



MSM Malaysia 2025: Industri Gula Tenat, Bolehkah SME Bertahan?

SEPINTAS LALU

- **Event:** Cabaran Industri Gula Malaysia 2025
- **Industri Berkaitan:** Makanan & Minuman (F&B), Retail,
- **Potensi Impak:**
 - Harga Gula Dunia Tidak Stabil, Margin MSM Malaysia Tersepit
 - Kos bahan mentah F&B meningkat
 - Perancangan stok & harga jadi tidak menentu
 - Peluang inovasi produk rendah gula / alternatif pemanis

OBJEKTIF

- Mengupas cabaran utama industri gula di Malaysia pada 2025.
- Menilai implikasi kenaikan kos gula terhadap SME dalam sektor F&B.
- Mencadangkan strategi praktikal untuk membantu SME menyesuaikan diri dengan tekanan kos.

RUMUSAN

Industri gula Malaysia berdepan cabaran kos dan harga yang volatile. MSM Malaysia mencatatkan kerugian bersih sebanyak RM29.7 juta pada suku kedua 2025, dengan prestasi separuh tahun pertama turut mencatat kerugian berbanding keuntungan pada 2024. Walaupun pengeluaran domestik dikekalkan pada tahap stabil, kos operasi yang meningkat serta harga jualan yang rendah di pasaran eksport memberi tekanan kepada margin keuntungan.

Kerjasama dengan kerajaan untuk membangunkan kerangka harga yang lestari serta langkah kawalan import dilihat sebagai strategi utama bagi menjamin kelangsungan industri. Bagi SME dalam sektor F&B, keadaan ini bermakna kos bahan mentah akan kekal tinggi, sekali gus memerlukan strategi pengurusan kos dan inovasi produk.

Cabaran Utama Industri Gula 2025

1. Prestasi Kewangan MSM Malaysia

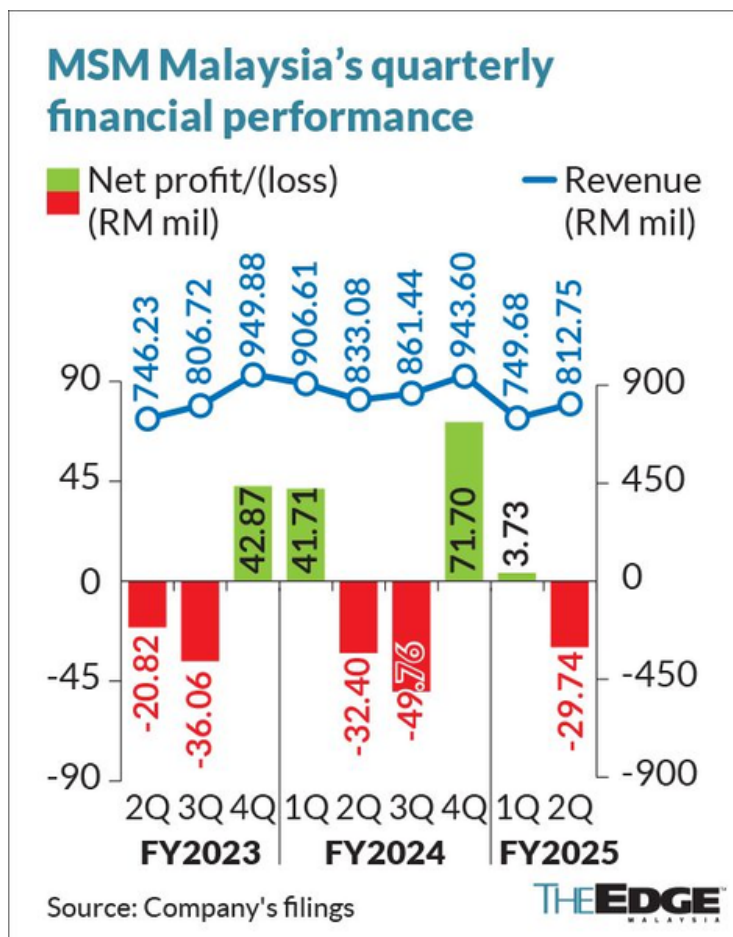
MSM Malaysia Holdings Bhd, pengeluar gula “Gula Prai”, kembali mencatatkan kerugian pada suku kedua tahun kewangan 2025 (2QFY2025) selepas dua suku berturut-turut mencatatkan keuntungan. Syarikat merekodkan kerugian bersih sebanyak **RM29.74 juta**, sedikit mengecil berbanding kerugian **RM32.39 juta** pada tempoh sama tahun lalu.

Walaupun kos pengeluaran menurun hampir **18%** berikutan harga gula mentah global yang lebih rendah, kos operasi lain melonjak ketara. Perbelanjaan operasi meningkat kepada **RM7.37 juta** daripada hanya **RM122,000** setahun lalu, manakala kos jualan, pengedaran dan pentadbiran turut meningkat **14.5%** tahun ke tahun. Keadaan ini menjejaskan usaha syarikat untuk mengekalkan margin keuntungan.

Dari segi hasil, MSM mencatatkan penurunan pendapatan sebanyak 2% kepada RM813 juta, berbanding RM833 juta tahun sebelumnya. Penurunan ini berpunca daripada harga purata jualan pukal yang lebih rendah walaupun jumlah jualan meningkat.

Bagi separuh tahun pertama 2025, MSM melaporkan kerugian bersih sebanyak RM26.02 juta, berbanding keuntungan bersih RM9.32 juta pada tempoh sama tahun sebelumnya. Jumlah hasil turut menyusut 10.2%, daripada RM1.74 bilion kepada RM1.56 bilion.

Kapasiti pengeluaran kilang hanya mencapai sekitar 49% akibat pengurangan operasi untuk mengawal inventori, walaupun kecekapan operasi kekal stabil. Penurunan harga jualan dalam segmen eksport dan industri menjadi faktor utama penyusutan hasil, walaupun jumlah jualan meningkat.



2. Harga Gula Mentah Global yang Volatile

Harga gula mentah dunia kekal tidak menentu sepanjang 2025. Faktor cuaca ekstrem, gangguan bekalan daripada negara pengeluar utama, serta kos tenaga yang meningkat telah menolak harga gula global ke paras tinggi. Ramalan pasaran antarabangsa menjangkakan harga gula akan terus kekal pada tahap volatile sehingga 2026, memberi cabaran kepada pengimport dan pengilang tempatan.

3. Kos Input & Tekanan Operasi

Kos pengeluaran yang tinggi, termasuk tenaga, gas, logistik dan bahan mentah, terus memberi tekanan kepada syarikat penapisan gula tempatan. Kenaikan kos ini mengurangkan fleksibiliti syarikat untuk menawarkan harga kompetitif, terutamanya dalam pasaran eksport. MSM Malaysia menekankan bahawa kerjasama dengan kerajaan adalah penting untuk mengekalkan daya tahan industri.

4. Implikasi Terhadap SME di Malaysia

Kenaikan harga gula memberi kesan langsung kepada SME dalam sektor F&B seperti pengilang roti, kuih-muih, minuman, dan konfeksi. Margin keuntungan semakin terhimpit, memandangkan gula merupakan komponen kos yang signifikan.

- **Kos Bahan Mentah:** SME terpaksa menanggung kenaikan harga input, yang boleh meningkatkan harga jualan produk akhir.
- **Permintaan Pasaran:** Walaupun kos meningkat, permintaan domestik dijangka lebih tinggi menjelang musim perayaan, memberi peluang kepada SME untuk meningkatkan jualan.
- **Ketidakpastian Harga:** Volatiliti harga global menyukarkan SME membuat perancangan jangka panjang, terutama dalam pengurusan stok.

Peluang Strategik



1. **Pelbagaikan Sumber Pembekal** - Mengurangkan kebergantungan kepada satu pembekal dengan menjalin kerjasama dengan beberapa pengedar gula domestik dan serantau.
2. **Kawalan Margin & Kos Operasi** - Lakukan semakan kos secara berkala, sesuaikan harga jualan dengan strategi promosi (contoh: bundle deals ketika musim perayaan).
3. **Gunakan Alternatif Pemanis** - Teroka bahan alternatif seperti stevia, gula kelapa atau pemanis rendah kalori untuk menarik segmen pengguna yang lebih sihat.
4. **Inovasi Produk Nilai Tambah** - Ikut jejak MSM dalam meneroka produk nilai tambah (contoh: premix, minuman rendah gula). SME boleh menambah variasi produk yang menepati trend kesihatan.
5. **Pantau Polisi & Pasaran Global** - SME perlu peka terhadap sebarang pengumuman kawalan harga atau import oleh kerajaan serta perkembangan harga gula global bagi menyesuaikan strategi pembelian.

KESIMPULAN

Industri gula Malaysia memasuki 2025 dengan cabaran yang besar. MSM Malaysia sebagai peneraju industri menunjukkan prestasi kewangan yang tertekan akibat kos input tinggi dan harga gula global yang volatile. Bagi SME dalam sektor F&B, cabaran ini membawa risiko peningkatan kos pengeluaran, tetapi juga membuka peluang untuk inovasi produk dan strategi pemasaran kreatif.

Kelestarian industri gula bukan sahaja bergantung kepada pengeluar besar, tetapi juga kepada kebolehan SME untuk menyesuaikan diri, memanfaatkan peluang perayaan, dan menyesuaikan strategi kos dalam persekitaran pasaran yang dinamik.