

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	29
Gambar 2.2	30
Gambar 2.3	32
Gambar 2.4	35
Gambar 2.5	39
Gambar 2.6	41
Gambar 2.7	44
Gambar 2.8	50
Gambar 4.1	63
Gambar 4.2	64
Gambar 4.3	94
Gambar 4.4	115

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	47
Tabel 3.1	54
Tabel 4.1	62
Tabel 4.2	89
Tabel 4.3	91
Tabel 4.4	95

LAMPIRAN

DAFTAR WAWANCARA DENGAN INFORMAN

Daftar Wawancara tentang Strategi Pemasaran Berbasis Estetika Lanskap dengan tim PT. Berkat Jaya Development.

1. Bagaimana PT. Berkat Jaya Development menekankan kualitas produknya, terutama dalam hal desain dan fasilitas? Bagaimana pendekatan yang diambil untuk memastikan keunggulan ini?
2. Bagaimana strategi pemasaran online, pameran properti, dan pemasaran konten telah memberikan keunggulan kompetitif bagi PT. Berkat Jaya Development?"
3. Bagaimana PT. Berkat Jaya Development mengelola strategi harga dan menawarkan fleksibilitas kepada pembeli dan apa saja strategi yang diterapkan perusahaan untuk menjaga daya saing dalam penetapan harga?
4. Bagaimana PT. Berkat Jaya Development memastikan kemudahan dalam proses pembayaran Uang Tanda Jadi (UTJ) bagi calon pembeli? Dan bagaimana teknologi dimanfaatkan dalam mempermudah pembayaran?
5. Bagaimana PT. Berkat Jaya Development berencana mengatasi kelemahan terkait lokasi perusahaan yang mungkin mempengaruhi aksesibilitas bagi konsumen? Apakah ada strategi yang sedang dipertimbangkan untuk mengatasi kekurangan ini?

6. Bagaimana PT. Berkat Jaya Development berencana meningkatkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan tren dan pasar agar tetap relevan dan bersaing di industri yang terus berubah?
7. Apakah PT. Berkat Jaya Development memiliki rencana untuk mengatasi keterbatasan infrastruktur yang dapat membatasi pengembangan properti? Bagaimana perusahaan merencanakan kerjasama atau investasi untuk mengatasi kendala ini?
8. Bagaimana PT. Berkat Jaya Development merencanakan pengembangan properti untuk merespons pertumbuhan penduduk yang terus berkembang? Apa jenis properti yang akan difokuskan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar?
9. Bagaimana PT. Berkat Jaya Development memanfaatkan tingkat bunga KPR yang rendah untuk meningkatkan penjualan dan menarik lebih banyak pembeli? Apa strategi yang diterapkan untuk memanfaatkan peluang ini?
10. Bagaimana PT. Berkat Jaya Development merencanakan strategi untuk menghadapi persaingan dari pesaing sejenis? Apakah ada rencana inovasi atau strategi baru yang akan diterapkan?
11. Bagaimana PT. Berkat Jaya Development mengantisipasi atau merespons potensi kenaikan harga material yang dapat mempengaruhi biaya produksi? Apakah ada strategi mitigasi risiko yang sedang dipertimbangkan?

TRANSKRIP WAWANCARA

Bagaimana PT. Berkat Jaya Development menekankan kualitas produknya, terutama dalam hal desain dan fasilitas? Bagaimana pendekatan yang diambil untuk memastikan keunggulan ini?

No.	Nama	Jawaban
1.	Popi (After, Sales)	PT. Berkat Jaya Development menggunakan strategi pemasaran digital, hal ini tentu mempermudah pelanggan. Fasilitas yang diberikan juga cukup banyak, desain nya menampilkan tools yang mudah dipahami.
2.	Putu (Administasi)	Fasilitas yang diberikan cukup beragam dan desainnya juga unik, menampilkan komponen-komponen yang mudah dipahami.
3.	Diah (kasir)	Estetika lanskap digunakan untuk pendekatan pada perusahaan PT. Berkat Jaya Development. Desainnya cukup modern dan bagus ditambah dengan fasilitas yang memadai juga.
4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Kami di PT. Berkat Jaya Development sangat mengutamakan kualitas produk, terutama dalam desain dan fasilitas. Desain yang estetis dan fasilitas yang memenuhi kebutuhan pelanggan adalah fokus utama kami. Kami percaya bahwa rumah bukan hanya tempat tinggal, tetapi juga mencerminkan gaya hidup dan keinginan penghuninya.
5.	Edi (Marketing)	Komitmen kami terhadap kepuasan pelanggan sangat tinggi. Kami tidak hanya berfokus pada pembangunan fisik, tetapi juga aktif mendengarkan umpan balik pelanggan. Dengan

		menganalisis masukan tersebut, kami dapat terus meningkatkan kualitas desain dan fasilitas untuk memenuhi harapan pelanggan dan menjaga keunggulan produk kami di pasaran.
6.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	Untuk memastikan keunggulan dalam desain dan fasilitas, kami mengambil pendekatan holistik. Mulai dari pemilihan material berkualitas tinggi hingga bekerja sama dengan arsitek dan desainer terkemuka. Selain itu, kami secara terus-menerus memperbarui dan meningkatkan fasilitas agar selalu sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan pelanggan.

Bagaimana strategi pemasaran online, pameran properti, dan pemasaran konten telah memberikan keunggulan kompetitif bagi PT. Berkat Jaya Development?

1.	Popi (After, Sales)	Strategi ini mengatur arah jalannya perusahaan sehingga membentuk tim koordinasi yang lebih efektif dan tepat sasaran.
2.	Putu (Administasi)	Strategi ini Memberi kesempatan pada bisnis untuk lebih memahami konsumen. Interaksi dengan konsumen di media sosial memungkinkan untuk lebih dekat dengan mereka dan mengetahui perilaku mereka.
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	Strategi ini mempermudah dalam berinteraksi, karena sekarang ini orang lebih suka untuk mencari informasi dalam digital.
4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Pemasaran konten telah menjadi pilar strategi

		<p>kami di PT. Berkat Jaya Development. Kami menghasilkan konten berkualitas tinggi, seperti artikel, blog, dan video, yang tidak hanya mengedukasi tetapi juga membangun kredibilitas merek kami sebagai ahli di industri properti. Melalui pemasaran konten, kami mampu menarik perhatian audiens secara organik, meningkatkan SEO, dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan potensial.</p>
5.	Edi (Marketing)	<p>Pemasaran online kami di PT. Berkat Jaya Development telah memberikan keunggulan kompetitif dengan memanfaatkan platform digital terkini. Kami aktif membangun kehadiran online melalui media sosial, situs web resmi, dan kampanye iklan tersegmentasi. Ini membantu kami menjangkau target pasar dengan efektif, meningkatkan kesadaran merek, dan mendapatkan prospek pelanggan baru</p>
6.	Diah (Kasir)	<p>Keterlibatan kami dalam pameran properti merupakan strategi kunci untuk memperluas jaringan dan menarik calon pembeli. Kami secara rutin berpartisipasi dalam pameran properti lokal dan nasional, menyajikan produk unggulan kami secara langsung kepada calon pembeli. Ini tidak hanya membangun kepercayaan tetapi juga memberikan kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan calon pelanggan dan</p>

		mendapatkan umpan balik langsung.
--	--	-----------------------------------

<p>Bagaimana PT. Berkat Jaya Development mengelola strategi harga dan menawarkan fleksibilitas kepada pembeli dan apa saja strategi yang diterapkan perusahaan untuk menjaga daya saing dalam penetapan harga?</p>		
1.	Popi (After, Sales)	Perusahaan yang menghadapi perubahan harga yang dilakukan pesaing harus berusaha memahami tujuan pesaing dan kemungkinan lamanya perubahan tersebut.
2.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Perusahaan juga Menaikkan kualitas yang diyakini dari produk, dengan cara ini perusahaan dapat mempertahankan harga dengan meningkatkan kualitas produk, pelayanan, dan komunikasinya.
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	Perusahaan dapat menambahkan unit produk berharga murah pada lini atau menciptakan unit produk berharga murah pada program reaksi untuk mengatasi perubahan harga paling berguna untuk diterapkan dalam industri yang sering mengalami perubahan harga dan perlu tindakan cepat.
4.	Putu (Administrasi)	Untuk menjaga daya saing dalam penetapan harga, kami terus memantau pasar dan pesaing kami. Kami melakukan evaluasi rutin terhadap strategi harga kami untuk memastikan bahwa mereka tetap sesuai dengan dinamika pasar.

		Selain itu, kami berusaha untuk terus meningkatkan nilai tambah melalui peningkatan fasilitas atau fitur yang disertakan dalam produk kami tanpa mengorbankan keseimbangan antara nilai dan harga.
5.	Edi (Marketing)	Kami di PT. Berkat Jaya Development memiliki pendekatan yang cermat terhadap strategi harga. Kami memahami pentingnya penentuan harga yang sesuai dengan nilai produk kami. Untuk itu, kami melakukan analisis pasar yang mendalam untuk menetapkan harga yang bersaing sambil memastikan bahwa itu mencerminkan kualitas dan nilai properti yang kami tawarkan.
6.	Diah (Kasir)	Kami memberikan fleksibilitas kepada pembeli dengan berbagai opsi pembayaran dan paket penawaran yang dapat disesuaikan. Kami mengakui bahwa kebutuhan setiap pembeli berbeda, oleh karena itu, memberikan opsi yang dapat disesuaikan membantu kami mencapai kepuasan pelanggan dan membangun hubungan jangka panjang.

Bagaimana PT. Berkat Jaya Development memastikan kemudahan dalam proses pembayaran Uang Tanda Jadi (UTJ) bagi calon pembeli? Dan bagaimana teknologi dimanfaatkan dalam mempermudah pembayaran?

1.	Popi (After, Sales)	UTJ dibayarkan sesuai dengan kesepakatan
----	---------------------	--

		bersama, tanggalnya juga disepakati bersama. Pembayaran sekarang mudah karna bisa melalui banyak bank.
2.	Putu (Administasi)	Uang tanda jadi nya dibayar kalau memang sudah sepakat, jumlahnya juga sesuai kesepakatan. UTJ biasa dibayar lewat bank kaya BCA gitu.
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	UTJ ini biasa dibayar kalau memang sudah deal ya, sebagai tahap pembelian. Bisa dibayar lewat mbanking juga.
4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Kami di PT. Berkat Jaya Development sangat memahami pentingnya memberikan kemudahan dalam proses pembayaran Uang Tanda Jadi (UTJ) bagi calon pembeli. Oleh karena itu, kami menyederhanakan proses pembayaran, menyediakan panduan yang jelas, dan menawarkan opsi pembayaran yang mudah dipahami untuk memastikan calon pembeli merasa nyaman dan yakin selama proses pembelian.
5.	Edi (Marketing)	Teknologi menjadi alat utama kami dalam mempermudah pembayaran. Kami menyediakan platform pembayaran online yang aman dan efisien bagi calon pembeli. Dengan menggunakan teknologi ini, calon pembeli dapat melakukan pembayaran UTJ secara instan dan mengakses informasi pembayaran dengan mudah melalui portal online kami, memberikan pengalaman

		yang lebih cepat dan transparan.
6.	Diah (Kasir)	Kami terus berinovasi dengan memanfaatkan teknologi terbaru dalam proses pembayaran UTJ. Misalnya, kami telah mengimplementasikan sistem pembayaran berbasis aplikasi mobile yang memungkinkan calon pembeli melakukan pembayaran UTJ kapan saja dan di mana saja. Ini memberikan fleksibilitas yang lebih besar kepada calon pembeli dan mendukung efisiensi dalam transaksi pembayaran.

Bagaimana PT. Berkat Jaya Development berencana mengatasi kelemahan terkait lokasi perusahaan yang mungkin mempengaruhi aksesibilitas bagi konsumen? Apakah ada strategi yang sedang dipertimbangkan untuk mengatasi kekurangan ini

1.	Popi (After, Sales)	Dalam hal ini perusahaan bersedia membangun akses jalan untuk konsumen, lalu dikasih google maps di setiap digital account.
2.	Putu (Administasi)	Dibuatkan jalan agar lebih mudah dan lokasi ini sudah ada di google maps
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	Memasukkan alamat di google maps, jadi orang gampang nyarinya.
4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Untuk mengatasi kelemahan terkait aksesibilitas lokasi, kami sedang mempertimbangkan strategi penyediaan fasilitas pendukung. Ini mencakup pengembangan sarana transportasi khusus, seperti shuttle atau layanan antar-jemput untuk memudahkan konsumen yang datang dari area

		terpencil atau sulit dijangkau. Dengan cara ini, kami berupaya memberikan solusi praktis bagi konsumen kami.
5.	Edi (Marketing)	Selain peningkatan infrastruktur dan fasilitas transportasi, kami juga mengambil pendekatan pemasaran yang kuat. Kami akan meningkatkan promosi lokal dan berkomunikasi secara jelas kepada konsumen potensial tentang manfaat dan nilai yang ditawarkan oleh properti kami. Dengan membangun kesadaran dan keinginan terhadap produk kami, kami berharap dapat mengatasi sebagian dari kendala yang terkait dengan lokasi.
6.	Diah (Kasir)	Kami di PT. Berkat Jaya Development menyadari bahwa lokasi dapat memengaruhi aksesibilitas bagi konsumen. Kami sedang merencanakan solusi untuk mengatasi kelemahan ini dengan meningkatkan konektivitas dan transportasi di sekitar lokasi perusahaan. Rencana termasuk bekerja sama dengan pihak terkait untuk meningkatkan infrastruktur jalan dan transportasi umum agar lebih memudahkan akses bagi konsumen.

Bagaimana PT. Berkat Jaya Development berencana meningkatkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan tren dan pasar agar tetap relevan dan bersaing di industri yang terus berubah?

1.	Popi (After, Sales)	Untuk menghadapi perubahan pasar, kolaborasi
----	---------------------	--

		merupakan salah satu kunci agar bisnis mampu bertahan bahkan berkembang menjadi lebih besar hingga berhasil memasuki pasar global.
2.	Putu (Administasi)	Mengintegrasikan teknologi. Perkembangan teknologi menjadi alasan pasar menjadi semakin dinamis.
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	mengumpulkan berbagai <i>insight</i> atau wawasan terkait dengan pasar dan pelanggan yang sudah Anda miliki.
4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Salah satu fokus utama kami adalah inovasi. Kami berencana untuk terus mengembangkan produk dan layanan yang responsif terhadap kebutuhan pasar. Ini mencakup mengintegrasikan fitur-fitur baru, memanfaatkan teknologi terbaru, dan menyesuaikan desain properti kami agar sesuai dengan perubahan gaya hidup dan preferensi konsumen.
5.	Edi (Marketing)	Kami di PT. Berkat Jaya Development aktif dalam memantau perubahan tren dan pasar properti. Kami memiliki tim yang secara konsisten melakukan riset pasar, menganalisis tren industri, dan mengidentifikasi perubahan dalam preferensi konsumen. Ini membantu kami untuk tetap up-to-date dan siap mengadaptasi strategi kami sesuai dengan perkembangan terkini.
6.	Diah (Kasir)	Meningkatkan kemampuan adaptasi juga melibatkan tim internal kami. Kami berencana untuk menyediakan pelatihan reguler kepada karyawan kami, memastikan mereka memiliki pemahaman yang baik tentang perubahan dalam industri dan dapat beradaptasi dengan cepat. Pemberdayaan karyawan dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan akan membantu kami tetap relevan di pasar yang terus berubah.

Apakah PT. Berkat Jaya Development memiliki rencana untuk mengatasi keterbatasan infrastruktur yang dapat membatasi pengembangan properti? Bagaimana perusahaan merencanakan kerjasama atau investasi untuk mengatasi kendala ini?		
1.	Popi (After, Sales)	Melakukan kerjasama dengan berbagai lembaga dan developer lain.
2.	Putu (Administasi)	Kerja sama dengan develop lain, kerja samanya yang sama sama menguntungkan
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	Bisa dilakukan investasi dengan developer lain.
4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Teknologi juga menjadi bagian dari solusi kami. Kami merencanakan penerapan teknologi dalam desain dan pengembangan properti untuk meminimalkan dampak pada infrastruktur yang sudah ada. Dengan memanfaatkan teknologi yang efisien, kami berharap dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan mengurangi tekanan terhadap infrastruktur lokal.
5.	Edi (Marketing)	Perusahaan kami merencanakan investasi langsung dalam infrastruktur lokal untuk mengatasi keterbatasan yang ada. Kami akan bekerja sama dengan pemerintah setempat dan lembaga keuangan untuk membangun atau meningkatkan infrastruktur jalan, air, dan listrik. Ini bukan hanya untuk kepentingan properti kami sendiri, tetapi juga untuk meningkatkan kualitas hidup di komunitas sekitar.
6.	Diah (Kasir)	Kami di PT. Berkat Jaya Development memahami

	<p>pentingnya infrastruktur yang memadai untuk pengembangan properti. Kami sedang merencanakan kerjasama dengan pihak terkait, seperti pemerintah dan badan infrastruktur, untuk meningkatkan aksesibilitas dan fasilitas di sekitar lokasi kami. Kolaborasi ini diharapkan dapat memberikan solusi bersama yang mendukung pertumbuhan properti kami.</p>
--	---

<p>Bagaimana PT. Berkat Jaya Development merencanakan pengembangan properti untuk merespons pertumbuhan penduduk yang terus berkembang? Apa jenis properti yang akan difokuskan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar?</p>		
1.	Popi (After, Sales)	Untuk saat ini jika melihat pasar sepertinya tanah kosong atau rumah ya.
2.	Putu (Administasi)	Tanah, rumah, apartemen sekarang juga banyak yang mencari.
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	Banyak ya, macam-macam, tanah, rumah, ruko untuk usaha juga bisa.
4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Kami di PT. Berkat Jaya Development secara cermat menganalisis tren pertumbuhan penduduk di daerah yang kami targetkan. Dengan memahami perkembangan demografi, kami dapat merencanakan pengembangan properti yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi populasi yang berkembang.
5.	Edi (Marketing)	Perusahaan kami berencana untuk fokus pada jenis properti yang paling dibutuhkan oleh pasar

		<p>lokal. Melalui riset pasar yang mendalam, kami akan mengidentifikasi segmen pasar yang membutuhkan properti tertentu, seperti perumahan terjangkau untuk keluarga muda atau unit hunian berkonsep modern untuk profesional urban. Dengan memahami kebutuhan pasar, kami dapat memberikan solusi properti yang tepat.</p>
6.	Diah (Kasir)	<p>Strategi kami melibatkan diversifikasi portofolio properti. Kami tidak hanya akan mengembangkan perumahan, tetapi juga akan mengeksplorasi proyek properti komersial dan perkantoran yang dapat mendukung pertumbuhan dan perkembangan komunitas di sekitar. Dengan mempertimbangkan keberagaman jenis properti, kami berupaya memenuhi berbagai kebutuhan dan tuntutan pasar yang berkembang.</p>

Bagaimana PT. Berkat Jaya Development memanfaatkan tingkat bunga KPR yang rendah untuk meningkatkan penjualan dan menarik lebih banyak pembeli? Apa strategi yang diterapkan untuk memanfaatkan peluang ini?

1.	Popi (After, Sales)	Perusahaan bisa membantu dalam menguruskan KPR dari awal sampai akhir
2.	Putu (Administasi)	Ini peluang bagus, jadi perusahaan pasti membuat sistem KPR yang akan dibantu dari awal hingga akhir
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	Perusahaan melihat itu sebagai peluang dan bersedia membantu dari awal hingga akhir.

4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	<p>Untuk memanfaatkan peluang tingkat bunga KPR yang rendah, kami merencanakan penawaran khusus dan diskon untuk pembeli yang memanfaatkan pembiayaan properti melalui KPR. Ini mencakup paket diskon suku bunga atau insentif khusus bagi mereka yang melakukan transaksi pada periode waktu tertentu. Dengan memberikan nilai tambah ini, kami berharap dapat meningkatkan daya tarik properti kami.</p>
5.	Edi (Marketing)	<p>Kami di PT. Berkat Jaya Development memanfaatkan tingkat bunga KPR yang rendah dengan meningkatkan upaya pemasaran. Kami menyoroti keuntungan pembelian properti pada kondisi pasar ini melalui kampanye iklan yang fokus pada kemudahan pembiayaan dan keunggulan keuangan. Strategi ini bertujuan untuk menarik perhatian calon pembeli dan meningkatkan penjualan.</p>
6.	Diah (Kasir)	<p>Kami menjalin kerjasama yang erat dengan institusi keuangan untuk memberikan penawaran KPR yang kompetitif kepada pembeli. Dengan bermitra dengan lembaga keuangan yang solid, kami dapat menawarkan suku bunga yang lebih rendah dan kondisi pembayaran yang lebih fleksibel. Ini tidak hanya menguntungkan pembeli, tetapi juga membantu meningkatkan penjualan properti kami di pasar yang kompetitif.</p>

<p>Bagaimana PT. Berkat Jaya Development merencanakan strategi untuk menghadapi persaingan dari pesaing sejenis? Apakah ada rencana inovasi atau strategi baru yang akan diterapkan?</p>		
1.	Popi (After, Sales)	Menawarkan promosi dan bonus bisa jadi sebuah inovasi yaa
2.	Putu (Administasi)	Inovasinya mungkin bisa dari segi perkembangan yaa, contohnya mungkin membuat lingkungan yang lebih nyaman dari kompetitor.
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	Inovasinya mungkin bisa mengikuti trend pasar.
4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Rencana strategis kami mencakup pengembangan produk dan layanan baru. Kami akan terus melakukan riset pasar untuk mengidentifikasi perubahan dalam kebutuhan konsumen dan menghasilkan properti yang responsif terhadap tren terkini. Peningkatan portofolio produk dan layanan akan membantu kami mempertahankan daya saing di pasar yang terus berubah.
5.	Edi (Marketing)	PT. Berkat Jaya Development merencanakan strategi yang berfokus pada analisis pesaing dan diferensiasi. Kami secara teratur memantau kegiatan pesaing sejenis dan mengidentifikasi area di mana kami dapat unggul. Rencana kami mencakup inovasi desain properti, peningkatan fasilitas, dan strategi pemasaran yang membedakan produk kami dari pesaing.
6.	Diah (Kasir)	Untuk tetap bersaing, perusahaan kami berencana

	<p>untuk meningkatkan investasi dalam teknologi dan inovasi. Ini mencakup penggunaan teknologi terkini dalam desain, konstruksi, dan pemasaran properti. Kami akan terus mencari peluang inovasi yang dapat memberikan keunggulan kompetitif dan meningkatkan daya tarik produk kami di pasar</p>
--	---

<p>Bagaimana PT. Berkat Jaya Development mengantisipasi atau merespons potensi kenaikan harga material yang dapat mempengaruhi biaya produksi? Apakah ada strategi mitigasi risiko yang sedang dipertimbang</p>		
1.	Popi (After, Sales)	perhitungan biaya produksi yang tepat dapat memperoleh hasil yang sesuai dengan keinginan perusahaan.
2.	Putu (Administasi)	perhitungan biaya produksi yang tepat dapat memperoleh hasil yang sesuai dengan keinginan perusahaan.
3.	Gadang (Supervisor, Konstruksi)	perhitungan biaya produksi yang tepat dapat memperoleh hasil yang sesuai dengan keinginan perusahaan.
4.	Siswoyo (Arsitek Lanskap)	Untuk mengantisipasi potensi kenaikan harga material, PT. Berkat Jaya Development aktif melakukan diversifikasi pemasok. Dengan memiliki lebih dari satu pemasok untuk bahan konstruksi utama, kami dapat meminimalkan dampak dari fluktuasi harga material dan menjaga kestabilan biaya produksi.
5.	Edi (Marketing)	PT. Berkat Jaya Development sedang melakukan penelitian intensif terhadap alternatif bahan

		<p>konstruksi yang lebih stabil secara harga. Dengan mengeksplorasi opsi bahan yang dapat memberikan kualitas serupa namun dengan biaya yang lebih terkendali, kami dapat merespons potensi kenaikan harga material dan tetap menjaga keberlanjutan proyek-proyek kami.</p>
6.	Diah (Kasir)	<p>Strategi mitigasi risiko yang sedang dipertimbangkan adalah penggunaan kontrak jangka panjang dengan pemasok. Dengan menetapkan harga dalam kontrak untuk jangka waktu tertentu, kami dapat mengamankan biaya bahan konstruksi untuk proyek-proyek kami. Ini membantu kami mengatasi potensi kenaikan harga material di masa mendatang.</p>

