

REYNO S ADHIPUTRANTO, PRESIDEN DIREKTUR PT TOTAL BANGUN PERSADA TBK

Mutu Tak Boleh Diabaikan

SEIRING membaiknya kondisi perekonomian Indonesia, industri konstruksi juga mulai tumbuh lagi. Presiden Direktur PT Total Bangun Persada Tbk Reyno Stephanus Adhiputranto berharap keadaan ekonomi Indonesia bisa lebih baik demi kelanjutan pembangunan. Jika ekonomi membaik, kata dia, akan banyak proyek yang bisa digarap dan itu akan menggairahkan industri konstruksi.

Lalu, bagaimana perkembangan industri konstruksi tahun depan dan bagaimana pula Total menghadapi persaingan dalam mendapatkan proyek? Berikut petikan wawancara SINDO dengan pria yang sudah 35 tahun berkarir di Total Bangun Persada ini.

Bagaimana perkembangan industri konstruksi sampai akhir tahun ini?

Pada semester II tahun ini, semakin baik. Semesta I, kinerja industri konstruksi agak kendur karena dampak kenaikan harga BBM. Tapi, pada semester II mulai kelihatan lagi menyusul mulai turunnya bunga perbankan dan dampak kenaikan harga BBM sudah meleneh. Jadi, *spending* masyarakat mulai meningkat. Itu tampak dari proyek-proyek yang kami peroleh pada tahun ini.

Kalau tahun depan bagaimana?

Kelihatannya tahun depan pembangunan konstruksi akan cukup tinggi. Meski kami tidak masuk dalam proyek infrastruktur, dampak dari investasi infrastruktur itu, kami juga ikut dalam pembangunan gedungnya. Perlu diketahui, Total spesialis membangun gedung, tidak menggarap proyek infrastruktur seperti jembatan atau jalan.

Bisa digambarkan persaingan industri konstruksi tahun depan?

Persaingan tetap ketat. Pasti ada yang banting-banting harga, tapi kita tidak masuk di pasar itu. Kita menggarap proyek menengah atas.

Apakah Adhi Karya salah satu pesaing Total?

Iya, selain Adhi Karya, juga Wijaya Karya. Itu kan BUMN semua.

Strategi dari Total untuk memenangkan persaingan seperti apa?

Ya, jangan membangun proyek jelek. Itu reputasi. Jadi, yang kita jual itu reputasi. Dengan reputasi itu, kita sangat mengharapkan adanya kepuasan dari pelanggan. Siapa tahu mereka pelanggan puluhan tahun, (yang) perlahan tapi pasti mulai terbentuk. Kita terus berupaya tidak menghasilkan pekerjaan jelek.

Artinya berkaitan dengan mutu?

Mutu untuk kepuasan pelanggan.

Apa kendala Total dalam meraih proyek tahun depan?

Kendala kita yang nomor satu adalah orang. Soal uang bisa kita pinjam, tapi kalau kita butuh orang, itu tidak bisa mendadak. Terutama dalam pemilihan kepala proyek. Prinsip kami, kepala proyek harus tumbuh dari dalam, itu penting. Kalau kita cari kepala proyek dari luar, itu membahayakan.

Tahun depan, berapa proyek yang digarap Total?

Kalau jumlah tidak tentu, tapi biasanya 35 sampai 40 proyek tiap tahun dari yang kecil senilai Rp1 miliar sampai yang nilainya sangat besar.

Dari proyek tersebut, berapa nilainya?

Kami mengharapkan nilai *revenue*nya Rp1,5 triliun sampai Rp1,6 triliun. Perlu juga diingat, kita tidak terlahir menggarap *revenue*, tapi pada mutunya.

Dari pendapatan itu, berapa laba bersih yang diharapkan?

Kira-kira Rp107,5 miliar.

Ada pemikiran mengembangkan proyek di luar negeri?

Kami memang mulai dikiklik orang, tapi belum terpikir untuk ikut proyek di luar negeri.

Prinsip Total dalam menangani proyek?

Kita harus yakin dulu bahwa *owner*nya itu tidak pilih harga yang termurah. Ini juga tercermin dari jumlah peserta tender. Kalau peserta tender di atas 10, lebih baik tidak usah ikut. Karena, kalau di atas 10, *owner* tidak memperhatikan

mutu, yang penting murah. Ini bukan aturan baku, tapi ini yang kita ikuti. Selain itu, tentunya *track record* pemilik. Untuk pemain baru di properti, terus terang kita agak waswas karena kadang-kadang mereka agak minim menyediakan modal kerja dan lebih mengharapkan *revenue* penjualan, kalau tidak laku bagaimana? Ini masalah. Makanya, kita hati-hati dengan pemain baru untuk properti. Tapi, kalau dipikapi sendiri, umumnya tidak ada masalah.

Soal modal kerja, apakah disediakan *owner* atau dari Total sendiri?

Sejak kita menderita kerugian tahun 1995, praktis kita tidak pernah menerima proyek lagi tanpa uang muka.

Minimal berapa persen?

Rata-rata 20%. Itu kan komitmen.

Jenis proyek apa saja yang digarap Total?

Kita hanya menggarap gedung.

(apartemen, kantor) menengah atas.

Lalu, kenapa tidak ikut mengerjakan proyek jalan dan jembatan, apakah karena banyak pemainnya?

Bukan karena itu. Agar kita fokus saja jadi ahli di bidang pembangunan gedung.

Apakah ada rencana diversifikasi usaha ke depan?

Untuk saat ini belum. Mungkin kesusanya kakak, tapi kita mau yang terbaik di bidang pembangunan gedung.

Total dikenal sebagai salah satu perusahaan tanpa utang. Bisa diceritakan bagaimana hal itu dilakukan?

Pengelolaan keuangan Total agak konservatif. Pertumbuhan jangan nekat saja tanpa didukung kemampuan keuangan. Karena, pertumbuhan kita dibandingkan dengan BUMN kan kalah. Tidak semua proyek diambil lalu berantakan, itu masalah. Kenyataannya, kalau satu proyek bermasalah, itu seperti teori domino, yang lain ikut.

Ini pernah kita alami pada 1995. Di saat pembangunan meledak, kontraktor perlu hati-hati karena sumber daya, apakah uang, tukang, manajemen atau material, itu terbatas.

Lalu, dari mana dana untuk membiayai operasional perusahaan?

Dari keuntungan sebelumnya, ditambah dengan uang muka. Jadi, itu terus berputar.

Apakah penilaian Anda terhadap dunia konstruksi saat ini?

Kita mempunyai Undang-Undang Jasa Konstruksi, tapi itu *hantuk* saja. Misalnya, kalau ada apa-apa tenaga ahli itu yang bertanggung jawab, tapi asuransi tidak ada. Kalau kita memaksakan, asuransi yang tidak siap, jadi mahal sekali. Jadi, mekanismenya belum jalan. Kalau sekarang kita membuktikan bahwa kita tidak akan lari dengan memberikan *performance bond* 5% kepada *owner* bahwa kita akan melaksanakan tugas kita. Di Undang-Undang Jasa Konstruksi itu disebutkan bahwa *owner* harus memberi jaminan kepada kita bahwa kita akan dibayar. Tapi, itu tidak jalan.

Menurut Anda, peran yang harus dimainkan pemerintah?

Undang-Undang Jasa Konstruksi harus bisa dijalankan. Kalau proyek pemerintah, pada umumnya kepastian dibayar oke. Tapi, swasta yang lebih mengerikan. Kalau swasta tidak dibayar, ya tidak dibayar benar. Kita kurang terlindungi. Kita juga lemah, kalau mau dapat kontrak, apa pun isi kontraknya kadang kita setuju. Kalau tidak, nanti tidak dapat pekerjaan. Standar kontrak pun belum ada kepastian.

Tapi, kalau tidak dijalankan, kan ada sanksi buat *owner*?

Betul. Bagi kami juga ada sanksi. Kalau ada masalah apa-apa, misalnya bangunan ruibuh, kan ditangkap orangnya. orang itu juga harus dilindungi pakai asuransi, ini belum tersedia. (Rahmat Baihaqi / CR-10)

