Business Profile

Nama Bisnis dan Nama Badan Hukum	**CV GRACIA PERTAMA**
Jumlah karyawan	18 Karyawan
Valuasi perusahaan / pendapatan perusahaan per tahun	Valuasi Aset : Rp. 5,8 Milliar Valuasi Pendapatan : Rp. 2,3 Milliar
Sejarah berdirinya perusahaan	2018 - Sekarang

Interview Guidance for Porter Five Forces

Porter Five Forces	Sebelum Pandemi	Saat Pendemi	Setelah Pandemi
Threat of New Entrants	1. Faktor apa saja yang menjadi hambatan munculnya pesaing baru **sebelum** pandemi? 2. Apakah banyak pesaing baru?	1. Faktor apa saja yang menjadi hambatan munculnya pesaing baru **saat** pandemi? 2. Apakah banyak pesaing baru?	1. Faktor apa saja yang menjadi hambatan munculnya pesaing baru **setelah** pandemi? 2. Apakah banyak pesaing baru?
Threat of Substitutes	1. Seberapa besar ancaman yang timbul dari adanya jasa subtitusi **sebelum** pandemi? 2. Apakah saja jasa subtitusi yang berpotensi menjadi ancaman?	1. Seberapa besar ancaman yang timbul dari adanya jasa subtitusi **saat** pandemi? 2. Apakah saja merek jasa subtitusi yang berpotensi menjadi ancaman?	1. Seberapa besar ancaman yang timbul dari adanya jasa subtitusi **setelah** pandemi? 2. Apakah saja merek jasa subtitusi yang berpotensi menjadi ancaman?
Bargaining Power of (Buyers) (misalnya segmennya sebelum cuman bapak", sesudahnya pandemi anak muda)	1. Bagaimana kondisi daya tawar pembeli pada masa **sebelum** pandemi? (tinggi/rendah & alasan)	1. Bagaimana kondisi daya tawar pembeli pada **saat** pandemi? (tinggi/rendah & alasan)	1. Bagaimana kondisi daya tawar pembeli pada **setelah** pandemi? (tinggi/rendah & alasan)
Bargaining Power of (Suppliers)	1. Bagaimana ketersediaan supplier pada masa **sebelum** pandemi? 2. Bagaimana karakter supplier (jumlah, kestabilan, kapasitas supplier(tangan pertama atau distributor))?	1. Bagaimana ketersediaan supplier pada **saat** pandemi? 2. Bagaimana karakter supplier (jumlah, kestabilan, kapasitas supplier(tangan pertama atau distributor))?	1. Bagaimana ketersediaan supplier pada masa **setelah** pandemi? 2. Bagaimana karakter supplier (jumlah, kestabilan, kapasitas supplier(tangan pertama atau distributor))?

Rivalry of Competitors)	1. Bagaimana persaingan bisnis yang terjadi sebelum pandemi? 2. Siapa saja nama competitor yang ada sebelum pandemi?	1. Bagaimana persaingan bisnis yang terjadi saat pandemi? 2. Siapa saja nama competitor yang ada saat pandemi?	1. Bagaimana persaingan bisnis yang terjadi setelah pandemi? 2. Siapa saja nama competitor yang ada setelah pandemi?
BUSINESS STRATEGY	Strategi bisnis **sebelum** pandemi yang sudah dilakukan Gracia Pertama untuk menghadapi persaingan & alasan melakukan	Strategi bisnis **saat** pandemi yang sudah dilakukan Gracia Pertama untuk menghadapi persaingan & alasan melakukan	Strategi bisnis **setelah** pandemi yang sudah dilakukan Gracia Pertama untuk menghadapi persaingan & alasan melakukan

SWOT	Sebelum Pandemi	Saat Pendemi	Setelah Pandemi
	SWOT Gracia Pertama **sebelum**Pandemi untuk menghadapi persaingan bisnis Strenght : Weakness: Opportunity: Threats :	SWOT Gracia Pertama **saat** Pandemi untuk menghadapi persaingan bisnis Strenght : Weakness: Opportunity: Threats :	SWOT Gracia Pertama **setelah**Pandemi untuk menghadapi persaingan bisnis Strenght : Weakness: Opportunity: Threats :

Transcript from the Interview

B : Faktor apa saja yang menjadi hambatan munculnya pesaingbaru **sebelum** pandemi? Apakah banyak pesaing baru?

R : Sebelum pandemi hambatan menuju industri alat berat ini adalah sulitnya untuk mendapatkan hati pelanggan akibat banyaknya pilihan perusahaan yang dapat mengerjakan project tersebut dalam industri ini, kalo pesaing baru sih saya kira banyak ya, melihat modal usaha yang dimiliki orang-orang tergolong masih ada dan bahkan utuh

B : Faktor apa saja yang menjadi hambatan munculnya pesaing baru **saat** pandemi? Apakah banyak pesaing baru?

R : Pesaing baru sangat sulit untuk melakukan penetrasi pasar melihat keadaan saat pandemi yang tidak kondusif. Pembayaran yang belum dapat dipastikan akibat macetnya Cashflow pada pemerintah menciptakan ketidakpastian pada pasar tersebut. Walaupun kondisi alat di dermaga tergolong tidak baik dan butuh banyak pemeliharaan, jarang ada perusahaan yang berani mengambil resiko untuk mengambil project tersebut.

B : Faktor apa saja yang menjadi hambatan munculnya pesaing baru **setelah** pandemi? Apakah banyak pesaing baru?

R : Pandemi menyebabkan kurangnya likuiditas diseluruh kalangan masyarakat dan melambatnya Cashflow pada semua orang termasuk juga pada perusahaan-perusahaan di industri ini. Banyak perusahaan yang mengalami kekurangan modal untuk mengambil project yang bernilai besar akibatnya secara perlahan lebih sulit lagi perusahaan baru untuk mempenetrasi lingkungan industri ini.

B : Seberapa besar ancaman yang timbul dari adanya jasa **sebelum** pandemi? Apakah saja jasa subtitusi yang berpotensi menjadi ancaman?

R : Sebelum pandemi, corporate policy dan company politics yang mewajibkan seluruh project diarahkan kepada anak perusahaan utama merupakan ancaman terbesar dapat tergantinya jasa yang ditawarkan perusahaan ini (Gracia Pertama) kepada konsumennya

B : Seberapa besar ancaman yang timbul dari adanya jasa subtitusi **saat** pandemi?Apakah saja jasa subtitusi yang berpotensi menjadi ancaman?

R : Saat pandemi, jasa substitusi sangatlah minim melihat banyak perusahaan yang gulung tikar dan juga kesulitan memenuhi kebutuhan modal usaha untuk sebuah project. Jadi dapat saya simpulkan bahwa ancaman substitusi produk tergolong minim.

B : Seberapa besar ancaman yang timbul dari adanya jasa subtitusi **setelah** pandemi?Apakah saja jasa subtitusi yang berpotensi menjadi ancaman?

R : Setelah pandemi, jasa yang menjadi substitusi jasa perusahaan kami, cukup tinggi melihat modal perusahaan sudah mulai ada akan tetapi sistem pengerjaan perusahaan kami memiliki keunggulan dibandingkan dengan substitusi tersebut karena kami secara bertahap melakukan inovasi dan perkembangan pada metode pengerjaan project kami. Opsi substitusi jasa kami adalah dengan membeli alat atau barang baru dibandingkan dengan memperbaikinya dan menggunakan jasa perusahaan ini.

B : Bagaimana kondisi daya tawarpembeli pada masa **sebelum** pandemi?(tinggi/rendah & alasan)

R : Sebelum pandemi pembeli memiliki bargaining power yang tergolong kuat melihat banyaknya opsi vendor atau perusahaan jasa yang menawarkan jasa pengerjaan project dengan harga kompetitif. Melihat konsumen perusahaan ini adalah korporasi atau perusahaan negara maka opsi yang mereka miliki untuk menunjuk dan menawarkan pekerjaan kepada berbagai vendor cukup tinggi.

B : Bagaimana kondisi daya tawarpembeli pada masa **saat** pandemi?(tinggi/rendah & alasan)

R : Saat pandemi yang dimana tingkat persaingan menurun akibat menurunnya jumlah perusahaan yang bersaing, maka daya tawar perusahaan menjadi rendah akibat tidak banyaknya pilihan perusahaan yang dapat memberikan jasa seperti ini. Semua kembali lagi pada alasan kekuatan finansial perusahaan dan kepemilikan kapital untuk mengerjaan suatu project

B : Bagaimana kondisi daya tawarpembeli pada masa **sesudah** pandemi?(tinggi/rendah & alasan)

R : Setelah pandemi daya tawar pembeli kembali seperti semula yaitu tinggi karena kembali banyaknya perusahaan yang menawarkan jasanya kepada konsumen tersebut. Akan tetapi dengan portofolio perusahaan ini yang sudah bertambah dan berkembang, perusahaan ini lebih dipertimbangkan untuk mengerjakan project oleh konsumen melihat track record dan kualitas jasa yang ditawarkan sesuai dengan yang dibicarakan.

B : Bagaimana ketersediaan supplier pada masa**sebelum** pandemi? Bagaimana karakter supplier(jumlah, kestabilan, kapasitas supplier)

R : Diawal pandemi koneksi yang kami miliki dalam perusahaan belum banyak, jadi kami tertuju pada beberapa bengkel dan pabrik lokal di Surabaya dengan harga yang tidak kompetitif atau dapat dikatakan mahal. Akibat opsi yang kami miliki sebagai konsumen dari supplier tersebut masih rendah maka dapat dikatakan bargaining power dari supplier tersebut cukup tinggi.

B : Bagaimana ketersediaan supplier pada masa **saat** pandemi? Bagaimana karakter supplier(jumlah, kestabilan, kapasitas supplier)

R : Saat pandemi hal yang sama terjadi dengan perusahaan kami yaitu banyaknya pabrik yang memilih untuk tutup karena faktor pandemi dan ketidakmampuan mereka dalam membayar karyawan perusahaannya. Pada akhirnya perusahaan ini harus bergantung dulu pada bengkel atau pabrik lokal dengan kualitas yang biasa saja dan yang sama seperti bengkel-bengkel yang kami gunakan pada sebelum pandemi.

B : Bagaimana ketersediaan supplier pada masa**sesudah** pandemi? Bagaimana karakter supplier(jumlah, kestabilan, kapasitas supplier)

R : Setelah pandemi khususnya pada tahun 2022 akhir, kami bekerjasama dengan beberapa supplier lokal maupun international dengan harga yang kompetitif dan sesuai dengan kualitas pekerjaan yang kami terima. Terbukanya perdangan international juga membantu kami dalam memilih supplier bahan baku kami dan akhirnya kami memiliki beberapa opsi yang dapat dijadikan perbandingan.

B : Bagaimana persaingan bisnis yang terjadi sebelum pandemi? Siapa saja competitor yang ada **sebelum** pandemi?

R : Sebelum pandemi dapat dikatakan perusahaan yang dapat mempenetrasi industri ini ada dalam hitungan jari, maka daripada itu, persaingan dapat dikatakan tidak terlalu ketat. Akan tetapi semua orang mencoba tetap bersaing pada industri ini. Politik juga berpengaruh pada ketat tidaknya persaingan pada industri ini seperti contohnya anak perusahaan berperan dan bersaing menjadi vendor.

B : Bagaimana persaingan bisnis yang terjadi sebelum pandemi? Siapa saja competitor yangada **saat** pandemi?

R : Saat pandemi, kondisi ekonomi yang tergolong loyo membuat persaingan usaha menjadi menurun akibat kurangnya kapital yang dimiliki perusahaan. Vendor yang masuk ke dalam industri ini juga tergolong sedikit disaat pandemi maka daripada itu dapat dikatakan, persaingan usaha dalam industri ini saat pandemi tergolong rendah

B : Bagaimana persaingan bisnis yang terjadi sebelum pandemi? Siapa saja competitor yangada **setelah** pandemi?

R : Setelah pandemi, pandemi persaingan usaha menjadi tinggi melihat banyaknya usaha yang sebelumnya vaccum atau non-aktif saat pandemi menjadi aktif kembali. Usaha ini bersaing dalam industri lingkup CV Gracia Pertama, walaupun dalam 2 tahun durasi pandemi, Gracia sudah mengokohkan pondasi ancaman persaingan dapat dikatakan tinggi. Persaingan usaha yang ketat merupakan tantangan dalam menjalankan usaha ini kedepannya.

B : Sekarang kita akan masuk kedalam analisa SWOT yaitu memahami kekuatan,kelemahan,peluang dan ancaman usaha dari CV Gracia Pertama ini. Pertanyaan saya adalah boleh dijelaskan poin-poin tersebut **sebelum** pandemi pada kondisi perusahaan CV Gracia Pertama?

R : Sebelum pandemi Strengths yang dimiliki oleh usaha CV Gracia Pertama ini adalah pengalaman dari karyawan dengan jam terbang tinggi dalam metode pengerjaan projek dan kualitas jasa yang diberikan sudah terjamin. Pengalaman yang dimiliki anggota tim gracia dapat disetarakan dengan kualitas pekerjaan teknik pada kelas internasional melihat mayortitas anggotanya berasal dari mantan karyawan vendor utama di Pelabuhan Surabaya yang bertanggung jawab pada perawatan alat berat.

Untuk Weaknessnya sebelum pandemi adalah struktur organisasi kami yang masih berantakan dan sistem distribusi informasi kami yang belum optimal dan efisien adalah kelemahan terbesar kami, sehingga cara komunikasi kami masih ketinggalan zaman. Kekurangan modal usaha juga termasuk salah satu kelemahan kami saat itu dan masih banyak hutang usaha yang kami miliki pada bank.

Lalu sebelum pandemi opportunities yang kami miliki dari faktor eksternal adalah melihat kekosongan pada pemeliharaan alat berat sebelum pandemi adalah segmen pasar yang dituju dan menggunakan alat bantu kerja yang tergolong canggih membuat kami dapat dipandang oleh konsumen

Ancaman atau threatsnya adalah kompetitor yang menghantui kami dalam persaingan pekerjaan yang secara perlahan menguasai sebuah area kerja yang akhirnya dimonopoli dan sulit untuk kami penetrasi daerah kerja tersebut. Politik yang dimainkan oleh pesaing usaha ini mampu membuat mereka mengunci pekerjaan-pekerjaan yang awalnya bersifat umum menjadi terus menerus dengan menggunakan sifat repeat order.

B : Bagaimana analisa SWOT perusahaan CV Gracia Pertama **saat** pandemi? Bisa dijelaskan poin-poin

tersebut?

R : Saat pandemi strengths yang dimiliki adalah track record pekerjaan kami atau dikenal juga sebagai portofolio pekerjaan kami yang sudah bertambah banyak. Variasi jasa yang kami tawarkan jadi beragam saat pandemi melihat pengalaman pekerjaan kami sebelum pandemi. Kualitas jasa yang disampaikan juga menjadi lebih baik saat pandemi, melihat pekerjaan jasa sudah mulai dikuasai oleh tenaga ahli perusahaan ini.

Sedangkan Weakness perusahaan ini dalam bidang internal adalah organisasi di dalamnya yang masih harus disempurnakan agar distribusi informasi menjadi lebih mudah dan lebih baik. Selain itu, cashflow kami yang masih berupa Piutang Usaha juga menjadi sebagian kecil dari problematika keberlangsungan usaha ini.

Saat pandemi opportunities dapat dilihat dari menurunnya angka persaingan usaha di industri ini dan dalam waktu tersebut banyak kami gunakan untuk Research & Development perusahaan ini dalam meningkatkan kinerja dan efisiensi pengerjaan project agar lebih memuaskan di mata pelanggan kami. Selain itu, peluang besar kami lihat pada kekosongan pemeliharaan pada alat-alat berat milik user atau konsumen kami dan didukung oleh kondisi pasar online yang kuat membuat banyaknya tingginya aktivitas Supply Chain dan Expor Impor pada daerah user kami.

Dilain sisi, threats yang paling mencolok adalah salah satu pesaing kita yang memiliki posisi kuat di daerah kerja yang sama dan juga pemerintah memberlakukan pembatasan Impor yang mana adalah regulasi baru yang mempersulit kita untuk melakukan impor spareparts dan membuat pekerjaan kami memiliki status “waiting part” dan menyulitkan kami untuk segera menutup Purchase order karena alasan pekerjaan yang belum terselesaikan.

B : Menurut bapak Randy, apakah setelah pandemi terdapat perubahan dalam kondisi perusahaan CV Gracia Pertama? Baik dalam bidang operasional dan lain hal?

R : Tentu saja ada perbedaan signifikan setelah pandemi covid-19

B : Lalu bagaimana analisa SWOT perusahaan CV Gracia Pertama **setelah** pandemi? Bisa dijelaskan poin-poin tersebut?

R : Untuk kekuatan atau Strenghts dari usaha ini setelah pandemi dapat dilihat dari Customer Relationship yang menunjukkan kepercayaan lebih tinggi dalam bidang jasa pada perusahaan ini. Melihat pengerjaan project yang memuaskan pada tahun-tahun sebelumnya membuat user puas dan menginginkan repeat order kembali untuk jasa reparasi dan pemeliharaan alat berat. Selain itu, organisasi yang mulai tertata juga menjadi faktor pendorong keberlangsungan usaha yang baik bagi usaha ini terutama untuk hal “brand image” perusahaan yang dapat tergolong bergengsi.

Setelah pandemi covid-19, Weakness dari perusahaan ini terlihat pada kurangnya tenaga kerja yang seharusnya sudah direkrut dulu saat pandemi. Setelah pandemi, jumlah project yang didapatkan bisa dikatakan tergolong stabil dan kekurangan SDM ini adalah problematika utama perusahaan setelah pandemi yang akan menjadi misi kami tahun ini untuk dicapai.

Opportunities atau peluang yang kami dapatkan setelah pandemi covid-19 juga tergolong menarik untuk dikulik. User mengalami kekurangan SDM saat libur panjang Natal dan Tahun Baru 2024 beserta libur panjang idul fitri yang akhirnya pekerjaan yang bersifat emergency diserahkan kepada Gracia Pertama. Kami bertanggung jawab atas problematika dan reparasi alat berat saat hari libur tersebut, sehingga meningkatkan portofolio kami. Kekosongan jasa pemeliharaan pada masa tersebut meningkatkan kepercayaan user atau konsumen kepada kami yang pastinya menurunkan bargaining power of buyers.

Ancamannya setelah pandemi adalah perusahaan baru yang bermunculan dan siap bersaing dengan usaha kami. Dengan banyaknya strategi perusahaan start-up yang mengacu pada low-cost strategy membuat persaingan pasar yang lebih ketat. Walau begitu, persaingan pasar dalam industri ini masih dapat teratasi dengan kami memasang harga yang masih kompetitif.