

PELANGGAN YANG BIJAK TIDAK AKAN MEMERAH PERUNDING UNTUK HARGA RENDAH

Pengarang: [Ir. Dr. Justin LAI Woon Fatt](#) | 26 Jun, 2019

Kelembapan ekonomi tempatan dalam beberapa tahun kebelakangan ini menyebabkan perkhidmatan profesional sukar dilakukan. Setiap kali kami mengemukakan cadangan bayaran untuk perkhidmatan kami, pelanggan akan meminta pengurangan yuran. Malah ada yang meminta potongan yang tidak masuk akal.

Ada kes menarik yang ingin saya kongsi kepada anda semua. Pelanggan yang datang ingin mengembangkan projek komersial, setelah memahami apa yang dia perlukan, kami menyiapkan cadangan bayaran dan menyerahkan kepada pelanggan ini. Seperti biasa, kami menunggu pelanggan meminta pengurangan yuran. Dua hari kemudian saya diberitahu bahawa pelanggan bersetuju dengan yuran yang kami cadangkan dan projek itu dapat dimulakan dengan segera.

Suatu hari, selepas mesyuarat projek, saya berpeluang makan tengah hari dengan pelanggan ini. Saya ingin tahu mengapa dia tidak menawar dengan bayaran profesional yang lebih rendah seperti yang dilakukan oleh orang lain. Inilah perbualan kami:

Pelanggan: Saya seorang peniaga. Saya melihat nilai, bukan harga.

Saya: Nilai apa yang anda maksudkan?

Pelanggan: Selain itu, kerana kami mempunyai pengetahuan yang terhad dalam teknologi pembinaan, kami pasti memerlukan para profesional ini untuk menjaga kepentingan kami. Projek yang berjaya dapat memberi pulangan yang besar bagi kita. Berbanding dengan pulangan projek, bayaran profesional ini tidak signifikan.

Saya: Biasanya orang masih biasa meminta pengurangan yuran bukan?

Pelanggan: Mereka fikir mereka pintar, tetapi ini akan membuat mereka mengalami kerugian.

Saya: Bolehkah anda menerangkan lebih lanjut?

Pelanggan: Fikirkan saja, jika anda tidak dapat membuat keuntungan untuk pekerjaan ini, adakah anda datang untuk melayani saya secara peribadi hari ini? Adakah kita makan tengah hari bersama? Sekiranya anda tidak menjana wang, adakah semuanya akan berjalan lancar? Adakah anda akan meluangkan lebih banyak masa untuk merancang projek ini? Adakah anda berfikir tentang cara menjimatkan wang untuk projek ini? Adakah anda mengejar kelulusan rancangan bangunan? Adakah anda menguruskan projek saya dengan komitmen? Ya, saya menjimatkan yuran profesional, tetapi sebenarnya, saya kehilangan wang yang banyak.

Saya: Terima kasih. Saya mendapat banyak faedah hari ini.

Kejadian ini menyedarkan saya bahawa dalam urusan perniagaan apa pun, kita mesti fokus pada NILAI, bukan pada harga. Harga adalah pembayaran sekali untuk memiliki produk atau perkhidmatan. Nilai adalah faedah jangka panjang yang dapat diperoleh pada masa depan dengan memiliki produk atau perkhidmatan ini. Nilai juga dapat difahami sebagai kos jangka panjang di masa hadapan kerana kehilangan produk atau perkhidmatan ini.

Nilai apa yang IPM komited untuk berikan kepada pelanggan kami?

A. Profesionalisme

Kami komited dengan etika dan profesionalisme standard tertinggi dalam semua yang kami lakukan. Menjaga keselamatan awam sebagai keutamaan kami. Kami menggunakan pengetahuan dan kemahiran profesional kami untuk kebaikan masyarakat secara amnya.

B. Kecemerlangan

Kami bekerjasama dengan piawaian kualiti perkhidmatan antarabangsa untuk mencipta nilai yang melebihi jangkaan pelanggan. Kami sentiasa menumpukan perhatian untuk menghasilkan gambar ralat sifar untuk mendapatkan asas yang sempurna dalam sebarang kerja pembinaan.

C. Kecekapan

Kami berusaha untuk menyelesaikan kerja dalam jangka masa yang ditetapkan. Melalui pelaksanaan Sistem FASTIC® kami, usaha kami bertujuan untuk meningkatkan produktiviti dan kecekapan di semua bidang.

D. Kebolehpercayaan

Kami bertanggungjawab untuk memastikan kemajuan projek yang lancar. Dengan pelaksanaan Sistem FASTIC®, klien dapat bergantung pada kami untuk koordinasi dan komunikasi yang baik, tindak balas yang cepat, kemajuan yang lancar, dan penyampaian kerja yang cepat.

Sebagai pengguna bijak, kita mesti menerima hakikat bahawa tidak ada yang ingin mengalami kerugian dalam perniagaan mereka. Apabila bayarannya rendah, masa yang diperuntukkan untuk projek akan dikurangkan. Dalam perkhidmatan profesional, kos utama adalah gaji profesional. Tidak ada kolar putih yang sanggup bekerja dengan gaji rendah, dan itulah sebabnya bayaran profesional selalu tinggi. Oleh itu, anda mesti berkompromi dengan kualiti perkhidmatan sekiranya anda mahukan bayaran profesional dikurangkan.

Akhir sekali, anda mendapat apa yang anda bayar!

Ir. Dr. Justin LAI Woon Fatt

CEO/ 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.*