

ASPIRASI FPP

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN, UiTM NEGERI SEMBILAN, KAMPUS SEREMBAN

ISSN 2735-0525

EDISI 2, 2023



**Dari Suri Rumah ke Usahawan:
Kisah Inspirasi Puan Hajah
Padzilah Enda Sulaiman**

**TikTok dalam
Perniagaan di
Malaysia: Menggenggam
Peluang Digital**

**Pengasas Produk dan
Pengilang OEM:
Kerjasama Tembusi Pasaran
dengan Cepat dan Mudah**

**Berniaga di
Usia Persaraan?**

**Usahawan Burger Berjaya:
Dato' Dr Ramly Mokni**

IDEA PERNIAGAAN

PENGASAS PRODUK DAN PENGILANG OEM: KERJASAMA TEMBUSI PASARAN DENGAN CEPAT DAN MUDAH

Nur Fadhlina Zainal Abedin & Dr. Faridah Pardi

Pengenalan – Apakah OEM?

Kebelakangan ini, terdapat kemunculan pengasas-pengasas pelbagai produk seumpama cendawan yang tumbuh selepas hujan. Ini kerana di Malaysia, Industri Pengilang Peralatan Asal atau istilah Inggeris nya; *Original Equipment Manufacturer* (OEM) telah berkembang menjadi sebuah alternatif mudah dalam merealisasikan konsep perniagaan mereka tanpa perlu menangani kerumitan menubuhkan fasiliti pembuatan sendiri. Permintaan terhadap OEM di Malaysia bukan sahaja daripada usahawan tempatan tetapi juga daripada syarikat global secara amnya.

Pada asasnya, OEM melibatkan kerjasama antara dua pihak iaitu pengasas produk dan pengilang OEM yang berkepakaran dan bertauliah. Ia adalah perkongsian dinamik di antara dua pihak ini di mana idea produk pengasas (konsep, spesifikasi, dan pandangan pasaran) menjadi kenyataan melalui kepakaran pengilang OEM yang mempunyai pengalaman dan pengetahuan teknikal dalam pengeluaran. OEM memberi pelbagai faedah kepada pengasas produk termasuk dapat menghasilkan produk dengan kos dan risiko yang lebih rendah berbanding membina fasiliti pengeluaran sendiri.





KELEBIHAN OEM

1. Keberkesanan Kos

Antara kelebihan yang paling ketara dalam operasi OEM adalah kos yang lebih rendah serta praktikal. Proses meliputi pembuatan peralatan, penyelidikan dan pembangunan, dan operasi pengeluaran memerlukan kos yang amat tinggi. Melalui OEM, pengasas produk tidak perlu membuat pelaburan besar dalam penyediaan infrastruktur pembuatan. Mereka hanya perlu membayar untuk perkhidmatan pengeluaran yang diperlukan.

2. Kepakaran dan Teknologi

Pengeluar OEM biasanya mempunyai kepakaran dan teknologi canggih dalam bidang mereka. Ini membolehkan pengasas produk mendapatkan manfaat dari pengetahuan dan kepakaran mereka tanpa perlu membangunkan kemahiran sendiri atau mencari tenaga pakar.

3. Fokus kepada Pembangunan Produk

Dengan memilih untuk bekerjasama dengan pengeluar OEM, pengasas produk dapat menumpukan tenaga dan sumber kepada pembangunan dan pengukuhan produk termasuk pemasaran. Ini termasuk pemilihan bahan, reka bentuk produk, dan pematuhan terhadap spesifikasi yang ditetapkan.

4. Kebolehskalaan dan Daya Tahan

Menerusi OEM, pengasas produk berupaya menambah keuntungan dari peningkatan kemampuan pengeluaran seiring dengan pertambahan permintaan terhadap produk. Ini membolehkan penyesuaian mudah dalam skala pengeluaran mengikut keperluan pasaran tanpa meningkatkan kos *overhead*.

5. Mengurangkan Risiko

Menguruskan operasi pengeluaran sendiri melibatkan risiko yang tinggi seperti isu kualiti produk, kesan perubahan teknologi, atau perubahan dalam permintaan pasaran. Melalui kerjasama dengan pengeluar OEM, risiko ini dapat dikurangkan kerana pengeluar sudah mempunyai pengetahuan dan maklumat mendalam tentang pasaran produk berkenaan.

6. Menjimatkan Masa

Melalui OEM, pengasas produk boleh mengurangkan masa yang diperlukan untuk membawa produk ke pasaran. Ini adalah kerana pengeluar OEM biasanya mempunyai proses pengeluaran yang mapan dengan tenaga kerja yang berpengalaman dan cekap, serta mempunyai rangkaian pemasaran yang luas.

7. Akses kepada kemampuan R&D

Pengeluar OEM biasanya mempunyai kemampuan penyelidikan dan pembangunan yang kukuh. Ini boleh dimanfaatkan oleh pengasas produk untuk menambahbaik dan mempertingkatkan kualiti produk mereka sepanjang masa.



Bagi pengasas produk yang mungkin tidak mempunyai pengetahuan mendalam tentang prosedur dan peraturan seperti keperluan berdaftar dengan Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM), pensijilan MeSTI untuk jaminan keselamatan makanan, kelulusan sijil halal, pengauditan dan sebagainya, pihak pengilang OEM dapat menguruskan prosedur ini.

Melalui kerjasama dengan pengeluar OEM yang berpengalaman, pengasas produk dapat mengurangkan risiko ketidakpatuhan piawaian yang ditetapkan. Risiko tindakan undang-undang atau denda akibat ketidakpatuhan juga dapat dikurangkan. Kelebihan ini seterusnya membolehkan mereka melancarkan produk dengan yakin tanpa perlu berdepan dengan risiko masalah undang-undang atau pemeriksaan yang tidak diingini.

Pematuhan peraturan dan undang-undang sangat penting terutamanya dalam menjaga reputasi jenama dan menarik keyakinan pelanggan.

KELEBIHAN DARI SEGI PROSEDUR DAN PERATURAN

1. Kepatuhan Peraturan dan Piawaian Industri

Pengeluar OEM biasanya memahami sepenuhnya keperluan peraturan dan piawaian industri yang ditetapkan oleh pihak berkuasa. Melalui kerjasama dengan pengeluar OEM, pengasas produk dapat memastikan bahawa produk berkenaan mematuhi semua peraturan dan piawaian yang ditetapkan.

2. Pengurusan Proses Kelulusan

Proses mendapatkan kelulusan dari agensi contohnya KKM atau JAKIM boleh menjadi rumit dan memerlukan pemahaman yang mendalam. Pengeluar OEM yang sudah berpengalaman dapat membantu menguruskan proses ini dengan lancar dan mengatasi sebarang masalah yang mungkin timbul. Contohnya jika produk tersebut melibatkan permohonan sijil halal atau memerlukan kelulusan pihak berkuasa agama, pengeluar OEM yang berpengalaman berupaya membantu proses tersebut diuruskan dengan betul.

3. Penyediaan Dokumentasi dan Rekod

Agensi seperti KKM atau JAKIM mungkin akan menjalankan pemeriksaan atau audit dari masa ke semasa. Pengilang OEM yang berpengalaman dalam pengurusan audit boleh membantu pengasas produk dalam mengemaskini dokumen dan rekod yang diperlukan untuk mematuhi peraturan dan piawai yang berkenaan. Ini termasuk rekod proses pembuatan, bahan-bahan yang digunakan dan pemeriksaan kualiti.

LANGKAH-LANGKAH

Secara umumnya, langkah-langkah yang digalakkan apabila ingin mengeluarkan sesuatu produk dengan pengilang OEM adalah:

1. Penjanaan dan Definisi Idea

Proses bermula dengan mengilhamkan idea produk yang menyelesaikan masalah pasaran. Tentukan sasaran pasaran dan pelanggan, ciri-ciri khas yang ditawarkan dan sebagainya.

2. Penyelidikan dan Perancangan

Pengusaha perlu memahami landskap pasaran, persaingan, dan potensi permintaan produk yang akan dikeluarkan. Penerangan tentang spesifikasi, elemen reka bentuk, dan fungsi produk juga adalah perlu difahami dengan mendalam.

3. Kenal Pasti Rakan OEM yang Tepat

Lakukan penyelidikan pengilang OEM yang pakar dalam industri produk yang ingin dikeluarkan. Kenalpasti pengilang yang terbukti menghasilkan produk berkualiti tinggi dan menawarkan pilihan yang bersesuaian.

4. Penyesuaian dan Kerjasama

Berkolaborasi rapat dengan pengilang OEM yang dipilih untuk menyesuaikan reka bentuk, bahan dan ciri-ciri produk. Prototaip dan sampel dapat membantu dalam membentuk produk akhir yang sejajar dengan kehendak syarikat.

5. Perjanjian Kerjasama

Menandatangani perjanjian pengeluaran yang merangkumi terma, tanggungjawab, jangka masa, termasuk aspek kos dan hak harta intelek.

Contoh:

PROSES OEM DALAM F&B

1. Penciptaan Resipi/Penyusunan Formula

Bekerjasama rapat dengan pengilang OEM untuk merumuskan resipi atau komposisi produk. Ini merangkumi menentukan kuantiti ramuan, profil pemakanan, rasa, tekstur dan penampilan.

2. Pencarian Ramuan

Syarikat jenama dan pengilang OEM bekerjasama untuk mendapatkan ramuan yang diperlukan. Ini boleh merangkumi bahan mentah seperti tepung dan rempah untuk produk makanan atau minyak pati dan ekstrak botani untuk produk kecantikan.

3. Sampel dan Ujian Produk

Prototaip dibangunkan oleh pengilang OEM berdasarkan resipi. Syarikat jenama menilai sampel ini dari segi rasa, kualiti dan pematuhan terhadap spesifikasi. Ujian berulang memastikan produk akhir memenuhi piawaian yang dikehendaki.

4. Pembuatan dan Pembungkusan

Setelah produk diperbaiki, pengilang OEM akan meningkatkan pengeluaran. Ini melibatkan mendapatkan, memproses dan menghasilkan ramuan mengikut resipi yang diluluskan. Sambil itu, bahan pembungkusan dipilih dan diberi jenama selaras dengan identiti jenama.

5. Kawalan Kualiti dan Jaminan

Sepanjang pengeluaran, langkah-langkah kawalan kualiti yang ketat dilaksanakan untuk memastikan konsistensi dan keselamatan. Ini termasuk ujian untuk pencemar, kestabilan dan pematuhan terhadap piawaian kawalan.

6. Pengedaran dan Pemasaran

Pengilang OEM membungkus produk akhir dan menghantar ke pusat pengedaran. Syarikat jenama bertanggungjawab untuk pemasaran, pembinaan jenama dan mempromosikan produk kepada pengguna.

Kesimpulan

Mengasaskan produk melalui OEM adalah tentang inovasi, kerjasama, dan kecekapan OEM di Malaysia. Ia seumpama landasan yang membolehkan usahawan membawa idea produk mereka menjadi kenyataan tanpa kerumitan infrastruktur pembuatan. Walaupun begitu, pemilihan pengilang OEM mestilah bertaraf GMP (*Good Manufacturer Practice*). Ia adalah pengiktirafan yang diberikan oleh badan kerajaan kepada sesebuah kilang yang menepati panduan dalam menghasilkan produk OEM. Kilang OEM bertaraf GMP dapat menjamin penghasilan produk yang berkualiti tinggi. Bagi memastikan produk kekal relevan dalam pasaran, ia tidak semudah mengasaskan sesebuah produk semata-mata. Ia memerlukan komitmen yang tinggi untuk memastikan produk dapat bersaing dan menjadi pilihan ramai.