

INOVASI MODEL PERNIAGAAN BAGI AMALAN KONSULTASI KEJURUTERAAN (ECP)

Pengarang: [Ir. Justin Lai Woon Fatt](#) | 27 Julai, 2017

Kerajaan Malaysia telah menyetujui 17 sub-sektor liberalisasi berfasa termasuk servis senibina dan kejuruteraan. Ia menggalakkan lebih banyak penyertaan ke dalam pasaran untuk mewujudkan persaingan namun masih mengekalkan peraturan-peraturan kerajaan. Liberalisasi menawarkan peluang bagi pemindahan modal, kepakaran dan teknologi kepada firma domestik untuk mengembangkan perniagaan ke negara-negara lain di Asia Tenggara. Oleh itu, terdapat banyak syarikat asing akan menubuhkan perniagaan konsultansi di Malaysia. Amalan konsultansi kejuruteraan tempatan dilihat akan mengalami tekanan disebabkan persaingan yang tinggi di mana banyak firma asing yang akan menyediakan servis yang lebih dengan kadar harga yang lebih rendah. Sehubungan dengan itu, firma-firma tempatan perlu lebih kompetitif untuk terus kekal dalam industri ini. Bagaimana mereka laksanakan? Perkara ini yang perlu kita reka bentuk dan terapkan model perniagaan lestari.

Apakah model perniagaan lestari? Alexander Osterwalder telah menghasilkan kanvas model perniagaan (*'Business Model Canvas'*) dengan menghuraikan Sembilan (9) komponen penting untuk membentuk model perniagaan lestari. Satu model perniagaan telah direkabentuk dan diterapkan serta telah disesuaikan mengikut ciri perniagaan IPM sendiri. Berikut adalah komponen bagi Model Perniagaan IPM:

1. Segmen Pelanggan

ECP yang biasa akan mengendalikan pemilik projek. Pemilik projek merangkumi pemaju hartanah, kontraktor *'design and built'*, dan pengguna. Selain daripada pemilik projek, IPM juga membuat perniagaan francais secara tempatan dan antarabangsa. Sehingga kini, IPM merupakan ECP pertama dan satu-satunya syarikat yang mempunyai lesen francais oleh kerajaan Malaysia. Perniagaan francais ini merupakan situasi *'menang-menang'* bagi kedua-dua pihak IPM dan juga francais; di mana francais menerima bantuan dan panduan untuk mengembangkan perniagaan ECP mereka sendiri dan IPM menerima royalti sebagai tanda penghargaan.

2. Nilai Cadangan

Apakah keunikan nilai-nilai yang telah IPM janjikan kepada pelanggan? IPM menyediakan satu pusat sehati bagi pelanggan untuk mengurangkan kerumitan berurusan dengan pelbagai konsultansi. IPM dihubungkan dengan pelbagai pakar dalam industri dengan tujuan untuk meningkatkan kapasiti dan skop perkhidmatan. Dengan itu, pelanggan tidak perlu untuk mencari lain-lain pakar dalam mengendalikan setiap keperluan. IPM adalah tempat untuk mereka tuju.

Banyak jurutera muda yang ingin memulakan ECP mereka sendiri namun mereka mungkin masih risau akan kemampuan mereka untuk mengendalikan perkara-perkara yang bukan teknikal seperti keperluan pihak berkuasa tempatan, sumber manusia, pentadbiran, akaun, dan pengurusan kewangan, pemasaran dan pengembangan perniagaan. Selain daripada itu, untuk menghasilkan portfolio bagi mendapatkan keyakinan pelanggan adalah satu cabaran besar bagi syarikat baru. Oleh itu, francais IPM mengurangkan jurang tersebut bagi jurutera-jurutera muda di samping memberi panduan dalam perjalanan keusahawanan mereka.

3. Saluran

Bagaimana IPM berhubung dengan pelanggan? *'IPM Fastic Portal'* dibina untuk menyediakan medium komunikasi untuk pelanggan, konsultansi dan kontraktor. Dengan adanya kemudahan ini, pelanggan boleh mengakses status rekabentuk dan penyerahan dokumen kepada pihak berkuasa tempatan di mana-mana sahaja dan bila-bila masa. Laman web dan media social juga dibina untuk memberi informasi secara efektif kepada pihak yang berkepentingan.

4. Hubungan Pelanggan

Bagaimana untuk membuat pelanggan berpuas hati? Perkara pertama adalah menyelesaikan masalah mereka. Oleh itu, mempunyai sistem yang baik dalam mengendalikan reka bentuk, penyerahan dokumen, pemantauan projek dan penyampaian projek adalah sangat penting. 'IPM *Fastic Portal*' dibina untuk mengedalikan kesemua yang disebutkan. Langkah seterusnya adalah membina aplikasi pengurusan pembinaan bagi memudahkan urusan pembinaan.

5. Model Keuntungan

ECP biasa mendapatkan keuntungan dengan mengenakan cas servis bagi fi professional mereka. Selain dari cara yang biasa tersebut, IPM mendapat pendapatan royalti daripada francais. Semakin banyak francais, semakin banyak keuntungan yang diperolehi.

6. Rakan Kongsi Utama

Adalah lebih mudah untuk berjaya bila kita mudah untuk bekerja dengan sesiapa sahaja. IPM memberi tumpuan kepada kecekapan selain merekrut rakan-rakan bersekutu dari kepakaran yang berbeza. Dengan memanfaatkan bidang ekonomi yang sama, IPM dapat meningkatkan kapasiti dalam pelbagai perkhidmatan. IPM juga dihubungkan dengan firma seni bina dan kejuruteraan asing di China, India dan negara-negara ASEAN yang lain.

IPM bekerjasama dengan syarikat hartanah, syarikat IT, syarikat kewangan, university dan sebagainya untuk menjalankan projek khas yang bermanfaat kepada industri yang berkaitan. Kerjasama ini merupakan kolaborasi yang membentuk kesan sinergi bagi membentuk impak yang besar kepada komuniti.

7. Sumber Utama

'IPM *Fastic Portal*' membenarkan pekerja dan professional bersekutu untuk bekerja di mana-mana dan bila-bila masa. Sumber keluar, status penyerahan dokumen, pemeriksaan reka bentuk, peninjauan prestasi, perancangan sumber dan pembayaran dapat dilakukan di platform ini.

8. Aktiviti Utama

ECP biasa selalunya akan fokus kepada merekabentuk, menghadiri mesyuarat dan mengurusab dengan pihak berkuasa tempatan. Namun, IPM fokus untuk merekrut profesional-profesional, kolaborasi industri, mempromosikan francais, pengembangan jenama korporat, dan pembangunan sistem.

9. Struktur Kos

Industri pembinaan selalu mengalami kesan besar semasa kemelesetan ekonomi. ECP sentiasa mengalami kesukaran dalam mengumpul bayaran dan seterusnya menyebabkan masalah pengaliran tunai. Dengan perkongsian ekonomi, IPM boleh mengubah kos tetap (gaji kakitangan tetap) menjadi kos boleh-ubah dengan menjalinkan kerjasama dengan profesional-profesional yang lain.

"Perbezaan antara penerima pasaran dan pembuat pasaran bukanlah inovasi sesuatu produk, tetapi inovasi model perniagaan" – Vala Afshar

Syarikat terkenal seperti Kodak, Blackberry dan Borders mengalami kegagalan kerana model perniagaan mereka tidak berkembang mengikut masa. Tidak kira ECP ataupun perniagaan lain, pemilik perniagaan perlu sentiasa bersedia secara konsisten dalam arus semasa dan memastikan perubahan secara organisasi dibuat dengan tepat sebelum syarikat mengalami krisis. Justeru itu, ECP tempatan perlu mula mengambil inisiatif untuk menginovasi perniagaan mereka untuk terus kekal dalam pasaran liberalisasi sebelum terlambat.

Ir. Justin Lai

Pengasas
IPM Group

***This Malay translation is for reference only. If the meaning of the Malay translation is inconsistent with the original English version, the original English version shall prevail.*