

PT Total Bangun Persada Tbk

Emoh terjebak perang harga

Sebagai kontraktor spesialis bangunan gedung dan apartemen yang telah berusia 35 tahun, PT Total Bangun Persada Tbk (TBP) tidak mau terjebak dengan perang harga untuk mendapatkan suatu proyek.

SULI H. MURWANI
Bisnis Indonesia

Persaingan di antara sesama kontraktor saat ini memang meningkat, seiring bermunculannya kontraktor baru. Agar mendapatkan proyek, bukan rahasia lagi jika sebagian dari mereka berani mematok 'harga miring' dengan mengorbankan kualitas bangunan hingga tidak sesuai standar.

TBP pun menolak strategi harga untuk memenangkan persaingan.

"Kami tidak menggunakan strategi harga untuk dapat proyek. Kalau harga 'mepet', kontraktor sulit bekerja baik. Sementara Total dikenal memiliki reputasi tinggi dalam kualitas," ungkap Dirut TBP Reyno St.A. didampingi Direktur Keuangan Arif Suhartojo kepada *Bisnis*, baru-baru ini.

Komitmen perusahaan dalam menjaga kualitas, ternyata menjadi nilai jual yang membedakannya dengan kontraktor lain, sehingga konsumen yang menginginkan produk bangunan bermutu tetap akan memilih TBP.

Tantangan terbesar yang dihadapi bisnis ini adalah SDM. Dari sisi SDM, diakuinya bajak membajak karyawan merupakan kendala pertama bagi manajemen.

Buah dari kerja berkualitas itu, perseroan mendapatkan pelanggan yang loyal. Konsumen yang puas dengan pekerjaannya datang kembali untuk memerayakan pembangunan proyek berikutnya.

Menurut Arif, 75% dari proyek yang ditangani perseroan adalah order dari konsumen lama. Sisanya yang 25% berasal dari proyek konsumen baru. Dalam setahun, perseroan menangani 35-40 proyek dengan nilai puluhan miliar rupiah hingga triliun rupiah.

Perusahaan ini memang fokus menggarap bangunan untuk segmen menengah atas, khususnya gedung perkantoran, apartemen, mal dan belakangan ini rumah ibadah. TBP tidak masuk ke infrastruktur dengan tujuan

agar sumber daya dan investasinya lebih fokus, tidak merambah ke mana-mana.

Salah satu hasil karyanya yang menimbulkan decak kagum siapa pun yang melihat adalah apartemen dan hotel supermewah Regatta yang berlokasi di kawasan Pantai Mutiara, Jakarta Utara.

Regatta yang terdiri dari 10 apartemen, hotel dan parkir di atas air yang dibangun di atas lahan seluas 11 hektar di atas pantai Mutiara ini mengadopsi bangunan serupa di Dubai, Timur Tengah.

Karya perseroan lainnya, antara lain Trans TV Building, Menara Imperium, Regent Hotel, Price WaterhouseCoopers Building, FedEx Building, Menara Jamsostek, IPB Building, Kampus Bina Nusantara, Arcadia, Hotel Preanger, RS Pantai Indah Kapuk, Gedung GKBI, Bandung Supermal, ITC Kuningan, ITC Roxy Mas, Surabaya Tower, Apartemen Mitra Oasis, Mulia Centre, ITC Cempaka Mas, dan lainnya.

Keseriusannya dalam menangani proyek telah membuat kontraktor swasta yang didirikan oleh lima keluarga pebisnis pada 1970-an ini, dari tahun ke tahun selalu mencetak keuntungan.

Merugi sekali

Selama 35 tahun berkiprah sebagai kontraktor, perusahaan ini hanya pernah merugi satu kali, yaitu 1995. Padahal, perekonomian di tahun itu sedang booming. Kenapa justru merugi? "Saat itu pertumbuhan properti terlalu cepat, sehingga kami tidak siap. Selain itu ada perubahan regulasi. Kami tidak bisa mengikuti," papar Reyno.

Belajar dari pengalaman 1995 itu, perusahaan lebih berhati-hati dalam mengelola uang maupun sumber daya manusia (SDM). Perusahaan ini berusaha menggunakan dana dari uang muka proyek dan laba yang ditahan

untuk membiayai proyeknya.

Kalau dana itu belum cukup, perusahaan telah memiliki komitmen dari perbankan berupa pinjaman siaga yang bisa dicairkan setiap saat jika dibutuhkan. Tantangan terbesar yang dihadapi bisnis ini adalah SDM. Dari sisi SDM, dia akui bajak-membajak karyawan merupakan kendala pertama bagi manajemen.

Maka itu, meski tenaga *outsourcing* sedang menjadi tren, perseroan yang memiliki 900 karyawan ini berupaya tetap mengangkat karyawan yang baik menjadi pegawai tetap agar mereka merasa aman dengan pekerjaannya. Apalagi, Manajemen TBP pada dasarnya tidak memercayai karyawan kontrakan akan bisa bekerja dengan baik.

Selain itu, menurut Reyno, SDM ini menjadi alat bagi perseroan untuk mendapatkan proyek. Bukan sebaliknya, mendapatkan proyek baru mencari SDM yang mengerjakannya.

Keseriusannya dalam memuaskan pelanggan ini membuat usia perusahaan bertahan lama, walaupun persaingan bisnis kontraktor di Tanah Air makin ketat. Agar perusahaan ini berumur panjang, langkah menjadi perusahaan publik adalah pilihannya.

TPB tahun lalu menjual 33% sahamnya ke publik di Bursa Efek Jakarta. Namun, agar komitmen perusahaan tetap terjaga, pemegang saham pendiri dengan kepemilikan saham 56% sepakat untuk tidak menjual sahamnya.

Kelima keluarga yang menguasai 56% saham itu membentuk induk perusahaan dengan nama PT Total Inti Persada. "Agar komitmen untuk menjadi kontraktor utama di Indonesia terjaga, komposisi pemegang saham mayoritas sepakat untuk dipertahankan," paparannya.

(suli.murwani@bisnis.co.id)



BISNIS/AYUS YUSWOPRIHANTO

Performa keuangan PT Total Bangun Persada Tbk

Periode 30 September 2006 dan 2005

	2006 (Rp)	2005 (Rp)
Total Aktiva	984.429.504.507	752.836.675.940
Pendapatan Usaha	869.927.124.712	870.819.193.031
Laba Usaha	109.561.752.911	56.751.616.885
Laba Bersih	79.625.023.722	43.434.857.773

Sumber: Laporan Publikasi PT Total Bangun Persada Tbk