

LAMPIRAN

Lampiran 1: Panduan wawancara dengan internal perusahaan

- I. Keterangan Mengenai Data Diri Narasumber Pihak Internal
 1. Nama Lengkap
 2. Usia
 3. Jabatan di perusahaan
 4. Lama bekerja di perusahaan
 5. Lama bekerja di perusahaan

- II. Pertanyaan Seputar Profil Perusahaan
 1. Bagaimana sejarah awal berdirinya PT Kokoh Exa Nusantara?
 2. Apa tujuan awal PT Kokoh Exa Nusantara sejak awal didirikannya?
 3. Apakah tujuan jangka panjang PT Kokoh Exa Nusantara?
 4. Apa yang menjadi visi dan misi dari PT Kokoh Exa Nusantara?
 5. Produk apa saja yang ditawarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?
 6. Apakah pencapaian terbesar dari PT Kokoh Exa Nusantara?

- III. Pertanyaan Seputar Lingkungan Internal Perusahaan
 1. Pemasaran
 - a. Siapa saja yang menjadi target pasar PT Kokoh Exa Nusantara?
 - b. Bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara menentukan target pasar?
 - c. Apa saja produk yang ditawarkan dan dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?
 - d. Apa keunggulan produk yang dipasarkan PT Kokoh Exa Nusantara?
 - e. Apa kekurangan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?
 - f. Apakah PT Kokoh Exa Nusantara pernah memberikan diskon kepada pembelian konsumen?
 - g. Bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara menentukan wilayah pembangunan proyek perusahaan?
 - h. Hal apakah yang menjadi alasan PT Kokoh Exa Nusantara

memilih daerah tersebut sebagai lokasi pembangunan proyek?

- i. Apakah kelebihan dan kekurangan aspek pemasaran PT Kokoh Exa Nusantara?
- j. Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara dalam menarik minat pembeli?
- k. Bagaimana kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

2. Keuangan

- a. Dari manakah sumber modal yang digunakan saat awal berdirinya PT Kokoh Exa Nusantara?
- b. Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara menjaga kondisi keuangan dalam menjalankan bisnis Konstruksi?
- c. Bagaimana sistem pengolahan dana untuk gaji karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?
- d. Bagaimana anggaran biaya operasional per bulannya? Apakah sudah sesuai atau kurang?
- e. Apa saja kelemahan dalam hal keuangan perusahaan?
- f. Apa saja kekuatan dalam keuangan di perusahaan?

3. Produksi atau Operasional

- a. Berapa lama jam kerja pada PT Kokoh Exa Nusantara?
- b. Bagaimana upaya perusahaan dalam meningkatkan efektivitas dan kinerja karyawan di bagian operasional Pembangunan?
- c. Apa saja aktivitas operasional di PT Kokoh Exa Nusantara? Apakah ada kendala yang menghambat proses operasional pembangunan proyek?
- d. Apakah PT Kokoh Exa Nusantara memiliki sistem pemberian jaminan kualitas produk?
- e. Berapa lama waktu yang diperlukan untuk membuat produk PT Kokoh Exa Nusantara?
- f. Apa saja kelemahan dalam operasional selama ini?
- g. Apa saja kekuatan dalam operasional selama ini?

4. Sumber Daya Manusia

- a. Bagaimana proses rekrutmen tenaga kerja PT Kokoh Exa Nusantara?
- b. Bagaimana proses pelatihan tenaga kerja PT Kokoh Exa Nusantara?
- c. Berapa tenaga kerja yang telah dipekerjakan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?
- d. Bagaimana kualitas tenaga kerja yang telah dipekerjakan oleh PT Kokoh Exa Nusantara selama ini?
- e. Bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara dalam mengatur hubungan yang baik dengan tenaga kerja?
- f. Bagaimana pengawasan tenaga kerja pada PT Kokoh Exa Nusantara?
- g. Apa saja kendala terkait tenaga kerja di PT Kokoh Exa Nusantara?
- h. Apa saja kelebihan/keunggulan SDM di perusahaan?

IV. Pertanyaan Seputar Lingkungan Eksternal Perusahaan

1. Persaingan Usaha Sejenis

- a. Berapa banyak pesaing dalam usaha sejenis di daerah Bangkalan?
- b. Perusahaan manakah yang sejauh ini menjadi pesaing utama/terbesar bagi PT Kokoh Exa Nusantara?
- c. Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara dalam menghadapi persaingan usaha sejenis?
- d. Apakah keunggulan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara dibanding produk pesaing?
- e. Apakah hambatan yang terjadi dengan adanya pesaing dalam usaha sejenis?

2. Ancaman Pendetang Baru

- a. Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara dalam menghadapi pendatang baru?
- b. Bagaimana harga dan kualitas produk yang ditawarkan oleh pesaing baru menurut Anda?
- c. Apakah keunikan atau perbedaan PT Kokoh Exa

Nusantara yang menjadi keunggulan dalam menghadapi pesaing baru?

d. Apakah ada pendatang baru yang berpotensi menjadi ancaman?

3. Daya Tawar Menawar Pemasok

- a. Apa saja kelebihan dari pemasok PT Kokoh Exa Nusantara?
- b. Apa saja kelemahan dari pemasok PT Kokoh Exa Nusantara?
- c. Bagaimana hubungan PT Kokoh Exa Nusantara dengan pemasok?
- d. Apakah pemasok selalu dapat memenuhi ketersediaan bahan baku bila diperlukan perusahaan?

4. Daya Tawar Menawar Pembeli

- a. Bagaimana daya beli konsumen terhadap produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?
- b. Bagaimana respon konsumen terhadap harga dan kualitas produk PT Kokoh Exa Nusantara?
- c. Apa yang menjadi dasar penentuan harga kepada pembeli?
- d. Bagaimana cara mempertahankan loyalitas konsumen lama dan mendapatkan konsumen baru? Apa kendala yang dihadapi?

Lampiran 2: Panduan wawancara dengan konsumen perusahaan

- I. Keterangan Mengenai Data Narasumber Pihak Eksternal
 1. Nama
 2. Usia
- II. Pertanyaan Seputar Konsumen PT Kokoh Exa Nusantara
 1. Pemasaran
 - a. Sudah berapa lama anda menjadi konsumen PT Kokoh Exa Nusantara?
 - b. Bagaimana produk yang ditawarkan produk PT Kokoh Exa Nusantara?
 - c. Apa yang menjadi alasan anda melakukan pembelian pada produk PT Kokoh Exa Nusantara?
 - d. Apakah produk yang ditawarkan PT Kokoh Exa Nusantara dapat memenuhi kebutuhan konsumen saat ini?
 2. Operasional
 - a. Bagaimana proses penyerahan produk PT Kokoh Exa Nusantara selama ini?
 - b. Apa saja hambatan yang dialami sewaktu melakukan transaksi di PT Kokoh Exa Nusantara?
 - c. Apakah produk yang dijual PT Kokoh Exa Nusantara sudah sesuai dengan yang anda harapkan?
 - d. Apakah anda puas dengan proses transaksi yang dilakukan oleh PT Kokoh Exa Nusantara selama ini?
 3. Sumber Daya Manusia
 - e. Bagaimana pelayanan karyawan PT Kokoh Exa Nusantara sewaktu melayani konsumen?
 - f. Apakah sales PT Kokoh Anugerah Nusantara menawarkan dan menjelaskan produk dengan baik sehingga menarik minat anda untuk membeli produk PT Kokoh Exa

Nusantara?

- g. Apakah anda dan karyawan PT Kokoh Exa Nusantara telah menjalani hubungan yang baik selama ini?
- h. Apakah anda pernah mengalami kendala dengan karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?
- i. Apakah anda puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?
- j. Apa yang membuat anda puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?

III. Pertanyaan Seputar Lingkungan Eksternal Perusahaan

1. Persaingan Usaha Sejenis

- a. Berapa banyak kompetitor dalam usaha sejenis yang bergerak di bidang properti yang menjadi pesaing PT Kokoh Exa Nusantara yang anda tau?
- b. Apa keunggulan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara dibanding perusahaan lain?
- c. Apa kekurangan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara dibanding produk perusahaan lain
- d. Apakah harga yang ditawarkan pada produk yang dijual PT Kokoh Exa Nusantara dapat bersaing dengan produk yang ditawarkan perusahaan lain?
- e. Apakah terdapat perbedaan atau keunikan yang menjadi keunggulan dari produk yang dijual PT Kokoh Exa Nusantara dibandingkan dengan produk perusahaan lain?

2. Ancaman Pendetang Baru

- a. Apakah menurut anda harga dan kualitas produk yang ditawarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara sudah cukup baik sehingga dapat bersaing pendatang baru pada sektor usaha sejenis?

Lampiran 3: Wawancara dengan Pemilik PT Kokoh Exa Nusantara

Narasumber 1

I. Keterangan Mengenai Data Diri Narasumber Pihak Internal

1. Nama Lengkap : Kan Eddy
2. Usia: 56 tahun
3. Jabatan di perusahaan: Pemilik Perusahaan

P: Peneliti

N: Narasumber

Pemasaran

P: Siapa saja yang menjadi target pasar PT Kokoh Exa Nusantara

N: Target pasar PT Kokoh Exa Nusantara adalah masyarakat berpenghasilan menengah kebawah, jadi di Indonesia ada *back log* sebanyak 22 juta unit banyak masyarakat Indonesia yang berpenghasilan dibawah 8 juta yang tidak bisa memiliki rumah jika tidak dibantu oleh pemerintah. Itu adalah target pasar yang masif untuk PT Kokoh Exa Nusantara.

P: Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara menentukan target pasar?

N: Target pasar, karena begitu kekurangannya atau back log itu berada pada market piramida posisi yang paling bawah, pemain untuk segmen ini juga tidak banyak. Perusahaan mendapatkan banyak pengalaman dari induk perusahaan yang terdahulu yaitu PT Kokoh Anugerah Nusantara

P: Apa saja produk yang ditawarkan dan dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kokoh City atau Kokoh Exa Nusantara menawarkan tipe rumah komersial dan subsidi sekitar 70-80% dan 30 persen untuk membangun rumah komersial. Untuk Subsidi adalah tipe 30 dengan tanah 60 meter persegi, untuk tipe komersial adalah tipe tanah 84 sampai dengan 154.

P: Mungkin bisa diceritakan untuk keunggulan produk PT Kokoh Exa Nusantara.

N: PT Kokoh Exa Nusantara memiliki tagline " the best view resort city" keunggulan utamanya adalah pemandangan yang indah. Kami berada pada sekitar daerah Suramadu, dengan

pemandangan langsung ke arah laut di areal perbukitan kapur, jadi untuk *view* nya luar biasa adapun kualitas produknya. Kita memiliki 2 paten yang didapatkan oleh perusahaan induknya. Yaitu membuat rumah murah kelas dunia. Jadi kualitas produknya kelas dunia, tidak perlu renovasi dan tahan dalam jangka waktu lama, karena rumah di cor beton. Cor beton telah di temukan dan merupakan material yang tidak tergantikan.

P: Apa kekurangan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara

N: Untuk secara produk, tidak ditemukan adanya kekurangan dibandingkan dengan kompetitor, karena semua sudah menggunakan material beton, material wallpaper yang digunakan tidak ditempel, maka akan membuat rumah lebih indah dan kesehatan yang lebih baik, karena pada rumah seringkali menggunakan cat yang gampang sekali mengapur yang mengganggu sistem pernapasan orang yang tinggal di dalamnya. Jadi sejauh ini, kita tidak menemukan adanya kekurangan dibandingkan dengan kompetitor, kekurangan yang mungkin terjadi adalah harus dibangun dalam jumlah yang banyak sehingga bisa mencapai keekonomiannya. Sehingga bisa dipasarkan dengan harga yang tidak mahal.

P: Apakah PT Kokoh Exa Nusantara pernah memberikan diskon kepada pembelian konsumen?

N: Jarang, karena ini merupakan segmen kebutuhan, sering kali diskon yang kita berikan adalah untuk tipe komersial. Seringkali untuk tipe subsidi sering kali konsumen harus mengantri, seperti sekarang NUP sudah 2800 dan untuk yang sudah diserahkan ada sekitar 1800 unit. Jadi Kita tidak banyak memberikan promosi gratis. *Policy* perusahaan adalah kualitas produk PT harus jauh bila dibandingkan dengan kompetitor.

P: Untuk selanjutnya, bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara menentukan wilayah yang akan digunakan untuk proyek pembangunan perusahaan?

N: Jadi Kokoh Exa Nusantara ini sekarang berada pada izin KKPR 300 hektar, sehingga ini dekat dengan Surabaya. Dari gedung coe ke lokasi kami, hanya berjarak sekitar 10 Km. Untuk Surabaya sendiri ada 150.000 keluarga yang berpenghasilan UMR dan tidak bisa beli rumah di Surabaya, karena harga tanah di Surabaya sudah sedemikian mahal, jadi kalau ditanya bagaimana menentukan wilayah. Target nya adalah masyarakat berpenghasilan rendah yang berada pada Surabaya.

P: Untuk pertanyaan selanjutnya, hal apakah yang menjadi alasan untuk PT Kokoh Exa Nusantara, memilih daerah tersebut menjadi daerah sasaran pemasaran?

N: Karena dibutuhkan, alasan utamanya adalah karena dibutuhkan, berdasarkan dekat dengan

lokasi target market, karena di Surabaya ada 500.000 keluarga yang tidak bisa memiliki rumah kalau tidak pindah keluar Surabaya atau kepinggir Surabaya. Karena di Surabaya sendiri sudah tidak ada cicilan rumah yang dibawah 3 juta, sehingga sudah tidak bisa. Jadi lebih dekat kepada konsumen Surabaya.

P: Baik, untuk pertanyaan selanjutnya, apa kelebihan dan kekurangan aspek pemasaran pada PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kelebihannya adalah rumah murah kelas dunia, cara kita untuk marketing juga berbeda. Kita memakai satu prinsip, KMK yaitu konsumen membantu konsumen. Dimana Kokoh City menerapkan bahwa konsumen merupakan pemasar dan akan mendapatkan komisi dengan mengenalkan teman-temannya yang belum punya rumah, jadi Kokoh City hampir tidak pernah beriklan pada media massa, tidak membuat banner besar-besar, jadi kita mengerahkan konsumen kokoh city menjadi agen pemasar, dan mereka juga mendapatkan benefit, misal cicilan rumah satu jutaan, jika sebulan mereka sudah membawa satu orang maka mereka sudah bisa mendapatkan uang untuk membayar cicilan dari hasil mereka memperkenalkan, yang penting adalah konsumen harus diuntungkan. Untuk kekurangannya terdapat diawal tetapi untuk sekarang tidak lagi, karena sudah terdapat 1500-1800 penghuni sudah tidak ada persepsi buruk terhadap stigma madura yang tidak aman.

P: Untuk selanjutnya, bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara dalam menarik minat pembeli?

N: Banyak hal-hal umum, misalnya kita banyak melakukan promosi-promosi, bergabung dengan database bank, kita pergi ke instansi-instansi seperti angkatan laut, polri, ASN, secara tradisional agen-agen marketing kami juga melakukan flyering, lalu seperti yang saya jelaskan tadi bahwa kekuatan dari kokoh city hingga saat ini, melewati masa pandemi adalah karena memiliki militansi dari pembeli yang militan dan memasukan mereka dalam program konsumen membantu konsumen, jadi persepsi kami adalah konsumen yang mengetahui apa keluarganya/tetangga nya yang belum punya rumah sehingga mereka mempromosikan kokoh city sebagai *the best view ressort city*.

P: Baik, untuk pertanyaan selanjutnya, bagaimana kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Ya, kita setiap minggu untuk membantu KMK, kita membangun *gathering system*, jadi setiap minggu di lokasi diadakan seperti open house, penjelasan produk, mereka bisa datang, kita siapkan makanan siang, yang penting bagi sistem pemasaran adalah bagaimana cara membuat

traffic, jadi orang mau datang untuk menjelaskan, dan bagaimana kita mau mendatangkan orang-orang yang belum punya rumah. Harapannya Kokoh Exa Nusantara menjadi satu satunya pilihan bagi sekitar Surabaya yang paling unggul, karena kedekatan lokasi, lokasinya yang indah, dan produk nya yang kita sebut rumah murah kelas dunia

Keuangan

P: Darimanakah sumber modal yang digunakan saat awal berdirinya PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Dari kantong pemegang sahamnya, dari pribadi. Awalnya pribadi kemudian tahun lalu tahun 2023 perseroan melakukan IPO sebagai persero nomor 67 ditahun lalu, yang berada pada bursa. Sehingga kita mendapatkan suntikan dana segar dari publik. Sebenarnya suntikan ini dipakai, untuk salah satu yang terbesarnya adalah untuk *lend bank* dan kemudian digunakan untuk modal kerja

P: Oke, Selanjutnya bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara menjaga kondisi keuangan dalam menjalankan bisnis konstruksi?

N: Sebenarnya karena teknologi baru dan kecepatannya membangun, kecepatannya menyerahkan ke konsumen, itu adalah kunci. Karena ketika kita menyerahkan dana kepada konsumen, maka dananya akan kembali masuk. Tentunya kita mesti juga berpartner dengan baik dengan perbankan, karena Kokoh City tidak langsung memberikan KPR. Yang memberikan KPR adalah bank. Perusahaan juga meningkatkan *traffic* dengan promosi-promosi dengan melakukan kunjungan-kunjungan ke instansi-instansi besar seperti angkatan laut, darat, ASN, dll.

P: Untuk pertanyaan selanjutnya bagaimana sistem pengolahan dana untuk gaji karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Gaji karyawan sudah menggunakan *payroll*, jadi sudah memakai sistem otomatis, secara umum sudah dilakukan oleh pihak profesional, mengingat ini juga merupakan perusahaan Tbk.

P: Untuk gaji karyawan itu dibayarkan waktu kapan ya?

N: Mungkin di akhir bulan, tetapi biasanya pasti pada akhir bulan, sudah sebuah sistem sendiri.

P: Bagaimana biaya operasional perbulannya?

N: Biaya operasional menggunakan budget, yang masih teratur dengan baik

P: Selanjutnya, apa saja kelemahan dalam keuangan perusahaan?

N: Saat ini tidak ada masalah dalam keuangan, karena kecepatan kita dalam menyerahkan rumah, saat ini persero juga tidak memiliki hutang ke bank. Dikarenakan kecepatan kita dalam menyerahkan rumah. Untuk keuangan HPP yang digunakan belum aktual.

P: Untuk pertanyaan selanjutnya, apa saja kekuatan dalam keuangan perusahaan?

N: Mohon maaf kembali, untuk pertanyaannya tadi apa?

P: Apa saja kekuatan di dalam keuangan perusahaan?

N: Yang tadi saya ceritakan, membuat rumah cepat dan menyerahkan pada konsumen juga cepat. Bisa dibayangkan sebuah rumah 4 bulan baru selesai, mendapatkan uangnya 4 bulan kemudian lalu kita ini bisa menyerahkan dalam waktu 2 minggu. Sehingga *cost of money* kita bisa 8x lebih cepat dari perusahaan lain berputarnya. Tetapi HPP kita memakai HPP yang belum fixed.

Produksi atau Operasional

P: Untuk pertanyaan selanjutnya. Berapa lama jam kerja pada PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Seperti umumnya ya kerja dari jam 8 sampai dengan jam 4, pekerja proyek ya, untuk di kantor itu jam 8.30 sampai dengan jam 4 sore.

P: Pertanyaan selanjutnya, bagaimana upaya perusahaan dalam meningkatkan efektivitas dan kinerja karyawan di bagian operasional?

N : Karena ini adalah memproduksi rumah , bukan membangun rumah. Maka kita menggunakan alat-alat bantu tentunya alat-alat bantu harus disiapkan dan di *maintenance* secara rutin. Namanya *prevention maintenance*.

P: Selanjutnya, apa saja aktivitas operasional pembangunan Di PT Kokoh Exa Nusantara? Apakah terdapat kendala yang menghambat proses operasional pembangunan?

N: Apa saja aktivitas operasional? Aktivitas kita memproduksi rumah menggunakan teknologi yang sudah kita patenkan, dengan cara pemasangan cetakan, pengecoran, melepaskan cetakan semua dilakukan dengan mekanis, sehingga bisa mengurangi tenaga kerja, karena menggunakan mekanis maka *error* nya lebih kecil.

P: Apakah ada kendala yang menghambat proses pembangunan?

N: Sejauh ini tidak ada, kendalanya pada awal hanyalah menyiapkan sumber daya manusia.

P: Pertanyaan selanjutnya, apa PT Kokoh Exa Nusantara memiliki sistem pemberian jaminan kualitas produk?

N: Kita punya garansi selama 100 hari untuk perbaikan, jika konsumen sudah menerima rumah, maka mereka boleh melakukan *complain* dalam 100 hari pertama, dan kita memberikan garansi 10 tahun untuk struktur rumah nya.

P: Berapa lama waktu untuk estimasi untuk membangun rumah dari awal hingga selesai memakan waktu berapa hari?

N: Estimasinya selama 25 hari, sudah bisa diserahkan kepada konsumen, fondasi 1 hari, cetakan cuma perlu 12 jam dan pengecoran 4 jam, kemudian *finishing*. Tergantung flow dilapangan. Jika fokus akan selesai dalam waktu 11-25 hari.

P: Apa saja kelemahan dalam hal operasional pembangunan selama ini?

N: Kelemahan operasional adalah kita harus menggunakan alat-alat yang punya standar yang bagus, misal nya harus membuat beton dengan *mixer*. Jadi untuk investasinya agak memakan biaya dibandingkan manual, tetapi kepuasan terhadap hasilnya akan lebih tinggi.

P: Apa saja kekuatan dalam operasional pembangunan selama ini?

N: Kecepatan, karena menggunakan alat-alat bantu teknologi yang sudah lebih baru. Seperti yang anda ketahui, kalau yang lain melakukannya dengan cara yang manual. Kami sudah melakukannya banyak mekanisasi.

Sumber Daya Manusia

P: Bagaimana rekrutmen tenaga kerja pada PT Kokoh exa Nusantara?

N: kita membagi menjadi 2 sekmen, satu untuk warga setempat tidak bisa, misal untuk pekerjaan kasar, pemasangan cetakan, selebihnya kita bisa memberikan pelatihan kepada masyarakat nelayan setempat. Kita latih, saat ini sekitar 70% adalah warga setempat, kemudian selebih nya adalah tukang dan mandor yang sudah pengalaman dari operasi sebelumnya dari proyek sebelumnya. 40-50 orang untuk karyawan kantor dan sekitar 250-300 untuk karyawan proyek.

P: Bagaimana proses pelatihan tenaga kerja PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kita sebut sebagai *kokoh academy*. Merupakan kewajiban dari karyawan senior untuk melatih karyawan-karyawan yang baru.

P: Bagaimana kualitas tenaga kerja yang dipekerjakan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Sangat baik, oke cukup baik. Terbukti dari hasil produksinya. Kita mendapatkan pengakuan dari tapera sebagai salah satu rumah subsidi terbaik di Indonesia.

P: Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara mengatur hubungan yang baik dengan tenaga kerja?

N: Tentunya dengan motivasi, dengan komunikasi yang baik, dan mengadakan koordinasi yang baik. Kadang-kadang kita mengadakan *outing* pada waktu libur. Untuk mempererat dan memotivasi mereka.

P: Apa saja kendala terkait tenaga kerja di PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kendalanya tidak ada, sejauh ini tidak ada masalah. Seperti biasa hanya masalah-masalah kecil.

P: Bagaimana pengawasan pada tenaga kerja pada PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Pengawasannya tentu berjenjang, kalau untuk proyek ada mandor dan *security*. Untuk pekerja kantor ada *security* ada *fingerprint*. Seperti umumnya pengawasannya.

P: Apa saja kelebihan dari SDM pada PT kokoh Exa Nusantara?

N: Kelebihannya adalah kami memilih tim bisa menyelesaikan tugas, itu adalah inti dari tim yang dan mengerti akan tugasnya, kekurangannya tidak terlalu ada, hanya permasalahan kecil saja.

Lingkungan eksternal perusahaan

Persaingan Usaha Sejenis

P: Berapa banyak persaingan usaha sejenis di daerah Bangkalan?

N: Lumayan banyak, tetapi di radius 10 m kira kira dibawah 10.

P: Perusahaan manakah yang sejauh ini menjadi pesaing utama/ terbesar bagi PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Sejauh ini tidak ada, karena di Bangkalan Kokoh City menempati *ranking* pertama, untuk rumah subsidi dan untuk di Jawa Timur kita menempati ranking ke 4, jadi sejauh ini tidak terlalu mengganggu.

P: Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara menghadapi persaingan usaha sejenis?

N: Mempunyai produk yang terbaik, mempunyai lokasi yang terbaik, dan memberikan

pelayanan terbaik. Konsep yang simple, yang kami sebut rumah murah kelas dunia.

P: Pertanyaan selanjutnya, Apa Keunggulan produk yang dipasarkan dari PT Kokoh Exa Nusantara dibandingkan dengan pesaing?

N : Keunggulannya adalah lokasi , rumah dengan kualitas dunia.

P: Adakah hambatan yang terjadi dengan adanya pesaing baru dalam usaha sejenis?

N: Tidak ada, karena Kokoh City percaya diri akan produk dan layanan dan memiliki kelebihan tersendiri.

Ancaman Pendetang baru

P: Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara dalam menghadapi pendatang baru?

N: Sama seperti jawaban saya tadi, kita punya pelayanan yang baik, produk yang baik, kita punya lokasi yang baik. Jadi kita tidak merasa ada pesaing.

P: Bagaimana harga dan kualitas produk yang ditawarkan oleh pesaing baru menurut Anda?

N: Dalam hal ini, kita percaya diri, Karena kita merupakan rumah murah kelas dunia. Dengan harga yang sudah dipatok oleh pemerintah. Kita adalah pemain kuat pada bidang ini. Perusahaan memiliki kualitas diatas pesaing.

P: Apakah keunikan dan perbedaan PT Kokoh Exa Nusantara yang menjadi keunggulan dalam menghadapi pesaing baru?

N: Metode pembuatannya, lokasi yang sangat indah, dimana laut bertemu dengan bukit itu adalah tempat terindah didunia, dan kualitas produk dan juga layanan. Jadi itulah kekuatan inti dari Kokoh Exa Nusantara.

P: Selanjutnya apakah ada pendatang baru yang berpotensi menjadi ancaman?

N: Tidak ada.

Daya Tawar Penawar Pemasok

P: Apa saja kelebihan dari pemasok PT Kokoh Exa Nusantara?

N :Pemasok kami tidak ada masalah, kami membeli dengan kuantiti besar, tentunya kita di dalam

perusahaan juga memerlukan manajemen stok yang baik. Dengan pembelian dalam kuantiti besar, maka akan mendapatkan harga yang lebih murah. *First in first out*, sehingga *cash flow* perusahaan tidak menumpuk pada gudang. Karena manajemen gudang juga sulit. Kita membeli material itu dengan cara berkelompok. Misalnya 30 rumah, setelah sisanya. 10 rumah kita beli lagi. Hingga mempunyai manajemen stock yang bagus.

P: Selanjutnya, Apa saja kelemahan dari Pemasok PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kesulitannya kalau kita ada alat-alat yang perlu di impor, agak lama. Pengiriman di lokasi agak sulit, karena jalannya masih kecil dan banyak yang rusak.

P: Bagaimana hubungan PT Kokoh Exa Nusantara dengan pemasok?

N: Lancar-lancar saja tidak ada masalah.

P: Apa bisa dijelaskan untuk masalah piutang, apa selalu lancar.

N: Tidak ada masalah. Selalu lancar. Karena perusahaan Tbk semua sudah tersistem.

P: Apakah saat ini pemasok selalu dapat memenuhi ketersediaan bahan baku bila dibutuhkan oleh perusahaan?

N: Tentu saja, mereka kan bisnis. Kalau dibayar lancar ga mau jual juga agak aneh. Kita selalu mendapatkan prioritas karena melakukan sistem pembayaran yang baik.

Daya Tawar Menawar Pembeli

P: Bagaimana daya beli konsumen terhadap produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Sebenarnya tidak bagus, tapi pasarnya sangat besar. Target market yang sesuai. Dalam piramida market kita berada pada dasar piramida yang paling lebar paling besar Kemudian hampir semua orang sangat antusias untuk punya rumah, karena rumah adalah masalah utama, sandang dan papan. Daya belinya tidak bagus. Tetapi pemainnya juga tidak banyak. Tetapi sangat antusias.

P: Baik, selanjutnya bagaimana respon konsumen terhadap harga dan kualitas produk PT Kokoh Exa Nusantara? Selama ini feedback nya bagaimana?

N: Sangat baik, kenapa sangat baik? Kita jauh punya kualitas pelayanan dan produk bila dibandingkan dengan kompetitor dengan lokasi yang terbaik.

P: Apa yang menjadi dasar dalam menentukan harga untuk pembeli?

N: Untuk rumah subsidi sudah ditentukan pemerintah, untuk komersial kita menentukan sendiri berdasarkan HPP ,RAP lokasi tanah, seperti umumnya developer. Tergantung lokasi, apa didepannya berada pada jalan kecil atau besar itu juga dapat menentukan harga. Dan luas sebuah bangunan juga menjadi dasar penentuan harga.

P: Bagaimana cara mempertahankan loyalitas konsumen lama dan mendapatkan konsumen baru? Apa kendala yang dihadapi?

N: Satu adalah harus memberikan pelayanan yang terbaik itu akan membangun militansi, kemudian kita memberikan bonus referal, sehingga konsumen bisa mendapatkan pendapatan tambahan.

P: Baik, mungkin iitu saja pertanyaan dari saya. Terima kasih sudah meluangkan waktu untuk menjawab pertanyaan wawancara ini.

N: Terima kasih, sukses selalu.

Lampiran 4: Wawancara dengan Staf keuangan PT Kokoh Exa Nusantara

Narasumber 2

I. Keterangan Mengenai Data Diri Narasumber Pihak Internal

1. Nama Lengkap : Maria
2. Usia: 34 tahun
3. Jabatan di perusahaan: Staff Keuangan
4. Lama bekerja di perusahaan: 4 tahun

P: Peneliti

N: Narasumber

Keuangan

P: Darimanakah sumber modal yang di gunakan untuk awal berdirinya PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Modal awal berasal dari setoran awal para pemegang saham, jadi pada waktu itu pemegang saham melakukan setoran modal sebesar 2,5 M Kalo tidak salah sesuai dengan akta, seperti itu. Kemudian kita mendaftarkan listing di Bursa efek Indonesia sehingga menjadi perusahaan terbuka artinya kita mengumpulkan dana dari masyarakat dengan menjual saham di bursa dan kita juga mendapatkan sumber dana dari situ untuk pengembangan proyek usaha. Jika sudah menjadi perusahaan terbuka kita harus melakukan pelaporan terhadap semua pemegang saham.

P: Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara menjaga kondisi keuangan dalam menjalankan sebuah bisnis konstruksi?

N: Yang pertama kita mendapatkan rekanan dukungan dari bank yang *support* kita untuk penjualan, sehingga dalam hal pembayaran kita bekerja sama dengan pihak bank. Jadi rumah yang dijual ke masyarakat sudah dipastikan kita meendapatkan pembayarannya. Jadi sudah tidak ada piutang macet, jadi kalau misal nya mengolah piutang itu bisa dibilang tidak ada piutang. Semua pembayaran kita sudah di cover oleh pihak bank. Penjualan perusahaan juga berjalan dengan lancar. Yang penting adalah proses penjualan harus ditingkatkan dan juga untuk proses produksinya.

P: Baik, pertanyaan ketiga. Bagaimana sistem pengolahan dana untuk gaji karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Jadi gaji karyawan itu diberikan setiap akhir bulan, pada bulan yang berjalan. Jadi misal pada bulan Januari akan diberikan pada akhir bulan Januari. Jadi tidak ada hutang gaji. Untuk sumber dana nya dari perputaran uang.

P: Jadi karyawan itu selalu dibayarkan diakhir bulan?

N: Iya, di akhir bulan . Jadi gaji bulan Januari di akhir bulan Januari. Gaji bulan februari di akhir februari

P: Baik, pertanyaan keempat bagaimana anggaran biaya operasional perbulannya? Apakah sudah sesuai atau kurang.

N: Kita disini ada budget ya, ada untuk yang *fixed cost* itu seperti gaji karyawan, listrik kita sudah bisa atur. Tetapi untuk yang *variety cost* untuk kenaikan untuk bahan-bahan produksi . Tapi sejauh ini masih di dalam budget kita. Untuk perumahan seperti ini tidak bisa memastikan biaya actual. Pertama harus kita *budget* dlu, seperti proses pengolahan tanah nya harus di *cut and field*, kemudian di gali , ada lubang kita uruk. Itu tidak bisa dipakai untuk biaya *actual*. untuk yang seperti itu kita belum bisa tutup bukunya. Sampai dengan cluster itu habis baru kita bisa perkirakan. Selama ini kita masih budget terus harus menunggu cluster habis dua bangun baru HPP bisa diperhitungkan. Kita dari 2019 tanah itu masih ada dan akan di kelola terus sampai habis.

P: Untuk pertanyaan selanjutnya, apa saja kelemahan dalam keuangan perusahaan?

N: Seperti yang saya bilang tadi, karena HPP saat ini yang saya gunakan untuk sebuah rumah, masih menggunakan variabel yang bukan actual. HPP nya berdasarkan *budget*. Misalnya seperti barang-barang yang masih dalam proses, bangunan nya belum jadi, Semua itu masih *budget* semua bukan *actual*. Nilai HPP nya itu bukan HPP *actual*. Tapi dalam budget. Jadi komponen HPP itu seperti Upah, Upah itu masih bisa kita aktualkan seperti *cut and field* bisa kita *budgetkan*, tetapi untuk fasilitas umum juga kita *budgetkan*. Untuk pendukung proyek, seperti beli alat berat belum bisa sampe bisa mengaturnya. Harus tunggu sampe cluster nya itu habis. Baru bisa tahu untuk harga satu rumah itu berapa. Selama ini kita masih budget semua, Tetapi untuk pengelolaan anggaran, sejauh ini masih dalam *budget* dan teratur dalam *budget*. Masih dalam perlindungan kita.

N: Baik, untuk pertanyaan selanjutnya apa saja kekuatan di dalam perusahaan?

P: Kita mendapatkan dukungan dari bank, untuk hutang sudah tercover dari bank- bank yang mendukung untuk penjualan rumah. Mereka yang memberikan kredit untuk masyarakat. Jadi uang nya itu sudah kita bisa pakai untuk operasional. Dan yang kedua kita juga sudah perusahaan terbuka. Kita bisa jual saham nya Kokoh di bursa. Untuk di bursa kita namanya KOCI Kokoh City. Disitu masyarakat juga ikut terlibat dalam jual beli saham. Jika saham naik kita juga bisa mendapatkan dana yang bisa menjadi kekuatan untuk sumber dana.

N: Oke segitu saja bu, terima kasih.

Lampiran 5: Wawancara dengan Staf Marketing PT Kokoh Exa Nusantara

Narasumber 3

I. Keterangan Mengenai Data Diri Narasumber Pihak Internal

1. Nama Lengkap : Agustiawan
2. Usia: 29 tahun
3. Jabatan di perusahaan: Staff Marketing
4. Lama bekerja di perusahaan: 4 tahun

P: Peneliti

N: Narasumber

Marketing

P: Siapa saja yang menjadi target pasar pada PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Yang menjadi pasar pastinya adalah masyarakat berpenghasilan rendah secara khusus dan umum untuk masyarakat menengah juga ada. Kita untuk penjualannya 80% rumah subsidi dan untuk 20% untuk masyarakat non subsidi. Kita menyediakan hunian yang berkualitas dengan harga terjangkau untuk mengurangi back log ketersediaan rumah, dari pemerintah mengalami tidak seimbangan dalam hal kepemilikan rumah tersebut. Jadi target khusus kita adalah pada rumah murah untuk masyarakat berpenghasilan rendah.

P: Berarti 80% itu rumah subsidi ya, subsidinya berasal dari pihak mana ya?

N: Rumah Subsidi itu kerjasama dengan pemerintah menyediakan regulasi rumah subsidi dan yang disubsidi itu adalah suku bunga. Biasanya kalau non subsidi itu bunga nya fruktatif, kalau yang subsidi itu biasanya flat. Juga terdapat subsidi bantuan uang muka dari pemerintah di peruntukan untuk masyarakat berpenghasilan rendah dibawah 8 juta. Maksimal 8 juta kebawah, diatas itu tidak boleh.

P: 20% sisanya itu non subsidi?

N: Non Subsidi itu bebas mau siapapun yang ambil boleh. Jadi biasanya untuk tipe 36 keatas, harganya sudah diatas harga subsidi boleh dimiliki secara umum. Kalau rumah subsidi dibatasi dengan ketentuan pemerintah. Tahun ini harga 166 , tahun kemaren ada 152, tahun sebelumnya

lagi ada 160 dan 155 begitu. Jadi ada regulasi yang disediakan oleh pemerintah.

P: Bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara menentukan target pasar?

N: PT Kokoh Exa Nusantara itu awalnya sesuai sejarah kita sudah menjalani dengan PT yang lama yaitu PT Kokoh Anugerah Nusantara. Dari awal itu kita menargetkan rumah-rumah menengah kebawah. Kita menentukan targetnya untuk menengah kebawah. Seperti yang saya sebutkan tadi untuk yang berpenghasilan 8 juta kebawah. Kita mengadakan sampling ternyata di Surabaya itu banyak sekali masyarakat yang tidak memiliki rumah. Kita juga survei ternyata di Surabaya itu rata-rata masyarakat yang berpenghasilan rendah sulit untuk memiliki rumah. Sehingga yang berpenghasilan rendah ini kontrak, saya bertanya: berapa pak kontrak setiap bulannya ternyata rata-rata di angka 10-15 itu yang sederhana. Jika kita rata-rata untuk perbulannya itu 1 juta untuk bayar kontrakan. Dari situlah kita ber inisiatif bagaimana kalau kita membuat rumah subsidi yang dekat dengan Surabaya, tepatnya pada Bangkalan. Target pasarnya adalah orang Surabaya sekitar dan Madura sekitar. Daripada orang Surabaya ngontrak dengan uang 1 juta dikasih orang. Jika ditempat kita itu sama, tapi milik sendiri. Misalnya masih muda bisanya dapat tenor panjang. Kalau misalnya 20 tahun kena nya kira kira 1 juta 70 ribu. Tapi ini punya sendiri.

P: Jadi biayanya kurang lebih sama ya. Untuk mengangsur dan mengontrak.

N: Betul kurang lebih sama.

P: Tapi bedanya setelah selesai kita memiliki rumahnya tersebut.

N: Kurang lebih sama. Bahkan ini milik sendiri. Kita mendukung program pemerintah agar semua orang bisa memiliki rumah. Generasi milenial juga bisa memiliki rumah. Agar orang yang berpenghasilan rendah juga bisa memiliki rumah. Untuk menyelesaikan masalah dari pemerintah juga.

P: Selanjutnya, apa keunggulan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Keunggulan produk , kalau ditempat kita, kita selalu menyampaikan kalau kita ini visinya membangun rumah yang murah tapi kualitasnya kelas dunia dimana semisalnya bapak survei di PT tempat lain. Yang sekelasnya rumah subsidi. Kita kualitasnya bisa dianggap diatas mereka. Jadi semisalnya dirumah subsidi itu tidak ada pagar dibelakangnya, tapi kita ada pagar. Sehingga rumah kita tidak kumuh. Biasanya jendela rumah subsidi itu kayu. Kalau kita menggunakan PVC, Kita selalu melakukan perbaikan kualitas. Jadi jangan sampai kita jual rumah subsidi itu apa adanya. Biasanya satu tahun sudah rusak jika tidak ditinggali, Tapi kalau kita tidak, kita jangka

panjang. Jadi gak akan renovasi-renovasi lagi. Jadi kualitas kita jauh lebih bagus dan lahan nya juga luas. Jadi nilai investasinya ini tinggi. Kita dari tahun 2019 kita mulai sukuran 2020 akhir April kita mulai bangun sampai dengan saat ini kita sudah menyerahkan sampai dengan 1500 unit yang dihuni sebanyak 800 sekian. Artinya apa? Perkembangan kita luar biasa .Luar biasanya apa? ternyata orang yang tidak memiliki rumah dimadura dan sekitarnya ini banyak. Ini pangsa pasarnya. Yang menjadi target pasarnya. Jadi investasi nya juga luar biasa karena lahan nya gede, jadi fasilitasnya banyak ada tempat ibadah, ada (mohoh maaf) pemakaman, pendidikan dan ada rencana lainnya. Sekarang kita ada proses izin pendirian water park dll. Jadi ini rumah subsidi yang luar biasa.

P: Selanjutnya, apa kekurangan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Saya rasa, kalau bapak menanyakan kekurangan produk di tempat kami, ditempat kami tidak ada kekurangan produk tapi yang menilai itu dari pihak konsumen untuk kekurangannya seperti apa. Tetapi rumah harus di produksi dengan jumlah yang banyak

P: Berarti percaya diri dengan kualitas produk?

N: Tentu, karena kita membangun rumah murah kelas dunia, jangan sampai kita itu memberikan rumah subsidi alakadarnya karena pemerintah membatasi dengan harga sekian, jadi kita bangun dengan kualitas sekian. Tidak, jangan sampai masyarakat yang membeli rumah disini masih harus melakukan renovasi- renovasi lagi, jangan sampai rumah nya rusak-rusak. Kebetulan kita seperti yang saya sebutkan tadi, lahan kita cukup luas jadi kita berkesinambungan, jangan sampai kita diawal sudah memberi barang yang jelek. Orang yang sudah kita berikan servis yang baik akan menarik pelanggan lain, seperti teman-temannya, saudaranya untuk mempromosikan, untuk membeli rumah kita di Kokoh City.

P: Selanjutnya, apakah PT Kokoh Exa Nusantara banyak memberikan diskon kepada pembelian konsumen.

N: Dalam melakukan jual beli, diskon itu tidak bisa dihindarkan, jadi ada beberapa kali kita berikan diskon. Jadi ada diskon, semisal ada pembelian tunai, jadi bisa kita perhitungkan. Jadi ada diskon tukang AC atau potongan harga yang kita berikan. Untuk diskon banyak diberikan pada tipe komersial

P: Baik, Selanjutnya bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara menentukan wilayah untuk pembangunan proyek perusahaan? Cara perusahaan untuk menentukan wilayah yang berpotensi menjadi proyek perusahaan.

N: Untuk menentukan wilayah, kita tidak menentukan wilayah. Kebetulan kita pada waktu itu ada dalam afiliasi kita memiliki tanah pada daerah Bangkalan seluas sekian hektar. Jika melihat dari sejarahnya kita awalnya dari PT Kokoh Exa Nusantara terus bertemu dengan PT Kokoh Exa Persada. Kalau PT Kokoh Anugerah nusantara itu developernya benar-bener berpengalaman dalam bidang real estate , kalau kokoh Exa Persada pada bidang IT dulunya. Dia punya nama, kemudian dibentuklah Kokoh Exa Nusantara. Jadi 50:50. Jadi kita ada tanah loh disini, jadi ayo kita bangun. Pangsa pasarnya bagaimana? Kebetulan sekali tempat kita di Kokoh City ini lahannya paling dekat dengan Surabaya dan pemandangannya paling cantik. Kenapa saya bilang paling cantik. Karena posisinya itu di bukit. Bukit, diatas, kalau semisal nya pagi itu kita bisa liat laut, kita bisa liat pemandangan Surabaya, kalau terang kita bisa liat gunung, jadi kita punya tagline *the best view resort city*, Jadi kita sangat luar biasa percaya dirinya. Ada pemandangan secantik ini dengan rumah subsidi itu.

P: Apa yang menjadi alasan PT Kokoh Exa Nusantara memilih daerah tersebut menjadi daerah sasaran pemasaran?

N: Kembali lagi tadi saya tidak bisa menentukan wilayah, jadi ini sudah ada kemudian kita garap. Sebenarnya kalau kita menentukan wilayah seperti PT Induknya, kita pasti melakukan survei kira kira permintaan peminat nya , terus juga apa cocok. Kemudian dalam Kokoh City ini, kita sudah punya tanah, tempat cantik, potensinya juga besar, makanya kita juga pakai untuk perumahan *real estate*.

P: Jadi pasti juga akan banyak pertimbangan yang diambil.

N: Sangat banyak, apalagi kita juga terkena issue juga, kalau mas nya sudah pernah mendengar kata Madura, yang ada di dalam benak orang orang di luar, kenapa sih lokasi nya di Madura dan sebagainya, ini juga kami pertimbangkan, kena image ini, kita juga mempertimbangkan, kalau di madura itu biasanya perizinan nya bagaimana, ternyata tidak ada masalah di dalam perizinannya. Termasuk tadi keamanan, karna di Madura juga. Yang pada saat itu juga meragukan sisi keamanannya. Saya cek juga di polsek selama 5-10 tahun ada kejadian apa, ternyata tidak bisa menjelaskan begitu saja , sehingga kita kita menyediakan pos penjaga dan bekerja sama dengan TNI angkatan laut, TNI angkatan darat. Kita bener bener mempelajari keamanannya, legalitasnya, pangsa pasarnya kita pelajari. Jadi kita sudah siap . Kita tentukan dan garap disini. Akhirnya kita mengerjakan Kokoh City.

P: Apa kelebihan dan kekurangan aspek pemasaran pada PT Kokoh Exa Nusantara?

N: kelebihan nya, tadi yang pertama rumah nya murah, kualitasnya luar biasa, kelas dunia, target pasar nya jelas ada. Itu pasti menjadi kelebihan buat kita, nanti nilai investasinya akan tinggi. Kalau kekurangannya tadi, image di Madura karena di luar sana jika mendengar kata Madura agak takut, ternyata tidak. Hanya persepsi orang di luar. Kita mencoba untuk mengubah persepsi tersebut. Kalau di Madura ini aman, nyaman ditinggali dan lingkungannya baik. Konsumen kita tidak hanya orang Jawa, orang Madura. Tetapi juga terdapat konsumen orang NTT, orang padang, dan sebagainya. Ada muslim, non muslim, semuanya ada disini. Image yang terbentuk di luar sana ternyata salah, kita akan coba mengubah itu agar Madura juga berkembang.

P: Selanjutnya, bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara dalam menarik minat pembeli?

N: Minat. Kita biasanya melakukan edukasi, kita tanya, selama ini tinggal dimana dan terus juga semisalnya mengeluarkan biaya ngontrak itu berapa, kita edukasi, supaya orang-orang ini terbuka, karena target pasar kita itu masyarakat menengah kebawah sehingga terdapat rasa takut di orang-orang menengah kebawah ini semisalnya saya mengambil KPR mampu atau tidak. Jadi kita edukasi untuk rumah subsidi ini bagaimana? Cicilannya berapa? Kalau semisalnya orang orangnya tidak bisa kesini, maka akan kita jemput dan akan kita lakukan gathering.

P: Bagaimana kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Di dalam promosi banyak yang sudah kita lakukan. Ada *Gathering*, setiap minggu kita ada *Customer Gathering*. Karena semisal banyak yang kita datengi, maka orang akan lebih percaya. Kedua, kita juga ada sosial media, ada *instagram*, *facebook*, *tiktok*. Sekarang yang viral-viral itu kan kebanyakan *tiktok*. Terus juga ada namanya konsumen membantu konsumen terus mereferensi, kemudian orang yang di referensikan datang maka akan ada benefit untuk orang yang mereferensikan tadi. Karena rumah subsidi biasanya kita berikan satu juta, 1 juta ini sangat berharga dan bermanfaat, karena kalau mengambil rumah subsidi kemudian menggunakan referal untuk satu orang, sudah menutup untuk angsurannya. Ternyata untuk rumah-rumah subsidi seperti ini, atau referal ini sangat efektif pada kita, ternyata kalau semisalnya orang-orang yang kita layani dengan baik, puas. Maka dia akan mereferensi orang, maka dia akan jauh lebih didengar dibandingkan dengan marketingnya. Karena dia mengalami, oh saya mengalami: rumah saya seperti ini, perizinannya seperti ini, dia mengalami dan ada disitu, maka dia akan lebih didengar jadi semisalnya orang awam didatangi orang marketing, biasanya marketing ini merayu supaya laku. Tidak ada kecap nomor dua ya, semuanya nomor satu. Tapi semisalnya si yang memberikan informasi ini sudah beli, maka dia akan jauh lebih dipercaya.

Persaingan Usaha Sejenis

P: Selanjutnya ini ada lingkungan eksternal perusahaannya. Yang pertama ada persaingan usaha sejenis, berapa banyak persaingan usaha sejenis di daerah Bangkalan.

N: Kalau melebar di daerah Bangkalan itu bisa puluhan. Tapi kalau disekitar radius 10 km Masih dibawah 10, jadi kita banyak tetapi alhamdulillah kita terbesar dan mampu bersaing.

P: Perusahaan manakah yang sejauh ini menjadi pesaing utama/ terbesar bagi PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Saya rasa sampai saat ini tidak ada pesaing yang terlalu bagaimana, kita juga tidak menganggap mereka sebagai pesaing. Jadi kita juga menjadi motivasi, jika mereka bagus, maka kita juga harus lebih bagus lagi dalam bidang pelayanannya. Kita selama ini tidak pernah menganggap pesaing dan alhamdulillah penjualan kita juga diatas rata-rata. Jadi Sementara belum ada pesaing.

P: Bila ada, bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara menghadapi persaingan usaha sejenis?

N: Anggap saja kompetitor kita punya pelayanan yang bagus, maka kita akan memberikan pelayanan yang bagus juga. Sampai saat ini pelayanan kita sudah bagus. Termasuk kita memiliki layanan antar jemput, kalau ada orang kesini kita antar naik mobil keatas. Jadi kita servis dengan baik dan perlu adanya servis excelent disini, marketing yang bagus, pelayanan yang haik, kalau perumahannya sudah tidak diragukan lagi bisa dianggap diatas rata-rata, lokasinya juga strategis, jadi itu sih kita mampu bersaing.

P: Apa Keunggulan produk yang dipasarkan dari PT Kokoh Exa Nusantara dibandingkan dengan pesaing?

N: Keunggulan produk dari awal kita sudah sangat percaya diri karena rumah nya kelas dunia. Jadi yang dimana biasanya rumah subsidi bisa diliat kita sudah diatasnya, terus produk kita juga banyak, sudah banyak yang di *delivery* kepada pembeli, sudah banyak yang dihuni, lokasinya juga di Surabaya, Nilai Investasinya juga sangat baik, maka produk kita sangat unggul.

P: Adakah hambatan yang terjadi dengan adanya pesaing baru dalam usaha sejenis?

N: Saya rasa hingga saat ini tidak ada hambatan apapun. Jadi kita sama sama bekerja, sama-sama bekerja pada bidang developer, kalau hambatan biasanya dari eksternal, termasuk dari regulasi pemerintah dan sebagainya. Saya rasa kita percaya diri untuk mampu bersaing.

Ancaman pendatang baru

P: Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara dalam menghadapi pendatang baru

N: Jadi setiap tahun itu pasti ada pendatang baru, ada perumahan baru, developer baru, dan sebagainya. Yang pasti tetap kita tingkatkan kualitas, dari SDM nya dan sebagainya. Kita tetap memperhatikan, apa kebutuhannya, apa kurangnya, Kita harus tetap berkembang. Jadi kalau pendatang baru itu biasanya ada yang lebih bagus. Maka kita juga bisa belajar dari situ, maka kita akan meningkatkan, kualitas dan pelayanan. Kalau semisalnya kita tidak ada pendatang baru maka kita akan terlena, nanti kualitasnya begini saja orang nya sudah mau, jadi tidak ada pembanding . Jika ada kompetitor maka kita akan terus belajar.

P: Bagaimana harga dan kualitas produk yang ditawarkan oleh pesaing baru menurut Anda?

N: Kalau pendatang baru dan kompetitor disekitar kita dalam rumah subsidi, itu pasti harganya sama karena sudah ditentukan oleh pemerintah 166 juta. Tetapi untuk yang non subsidi ini biasanya ada bermacam-macam. Ada yang 300 juta .untuk pesaing baru, kita tidak ada masalah. Apalagi kita sudah menyampaikan 80% subsidi sudah pasti sama. Tinggal kita perbagus, karena lingkungannya sudah terbentuk. Harganya sama.

P: Apakah keunikan dan perbedaan PT Kokoh Exa Nusantara yang menjadi keunggulan dalam menghadapi pesaing baru?

N: Kokoh City ini unik, unik sekali. Dari segi teknologi belum ada yang menerapkan rumah cor beton, jadi kita punya teknologi. Jadi rumah nya itu benar-benar seluruh rumah nya di cor . Jadi rumah nya akan sangat kuat karena material bangunan nya yang sangat bagus, menggunakan sistem cor dan kita yang pegang paten. Yang memegang paten adalah *developer* rumah pada perusahaan sebelum nya yaitu pemilik dari PT Kokoh Anugerah Nusantara. Jadi tidak ada yang meniru. Yang selanjutnya dalam pembelian kita juga sangat unik, untuk rumah subsidi pembeli tidak bisa milih unit. Kenapa tidak bisa pilih unit? Karena kita menyediakan rumah ready stock. Jadi semisalnya beli disini, sehabis menandatangani , sekitar 1 bulan- 2 bulan sudah bisa di huni, tidak perlu renovasi karena sudah di renovasi sudah ditambahi pagar belakang dan lainnya. Ini Unik. Lokasi kita juga sangat unik. Kita lokasinya bukit, melihat gunung, melihat laut , melihat kota Surabaya. Tetapi dijual dengan harga subsidi. Jadi begitu pak.

P: Oke, selanjutnya apakah ada pendatang baru yang berpotensi menjadi ancaman?

N: Sampai saat ini semua pasti akan menjadi ancaman jika kita terlena, Pelayanan kita, kualitas kita menurun, maka akan menjadi ancaman, selagi kita masih bisa mempertahankan kualitas

kita, kita punya daya saing, lahan, target market yang jelas, maka kita akan bisa bertahan, dan menjadi yang terbaik.

Daya tawar Penawar Pemasok

P: Selanjutnya ada tentang daya tawar penawar pemasok, yang dimaksud ini seperti: bahan baku yang digunakan untuk produksi.

N: Jadi untuk bahan baku, sepengetahuan saya untuk beberapa item seperti *wallpaper* itu kita import. Jarang sekali rumah subsidi itu ada *wallpaper*, lainnya kita langsung datangi dari pabrik karena kalau semisal nya ngandelin toko bangunan sekitar, seperti Surabaya dan Madura, itu kita kurang. Kita untuk pembangunannya cukup cepat sehingga material kita harus cukup tercukupi. Kita langsung melakukan impor, tidak menutup kemungkinan untuk toko bangunan sekitar ABC untuk kita lakukan pembelian jika terdapat kekurangan.

P: Apa saja kelebihan dari pemasok PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kita tidak pernah mengalami masalah dalam hal bahan baku dari pemasok, karena kuantiti yang kita pesan itu cukup besar, jadi kita ada stok bulanan. Ternyata dalam waktu 3 bulan sudah habis, karena berasal dari impor. Semisal Oh ada barang yang harus kita order dalam jumlah kecil, maka kita bisa ke pemasok yang kecil tadi. Jadi kita bisa kontrol. Apalagi kita disini kebetulan *developer* nya ini kan cukup rapi jadi terkomputerisasi jadi kita harus *re-stock* kapan, sudah tertata rapi. Jadi dari pemasok nya dan sebagainya kita aman.

P: Apa saja kelemahan dari Pemasok PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kelemahannya kalau saat ini untuk *import* mungkin tertahan pada bea cukai atau juga kelemahannya ada pada alat kongkrit pump kita belinya di luar negeri, kalau ada *sparepart* yang rusak kadang kita harus menunggu. Jadi mungkin hanya *delivery* yang berasal dari pemasok. Mungkin dari pengiriman ke Madura terkadang ada kesusahan. Dia ngirimnya biasanya pakai *container* yang besar-besar sedangkan jalannya mungkin tidak terlalu besar, jadi kita harus menyampaikan terkait dampak lalu lintas dan lingkungan.

P: Bagaimana hubungan PT Kokoh Exa Nusantara dengan pemasok?

N: Saat ini hubungan Kokoh Exa Nusantara dengan pemasok sangat baik, karena bapaknya tahu ya di perusahaan itu biasanya pembayaran, piutang dan sebagainya. Kita juga cukup baik. Kita tidak ada piutang yang berlebihan. Pembayaran juga selalu tepat waktu. Jadi saat ini sangat baik.

P: Apakah saat ini pemasok selalu dapat memenuhi ketersediaan bahan baku bila dibutuhkan oleh perusahaan?

N: Saat ini pemasok masih bisa menyediakan. Tetapi mungkin ada beberapa pemasok yang telat untuk menyediakan bahan baku, mungkin kita juga sudah mengantisipasi untuk 3-4 bulan kedepan. Semisal kita sudah melakukan order, tetapi terjadi keterlambatan dalam pengiriman bahan baku maka akan order di pemasok lainnya. Jadi kita tidak hanya 1 pemasok tetapi juga terdapat pemasok lainnya. Semisal pemasok A telat untuk men supply bahan aku maka kita akan mencari pada pemasok lainnya.

Daya Tawar Menawar Pembeli

P: Oke baik, selanjutnya daya tawar menawar pembeli. Bagaimana daya beli konsumen terhadap produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Ini luar biasa, daya belinya cukup bagus, karena ini rumah subsidi dengan harga 200-300 juta, bisa melakukan angsuran, kekuatan belinya sangat tercukupi. Kalau semisalnya orang-orang yang non-subsidi dengan harga yang lebih tinggi, daya belinya masih cukup kuat dan bagus. Tadi target pasar kita kan ada di Surabaya dan Madura sekitar. Sedangkan Di Surabaya itu biasanya kepengen punya rumah biasanya minimal 300-400 juta itu 3x7 dan 3x6. Disini rumah komersial yang paling gede saja diangka 300. Jadi kemampuan angsur dan daya belinya itu termasuk bagus maka nya penjualan kita juga cukup bagus.

P: Baik, selanjutnya bagaimana respon konsumen terhadap harga dan kualitas produk PT Kokoh Exa Nusantara? Selama ini feedback nya bagaimana?

N: Kalau konsumen melihat kita dengan harga 166 yang subsidi dengan kualitas kita pasti mendapatkan respon yang bagus. Banyak sekali *review* ada di *tiktok*, ada di *instagram*, itu sangat bagus. Kalau dibandingkan dengan yang kita beli di kota besar sekian, di Kokoh City sekian. Itu juga cukup bagus. Jadi dari segi harga dan kualitas juga sudah sangat okelah.

P: Apa yang menjadi dasar dalam menentukan harga untuk pembeli?

N: Penentuan dasar harga untuk yang subsidi yang menentukan adalah pemerintah.

P: Berarti dari pihak perusahaan sendiri tidak bisa menentukan untuk harga rumah subsidi?

N: Subsidi ini ditentukan oleh pemerintah, tanah dan bangunannya dihargai 166 juta. Tapi kalau semisalnya yang non-subsidi kita yang menentukan harga. Menentukan harganya dari mana?

Pasti kita dari HPP dan RAP nya berapa. RAP ini menyangkut dari ongkos tukang, materialnya, waktu pengerjaannya ini berapa. Terus tanahnya, misal tanah 1 hektar, kan tidak bisa dibangun semua nya, dari regulasi perizinan 60:40. 60 nya untuk rumah dan 40 nya untuk fasilitas umum termasuk jalanan dan sebagainya kan harus kita hitung. Jadi tanah ini 60m persegi nya berapa. Jadi kita benar benar menghitung, ongkos produksi, ongkos tanah nya ini sebagai dasar penentuan harga kita. Terus juga kita melihat kira-kira kemampuan daya beli masyarakat itu dimana. Kita tidak ngasal misal rumah komersial kita beri harga 500 karena di Surabaya memasang harga segitu. Tidak bisa, maka kita melihat kemampuan daya beli masyarakatnya, minat beli orang madura dan sebagainya. Karena rata-rata orang yang punya uang diatas 300 juta. Oh saya cari yang di kota besar saja lah. Jadi kalau semisalnya orang-orang ke Kokoh City pasti melihat potensi kedepannya. Oh semisal saya beli di Kokoh City ini potensi kedepannya tinggi. Bangkalan seperti ini, luas nya seperti ini, sudah dihuni, sudah terbentuk lingkungannya, bakalan menjadi kota mandiri. Bagi orang-orang yang mengerti bidang investasi pasti akan mempertimbangkan. Jadi untuk harga tadi satu dari pemerintah, satu dari HPP dan RAP, harga tanah kita, dan kemampuan daya beli.

P: Selanjutnya untuk pertanyaan terakhir, bagaimana cara mempertahankan loyalitas konsumen lama dan mendapatkan konsumen baru? Apa kendala yang dihadapi?

N: Dalam strategi marketing kita termasuk dalam KMK. KMK itu pasti konsumen loyal. Kalau kita melayani dengan baik, terus juga kita mendengarkan keluhan warga. Misal : mas gorong-gorong nya macet loh ya. masih bisa *support*, ini rusak masih bisa kita *support*. Kita mendengarkan keluhan warga terus kita juga ada berbagai program-program dan komunikasi. Kita kalau ada warga yang jual mungkin makanan kita order disana. Misal kita ada gathering ini, oh ternyata ada warga yang jual *cathering*. Kita ambil dari sana. Maka akan ada *feedback* dari *developer* dan juga konsumen disana. Oh ada bengkel las untuk membetulkan kanopi. Kita Infokan juga, jadi kita komunikasikan terus , sehingga akan menimbulkan rasa saling peduli. Jadi orang juga loyal kepada kita, tidak pelit untuk memberikan informasi. Kita juga tidak pelit. Maka akan menciptakan lapangan kerja baru. Contohnya KMK orangnya yang sudah beli, dia bangga mendapatkan rumah di kokoh city, maka dia akan meng informasikan. Orang luar ada yang melakukan pembelian, maka dia akan mendapatkan komisi, jadi sama sama ada benefit.

P: baik pak sekian pertanyaan dari saya, terima kasih.

Lampiran 6: Wawancara dengan Staf Operasional PT Kokoh Exa Nusantara

Narasumber 4

I. Keterangan Mengenai Data Diri Narasumber Pihak Internal

1. Nama Lengkap : Didit Wahyu
2. Usia: 31 tahun
3. Jabatan di perusahaan: Staff Operasional
4. Lama bekerja di perusahaan: 4 tahun

P: Peneliti

N: Narasumber

Seputar Profil perusahaan

P: Bagaimana sejarah awal berdirinya PT Kokoh Exa Nusantara?

N: PT Kokoh Exa Nusantara itu sebelumnya adalah PT Kokoh Exa Persada yang bergerak pada bidang Teknologi dalam artian laptop ya, dan ada PT Kokoh Anugerah Nusantara yang bergerak pada bidang properti, developer pengembang, yang kemudian melebur dan mendirikan perusahaan baru itu pada tanggal 3 juli 2019 yang terdaftar pada notaris. Perusahaan menggunakan nama baru, PT Kokoh Exa Nusantara yang bergerak pada bidang perumahan yang bernama Kokoh City.

P: Berarti awalnya dua buah perusahaan terus dilebur menjadi satu ya pak?

N: Dua perusahaan yang membuat perusahaan baru, jadi perusahaan induknya itu PT Kokoh Anugerah Nusantara dan PT Kokoh Exa Persada jadi membuat perusahaan baru.

P: Apa Tujuan awal PT Kokoh Exa Nusantara sejak awal berdirinya?

N: Didirikan perusahaan ini sesuai dengan visi dan misi perusahaan, bergerak pada bidang perumahan untuk rumah subsidi, komposisinya 70%-80% untuk rumah subsidi dan 20-30 % untuk umum. Jadi memang kita bergerak pada rumah subsidi.

P: jadi untuk tujuan awalnya bagaimana ya?

N: Jadi untuk tujuan awalnya itu untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah untuk memiliki rumah yang layak hunian banyak sekali masyarakat yang memiliki gaji UMR belum bisa untuk mendapatkan hunian/ tepat tinggal yang layak, khususnya untuk daerah Surabaya.

P: Mungkin seringkali murah tapi banyak terdapat masalah.

N: Rumah subsidi itu kan sudah jelas di patok sama pemerintah, untuk yang pertama dulu 2019, rumah subsidi itu 150,500. Terus naik sekarang menjadi 166 juta. Jadi setiap orang pasti menyalahkan uang untuk angsuran rumah, dengan budget 1 juta perbulan itu tidak mungkin untuk daerah kota Surabaya, maka Kokoh Exa Nusantara ini bergerak pada bidang subsidi, membangun rumah subsidi ini agar masyarakat ini bisa memiliki rumah, khususnya pada masyarakat di daerah Surabaya dan Madura.

P: Apakah ada perbedaan dengan kompetitor nya.

N: Kalau perbedaan pasti jelas ada, kalau rumah subsidi biasanya belakangnya masih kosong, kalau kita sudah menggunakan pagar keliling dengan tinggi 3 meter, kita juga sudah menggunakan wallpaper. Kalau rumah subsidi pada umumnya itu tidak menggunakan wallpaper, kita sudah menggunakan wallpaper dan juga keramik dan plafon rumah menggunakan *new* PVC, Kalau rumah subsidi lainya tidak menggunakan bahan yang sekuat *new* PVC.

P: Berarti perusahaan bisa menawarkan produk dengan kualitas yang tinggi dengan harga yang murah.

N: Pasti kalau itu. Yang jelas Kualitas kita sudah lebih bagus bila dibandingkan dengan kompetitor, khususnya untuk rumah subsidi, sesuai dengan visi misi perusahaan.

P: Apa Tujuan jangka panjang dari PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Tujuan jangka panjangnya, kan kita sudah 70 tahun lebih merdeka, sedangkan rumah subsidi itu bangunnya hanya seperti itu-itu saja. Kita sekarang menciptakan teknologi baru dengan menggunakan rumah cor beton, jadi rumah itu dibangun dengan waktu singkat 1 hari sudah jadi rumah, Perusahaan ingin mengatasi permasalahan back log dari pemerintah yang dikhususkan pada rumah subsidi.

P: Baik, selanjutnya apa yang menjadi visi dan misi dari PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Visinya adalah untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah untuk memiliki hunian yang layak, misinya ya itu tadi untuk membantu pemerintah untuk memenuhi kebutuhan rumah

subsidi, dalam artian kekurangan rumah subsidi itu sangat banyak, jadi kita punya tugas yang sangat mulia dari pemerintah, kalau bisa membantu kenapa tidak membantu.

P: Selanjutnya, produk apa saja yang ditawarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Produknya kalo yang utama memang rumah subsidi, rumah cor beton dengan tag line *The best view Ressor City*, untuk tipenya, tipe 30 60. 2 kamar tidur, 1 kamar mandi, kemudian dibagian depannya ada motor pot dan taman, kemudian dibelakang sudah terdapat pagar keliling setinggi 3 meter untuk yang komersial. Kalau yang komersial ada tipe 84 -154 dengan harga yang agak lumayan tinggi juga, tetapi masih terjangkau yaitu 252,500. Kemudian ada tipe yang premium dengan harga 355 juta.

P: Apa pencapaian terbesar dari PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Pencapaian terbesar ini kita kemaren 2023 kita mendapatkan banyak penghargaan dari pemerintah, pertama realisasi terbanyak se Madura raya untuk rumah subsidi, dan juga mendapatkan penghargaan lagi untuk Jawa Timur, perusahaan kita merupakan perusahaan nomor 4 untuk menyumbang rumah subsidi.

Produksi/operasional

P: Berapa lama jam kerja pada PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kalau Jam kerja kita untuk yang di produksi itu jam 8 pagi sampai dengan jam 4 sore, terus yang kalau jam kerja untuk kantor itu 8.30 pagi sampai dengan 4 sore.

P: Apa perusahaan ada menawarkan tambahan gaji untuk yang bekerja lembur?

N: Kalau untuk bagian produksi itu ada *reward*, jadi kita target kepada beberapa mandor yang dibelakang, semisal mereka bisa memenuhi target yang kita tetapkan, kita berikan reward, di luar lembur. Akan di berikan *reward* tersendiri, untuk memacu pihak mandor dan produksi untuk bekerja dengan baik dan sungguh-sungguh dalam artian agar mereka dapat termotivasi, seperti ohh target saya sekian, bila saya bisa melebihi target saya maka mereka akan mendapatkan penghasilan tambahan

P: Berarti *reward* nya itu by pekerjaan ya? bukan berdasarkan waktunya?

N: Iya, untuk waktu semakin cepat mereka mengerjakan, kan sistem nya itu sistem borongan, semakin efisien waktu pekerjaannya , maka akan mendapatkan penghasilan yang lebih banyak.

semisal berikan waktu pengerjaan 1 minggu dan mereka bisa menyelesaikan dalam waktu 5 hari, maka akan ada waktu luang untuk mengerjakan tugas lain, sehingga penghasilan mereka pasti akan bertambah.

P: Selanjutnya , bagaimana upaya perusahaan dalam meningkatkan efektifitas dan kinerja karyawan dibagian operasional?

N: Kalo efektifitasnya pertama dalam hal alat kita menggunakan teknologi semua, semakin alat itu di *maintenance* dengan baik, maka untuk pengerjaan akan menjadi semakin cepat. Memang juga terdapat tenaga manusia juga, tetapi semua pekerjaan sebagian besar menggunakan alat. Seperti untuk pengecoran, pembangunan rumah. Untuk mengangkat pasir jua terdapat alat berat nya tersendiri. Terutama pada cetakan, cetakan itu setiap kali mau cetak kita bersihkan terlebih dahulu, jadi lebih presisi, yang utama itu ketika kita melepas cetakan itu harus dibersihkan dengan baik, dengan melakukan dua kali pembersihan agar lebih optimal. Jadi efisiensi waktu akan lebih bagus dan lebih cepat untuk pekerjaannya

P: Pertanyaan selanjutnya, apa saja aktivitas operasional pembangunan di PT Kokoh Exa Nusantara? Apakah terdapat kendala yang menghambat proses operasional?

N: Kalo di dalam operasionalnya, kita bisa menyelesaikan . Yang paling utama itu biasanya masalah, biasalah kita pendatang baru, masalah nya pada masyarakat/warga pada saat musim hujan, yang diatasi dengan memberikan kompensasi dengan memberikan CSR.

P: Apa mungkin bisa dijelaskan lebih detail untuk masalah operasionalnya?

N: Dalam pengecoranya untuk bangunan itu biasanya kita pasang back casting dulu rata rata 12 jam, untuk pengecorannya akan ada tim lagi yang melakukan pengecoran kurang lebih selama 4 jam. Setelah itu pada hari esoknya sudah kita lepas sudah langsung menjadi rumah.

P: Waktu yang diperlukan untuk membangun rumah tersebut benar benar singkat ya.

N: Kalau untuk pembuatannya benar-bener cepet, karena kita rumah subsidi dalam artian rumah yang paling dibutuhkan. Khususnya bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah Karena rata-rata masyarakat didaerah Bangkalan dan Surabaya itu ngontrak, disini kita berharap mereka bisa menempati rumah. Kita diberikan kepercayaan untuk membangun rumah murah dengan sebaik-baiknya dan layak huni. Ketika membangun kita tidak hanya membangun satu rumah, tetapi langsung satu deret. Sehingga kecepatan pembangunan juga kita utamakan.

P: Pertanyaan selanjutnya, apa PT Kokoh Exa Nusantara memiliki sistem pemberian jaminan

kualitas produk?

N: Kalo jaminan pasti ada, setelah kita melakukan serah terima rumah. Ketika realisasi, kita berikan kunci. Saat itu kita berikan BAST yaitu berita acara serah terima rumah. Di dalam BASD itu nanti ada garansi. Garansinya selama 3 bulan, mungkin ada yang kurang bagus, kurang presisi, masalah bangunan. Untuk atap kita menggunakan genteng metal juga kita garansi 3 bulan. Sedangkan untuk struktur cor beton, kita berikan garansi sampai dengan 10 tahun sebelum renovasi.

P: Kalau dari sistem pelayanannya, apa yang bisa ditawarkan perusahaan untuk konsumen? Pelayanan dalam hal mengatasi pemasalahan.

N: Pertama kita akan bertanya kepada konsumen bagaimana pelayanan serah terima yang sudah kita berikan, ada yang kurang apa tidak. Mungkin terdapat kerusakan atau apa. Jika ada makan dapat memberikan *complain* dan akan kita perbaiki. Kalau dalam hal pembangunan, sekarang pembangunan rumah model-model nya banyak. Untuk sekarang yang kita tonjolan itu rumah subsidi dan rumah-rumah minimalis yang tipe 36 84.

P: Bagaimana dengan penyelesaian masalah di dalam rumah?

N: Jika ada komplain maka akan langsung kita atasi, ya yang garansi 3 bulan tersebut, sejak dari serah terima

P: Oke pertanyaan selanjutnya, Berapa lama waktu yang diperlukan untuk membuat produk PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kalau dalam waktunya, yang agak lama itu bagian pondasinya, untuk pondasinya perlu waktu sekitar 1 hari dan akan dilakukan pengeringan untuk pondasi. Pengerjaan yang dilakukan juga langsung satu blok. Setelah pondasi selesai maka akan dipasang cetakan yang memakan waktu sekitar 12 jam. Setelah itu akan ada tim yang melakukan pengecoran. Pengecoran menggunakan alat semua yang dilakukan sekitar 4 jam. Kemudian akan dilepas dan sudah menjadi rumah, dan akan ditunggu pengeringan agar lebih sempurna.

P:kalau untuk estimasi untuk membangun rumah dari awal hingga selesai memakan waktu berapa hari?

N: Untuk estimasinya akan memakan waktu sekitar 25 hari.

P: Apa saja kelemahan dalam hal operasional pembangunan selama ini?

N: Kelemahan kita yang paling utama untuk bangunan, khususnya pada rumah subsidi adalah kalo untuk di pakunya agak susah, karena rumah cor beton harus menggunakan viser, untuk renovasi membutuhkan biaya yang lumayan, karena harus melakukan pemotongan beton.

P: Selanjutnya, apa saja kekuatan dalam operasional pembangunan selama ini?

N: Kelebihan dengan operasional perusahaan dalam hal pembangunan, adalah lebih cepat. Terus untuk pekerja tidak terlalu banyak, karena kita banyak menggunakan alat, jadi ada bagian pengecoran, pengecatan. Untuk pemasangan *wallpaper* diselesaikan dalam waktu satu hari. Kekuatan dari kita adalah kecepatan khususnya untuk rumah subsidi.

Sumber Daya Manusia

P: Bagaimana proses rekrutmen pada tenaga kerja PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Kalau untuk tukang ini yang agak susah, tukang disini dulu itu rata-rata merupakan nelayan cuman kita ada tukang yang awal dari perusahaan sebelumnya yaitu PT Kokoh Anugerah Nusantara yang proyek yang pertama ada beberapa tukang senior dan ahli. Kita bawa kesini untuk mendidik nelayan-nelayan itu untuk menjadi kuli/ pekerja kasar, yang akan dilatih menjadi tukang. Kita latih terus. Tukang yang memiliki kemampuan adalah tukang yang diperlukan. Orang lokal 50% dan 50% lagi orang luar Madura.

P: Kalau untuk pemasaran, operasional kantor, dan sumber daya manusia itu bagaimana?

N: Untuk awalnya karyawan nya berasal dari perusahaan sebelumnya yaitu PT Kokoh Anugerah Nusantara dan juga PT Kokoh Exa Persada dan perusahaan ada membuka lowongan baru yang akan di training. Untuk tenaga ahlinya berasal dari kedua perusahaan yang lama.

P: Selanjutnya, bagaimana proses pelatihan tenaga kerja PT Kokoh exa Nusantara?

N: Dulu tahun 2018 perusahaan membuka *Kokoh Academy* yang dibuat oleh pemilik PT Kokoh Anugerah Nusantara. Saya sendiri juga mengikuti pelatihan tersebut. Dalam arti, membangun rumah subsidi ini perlu strategi, dalam hal pemasaran harus tepat dan juga pembangunan juga harus tepat, yang diutamakan adalah kecepatan agar dapat di realisasikan.

P: Berapa banyak tenaga kerja yang dipekerjakan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Untuk karyawan staf, mandor , dan orang lapangan kurang lebih sekitar 45 orang dan untuk tukang dan orang borongan sekitar 250 orang.

P: Bagaimana kualitas tenaga kerja yang dipekerjakan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Untuk karyawan pasti akan kita seleksi, untuk karyawan jika pekerjaannya kurang bagus , pasti akan kita tegur. Jika tidak bisa ditegur maka akan diberhentikan. Karena tidak memenuhi standar perusahaan.

P: Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara mengatur hubungan yang baik dengan tenaga kerja?

N: Kalau hubungan dengan karyawan kita lebih terbuka dengan semua orang. Kita tidak pernah ada masalah. Kita melakukan meeting setiap hari selasa dan akan dilakukan briefing jadi tidak ada kendala. Komunikasinya selalu jalan dengan semua karyawan.

P: Bagaimana pengawasan tenaga kerja pada PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Untuk pengawasan tenaga kerja khususnya pada tukang. Kalau tukang itu jam kerjanya kan jam 8 *security* kita selalu melakukan kontrol dengan berkeliling, setelah itu tukang masuk, untuk setiap tukang kita berikan seragam. Jadi kita seperti pabrik, setiap yang keluar masuk pasti di periksa oleh *security* dibawah. Kalo tidak pakai seragam tidak boleh masuk kedalam proyek.

P: Apa saja kendala terdala terkait tenaga kerja di PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Untuk kendalanya selama ini, tidak begitu banyak sih. Kendalanya untuk biasanya kalau liburan, tukang biasanya bekerja sebagai sebuah tim. Jika salah satu tidak masuk jadi pekerjaannya tidak maksimal.

P: Bagaimana dengan kelebihan dan kekurangan SDM di perusahaan?

N: Untuk Keunggulannya kita memiliki karyawan yang senior dan ahli dalam arti yang sudah berpengalaman dalam perusahaan sebelumnya dan juga terdapat kolaborasi dengan tenaga kerja baru yang telah dididik dan ahli untuk membangun rumah cor beton. Sedangkan untuk kekurangan, mungkin dari segi perbedaan bahasa yang digunakan.

P: oke baik, sekian wawancara nya terima kasih.

Lampiran 7: Wawancara dengan Konsumen PT Kokoh Exa Nusantara

Narasumber 5

IV. Keterangan Mengenai Data Narasumber Pihak Eksternal

1. Nama: Mia Zumrotul
2. Usia: 27 tahun
3. Tempat bekerja: Bangkalan

P: Peneliti

N: Narasumber

Pemasaran

P: Sudah berapa lama Anda menjadi pelanggan dari PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Sudah selama 3-4 bulan saya menjadi pelanggan PT Kokoh Exa Nusantara

P: Bagaimana produk yang di tawarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Cukup baik, kebetulan sedang mencari rumah subsidi juga. Saya sedang mencari rumah

P: Apa yang menjadi alasan Anda melakukan pembelian pada produk PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Bahan yang digunakan lebih bagus dibandingkan dengan perumahan yang lain, sesuai dengan yang saya inginkan

P: Apakah produk yang ditawarkan PT Kokoh Exa Nusantara dapat memenuhi kebutuhan konsumen saat ini?

N: Bisa, produk bisa memenuhi kebutuhan yang diperlukan oleh konsumen.

Operasional

P: Bagaimana proses penyerahan produk PT Kokoh Exa Nusantara selama ini?

N: Proses penyerahan produk sudah cukup baik.

P: Apa saja hambatan yang dialami sewaktu melakukan transaksi di PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Tidak ada hambatan, semua proses penyerahan rumah lancar.

P: Apakah produk yang dijual PT Kokoh Exa Nusantara sudah sesuai dengan yang anda harapkan?

N: Sebagian besar sudah sesuai dengan yang saya inginkan.

P: Apakah anda puas dengan proses transaksi yang dilakukan oleh PT Kokoh Exa Nusantara selama ini?

N: Cukup puas, proses transaksi sudah diatur dengan baik dan tidak ada hambatan dalam pelaksanaannya.

Sumber daya manusia

P: Bagaimana pelayanan karyawan PT Kokoh Exa Nusantara sewaktu melayani konsumen ?

N: Pelayanan nya baik, ramah, dan juga mampu memenuhi kebutuhan informasi

P: Apakah sales PT Kokoh Anugerah Nusantara menawarkan dan menjelaskan produk dengan baik sehingga menarik minat anda untuk membeli produk PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Iya pastinya, karena tidak mungkin kita bisa tertarik, jika tidak dijelaskan dengan baik.

P: Apakah anda dan karyawan PT Kokoh Exa Nusantara telah menjalani hubungan yang baik selama ini?

N: Cukup baik, tidak ada masalah.

P: Apakah anda pernah mengalami kendala dengan karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Tidak, karyawan perusahaan selalu melayani perusahaan dengan baik.

P: Apakah anda puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Sudah cukup puas.

P: Apa yang membuat anda puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?

N: Puas, karyawan dapat menjelaskan produk dengan detail. Ya cukup puas.

Persaingan Usaha Sejenis

P: Berapa banyak kompetitor dalam usaha sejenis yang bergerak di bidang properti yang menjadi pesaing PT Kokoh Exa Nusantara yang anda tau?

N: Ada beberapa perusahaan yang menyediakan produk rumah subsidi.

P: Apa keunggulan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara dibanding perusahaan lain?

N: Rumah nya punya kualitas yang lebih bagus menggunakan cor beton untuk rumah nya, juga merupakan rumah subdisi.

P: Apa kekurangan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara dibanding produk perusahaan lain

N: Tidak ada saya tidak menemukan adanya kekurangan yang dimiliki perusahaan dibandingkan sama yang lain. Dibandingkan sama perusahaan lain kualitasnya lebih bagus.

P: Apakah harga yang ditawarkan pada produk yang dijual PT Kokoh Exa Nusantara dapat bersaing dengan produk yang ditawarkan perusahaan lain?

N: Bisa, sangat bisa untuk bersaing.

P: Apakah terdapat perbedaan atau keunikan yang menjadi keunggulan dari produk yang dijual PT Kokoh Exa Nusantara dibandingkan dengan produk perusahaan lain?

N: Untuk produk nya sendiri jauh lebih unggul. Pada perusahaan lain dibedakan untuk rumah komersil dan rumah subsidi. Struktur rumah juga lebih kokoh dan tampilaj lebih menarik.

Ancaman Pendetang Baru

P: Apakah menurut anda harga dan kualitas produk yang ditawarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara sudah cukup baik sehingga dapat menghadapi adanya ancaman pendatang baru pada sektor usaha sejenis?

N: Produk perusahaan sangat bisa bersaing dengan kompetitor, karena memiliki kualitas yang sangat baik.

Lampiran 8: Tabel Uji Triangulasi

Hasil Analisa Lingkungan Internal dan Eksternal

Dimensi	Pertanyaan	Narasumber 1(Kan Eddy)	Narasumber 2(Maria)	Narasumber 3 (Agustiawan)	Narasumber 4 (didit wahyu)	Keterangan
Pemasaran	Siapa saja yang menjadi target pasar PT Kokoh Exa Nusantara?	Target pasarnya adalah masyarakat menengah kebawah.		Masyarakat dengan penghasilan rendah , 8 juta kebawah.		Valid
	Bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara menentukan target pasar?	Dengan Melihat permasalahan <i>back log</i> (masyarakat yang sulit memiliki rumah) di negara, pemain sekmen ini tidak terlalu banyak.		Karena <i>sampling</i> menunjukkan masih banyak masyarakat dengan penghasilan menengah kebawah sulit untuk memiliki rumah.		Valid
	Apa saja produk yang ditawarkan dan dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?	Produk yang dimiliki adalah rumah subsidi dan juga komersial.		Rumah subsidi dan non-subsidi(komersial).		Valid
	Apa keunggulan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?	Keunggulannya adalah lokasi yang bagus, kualitas yang sangat baik.		Keunggulannya adalah kualitas produk yang lebih tinggi dibanding		Valid

				kan kompetitor, menggunakan ma.		
	Apakah kekurangan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?	Perusahaan tidak menemukan kekurangan yang terdapat pada produk perusahaan.		Tidak ada kekurangan dari produk yang dimiliki perusahaan.		Valid
	Apakah PT Kokoh Exa Nusantara pernah memberikan diskon kepada pembelian konsumen?	Diskon yang banyak diberikan adalah pada rumah tipe komersial.		Diskon yang diberikan berupa layanan dan banyak diberikan untuk tipe komersial.		Valid
	Bagaimana PT Kokoh Exa Nusantara menentukan wilayah untuk pembangunan proyek?	Dengan cara mendekatkan diri dengan target market dan wilayah yang berpotensi untuk di garap.		Afiliasi perusahaan yang sudah memiliki tanah, lokasi yang dekat dengan Surabaya dan Bangkalan, dan memiliki potensi yang tinggi.		Valid
	Hal apakah yang menjadi alasan PT Kokoh Exa Nusantara	Karena pada daerah tersebut memiliki		Memiliki nilai lokasi yang sangat		Valid

	memilih daerah tersebut menjadi sasaran pemasaran?	kebutuhan dekat dengan target market, untuk di Surabaya sendiri tidak terdapat rumah dengan harga yang terjangkau.		baik dan permintaan yang banyak dari target pasar.		
	Apa kelebihan dan kekurangan aspek pemasaran PT Kokoh Exa Nusantara?	Kelebihannya adalah kualitas produk, promosi KMK, program yang menguntungkan kedua belah pihak. Untuk kekurangannya yang masih mungkin terjadi adalah stigma masyarakat terhadap daerah Bangkalan.		Memiliki rumah yang murah, kualitas yang luar biasa, target pasar yang jelas ada. Kekurangannya adalah persepsi masyarakat terhadap keamanan daerah bangkalan.		Valid
	Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara dalam menarik minat pembeli?	Dengan cara melakukan promosi, <i>database</i> bank, <i>flyering</i> , <i>militansi</i> dengan pembeli, program		Dengan memberikan edukasi akan pembelian rumah melalui <i>gathering</i> perusahaan, dan		Valid

		konsumen membantu konsumen.		memberikan pelayanan yang baik.		
	Bagaimana kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?	Dengan program KMK, <i>gathering</i> dan mengadakan <i>open house</i> , memberikan penjelasan tentang program <i>referral</i> .		Dengan melakukan <i>gathering</i> perusahaan untuk memberikan informasi mengenai program KMK dengan menggunakan <i>referral</i> . Banyak pelanggan yang mendapatkan bonus dengan adanya <i>referral</i> .		Valid
Keuangan	Dari manakah sumber modal yang digunakan saat awal berdirinya PT Kokoh Exa Nusantara?	Dari kantong pemegang saham perusahaan, kemudian dari penjualan saham pada bursa.	Modal awal berasal dari pemegang saham perusahaan kemudian dari Penjualan saham di bursa efek Indonesia.			Valid
	Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara menjaga kondisi keuangan dalam menjalankan	Dengan menggunakan teknologi, kecepatan dalam pembangunan, kecepatan dalam	Penjualan produksi yang terus ditingkatkan dan memiliki kerjasama dengan pihak bank.			Valid

	bisnis konstruksi?	penyerahan rumah kepada konsumen, dan kerjasama dengan pihak bank.				
	Bagaimana sistem pengolahan dana untuk gaji karyawan PT Kokoh Exa Nusantara?	Menggunakan sistem <i>payroll</i> yang dibayarkan waktu akhir bulan.	Sumber dana berasal dari perputaran uang, yang akan dibayarkan pada akhir bulan.			Valid
	Bagaimana anggaran biaya operasional per bulannya? apakah sesuai atau kurang?	Keuangan sudah tertata dengan rapi menggunakan sistem <i>budget</i> .	Menerapkan sistem <i>budget</i> untuk pengerjaan.			Valid
	Apa saja kelemahan dalam hal keuangan perusahaan?	Tidak terdapat masalah yang besar, hanya HPP yang digunakan masih belum aktual.	HPP yang digunakan menggunakan variabel, belum aktual. Semua pengeluaran masih berada di dalam <i>budget</i> .			Valid
	Apa saja kekuatan dalam keuangan perusahaan?	Pembuatan rumah dan penyerahan rumah yang cepat, sehingga perputaran uang juga cepat.	Penjualan perusahaan yang lancar dan memiliki dukungan dari bank.			Valid

Produksi atau operasional	Berapa lama jam kerja pada PT Kokoh Exa Nusantara?	Jam 8 pagi-4 sore untuk karyawan proyek dan 8.30 pagi – 4.30 sore untuk karyawan kantor.			Jam 8 pagi- 4 sore untuk bagian produksi dan 8.30 pagi- 4 sore untuk bagian kantor.	Valid
	Bagaimana upaya perusahaan dalam meningkatkan efektivitas dan kinerja karyawan dibagian operasional?	Menggunakan alat-alat bantu yang disiapkan dan di <i>maintenance</i> secara rutin.			Semua peralatan menggunakan teknologi sehingga sebagian besar kegiatan menggunakan alat, melakukan <i>maintenance</i> alat secara rutin.	Valid
	Apa saja aktivitas operasional pembangunan di PT Kokoh Exa Nusantara? apakah terdapat kendala yang menghambat proses operasionalnya?	Membangun rumah dengan metode yang sudah memiliki paten. Menggunakan pemasangan cetakan, pengecoran, pelepasan cetakan yang sudah dilakukan dengan mekanis.			Akan dipasang cetakan selama 12 jam, pengecoran selama 4 jam, dan kemudian dilepas dan menghasilkan rumah.	Valid

	Apakah PT Kokoh Exa Nusantara memiliki sistem jaminan kualitas produk?	Perusahaan memberikan garansi 100 hari untuk perbaikan, dan garansi 10 tahun untuk struktur rumah.			Perusahaan memberikan garansi selama 100 hari sejak penyerahan rumah untuk masalah bangunan dan 10 tahun untuk garansi struktur.	Valid
	Berapa lama waktu yang diperlukan untuk membuat produk PT Kokoh Exa Nusantara?	Jika berjalan dengan baik, estimasinya adalah 11-25 hari.			Total semua pengerjaannya akan memakan waktu sekitar 25 hari.	Valid
	Apa saja kelemahan dalam operasional pembangunan selama ini?	Investasi alat yang memakan biaya yang besar.			Biaya renovasi rumah yang tinggi, karena menggunakan alat.	Valid
	Apa saja kekuatan dalam operasional selama ini?	Menggunakan alat-alat yang memiliki teknologi yang terbaru yang sudah termekanisasi.			Pembangunan rumah yang sangat cepat karena menggunakan alat dan terdapat tim untuk setiap pekerjaan.	Valid

Sumber daya manusia	Bagaimana proses rekrutmen tenaga kerja pada PT Kokoh Exa Nusantara?	Perusahaan menggunakan pekerja dari perusahaan sebelumnya yang sudah berpengalaman dan merekrut orang sekitar daerah Bangkalan.			Pekerja tukang senior dan ahli berasal dari perusahaan sebelumnya, mayoritas tukang berasal dari nelayan pada daerah sekitar Bangkalan.	Valid
	Bagaimana proses pelatihan tenaga kerja PT Kokoh Exa Nusantara?	Menerapkan program " <i>kokoh academy</i> ".			Pada tahun 2018, perusahaan membuka program " <i>Kokoh Academy</i> " dengan pelatihan tenaga kerja baru oleh pekerja yang sudah berpengalaman.	Valid
	Berapa tenaga kerja yang telah dipekerjakan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?	40-50 untuk karyawan kantor dan 250-300 untuk karyawan proyek.			Untuk karyawan, staff, mandor sekitar 45 orang dan untuk tukang sekitar	Valid

					250 orang.	
	Bagaimana kualitas tenaga kerja yang telah dipekerjakan oleh PT Kokoh Exa Nusantara selama ini?	Kualitas dari tenaga kerja sangat baik, terbukti dengan hasil produksi perusahaan .			Perusahaan akan menegur tenaga kerja yang pekerjaannya tidak baik. Tenaga kerja harus memenuhi standar.	Valid
	Bagaimana PT Kokoh Anugerah Nusantara dalam mengatur hubungan yang baik dengan karyawan?	Dengan motivasi, komunikasi ,dan koordinasi yang baik. Perusahaan juga mengadakan outing untuk mempererat motivasi.			Dengan menjalin komunikasi yang terbuka dan melakukan <i>meeting</i> setiap hari selasa dan kamis.	Valid
	Bagaimana pengawasan tenaga kerja pada PT Kokoh Exa Nusantara?	Terdapat petugas keamanan dan sidik jari untuk karyawan kantor.			Terdapat petugas keamanan yang berkeliling dan perusahaan menyediakan baju untuk para pekerja.	Valid
	Apa saja kendala terkait tenaga kerja di PT Kokoh Exa Nusantara?	Tidak terjadi masalah yang besar, hanya masalah-			Kendala yang dialami tidak begitu banyak.Hanya	Valid

		masalah kecil.			permasalahan seperti jika salah satu pekerja dari sebuah tim tidak masuk, maka akan mengurangi kinerja sebuah tim.	
	Apa saja kelebihan/keunggulan SDM di perusahaan?	Terdapat sebuah tim yang paham untuk tugas yang diberikan.			Perusahaan memiliki karyawan yang ahli dan berpengalaman yang dapat mendidik karyawan lainnya.	Valid
Persaingan Usaha Sejenis	Berapa banyak pesaing dalam usaha sejenis di daerah bangkalan	Dalam radius 10 km, terdapat dibawah 10.		Untuk radius 10 km, masih berada dibawah 10.		Valid
	Perusahaan manakah yang sejauh ini menjadi pesaing utama/terbesar bagi PT Kokoh Exa Nusantara?	Tidak ada, karena PT Kokoh Exa Nusantara menempati posisi pertama untuk rumah subsidi.		Tidak ada pesaing yang besar. Untuk penjualan sendiri perusahaan berada di atas rata-rata.		Valid
	Bagaimana cara PT	Mempunyai produk		Jika kompetit		Valid

	Kokoh Exa Nusantara dalam menghadapi persaingan usaha sejenis?	yang terbaik, lokasi yang terbaik, dan pelayanan yang terbaik.		or memiliki pelayanan yang bagus, maka perusahaan akan memberikan pelayanan yang bagus juga. Untuk produk sendiri perusahaan juga diatas rata-rata.		
	Apa keunggulan produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara dibandingkan dengan pesaing?	Lokasi dan kualitas produk kelas dunia, yang jauh diatas kompetitor .		Keunggulan perusahaan adalah memiliki produk yang kelas dunia, lokasi yang baik, dan memiliki produk dengan nilai investasi yang tinggi.		Valid
	Apakah hambatan yang terjadi dengan adanya pesaing dalam usaha sejenis?	Tidak ada, karena perusahaan percaya dengan produk dan layanan uang diberikan kepada		Tidak ada hambatan , jika ada hambatan biasanya dari eksternal perusahaan, seperti		Valid

		perusahaan .		regulasi dari pemerintah.		
Ancaman Pendatang Baru	Bagaimana cara PT Kokoh Exa Nusantara dalam menghadapi pendatang baru?	Dengan memiliki kualitas produk, lokasi yang bagus , dan layanan yang baik.		Kita bisa meningkatkan kualitas, memperhatikan kebutuhan konsumen, dan terus berkembang. Perusahaan juga sangat percaya diri dengan produk yang dimiliki.		Valid
	Bagaimana harga dan kualitas produk yang ditawarkan oleh pesaing baru menurut Anda?	Kualitas produk perusahaan jauh di bandingkan kompetitor dengan harga yang sudah ditentukan, contohnya rumah murah lain biasanya menggunakan cat, perusahaan menggunakan <i>wallpaper</i> .		Untuk rumah subsidi sudah ditentukan oleh pemerintah. Untuk non-subsidi juga tidak ada masalah.		Valid
	Apakah keunikan atau	Keunikannya adalah metode		Keunikannya adalah		Valid

	perbedaan PT Kokoh anugerah Nusantara yang menjadi keunggulan dalam menghadapi persaingan baru?	pembuatan yang sudah memiliki paten, lokasi yang strategis , dan pelayanan yang sangat baik.		memiliki paten untuk produksi rumah cor beton, memiliki pagar belakang, memiliki lokasi yang dapat melihat gunung, laut, dan kota Surabaya.		
	Apakah ada pendatang baru yang berpotensi menjadi ancaman?	Tidak terdapat pendatang baru yang dianggap menjadi ancaman.		Semua hal dapat menjadi ancaman bila terlena. Selagi dapat mempertahankan kualitas, mempunyai daya saing, lahan , dan target market yang jelas. Maka perusahaan akan bertahan dan terus menjadi yang terbaik.		Valid
Daya tawar menawa	Apa saja kelebihan dari	Perusahaan selalu membeli		Tidak pernah terjadi		Valid

r pemasok	pemasok PT Kokoh Exa Nusantara?	dengan jumlah besar dan tidak pernah terdapat permasalahan dari pihak pemasok. Pembelian pada kuantiti besar akan mendapatkan harga yang lebih murah.		masalah, karena perusahaan membeli dalam kuantiti yang besar dan memiliki komputerisasi stok yang baik.		
	Apa saja kelemahan dari pemasok PT Kokoh Exa Nusantara?	Kelemahannya dari pengiriman bahan baku produksi yang sulit karena jalan yang kecil dan pengiriman peralatan lama dikarenakan impor dari luar negeri.		Peralatan yang dibeli dengan impor dari luar negeri, <i>sparepart</i> yang harus menunggu lama untuk dibeli jika terjadi kerusakan alat, pengiriman yang agak sulit karena jalan di daerah Bangkalan.		Valid
	Bagaimana hubungan PT Kokoh Exa Nusantara dengan pemasok	Sangat baik, tidak terdapat masalah. Selalu bisa menyediakan		Hubungan dengan pemasok sangat baik. Kita tidak		Valid

		an bahan baku.		pernah terkendala dengan masalah piutang, dan selalu membayar tepat waktu		
	Apakah pemasok selalu dapat memenuhi ketersediaan bahan baku bila dibutuhkan perusahaan?	Pemasok selalu bisa menyediakan bahan baku, kita merupakan prioritas pertama, karena membeli dalam jumlah yang besar.		Pemasok selalu dapat menyediakan bahan baku. Perusahaan juga memiliki pengaturan <i>stock</i> yang baik. Jika dibutuhkan perusahaan dapat membeli lewat pemasok kecil sekitar Bangkalan.		Valid
Daya Tawar Menawar Pembeli	Bagaimana daya beli konsumen terhadap produk yang dipasarkan oleh PT Kokoh Exa Nusantara?	Konsumen sangat antusias untuk melakukan pembelian rumah, pemain dibidang tidak terlalu banyak.		Cukup baik, bahkan untuk rumah non-subsidi juga masih sangat baik.		Valid
	Bagaimana respon konsumen	Respon dari konsumen		Respon yang didapat		Valid

	terhadap harga dan kualitas produk PT Kokoh Exa Nusantara?	sangat baik, perusahaan memiliki layanan dan produk yang jauh dibandingkan dengan kompetitor .		dari penjualan rumah subsidi dengan harga yang murah sangat bagus, konsumen mengulas perusahaan melalui berbagai media sosial dengan ulasan yang sangat baik.		
	Apa yang menjadi dasar penentuan harga kepada pembeli?	Untuk rumah subsidi ditentukan oleh pemerintah , tetapi untuk komersial berdasarkan RAP. HPP,Lokasi, luas bangunan.		Untuk rumah subsidi sudah ditentukan pemerintah, untuk rumah non-subsidi dihitung berdasarkan HPP, RAP,lokasi ,ongkos produksi, ongkos tanah.		Valid
	Bagaimana cara mempertahankan loyalitas konsumen	Dengan memberikan pelayanan yang baik, sehingga		Dengan melakukan strategi marketing KMK, memberik		Valid

	lama dan mendapatkan konsumen baru? Apa kendala yang dihadapi?	akan membangun militansi. Perusahaan juga memberikan bonus referal kepada pembeli.		an pelayanan yang baik, mendengarkan keluhan warga, dan menjalin rasa saling peduli terhadap konsumen.		
--	--	--	--	--	--	--

Lampiran 9: Dokumentasi dengan Narasumber Penelitian



Foto bersama bapak Kan Eddy Selaku Pemilik PT Kokoh Exa Nusantara



Foto dengan ibu maria selaku Staf keuangan PT Kokoh Exa Nusantara



Foto dengan bapak Agus selaku staf marketing PT Kokoh Exa Nusantara



Foto dengan bapak Didit selaku staf operasional PT Kokoh Exa Nusantara



Foto dengan Ibu Mia Zumrotul selaku Konsumen PT Kokoh Exa Nusantara

Lampiran 10: Dokumentasi Seputar Kantor dan Produk PT Kokoh Exa Nusantara



Foto keadaan sekitar kantor PT Kokoh Exa Nusantara



Foto staf marketing yang melayani pelanggan



Foto rumah subsidi pada PT Kokoh Exa Nusantara



Foto contoh rumah non-subsidi PT Kokoh Exa Nusantara