

BAB II

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

2.1 Analisa Internal Perusahaan

Menjadi perusahaan tingkat dunia yang bergerak di bidang rancang bangun. Pada tahap analisa internal perusahaan ini bertujuan untuk mendapatkan keadaan lingkungan bisnis organisasi di dalam perusahaan PT Rekayasa Industri (Rekind), hal ini sebagai visi perusahaan. Sehingga perusahaan sejenis rekind harus tetap mengutamakan mutu, kualitas dan harga yang bersaing.

Tujuan dari analisa internal perusahaan adalah melihat dan mendapatkan keadaan lingkungan bisnis organisasi di dalam PT Rekayasa Industri sehingga dapat mengidentifikasi kebutuhan/peluang transformasi digital dan keunggulan bersaing organisasi. Analisis ini dilakukan dengan menganalisa melalui analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT menurut Albert Humphrey dalam *Stanford Research Institute* (SRI) metode ini digunakan untuk melakukan analisa dengan cara melihat/mengukur posisi proyek terhadap lingkungan eksternal (*Strength, Weakness*) dan eksternal (*Opportunities, Threats*) dalam suatu perusahaan (Hariadi, 2019). Dengan penjelasan *Strength* yaitu bagaimana meningkatkan kekuatan perusahaan. *Weakness* yaitu bagaimana kelemahan perusahaan. *Threat* yaitu bagaimana memanfaatkan kekuatan untuk meminimalisasi dampak. *Opportunity* adalah bagaimana melihat peluang yang ada

Dalam analisa SWOT jika diterapkan pada perusahaan penulis yaitu PT Rekayasa Industri bukan hanya SWOT juga dilihat jika sudah menjalankan *Digital transformations*. Seperti di bawah ini:

Strength Perusahaan :

- a. Pengalaman yang sudah dilakukan oleh Rekind di Industri EPC menjadikan kontak dengan *Supplier/vendor* material, *equipment* sebagai kekuatan penguasaan *resources*
- b. Memiliki hubungan baik yang sudah menjadikan Rekind dipercaya oleh *Client* yang menggunakan Jasa EPC dan instansi Pemerintah hingga kementerian ESDM
- c. Dapat bersaing khususnya di Indonesia karena *Brand* Rekind yang sudah memiliki banyak pengalaman
- d. Memiliki Teknologi yang cukup baik dalam melakukan aktivitas khususnya untuk karyawan yang tergabung dalam Intranet Rekind
- e. Untuk *bank facility*, Rekind memiliki *networking* karena adanya kepercayaan dari Perbankan Nasional sehingga Rekind dapat menggunakan fasilitas *non-cash*.
- f. Sudah menggunakan *software* SAP untuk finance dan keuangan
- g. Sudah menjalankan ERP yang terhubung dengan PT Pupuk Indonesia Holding Company (PIHC)

- h. Memiliki Divisi pengembangan teknologi untuk menghadapi kompetisi yang ada dimasa yang akan datang
- i. Memiliki banyak proyek, salah satunya proyek strategis nasional dalam bidang *Oil and Gas*
- j. Memiliki anak perusahaan yang dapat mendukung proyek-proyek Rekind baik secara kompetensi, mengambil volume pekerjaan yang besar dan mendukung melalui financial

Strength Transformasi Digital:

- a. Mengotomatiskan tugas dan meningkatkan efisiensi proses
- b. Meningkatkan komunikasi yang baik antara departemen dan seluruh organisasi
- c. Lebih fokus ke sasaran bisnis daripada mengajukan dan mencari dokumen
- d. Meminimalkan kehilangan dokumen dan membuat *copy* dan distribusi dokumen sesimple dengan hanya mengirimkan email
- e. Sudah memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP) termasuk Standar ISO (*International Organization for Standardization*)

Weakness Perusahaan:

- a. Modal untuk investasi baik itu proyek ataupun teknologi yang terbatas
- b. Adanya proses persetujuan ke pemegang saham yaitu PIHC untuk berbagai macam hal seperti keuangan
- c. *Turn Over* manpower masih tinggi (tenaga ahli berkurang) terkhusus divisi ICT

Weakness Digital Transformasi:

- a. Teknologi yang masih belum dikembangkan kembali
- b. Karyawan masih kesulitan untuk bertukar data-data atau file karena adanya keterbatasan pengiriman *email*. Walaupun sudah dapat dilakukan melalui *server*, namun tidak semua bisa mengakses *server* tersebut
- c. Terjadinya keterlambatan dalam proses pembayaran akibat tidak lengkapnya dokumen
- d. Dokumen terdokumentasi dengan baik tetapi masih membutuhkan waktu yang lama dalam melakukan pencarian dokumen
- e. Kurangnya *staff* dokumen kontrol dalam proyek menjadi salah satu kendala dalam menata dokumen saat ini
- f. Terjadi *delay* pada saat proses pembayaran, karena ketidaklengkapan dokumen sehingga *cashflow* pun tidak lancar.

Opportunity Perusahaan:

- a. Penambahan infrastruktur meningkat. Kebijakan pemerintah dalam antisipasi kebutuhan energi.
- b. Dapat mengikuti tender proyek-proyek strategis khususnya dalam Oil & Gas
- c. Anggota Holding Perusahaan BUMN, membuat jumlah potensial proyek yang cukup meningkat.
- d. EPC asing/Korea ingin *tie-up* dengan Rekind
- e. Dengan adanya energi baru dan terbarukan sebagai alternatif keterbatasan bahan bakar dapat menjadikan Rekind mulai ikut berpartisipasi

Opportunity Transformasi Digital:

- a. Dengan menjalankan DTP dapat memperlancar proses bisnis yang dilakukan Rekind ke instansi BUMN, pemerintah dan Kementerian.
- b. Dapat efisiensi baik dari waktu, *man power* dan biaya. Karena dengan DTP ini dapat mempercepat kegiatan yang berhubungan dengan dokumen.
- c. Mengurangi keterlambatan dalam proses pembayaran terhadap *vendor-vendor/stakeholder* yang melakukan kerja sama dengan Rekind
- d. Membantu kampanye *go green* melalui *paperless* dan dokumen yang dihasilkan oleh perusahaan. Karena dapat mengurangi pencetakan dokumen
- e. Dapat meminimalkan biaya terkait dengan pengarsipan dokumen
- f. Dapat diarahkan pada penghematan jangka Panjang
- g. Dapat memperkirakan penghematan sekian rupiah per dokumen setelah implementasi
- h. Mengurangi *downtime*/kehilangan produktivitas organisasi jika terjadi bencana banjir, kebakaran atau pencurian dokumen
- i. Membantu karyawan merespon lebih cepat permintaan pemangku kepentingan ke otomatisasi alur kerja yang menjaga kecepatan dan keakuratan informasi yang relevan, sistem manajemen dokumen dapat membantu organisasi Anda meningkatkan produktivitas dan efisiensi.
- j. Dapat menghemat waktu 20% dalam pengarsipan dengan berdasarkan efisiensi dan pengambilan, meningkatkan efisiensi penguraian yang salah, peningkatan produktivitas staf yang lebih besar

- k. Dapat menghemat hingga 6.000 jam per tahun, atau 2,4 posisi staf penuh waktu.

Threat perusahaan :

- a. Banyaknya perusahaan EPC asing maupun Indonesia yang bergerak di bidang *general construction (infrastructure)*.
- b. *Owner* mengerjakan sendiri proyek pengembangannya
- c. Mahalnya investasi teknologi
- d. Mahalnya sumber daya manusia yang berpengalaman di bidang EPC menjadi ancaman yang cukup serius mengingat pertumbuhan tenaga terlatih di bidang EPC tidak secepat pertumbuhan permintaan tenaga kerja secara umum.
- e. Kemungkinan diketahui *unit rate* dan strategi Rekind akibat bermitra dengan competitor di proyek-proyek sebelumnya.
- f. Turunnya cashflow jika pembayaran tidak lancar

Threat Transformasi Digital:

- a. Kemungkinan tidak berhasilnya transformasi digital ini
- b. Masih merasa ragu dan khawatir dengan konsekuensi dari penerapan strategi ini
- c. Kemungkinan adanya persaingan antara industry dalam menerapkan *Document Management System*

TOWS MATRIX

TOWS Matrix adalah sebuah analisa dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dan menciptakan design bisnis daalam perusahaan. Dalam hal ini jika

melakukan kombinasi pola kerjasama, hal ini dilakukan untuk mengembangkan relasi bisnis, saling memberikan masukan dan menerima masukan dan sama-sama menuju tujuan dan terfokus bisnis sehingga ini akan menghasilkan strategi bisnis yang baik.

Dengan penyusunan 4 strategi pencapaian target, yaitu

1. SO (Aggressive Strategy): Dapat dilihat dengan menggunakan *strengths* yang dimiliki internal untuk mengambil peluang yang ada di eksternal/luar.
2. ST (Diversification Strategy) : Dengan menggunakan *strength* yang dimiliki internal yang bertujuan untuk menghindari resiko yang ada pesaing perusahaan
3. WO (Turn Around) : Dengan menggunakan peluang yang ada di eksternal/pesaing (competitor) yang bertujuan untuk menutupi atau mengurangi kelemahan yang dimiliki perusahaan/internal
4. WT (Defensive Strategy): Dapat dilihat dari kelemahan dan ancaman yang terdapat di internal dengan cara meminimalisirnya.

Tabel 2.1 TOWS Matrix

Sumber : Putri,2020

Peluang dan Ancaman	Peluang dan Kekuatan Kelemahan	Peluang (<i>Opportunities</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)
	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	1. Strategi pengembangan <i>document management system</i> untuk	1. Hubungan dengan <i>stakeholder</i> dapat ditingkatkan

	<p>memperbaiki proses dokumentasi hingga proses surat menyurat</p> <p>2. Strategi pengembangan EDMS dengan melalui kerjasama dengan divisi ICT dan QA&QC</p>	<p>dengan melalui surat menyurat menggunakan EDMS</p> <p>2. Riset <i>stakeholder</i> atau <i>vendor</i> terhadap kelancaran pembayaran</p> <p>3. Strategi untuk meyakinkan para pemegang saham untuk [enerapan EDMS ini</p>
Kelemahan (<i>Weakness</i>)	<p>1. Perekrutan tenaga ahli untuk membangun EDMS</p> <p>2. Pelatihan karyawan untuk menghadapi <i>digital transformation</i></p> <p>3. Kerjasama dengan industri EPC</p>	<p>Pembuatan <i>Document Management System</i> untuk memperlancar proses bisnis di proyek</p>

2.2 Analisa Eksternal Perusahaan

Analisa Eksternal perusahaan PT Rekayasa Industri tahapan ini dilakukan agar mengetahui posisi organisasi terhadap daya saing yang ada dalam industri yang sama. Selain itu dapat juga digunakan untuk mencari peluang dari keunggulan kompetitif organisasi untuk membuat strategi bisnis serta dapat mengevaluasi kondisi saat ini.

Ada beberapa keadaan eksternal organisasi yaitu sosial, ekonomi, budaya, keamanan dan pertahanan sebagai berikut :

1. Aspek Politik

- a. Kondisi politik yang baru saja berganti membuat situasi semakin baik dan kondusif serta janji-janji politik dalam percepatan pemenuhan kebutuhan energi dan pemerataan pasokan energi ke daerah-daerah
- b. Kebijakan pemerintah sangat mendukung posisi Rekind sebagai kontraktor lokal
- c. Banyak pemegang kekuasaan dan berkepentingan di dalam proyek *Oil & Gas* sehingga hal ini menjadi *concern* bagi Rekind untuk selalu menjaga konsistensi dalam menjalankan proyek yang dimiliki.

2. Aspek Ekonomi

- a. Merujuk pada harga komoditas energi yang sangat bergejolak ini menjadikan suatu tantangan ekonomi di dunia dan tentunya Indonesia
- b. Perlunya ada dukungan untuk melakukan pembangunan prasarana yang riil yang dapat menguatkan industri.
- c. Perlu adanya pengkajian ulang tentang tarif *toll fee* pipa gas transmisi dalam komposisi harga gas industri

3. Aspek Sosial Budaya

Membuka lapangan pekerjaan bagi penduduk yang berada di lokasi proyek dengan memperkerjakan penduduk lokal (*local hire*) untuk berkontribusi dalam proyek dengan tujuan untuk membangun daerahnya masing-masing.

4. Aspek Hukum

- a. Adanya regulasi tentang penurunan harga gas bumi untuk industri yang sesuai dengan Perpres Nomor 40 Tahun 2016 tentang Penetapan Harga Gas Bumi.
- b. Regulasi Pemerintah tentang *Oil & Gas* dapat mendukung proyek yang dilakukan oleh Rekind dalam melaksanakan proyek *Oil & Gas*.
- c. Adanya Undang Undang Mineral dan batubara, yang berisi melarang ekspor mineral dalam bentuk mentah pada tahun 2014

2.3 Analisa Pesaing

Selain itu untuk melakukan faktor eksternal yaitu dengan menggunakan analisa diagram *Five Forces Porter (Competitive Model)*. Ini digunakan untuk melakukan penilaian bagian struktur dalam lingkungan bisnis. Hal tersebut dengan melihat dari lima aspek yaitu konsumen, pesaing, *supplier*, produk pengganti dan rivalitas intra-industri. Selain itu, untuk mengidentifikasi peluang dari eksternal yang dapat menghasilkan peningkatan keuntungan kompetitif.

a. *The threat of the entry of new competitors* (Ancaman Pendatang Baru)

Dalam hal ini PT Rekayasa Industri lebih mudah membangun kepercayaan dengan calon *client* karena sudah merupakan pemain lama di dunia EPC dan memiliki pengalaman proyek yang cukup banyak. Membutuhkan waktu yang cukup lama bagi pemain baru di bidang EPC karena untuk memulai bisnis EPC ini membutuhkan relasi yang luas dan modal yang besar, sehingga akan meminimalisir pendatang baru yang

akan terjun atau setidaknya ancaman itu tidak muncul secara tiba-tiba karena para pemain baru harus melalui tahap-tahap agar dapat merasakan persaingan dengan perusahaan yang sudah cukup lama di industri EPC. Dengan adanya Transformasi Digital akan lebih mudah membangun kepercayaan karena dengan berbasis teknologi Rekind dapat menunjukkan dan memperbaiki strategi komunikasi khususnya dengan menggunakan dokumen. Sehingga membutuhkan waktu cukup lama bagi pesaing untuk menyesuaikan teknologi ini.

b. The bargaining power of customers (Daya Tawar Menawar Pelanggan)

Dukungan relasi yang sangat baik, serta proses kunci dan sumber daya yang baik menjadi daya tarik bagi calon *client* serta didukung oleh portofolio proyek yang pernah dikerjakan oleh Rekind menjadi nilai tambah pada saat mengikuti lelang sehingga tawar pelanggan cukup kuat. Rekind juga memiliki tujuan yang dapat menawarkan efisiensi dan efektivitas, maka pelanggan bisa mendapatkan mutu yang baik dan harga yang kompetitif. Tentunya jika terdapat transformasi digital daya tawar *supplier* akan lebih kuat karena adanya peningkatan kualitas dan menyediakan layanan yang sangat memadai dalam proses ini. Selain itu dengan adanya penguasaan teknologi yang dimiliki Rekind akan menjadi penghambat masuknya pesaing.

c. The bargaining power of suppliers (Daya Tawar Supplier)

Proyek yang dijalankan Rekind sudah banyak dan memiliki nilai proyek yang sangat besar sehingga Rekind memiliki nama yang baik dibisnis

EPC dan banyak menjalin kerjasama dengan banyak *supplier* dalam maupun luar negeri. Rekind dalam menjalin kerjasama tersebut juga melakukan penilaian terhadap kinerja *supplier* dengan dilakukan evaluasi hingga dibuatkan *award*/penghargaan. Sehingga *supplier* dan *vendor* berlomba-lomba untuk bersaing agar dapat terpilih sebagai rekanan dan lebih mudah memilih karena memiliki data evaluasi tersebut. Sehingga daya tawarnya cukup kuat.

d. *The threat of substitute product* (Ancaman Produk Pengganti)

Proyek Rekind pada umumnya untuk proyek pembangunan besar, jadi produk pengganti bukan hal yang harus dikhawatirkan oleh Rekind. Suatu perusahaan tetap harus membangun pabrik produksinya dan tidak bisa hanya sekedar menyewa pabrik/kantor di gedung atau rukan-rukan

e. *The intensity of competitive rivalry* (Persaingan dalam industri sejenis)

Rekind memulai untuk tidak berfokus atau tidak bergerak dibidang EPC saja, tetapi juga memulai melakukan investasi-investasi bisnis sehingga Rekind menjadi semakin besar. Selain itu, Rekind merupakan BUMN dan tentunya memiliki kelebihan dalam hal dukungan pemerintah ketika mengerjakan suatu proyek.

Selain hal di atas, dengan melakukan transformasi digital ini dapat kemungkinan berinteraksi dengan para pesaing terkait rencana ini. Hal ini dapat diwujudkan dengan melakukan beberapa kegiatan yaitu pertama, berkolaborasi dengan perusahaan pesaing ini dapat dilakukan bekerjasama antar perusahaan dalam melakukan transformasi digital dari mulai menentukan strategi, menganalisis

apa yang sedang dilakukan dan akan dilakukan, pembuatan *roadmap*, implementasi (berkolaborasi dalam pembangunan transformasi digital mulai misalnya dengan penyedia alat dan penyedia tenaga ahli), monitor. Kedua, *benchmarking* dengan mencari perusahaan pesaing yang sudah menggunakan *Document Management System* lalu dapat dilihat dan belajar dari perusahaan tersebut.

2.4 Analisa Perusahaan

2.4.1 Value Proposition

Desain Proposisi Nilai menunjukkan kepada Anda cara menggunakan Kanvas Proposisi Nilai untuk merancang dan menguji proposisi nilai besar dalam pencarian berulang untuk apa yang diinginkan pelanggan. Desain proposisi nilai adalah proses dimana perusahaan perlu terus mengembangkan proposisi nilai kami agar tetap relevan bagi pelanggan (Ostewalder, Pignuer, Bernarda, & Smith, 2014)

Untuk dapat meningkatkan *value proposition* dapat dengan beberapa strategi yang dapat dilakukan, yaitu :

- a. *Cost Leadership*: menawarkan produk/jasa dengan harga penawaran yang terendah dalam industri tersebut. Hal ini tentunya sudah dilakukan oleh PT Rekayasa Industri. Salah satunya mengikuti lelang/*tender* dengan harga yang baik dengan menyajikan biaya produksi yang efisien yang merupakan langkah peningkatan daya saing termasuk penggunaan teknologi ramah lingkungan. Sehingga Rekind banyak memenangkan lelang.

- b. *Differentiation*: Menyediakan bermacam-macam produk/jasa melebihi pesaing dalam industri tersebut. Dalam hal ini PT Rekayasa Industri atau Rekind selain bergerak di *Engineering, Procurement* dan *Construction* (EPC) tetapi juga *Refinery oil & gas, Power & Mining, Petrochemical & Overseas*.
- c. *Innovation* : Menawarkan produk/jasa yang baru atau menambahkan hal baru pada produk/lama yang tidak pernah ditawarkan oleh *competitor* dalam industri tersebut
- d. *Operational Effectiveness* : Meningkatkan efektivitas proses bisnis internal perusahaan lebih baik dari pesaing
- e. *Technology-based competitive*: Meningkatkan keunggulan perusahaan dengan memanfaatkan teknologi yang ada. Saat ini Rekind sudah menggunakan teknologi untuk kegiatan sehari-hari dengan melalui aplikasi berbasis web dan *mobile, cloud computing, SAP* dan ERP

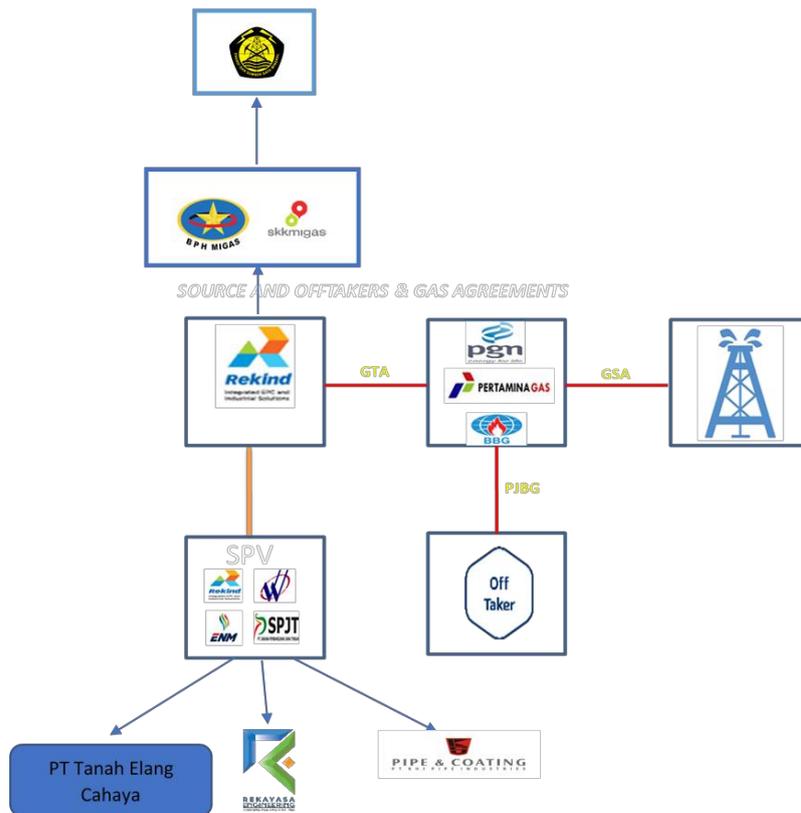
Value Proposition yang ditawarkan PT Rekayasa Industri ialah EPC company berpengalaman, *safer and environment friendly*, sistem manajemen proyek EPC yang terintegrasi, *supply chain* yang menunjang dan terkordinasi. Sedangkan jika *value proposition document management system* berjalan yaitu efisiensi waktu dan biaya, *paperless*, membawa budaya inovasi yang kuat dan kemampuan untuk perusahaan, sistem dan manajemen EPC yang terintegrasi.

2.4.2 Value Network

Value Network merupakan dapat dilihat dari *value creation analysis* hal ini dapat bertujuan untuk menciptakan *network services* untuk perusahaan. Untuk menghubungkan proses bisnis antara pelanggan atau konsumennya. Perusahaan yang bergerak menggunakan hal ini bergerak di industri perbankan, telekomunikasi, jasa pengiriman barang.

Dalam konsep ini dapat digolongkan menjadi dua bagian yaitu aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Aktivitas utama dilakukan proses ini termasuk melakukan manajemen kontrak dan promosi jaringan (*Network promotion and contract management*), penyedia layanan, operasional jaringan (*Network Infrastructure operation*).

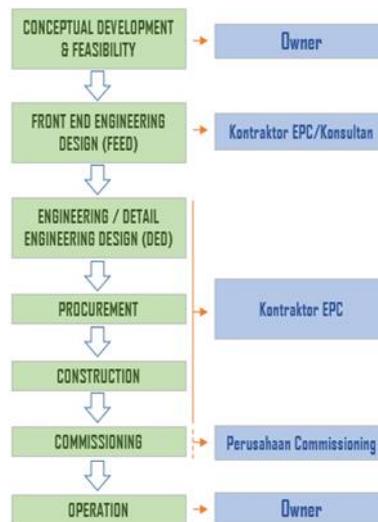
Selain itu, aktivitas pendukung (*support activities*) meliputi prasarana perusahaan, manajemen SDM dan proses teknologi. Jika dilihat dari salah satu proyek yang ada di Rekind yaitu Pembangunan Pipa Transmisi Gas Ruas Cirebon-Semarang. Dengan adanya *value network* ini dengan ada teknologi akan terbantu, karena alat komunikasi antar instansi salah satunya dengan melalui Surat Menyurat yang akan menghasilkan banyak dokumen. Dokumen Manajemen Sistem akan membantu dokumen akan terdokumentasi dengan baik.



Sumber: Putri,2019

Gambar 2.1 Value Network Proyek Pembangunan Pipa Transmisi Gas Cirebon-Semarang

Dokumen ini menjadi salah satu masalah spesifik yang menjadi fokus menjalankan proses bisnis nya. Ini menjadi penting karena jika dilihat dari *value network* yang ada perusahaan Rekind berkomunikasi dengan banyak pihak terutama instansi pemerintah dengan melalui surat. Hal ini berkaitan dengan proses bisnis pada baik itu *engineering, procurement, construction, commissioning*. Berikut adalah Proses bisnis industri EPC.



Sumber : bmj.co.id, 2019

Gambar 2.2 Proses Bisnis Industri EPC

2.4.3 Business Model Canvas

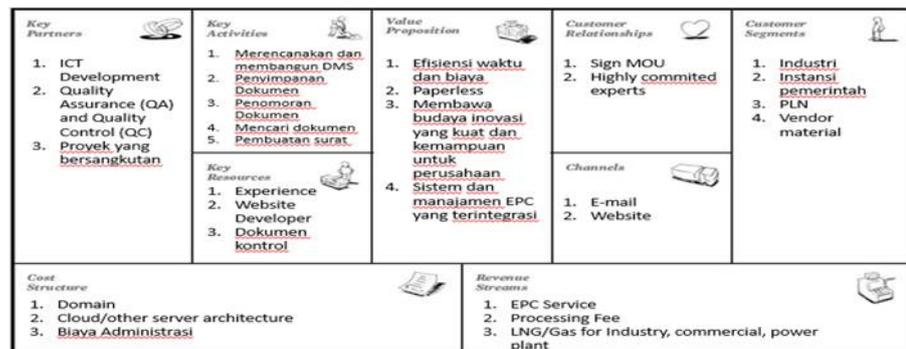
Business model canvas adalah yang bertujuan untuk mengartikan model bisnis yang baru berkembang dengan menggunakan konsep atau kerangka kerja. Hal ini disusun dengan tujuan untuk menentukan nilai, menggambarkan, menjelaskan serta mengatur kembali model bisnis sehingga mendapatkan hasil/kemampuan maksimal dalam perusahaan. Dalam *Business Model Canvas* (BMC) ada Sembilan elemen. Ada sebuah konsep yang paling sederhana untuk menyajikan elemen yang ditemukan pada model bisnis yang ada (Ostewalder & et.al, 2013).

Elemen-elemen tersebut terdiri dari *Customer Segments*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnership*, *Cost Structure*. Pertama, *Customer Segments* adalah suatu perusahaan yang dapat melayani satu atau lebih kosnumen. Ini adalah elemen yang wajib dimiliki dalam memulai

bisnis model kanvas. Pada PT Rekayasa Industri hal Kedua, *Value Proposition* adalah elemen untuk memecahkan masalah pelanggan dan memuaskan pelanggan melalui nilai proporsi. Dengan menjelaskan apa saja yang dapat dimanfaatkan dan ditawarkan perusahaan untuk *customer segment*-nya. Biasa hal ini dijelaskan nilai tambah perusahaan sehingga dapat membedakan bisnis dengan bisnis lainnya. Ketiga, *Channels* setelah nilai proporsi ditentukan akan disampaikan ke pelanggan dengan melalui komunikasi, distribusi dan channel penjualan. Dalam elemen ini perusahaan akan menentukan *channel* karena ini paling utama untuk bisnis menjadi berhasil. Keempat, *Revenue Streams* di mana ini adalah hasil dari *value propositions* yang ditawarkan kepada pelanggan. Dalam hal ini perusahaan akan mendapatkan penghasilan dari pelanggan dan wajib dikelola dengan baik. Kelima, *Key Resource* adalah hal ini menjabarkan daftar SDM yang akan direncanakan dan dimiliki oleh perusahaan yang bertujuan untuk mewujudkan nilai proporsi mereka. Di dalamnya bukan hanya sumber daya manusia saja tetapi juga menjabarkan pembuatan bahan baku, penyusunan SDM dan pembuatan proses operasional hal tersebut akan menjadi perhatian. Keenam, *Customer Relationship* adalah perusahaan menjalin ikatan dengan pelanggannya. Dalam hal ini perlunya ada pengawasan ketat dan intensif agar jalinan hubungan yang baik dan agar pelanggan tetap bertransaksi di bisnis ini tidak berpindah. Ketujuh, *key activities* dalam hal ini semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis yang berkaitan dengan produk yang dihasilkan perusahaan dan menghasilkan

proporsi nilai adalah kegiatan utamanya. Kedelapan, *cost structure* elemen ini akan menjelaskan tentang pembiayaan bisnis (Ostewalder & et.al, 2013). Ini juga dapat memastikan nilai proporsi untuk konsumen karena perusahaan mengelola biaya harus dengan efisien agar bisnis lebih sedikit mendapatkan resiko kerugian dan lebih hemat dalam menjalani proses bisnis

Berikut adalah *Business Model Canvas Document Management System* PT ReKayasa Industri:



Sumber: Putri, 2020

Gambar 2.3 *Business Model Canvas Electronic Document Management System*

2.4.4 Technology Usage

Digital Technology adalah alat elektronik, sistem, perangkat dan sumber daya yang menghasilkan, menyimpan atau memproses data. Ada beberapa kategori yang masuk ke dalam teknologi digital yaitu *Software-Hardware, Social, cloud, mobile, analytic, digital platform, artificial intelligent, Internet of Things (IoT)*.

Hardware atau perangkat keras adalah unsur yang membentuk sebuah perangkat komputer secara fisik yaitu Peralatan Input, Alat Pemroses (*IO Port, Processor, memory*), Alat Output, Media penyimpanan (Yudhanto, 2018). Sedangkan *software* atau perangkat lunak merupakan sebuah istilah khusus yang diformat atau dibuat yang menghasilkan program komputer, dokumentasinya dan berbagai informasi yang bisa dibaca dan ditulis oleh komputer (Nur, 2019). Dalam hal ini Rekind menggunakan *hardware* berupa komputer hingga laptop lengkap dengan alat pendukungnya. Selain itu, juga dilengkapi dengan *software* di dalamnya.

Social atau *social media* adalah situs dikembangkan sebagai cara untuk menghubungkan orang ke orang lain, baik itu teman ke teman atau sebagai cara untuk orang yang berpikiran sama untuk menemukan komunitas (Albarran, 2013). Dalam hal ini Rekind menggunakan *social media* untuk melakukan kegiatan promosi dan menaikkan *brand image*. *Social media* yang diterapkan di Rekind yaitu Instagram dan Facebook. *Cloud Computing* adalah paradigma komputasi adistrutive dan karena itu diperlukan perubahan besar di banyak bidang ilmu komputer dan teknik komputer termasuk penyimpanan data arsitektur komputer, jaringan, manajemen sumber daya, penjadwalan, dan keamanan komputer yang tak kalah pentingnya (Marinescu, 2018). Di Rekind sudah menggunakan hal ini dengan website yaitu Cloud Rekayasa <https://cloud.rekayasa.co.id/index.php/login>. *Mobile application* adalah

metode melakukan pengembangan sebuah aplikasi untuk perangkat genggam seperti telepon genggam atau PDA. Selama manufaktur aplikasi mobile sudah tersedia atau bisa didownload oleh pemakai sesuai dengan platform perangkat lunaknya. Di Rekind ada beberapa aplikasi mobile yang digunakan yaitu I-Know. Aplikasi ini digunakan untuk melakukan laporan karyawan.

Digital platform adalah Platform digital adalah alat elektronik apa pun untuk komunikasi yang mencakup perangkat lunak desktop, seluler, sosial dan email yang mencakup situs web dan Media Sosial - Twitter, Amazon, Wattpad, dll (Tella, 2019)

Saat ini dalam hal teknologi internet dilibatkan dalam aplikasi perusahaan memperkenalkan integrasi proses bisnis dan melakukan peningkatan kinerja organisasi di PT. Rekayasa Industri (Rekind) sangat dilibatkan. Dalam prosesnya perusahaan tempat penulis bekerja menggunakan intranet yang terhubung hanya di lingkungan kantor Rekind saja. Termasuk penyimpanan dan pendistribusian data-data hasil pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan masuk ke dalam server rekayasa. Server ini hanya dapat diakses oleh karyawan yang diundang/diinvite oleh Tim IT Rekind. Selain itu teknologi internet termasuk aplikasi-aplikasi yang tidak terhubung dengan intranet yang dapat mendukung proses bisnis tersebut. Aplikasi tersebut ialah Email, Whatsapp dan *teleconference* untuk komunikasi dengan vendor yang berasal dari luar Indonesia.

Di dalam intranet Rekind ada beberapa website yang terintegrasi ke berbagai menu sehingga meningkatkan kinerja organisasi. Menu tersebut di antaranya HCCS, Human Capital Management (HCM), New Investment Management dan EPC (Engineering, Procurement, Construction), Marketing, HSE (Health, Safety and Environment), Finance, Document control, Dashboard dan Others. Di dalam menu ini ada beberapa yang terhubung langsung ke beberapa divisi.

1. HCCS meliputi HCM Portal, ICT Portal dan IFS Portal.

- a. Assignment Online <http://assignment.rekayasa.co.id/>
- b. SPD (Surat Perjalanan Dinas Online)
<http://intranet.rekayasa.co.id/Login.aspx?Page=spd.rekayasa.co.id>
- c. ESS Rekind dan ESS PIHC (Employee Self Service)
www.ess.rekayasa.co.id
- d. HCMS (Human Capital Management System)
<http://hcms.rekayasa.co.id/>.
- e. ROSE (Recruitment Online System)
- f. i-KNOWS (Integrated Knowledge management System)
www.iknow.rekayasa.co.id
- g. E-Recruitment <http://erecruitment.rekayasa.com/>
- h. Rekayasa Library merupakan website yang menyediakan pencarian buku-buku yang ada di perpustakaan kantor *Home Office* Rekind

ICT Portal yang berguna untuk melihat berita-berita yang ada di Rekind yang terintegrasi dengan Tim ICT, melihat password wifi untuk karyawan yang berganti setiap minggunya, struktur organisasi dan peminjaman alat IT seperti Infokus, Pointer, Converter dan lain-lain.

IFS (Integrated Facility Service) Portal di dalam website ini bisa melakukan pemesanan yang nantinya disetujui oleh IFS. Terdapat beberapa kegunaan yaitu Delivery Goods dan Documents yang meliputi Document tracking berguna untuk jika karyawan mengirim surat melalui kurir dari IFS dapat memantau lokasi surat tersebut. Documents yang meliputi *corporate certification, Licensing, IFS Document status*. Hal ini untuk melihat dokumen yang dikerjakan oleh IFS. *Goods & Service Procs* yang meliputi *e-corporate purchasing* dalam hal ini karyawan *general affairs* di setiap proyek atau divisi dapat mengajukan pengadaan. Hal ini dapat dilakukan jika uang masing-masing pemohon masih ada. Pengadaan kertas HVS, ATK dan lain-lain. *Overtime Facility* yang meliputi *Order facility 12345* hal ini digunakan apabila ingin memesan fasilitas di atas jam kantor (17:00) di lantai 1 hingga lantai 5 di setiap gedung. Lalu, ada *Ordering Status* hal ini dilakukan untuk melihat status fasilitas yang sudah dipesan oleh pemohon. Selain itu, bisa melakukan peminjaman *meeting room, working safety, telecommunication (Phone PIN Request, Site Phone, Big 10 User*

Info, Employee Phone Number), Transportation (Transportation status, Order Transportation), Office Inventory (Ex Project), Others (PC IFS Procedure List, Usage Report List).

Rekind juga telah menjalankan ERP (*Enterprise Resource Planning*) dan SAP untuk beberapa modul *finance*. Untuk transformasi digital yang akan dilakukan menjalan *Document Management System* menggunakan teknologi berbasis *web base/Digital platform*

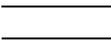
Dalam pemanfaatan *Document Management System* akan menggunakan *corresponden system* yang akan berbasis *web base* dengan membuat server yang dapat berdiri sendiri atau dapat masuk kedalam intranet yang dimiliki Rekind. Hal ini dapat dijelaskan dengan melalui *Data Flow Diagram (DFD)*. Hal tersebut adalah suatu proses untuk membuat design sistem yang mengikuti pada alur data yang berjalan pada sistem yang telah dirancang. Dalam penggarapan sebuah sistem informasi, DFD sering dimanfaatkan. Hal ini dapat dibuat para analisis agar sistem yang dibuat berhasil dan menciptakan sistem yang baik. Setelah pembuatan DFD ini akan diserahkan ke divisi selanjutnya yaitu *programmer* untuk melakukan proses coding.

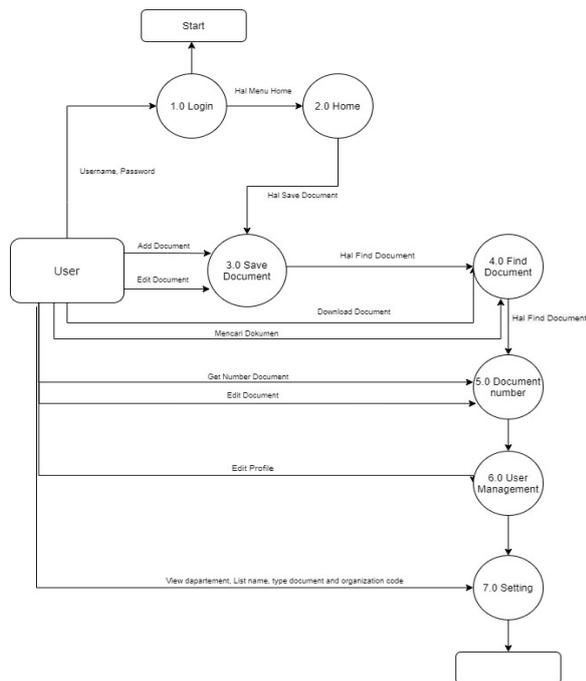
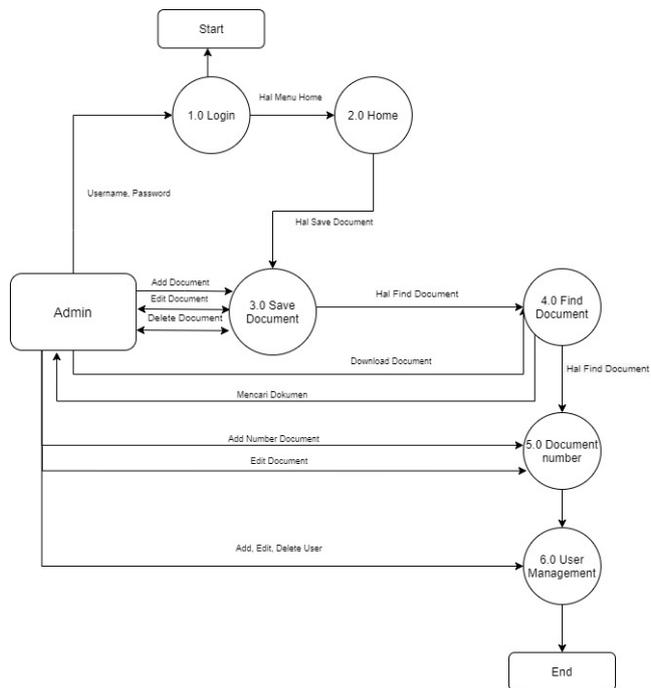
Dengan flowchart seperti di bawah ini

Keterangan Simbol DFD :

Tabel 2.2 Keterangan Data Flow Diagram

Sumber : Hidayat, 2017

No	Gambar	Keterangan
1		Terminator : Kesatuan diluar sistem yang memberikan <i>input</i> ke sistem atau menerima <i>output</i> dari sistem
2		Proses : aktivitas yang merubah <i>input</i> menjadi <i>output</i>
3		Data Flow : aliran data dalam proses
4		Data store : tempat penyimpanan data pada <i>database</i>



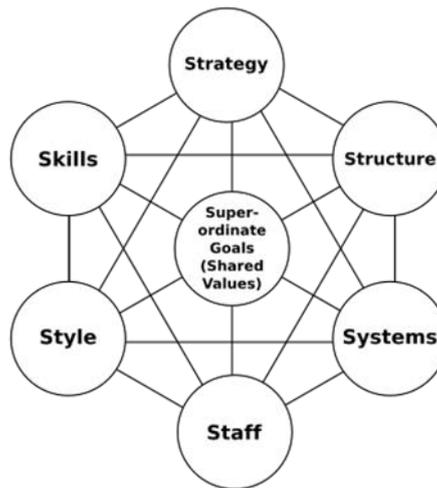
Sumber : Putri, 2020

Gambar 2.4 Flowchart Electronic Document Management System

Selain itu, juga dapat diajukan menggunakan salah satu aplikasi perangkat lunak *document management system* dari Laserfiche. Aplikasi ini dapat meng*capture*, menyimpan, dan melakukan arsip dokumen kertas dan berbagai file elektronik sehingga dapat diakses dengan aman pada saat dibutuhkan. Ada 5 komponen dasar yang dimiliki yaitu *imaging (capture and import)*, *archival and storage*, *retrieval and distribution*, *business process automation*, *secure mobile or remote access* (Laserfiche, 2019).

2.5 Strategi dan Motivasi

Dalam hal strategi dan motivasi hal ini menggunakan ada tujuh elemen utama untuk mencapai hal tersebut terdiri dari *strategy, structure, systems, shared-values, style, staff dan skills*. Elemen utama tersebut biasa dikenal dengan *7s framework*. Tom Peters and Robert H. Waterman sebagai konsultan pada McKinsey & Company ditahun 1980-an mempromosikan model tersebut. Menurut Robert H. Waterman Jr. kerangka ini untuk memikirkan tentang implementasi perusahaan hanya sebagai persoalan strategi dan struktur sehingga hal ini tidak mumpuni. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui dan mengetahui aspek apa saja yang berhubungan untuk melakukan perubahan dalam suatu perusahaan. .



Sumber: Wikipedia, 2020

Gambar 2.5 7s Framework McKinsey & Company

1. *Strategy* (Strategi)

Strategi ini digunakan untuk memperkuat agar dapat membangun keunggulan perusahaan yang kompetitif sehingga dapat melanjutkan ke dalam dunia persaingan. Strategi ini akan mengetahui untuk mencapai sasaran organisasi harus dilakukan pengarahan yang tegas dan jelas sehingga karyawan individu ataupun kelompok dapat mengetahuinya. Strategi dilakukan sejalan dengan Misi PT Rekayasa Industri yang dibuat oleh perusahaan yaitu membangkitkan industri EPC ini di bidang kimia, mineral dan energi. Dengan misi tersebut dapat dilakukan strategi yaitu memasok energi ke industri-industri nasional. Selain itu dengan Visi Perusahaan yaitu menjadi perusahaan layanan industri EPCC kelas dunia yang terintegrasi.

Dalam upaya mengembangkan skala bisnisnya pada tahun 2019 perusahaan Rekind menyusun strategi utama yang tercantum pada *Annual Report* PT Rekayasa Industri tahun 2018 (PT Rekayasa Industri, 2018), yaitu :

Strategi Bisnis:

Mendapatkan proyek tunjuk langsung dari Grup Pupuk Indonesia (PI) dengan payung hukum PP 79 Tahun 2015 dan pendapat JAMDATUN tentang sinergi pengadaan Barang dan Jasa dalam Lingkungan Group PT PI

1. Penerapan HSE di lingkungan korporasi dan proyek secara konsisten
2. Peningkatan kinerja anak perusahaan dan afiliasi Rekind
3. Adanya manajemen resiko pada saat memulai tahap proposal sampai dengan pelaksanaan proyek.

Strategi untuk *Document Management System*:

1. Strategi pengembangan document management system untuk memperbaiki proses dokumentasi hingga proses surat menyurat
2. Strategi pengembangan EDMS dengan melalui kerjasama dengan divisi ICT dan QA&QC
3. Perekrutan tenaga ahli untuk membangun EDMS
4. Pelatihan karyawan untuk menghadapi *digital transformation*
5. Kerjasama dengan industri EPC

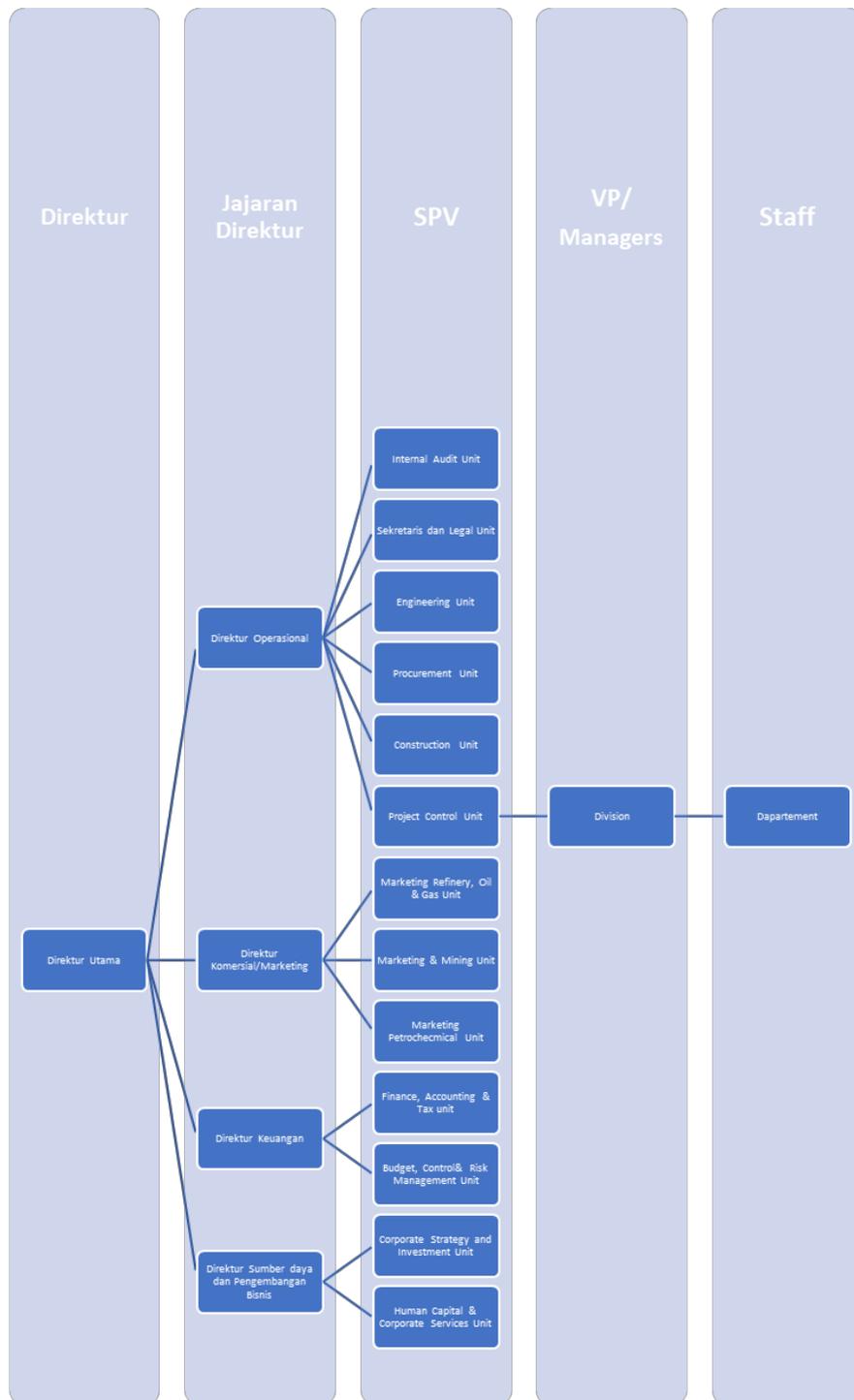
6. Pembuatan *Document Management System* untuk memperlancar proses bisnis di proyek

2. *Structure* (Struktur)

Dalam perusahaan pasti memiliki struktur organisasi yang bertugas untuk menyusun sistem kerja, komunikasi di perusahaan, wewenang dan tanggung jawab serta menunjuk tugas kepada unit kerja atau karyawan tertentu. Hal ini dilakukan bertujuan untuk mencapai tujuan organisasi. Hal ini berupa komponen yang terlihat sehingga mudah mengatur atau mengubahnya. Berkaitan dengan struktur organisasi di Rekind sudah melakukan merancang bentuk struktur organisasi. Menguji faktor-faktor perubahan pada organisasi sehingga terjadinya penambahan pada struktur organisasi. Rekind baru saja melakukan hal tersebut pada 01 Oktober 2019 melalui Surat Ketetapan Direksi PT Rekayasa Industri.

Dalam struktur organisasi Rekind secara sederhana terdiri dari jajaran direktur, jajaran unit (SPV), jajaran divisi (VP dan Manager) dan jajaran departement (Staff). Semua ini dibagi menurut sesuai dengan jajaran direksi empat bagian yaitu *Operational, Commercial/Marketing, Finance, Human Resource & Business Development/Investment*.

Secara sederhana struktur organisasi di PT Rekayasa Industri yaitu



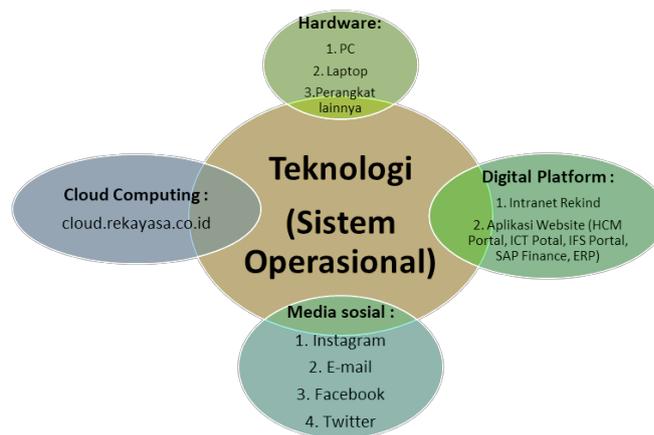
Sumber : PT Rekayasa Industri, 2019

Gambar 2.6 Struktur Organisasi PT Rekayasa Industri

3. *Systems* (Sistem)

McKinsey 7s ini adalah rangkaian tindakan dan peraturan Perusahaan yang berisi kegiatan sehari-hari (operasional) dan kegiatan pengambilan keputusan. Hal ini menjadi yang utama bagi manajemen jika terjadinya perubahan dalam perusahaan baik itu organisasi atau sistem. Dalam perubahan organisasi di Rekind dilaksanakan dengan baik akan memiliki pengaruh yang baik bagi perusahaan. Hal ini dapat dicapai dengan cara penambahan unit pada disiplin tertentu. Dengan tujuan untuk mengembangkan dan memperlancar kegiatan yang dilakukan sehari-sehari.

Dalam kegiatan operasional sehari-hari karyawan Rekind didukung dengan teknologi. Berikut adalah gambarannya



Sumber : Putri, 2020

Gambar 2. 7 Teknologi (Sistem Operasional) PT Rekind

4. *Skills* (Keterampilan)

Di dalam perusahaan untuk mendapatkan kinerja yang baik dan bertujuan untuk mencapai tujuan/sasaran, dalam hal ini perusahaan memerlukan Keahlian. Dalam arti yang dimaksud dalam keterampilan ini ada dua yaitu kapabilitas dan kompetensi. Untuk mewujudkan hal ini Rekind melakukan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kompetensi karyawan. Dengan menjalankan di *Integrated Knowledge management System*.

5. *Staff* (Karyawan)

Sumber daya yang dibutuhkan perusahaan salah satunya adalah karyawan. Komponen yang wajib dilalui oleh karyawan perusahaan yaitu diseleksi, direkrut, dilatih, dimotivasi dan dihargai. Dalam hal ini Rekind melakukan seleksi dengan beberapa rangkaian proses yaitu wawancara, psikotes dan *offering*.

Dalam hal ini karyawan di Rekind sangat bervariasi yang dapat dikualifikasikan melalui rata-rata usia, jenis kelamin karyawan. Hal ini sangat berpengaruh pada saat melakukan transformasi digital karena dengan melihat dari usia dapat terlihat yang mudah menerima perubahan baru dan yang menolak dengan adanya perubahan ini transformasi digital ini. Berikut data karyawan Rekind:



Sumber: *Sustainable Report* PT Rekind Industri, 2018

Gambar 2. 8 Jumlah Karyawan Rekind pada Tahun 2015, 2016,2017,2018

Menurut Direktur Utama Rekind yaitu Yanuar Budinorman, dilansir dari laman kompas.com menyatakan bahwa pada tahun 2019 Rekind memiliki karyawan-karyawan millennial mencapai sekitar 40% (Rakhma, 2019). Hal ini dapat disimpulkan jika memiliki banyak millennial maka penting memiliki sifat yang “open minded” artinya mereka mudah menerima perubahan dan terus bersinergi untuk mencapai kinerja. Sehingga hal tersebut dapat membantu dilakukannya transformasi digital. Ini juga dapat membantu para senior dengan melakukan *transfer knowledge*

sehingga dapat menciptakan kolaborasi antara generasi millennial dan senior. Berikut data karyawan berdasarkan usia:

KOMPOSISI KARYAWAN BERDASARKAN USIA		
USIA	ORGANIK	NON-ORGANIK
s/d 25 Tahun	-	34
26-30 Tahun	64	168
31 - 35 Tahun	93	96
36 - 40 Tahun	75	82
41 - 45 Tahun	97	46
46 - 50 Tahun	104	48
51 - 55 Tahun	61	13
56 - 60 Tahun	6	9
> 61 Tahun		
Jumlah	500	496

Sumber: *Sustainable Report* PT Rekayasa Industri, 2018

Gambar 2. 9 Komposisi Karyawan berdasarkan Usia tahun 2018

6. *Style* (Gaya Kepemimpinan)

Dalam mencapai tujuan sebuah perusahaan juga dipengaruhi oleh gaya kepemimpinan. Gaya kepemimpinan dalam proyek kontraktor kemampuan yang penting yang harus dimiliki manajer proyek atau seorang *project manager* (PM). Hal ini dilakukan agar mencapai tujuan memperoleh kepuasan dari bawahan dan tentunya untuk mencapai kesuksesan proyek.

Dalam hal ini PM di Rekind melakukan gaya kepemimpinan dengan cara melakukan peningkatan rasa hormat kepada atasan sehingga dapat menghasilkan kepuasan bawahan/staff yang ada di perusahaan tersebut. Untuk mencapai hal tersebut seorang PM di proyek cistem memiliki kharisma yang baik, dapat dipercaya dan

diandalkan, ikut berpartisipasi dengan bawahan dalam melaksanakan tugas.

7. *Shared Values* (Nilai-nilai Perusahaan)

Elemen ini adalah inti utama dari 7s, hal ini karena budaya perusahaan menjadi nilai-nilai inti perusahaan. Nilai-nilai ini sebenarnya adalah sebuah standard dan aturan yang dapat dijadikan panduan baik itu bagi manajemen perusahaan dan semua karyawan di perusahaan.

Shared value yang diterapkan dengan landasan *New Corporate Values* dengan sebutan Hi-ProTein. Hal ini terdiri dari HSE, *Integrity*, *Profesionalism*, *Team Work*, *Innovation*. Jika di jabarkan, seperti dibawah ini :



Sumber: PT Rekayasa Industri 2019

Gambar 2.10 *New Corporate Value* PT Rekayasa Industri

Business Motivation Model yaitu menyediakan skema atau struktur untuk mengembangkan, berkomunikasi dan mengelola rencana bisnis secara terorganisir. BMM ini melakukan mengidentifikasi faktor-faktor yang memotivasi pembentukan rencana bisnis, mengidentifikasi dan mendefinisikan elemen-elemen rencana bisnis, menunjukkan bagaimana semua faktor dan elemen saling berhubungan (OMG, 2015).

Adapun elemen-elemen *Business Motivation Model* yaitu *end, means, course of action, directive, influencers, assessments*. Dalam bisnis motivasi model *ends* dikategorikan sebagai visi dan hasil yang diinginkan dan hasil yang diinginkan sebagai *goals* dan *objectives*. Dalam Model Motivasi Bisnis, *means* disusun dalam Misi, Program Aksi, dan Arahan. Dalam model motivasi bisnis, *course of action* dikategorikan sebagai strategi dan taktik. Model tidak membuat perbedaan yang sulit antara keduanya. Perusahaan menentukan kriteria mereka sendiri. Dalam Model Motivasi Bisnis, *directive* dikategorikan sebagai kebijakan bisnis dan aturan bisnis. *Influencer* adalah sesuatu yang dapat menyebabkan perubahan yang memengaruhi perusahaan dalam mempekerjakan Sarana atau pencapaian ujungnya. Atau, itu mungkin mengkonfirmasi bahwa tidak ada perubahan di mana perubahan mungkin diharapkan. Model Motivasi Bisnis menyarankan SWOT (Kekuatan, Kelemahan,

Peluang, Ancaman) sebagai contoh pendekatan untuk membuat penilaian.

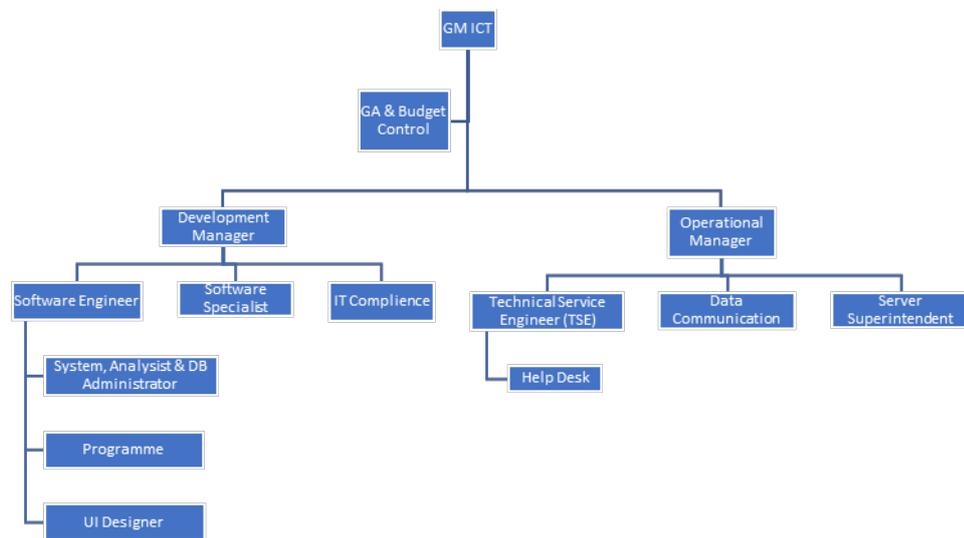
2.6 Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan ialah proses bukan tindakan sederhana dan memilih di antara alternatif. Pada proses ini biasanya digambarkan sebagai memilih berbagi alternatif dan pandangan sederhana. Dalam proses ini dapat membantu dan meringankan suatu masalah selain itu juga dapat menyimpulkan dengan melakukan evaluasi efektivitas keputusan (Sidharta, 2019).

Untuk dapat menjalankan *Digital transformation Project* ini adalah hasil kerjasama antara Divisi ICT, Project&Cost Control dan Project itu sendiri. Namun, untuk pengambilan keputusan dilakukan oleh top manajemen Rekind yang memiliki kewenangan. Namun, berbeda jika proyek ini dapat ingin diimplementasikan pada proyek tertentu. Hal ini dapat diajukan melalui proyek itu sendiri. Jika proyek ini dapat diimplementasikan dengan baik nantinya akan diterapkan/diimplementasikan pada satu perusahaan dan berlaku pada semua proyek yang ada di Rekind.

Dalam hal pengadaan ini ada proses pengadaan jasa atau produk ke divisi *Information Communication and Technology (ICT)*. Ada 2 proses yaitu *ICT Development*, *ICT Operations*. Perbedaan dari keduanya adalah *ICT Development* dilakukan jika adanya kebutuhan aplikasi baru namun hal ini dapat dilakukan jika memerlukan analisa terlebih dahulu. Ini dilakukan karena untuk mencapai tujuan sebagai menjamin bahwa bisnis menjadi lebih memuaskan baik karyawan dan pelanggan dengan pendekatan efektif dan efisiensi. Dalam tahap ini mencakup

menjelaskan kebutuhan, mempertimbangkan sumber-sumber alternatif, melihat kembali kelayakan teknologi dan ekonomi serta melihat/melakukan analisis resiko dan biaya. Sedangkan ICT *Operation* pengadaan komputer dilakukan dengan cara menyewa atau membeli kepada pihak ketiga. Hal ini dapat digunakan dengan dua cara yaitu sewa perangkat atau beli perangkat. Sebagai gambaran, berikut adalah struktur organisasi ICT Rekind



Sumber: PT Rekayasa Industri, 2019

Gambar 2.11 Struktur Organisasi ICT Rekind

Untuk menjalankan *Digital transformation Project* ini dalam permintaan pada ICT *Development* terlebih dahulu untuk melakukan permohonan kebutuhan aplikasi baru. Lalu setelah itu melakukan permohonan dari project yang akan melakukan implementasi DTP ini. Untuk alur pengambilan keputusan hal pertama yang dilakukan melakukan diskusi dengan *Chief QA/QC* dan *Document control* yang akan menjalankan/ menggunakan produk ini. Lalu, melakukan permohonan

kepada seluruh *manager* yaitu *EPC Management Manager, Supply, Demand & Control Manager, Finance Investment Manager, Contract & Legal Manager*. Setelahnya dilakukan persetujuan ke atasan proyek atau *Project Manager*.

DTP ini berkembang untuk seluruh proyek dan untuk semua divisi yang ada di perusahaan Rekind. Pengambilan keputusan ini akan melalui jajaran direksi Rekind. Tentunya hal ini dilakukan setelah melakukan analisa terlebih dahulu yang bertujuan untuk memastikan jika hal ini akan memunculkan keuntungan bagi karyawan, pelanggan dan *stakeholder* yang berkaitan. Berikut adalah struktur organisasi Rekind.

2.7 Analisa Sumber Daya (Finansial dan non Finansial)

Dalam analisis Sumber Daya ini perlu adanya idetifikasi yang menonjol dari sumber daya perusahaan Rekind yang akan mendorong proyek DTP. Jika melihat hal ini dapat di kategorikan menjadi seperti di bawah ini:

1. *Manusia (Man Power)*

Manusia (*man power*) adalah Sumber daya atau bagian yang paling terpenting untuk mencapai tujuan perusahaan. Dalam hal ini Rekind selalu menjaga kebijakan pengelolaan modal insan yang seleras dan sesuai dengan pengembangan bisnis perusahaan seperti UU no.13 tahun 2013 tentang ketenagakerjaan, Undang-Undang no 2 tahun 2004 tentang Penyelesaian Perselisihan Hubungan Industrial dan masih banyak lagi. Dalam hal ini, Rekind memandang orang tidak hanya dipandang sebagai aset, tapi modal yang bernilai tinggi.

Faktor Mendorong :

- b. *Man power* sudah terbiasa untuk menggunakan teknologi dalam pekerjaan sehari-hari
- c. *Man power* dalam divisi ICT memiliki kemampuan yang baik sehingga dapat mengimplementasikan DTP ini
- d. *Man power* dari ICT dapat membantu karyawan jika ada kesulitan dan memecahkan permasalahan yang dihadapi karyawan dalam menggunakan teknologi yang tersedia

- e. *Man power* Rekind selalu ingin belajar dan mengikuti sosialisasi mengenai aplikasi/teknologi yang baru saja di *launch*
- f. *Man power* memiliki kualitas dan efektivitas yang tinggi terlihat dari pengalaman dan adanya award yang dimenangkan oleh mereka

Faktor Penghambat :

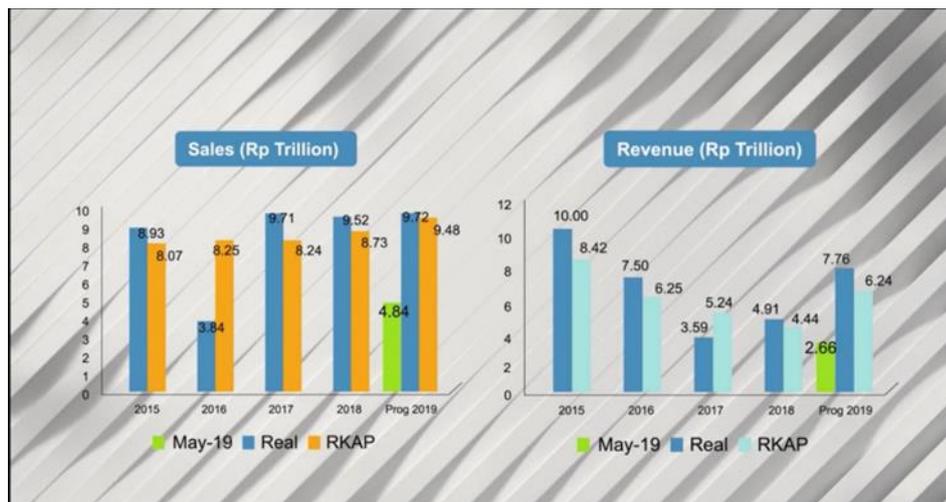
- a. Ada sebagian *man power* yang kurang peduli dengan adanya teknologi yang terdapat di perusahaan
- b. *Man Power* ICT sebagian dari mereka kurang menguasai perangkat tertentu sehingga perlu adanya pelatihan atau perekrutan *man power* untuk mengisi kekosongan dalam menjalankan perangkat tertentu
- c. Karena kurang memperhatikan perangkat selain *windows* sehingga ketika ada permasalahan mengenai teknologi lain mereka kurang memahaminya

2. *Money* (Uang)

Uang menjadi salah satu bagian/elemen yang tidak bisa diabaikan. Hal ini karena jumlah uang dalam perusahaan/industri yang diukur adalah besar kecilnya hasil perusahaan. Maka dari itu, harus diperhitungkan segala sesuatunya secara rasional. Hal ini dapat dilihat dari laporan finansial *sales* dan *revenue* 5 tahun terakhir. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan Jasa Rekind tahun 2019 sebesar 9,72 Triliun Rupiah karena banyaknya proyek ongoing.

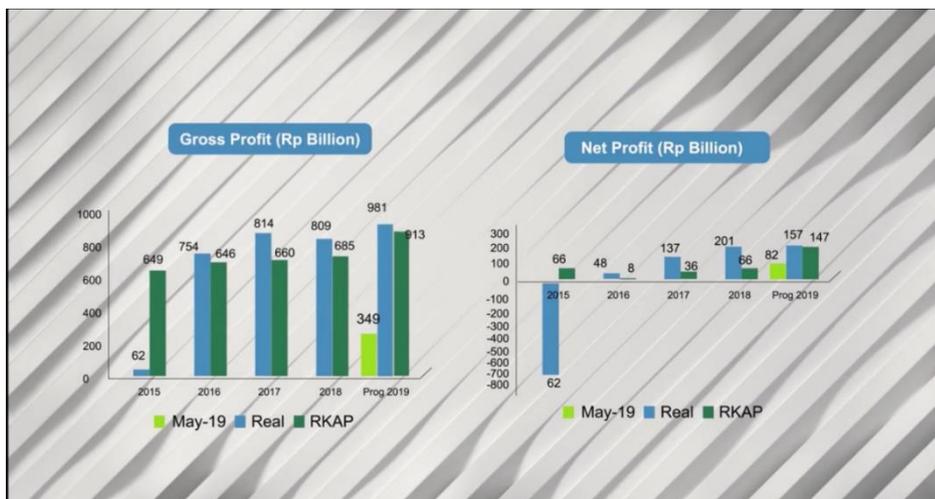
Selain itu dapat dilihat dari laporan laba kotor dan laba bersih Rekind, bahwa pada tahun 2019 laba kotor dan laba bersih yaitu 961 Milyar

Rupiah dan 157 Milyar Rupiah. Dengan melihat hasil di atas dengan ada DTP ini dapat membantu proses pembayaran karena untuk memperlancar pembayaran membutuhkan dokumen pendukung. Sehingga dokumen harus terdokumentasi dengan baik. Berikut adalah grafik laporan finansial PT Rekayasa Industri :



Sumber : Website PT Rekayasa Industri, 2019

Gambar 2. 14 Laporan finansial Sales dan Revenue PT Rekayasa Industri 2019



Sumber : Website PT Rekayasa Industri, 2019

Gambar 2. 15 Laporan Laba Kotor dan laba bersih (Rp Triliun)

Faktor Mendorong:

- a. Rekind selalu ingin terus berkembang melalui teknologi sehingga investasi teknologi dapat dilakukan sesuai dengan kebutuhan
- b. Dalam melakukan pengeluaran keuangan dapat mudah dilakukan dengan menggunakan Permintaan Uang Muka

Faktor Penghambat:

- a. Harus adanya persetujuan pihak perusahaan holding yaitu PT Pupuk Indonesia dalam hal keuangan
- b. Birokrasi yang cukup rumit sehingga bisa menghambatan kegiatan investasi

3. *Material* (Fisik)

Dalam hal ini pada umumnya Rekind tidak memiliki bahan baku untuk melaksanakan proyek, hal ini dilakukan dengan melalui usaha untuk mendapatkan harga yang murah dengan cara menjalin rekanan oleh Rekind. Bahan yang sudah didapatkan akan dibangun sedemikian rupa dan efisien agar produk dapat terimplementasikan dengan baik.

Faktor Mendorong:

- a. Divisi *ICT Development* sudah memiliki rekanan vendor untuk membeli bahan mentah untuk membangun sebuah aplikasi
- b. Begitupun divisi *procurement* sudah memiliki banyak vendor
- c. Dapat mengembangkan material dengan baik sehingga dapat digunakan secara maksimal

Faktor Penghambat:

- a. Material tidak tersedia di vendor rekanan sehingga harus mencari ulang vendor dan melakukan proses dari awal
- b. Dapat terjadi material tidak cocok dengan perangkat yang telah dimiliki oleh Rekind

4. *Machine* (Teknologi)

Dalam hal ini memiliki peranan penting dalam proses produksi, penggunaan mesin juga semakin pesat karena adanya perkembangan teknologi yang dihadapi saat ini. Oleh karena itu munculnya ciptaan mesin baru yang ditemukan oleh para ahli sehingga memungkinkan peningkatan dalam proses produksi.

Faktor Pendorong :

- a. Mesin di Rekind dalam hal ini adalah komputer cukup memadai
- b. Selalu *update* kondisi komputer/perangkat yang digunakan oleh karyawan
- c. Dilakukan pengecekan secara rutin/berkala baik itu *hardware/software* yang digunakan oleh karyawan

Faktor Penghambat :

- a. Ada beberapa perangkat yang sudah cukup lama digunakan sehingga mengalami kerusakan pada perangkat

5. *Method* (Metode)

Metode ini pasti dimiliki oleh setiap perusahaan tetapi di setiap perusahaan harus menyesuaikan kebutuhan perusahaan hal itu menyangkut proses produksi maupun administrasi tidak terjadi begitu saja melainkan

memerlukan waktu yang cukup lama. Diciptakannya metode kerja ini agar mekanisme kerja berjalan efektif dan efisien.

Faktor Pendorong:

- a. Teknologi menjadi salah satu pendukung untuk melakukan mekanisme kerja yang didukung dengan aplikasi-aplikasi yang berbasis *web base*.

Faktor Penghambat:

- b. Metode yang diterapkan kurang adanya sosialisasi sehingga metode yang diterapkan kurang berjalan dengan lancar.

6. *Market* (Pasar) (Faktor penghambat dan faktor pendorong)

Melakukan promosi produk/jasa menjadi salah satu kegiatan utama dan penting. Karena jika hal ini tidak dilakukan barang/jasa tersebut tidak laku dan proses produksi tidak dilakukan kembali. Dengan hal ini proses kerja tidak akan berlangsung. Setelah produksi dilakukan penyebaran hasil produksi yang merupakan faktor menentukan perusahaan menguasai pasar, kualitas dan harga barang harus mengikuti keinginan konsumen karena mempengaruhi daya beli.

Faktor Pendorong:

- a. Masih adanya permintaan pasar sehingga produksi tetap berjalan
- b. Memenuhi kebutuhan pasar/selera konsumen
- c. Adanya pendapat dan saran mengenai teknologi

Faktor penghambat:

- a. Ketidakstabilan kurs mata uang asing di setiap Negara

b. Adanya penerapan tarif dan pembatasan impor