

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

Obyek penelitian dalam penelitian ini adalah PT. Graha Sarana Duta (Telkom Property) Regional VI Kalimantan.

1.1.1 Profil Perusahaan

PT. Graha Sarana Duta berdiri pada tahun 1981, memfokuskan bisnisnya pada jasa pemeliharaan dan perawatan gedung Bank Duta. Seiring perkembangannya, PT. Graha Sarana Duta melakukan ekspansi portofolio ke bidang jasa konstruksi dan pembangunan kantor cabang Bank Duta, Bank Bukopin dan Kampus Yayasan Administrasi Indonesia. Bulan April tahun 2001, kepemilikan diakuisisi oleh PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk. Melalui akuisisi ini, PT. Graha Sarana Duta kemudian mengambil alih fungsi pengelolaan office building dan aset milik PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk, yang sebelumnya di kelola oleh Divisi Property Telkom. Tahun demi tahun Perseroan tumbuh secara signifikan hingga mencapai ekspansi dan transformasi bisnis menjadi perusahaan properti terpadu dengan 5 Portofolio yaitu :

1. Property Development adalah portofolio bisnis yang dikelola perusahaan terkait pengembangan bisnis dari properti yang dihasilkan meliputi jual beli/trading property, penyewaan tanah dan gedung (lease), pengelolaan hotel, pengelolaan retail atas asset properti, dll.
2. Property Management adalah portofolio bisnis yang dikelola perusahaan yang dihasilkan dari pengelolaan gedung meliputi building management service, termasuk didalamnya housekeeping, security management, electricity/mechanical electrical maintenance, parkir, managed service, dll
3. Project Solution adalah portofolio bisnis yang dikelola perusahaan berkaitan dengan/atau tidak terbatas meliputi proyek konstruksi, fitting out,

pembongkaran/rehab/perbaikan gedung, pekerjaan mechanical electrical, pekerjaan asset protection, plumbing, dll

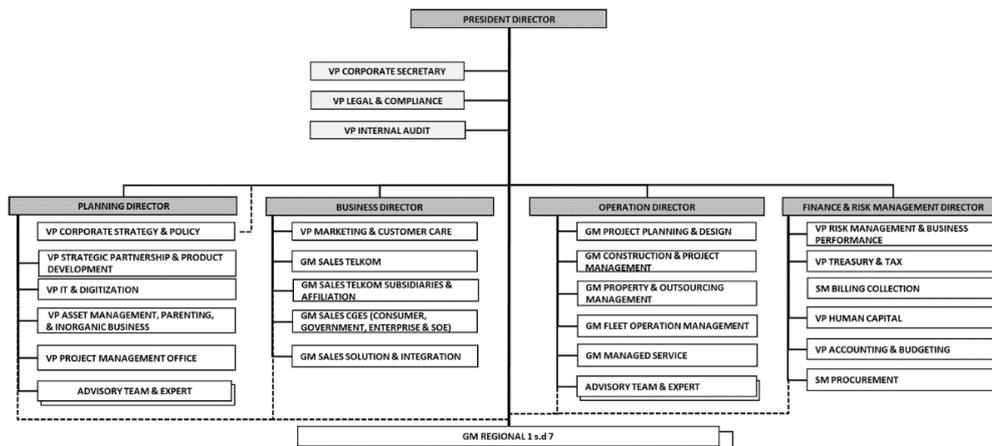
4. Transportation Management Service (TMS) atau Fleet Management adalah portfolio bisnis yang dikelola perusahaan berkaitan dengan layanan transportasi berikut layanan pendukungnya.
5. Manage Service Operation (MSO) menyediakan Managed Services Operation yang meliputi manajemen mekanikal dan elektrikal pada bangunan. Hal ini bermanfaat untuk mencapai penghematan energi, serta untuk pengawasan dan pemeliharaan fasilitas. Selain itu, menyediakan juga layanan Pengelolaan Limbah, khususnya melayani pembuangan.

Beberapa Client, Tenant & Partner Telkom Property dalam menjalankan bisnis perusahaan, antara lain :

1. Telkom Group : Telkom Indonesia, Telkomsel, Telkom Akses, Mitratel, PINS, Telkomsat, Metrasat dll.
2. Non Telkom Group (Eksternal) : Bank Indonesia, Bank BRI, Bank BCA, PLN, SKK Migas, PT. Garuda Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan dll.
3. Retail Partner : McDonalds, Starbucks Coffee, Alfamart, Indomart, Kopi Janji Jiwa, Maxx Coffee dll.

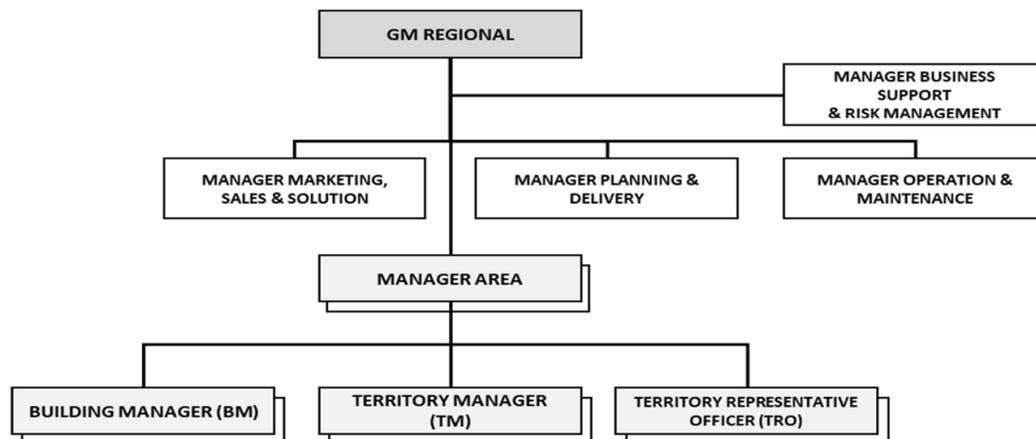
1.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Berdasarkan Peraturan Direksi tahun 2022, struktur Organisasi Perusahaan Telkom Property sebagai berikut :



Gambar 1. 1 Struktur Organisasi Perusahaan Tahun 2024

Masing-masing Unit Regional dipimpin oleh seorang General Manager Regional (GM Regional) sebagai pemimpin bisnis dan operasional perusahaan sesuai wilayah geografis/ teritori untuk bertindak sebagai wakil perusahaan (liaison officer).



Gambar 1. 2 Struktur Organisasi Unit Regional tahun 2024

1.1.3 Visi & Misi Perusahaan

Visi dan Misi Telkom Property yakni :

1. Visi

“To be the most preferred technology-based property company in Indonesia.”

2. Misi

- a. *Sustainable Growth: Turn property into a maintenance growth engine to support Telkom Group's digital ambition.*
- b. *Smart Offerings: Harness Telkom Group capability and ecosystem to provide differentiated smart offerings.*
- c. *World class service: Provide world-class digital and sustainable property services and experiences to customers.*
- d. *Operation Excellence: Achieve operational excellence and cost leadership leveraging digital.*

1.2 Latar Belakang Penelitian

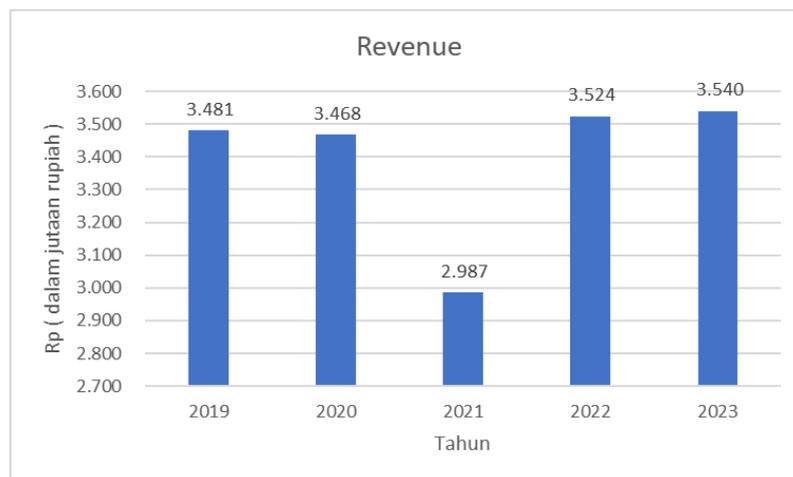
Berdasarkan data Perkembangan Properti Komersial-Triwulan II 2024 dari Bank Indonesia, Indeks Permintaan Properti Komersial untuk kategori sewa pada Triwulan II 2024 secara tahunan tumbuh 4,00% (yoy), meningkat dibandingkan Triwulan I 2024 yang tumbuh sebesar 3,41% (yoy). Peningkatan Indeks Permintaan untuk kategori sewa terjadi pada segmen perkantoran sewa di Jakarta, Bandung dan Denpasar serta segemen retail sewa di wilayah Bodebek (Bogor, Depok, Bekasi), Denpasar dan Semarang. Selanjutnya, peningkatan Indeks Permintaan terjadi pada segmen hotel di Jakarta & Semarang. Sementara itu, Indeks Permintaan Properti Komersial untuk kategori jual pada triwulan II 2024 tumbuh 0,32% (yoy), relative stabil dibandingkan pertumbuhan triwulan sebelumnya sebesar 0,34% (yoy). Hal tersebut dipengaruhi oleh terjaganya permintaan pada semua segmen kategori jual.

Berdasarkan Annual Report Telkom Property Tahun 2022, Telkom Property memiliki 876 karyawan dan 13.749 tenaga outsourcing untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam menjalankan bisnis usahanya. Portofolio Project Solution menyelesaikan beberapa proyek diantaranya :

1. Telkom : 51 Proyek
2. Telkom Group : 40 Proyek
3. Eksternal : 16 Proyek

Dalam portofolio Project Solution ini, ada beberapa kompetitor besar maupun kecil, diantaranya : PT. Wijaya Karya, PT. Adhi Karya, PT. Bukaka Teknik Utama, PT. Kaltim Jaya Makmur, PT. Bumi Indonesia dll. Akan tetapi kompetitor yang ada juga bisa menjadi partner bisnis untuk menyelesaikan suatu proyek untuk kepentingan bersama.

Kinerja Telkom Property dalam pencapaian revenue selama 4 tahun ke belakang disajikan data sebagai berikut:

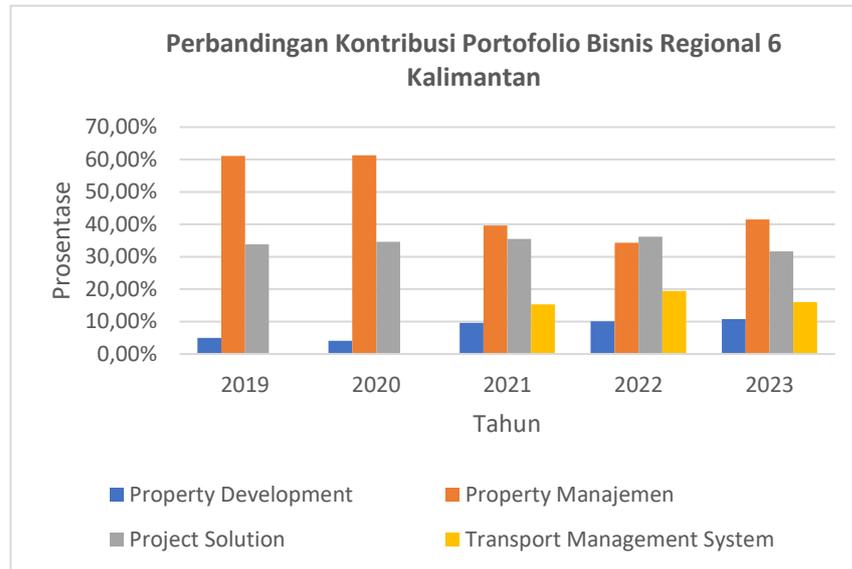


Grafik 1. 1 Revenue Telkom Property 2019-2023

Berdasarkan data keuangan di atas, dapat dijelaskan bahwa revenue Telkom Property secara nasional mengalami penurunan yang sangat signifikan saat Covid-19 muncul di tahun 2020 ke 2021 . Perubahan pola kerja dari lingkungan kantor menjadi 100% bekerja dari rumah mengharuskan karyawan beradaptasi dengan perubahan baru. (Widyaputri, 2022). Akan tetapi, berikutnya ada peningkatan yaitu dari tahun 2021 s.d 2023. Telkom Property harus segera berbenah dan memanfaatkan peluang-peluang yang baru saat ini dengan strategi-strategi baru.

Seperti sudah dijelaskan di awal, ada 5 portofolio bisnis di Telkom Property. Di Regional 6 Kalimantan hanya ada 4 portofolio bisnis yang sudah dilakukan yaitu Property Development, Property Management, Project Solution & Transportation Management Services. Berdasarkan laporan performansi tahunan , Regional 6 berkontribusi 5,75% dari total revenue nasional tahun 2023 sebesar Rp 3,54 Triliun (Grafik 1.1).

Berikut gambaran kontribusi tiap-tiap portofolio nya :



Grafik 1. 2 Perbandingan Kontribusi Portofolio Bisnis

Salah satu portofolio bisnis dari Telkom Property adalah Project Solution yaitu portofolio bisnis yang dikelola perusahaan berkaitan dengan/atau tidak terbatas meliputi proyek konstruksi, fitting out, pembongkaran/rehab/perbaikan gedung, pekerjaan mechanical electrical, pekerjaan asset protection, plumbing, dll.

Secara garis besar Project Solution terdiri dari 3 aktifitas, yaitu :

1. Kontruksi

Pengelolaan kegiatan proyek dengan metode pengelolaan yang efektif dan efisien meliputi proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian agar proyek tepat waktu, sesuai anggaran, bermutu, dan berjalan lancar.

2. Interior & Eksterior

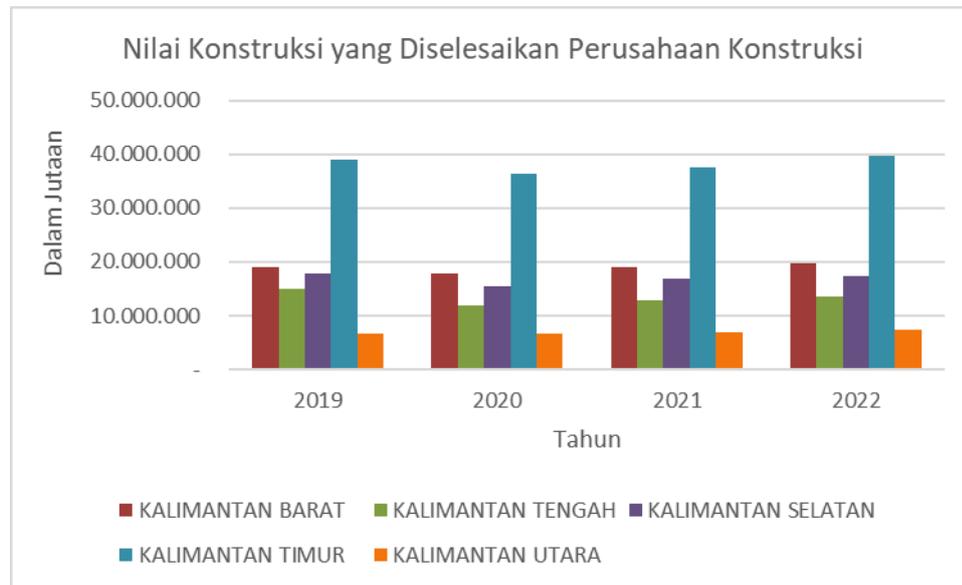
Penyediaan layanan pembuatan dan atau perbaikan interior gedung (plafon, partisi, furniture, dll) dengan Open Space Concept agar tercipta Collaboration & Efficiency Space dengan mempertimbangkan akses untuk infrastruktur digital seperti Access Point, serta pembuatan dan perbaikan eksterior (landscape, facade, dll)

3. *MEP & IT Installation*

Jasa layanan penggantian peralatan M/E dengan mengutamakan efisiensi penggunaan energi, efisiensi opex dengan preventive maintenance & optimalisasi capex.

Penelitian akan di fokuskan pada portofolio Project Solution dengan beberapa alasan, diantaranya :

1. Portofolio ini masih menjadi salah satu andalan dalam meningkatkan revenue & profitability di perusahaan. Terbukti dari 4 portofolio yang ada, Project Solution menyumbang rata-rata diatas 30 % terutama di Regional 6 Kalimantan dari revenue tiap tahun nya.
2. Selain itu dengan adanya proyek IKN (Ibu Kota Nusantara) yang masih dan akan berjalan membuka peluang yang sangat besar untuk menambah pundi-pundi revenue di portofolio ini. Dikutip dari bisnis.com tanggal 24 Juni 2024 , Kepala Kantor Perwakilan Bank Indonesia (KPwBI) Kalimantan Timur Budi Widihartanto menyatakan tiga lapangan usaha (LU) utama, yaitu konstruksi, tambang, dan industri pengolahan, mengalami perubahan pangsa. Pangsa konstruksi dan LU lainnya meningkat, sementara pangsa tambang dan industri pengolahan menurun, mengingat ketergantungan pada sumber daya alam. Kemajuan komputasi sosial pada analitik data besar menciptakan kemudahan dalam melakukan analisis pada berbagai aspek penambangan data melalui media sosial (Prasetyo A, 2022). Promosi mengenai progress IKN oleh pemerintah juga sangat mempengaruhi tanggapan masyarakat di sosial media.
3. Menurut data dari Badan Pusat Statistik yang diperbaharui tanggal 3 Februari 2024, berikut data Nilai Konstruksi yang diselesaikan oleh Perusahaan Konstruksi di Kalimantan :



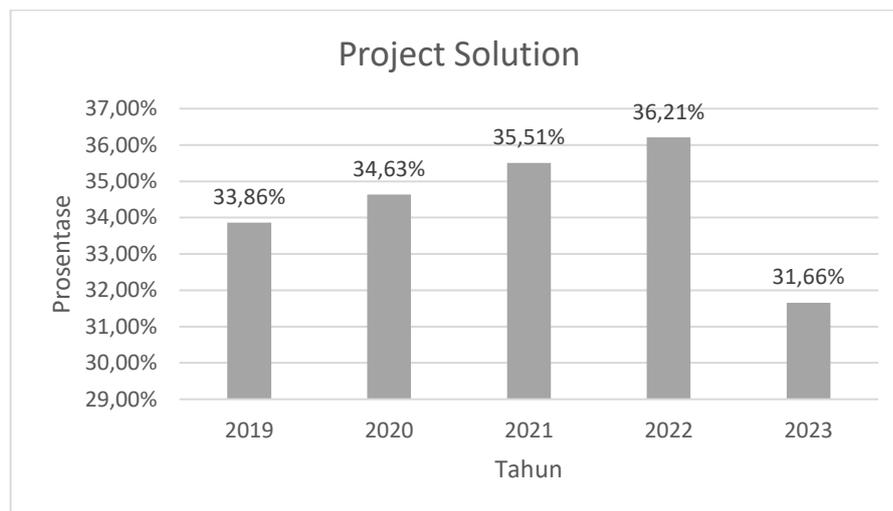
Grafik 1. 3 Grafik Nilai Konstruksi yang Diselesaikan oleh Perusahaan Konstruksi

Dari grafik 1.3 terlihat adanya rata-rata penurunan nilai konstruksi (Konstruksi Gedung, Konstruksi Bangunan Sipil & Konstruksi Khusus) yang diselesaikan di tahun 2019 ke 2020, akan tetapi di tahun 2020 s.d 2022 rata-rata mengalami peningkatan di seluruh provinsi di Kalimantan.

- Menurut Badan Pusat Statistik Kalimantan Utara tahun 2023, Dalam perekonomian Provinsi Kalimantan Utara, sektor konstruksi mempunyai peranan penting dan strategis mengingat sektor konstruksi memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Regional Bruto sebesar 11,45 persen pada tahun 2023. Sektor konstruksi merupakan sektor yang memiliki kontribusi terbesar ketiga terhadap PDRB Provinsi Kalimantan Utara setelah sektor pertambangan dan penggalian serta sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan. Namun, sektor konstruksi di Provinsi Kalimantan Utara pada tahun 2023 mengalami peningkatan sebesar 8,24 persen dibandingkan tahun 2022 yang pertumbuhannya mencapai -1,76 persen.

Hal ini menunjukkan masih besarnya potensi & perkembangan untuk proyek konstruksi kedepanya. Proyek Konstruksi ini tentunya akan berkaitan dengan

fitting out, pembongkaran/rehab/perbaikan gedung, pekerjaan mechanical electrical, pekerjaan asset protection, plumbing, dll yang tentunya masuk ke dalam portofolio Project Solution.



Grafik 1. 4 Prosentase Kontribusi Portofolio Project Solution dari Total Revenue

Dari grafik 1.4 terlihat ada nya kenaikan prosentase pencapaian kontribusi dari portofolio Project Solution terhadap total revenue dari tahun 2019 s.d tahun 2022. Akan tetapi, di tahun 2023 terjadi penurunan pencapaian yang cukup signifikan dibanding tahun sebelumnya. Sebagai gambaran, laporan sementara s.d September 2024 pencapaian portofolio Project Solution di 61,54% . Sedangkan perkiraan kontribusi sampai dengan Desember 2024 untuk portofolio Project Solution di 17,88% dari total revenue Regional 6.

Portofolio Project Solution sangat terkait erat dengan proses manajemen proyek, yang secara garis besar terdiri dari proses inisiasi, perencanaan , eksekusi , monitoring & controlling serta proses closing (Project Management Institute, 2017). Dalam proses manajemen proyek ini ada divisi khusus yang mengawal yaitu Divisi Planning & Delivery Regional 6 Kalimantan yang dipimpin oleh Manager Planning & Delivery. Tiap-tiap manager memiliki *Management Style* / gaya manajemen yang berbeda-beda (Meiryani,2020). Ini diidentifikasi sebagai faktor

yang dapat berhasil atau menggagalkan pencapaian kualitas suatu target pekerjaan terutama di portofolio Project Solution. Menurut Peraturan Direksi tahun 2024 jobdesk divisi ini terkait portofolio Project Solution yaitu :

1. Project Management (pelaksanaan, pengawasan & pengendalian), meliputi justifikasi kebutuhan, pelaksanaan & pengawasan proyek, pendelegasian pengawasan proyek.
2. Administrasi proyek diantaranya, hasil closing, dokumen serah terima proyek, reporting performansi proyek & rekap usulan proyek.
3. Dukungan inkubasi, yang meliputi *testing & launching new product/services*

Dalam melaksanakan fungsi diatas, Divisi Planning & Delivery melibatkan sumber daya manusia yang ada di masing-masing territory diantaranya Territory Representatif Officer, Engineer Quality Control & Manage Service, Officer Project Administration & Controlling dll. Para pekerja yang terlibat dalam proyek, yang mengawal proses manajemen proyek, baik konstruksi, fitting out, interior, eksterior maupun proyek instalasi mekanikal dan elektrik beberapa diantaranya adalah karyawan tetap dan outsourcing. Management Style/Gaya manajemen adalah konsep yang kompleks.

Kami juga sudah melakukan wawancara singkat dengan personil yang terkait dengan portofolio Project Solution yaitu :

1. Sugianto : SO Project, Product & Service Delivery Kantor Regional
2. Irwan Romadhon : Territory Representatif Officer Samarinda
3. Donny Wahyudianto : Territory Representatif Officer Banjarbaru

Saat interview dengan karyawan yang disebutkan diatas, kami menjelaskan terlebih dahulu terkait dengan portofolio Project Solution walaupun secara pekerjaan sehari-hari sudah terbiasa dengan pekerjaan proyek. Diskusi terus berlanjut dengan menyampaikan data-data yang diperoleh dari berbagai referensi mengenai meningkat nya revenue perusahaan tahun 2021 s.d 2023, kontribusi dari portofolio Project Solution yang menyumbang secara konsisten di angka 30% lebih setiap tahun nya terutama untuk Regional 6 Kalimantan, ada nya beberapa peluang

di internal dan eksternal Telkom Grup yang bisa di *grab* oleh perusahaan dan terkait dengan pengawakan di Perusahaan terutama di Regional 6 Kalimantan. Data tentang perkiraan penurunan kontribusi revenue Project Solution ini di Regional 6 ini juga kami jelaskan.

Penjelasan berlanjut mengenai data Badan Pusat Statistik yang diperbaharui tanggal 27 Desember 2024, Nilai Konstruksi yang Diselesaikan Perusahaan Konstruksi di Kalimantan yang meliputi konstruksi Gedung, konstruksi Sipil dan konstruksi Khusus tahun 2023 total sebesar 106,2 Trilyun Rupiah. Dari sekian banyak proyek yang ada di tahun tersebut dan tahun-tahun sebelumnya dan dengan semangat menambah revenue dari eksternal market seharusnya Regional 6 Kalimantan bisa lebih bisa berkontribusi lebih dalam meng *grab* proyek di Kalimantan.

Sumber daya manusia yang ditempatkan dalam mendukung ekspansi perusahaan untuk menambah revenue perusahaan di sektor proyek menurut mereka sudah cukup memadai secara jumlah. Walaupun apabila ditambah personal pun akan lebih baik lagi. Bahkan dukungan dari tim project dari kantor pusat sudah sangat maksimal mulai dari adanya mitra pelaksana yang kompeten dan memiliki *track record* yang baik dalam mengerjakan baik proyek besar maupun kecil. Ditambah lagi dengan program dari divisi *Human Resource* yang mengeksekusi program untuk mendukung perusahaan mendapatkan dan mengerjakan proyek-proyek kecil maupun besar, seperti program karyawan untuk sertifikasi peralatan genset, kelistrikan, gedung, sertifikasi proyek dan lain-lain

Dengan dukungan sumber daya baik material maupun non material yang sudah disebutkan diatas, seharusnya Regional Kalimantan mampu memberikan kontribusi yang lebih di portofolio Project Solution ini dan bisa lebih bersaing dengan Perusahaan kompetitor di bidang yang sama. Apalagi dengan potensi proyek yang cukup besar di Kalimantan. Maka dari itu munculah beberapa poin terkait sumber daya manusia yang ada. Dengan perbedaan latar belakang pendidikan, usia, pekerjaan sebelumnya, kemampuan dalam menyelesaikan

masalah, kecepatan bertindak dari para pegawai dan lain-lain, maka fokus fenomena yang ada mengacu pada beberapa hal terkait sumber daya manusia yang berkaitan langsung dengan proses manajemen proyek.

Beberapa catatan selama wawancara berlangsung mengenai penurunan prosentase kontribusi portofolio Project Solution diantaranya :

1. Dari pengamatan dan interaksi selama menjalankan proyek, baik karyawan tetap atau outsourcing, dengan usia, latar belakang pendidikan yang berbeda, masa kerja yang tidak sama dll. Motivasi masing-masing personil terkait proyek berbeda-beda, meliputi antusiasme, kerjasama dengan orang lain, orientasi terhadap prestasi dan lain-lain.
2. Kompetensi sumber daya manusia yang tidak merata terutama mengenai :
 - a. pengetahuan proses manajemen proyek yang meliputi inisiasi, perencanaan , eksekusi , monitoring & controlling serta proses closing.
 - b. dalam beberapa proyek diperlukan keterampilan menggunakan tools & aplikasi tertentu untuk mendukung bahkan sebagai syarat untuk proses closing.
 - c. sikap yang berbeda-beda apabila ada kendala dalam suatu proyek, sikap dalam menghadapi komplain dari customer dll.

Motivasi yang kuat dapat meningkatkan kinerja individu yang pada akhirnya berkontribusi pada keunggulan kompetitif perusahaan. (*McClelland dalam Wigastianto & Wahyuningtyas, 2020*). Motivasi tinggi mendorong karyawan untuk menciptakan nilai melalui inovasi, efisiensi, dan loyalitas kerja. Hal ini menjadi kekuatan strategis yang sulit ditiru pesaing (Resource-Based View (RBV) – Barney,1991). Teori Kebutuhan McClelland menyatakan bahwa karyawan yang termotivasi untuk berprestasi akan menunjukkan kinerja tinggi, berinovasi, dan mendorong efisiensi, yang semuanya berkontribusi terhadap keunggulan kompetitif Perusahaan. Teori Dua Faktor Herzberg menyatakan bahwa ketika faktor motivator terpenuhi, karyawan akan lebih produktif dan berkontribusi aktif dalam pencapaian tujuan strategis perusahaan, sehingga memperkuat posisi kompetitif di pasar.

Kompetensi karyawan seperti keterampilan, pengetahuan, dan kemampuan adalah sumber daya strategis yang memenuhi kriteria VRIN dan menjadi fondasi utama dalam menciptakan keunggulan bersaing (Resource-Based View (RBV) Barney,1991). Perusahaan yang mampu mengidentifikasi, mengembangkan, dan memanfaatkan kompetensi inti akan memiliki keunggulan kompetitif jangka Panjang (Core Competency Theory – Prahalad & Hamel, 1990). Ketika organisasi menyelaraskan pengembangan kompetensi dengan strategi bisnis, maka produktivitas dan keunggulan kompetitif akan meningkat (Strategic Human Resource Management Theory – Wright & McMahan,1992).

Beberapa kondisi yang terjadi di lapangan dan keterkaitan dengan teori-teori yang ada, membuat kami tertarik untuk melakukan penelitian terkait motivasi dan kompetensi terhadap keunggulan kompetitif di Regional 6 Kalimantan terutama dalam porto folio Project Solution. Hal ini mungkin sangat berhubungan dengan kondisi yang ada di perusahaan dari berbagai pembahasan mengenai proyek diatas.

Seperti sudah dijelaskan di awal, Telkom Property memiliki tenant, client & partner dalam menjalankan bisnis nya baik dari internal Telkom Group maupun dari eksternal (diluar Telkom Group). Disamping itu tenaga ahli & bersertifikat yang terkait dengan portofolio Project Solution juga mencukupi yang didukung juga dari kantor pusat. Karyawan atau pekerja Telkom Property juga tersebar di seluruh Indonesia. Di Regional Kalimantan 6 Kalimantan dibagi menjadi 3 Area, yaitu

1. Area Balikpapan yang meliputi wilayah Balikpapan, Kalimantan Timur & Kalimantan Utara,
2. Area Kalimantan Barat
3. Area Kalimantan Selatan & Tengah.

Penjelasan diatas merupakan salah satu keunggulan kompetitif dari Telkom Property itu sendiri yang kedepan nya diharapkan bisa menambah revenue & kontribusi ke perusahaan, terutama di Regional Kalimantan.

1.3 Perumusan Masalah

Fokus penelitian ini adalah faktor sumber daya manusia yang terlibat dalam portofolio Project Solution. Secara garis besar dengan menganalisa fenomena-fenomena yang ada, yaitu :

1. Prosentase kontribusi Portofolio Project Solution mengalami penurunan di tahun 2023 & 2024 di Regional 6 Kalimantan, sedangkan market di internal & eksternal di Kalimantan mengalami peningkatan bisa dilihat dari data-data yang sudah disampaikan. Dengan faktor-faktor keunggulan kompetitif perusahaan seharusnya kontribusi pendapatan untuk perusahaan bisa lebih maksimal atau meningkat dari tahun-tahun sebelumnya. Apakah ada kendala atau permasalahan yang terjadi dari personil yang terkait proyek ini sehingga kontribusi yang ada belum maksimal bahkan menurun dari tahun-tahun sebelumnya. Ini adalah salah satu dasar kami untuk fokus meneliti sumber daya manusia yang terkait proyek.
2. Hasil wawancara pendahuluan menggambarkan adanya motivasi yang berbeda-beda dari personil yang terlibat dalam proyek yang kemungkinan karena perbedaan usia, latar belakang pendidikan ,masa kerja dll.
3. Kompetensi yang belum merata terhadap personil yang terkait dan terlibat langsung dengan portofolio ini, seperti pengetahuan mengenai manajemen proyek, penggunaan tools, sikap menghadapi masalah dll.
4. Dengan struktur organisasi yang sudah ada di Regional 6 Kalimantan dan dukungan dari Kantor Pusat terutama hal-hal yang terkait dengan portofolio Project Solution ini, Telkom Property di Regional 6 memiliki keunggulan kompetitif yang bisa bersaing dengan perusahaan sejenis baik dari internal Telkom Group maupun eksternal. Maka aspek sumber daya manusia yang terkait proyek ini perlu diteliti lebih mendalam untuk mengoptimalkan keunggulan kompetitif sehingga portofolio project solution bisa berkontribusi lebih optimal lagi terutama di Regional 6 Kalimantan.

Berdasarkan uraian di atas maka penelitian ini akan fokus mengkaji **Pengaruh Motivasi & Kompetensi Terhadap Keunggulan Kompetitif dalam Portofolio Project Solution di Telkom Property Regional 6 Kalimantan.** Pertanyaan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana motivasi pegawai yang terlibat dalam dalam suatu proyek.
2. Bagaimana kompetensi masing-masing individu yang terlibat dalam suatu proyek.
3. Bagaimana pengaruh motivasi dan kompetensi terhadap keunggulan kompetitif dalam portofolio Project Solution di Regional 6 Kalimantan.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui motivasi masing-masing individu yang terlibat dalam suatu proyek.
2. Mengetahui kompetensi masing-masing individu yang terlibat dalam suatu proyek.
3. Mengetahui pengaruh motivasi dan kompetensi terhadap keunggulan kompetitif dalam portofolio Project Solution.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pembaca untuk mengetahui **Pengaruh Motivasi Dan Kompetensi Terhadap Keunggulan Kompetitif dalam Portofolio Project Solution di Telkom Property Regional 6 Kalimantan.**

1.5.1 Aspek Teoritis

Berdasarkan aspek teoritis, penelitian ini diharapkan mampu mengembangkan literatur yang sudah ada sebelumnya. Penelitian ini juga diharapkan mampu

menambah wawasan tentang pengaruh motivasi dan kompetensi untuk memaksimalkan keunggulan kompetitif di suatu proyek.

1.5.2 Aspek Praktis

1. Bagi Perusahaan obyek penelitian, hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan saran dalam menentukan keputusan pengelolaan sumber daya manusia serta menjadi referensi dalam pemecahan masalah terkait motivasi dan kompetensi terhadap keunggulan kompetitif yang dimiliki.
2. Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa menjadi referensi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan sumber daya manusia dalam sebuah proyek.

1.5.3 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Graha Sarana Duta (Telkom Property) Regional 6 Kalimantan yang beralamat di Jl. MT. Haryono 169 Balikpapan dan beberapa lokasi lain di Kalimantan.

1.5.4 Waktu dan Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan terhitung mulai dari bulan Agustus 2024 sampai Januari 2025.

1.6 Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi lebih dalam maupun bahan masukan kepada PT Graha Sarana Duta Regional 6 Kalimantan maupun perusahaan sejenis dalam proses bisnisnya, khususnya pada aspek motivasi dan kompetensi terhadap keunggulan kompetitif.

1.6.1 BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memaparkan secara umum objek penelitian yang menjadi fokus yaitu PT. Graha Sarana Duta Regional 6 Kalimantan . Selain itu juga dibahas latar belakang permasalahan yang mendasari penelitian, tujuan dan manfaat penelitian yang ingin dicapai, serta pendekatan atau metodologi penelitian yang digunakan.

1.6.2 BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menyampaikan teori-teori terkait penelitian ini dan penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan dalam penelitian. Bab ini mengulas dasar-dasar teori yang mendasari penelitian ini, serta studi-studi terdahulu yang relevan dengan permasalahan dan tujuan penelitian ini.

1.6.3 BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan karakteristik dari penelitian ini, metode pengumpulan data, variabel yang dioperasionalisasikan, langkah-langkah penelitian, serta populasi dan sampel yang digunakan.

1.6.4 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini dilakukan analisis dari data yang telah dikumpulkan dan pembahasan mengenai permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya.

1.6.5 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisis data yang telah dilakukan dan dihubungkan kembali dengan tujuan penelitian. Pada bab ini juga mencakup rekomendasi atau saran untuk perusahaan objek penelitian dan penelitian selanjutnya yang relevan dengan penelitian ini.