

BAB 1

RUANA DESIGN

1.1 Ringkasan Eksekutif

1.1.1 Latar Belakang dan ringkasan usaha

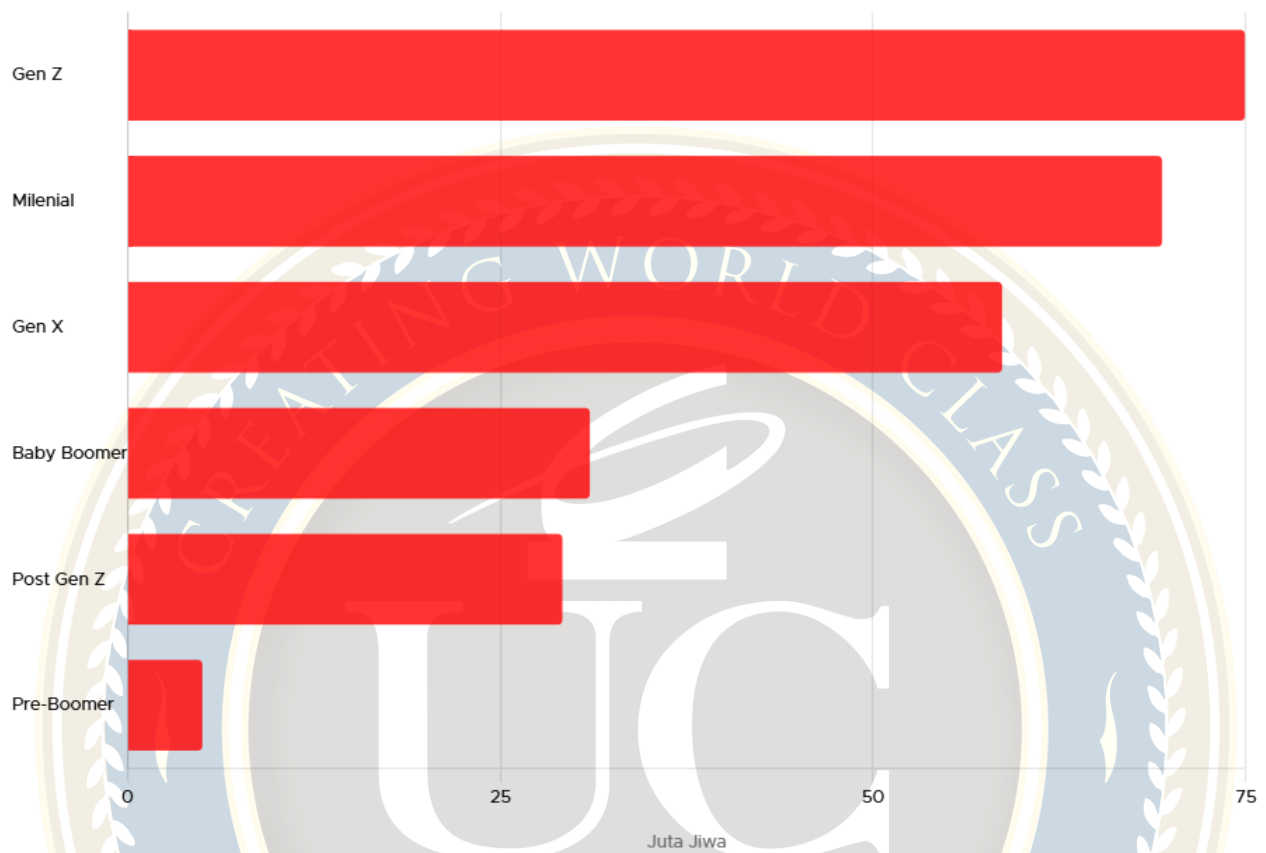
Ruana Design merupakan konsultan interior yang berlokasi di Kota Surabaya. Berdiri pada tahun 2024 oleh Wilbert Halim dengan fokus pada pendekatan *Human-Centered Design* sebagai solusi dari hasil desain Ruana Design. *Human-Centered Design* merupakan sebuah pendekatan holistik dengan fokus pada penciptaan desain ruang yang menarik secara visual dan memenuhi berbagai kebutuhan, preferensi, serta gaya hidup penggunanya. Pendekatan ini bertujuan untuk menciptakan lingkungan yang responsif dan adaptif dengan memprioritaskan kesejahteraan dan kenyamanan pengguna.

Menurut Nick Babich (2017), terdapat 4 prinsip utama dalam melakukan Human Centered Design yaitu :

1. Fokus pada pengguna dengan memberikan solusi yang dapat mengatasi masalah yang dihadapi pengguna
2. Mencari masalah yang sebenarnya atau akar permasalahan
3. Memperhatikan semua hal yang berhubungan dengan pengguna
4. Melakukan uji coba pada rancangan desain yang dibuat

Pendekatan ini dipilih oleh Ruana Design karena Ruana Design percaya bahwa desain interior harus berfokus pada penggunanya dengan memperhatikan keinginan serta kebutuhan pengguna. Hal ini mencakup aspek fisik, psikologis, sosial, dan emosional pengguna. Selain itu, Ruana Design merupakan sebuah firma desain interior yang berfokus pada target pasar kantor sewa dengan jenis *coworking space* dan juga *serviced office* untuk korporasi besar dan *Start-Up*. Indonesia memiliki penduduk dengan umur produktif yang sangat melimpah dengan jumlah Generasi Z atau Gen-Z menempati posisi urutan pertama dengan jumlah sekitar 74,93 juta jiwa, atau 27,94% dari total populasi diikuti Generasi Milenial atau Gen-Y dengan jumlah sekitar 69,38 juta jiwa atau 25,87%. Kedua generasi tersebut merupakan salah dua generasi dengan umur

produktif dan jumlah dari kedua generasi tersebut sudah mencapai lebih dari 50% dari total penduduk Indonesia.



Gambar 1. 1 Jumlah antar generasi di Indonesia tahun 2023

Sumber : data.goodstats.id

1.1.2 Visi

Ruana Design memiliki visi, yaitu :

“Menjadi firma interior terdepan yang memiliki spesialisasi pada desain ruang *coworking space* dan juga *serviced office* untuk korporasi besar dan *Start-Up* secara optimal, dengan menerapkan pendekatan *human-centered design*”.

1.1.3 Misi

Untuk merealisasikan visi Ruana Design, maka Ruana Design memiliki misi sebagai berikut:

- Memberikan solusi desain yang tidak hanya memperhatikan kebutuhan dan keinginan klien serta pengguna ruangan namun juga harus memperhatikan aspek estetis dan fungsional melalui pendekatan *Human-Centered Design* dengan analisa dan *design thinking* secara mendalam dan menyeluruh.
- Mengedepankan empati, integritas, profesionalisme, kejujuran, dan kerja keras pada tim Ruana Design.
- Selalu belajar dan terus beradaptasi dengan perubahan tren desain dan melakukan metode Amati Tiru Modifikasi sesuai dengan ciri khas Ruana Design.
- Memberikan pelayanan maksimal kepada setiap klien dan selalu melakukan evaluasi dan memperbaiki kekurangan dalam pelayanan.
- Membangun dan menjaga jaringan kemitraan yang kuat dengan seluruh mitra Ruana Design sehingga menciptakan hubungan yang saling menguntungkan.

1.2 Gambaran Usaha

1.2.1 Identitas dan Kepemilikan Perusahaan

Nama Perusahaan : Ruana Design

E-mail : RuanaDesign.id@gmail.com

Instagram : @RuanaDesign.id

Bidang Usaha : Konsultan Desain Interior

Data Pemilik :

Nama Pemilik : Wilbert Halim

Jabatan : *Owner, CEO, Interior Designer*

No. Telepon : +62 811- 6181-819

E-mail : wilberthalim01@student.ciputra.ac.id

Memiliki latar belakang di bidang *interior* dan manajemen, Wilbert memiliki ketertarikan dalam memajemen sebuah proyek agar proyek Ruana Design dapat

berjalan secara efektif dan efisien. Selain itu Wilbert juga membantu dalam proses mendesain interior pada suatu proyek. Wilbert juga memiliki kemampuan dalam berkomunikasi yang cukup baik. Kemampuan tersebut digunakan oleh Wilbert untuk melakukan *dealing* sebuah proyek bersama klien, memberikan *briefing* kepada tim desain maupun kontraktor, serta melakukan presentasi bersama klien.

1.2.2 Fase Usaha

Terdapat 3 fase yang akan diterapkan saat membangun, menjalankan, dan mengembangkan Ruana Design. Hal tersebut berfungsi agar Ruana Design dapat berjalan serta mencapai tujuan-tujuan sesuai dengan visi misi yang Ruana Design. Fase-fase ini juga diciptakan untuk mempermudah Ruana Design dalam menempuh jalan dan berkembang agar dapat menjadi firma interior yang lebih maju, lebih besar, lebih dikenal, dan sukses untuk ke depannya. Terdapat 3 fase yang akan diterapkan oleh Ruana Design yang akan dibagi dalam jangka waktu 2 tahun dengan setiap fase terdiri dari 8 bulan. Fase Usaha Ruana Design akan dimulai pada bulan Oktober tahun 2025 ketika Saya selaku *owner* Ruana Design lulus kuliah sampai bulan September 2027.

Fase 1 (Oktober 2025 – Mei 2026)									
No	Action	Timeline (bulan ke-)							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Lulus Kuliah (<i>Graduation</i>)	■							
2	Mencari Pekerjaan (sebagai desainer interior)	■	■						
3	Mengambil pekerjaan <i>freelance</i>		■	■	■				
4	Bekerja (Mencari Pengalaman & Mengumpulkan modal)		■	■	■	■	■	■	■
5	Membuat business plan, visi & misi							■	■
6	Membuat SOP							■	■

Tabel 1. 1 Fase Usaha 1

Sumber : Pribadi (2024)

Fase pertama digunakan oleh Saya selaku *owner* untuk mempersiapkan hal-hal yang diperlukan dalam membangun sebuah firma desain. Fase pertama dimulai pada bulan Oktober 2025 sampai bulan Juni 2026 tepat setelah Saya lulus dari perkuliahan. Setelah lulus kuliah, Saya akan mencari pekerjaan sebagai desainer interior di firma konsultan yang memiliki model bisnis sama dengan

firma Saya. Setelah diterima kerja di sebuah firma konsultan maka Saya akan bekerja selama kurang lebih 6 bulan di firma konsultan tersebut. Hal ini diperlukan agar Saya dapat mencari pengalaman dan ilmu tambahan yang diperlukan untuk membuat firma Saya sendiri. Selain itu, Saya juga akan membuat *business plan*, dan membuat SOP berdasarkan tempat kerja Saya dengan menganalisis model bisnis firma konsultan tempat Saya bekerja dan juga memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada dalam model bisnis tempat Saya bekerja. Selain bekerja, Saya juga mengerjakan pekerjaan lepasan atau *freelance* untuk menambah modal dan pengalaman Saya.

Fase 2 (Juni 2026 – Januari 2027)									
No	Action	Timeline (bulan ke-)							
		9	10	11	12	13	14	15	16
1	Mencari lokasi kantor & Renovasi (Surabaya Barat)								
2	Mencari Tim Desainer, Finance, Teknisi & Human Relation								
3	Mengurus perizinan firma								
4	Launching Firm & platform								
5	Persiapan kebutuhan (software, peralatan, dsbnya)								
6	Marketing & Branding								
7	Mencari Klien dengan Proyek kecil								
8	Mengerjakan proyek klien								
9	Menyusun Portofolio								
10	Melakukan Ekspansi Proyek ke skala nasional								
11	Membangun Reputasi								
12	Mengikuti Pelatihan								
13	Memperluas Jasa yang Ditawarkan								
14	Mengikuti sayembara desain interior								
15	Memperbanyak portofolio								
16	Mencari Mitra untuk bekerja sama(material, teknologi, dsbnya)								
17	Membuat Sistem Manajemen & Struktur Organisasi								
18	Membuat Server firma sendiri								

19	Upgrade Peralatan (spesifikasi komputer)								
20	Mengikuti Sertifikasi & Pengembangan Tim								

Tabel 1. 2 Fase Usaha 2

Sumber : Pribadi (2024)

Fase kedua digunakan untuk melanjutkan fase pertama untuk mendirikan firma serta mengembangkan Ruana Design ke skala nasional. Fase kedua dimulai mencari lokasi kantor di daerah Surabaya Barat karena daerah Surabaya barat kini telah berkembang pesat dan menjadi lokasi yang strategis untuk mencari klien terutama untuk proyek komersial kantor sewa. Dilanjutkan dengan mengurus perizinan untuk firma, mempersiapkan kebutuhan yang diperlukan firma pada fase awal seperti hardware dan software lalu mulai merekrut tim internal untuk membantu mengerjakan proyek. Setelah itu akan dilakukan marketing dan branding untuk mencari klien dan mengerjakan proyek dengan skala kecil yang nantinya akan dimasukkan ke dalam portofolio Ruana Design. Setelah mengerjakan beberapa proyek maka Ruana Design masuk ke tahap pengembangan yang terdiri dari, memperluas jasa yang ditawarkan, mengikuti perlombaan desain interior untuk menambah portofolio, membuat sistem manajemen dan struktur organisasi agar dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengambil sertifikasi, *Upgrade* peralatan terutama pada hardware yang digunakan, dan membuat server firma sendiri sehingga dapat menambah *value* Ruana Design dan efisiensi kerja.

Fase 3 (Februari 2027 – Spetember 2027)									
No	Action	Timeline (bulan ke-)							
		17	18	19	20	21	22	23	24
1	Bekerja sama dengan Institusi Pendidikan								
2	Melakukan Ekspansi Proyek								
3	Mengadakan Talkshow / Pelatihan								
4	Memperluas Marketing & Branding								
5	Bekerja sama dengan media								
6	Membuka kantor Baru								
7	Menambah Tim								
8	Melakukan Ekspansi Pasar								

9	Memperkuat Branding								
10	Memperbesar Jaringan Kemitraan (Multinasional)								
11	Ekspansi Proyek ke skala multinasional								
12	Membuat Rencana Selanjutnya (2 tahun ke depan)								

Tabel 1. 3 Fase Usaha 3

Sumber : Pribadi (2024)

Fase ketiga digunakan untuk mengenalkan Ruana Design ke skala yang lebih luas hingga skala multinasional. Fase ketiga dimulai dengan bekerja sama dengan institusi pendidikan yang diharapkan dapat saling menguntungkan kedua pihak, diikuti dengan melakukan ekspansi proyek dengan skala pekerjaan yang lebih besar dari sebelumnya, mengadakan *Talkshow* dan Pelatihan di berbagai tempat seperti Institusi Pendidikan, memperluas branding dan marketing Ruana Design agar dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas dengan bekerja sama dengan media dan juga dengan, membuka kantor baru yang lebih besar dan akan menambah tim, selain itu Ruana Design juga akan memperkuat brandingnya untuk melakukan ekspansi ke skala multinasional dan memperbesar jaringan kemitraan ke skala multinasional. Setelah itu Ruana Design akan membuat rencana selanjutnya.

Fase	1	2	3
Timeline (Bulan ke-)	1 – 8 Oktober 2025 – Mei 2026	9 – 16 Juni 2026 – Januari 2027	17 – 24 Februari 2027 – Spetember 2027
Bentuk Legal Perusahaan	Perorangan	CV	PT
Value Proposition		Menghasilkan desain ruang <i>coworking space</i> dan juga <i>serviced office</i> untuk korporasi besar dan <i>Start-Up</i> secara optimal, dengan menerapkan	Menghasilkan desain ruang <i>coworking space</i> dan juga <i>serviced office</i> untuk korporasi besar dan <i>Start-Up</i> secara optimal, dengan

		pendekatan <i>human-centered design</i> dan memberikan pelayanan secara maksimal dengan meningkatkan kualitas sumber daya manusia di dalam tim internal.	menerapkan pendekatan <i>human-centered design</i> dan memberikan pelayanan secara maksimal dengan meningkatkan kualitas sumber daya manusia di dalam tim internal.
Customer Segment	Kenalan dari teman, orang tua, maupun keluarga	Target Pasar: <i>coworking space</i> dan <i>serviced office</i> . Untuk korporasi besar dan <i>Start-Up</i> Tipe Bangunan : Komersial Skala : Nasional	Target Pasar: <i>coworking space</i> dan <i>serviced office</i> . Untuk korporasi besar dan <i>Start-Up</i> Tipe Bangunan : Komersial Skala : Multinasional
Customer Relationship		Personal Assistance Dedicated Personal Assistance Co-Creation	Personal Assistance Dedicated Personal Assistance Co-Creation
Channels	Instagram, Tiktok, LinkedIn	Instagram, Tiktok, LinkedIn, Facebook, Portofolio, Whatsapp, Website, Behance, Pinterest, AI, Pameran	Instagram, Tiktok, LinkedIn, Facebook, Portofolio, Whatsapp, Website, Behance, Pinterest, AI, Pameran
Revenue Stream	Gaji Freelance	Asset Sale Usage Fee Fixed Price	Asset Sale Usage Fee Fixed Price

Key Activities	Problem Solving	Problem Solving Platform/Network	Problem Solving Platform/Network
Key Partners	Perusahaan firma interior tempat bekerja	Supplier & Vendor Kontraktor Bank Media Institusi Pendidikan	Supplier & Vendor Kontraktor Bank Media Institusi Pendidikan
Key Resources	Physical Resources : Printer & Laptop Intellectual Resources : Desain dan Proyek Human Resources : Wilbert Halim Financial Resources : Modal awal dari Dana Pribadi, Gaji Bulanan, dan hasil <i>freelance</i>	Physical Resources : Kantor, Peralatan (Printer, Komputer, Scanner, 3d Printing, dsbnya), Software (Autocad, Sketchup, Revit, Archicad, Rhino, D5 Render, Vray, Enscape) Intellectual Resources : Nama Perusahaan, Brand, Desain , Proyek Prototipe, Dokumen Perizinan, Portofolio, Hak kekayaan Intelektual, Human Resources : Tim Desainer, Finance, Teknisi & Human Relation Financial Resources : Modal awal dari Dana Pribadi, Pinjaman Bank,	Physical Resources : Kantor, Peralatan (Printer, Komputer, Scanner, 3d Printing, dsbnya), Software (Autocad, Sketchup, Revit, Archicad, Rhino, D5 Render, Vray, Enscape) Intellectual Resources : Nama Perusahaan, Brand, Desain , Proyek Prototipe, Dokumen Perizinan, Portofolio, Hak kekayaan Intelektual, Human Resources : Tim Desainer, Finance, Teknisi, & Human Relation

		Dana operasional bulanan, Dana Marketing	Financial Resources : Modal awal dari Dana Pribadi, Dana operasional bulanan, Dana Marketing, Dana Ekspansi
Cost Structure & Permodalan	Value Driven Biaya Lisensi Software, Depresiasi Peralatan, Biaya Operasional Variable Costs : Biaya Proyek, Biaya Marketing, Investment Costs : Branding & Marketing, Peralatan, Kantor Modal : Dana Pribadi, Gaji Pribadi	Value Driven Fixed Costs : Gaji Tim Tetap, Biaya Lisensi Software, Depresiasi Peralatan, Asuransi, Biaya Operasional Variable Costs : Biaya Proyek, Biaya Kontraktor, Biaya Pengiriman, Biaya Marketing, Biaya Akomodasi	Value Driven Fixed Costs : Gaji Tim Tetap, Biaya Lisensi Software, Depresiasi Peralatan, Asuransi, Biaya Operasional Variable Costs : Biaya Proyek, Biaya Kontraktor, Biaya Pengiriman, Biaya Marketing, Biaya Akomodasi

		Investment Costs : Pengembangan Tim, Branding & Marketing, Peralatan, Kantor Modal : Dana Pribadi, Pinjaman Bank	Investment Costs : Ekspansi, Pengembangan Tim, Branding & Marketing, Peralatan, Kantor Modal : Dana Pribadi, Pinjaman Bank
--	--	--	---

Tabel 1. 4 Fase Usaha 3

Sumber : Pribadi (2024)

1.2.3 Perolehan Modal

Modal awal yang dibutuhkan untuk membangun Ruana Design sebesar Rp 50.000.000. Modal tersebut berasal dari owner sebesar 40% dan sisanya berasal dari pihak ketiga. Pada fase pertama *owner* mengumpulkan modal dengan bekerja sebagai desainer interior dan mencari pekerjaan lepasan atau *freelance* serta menggunakan strategi *bootstrapping* untuk menekan biaya modal yang tidak terlalu dibutuhkan. Selain itu *revenue* yang dihasilkan oleh Ruana Design akan dijadikan modal tambahan.

Masuk Fase kedua dan ketiga *owner* akan mulai mengajukan pinjaman kepada bank sebagai tambahan modal untuk melakukan ekspansi Ruana Design hingga ke skala multinasional.

1.2.4 Spesifikasi Layanan dan atau Produk Usaha

Ruana Design pada fase pertama berfokus untuk bekerja di firma interior lain dan mengambil tawaran pekerjaan lepasan berupa proyek-proyek kecil untuk menambah

abarmodal. Pada fase kedua Ruana Design akan mulai mencari klien dengan tipe bangunan komersial dengan pendekatan *human-centered design*. Pada fase ketiga Ruana Design akan mulai mencari klien baru di luar negeri melakukan ekspansi lagi ke skala multinasional.

1.2.5 Inovasi Usaha

Ruana Design sebagai firma desain berkomitmen untuk memperhatikan kenyamanan pengguna melalui pendekatan *human-centered design*. Selain, memperhatikan kenyamanan pengguna Ruana design juga akan memperhatikan estetika ruang.

Ruana Design juga akan bekerja sama dengan instansi pendidikan untuk pengembangan sumber daya manusia dalam bidang desain interior. Kerja sama ini mencakup magang, kursus pelatihan, proyek penelitian, beasiswa, bahkan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai pengalaman di lapangan. Selain itu Ruana Design juga dapat memanfaatkan ide-ide baru dari siswa/mahasiswa maupun guru/dosen. Bagi Ruana Design, bekerja sama dengan instansi pendidikan juga merupakan strategi untuk membangun jaringan profesional yang kuat dan luas. Institusi pendidikan juga mendapatkan manfaat, seperti dunia kerja yang lebih luas, meningkatkan relevansi kurikulum mereka dengan kebutuhan industri dan memberikan siswa/mahasiswa informasi langsung tentang pendekatan *human-centered design*.

Ruana Design juga berusaha untuk menciptakan ruang kerja yang nyaman sehingga dapat meningkatkan kualitas kerja tim Ruana Design. Dengan mengedepankan integritas dan profesionalitas yang dapat meningkatkan kepercayaan klien sehingga dapat memperkuat branding perusahaan. Ruana Design juga berusaha membuat sistem kerja yang fleksibel sehingga menambah kenyamanan dan juga kualitas kerja Ruana Design. Pelatihan dan Sertifikasi juga akan diberikan kepada tim Ruana Design secara berkala sesuai dengan kompetensi masing-masing individu. Hal hal tersebut memberikan dampak positif bagi tim Ruana Design yang ingin *resign* karena sudah memiliki bekal yang baik dan akan mudah untuk diterima di firma konsultan lain.

1.3 Analisa Lingkungan Bisnis

1.3.1 Analisa Industri/*Industry Force*

1.3.1.1 Suppliers and other value chain actors

Menurut KBBI, kata *supplier* atau pemasok merupakan seseorang atau sebuah organisasi yang berperan memasok kebutuhan yang diperlukan. *Value chain* merupakan sebuah konsep dari serangkaian pekerjaan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan untuk menciptakan sebuah nilai bagi klien maupun pelanggan (*Competitive Advantage* 1985). *Suppliers* dan *other value chain actors* dalam sebuah konsultan desain interior adalah *suppliers* material dan furnitur, desainer interior, kontraktor, *drafter*, 3D Artist, magang, dan sebagainya.

Dalam membangun dan menjalankan sebuah konsultan desain interior diperlukan tim yang hebat, loyal, dan dapat dipercaya karena mereka adalah salah satu pondasi dari konsultan desain Interior. Firma tanpa tim yang hebat, loyal dan dapat dipercaya tidak dapat berjalan dengan baik, Selain tim diperlukan juga peralatan dan sistem yang memadai sehingga dapat saling melengkapi.

Berikut *Suppliers* dan *other value chain actors* dari Ruana Design :

Desainer interior

Desainer interior merupakan tim profesional dari Ruana Design yang bertanggung jawab untuk menciptakan desain ruangan yang ikonik, fungsional, inovatif dan berkelanjutan dengan pendekatan *human-centered design*. Desainer interior terlibat dalam perencanaan visual dan presentasi desain sehingga klien dapat membantu klien memvisualisasikan hasil desain.

Ruana Design memiliki ketergantungan yang sedang karena peran desainer interior yang penting dalam tahap perencanaan yang dapat memengaruhi hasil proyek. Oleh karena itu pengaruh dari desainer interior bersifat tidak langsung namun sangat penting bagi Ruana Design karena dapat berpengaruh pada kepercayaan klien.

Drafter

Drafter merupakan tim profesional dari Ruana Design yang bertanggung jawab untuk membuat gambar perancangan dari desain 3D yang sudah ada secara detail menggunakan berdasarkan pada spesifikasi yang sudah ditetapkan. *Drafter* terlibat dalam pembuatan segala hal yang berkaitan dengan gambar perancangan untuk nantinya diberikan kepada kontraktor.

Ruana Design memiliki ketergantungan yang sedang karena peran *drafter* yang penting dalam membuat gambar perancangan dan sangat berpengaruh pada pembangunan. Oleh karena itu pengaruh dari *drafter* bersifat tidak langsung namun sangat penting bagi Ruana Design karena dapat berpengaruh pada hasil akhir proyek.

3D Artist

3D Artist merupakan tim profesional dari Ruana Design yang bertanggung jawab untuk membantu desainer dalam memvisualisasikan ide desain ke gambar 3 Dimensi maupun video 3 Dimensi untuk keperluan presentasi. *3D Artist* biasanya bekerja sama dengan Desainer Interior untuk membuat visualisasi dari desain yang sudah ada.

Ruana Design memiliki ketergantungan yang sedang karena peran *3D Artist* yang penting dalam membuat visualisasi dari desain. Oleh karena itu pengaruh dari *3D Artist* bersifat tidak langsung namun sangat penting bagi Ruana Design karena dapat berpengaruh pada hasil visualisasi desain.

Magang

Magang merupakan sebuah program yang dilakukan oleh Ruana Design yang bekerja sama dengan instansi pendidikan untuk memberikan kesempatan bagi para pelajar untuk mendapatkan pengalaman kerja di lapangan. Magang biasanya mengerjakan sesuatu hal yang tanggung jawabnya tidak terlalu besar dan akan dibimbing langsung oleh tim Ruana Design sesuai dengan minat masing-masing.

Ruana Design memiliki ketergantungan yang sedang karena peran magang dalam membantu tugas-tugas dasar sehingga dapat mempercepat pekerjaan sehari hari. Oleh karena itu pengaruh dari magang kecil bagi Ruana Design karena membantu mengerjakan tugas tugas yang lebih sederhana.

Suppliers Material

Suppliers Material merupakan mitra dari Ruana Design yang bertanggung jawab sebagai pemasok bahan material yang diperlukan oleh Ruana Design dalam merealisasikan desainnya, seperti kayu, logam, kaca, beton, keramik, dan bahan lainnya. Ruana Design juga bermitra dengan *Suppliers Material* yang menyediakan bahan bahan yang lebih spesifik, seperti material ramah lingkungan, dan lain sebagainya.

Ruana Design memiliki ketergantungan yang sangat tinggi karena kualitas material dapat memengaruhi hasil proyek. Ruana Design juga bermitra dengan *Suppliers Material* yang dapat dipercaya dan profesional sehingga meminimalisir terjadinya keterlambatan atau masalah yang dapat terjadi. Oleh karena itu pengaruh dari *Suppliers Material* sangat besar bagi Ruana Design karena sangat berpengaruh langsung pada reputasi dan penyelesaian proyek.

Ruana Design akan bekerja sama dengan brand Taco, Platinum, Mitra10, dsbnya

Furniture Suppliers

Furniture Suppliers merupakan mitra dari Ruana Design yang bertanggung jawab sebagai pemasok furnitur dan aksesoris yang diperlukan oleh Ruana Design dalam merealisasikan desainnya. *Furniture Suppliers* menyediakan furnitur sesuai kebutuhan spesifik Ruana Design, seperti meja, kursi, lemari, dan perlengkapan pencahayaan yang fungsional dan estetik.

Ruana Design memiliki ketergantungan cukup tinggi karena harus memenuhi keinginan klien. Ruana Design juga menawarkan pilihan desain kustom yang memperkuat identitas proyek Ruana Design. Oleh karena itu pengaruh *Furniture Suppliers* besar bagi Ruana Design terutama dalam menciptakan ruang yang sesuai dengan keinginan klien.

Ruana Design akan bekerja sama dengan brand Informa, Ikea, Seken Living, dsbnya

Vendor Teknologi

Vendor Teknologi merupakan mitra dari Ruana Design yang bertanggung jawab sebagai pemasok teknologi yang ingin diterapkan dalam desain. Ini membantu Ruana Design dalam membuat ruang yang lebih cerdas dan produktif. Perangkat seperti kontrol suhu, pencahayaan otomatis, dan keamanan pintar, yang diterapkan dalam desain untuk meningkatkan kenyamanan, dan keamanan.

Ruana Design memiliki ketergantungan cukup tinggi karena kebutuhan akan teknologi bervariasi tergantung proyek. Oleh karena itu pengaruh Vendor Teknologi cukup besar bagi Ruana Design terutama dalam proyek yang memerlukan inovasi teknologi untuk meningkatkan kenyamanan dan produktivitas.

Perusahaan Media dan Pemasaran

Perusahaan Media dan Pemasaran merupakan mitra Ruana Design yang bertanggung jawab melakukan promosi serta pemasaran Ruana Design. Perusahaan media mencakup agensi periklanan, tim konten, dan influencer atau pihak yang memiliki audiens besar di platform media sosial.

Ruana Design memiliki ketergantungan cukup tinggi karena dapat membantu mempromosikan Ruana Design ke target audiens yang tepat sehingga dapat meningkatkan jumlah klien dan memperkuat brand Ruana Design. Oleh karena itu pengaruh Perusahaan Media dan Pemasaran cukup besar bagi Ruana Design terutama dalam hal promosi.

Ruana Design akan bekerja sama dengan archdaily, asrinesia, dsbnya

Kontraktor dan Subkontraktor

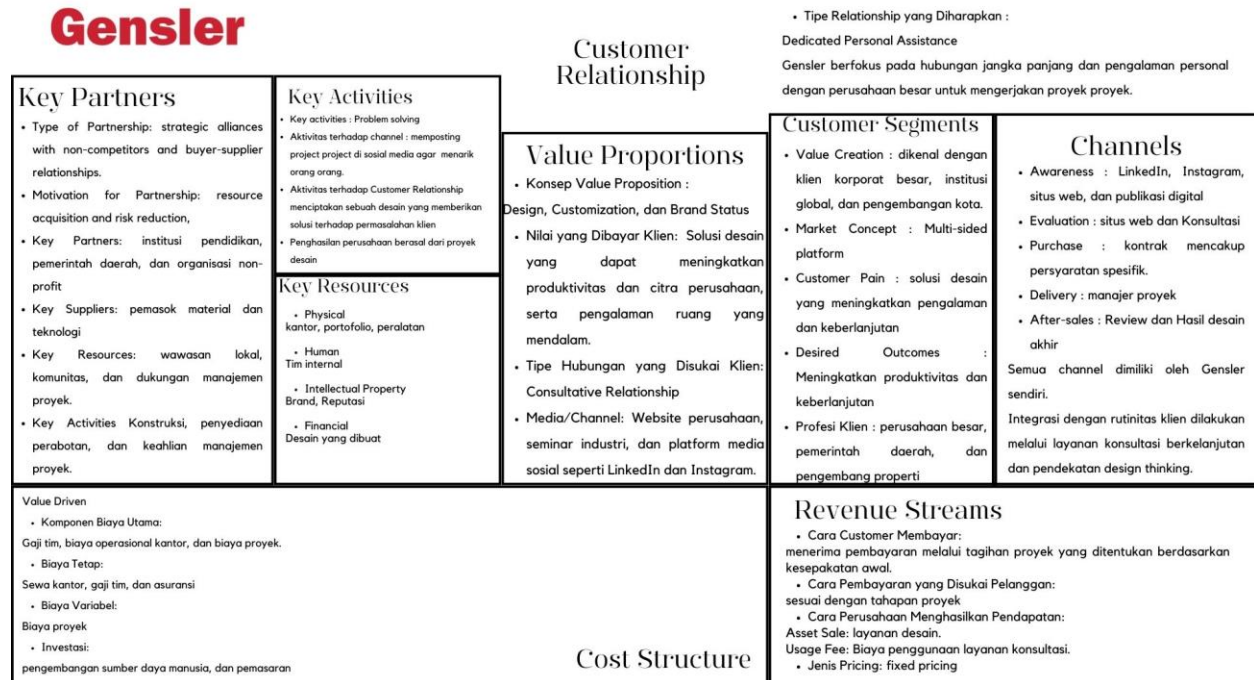
Kontraktor dan Subkontraktor merupakan mitra Ruana Design yang bertanggung jawab atas konstruksi, instalasi, dan renovasi yang memiliki spesialisnya masing-masing. Kontraktor mengelola proyek di lapangan, seperti instalasi peralatan, *plumbing*, dan penyelesaian akhir lainnya dengan memastikan setiap elemen desain terpasang sesuai standar.

Ruana Design memiliki ketergantungan cukup tinggi karena mengeksekusi pembangunan dari desain Ruana Design di lapangan sesuai dengan standar yang sudah ditetapkan. Ruana Design bermitra dengan kontraktor yang sudah terpercaya dan kompeten dalam mengerjakan sebuah proyek agar meminimalisir masalah yang terjadi akibat kelalaian. Oleh karena itu pengaruh Kontraktor dan Subkontraktor sangat besar bagi Ruana Design karena mereka yang bertanggung jawab atas eksekusi proyek secara fisik.

Ruana Design akan bekerja sama dengan beberapa kontraktor yang sudah melewati proses kualifikasi Ruana Design agar dapat mempertahankan kualitas Ruana Design

1.3.1.2 Competitor (Incumbents)

1. Gensler



Gambar 1. 2

BMC Gensler

Sumber : data.goodstats.id Gensler adalah salah satu perusahaan arsitektur dan desain interior terbesar di dunia. Didirikan pada tahun 1965 Gensler berfokus pada desain yang memberdayakan manusia dan meningkatkan lingkungan binaan secara berkelanjutan. Terdiri dari 53 cabang kantor serta 6000+ karyawan yang tersebar di Amerika, China, Asia Pasifik dan Timur Tengah. Gensler memiliki reputasi kuat dan proyek pada berbagai sektor, seperti komersial, residensial dan lingkungan.

Gensler menggunakan model bisnis yang berbasis proyek dan berfokus pada kolaborasi interdisipliner. Gensler memiliki tim yang terdiri dari arsitek, desainer interior, dan profesional dalam bidangnya untuk mengerjakan setiap proyek.

Gensler berfokus pada segmen perusahaan besar, pengembang, dan instansi pemerintah, dengan proyek berskala besar dan kompleks. Oleh karena itu Gensler sering kali bersaing dengan firma

desain lainnya dan regulasi lokal menjadi halangan Gensler masuk ke pasar lokal. Jasa mahal yang ditawarkan mencerminkan kualitas tinggi, pengalaman, serta kepercayaan yang dibangun. Meskipun begitu, terkadang biaya tinggi tersebut menjadi faktor yang membuat klien mencari alternatif lain.

Kelebihan : Menawarkan inovasi desain sehingga memiliki reputasi global yang kuat dan dapat dipercaya sehingga jaringan klien yang luas.

Kelemahan: Biaya yang ditawarkan tinggi, kurangnya desain yang dicari oleh klien lokal.

Gensler memiliki pengaruh yang sangat besar karena mereka menjadi standar dalam industri desain interior maupun arsitektur. Namun, Ruana Design dapat menemukan peluang dengan menawarkan pendekatan yang lebih personal dan berfokus pada kebutuhan klien-klien lokal.

Berikut contoh proyek Gensler



Gambar 1.3

Forever 21 Flagship Store

Escazú, San José, Costa Rica

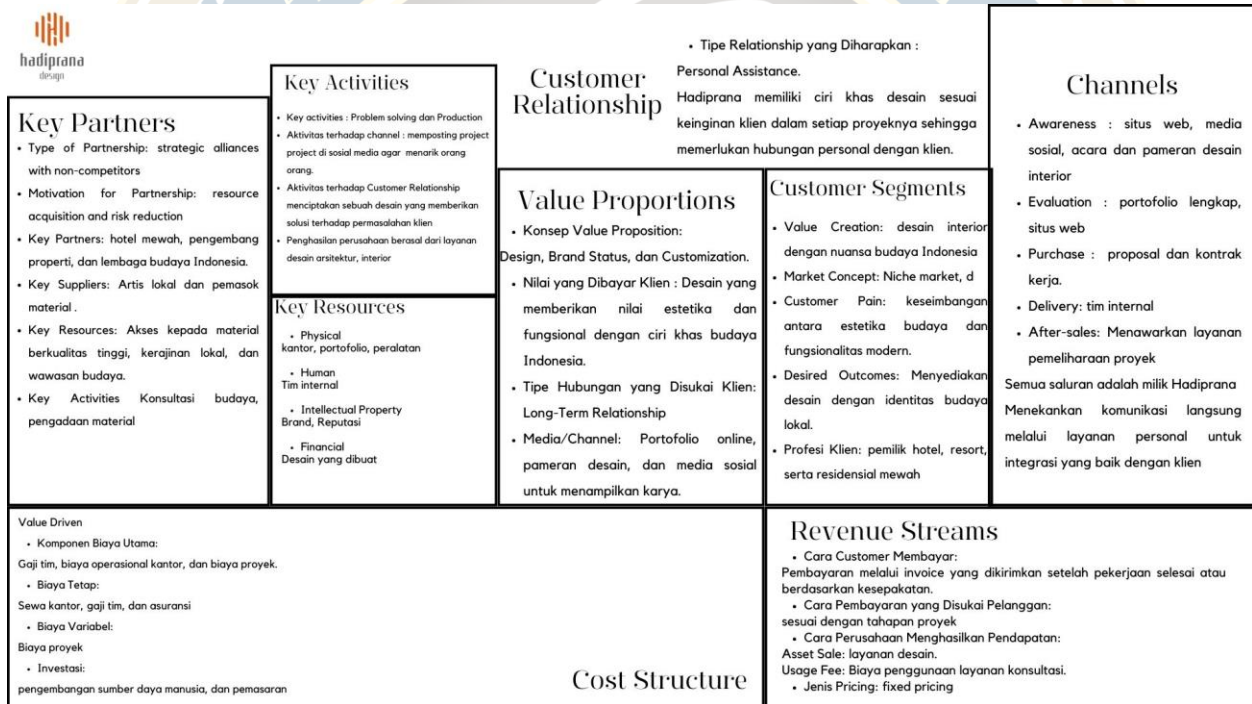


Gambar 1.4

NBA Store London

London, United Kingdom

2. Hadiprana



Gambar 1.5

Hadiprana Design Consultant merupakan firma desain interior dan arsitektur yang terkemuka di Indonesia. Hadiprana Design Consultant berdiri sejak tahun 1958. Mereka memiliki reputasi yang tinggi pada proyek-proyek komersial, perhotelan, dan residensial dengan desain yang menggunakan unsur-unsur budaya Indonesia.

Hadiprana menggunakan model bisnis yang berbasis proyek dengan menawarkan jasa desain yang berfokus pada nilai nilai estetika serta unsur unsur budaya Indonesia. Selain itu, Hadiprana

menawarkan layanan konsultasi dan menggunakan pendekatan yang unik untuk mengeksekusi desain.

Fokus utama Hadiprana adalah klien-klien yang sedang mencari desain untuk mencerminkan budaya lokal dan berada di sektor komersial dan juga perumahan kelas atas. Oleh karena itu ,harga layanan yang mereka tawarkan cenderung tinggi, sesuai dengan reputasi, kepercayaan dan keahlian mereka dalam menyajikan desain yang premium. Reputasi dan kepercayaan ini yang membuat klien lama sulit untuk beralih. Kebutuhan akan desain modern dan tren modern menjadi tantangan bagi Hadiprana yang berfokus pada desain budaya local sehingga dapat membuat klien mencari alternatif.

Kelebihan : Keahlian Hadiprana dalam menciptakan desain dengan budaya local membuatnya memiliki reputasi yang kuat, dan hubungan luas dengan klien di Indonesia.

Kelemahan : Hadiprana memiliki focus desain yang lebih tradisional yang dapat menjadi batasan dalam meraih klien yang sedang mencari desain modern dan inovatif.

Hadiprana Design menjadi pesaing Ruana Design pada segmen yang premium, oleh karena itu Ruana Design bisa menawarkan desain yang lebih modern dan lebih terjangkau.

Berikut contoh proyek Hadiprana



Gambar 1.6

Mason Pine Hotel

Kota Baru Parahyangan




Gambar 1.7

Hotel Tentrem Jakarta

Alam Sutera, Jakarta

1.3.1.3 New Entrants (Insurgents)

1. Oak Stone

		<p>• Tipe Relationship yang Diharapkan : Co-creation</p> <p>Oak Stone melibatkan klien dalam proses desain agar hasil desain sesuai dengan keinginan klien.</p>		<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Awareness : Instagram dan situs web • Evaluation : portofolio, testimoni, dan situs web • Purchase : konsultasi awal sebelum kontrak disetujui. • Delivery: Tim Oak & Stone bekerja • After-sales : Portofolio, Hasil akhir desain <p>Oak & Stone menggunakan saluran sendiri.</p> <p>Fokus pada hubungan langsung dan pengalaman klien.</p>	
<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> • Type of Partnership: strategic alliances with suppliers and strategic alliances with non-competitors • Motivation for Partnership: roptimization and economy of scale • Key Partners: Perusahaan konstruksi lokal, pemasok material, dan pengembang real estat. • Key Suppliers: Penyedia material berkualitas tinggi dan berkelanjutan. • Key Resources: Akses ke material ramah lingkungan dan sumber daya konstruksi yang efisien. • Key Activities Konstruksi, penyediaan perabotan, dan keahlian manajemen proyek. 		<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Key activities : Problem solving dan Production • Aktivitas terhadap channel : memposting project di sosial media agar menarik orang orang • Aktivitas terhadap Customer Relationship menciptakan sebuah desain yang memberikan solusi terhadap permasalahan klien • Penghasilan perusahaan berasal dari layanan desain arsitektur, interior 		<p>Customer Relationship</p> <p>Oak Stone melibatkan klien dalam proses desain agar hasil desain sesuai dengan keinginan klien.</p>	
<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Physical kantor, portofolio, peralatan • Human Tim internal • Intellectual Property Inovasi Desain • Financial Desain yang dibuat 		<p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konsep Value Proposition: Design, Convenience/Usability, dan Getting the Job Done • Nilai yang Dibayar Klien: solusi desain yang efisien, dan berkualitas tinggi dan sesuai dengan tren modern • Tipe Hubungan yang Disukai Klien: Transactional Relationship • Media/Channel: Platform digital dan sosial media untuk interaksi langsung dengan klien. 		<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Value Creation : minimalis dan modern dengan fokus pada estetika dan kenyamanan. • Market Concept: Segmented • Customer Pain: desain modern yang tidak berlebihan • Desired Outcomes: Meningkatkan keindahan ruang • Profesi Klien: profesional muda, startup, dan pemilik rumah 	
<p>Value Driven</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komponen Biaya Utama: Gaji tim, biaya operasional kantor, dan biaya proyek. • Biaya Tetap: Sewa kantor, gaji tim, dan asuransi • Biaya Variabel: Biaya proyek • Investasi: pengembangan sumber daya manusia, dan pemasaran 		<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cara Customer Membayar: Pembayaran dapat dilakukan melalui transfer bank atau sistem pembayaran online. • Cara Pembayaran yang Disukai Pelanggan: Transfer Bank • Cara Perusahaan Menghasilkan Pendapatan: Asset Sale: layanan desain. Usage Fee: Biaya penggunaan layanan konsultasi. • Jenis Pricing: fixed pricing 		<p>Cost Structure</p>	

Gambar 1.8

Oak and Stone merupakan studio desain interior yang berbasis di Jakarta, Indonesia, dengan fokus pada layanan desain interior residensial, ritel, dan kantor. Oak Stone mengutamakan desain yang seimbang antara warna, tekstur, dan tata letak, yang memberikan pengalaman menyenangkan bagi klien. Oak Stone menawarkan layanan konsultasi serta produk desain.

Fokus Oak Stone adalah klien residensial dan komersial yang mencari desain elegan dan fungsional dengan harga menengah ke atas mencerminkan kualitas yang baik pada layanan Oak Stone. Keterbatasan sumber daya dalam mengambil proyek besar menjadi penghalang Oak Stone dalam bersaing dengan perusahaan yang lebih mapan. Klien Oak Stone sulit untuk beralih, terutama mereka yang telah mendapatkan pengalaman positif dari layanan Oak Stone.

Kelebihan: Pendekatan personal yang mendalam untuk memahami kebutuhan klien sehingga dapat menciptakan ruangan yang hangat.

Kelemahan: Keterbatasan dalam variasi gaya desain membuat Oak Stone kurang fleksibel untuk jenis proyek yang lebih beragam.

Oak and Stone dapat mempengaruhi pangsa pasar Ruana Design, karena memiliki segmen yang sama, namun terdapat perbedaan dalam pendekatan desain yang lebih inovatif.

Berikut contoh proyek Oak Stone



Gambar 1.9

ERASOUND

Indonesia

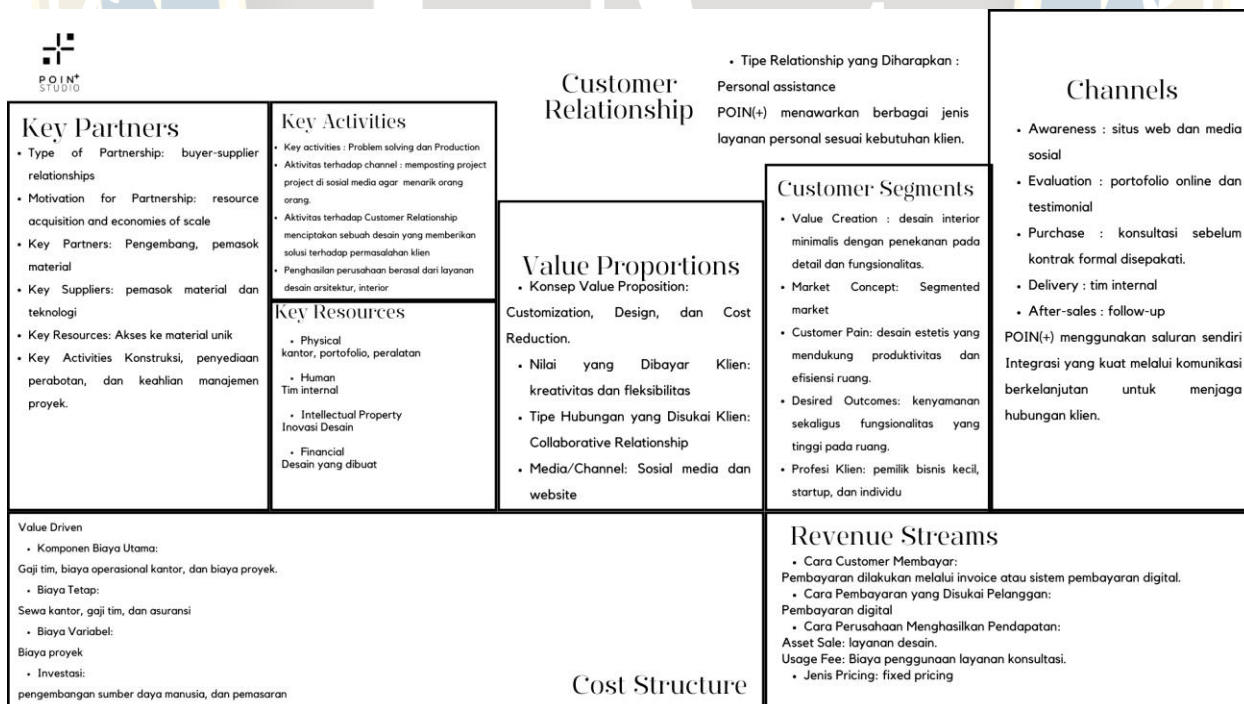


Gambar 1.10

GN HOUSE

Indonesia

2. POIN(+)[®] Studio



Gambar 1.11

POIN(+) Studio merupakan sebuah studio desain arsitektur dan interior yang berbasis di Surabaya, Indonesia. Mereka menawarkan berbagai layanan untuk gedung seperti rumah, kantor, restoran, dan hotel. Dengan fokus untuk menciptakan ruang yang nyaman dan estetis dengan prinsip desain *ambiance-nature-perspective*. Mereka juga menyediakan layanan 3D visualisasi dan renovasi. POIN(+) Studio menyasar klien residensial dan komersial di wilayah Surabaya dengan harga bersaing dan fokus pada kualitas layanan. Persaingan dengan studio yang lebih mapan dan tantangan dalam reputasi dapat menjadi hambatan. Pelanggan juga mencari alternatif lain jika merasa layanan mereka tidak memenuhi harapan.

Kelebihan: Pendekatan yang berorientasi pada klien dan kualitas desain.

Kelemahan: Belum memiliki banyak portofolio yang dapat mempengaruhi kepercayaan klien baru.

POIN(+) Studio bisa menjadi pesaing lokal yang kuat dan dapat menawarkan peluang untuk berkolaborasi dalam proyek tertentu.

Berikut contoh proyek POIN(+) Studio



Gambar 1.12

Beach Bowl

Kuta, Bali



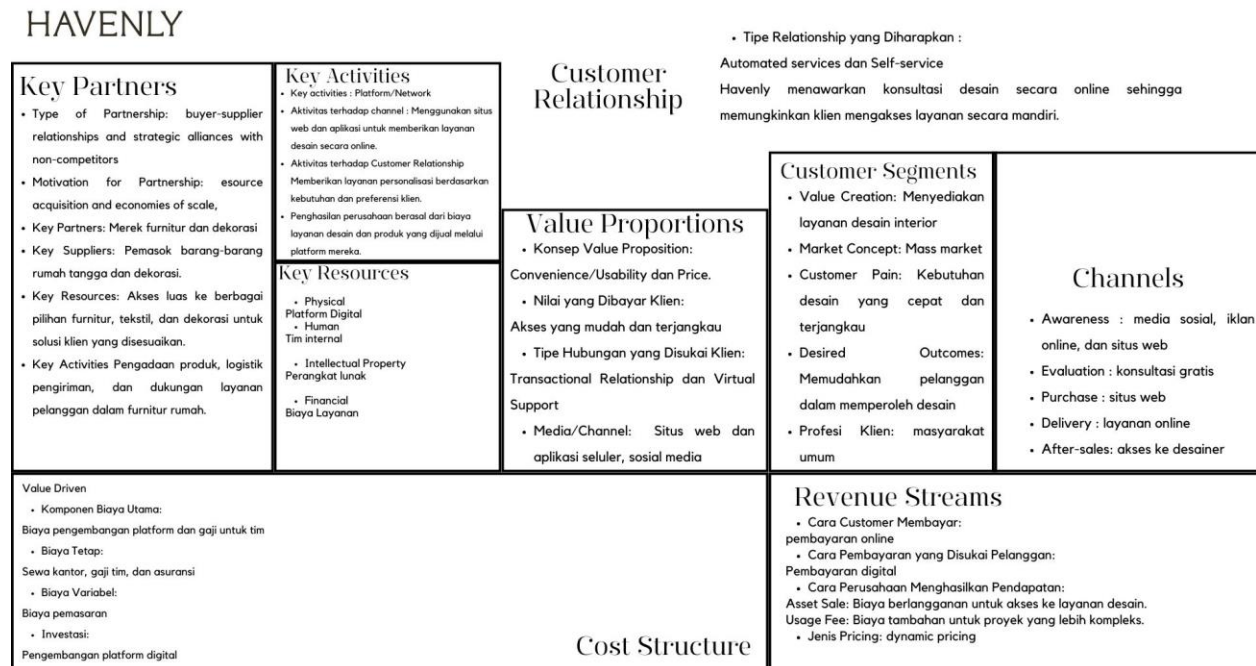
Gambar 1.13

Mrs. S Kitchen

Surabaya, Indonesia

1.3.1.5 Substitute Products and Services

1. Havenly



Gambar 1.14

Havenly merupakan sebuah layanan desain interior yang berfokus pada personalisasi dan anggaran, memungkinkan klien untuk memilih desainer mereka sendiri dari berbagai pilihan. Havenly menawarkan dua paket, yaitu Mini dan Full. Paket Mini sekitar \$99 dengan layanan rekomendasi produk, sedangkan paket Full seharga \$159 dengan layanan layout kustom dan gambar 3D.

Havenly mencari klien dengan anggaran terbatas yang ingin mempercantik ruangan mereka. Keterbatasan dalam pengiriman produk, kecepatan layanan, dan pelanggan yang lebih memilih pengalaman desain yang lebih pribadi menjadi halangan bagi Havenly. Havenly dikenal dengan harga yang lebih murah dan layanan yang fleksibel dibandingkan dengan penyedia layanan desain interior tradisional sehingga klien lebih mudah untuk beralih ke Havenly.

Kelebihan: Pilihan desainer, harga terjangkau, waktu pengerjaan cepat (2-3 hari), dan revisi yang banyak.

Kelemahan: Mungkin ada keterlambatan saat memesan furniture.

Havenly mempengaruhi pasar dengan harga yang lebih terjangkau dan mencari solusi desain yang cepat dan mudah.

1.3.2 Market Forces

1.3.2.1 Market Issues

Menurut American Society of Interior Designers, 51% desainer telah beradaptasi dengan standar baru akibat Pandemi COVID-19. Pandemi ini telah mengubah aktivitas manusia secara drastis. Selama dua tahun pandemi, banyak orang mulai memvisualisasikan ruang tempat tinggal mereka. Hal tersebut berhubungan dengan meningkatnya akan kebutuhan desain interior.

Inisiatif pemerintah dalam membangun infrastruktur publik memegang kunci penting dalam mendorong pertumbuhan pasar. Pembangunan kota pintar, bandara, dan Gedung-gedung komersial oleh pemerintah meningkatkan jumlah permintaan layanan desain interior yang

terintegrasi dengan teknologi. Hal tersebut mengakibatkan kebutuhan pasar bangunan komersial akan meningkat.

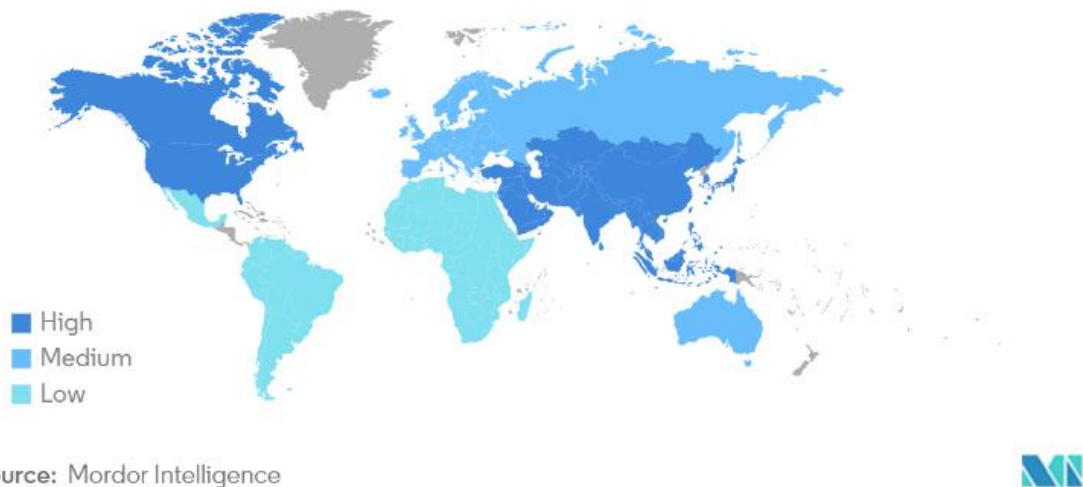
Interior Designs Service Market Share by End User, in %, Worldwide, 2021



Gambar 1.15

Industri desain interior sangat berkembang pesat di beberapa kawasan dengan kawasan Asia-Pasifik sebagai kawasan dengan pertumbuhan tercepat. Hal tersebut dikarenakan meningkatnya pembangunan di negara-negara berkembang, seperti Cina dan India. Untuk Indonesia sendiri menunjukkan peningkatan yang tinggi karena pembangunan yang dilakukan sudah mulai merata.

Interior Design Services Growth Rate by Region, Worldwide, 2021



Gambar 1.16

Kebutuhan pasar ruang kantor masih relatif rendah di Indonesia namun ruang kerja Bersama atau *coworking space* mengalami peningkatan, terutama di Jakarta. Hal tersebut disebabkan oleh meningkatnya jumlah perusahaan rintisan di Jakarta. Selain itu meningkatnya UKM dan bisnis luar negeri, juga bertanggung jawab atas pertumbuhan permintaan. Jumlah ruang sewa yang optimal sesuai kebutuhan, biaya sewa rendah dan layanan seperti Wi-Fi, pembersihan, ruang pertemuan, dapur, dll juga meningkatkan permintaan.

Meskipun begitu, banyak desain komersial menghadapi tantangan dalam hal optimasi produktivitas ruang. Faktor seperti kurangnya ergonomi, ketidaknyamanan, dan kurangnya penyesuaian terhadap kebutuhan pengguna mempengaruhi produktivitas dan kesehatan mental pengguna.

1.3.2.2 Market Segment

Berdasarkan hasil survey yang telah dilakukan, pasar dari Ruana Design, jangkauannya mencapai hampir ke seluruh Indonesia dengan jumlah pasar paling besar berada di pulau Jawa terutama di Kota Surabaya karena kebutuhan akan ruang kerja komersial masih tetap tinggi, khususnya di wilayah Surabaya Barat.

Beberapa alasan dari meningkatnya kebutuhan ruang komersial di Kota Surabaya adalah karena dampak dari pandemi COVID-19 di tahun 2020. Banyak perusahaan yang sudah mulai beralih ke arah digital dengan tempat kerja yang fleksibel. Selain itu industri kreatif juga memiliki minat yang meningkat jauh dari sebelumnya yang menambah kebutuhan akan ruang komersial yang fleksibel dan tidak kaku. Tingginya permintaan tersebut menjadi peluang bagi Ruana Design karena kebutuhan ruang untuk dapat beraktivitas secara produktif di mana saja.

Segmentasi umur dari Ruana Design berkisar dari umur 21-40 tahun karena pada umur tersebut seseorang sedang berada di masa-masa produktifnya untuk bekerja maupun untuk merintis usahanya yang membutuhkan jasa konsultan desain interior untuk meningkatkan produktivitas dan Kesehatan mental saat bekerja. Segmentasi umur tersebut merupakan gabungan dari GEN-Z dan juga GEN Millenial yang mulai peka terhadap pentingnya peran jasa interior terutama berfokus untuk meningkatkan produktivitas dan Kesehatan mental dalam merancang suatu ruang. Pengguna jasa biasanya berpenghasilan 15 juta atau lebih dalam sebulan (diatas gaji UMR di Kota Surabaya) dimana golongan pasar ini sudah termasuk golongan menengah ke atas. *potential buyer* bagi Ruana Design merupakan seseorang berumur 21–40 tahun dengan penghasilan sekitar 15 juta atau lebih.

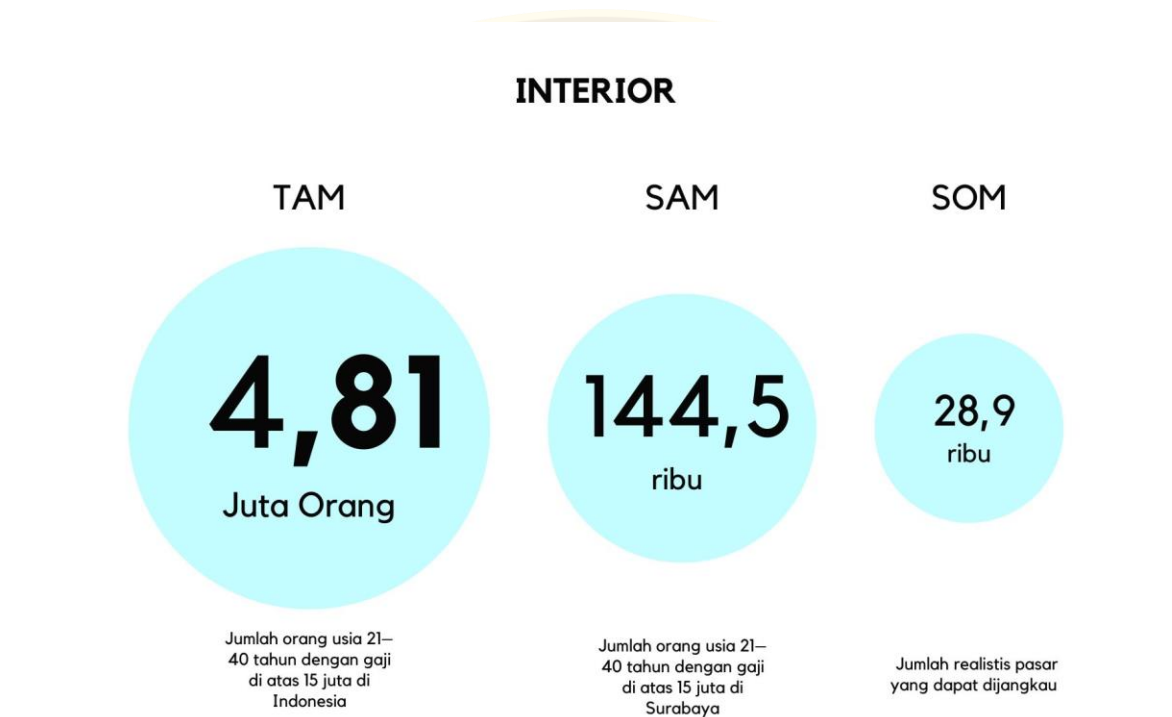
Market Positioning



Gambar 1.17

Positioning Ruana Design

Market Size



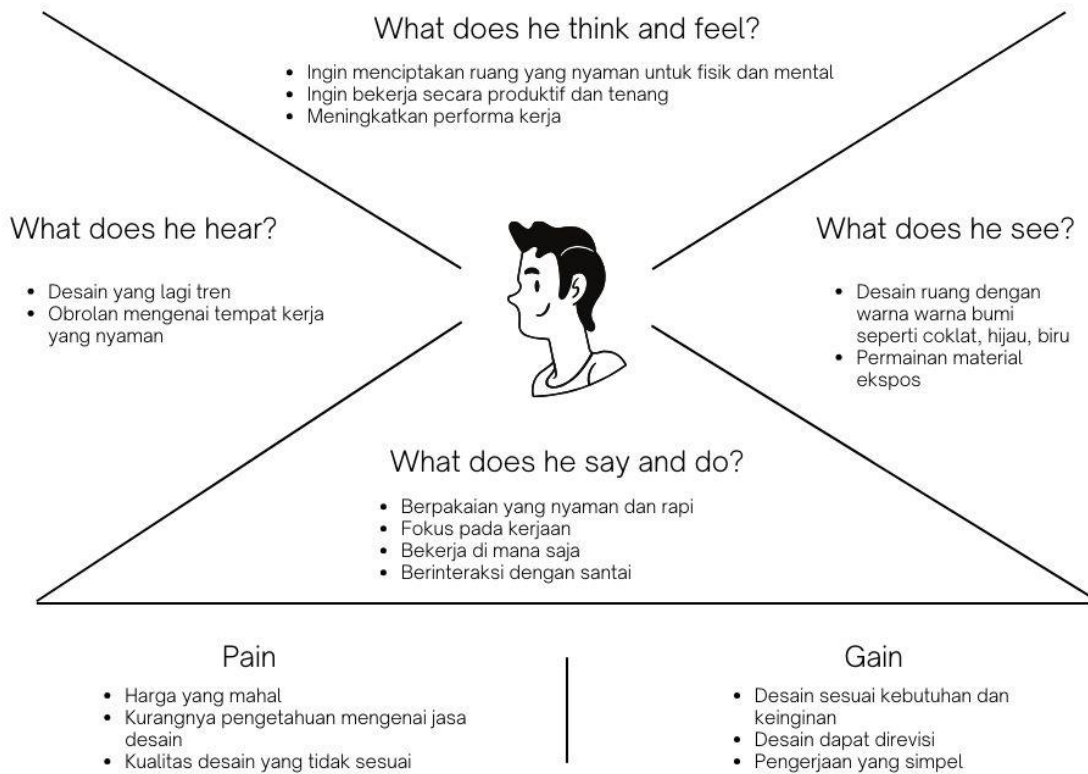
Gambar 1.18

Tam Sam Som Jumlah orang usia 21 – 40 tahun di Indonesia

1.3.2.3 Needs and Demand

Berdasarkan hasil survey yang sebanyak 58.8% dari total keseluruhan responden menginginkan tempat lebih berfokus pada kenyamanan fisik dan mental. Kebanyakan dari klien saat ini bekerja pada tempat yang kurang nyaman sehingga menurunkan produktivitas klien. Hal tersebut membuat klien lebih memilih untuk menggunakan jasa konsultan desain interior yang mampu dalam mendesain ruangan yang bisa memberikan kenyamanan lebih pada fisik dan mental. Dari hasil survey juga dapat disimpulkan bahwa calon client rela untuk membayar lebih demi kenyamanan fisik dan mental yang mempengaruhi aktivitasnya.

Empathy Map



Gambar 1.19

1.3.2.4 Switching Cost

Ruana Design menawarkan solusi untuk apa yang menjadi permasalahan klien. Selain itu Ruana Design memberikan layanan maksimal kepada setiap klien seperti, memberikan servis yang ramah, fleksibel, dan memberikan saran yang dibutuhkan klien. Seiring berjalannya waktu mulai munculnya kompetitor-kompetitor baru yang menawarkan berbagai keunggulan dari masing masing firma mereka sehingga klien memiliki banyak pilihan alternatif untuk pindah. Oleh karena itu penting bagi Ruana Design untuk membangun kepercayaan yang kuat dengan para klien maupun calon klien.

1.3.2.5 Revenue Attractiveness

Value yang Ruana Design tawarkan kepada klien berupa kualitas layanan servis, kualitas hasil desain sesuai dengan keinginan dan kebutuhan klien, dan fleksibel dalam bekerja. Hal tersebut akan memberikan citra yang positif kepada Ruana Design. Dengan begitu maka Ruana Design akan berpeluang untuk mendapatkan lebih banyak klien.

1.3.3 Key Trends

1.3.3.1 Technology Trends

1. Artificial Intelligence

Kehadiran AI telah merevolusi industri desain termasuk desain interior. Aplikasi AI generatif digunakan dalam berbagai hal seperti, membuat denah lantai, desain ruangan, spesifikasi yang diperlukan, dan gambar render. AI sangat membantu dalam tugas-tugas seperti penelitian desain, mengoptimalkan desain, pemilihan lokasi, serta manajemen konstruksi untuk menghemat waktu. Selain itu, AI juga membantu proses desain dengan menganalisis faktor-faktor seperti ketahanan material, membuat perbandingan material, dan parameter biaya. AI dapat digunakan untuk menganalisis lokal proyek sehingga dapat memaksimalkan penerapan Human-Centered Design di lokasi.

2. Advanced Materials

Material rekayasa sebagai alternatif pilihan material yang ingin digunakan dalam desain. Material ini menggunakan sumber daya yang lebih kecil untuk dikembangkan, sifatnya yang lebih kuat, dan memiliki performa kerja yang lebih baik dibandingkan material konvensional. Material berperforma tinggi meningkatkan sifat mekanik struktur sekaligus memastikan daya tarik estetika ekstrem. Mereka mengurangi dampak lingkungan dari konstruksi tanpa mengorbankan kinerja struktural. Advanced materials dapat digunakan sebagai alternatif untuk material yang mahal namun bisa menghasilkan hasil yang sesuai dengan material mahal. Hal tersebut akan memberikan opsi tambahan bagi desainer maupun klien dalam menentukan penggunaan jenis bahan material.

3. Smart and Adaptive Spaces

Tren mengenai teknologi yang mendukung ruang pintar semakin meningkat. Teknologi ini menggunakan sensor untuk menyesuaikan pencahayaan di dalam ruangan, suhu di dalam ruangan, dan sirkulasi udara sesuai kebutuhan pengguna sehingga dapat menciptakan pengalaman kerja yang nyaman dan personal. Hal ini dapat memaksimalkan penerapan *human-centered design* dalam lokasi proyek

1.3.3.2 Regulatory Trends

Bagi orang-orang yang menekuni bidang desain interior Himpunan Desainer Interior Indonesia (HDII) merupakan asosiasi profesi desainer interior di Indonesia. Berdasarkan website resmi HDII, setelah desainer mengetahui ruang lingkup dan estimasi waktu pengerjaan proyek desain interior maka desainer dapat mengusulkan persentase dari besaran nilai biaya berdasarkan jenis kategori bangunan dengan indeks biaya langsung di Jawa Timur tahun 2021

TAHAP PEKERJAAN	PROSENTASE BOBOT
Survey dan Pengolahan Data (Pradesain/ <i>Preliminary Design</i>)	20%
Konsep Desain	25%
Pengembangan Desain	25%
Dokumen Gambar Kerja/Tender	20%
Pelelangan/Tender	5%
Pengawasan Berkala (Tahap Pelaksanaan Proyek)	5%
Jumlah Total	100%

Note: disamakan dengan kontrak

Gambar 1.20

Sumber : Buku Pedoman Hubungan Kerja antara Desainer Interior dan Pemberian Tugas

1. Kode Etik Desainer Interior (HDII)

Definisi Desainer Interior:

Desainer interior adalah individu atau badan usaha bersertifikasi HDII yang menjalankan tugas sesuai tahapan desain interior, memberikan nasihat, dan jasa terkait.

Tugas dan Kewajiban Desainer:

- Bertanggung jawab penuh atas proyek dari awal hingga selesai.
- Bertanggung jawab atas kesalahan pekerja di lapangan, kecuali dapat membuktikan kesalahan tersebut tak terhindarkan.
- Berkoordinasi dengan pihak lain jika pekerja direkrut oleh desainer.

Hak dan Wewenang Desainer:

- Berhak menolak penilaian estetika yang tidak sesuai.
- Dapat mengembalikan atau membatalkan tugas jika melanggar kode etik, terjadi sengketa, atau ada pelanggaran perjanjian.

2. Kewajiban dan Hak Pemberi Tugas

Tugas Pemberi Tugas:

- Memberikan informasi lengkap terkait proyek, legalitas, dan kebutuhan teknis.
- Membayar imbalan sesuai perjanjian.

Hak Pemberi Tugas:

- Memperoleh dokumen desain interior.
- Merevisi desain maksimal dua kali tanpa biaya tambahan.
- Menuntut ganti rugi jika ada keterlambatan dari desainer.

3. Lingkup Pekerjaan Desainer

Tahapan Pekerjaan:

- Pra-desain: Analisis data proyek, pembuatan konsep ruang, dan estimasi awal biaya.

Pengembangan Desain: Gambar kerja meliputi denah, detail material, dan furnitur.

- Pengawasan Berkala: Evaluasi di lapangan untuk memastikan kesesuaian desain.
- Dokumen Lelang: Berisi semua data proyek untuk pelaksanaan lelang.
- Lingkup Tambahan: Pembuatan maket, rendering 3D, atau layanan khusus lainnya.

4. Imbalan Jasa

- Untuk desain berulang, nilai imbalan menurun seiring pengulangan.
- Untuk proyek dengan koordinasi multidisiplin, desainer mendapatkan tambahan 5% dari nilai kontrak.

5. Hambatan dan Penyelesaian

Hambatan Kerja:

- Keterlambatan akibat pemberi tugas diwajibkan membayar denda atau kompensasi.
- Jika ada perubahan desain setelah dokumen selesai, biaya tambahan akan dikenakan.

Kondisi Khusus:

- Jika pemberi tugas atau desainer meninggal dunia, tanggung jawab dilanjutkan oleh ahli waris atau badan usaha terkait.
- Desainer dapat mengembalikan tugas jika pemberi tugas melanggar perjanjian.

Fungsi HDII

- Sebagai wadah komunikasi, konsultasi dan koordinasi antar anggota (desainer), antara asosiasi dengan asosiasi lainnya yang sejenis di dalam maupun di luar negeri, dengan Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi (LPJKN), dengan Pemerintah, dan dengan Perguruan Tinggi terkait.

- Sebagai Mitra Kerja Pemerintah Republik Indonesia dalam rangka mengembangkan serta meningkatkan peran serta jasa konstruksi bidang desain interior dalam memberi kontribusi pada pertumbuhan ekonomi Indonesia.
- Mengembangkan profesi desainer Interior di Indonesia ke arah yang dicita-citakan.
- Melakukan komunikasi dengan Perguruan Tinggi Desain Interior agar terjadi kesinambungan antara dunia pendidikan dan dunia kerja di bidang desain interior.

Tugas dan wewenang HDII

- Melaksanakan sertifikasi keahlian terhadap anggota melalui ujian-ujian yang diselenggarakan oleh Badan Sertifikasi Asosiasi (BSA) sesuai amanat Undang-Undang No. 18 tahun 1999 tentang Jasa Konstruksi.
- Memberikan status kesetaraan sertifikat keahlian tenaga kerja asing yang akan bekerja di Indonesia.
- Menyusun dan merumuskan ketentuan-ketentuan mengenai tanggung jawab profesi berdasarkan prinsip keahlian, kaidah keilmuan, kepatuhan dan kejujuran intelektual dengan mengutamakan kepentingan umum.
- Menyusun dan merumuskan pedoman hubungan kerja antar desainer dan pemberi tugas, pedoman imbalan jasa desain, dan standar / model hubungan kerja.
- Memberikan sanksi organisasi kepada anggota yang melanggar ketentuan-ketentuan organisasi.
- Meningkatkan kemampuan profesional anggota melalui pelatihan, seminar, workshop dan lain-lain.
- Memberikan informasi penting kepada anggota menyangkut kebijakan-kebijakan pemerintah tentang jasa konstruksi.

Selain itu industri Desain Interior juga diatur beberapa undang undang, yang diantaranya :

- Undang-Undang No. 31 Tahun 2000 tentang Desain Industri:

Undang-undang ini mengatur hak desain industri yang meliputi pendaftaran, perlindungan, dan pemanfaatan desain yang memiliki nilai estetika. Dalam konteks desain interior, undang-undang

ini penting dalam melindungi karya desain yang unik dan inovatif dari plagiarisme dan penggunaan tanpa izin.

- Undang-Undang No. 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta:

Undang-undang ini berlaku untuk karya seni, termasuk desain interior yang bisa dilindungi sebagai karya cipta. Hal ini memberikan perlindungan tambahan terhadap kreativitas dalam desain.

- Undang-Undang No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja:

Undang-undang ini berfokus pada pengaturan investasi dan penyederhanaan regulasi. Undang-undang ini dapat mempengaruhi industri desain interior melalui perubahan kebijakan yang berkaitan dengan perizinan dan prosedur investasi di industri ini

1.3.3.3 Societal and Cultural Trends

Perusahaan sering kali memberikan tekanan yang begitu berat bagi karyawannya. Hal ini menyebabkan banyak sekali karyawan yang depresi yang kadang dapat berakhir dengan bunuh diri. Hal ini diakibatkan kurangnya kepedulian masyarakat akan kesehatan mental. Di Indonesia sendiri statistik mengenai gangguan mental di Indonesia mencapai 9,8% pada tahun 2021, dengan angka depresi mencapai 6,6%. Saat ini, masyarakat Indonesia sudah semakin peduli dengan isu kesehatan mental dan kesejahteraan dengan banyaknya orang yang sudah mulai menyuarakan pentingnya untuk memperhatikan isu kesehatan mental di Indonesia dan sudah mulai banyak info untuk menjaga kesehatan mental. Informasi tersebut dapat mudah diakses oleh masyarakat karena informasi tersebut dapat ditemukan di berbagai sosial media. Namun, bagai pedang bermata dua hal ini juga dapat memperburuk kesehatan mental seseorang yang di mana mudahnya akses ke sosial media menyebabkan masyarakat kini lebih kecanduan yang di mana, isi dari sosial media itu kebanyakan drama negatif maupun isu-isu yang sedang terjadi yang menyebabkan masyarakat juga semakin depresi akibat hal-hal yang dikonsumsi bagi masyarakat di Indonesia. Oleh karena itu diperlukan Ruang yang menerapkan pendekatan *Human-Centered Design* agar dapat mengurangi depresi saat bekerja.

1.3.4. Macro-Economic Forces

1.3.4.1 Global Market Condition



Gambar 1.21

Saat ini kondisi pasar desain interior global menunjukkan peningkatan. Pada gambar di atas terlihat bahwa ukuran pasar jasa interior desain global mencapai USD 137.93 miliar pada tahun 2024 dan diperkirakan akan mencapai sekitar USD 177.13 miliar pada tahun 2029 dengan compound annual growth rate (CAGR) sebesar 5,13% di antara tahun 2024 dan 2029. Studi menyebutkan bahwa Amerika Utara merupakan pasar terbesar dalam industri desain interior dan Asia Pasifik dengan pertumbuhan pasar tercepat. Pertumbuhan ini didorong oleh meningkatnya permintaan akan ruang komersial dan residensial.

Pertumbuhan Produk Domestik Bruto (GDP) global yang positif juga membantu dalam meningkatkan daya beli di kalangan Masyarakat, sehingga mendorong investasi yang lebih besar pada industri desain interior. Hal tersebut dapat menjadi peluang untuk menawarkan layanan desain klien di seluruh dunia. Namun, angka pengangguran yang tinggi dapat memengaruhi daya beli masyarakat pada segmen tertentu. Meski demikian, industri interior desain yang berfokus pada nilai keberlanjutan dan efisiensi energi tetap menarik perhatian Masyarakat bahkan jika kondisi ekonomi sedang fluktuatif, karena semakin meningkatnya kebutuhan Perusahaan untuk mengurangi biaya operasional jangka panjang

1.3.4.2 Economic Infrastructure

Infrastruktur yang baik merupakan hal penting dalam menjalankan sebuah bisnis. Infrastruktur negara yang kualitasnya terjaga, lengkap, mudah diakses, dan murah akan berdampak pada peningkatan *business rate* dikarenakan akses antara pemasok dan pemilik bisnis akan lebih mudah dan efisien yang akan berdampak baik pada pertumbuhan ekonomi negara. Infrastruktur dapat dianggap seperti sistem pendukung negara untuk bisnis yang telah membuat hidup masyarakat lebih sejahtera. Apabila infrastruktur di negara tersebut bermasalah, maka dampaknya akan buruk bagi perekonomian negara karena akses bisnis yang terhambat.

Infrastruktur di Indonesia, khususnya dalam transportasi dan jalan yang menghubungkan daerah-daerah, telah berkembang sangat pesat melalui proyek strategis nasional (PSN), seperti pembangunan jalan tol, pembangunan bandara, dan pelabuhan. Semua Infrastruktur ini sangat penting bagi industri desain interior yang bergantung pada akses pemasok yang efisien. Pembangunan jalan tol ini meningkatkan akses dari kota besar ke daerah pinggiran sehingga memudahkan distribusi bahan dan aksesibilitas. Selain itu, proyek pembangunan pelabuhan juga memudahkan ekspor impor material berkualitas tinggi dalam proyek desain interior.

Namun, terdapat beberapa permasalahan dalam mengeksekusi proyek infrastruktur, seperti masalah koordinasi dan regulasi, yang dapat memperlambat pembangunan. Selain itu, Masalah tanah dan pembagian risiko antara pihak pemerintah dan pihak swasta sering kali menyebabkan penundaan. Bagi industri desain interior, keterlambatan ini dapat memengaruhi jadwal proyek. Meskipun demikian, ada upaya pemerintah untuk mempercepat pembangunan melalui kebijakan ekonomi baru dan peraturan yang mendukung pembangunan infrastruktur yang diharapkan dapat meningkatkan akses rantai pasokan secara efisien dalam jangka panjang.

1.3.5 Kesimpulan

1.3.5.1 Masalah dan peluang

Analisis dari empat business forces Industry, Trend, Market, dan Macro menjelaskan masalah dan peluang yang penting bagi Ruana Design. Peluang berkembang pesat karena meningkatnya permintaan terhadap desain yang berfokus pada keberlanjutan, teknologi, dan kenyamanan pengguna serta Infrastruktur yang terus berkembang untuk mempermudah rantai pasok material dan meningkatkan akses ke klien. Namun, masalah regulasi dan logistik di daerah terpencil masih menjadi tantangan bagi efisiensi bisnis.

Tren digitalisasi menawarkan peluang bagi Ruana Design untuk menjangkau lebih banyak klien secara efisien melalui platform digital. Meskipun hal ini memberikan akses yang lebih luas kepada pasar namun tren ini juga meningkatkan persaingan karena banyak perusahaan yang telah beradaptasi. *Bargaining power* dari tren digitalisasi cukup tinggi, mengingat tuntutan pelanggan yang mengharapkan layanan cepat dan fleksibel, sehingga perusahaan perlu terus berinovasi.

Di sisi lain, pertumbuhan GDP Indonesia mendukung potensi pasar yang luas, namun tingkat pengangguran yang tinggi membawa ketidakpastian daya beli. Melihat Hal Tersebut, Ruana Design berfokus pada segmen pasar yang stabil, seperti perusahaan atau properti komersial. Proyek infrastruktur pemerintah memperkuat akses distribusi dan efisiensi rantai pasok. Namun, kompleksitas dari faktor-faktor makro, termasuk regulasi, memiliki *bargaining power* yang cukup besar karena berdampak langsung pada operasional dan distribusi bisnis.

Fokus bisnis Ruana Design adalah memenuhi kebutuhan akan desain ruang kerja yang nyaman, serta fungsional. Dengan mengembangkan layanan berbasis digital, Ruana Design dapat menarik perhatian klien korporasi yang mengutamakan desain yang mendukung produktivitas dan kenyamanan. Problem yang diangkat dari latar belakang ini adalah kebutuhan akan desain ergonomis yang terjangkau dan fleksibel, yang semakin dibutuhkan dalam mendukung kehidupan dan pekerjaan sehari-hari.

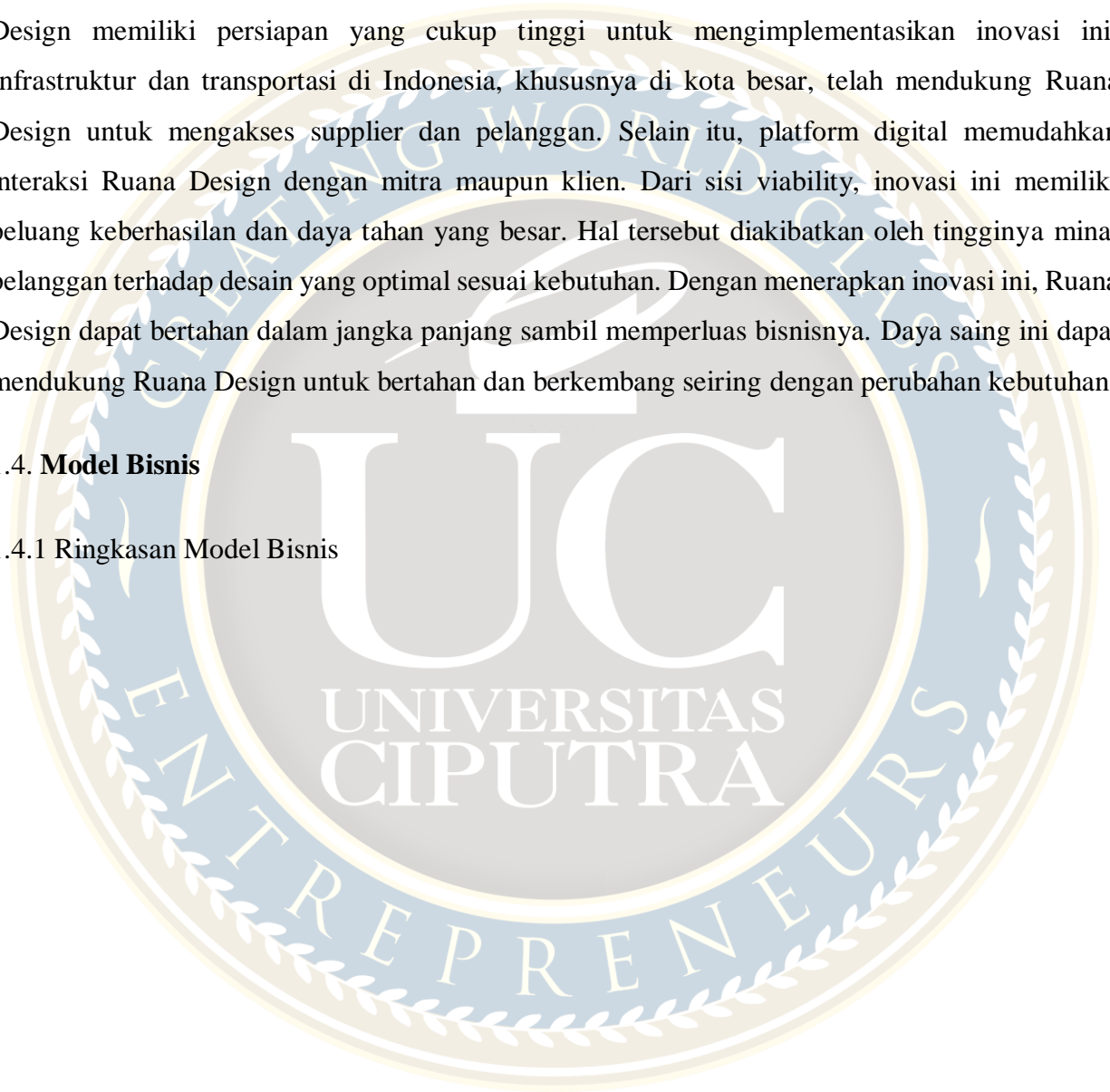
1.3.5.2 Inovasi Usaha & Targeting Market

Inovasi Ruana Design berfokus pada desain ruang kerja yang dapat meningkatkan produktivitas dan juga Kesehatan mental pengguna. Inovasi ini diharapkan dapat menjawab kebutuhan pasar akan ruang yang lebih nyaman untuk mendukung produktivitas pengguna di tengah tren bekerja di mana saja. Dengan menyediakan platform digital memungkinkan Ruana Design untuk

menjangkau pasar secara lebih luas. Dari sisi desirability, pasar yang dibidik mencakup segmen korporasi di perkotaan besar Indonesia, yang memiliki daya beli cukup baik serta kebutuhan yang tinggi akan ruang fungsional dan estetis. Dengan pertumbuhan sektor properti dan peningkatan kebutuhan desain interior yang ergonomis, segmen ini menunjukkan peluang besar, mengingat semakin banyak pelanggan yang mencari solusi ruang yang optimal. Pada level feasibility, Ruana Design memiliki persiapan yang cukup tinggi untuk mengimplementasikan inovasi ini. Infrastruktur dan transportasi di Indonesia, khususnya di kota besar, telah mendukung Ruana Design untuk mengakses supplier dan pelanggan. Selain itu, platform digital memudahkan interaksi Ruana Design dengan mitra maupun klien. Dari sisi viability, inovasi ini memiliki peluang keberhasilan dan daya tahan yang besar. Hal tersebut diakibatkan oleh tingginya minat pelanggan terhadap desain yang optimal sesuai kebutuhan. Dengan menerapkan inovasi ini, Ruana Design dapat bertahan dalam jangka panjang sambil memperluas bisnisnya. Daya saing ini dapat mendukung Ruana Design untuk bertahan dan berkembang seiring dengan perubahan kebutuhan.

1.4. Model Bisnis

1.4.1 Ringkasan Model Bisnis



<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> • Type of Partnership: strategic alliances with non-competitors and buyer-supplier relationships. • Motivation for Partnership: resource acquisition dan risk reduction, • Key Partners: institusi pendidikan, pemerintah, kontraktor, subkontraktor, perusahaan media & pemasaran • Key Suppliers: pemasok material, furnitur, teknologi. • Key Resources: memiliki brand awareness yang tinggi • Key Activities Konstruksi, penyediaan perabotan, dan keahlian manajemen proyek. 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Key activities : Problem solving • Aktivitas terhadap channel : memposting project project di sosial media untuk mencari klien dan perhatian masyarakat. • Aktivitas terhadap Customer Relationship menciptakan sebuah desain yang memberikan solusi terhadap permasalahan klien dengan layanan terbaik dan sesuai prosedur • Penghasilan perusahaan berasal dari proyek desain, dan jasa konsultasi 	<p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konsep Value Proposition : Design, Customization, dan Brand Status • Nilai yang Dibayar Klien: Solusi desain untuk meningkatkan produktivitas dan kesehatan mental dengan pendekatan human centered design. • Tipe Hubungan yang Disukai Klien: Consultative Relationship dan Long-Term Relationship • Media/Channel: Website perusahaan, seminar, dan platform media sosial 	<p>Customer Relationship</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipe Relationship yang Diharapkan : Dedicated Personal Assistance, Personal Assistance, Co-Creation <p>Ruana Design memiliki hubungan jangka panjang dan pengalaman personal dengan perusahaan besar dalam mengerjakan proyek proyek. dengan melibatkan klien sehingga menghasilkan desain sesuai dengan keinginan klien.</p>	<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geografis : Indonesia • Demografis : Komersial • Psikografi : Klien membutuhkan jasa konsultan desain interior untuk membuat ruan yang nyaman sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan menjaga kesehatan mental pengguna • Value Creation : dikenal oleh klien korporat besar & pemerintah. • Market Concept : Segmented (Komersial) • Customer Pain : solusi desain untuk meningkatkan produktivitas dan kesehatan mental • Desired Outcomes : Meningkatkan produktivitas dan kesehatan mental • Profesi Klien : perusahaan besar, pemerintah, dan pengembang properti
<p>Cost Structure</p> <p>Value Driven</p> <p>Menghasilkan desain yang dapat meningkatkan produktivitas dan kesehatan mental pengguna</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komponen Biaya Utama: Gaji tim, biaya operasional kantor, dan biaya proyek. • Biaya Tetap: Sewa kantor, gaji tim, lisensi software dan asuransi • Biaya Variabel: Biaya proyek • Investasi: pengembangan sumber daya manusia, dan pemasaran 		<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cara Customer Membayar: Customer membayar biaya melalui tagihan proyek yang ditentukan berdasarkan kesepakatan awal • Cara Pembayaran yang Disukai Pelanggan: sesuai dengan tahapan proyek biasanya pembayaran dicicil dan dilakukan secara online • Cara Perusahaan Menghasilkan Pendapatan: Asset Sale: layanan desain. Usage Fee: Biaya layanan konsultasi. • Jenis Pricing: fixed pricing <p>Ruana Design memiliki harga desain yang sudah ditetapkan dari awal</p>		

Gambar 1.22

Ruana Design merupakan konsultan Desain Interior dengan tujuan untuk meningkatkan produktivitas dan kesehatan mental pengguna. Permasalahan yang sering terjadi adalah keluhan mengenai desain ruangan terutama pada tempat kerja yang tidak optimal sehingga mengganggu kenyamanan pengguna yang berdampak pada turunnya tingkat fokus dan kesehatan mental pengguna. Melihat permasalahan tersebut, Ruana Design hadir dengan layanan desain interior dengan pendekatan *human-centered design* yang berfokus pada pengguna. Untuk meningkatkan produktivitas dan kesehatan mental pengguna Ruana Design akan menerapkan pencahayaan alami yang cukup, tata ruang yang efektif dan efisien, penerapan desain ergonomis, serta pemilihan warna sesuai kebutuhan.

1.4.2. Value Proposition

Ruana Design berfokus pada pendekatan *Human-Centered Design*. Dengan menciptakan lingkungan yang ergonomis sehingga dapat meningkatkan produktivitas hingga 86% dan dipadukan dengan elemen budaya lokal akan menciptakan koneksi emosional ruang yang lebih kuat dengan pengguna. Selain itu Ruana Design juga akan memastikan bahwa produk, layanan, atau ruang dapat diakses oleh semua orang, termasuk individu dengan kebutuhan khusus.

1.4.3. Customer Relationship

Sebagai konsultan desain interior, maka layanan konsultasi dengan klien merupakan prioritas yang sangat penting bagi Ruana Design, Oleh karena itu Ruana Design menggunakan sistem model co creation, personal assistance, dan dedicated personal assistance untuk memenuhi kebutuhan berkomunikasi antara tim internal Ruana Design dengan klien. Hal tersebut mencakup tanya jawab dengan klien, memberi Solusi permasalahan, memberi saran untuk merealisasi kebutuhan klien, dan menampung ide-ide. Tipe customer relationship ini dapat membangun hubungan yang lebih intim dengan klien. Hal tersebut memberi kesan positif pada Ruana Design sehingga Ruana Design dapat direkomendasikan oleh klien.

1.4.4. Customer Segment

Ruana Design memiliki Model Market *segmented* dengan fokus pada komersial. Ruana Design berfokus untuk mengambil proyek proyek dari perusahaan besar dan pemerintah yang ada di Indonesia. Pasar yang ditarget oleh Ruana Design adalah komersial terutama gedung perkantoran yang memerlukan jasa desain interior untuk menghasilkan desain yang optimal. Dengan pendekatan *human-centered design* Ruana Design akan menghasilkan desain sesuai dengan kebutuhan pengguna. Ruana Design menargetkan klien kelas menengah ke atas karena cenderung akan memerlukan ruang komersial untuk kebutuhan mereka.

1.4.5. Channel

Ruana Design menggunakan beberapa media dalam berkomunikasi dengan klien dan melakukan promosi agar Ruana Design dapat dikenal oleh Masyarakat luas. Ruana Design menggunakan platform sosial media seperti Instagram dan Tiktok untuk melakukan promosi dan membangun brand awareness. Instagram digunakan mempromosikan portofolio Ruana Design

melalui Instagram story dan Instagram Post untuk mendapatkan calon klien. Jika dirasa masih kurang maka Ruana Design akan menggunakan Instagram Ads untuk menjangkau pasar yang lebih luas lagi. Tiktok digunakan Ruana Design untuk memposting konten-konten dalam bentuk video. Tiktok saat ini menjadi salah satu sosial media dengan pengguna terbanyak yang tidak hanya mencakup Indonesia namun seluruh dunia oleh karena itu konten yang dihasilkan dapat viral sewaktu-waktu. Mencantumkan informasi firma pada bio sosial media akan membantu calon klien terhubung dengan Ruana Design. Website digunakan untuk menuliskan informasi lebih lengkap terkait firma seperti Sejarah perusahaan, profil perusahaan, visi dan misi perusahaan, dan sebagainya. Ruana Design menggunakan situs web untuk mengumpulkan feedback dari klien sehingga bisa menjadi masukan untuk Ruana Design. Dalam proses desain Ruana Design akan berdiskusi dengan klien baik secara offline maupun online sesuai dengan keinginan klien sehingga dapat mencapai kesepakatan. Setelah proyek yang dikerjakan telah selesai maka klien wajib melunaskan pembayarannya dan gambar perancangan proyek akan diberikan kepada klien.

1.4.6. Key Activities

- Key activities : Problem solving karena menjawab isu menurunnya konsentrasi dan juga kesehatan mental
- Aktivitas terhadap channel : memposting project project di sosial media sebagai portofolio untuk menarik perhatian masyarakat.
- Aktivitas yang dilakukan sendiri : mengerjakan proyek desain klien, berkomunikasi dengan para mitra supplier
- Aktivitas yang dilakukan partner : mengerjakan proyek di lapangan
- Rincian keunggulan activities utama : menuntut eksekusi yang tinggi karena desain yang dihasilkan harus dapat meningkatkan produktivitas dan kesehatan mental pengguna
- Aktivitas terhadap Customer Relationship menciptakan sebuah desain yang memberikan solusi terhadap permasalahan klien
- Penghasilan perusahaan berasal dari proyek desain dan jasa konsultasi

Ruana Design menggunakan problem solving sebagai aktivitas utama karena Ruana Design harus memberikan solusi bagi permasalahan klien. Keunggulan dari memilih problem solving sebagai aktivitas utama adalah menuntut eksekusi yang tinggi sehingga kualitas desain yang dihasilkan

akan jauh lebih baik. Alur aktivitas dari Ruana Design mulai dari mencari klien, Berdiskusi dengan klien, Membuat kontrak, Membuat desain, Dealing dengan klien, dan eksekusi lapangan. Ruana Design memposting portofolio di website dan juga di sosial media sehingga meningkatkan awareness. Selain itu hasil desain yang baik juga akan membuat klien memberikan rekomendasi. Ruana Design menawarkan value lebih dibandingkan dengan kompetitor, seperti setelah proyek telah selesai maka Ruana Design akan menanyakan feedback kepada klien. Ruana Design menciptakan solusi desain dari permasalahan klien yang kemudian akan digunakan sebagai portofolio di sosial media dan website.

10 operasional strategi :

- Good & Services

Ruana Design menawarkan desain sustainability yang menjawab isu menurunnya konsentrasi dan kesehatan mental. Hal tersebut sangat berdampak pada aktivitas manusia, seperti pada saat bekerja hal tersebut akan sangat mengganggu produktivitas.

- Quality Management

Kualitas dari layanan dan desain yang Ruana Design diukur dari kebutuhan dan keinginan klien. Biasanya akan didiskusikan oleh tim internal saat perancangan.

- Process and Capacity Design

Ruana Design sangat memperhatikan briefing dari klien dan juga perancangan agar dapat mempercepat eksekusi. Perlengkapan yang digunakan berupa laptop/komputer, kertas print printan, pulpen, tablet, buku. Dan teknologi yang digunakan berupa software desain Autocad, sketchup, enscape, adobe photoshop, adobe illustrator dan sebagainya.

- Location

Ruana Design terletak di tengah kota karena banyak calon klien Ruana Design berada di area yang aktivitasnya padat dan kebanyakan proyek juga berada di tengah kota. Selain itu akses ke Ruana Design juga akan lebih mudah jika berada di tengah kota.

- Layout Design & Strategy

Ruana Design akan menyewa 1 lantai gedung perkantoran sebagai kantor. Hal tersebut agar lebih mudah untuk mengatur area kerja dan area untuk menyambut tamu karena semuanya berada di satu lantai sehingga aksesnya mudah.

- Human Resources

Proses rekrutmen dilakukan melalui seleksi dan tes dan sangat bergantung pada 2 kriteria yaitu attitude dan skill. Gaji dikirim setiap akhir bulan ke rekening tim Ruana Design.

- Supply Chain Management

Proses perancangan sepenuhnya dilakukan oleh tim Ruana Design namun saat eksekusi di lapangan maka Ruana Design akan bekerja sama dengan beberapa partner.

- Inventory

Persediaan yang harus disediakan adalah kertas karena kebutuhan untuk mencetak gambar yang tinggi. Kertas akan dibeli ulang ketika sudah tersisa 1 rim.

- Scheduling

Jadwal akan dibuat cukup efisien untuk mengerjakan sebuah proyek dan akan memperhitungkan hal hal yang diluar ekspektasi.

- Maintenance

Ruana Design akan meliburkan pegawainya secara bergilir sehingga kualitas fisik dan mental tim internal Ruana Design dapat terjaga selain itu ada juga workshop untuk pembekalan tim Ruana Design.

Proses desain Ruana Design melalui beberapa tahap, diantaranya adalah :

Survei Lokasi - Mencari Inspirasi – Proses desain - finalisasi

1.4.7. Key Partner

Model : strategic alliances with non-competitors and buyer-supplier relationships karena Ruana Design perlu menjalin hubungan yang baik dengan banyak mitra.

Motivation for Partnership: resource acquisition dan risk reduction. Ruana Design bekerja sama untuk mengurangi resiko yang dapat terjadi dan mengakuisisi sumber daya di luar yang diperlukan dalam mengerjakan sebuah proyek

Key Partners: institusi pendidikan, pemerintah, kontraktor, subkontraktor, perusahaan media & pemasaran

Key Suppliers: pemasok material, furnitur, teknologi

Key Resources: memiliki brand awareness yang tinggi

Key Activities Konstruksi, penyediaan perabotan, dan keahlian manajemen proyek.

Mitra Ruana Design agar eksekusi desain dapat maksimal ada pada Kontraktor untuk menjalankan tugas di lapangan sehingga hasil desain dapat diaplikasikan dengan baik di lapangan. Lalu supplier material furnitur dan teknologi juga berperan penting dalam hasil akhir proyek.

1.4.8. Key Resource

- Financial

Modal awal berasal dari owner. Revenue saat bisnis sudah berjalan.

- Human

Ruana Design memiliki beberapa divisi tim seperti tim desain, tim finance, teknisi, dan human relation.

- Physical

Peralatan yang dibutuhkan seperti laptop/komputer, printer, scanner, dan lain sebagainya. Sepantun memilih lokasi kantor yang berada di tengah kota.

- Intellectual Property

Terdapat beberapa software yang digunakan untuk mendukung pengerjaan proyek (Sketchup, Enscape, Revit, Autocad, Rhino, Photoshop, Illustrator). Brand dan Reputasi Ruana Design juga termasuk.

Ruana Design menerapkan teknologi dalam proses desainnya. AR & VR digunakan sebagai resource tambahan untuk membantu visualisasi klien. Resource Ruana Design merupakan resource yang digunakan untuk proses perancangan. Resource kolaborasi merupakan resource yang akan digunakan pada saat proses eksekusi di lapangan.

Resource supply termasuk unpredictable karena ada beberapa faktor yang harus diperhatikan dalam memilih resource supply seperti kebutuhan klien, ketersediaan supply, dan lain sebagainya. Resource yang digunakan Ruana Design sulit untuk ditiru karena Ruana Design sangat selektif dalam pemilihan resource agar tetap menjaga kualitas Ruana Design. Resource yang sudah ada untuk saat ini adalah Human dan Intellectual Property.

1.4.9. Cost Structure and Revenue Stream

Value Driven

Menghasilkan desain yang dapat meningkatkan produktivitas dan kesehatan mental pengguna

Komponen Biaya Utama: Gaji tim, biaya operasional kantor, dan biaya proyek

Biaya Tetap: Sewa kantor, gaji tim, lisesnsi software dan asuransi

Biaya Variabel: Biaya proyek

Investasi: pengembangan sumber daya manusia, dan pemasaran

Ruana Design menggunakan model *cost structure value driven* karena Ruana Design berfokus untuk menghasilkan value lebih. Hal ini menjadikan Ruana Design memiliki value proposition yang bersifat premium. Namun, untuk mencapai value proposition yang premium terdapat beberapa resource yang memerlukan biaya tinggi, seperti sewa kantor, gaji tim, dan lisensi software. Ada juga biaya-biaya yang predictable dan unpredictable. Peralatan, listrik, gaji pegawai, biaya sewa ruko, pajak, lisensi software, biaya akomodasi termasuk biaya predictable. Sedangkan biaya entertainment, biaya service peralatan, dan kecelakaan termasuk biaya unpredictable.

Cara Customer Membayar : Customer membayar biaya melalui tagihan proyek yang ditentukan berdasarkan kesepakatan awal

Cara Pembayaran yang Disukai Pelanggan: sesuai dengan tahapan proyek biasanya pembayaran dicicil dan dilakukan secara online

Cara Perusahaan Menghasilkan Pendapatan:

Asset Sale: layanan desain.

Usage Fee: Biaya layanan konsultasi.

Jenis Pricing: fixed pricing Ruana Design memiliki harga desain yang sudah ditetapkan dari awal

Penghasilan Ruana Design berasal dari layanan desain dan biaya layanan konsultasi dengan sistem pembayaran berdasarkan kesepakatan dengan klien di awal sebelum menandatangani kontrak persetujuan. Biasanya pembayaran akan di lakukan sesuai dengan tahapan proyek atau dicicil sesuai dengan tahapan proyek dan pembayaran akan dilakukan secara online. Biaya layanan Ruana Design sudah ditetapkan dari awal.

Modal Awal		Rp300.000.000	
Cost Structure			
Jenis Pengeluaran	Detail Pengeluaran	Nominal	Keterangan
Investment Cost	Biaya Workshop & Pelatihan	Rp20.000.000	Sekali setahun satu kali
	Pemasaran	Rp 10.000.000	Bayar D. awal mulai
	Cost Fix	Rp 20.000.000	Tim vendor awal & orang
Fixed Cost	Software	Rp48.000.000	Per tahun
	lain firma	Rp4.000.000	Sekali saja
	Pajak per bulan rata-rata	Rp1.166.667	5% pendapatan (Beban 60 (60PPh 21) + 2% (PPh 23))
	Sewa kantor	Rp100.000.000	Per Tahun
Variable Cost :	Transport	Rp1.000.000	
	Pangan	Rp200.000	
	Tempat tinggal	Rp2.000.000	Per Project
	Total tahun pertama	Rp229.566.667	
Revenue Stream			
Jenis pendapatan	Harga	Jumlah	Total
Pengjualan per desain	Rp500.000.000	4	Rp200.000.000
HPJ			
Jenis	Nominal		
Pengeluaran Bersih	Rp222.666.667		
Persediaan awal	Rp4.000.000	Modal awal	
Persediaan akhir	Rp3.700.000	modal awal akhir	
Total	Rp23.900.000	Utang 2 Project	
REP			
Jenis	Nominal		
Fixed cost	Rp200.000.000		
Price per project	Rp200.000.000		
Variable cost (1 tahun)	Rp3.500.000		
Total	1.448.000.000	13	Bulan
Launch Budget			
Jenis Pengeluaran	Nominal		
lain firma	Rp4.000.000		
Pengeluaran Bersih Konstan per Tahun	Rp222.666.667		

Software	Harga (setahun)	Jumlah User	Total
AutoCAD	Rp30.000.000	1	Rp30.000.000
Sketchup	Rp4.400.000	3	Rp13.200.000
Emasep	Rp15.400.000	1	Rp15.400.000
			Rp48.800.000

Ases Peralatan Operasional	Jumlah	Unit	Harga	Total
Printer	1	Buah	Rp1.700.000	Rp1.700.000
Tinta Printer	1	Paket	Rp220.000	Rp220.000
Kertas A3	1	Rim	Rp120.000	Rp120.000
Kertas Kalkir	3	Rol	Rp240.000	Rp720.000
Tinta	1	Paket	Rp20.000	Rp20.000
Spidol	3	Buah	Rp10.000	Rp30.000
Drawing Pen	5	Buah	Rp10.000	Rp50.000
Pensil	5	Buah	Rp2.000	Rp10.000
				Rp1.970.000

Jenis	Pendapatan	Pengeluaran
Cost Structure		Rp229.566.667
Launch Budget		
Revenue Stream	Rp200.000.000	
Modal Awal	Rp4.000.000	
Ases Peralatan Operasional		Rp1.970.000
Total	Rp400.000.000	Rp237.536.667
		Tanya Modal Awal - Rp17.963.333

Gambar 1.23

Dengan Bootstrap		Rp300.000.000	
Cost Structure			
Jenis Pengeluaran	Detail Pengeluaran	Nominal	Keterangan
Investment Cost	Biaya Workshop & Pelatihan	Rp20.000.000	Sekali setahun satu kali
	Pemasaran	Rp 10.000.000	Bayar D. awal mulai
	Cost Fix	Rp 20.000.000	Tim vendor awal & orang
Fixed Costs	Software	Rp48.000.000	Per tahun
	lain firma	Rp4.000.000	Sekali saja
	Pajak per bulan rata-rata	Rp1.166.667	5% pendapatan (Beban 60 (60PPh 21) + 2% (PPh 23))
	Sewa Kantor	Rp100.000.000	Per Tahun
Variable Costs :	Transport	Rp1.000.000	
	Pangan	Rp200.000	
	Tempat tinggal	Rp2.000.000	Per Project
	Total tahun pertama	Rp247.966.667	
Revenue Stream			
Jenis pendapatan	Harga	Jumlah	Total
Pengjualan per unit	Rp500.000.000	4	Rp200.000.000
HPJ			
Jenis	Nominal		
Pengeluaran Bersih	Rp247.966.667		
Persediaan awal	Rp4.000.000	Modal awal	
Persediaan akhir	Rp0	modal awal akhir	
Total	Rp243.966.667	Utang 2 Project	
REP			
Jenis	Nominal		
Fixed cost	Rp200.000.000		
Price per project	Rp200.000.000		
Variable cost (1 tahun)	Rp47.966.667		
Total	1.397.966.667	4	Bulan
Launch Budget			
Jenis Pengeluaran	Nominal		
lain firma	Rp4.000.000		
Pengeluaran Bersih Konstan per Tahun	Rp4.000.000		

Software	Harga (setahun)	Jumlah User	Total
AutoCAD	Rp30.000.000	1	Rp30.000.000
Sketchup	Rp4.400.000	3	Rp13.200.000
Emasep	Rp15.400.000	1	Rp15.400.000
			Rp48.600.000

Ases Peralatan Operasional	Jumlah	Unit	Harga	Total
Jasa Printing	50	Kali	Rp2.000	Rp100.000
Kertas A4	1	Rim	Rp80.000	Rp80.000
Kertas Kalkir	3	Rol	Rp240.000	Rp720.000

Jenis	Pendapatan	Pengeluaran
Cost Structure		Rp247.966.667
Launch Budget		
Revenue Stream	Rp200.000.000	
Modal Awal	Rp4.000.000	
Ases Peralatan Operasional		Rp1.060.000
Total	Rp400.000.000	Rp248.966.667
		Tanya Modal Awal - Rp1.966.667

Gambar 1.24

Strategi Bootstrapping yang dilakukan Ruana Design adalah dengan memotong segala pengeluaran yang masih belum dibutuhkan untuk mengurangi HPJ yang ada sekarang karena melebihi pendapatan yang ditargetkan.

- Biaya investasi tidak diperlukan terlebih dahulu. (pengurangan biaya Rp 30.000.000).
- Mencari alternatif pengganti software agar biaya software mengecil seperti pada tabel yang tertera (Rp 91.800.000 menjadi Rp 46.200.000)
- Berfokus untuk mencari proyek proyek yang terletak di kota Surabaya untuk mengurangi biaya akomodasi.
- Menggunakan fasilitas yang tersedia seperti rumah sendiri sebagai titik bertemu untuk bekerja.

