mendekati PMKS di Malaysia bagi memperluas akses kepada pembiayaan yang fleksibel, berasaskan teknologi dan disesuaikan dengan keperluan perniagaan mereka.

Bagaimana Funding Societies Memperluas Akses kepada Pembiayaan

Sebagai platform pembiayaan digital PKS serantau, Funding Societies menawarkan produk pembiayaan seperti pembiayaan tanpa cagaran dengan memanfaatkan data seperti analisis aliran tunai, penyata bank dan petunjuk prestasi untuk menilai kelayakan kredit dengan lebih cekap. Pendekatan berasaskan data ini membolehkan perusahaan mikro dan kecil mendapat akses kepada kredit formal, manakala PKS yang lebih besar mendapat akses kepada pinjaman penyambung dan modal kerja yang fleksibel. Dengan memahami cabaran khusus yang dihadapi setiap sektor, Funding Societies menyesuaikan penyelesaian pembiayaan dan pembayarannya bagi membantu PMKS memenuhi pesanan, mengembangkan operasi, mengambil pekerja serta mengoptimumkan aliran tunai.

Khazanah Memudah Cara Kerjasama Strategik

Pelaburan Khazanah dalam Funding Societies mencerminkan peranan Dana Impak dalam menyokong syarikat yang menyediakan penyelesaian kepada keperluan praktikal perniagaan, termasuk syarikat yang memperluas akses kepada pembiayaan bagi PMKS yang tidak mendapat pembiayaan melalui saluran tradisional. Maybank dan CGC Digital kemudiannya menjadi pelabur strategik dalam Funding Societies, sekali gus menyokong usaha Funding Societies untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan impaknya dalam pasaran. Sejak itu, CGC Digital telah bekerjasama dengan Funding Societies untuk membangunkan produk jaminan pembiayaan yang disesuaikan dengan keperluan serta model penilaian risiko kredit yang lebih terperinci. Kerjasama ini membolehkan perkongsian risiko pembiayaan PMKS dilaksanakan dengan lebih tepat, di samping memperluas akses kepada kredit bagi perniagaan yang kurang mendapat akses melalui platform Funding Societies. Pada masa yang sama, Funding Societies dan Maybank sedang meneroka bidang kerjasama, dengan Funding Societies menyediakan pembiayaan kepada PKS yang lebih kecil dan belum bersedia mendapatkan pembiayaan bank, manakala PKS yang telah berkembang dan mempunyai keperluan pembiayaan lebih besar serta memenuhi kelayakan bank boleh mendapatkan pembiayaan daripada Maybank.

Sejak pelaburan Khazanah, Funding Societies telah menyediakan pembiayaan kepada lebih 3,500 perusahaan tambahan. Secara keseluruhan, platform ini telah memperluas jangkauannya di Malaysia dengan menyediakan perkhidmatan kepada lebih 10,000 PMKS setakat ini. Daripada jumlah tersebut, satu daripada dua ialah perniagaan milik Bumiputera, satu daripada tiga berada di kawasan bukan metropolitan dan satu daripada lima beroperasi dalam sektor pertanian dan agromakanan. Secara keseluruhan, platform ini telah menyalurkan lebih 100,000 pinjaman bernilai lebih RM6.5 bilion, dengan 40% daripadanya patuh Syariah.

Metrik Impak Utama

Lebih
3,500
perusahaan tambahan menerima pembiayaan sejak pelaburan Khazanah

Lebih
10,000
PMKS menerima pembiayaan

Lebih
RM**6.5** billion
pinjaman telah disalurkan

Penyelesaian

Pembiayaan Berasaskan Data untuk PMKS yang Kurang Mendapat Akses kepada Pembiayaan

Pertumbuhan sebuah syarikat yang menyediakan perkhidmatan profesional dan penyelesaian kejuruteraan terjejas akibat aliran tunai projek yang tidak menentu. Kontrak baharu sering memerlukan syarikat mengeluarkan kos awal untuk memulakan projek sebelum menerima bayaran.

Titik perubahan berlaku apabila syarikat tersebut memperoleh pembiayaan sebelum dan selepas invois daripada Funding Societies. Pembiayaan ini memberikan fleksibiliti kepada syarikat untuk menggerakkan tenaga kerja lebih awal serta melaksanakan projek yang sebelum ini tidak dapat dimulakan.

Sejak mendapat akses kepada kemudahan pembiayaan tersebut, syarikat berkenaan mencatatkan aliran tunai projek yang lebih stabil, kadar penggunaan unit yang lebih tinggi dan margin yang lebih baik, di samping terus meningkatkan kecekapan operasi dan pengurusan aliran tunainya.



Melangkah ke Hadapan

Menyokong Pertumbuhan PMKS yang Bertanggungjawab dan Mampan

Funding Societies turut berusaha meningkatkan kesiapsiagaan perniagaan kecil dalam aspek kemampanan melalui pembangunan SME Sustainability Readiness Toolkit dan kerjasama dengan Malaysia Co-Investment Fund (MyCIF), sebuah inisiatif oleh Suruhanjaya Sekuriti Malaysia dan Program Pembangunan Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu (UNDP) untuk memperluas pembiayaan hijau. Pada masa yang sama, kerjasama strategik Funding Societies dengan institusi kewangan pembangunan dan agensi kerajaan membantu menyalurkan modal dengan lebih berkesan. Sumber ini dapat disalurkan ke arah matlamat berimpak seperti menyokong sektor berpotensi tinggi, memperluas keterangkuman kewangan serta merangsang pertumbuhan ekonomi serantau. Usaha ini selaras dengan misi Funding Societies yang lebih luas untuk memperkasa PMKS melalui akses, kepercayaan dan teknologi, sekali gus membantu memacu fasa pertumbuhan ekonomi Malaysia yang seterusnya agar lebih inklusif dan berdaya tahan.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.fundingsocieties.com.my

Membangunkan Ekosistem Bakat Digital Malaysia

Melalui 42 Malaysia, Khazanah dan Sunway Education Group memperluas akses kepada pendidikan digital, memperkukuh barisan bakat digital Malaysia serta memberi lebih ramai rakyat Malaysia peluang untuk menceburi sektor teknologi bernilai tinggi.

Kemajuan pesat dalam bidang teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), pengkomputeran awan dan keselamatan siber telah membawa perubahan besar kepada pelbagai industri, termasuk dari segi kemahiran yang diperlukan untuk pekerjaan masa hadapan. Namun, bagi kebanyakan rakyat Malaysia, peluang untuk membina kerjaya dalam bidang teknologi bernilai tinggi masih terbatas disebabkan kebergantungan kepada kelayakan tradisional dan laluan pendidikan formal.

Pada masa yang sama, syarikat semakin perlu melatih semula dan meningkatkan kemahiran tenaga kerja sedia ada selaras dengan penggunaan AI dan teknologi digital yang semakin meluas dalam pelbagai industri. Bagi sesetengah rakyat Malaysia, cabarannya bukanlah kekurangan kebolehan, tetapi kekurangan peluang yang membolehkan kebolehan mereka dinilai berdasarkan kemahiran, keupayaan menyelesaikan masalah dan aplikasi praktikal. Jurang inilah yang ingin ditangani oleh 42 Malaysia.





42 Malaysia membangunkan bakat digital yang bersedia menghadapi keperluan masa hadapan melalui model pembelajaran berasaskan projek dan pembelajaran sesama rakan. Pendekatan ini melengkapkan pelajar dengan kemahiran pengaturcaraan praktikal, penyelesaian masalah dan kerja berpasukan.

Imbas untuk Tonton

Dua Laluan Pembangunan Bakat

Membangunkan Bakat Baharu dan Meningkatkan Kemahiran Tenaga Kerja

42 Malaysia membantu menangani jurang keupayaan ini dengan menawarkan program sains komputer yang inovatif, tanpa yuran pengajian dan terbuka kepada sesiapa sahaja yang berumur 17 tahun ke atas serta mempunyai kebolehan menyelesaikan masalah. Program ini menggunakan model pembelajaran secara "peer-to-peer", tanpa bilik darjah tradisional, pensyarah formal atau syarat kelayakan akademik konvensional. Sebaliknya, pelajar belajar secara kolaboratif dengan menyelesaikan cabaran berasaskan projek dan elemen permainan yang mencerminkan keperluan sebenar industri.

Pelajar yang berjaya kemudiannya mengikuti program teras selama 12 hingga 18 bulan yang dirangka untuk mempersiapkan mereka bagi kerjaya dalam pembangunan perisian dan bidang digital berkaitan. Mereka turut dihubungkan dengan jaringan antarabangsa 42 yang lebih luas serta majikan tempatan yang mencari bakat digital yang bersedia memenuhi keperluan industri.

Tanpa mengenakan yuran pengajian atau menetapkan kelayakan formal sebagai syarat kemasukan, 42 Malaysia menyediakan laluan alternatif kepada komuniti yang kurang mendapat akses, individu daripada latar belakang pembelajaran bukan tradisional serta mereka yang ingin beralih kerjaya untuk memperoleh kemahiran digital termaju. Pendekatan ini memberi mereka peluang untuk membuktikan kebolehan melalui disiplin, kerjasama dan kemahiran menyelesaikan masalah secara praktikal.

Selain membangunkan bakat baharu melalui 42 Malaysia, FutureX Digital Skills pula memberi tumpuan kepada satu lagi aspek dalam jurang keupayaan ini, iaitu meningkatkan kemahiran tenaga kerja sedia ada. Sebagai cabang latihan korporat platform tersebut, FutureX Digital Skills menyediakan program peningkatan kemahiran AI dan digital berasaskan latihan praktikal untuk syarikat, daripada pengetahuan asas AI untuk tenaga kerja secara umum hingga penerapan AI bagi pasukan kepimpinan. Program ini berasaskan situasi sebenar dalam perniagaan, sekali gus membantu organisasi memanfaatkan pengetahuan digital untuk meningkatkan produktiviti. Secara keseluruhan, 42 Malaysia dan FutureX Digital Skills saling melengkapi dalam membangunkan ekosistem bakat digital. 42 Malaysia memberi tumpuan kepada pembangunan bakat digital baharu, manakala FutureX Digital Skills membantu tenaga kerja sedia ada menyesuaikan diri dengan perubahan keperluan ekonomi digital.

Mengubah Kehidupan melalui Pendidikan Digital

Sebelum mengenali 42 Malaysia, Alec yang berusia 32 tahun, pekak dan tidak boleh bertutur, menghadapi kesukaran untuk mendapatkan pekerjaan yang diinginginya dan banyak bergantung kepada pekerjaan sementara. Selepas menyertai 42KL, Alec mempelajari pengaturcaraan dan membina pengetahuan yang relevan dengan keperluan industri. Pengalaman ini membantunya meningkatkan keyakinan diri serta menunjukkan kebolehannya. Kini, Alec telah bekerja di sebuah syarikat teknologi kewangan selama dua tahun. Pengalamannya menunjukkan bagaimana organisasi seperti 42 Malaysia dapat memainkan peranan dalam mewujudkan keterangkuman yang bermakna.

Metrik Impak Utama

17,000
pendaftar sejak program bermula

660
pelajar mendaftar dalam 42 Malaysia

1,800
pisciners menyertai proses kemasukan 42 (26 hari pembelajaran intensif)

- **26%** *pisciners* wanita
- **40%** daripada kumpulan B40
- **55%** pelajar tidak memiliki ijazah

2,515
individu mengikuti program peningkatan kemahiran di bawah FXDS

81%
kadar penempatan pekerjaan; RM4,400 purata pendapatan bulanan (pekerjaan sepenuh masa)

Kerjasama Strategik Khazanah

Memangkin Pertumbuhan bersama Rakan Industri

Usaha sama Khazanah dengan Sunway Education Group pada tahun 2023 merupakan langkah penting dalam mengembangkan 42KL menjadi 42 Malaysia. Langkah ini membolehkan model tersebut diperluas kepada lebih ramai pelajar di seluruh negara, di samping mengukuhkan hubungan dengan majikan dan menyediakan laluan yang lebih jelas untuk membina kerjaya dalam sektor teknologi bernilai tinggi. Dengan menggabungkan modal pemangkin Dana Impak dengan pengalaman Sunway dalam bidang pendidikan, infrastruktur dan jaringannya, 42 Malaysia dapat menjangkau lebih ramai pelajar serta memastikan pembangunan bakat lebih selaras dengan keperluan majikan. Dalam proses ini, 42 Malaysia telah meluaskan kehadirannya melangkaui Kuala Lumpur ke Pulau Pinang dan Johor. 42 Malaysia turut bekerjasama dengan pemain industri seperti AmBank, Experian, PPG dan Digital Penang, serta rakan yayasan termasuk Yayasan Hasanah, Yayasan Tunku Abdul Rahman dan Yayasan Amir.

Sejak ditubuhkan, lebih 17,000 individu telah mendaftarkan minat untuk menyertai 42 Malaysia, dengan lebih 1,800 orang mengikuti program intensif pengaturcaraan selama 26 hari dan lebih 600 orang mendaftar dalam program terasnya. Sebahagian besar daripada mereka, iaitu sekitar 80%, berasal daripada komuniti B40 hingga M40. Lebih penting, 81% graduan 42 Malaysia telah berjaya mendapat pekerjaan dalam bidang kejuruteraan perisian, AI dan bidang berkaitan data, kejuruteraan awan serta keselamatan siber.

Ke Arah Membina Keupayaan Digital Negara

Melangkah ke hadapan, 42 Malaysia kekal komited terhadap visinya untuk membangunkan 10,000 bakat digital berkemahiran tinggi menjelang 2033. Bagi mencapai sasaran ini, 42 Malaysia berhasrat untuk terus memperluas model kampusnya di seluruh negara, manakala FutureX Digital Skills akan terus bekerjasama dengan syarikat korporat, institusi kewangan, syarikat berkaitan kerajaan dan rakan industri lain untuk meningkatkan kemahiran tenaga kerja. Fasa seterusnya turut memberi tumpuan kepada usaha memperkukuh hubungan antara pembelajaran dengan aplikasi dalam situasi sebenar, termasuk menerapkan lebih banyak cabaran sebenar yang dihadapi industri dalam proses pembelajaran pelajar. Selain meningkatkan kemahiran, 42 Malaysia juga berhasrat untuk menggalakkan penggunaan pendekatan pengambilan pekerja berasaskan kemahiran secara lebih meluas. Melalui pendekatan ini, majikan menilai calon berdasarkan kebolehan praktikal yang telah dibuktikan serta kesediaan mereka untuk menyumbang, dan bukan hanya berdasarkan kelayakan akademik tradisional. Melalui dua pendekatan yang saling melengkapi ini, iaitu pembangunan bakat baharu dan peningkatan kemahiran tenaga kerja, 42 Malaysia dan FutureX Digital Skills membantu membangunkan ekosistem bakat digital Malaysia yang lebih inklusif, responsif dan selaras dengan keperluan industri.

Untuk maklumat lanjut, layari
www.42malaysia.edu.my

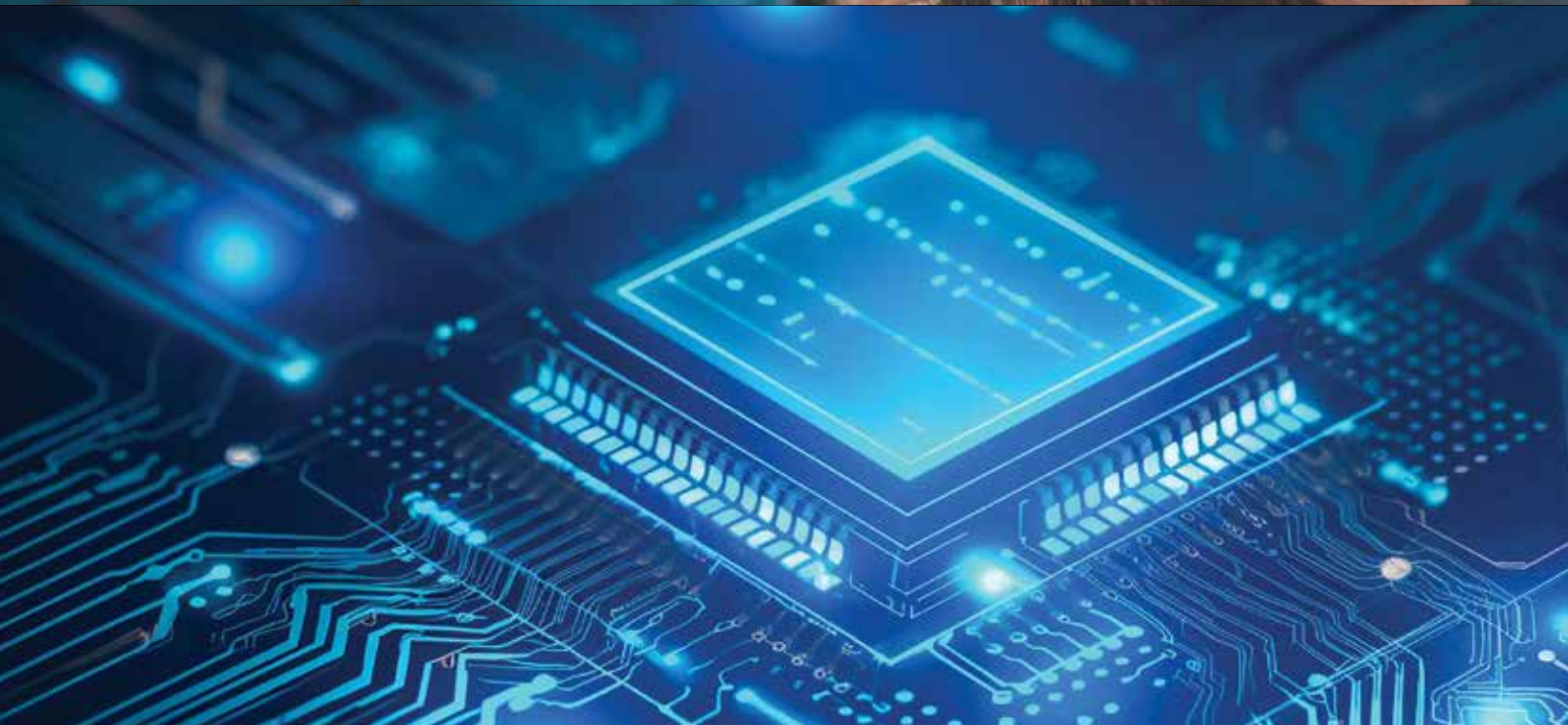

Dana Impak menggerakkan **modal** dan **bakat** untuk **memangkin ekosistem** strategik Malaysia, mentransformasikan syarikat Malaysia dan membangunkan bakal jaguh Malaysia.





Dana Impak menyalurkan pelaburan melalui **pendekatan** berasaskan program.







Memangkin Ekosistem Modal Teroka dan Syarikat Pemula Malaysia



Memperkasa Syarikat Peringkat Pertengahan

Memperkukuh Ekosistem Semikonduktor dan Pembuatan Termaju Malaysia

Dicetak pada kertas mesra alam bagi menyokong masa hadapan yang lebih mampan.

Dana Impak
Sebuah inisiatif oleh Khazanah Nasional

MEMAJUKAN MALAYSIA

KHAZANAH NASIONAL

Khazanah Nasional Berhad
Level 22, Mercu UEM,
Jalan Stesen Sentral 5,
Kuala Lumpur Sentral,
50470 Kuala Lumpur

www.khazanah.com.my