

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor Industri diperkirakan meningkat pada 2021 dengan nilai konstruksi mencapai Rp 16,76 triliun atau naik 48,13%. Sentimen pelaku konstruksi terhadap kondisi pasar konstruksi Indonesia 2021 berdasarkan hasil *sentiment survey* yang dilakukan oleh BCI *Economics* terhadap 350 responden yang terdiri dari *developer*, arsitek & konsultan, kontraktor, dan sub-kontraktor di Indonesia.

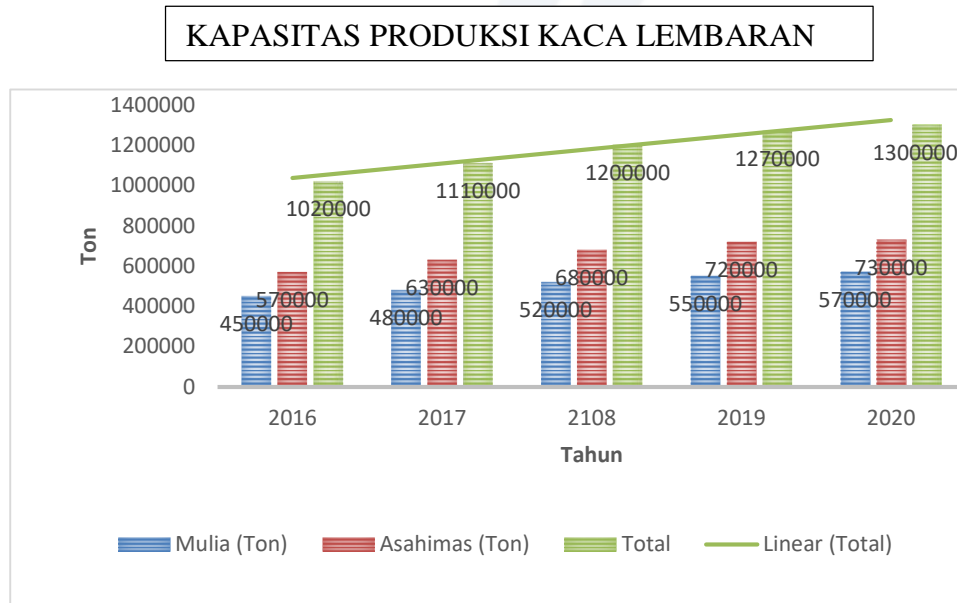
Pertumbuhan pembangunan apartemen di Indonesia terus meningkat. Di kawasan dalam maupun luar Jakarta, pasar apartemen masih terbilang menggiurkan. Hingga saat ini, terdapat total 166.200 unit apartemen yang berada di area Jakarta. Angka tersebut sudah termasuk dengan apartemen yang telah siap huni, maupun yang masih dalam proses pembangunan. Proyeksi sepanjang tahun 2019 hingga 2023, kemungkinan bertambah hingga 50.000 unit. Sementara itu di kawasan luar Jakarta atau seputar Bodetabek, dari total suplai sebanyak 97.200 unit yang berada di wilayah Bodetabek didominasi oleh unit yang masih dalam proses pembangunan. Angka tersebut diprediksi bisa terus bertambah hingga 129.000 unit sepanjang tahun 2019 sampai dengan 2022. Dua kali lipat lebih banyak dari wilayah Jakarta.

Berdasarkan BCI ASIA nilai konstruksi bangunan pada tahun 2016 yaitu 153,08 triliun, menurun pada tahun 2017 yaitu 150,36 triliun, mengalami penurunan kembali pada tahun 2018 yaitu 140,51 triliun. Setelah mengalami penurunan selama 3 tahun berturut-turut dari 2016-2018 nilai konstruksi bangunan meningkat 4,9 % yaitu 147,77 triliun dan pada tahun 2020 kembali mengalami peningkatan 2,1% yaitu 150,7 triliun. Kami memproyeksikan pada tahun 2021 dapat mengalami peningkatan sebesar 6,7% yaitu 160,8 triliun.

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang telah cukup lama diberlakukan telah membuat potensi permintaan untuk produk properti di hampir semua sektor menjadi pasar besar yang segera masuk ke pasar. Asumsi lainnya yang membuat tahun 2021 lebih optimistis yaitu pertumbuhan ekonomi Indonesia berkisar +5%, program vaksin COVID-19 yang akan dimulai pertengahan tahun 2021, dan implementasi diberlakukannya *omnibus law*.

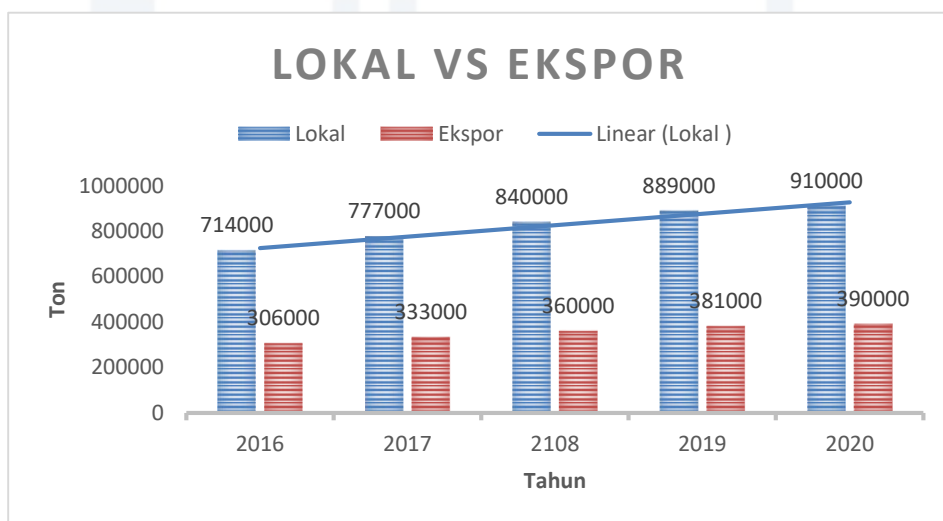
Ketiga hal ini menjadi pendorong utama yang bisa memperkuat daya beli, meningkatkan kepercayaan maupun *confident* pasar, keamanan publik, dan mendorong peluang investasi yang lebih baik di sektor properti. Hal ini berlaku untuk semua sektor properti baik residensial, perkantoran, pusat belanja, industri, dan lainnya.

Kapasitas gabungan produksi kaca lembaran dari masing-masing produsen didapati tren yang meningkat dari tahun ke tahun nya (2016-2020). Hal ini disebabkan oleh meningkatnya kebutuhan kaca lembaran baik dari kebutuhan Lokal maupun Ekspor.



Gambar 1. 1 Kapasitas Produksi Kaca Lembaran

Industri kaca nasional terus tumbuh setiap tahunnya, seiring kenaikan permintaan dari pasar domestik dan ekspor. Sementara itu, pemanfaatan dalam negeri diserap oleh sektor properti sebesar 70% dan 30% sektor otomotif.



Gambar 1. 2 Penyerapan Kaca Lembaran Lokal VS Ekspor

Dengan melihat pertumbuhan konstruksi terutama properti residensial yang semakin meningkat, maka berpengaruh terhadap permintaan kaca sebagai bagian dari bahan pendukung konstruksi. Selama ini terdapat tiga usaha yang bergerak (membidangi) dalam mencukupi kebutuhan kaca pada proyek konstruksi, antara lain usaha industri kaca (produsen), usaha pemerosesan (prosesor) kaca dan usaha pemasangan (aplikator) kaca.

1.2 Identifikasi Masalah

1.2.1 *Customer Job To Be Done*

Dalam upaya mendapatkan pekerjaan pada sektor jasa konstruksi hampir selalu melalui proses yang dinamakan *tender*. Proses ini menjadi sangat penting bagi pengusaha jasa konstruksi, karena kelangsungan hidupnya sangatlah tergantung dari berhasil atau tidaknya proses ini. Tender adalah aktivitas yang melibatkan dua belah pihak, yaitu *main contractor* dan *vendor*. Dalam hal ini aktivitas menjual barang atau jasa (bisa berupa paket pekerjaan) yang diikuti oleh beberapa *vendor* atau penyedia yang saling mengadu penawaran satu sama lain. *Main contractor* mendapatkan penawaran terbaik diantara puluhan atau ratusan penawaran dalam pengadaan barang atau jasa.

Main contractor dalam memenuhi kebutuhan proyeknya dalam hal ini kaca untuk pekerjaan konstruksi *high rise building*, akan membuat spesifikasi teknis bentuk kaca yang diinginkan lalu melakukan proses tender lebih dari sekali yaitu *tender* untuk mendapat jasa konstruksi prosesor kaca yang bisa memakan waktu sekitar 2 minggu dan jasa konstruksi aplikator kaca yang memakan waktu sekitar 4 minggu, dalam proses *tender* ini mereka akan saling melakukan tawar menawar harga dan apabila telah mencapai kesepakatan maka *main contractor* akan menandatangani 2 kontrak yaitu dengan jasa prosesor kaca dan jasa aplikator kaca. Disini *main contractor* akan mengalami ketidakefisienan dan ketidakefektifan waktu dan biaya.

Beberapa keluhan dan keinginan dari konsumen (*main contractor high rise building*) terutama pada belum adanya usaha jasa konstruksi prosesor kaca dengan usaha jasa konstruksi aplikator kaca yang menjadi satu perusahaan.

1.2.2 *Customer Pains*

Aktivitas yang dialami oleh pihak *main contractor high rise building* yang sering timbul adalah proses tender yang tidak hanya sekali untuk mendapatkan jasa konstruksi pengerjaannya dalam hal ini kaca, sehingga menimbulkan kekurangan dari pihak *main contractor* waktu lebih lama sekitar 6 minggu, yang terdiri dari *tender* untuk penyedia konstruksi jasa yang memproses kaca lembaran menjadi kaca siap pasang membutuhkan waktu 2 minggu, sedangkan *tender* untuk penyedia jasa konstruksi untuk memasang kaca siap pasang membutuhkan waktu 4 minggu, dari hasil analisa yang kami lakukan kesulitan atau kekurangan yang dialami oleh pihak *main contractor high rise building* adalah waktu *tender* yang relatif lama

karena harus mencari penyedia konstruksi jasa kaca yang berbeda untuk melakukan kedua aktivitas tersebut. Dengan adanya proses pengintegrasian prosesor dan aplikator kaca ini, maka apabila terjadi kerusakan atau kaca pecah pada saat pemasangan maka akan dapat ditanggulangi dengan cepat oleh PT. Yonly Glass

1.2.3 Customer Gains

Dalam *tender* paket pekerjaan untuk hal ini adalah konstruksi jasa kaca, harga yang diinginkan penyelenggara (*main contractor high rise building*) adalah dengan mendapatkan penawaran harga seminimal mungkin dari beberapa *vendor* yang masuk, karena akan membantu menghemat anggaran yang telah ditentukan. *Main contractor high rise building* biasanya tidak melakukan semua proyeknya sendiri, mereka juga butuh mitra kerja untuk membangun gedung tentunya dengan mitra yang menawarkan harga lebih murah dari mitra-mitra yang ada. Dari analisa kami rata-rata biaya atau harga yang dibutuhkan untuk kaca yang sudah siap pasang dan pemasangannya adalah Rp. 776.000 per M2. Sedangkan kami bisa memberikan harga lebih murah 10% -15% untuk per M2.

1.3 Solusi Bisnis

1.3.1 Pain Relivers

Dari hasil analisa yang kami lakukan kesulitan yang dialami oleh pihak *main contractor high rise building* adalah waktu *tender* yang relatif lama karena harus mencari penyedia yang berbeda untuk melakukan kedua kegiatan tersebut.

Uraian masalah diatas dapat dijadikan peluang untuk membuat usaha, di mana dengan menggabungkan dua proses berkelanjutan, akan mengurangi proses *tender* dan membuka peluang dimana proses *tender* lebih cepat, dengan integrasi prosesor kaca dan aplikator kaca membutuhkan waktu 2 minggu. Karena tidak perlu melakukan proses *tender* 2 kali. Dan dimungkinkan juga *tender* di eliminasi jika pekerjaan berhasil sesuai target maka untuk berikutnya bisa dilakukan penunjukan langsung.

1.3.2 Gain Creators

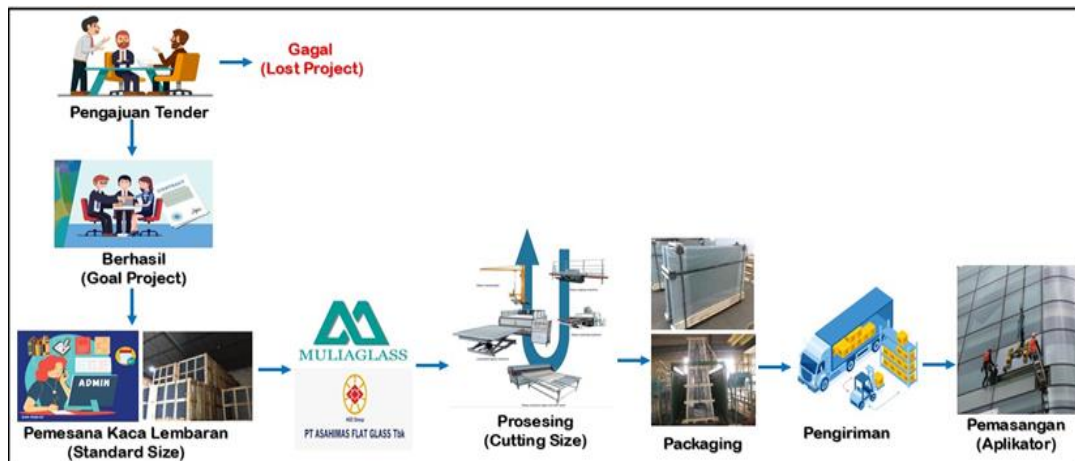
Dari hasil analisa yang kami lakukan, hal yang diinginkan oleh pihak *main contractor high rise building* adalah harga penawaran yang seminimal mungkin atau harga lebih murah dari rata-rata harga yang sudah ada. Oleh karena itu, kami akan memodifikasi harga penawaran lebih rendah 10%-15% dari harga rata-rata yang sudah ada dengan *profit margin* dari yang awalnya 2 entitas usaha jasa konstruksi kaca terpisah menjadi satu entitas usaha. Ini juga merupakan penghematan dari proses bisnis.

1.3.3 Product & Services

Berdasarkan uraian identifikasi masalah di atas, perusahaan kami menawarkan solusi proses *tender* yang singkat dan hanya dilakukan sekali kegiatan

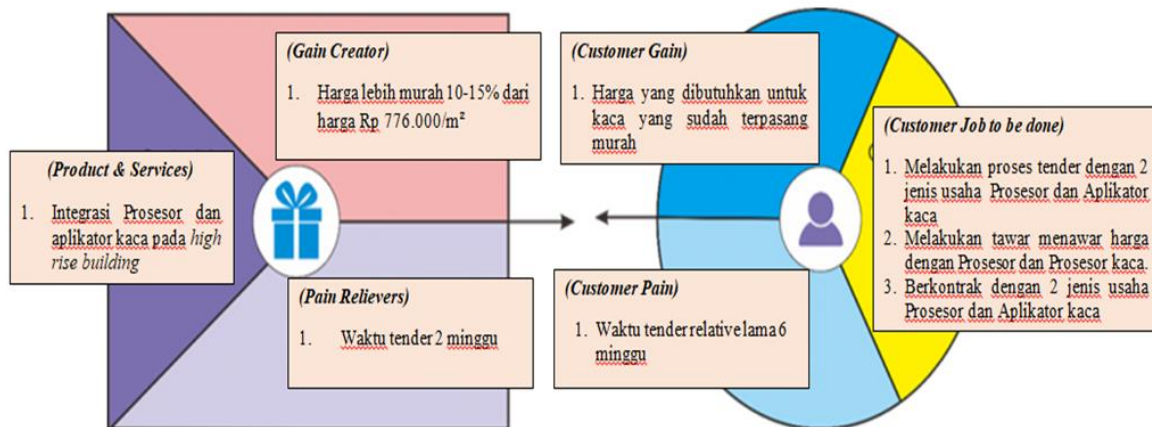
tender untuk memudahkan pihak kontraktor dalam mendapatkan jasa atau barang yang dibutuhkan dalam hal ini pemrosesan dan aplikator kaca dengan harga yang lebih murah atau lebih kompetitif dengan menggabungkan (integrasi) ke dua proses kegiatan prosesor dan aplikator kaca dan disini juga terjadi penghematan proses bisnis.

PT. Yonly Glass adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri kaca dengan kegiatan memproses kaca lembaran sesuai desain *main contractor* sekaligus pemasangan (aplikator) kaca pada proyek bangunannya. Perusahaan kami hadir memberi kemudahan dalam melayani kebutuhan kaca dalam permintaan besar yang diperuntukkan untuk konstruksi *high rise building* dalam hal ini pembangunan apartemen, hotel dan gedung-gedung perkantoran yang ada di seluruh Indoensia. Perusahaan kami juga memiliki ahli-ahli yang profesional dalam prosesor kaca dan pemasangan kaca pada bangunan



Gambar 1. 3 Alur Proses Kerja PT. Yonly Glass

PT. Yonly Glass berlokasi di Kawasan Industri Cikarang, Berikat Hyundai, Cikarang, Bekasi, Jawa Barat. JL. Maligi 3 no 1 Pemilihan lokasi di Cikarang dengan alasan lebih dekat dengan pabrik industri kaca yang berada di Cikarang dan Karawang, sehingga lebih mempermudah perkerjaan dengan adanya bahan baku pada saat dibutuhkan. Perkantoran dan lokasi pabrik pengolahan kaca perusahaan berada pada lokasi yang sama.



Gambar 1. 4 Value Proposition Canvas PT. Yonly Glass

1.4. Profil Perusahaan

PT. Yonly Glass merupakan perusahaan yang bergerak di bidang prosesor dan pemasangan kaca. Didirikan pada 01 Januari 2021, PT. Yonly Glass memberikan kemudahan dan harga yang relatif murah dalam pemenuhan kaca pada pelanggan kami. Gambar lokasi pabrik dan *tagline* ada di lampiran 1.

1.4.1 Visi dan Misi

Visi

Menjadi pelopor integrator prosesor dan aplikator kaca yang terpercaya di Indonesia

Misi

1. Menjalankan usaha secara berkelanjutan yang memberi nilai tambah kepada semua pihak
2. Memberdayakan sumber daya manusia yang dimiliki untuk mengelola usaha sehingga tercapai kepuasan pelanggan.
3. Menjadi mitra bisnis pilihan yang berorientasi kualitas, harga, waktu dan kepuasan pelanggan dengan memberikan nilai tambah dengan inovasi memberdayakan seluruh kekuatan yang ada secara berkelanjutan