

# Mengkomersialkan produk inovasi

**Kuala Lumpur:** Pelbagai produk inovasi berjaya dihasilkan oleh universiti dalam usaha memperkasakan bidang penyelidikan negara yang boleh memberi manfaat secara terus kepada masyarakat.

Bidang penyelidikan trans-lasi dan pengkomersialan turut menjadi antara fokus utama dalam hala tuju penyelidikan universiti awam (UA) di negara ini, malah ramai penyelidik yang berjaya menembusi pasaran dan menjana pendapatan lumayan daripada produk inovasi masing-masing.

Graduan Universiti Putra Malaysia (UPM), Mohd Hafiz Talib adalah antara penyelidik yang berjaya mengkomersialkan produk inovasi Dekoponix yang dihasilkan sejak 2015.

Berkongsi mengenai perjalanan yang dilalui untuk mendapatkan dana bagi mengkomersialkan produk Dekoponix, Mohd Hafiz yang juga Pengarah Dekoponix Sdn Bhd berkata, semuanya bermula apabila beliau dan tiga lagi penyelidik mendapat geran daripada Unit Peneraju Agenda Bumiputera (TERAJU).

"Kami memang tidak mempunyai pengalaman dalam proses *pitching* idea perniagaan tetapi kami mahu mencuba dan menghadiri sesi latihan yang disediakan oleh TERAJU untuk mendapatkan geran berkenaan.

"Siapa sangka, cubaan itu akhirnya membuahkan hasil apabila penyelidikan Dekoponix berjaya mendapat geran TERAJU berjumlah RM500,000 sekali gus membolehkan kami menamatkan lagi proses penyelidikan dan pembangunan produk untuk dipasarkan kepada pengguna," katanya.

Produk inovasi Dekoponix ialah rak tanaman yang meng-



*Bidang penyelidikan perlu terus diperkasa supaya negara mampu mendepani cabaran global.*

gunakan sistem hidroponik dan berkoneksikan kebun bandar dan boleh ditempatkan di ruang terhad seperti balkoni, garaj, malah di dalam rumah.

Set Dekoponix disertakan kit keperluan penanaman iaitu kup, kapas, biji benih dan media hidroponik, selain produk berkenaan juga mudah diselenggarakan dengan hanya menambah

air dan baja air mengikut sukatan ditetapkan.

Sementara itu, penyelidik Universiti Malaysia Pahang (UMP), Prof Madya Dr Nina Suhaily Azmi, yang mengkomersialkan produk inovasi Doctorfur, berkata proses memasarkan produk penyelidikan memerlukan komitmen tinggi kerana melibatkan banyak proses.

Katanya, antara cabaran utama ialah membina jenama untuk produk, promosi dan pemasaran serta mendapat dana daripada universiti dan juga pihak luar.

"Bagi produk Doctorfur, saya berjaya mendapatkan geran daripada UMP dan Kementerian Pendidikan untuk menjalankan penyelidikan serta dana Pra pengkomersialan UMP dan Per-

badanan Pembangunan Teknologi Malaysia (MTDC).

"Usaha untuk mengkomersialkan produk inovasi ini bukan mudah. Oleh itu, penyelidik tidak boleh berputus asa dan perlu sentiasa berfikir positif serta bersedia untuk membantu masyarakat melalui produk penyelidikan yang dihasilkan," katanya.