

BAB III

DATA PENELITIAN

A. Sejarah PT. Tiang Kencana Graha

Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1985 di Surabaya dengan nama PT. Tiang Kencana Graha. Pertama memulai unit bisnisnya dalam bidang kontraktor, proyek pertama yang dikerjakan oleh PT. Tiang Kencana Graha adalah pembangunan gedung yang dimiliki oleh PT. Wonokoyo yang berada di jalan Darmo Surabaya, dan melanjutkan kerjasama bisnis dalam bidang kontraktor hingga saat ini. Pada tahun 2000, PT. Tiang Kencana Graha mulai merambah unit bisnisnya dalam bidang *real estate* dengan membuat hunian siap huni di Sidoarjo tepatnya di kecamatan Sukodono desa Pekarungan dengan nama perumahan Graha Asri Sukodono. Hingga saat ini PT. Tiang Kencana Graha bergerak dalam bidang kontraktor dan *real estate*. Komitmen dan dedikasi perusahaan untuk terus menjadi yang terdepan dan terbaik dalam mengembangkan hunian yang nyaman, aman, dan fasilitas yang lengkap tanpa melepaskan kode etik perusahaan melalui pengelolaan yang bertanggung jawab dan ramah lingkungan. Kedepan Perusahaan akan terus konsisten mengembangkan kawasan permukiman karena peluang dalam industri properti masih besar dengan masih adanya kebutuhan masyarakat akan perumahan dengan kualitas baik dan harga yang terjangkau, dan

kenyataan bahwa Kabupaten Sidoarjo khususnya di Kecamatan Sukodono tetap menarik bagi para investor yang ingin menanamkan investasinya karena harga tanah yang lebih kompetitif.¹

B. Visi dan Misi PT. Tiang Kencana Graha

1. Visi :

Menjadikan PT. Tiang Kencana Graha sebagai perusahaan konstruksi dan *real estate* yang unggul, terpercaya, bertanggungjawab serta ramah lingkungan.

2. Misi :

Mewujudkan keinginan konsumen terhadap produk dan jasa konstruksi yang berkualitas melalui keunggulan inovasi, sistem manajemen dan sumberdaya manusia serta menjaga ekualitas lingkungan dengan memperhatikan dampak lingkungan sosial.²

C. Struktur Organisasi PT. Tiang Kencana Graha

Dalam pelaksanaan setiap tugas dalam management PT. Tiang Kencana Graha telah disusun struktur organisasi, hal ini untuk mempermudah setiap pekerjaan serta pelimpahan wewenang masing masing bagian. Berikut rincian dari struktur organisasi serta tugas masing-masing bagian :

¹ Rahmad Reksana, *Wawancara*, Surabaya, 01 Juni 2014

² PTTiang Kencana Graha, *Visi dan Misi* (Surabaya: PT Tiang Kencana Graha, 2014)

1. Komisaris (dijabat oleh Ibu Sukiyah)
 - a. Berwenang dan berkewajiban untuk memegang dan mengatur buku-buku, uang dan hal-hal lain yang menyangkut usaha-usaha perusahaan.
 - b. Berwenang mengangkat dan atau memberhentikan para karyawan.
 - c. Berwenang menetapkan gaji karyawan.
2. Direktur Utama (dijabat oleh Bp. Bedjo Woeljo)
 - a. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan-kegiatan dibidang administrasi keuangan, kepegawaian dan kesekretariatan.
 - b. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan pengadaan dan peralatan perlengkapan.
 - c. Merencanakan dan mengembangkan sumber-sumber pendapatan serta pembelanjaan dan kekayaan perusahaan.
 - d. Mengendalikan uang pendapatan, hasil penagihan rekening penggunaan air dari langganan.
 - e. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Direktur Utama.
 - f. Dalam melaksanakan tugas-tugas Direktur Umum bertanggung jawab kepada Direktur Utama.
 - g. Memimpin seluruh dewan atau komite eksekutif

- h. Menawarkan visi dan imajinasi di tingkat tertinggi (biasanya bekerjasama dengan MD atau CEO)
 - i. Memimpin rapat umum, dalam hal: untuk memastikan pelaksanaan tata-tertib; keadilan dan kesempatan bagi semua untuk berkontribusi secara tepat; menyesuaikan alokasi waktu per item masalah; menentukan urutan agenda; mengarahkan diskusi ke arah konsensus; menjelaskan dan menyimpulkan tindakan dan kebijakan
 - j. Bertindak sebagai perwakilan organisasi dalam hubungannya dengan dunia luar
3. Direktur Perusahaan (dijabat oleh Didit Supiyono, SE)
- a. Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan
 - b. Memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian (manajer)
 - c. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan
 - d. Menyampaikan laporan kepada pemegang saham atas kinerja perusahaan
4. Project Manager (dijabat oleh Sulistiyono)
- a. Melakukan koordinasi mengenai jadwal proyek secara keseluruhan
 - b. Memastikan bahwa semua rencana proyek telah selesai

- c. Membuat laporan secara terperinci mengenai kemajuan proyek, jadwal, anggaran, risiko sampai solusi
 - d. Melaporkan hasil kinerja mengenai pencapaian proyek
5. Manajer Perencanaan (dijabat oleh Rahmad Reksana, ST)
- a. Memastikan bahwa semua rencana proyek telah selesai
 - b. Memenuhi setiap persyaratan kualitas dan waktu sesuai dengan perencanaan bisnis sebelumnya
 - c. Melakukan perencanaan dan penjadwalan dalam rangka pencapaian target proyek dengan sukses
 - d. Memimpin, memberikan arahan dan dorongan kepada para anggota tim kerja
6. Manajer Keuangan (dijabat oleh Erni Erawati)
- a. Menetapkan struktur keuangan entitas. Yaitu menetapkan kebutuhan entitas akan dana untuk sekarang (modal kerja jangka pendek) dan masa depan (keperluan investasi jangka panjang) dan menetapkan sumber dana yang dapat menutup kebutuhan-kebutuhan itu secara sehat. Di dalam prinsipnya, kebutuhan dana jangka pendek dibiayai oleh sumber jangka pendek, dan kebutuhan dana jangka panjang dibiayai dari sumber jangka panjang.
 - b. Mengalokasikan dana sedemikian rupa agar dapat memperoleh tingkat efisiensi atau profitabilitas yang optimal.

- c. Mengendalikan keuangan perusahaan dengan mengadakan sistem dan prosedur yang dapat mencegah penyimpangan dan mengambil langkah perbaikan jika terjadi penyimpangan di dalam pelaksanaan usaha dan memengaruhi struktur keuangan dan alokasi dana.

7. *Accounting* (dijabat oleh Johanes)

- a. Membuat laporan bulanan dan neraca.

8. *Marketing* (dijabat oleh Baharudin, Pranggono)

- a. Membuat perencanaan dan mempersiapkan proyek yang meliputi perijinan (legalitas proyek) dan rencana penjualan.
- b. Membuat target penjualan bulanan / tahunan seluruh proyek yang dikerjakan perusahaan.
- c. Membuat rencana dan target cash in pada masing-masing proyek, mengawasi dan mengevaluasi kerja divisi dibawahnya (marketing).
- d. Melakukan kerja sama dengan pihak-pihak terkait untuk mendukung penjualan.
- e. Atas persetujuan Direktur menetapkan harga jual dan diskon penjualan.
- f. Bertanggung jawab penuh pada keberhasilan penjualan proyek beserta target-targetnya yang meliputi legalitas dan pencairan dana dari perbankan.
- g. Mencari dan melakukan kerjasama dengan pihak perbankan.

9. Pelaksana (dijabat oleh Wawan, Deliar Susatyo)

- a. Mengawasi dan mengevaluasi pekerjaan sub kontraktor maupun tenaga harian kantor dalam pelaksanaan proyek.
- b. Mengawasi dan memastikan secara langsung pekerjaan fisik dilapangan sesuai dengan spesifikasi.
- c. Bertanggung jawab terhadap keamanan lokasi proyek.
- d. Membuat laporan berkala kepada Site Manager.
- e. Menyetujui atau menolak progress pekerjaan yang diajukan oleh sub kontraktor.

10. Drafter (dijabat oleh joko dan Irwan)

- a. Melakukan kegiatan penggambaran terhadap hasil perencanaan sebagai dasar pelaksanaan konstruksi di lapangan.
- b. Melakukan konsultasi dan koordinasi terhadap perencana apabila terdapat hal-hal yang dianggap tidak jelas dan dianggap tidak wajar
- c. Memeriksa kembali gambar-gambar yang telah dibuatnya sebelum gambar tersebut diterbitkan dan atau “document drawing”.
- d. Melakukan perbaikan-perbaikan terhadap gambar yang dibuatnya apabila ditemukan kesalahan-kesalahan, ukuran notasi, skala dan lain sebagainya dan berusaha seoptimal mungkin untuk tidak menimbulkan permasalahan teknis didalam pelaksanaannya di lapangan.

- e. Melakukan koordinasi terhadap pelaksana dan pihak lain (supplier material) apakah gambar yang dibuatnya dapat diaplikasikan di lapangan
- f. Melaporkan segera kepada perencana apabila gambar yang diterbitkan ternyata menimbulkan permasalahan yang mengganggu baik terhadap kualitas, waktu dan biaya.
- g. Menyimpan atau mengarsipkan sekuruh gambar – gambar /document drawing.

11. Logistic (dijabat oleh Rarin)

- a. Membuat laporan bulanan proyek yang meliputi arus keluar masuknya material proyek.
- b. Bertanggung jawab pada operasional proyek.
- c. Bertanggung jawab pada mekanisme pemesanan material proyek.
- d. Melakukan koordinasi dengan pelaksana lapangan dan administrasi keuangan.
- e. Melakukan pengecekan material proyek.

12. Admin (dijabat oleh Wawan, Meta)

- a. Mengeluarkan biaya-biaya rutin yang menjadi tanggung jawabnya.
- b. Bertanggung jawab terhadap pembelian dan pembayaran material.
- c. Bertanggung jawab atas keluar masuknya kas.

13. Admin Marketing (dijabat oleh Eris)

- a. Bertanggung jawab atas masuknya kas
- b. Bertanggung jawab atas pembayaran yang dilakukan pelanggan
- c. Mencatat perolehan barang terjual dan membukukannya dalam laporan penjualan.³

D. Produk-produk PT. Tiang Kencana Graha⁴



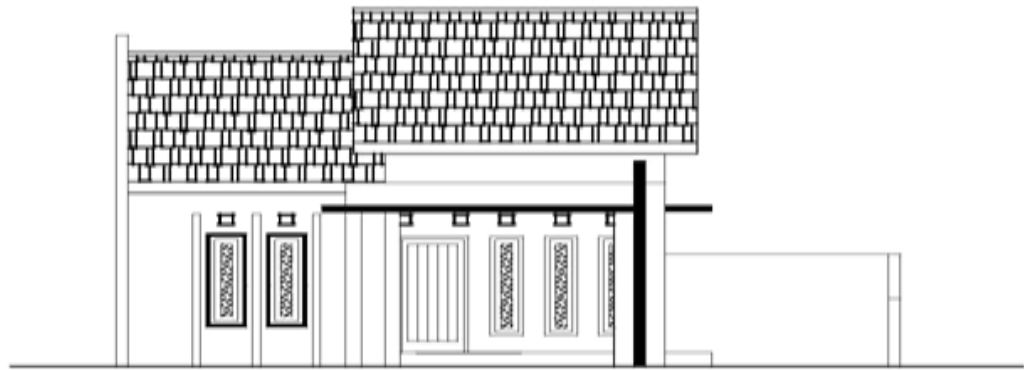
³PTTiang Kencana Graha, *Struktur Organisasi* (Surabaya: PT Tiang Kencana Graha, 2014)

⁴PT Tiang Kencana graham, *Produk-Produk* (Surabaya: PT Tiang Kencana Graha, 2014)



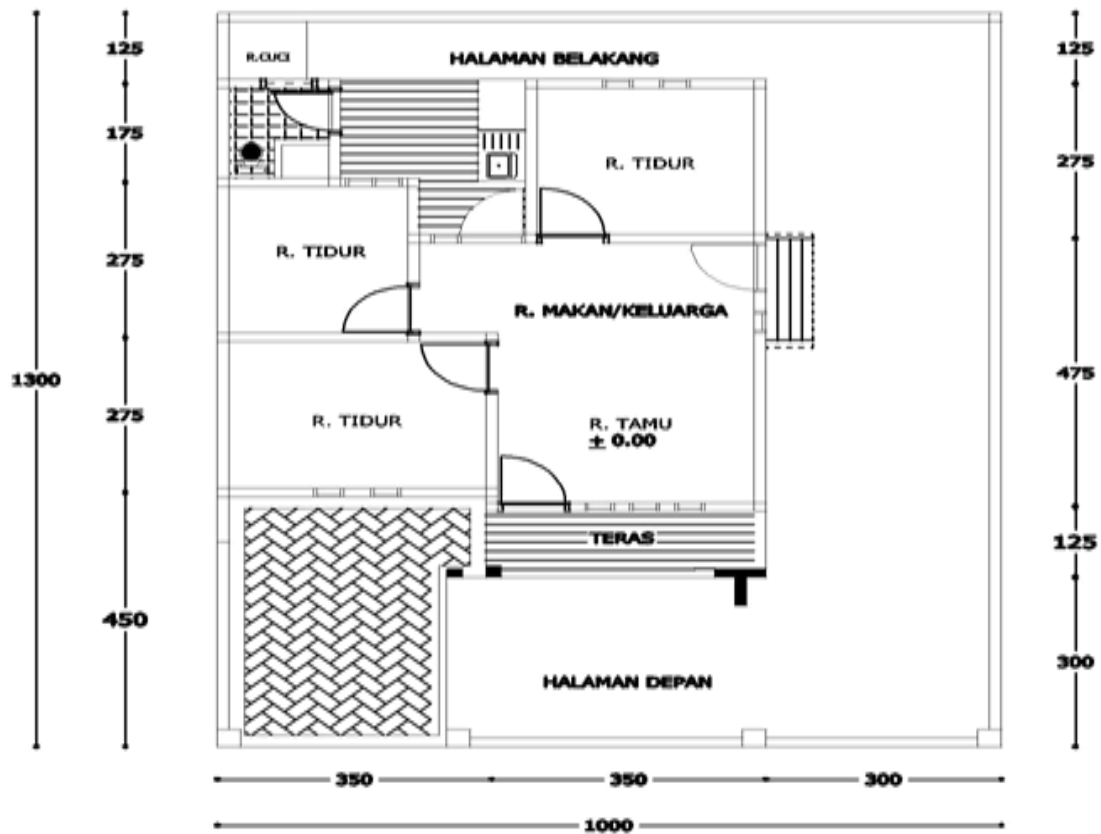
Harga Perumahan Graha Asri Sukodono tanggal 01 Juni 2013

No	Type	Luas Tanah	Harga jual
1	Standart T. 54/91m2	7 x 13	295.000.000
2	Pojok T. 51/110,5 m2	8,5 x 13	360.000.000
3	Pojok T. 54/136 m2	10,5 x 13	408.000.000
4	Pojok T. 54/130 m2	10 x 13	397.000.000



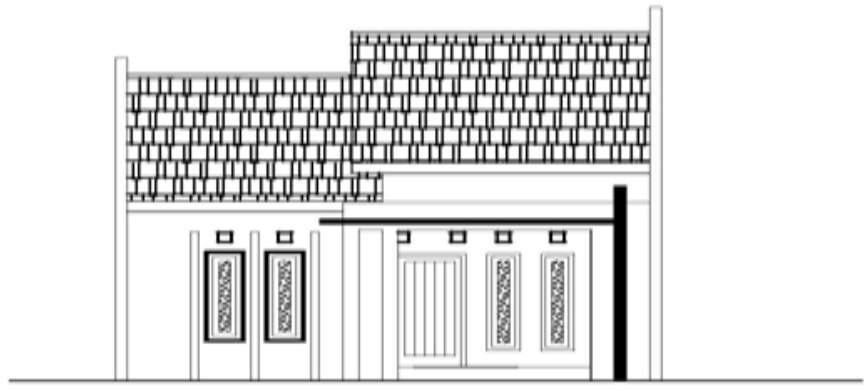
T-54/130
TAMPAK DEPAN
 skala 1 : 100

150 100 150 300 300

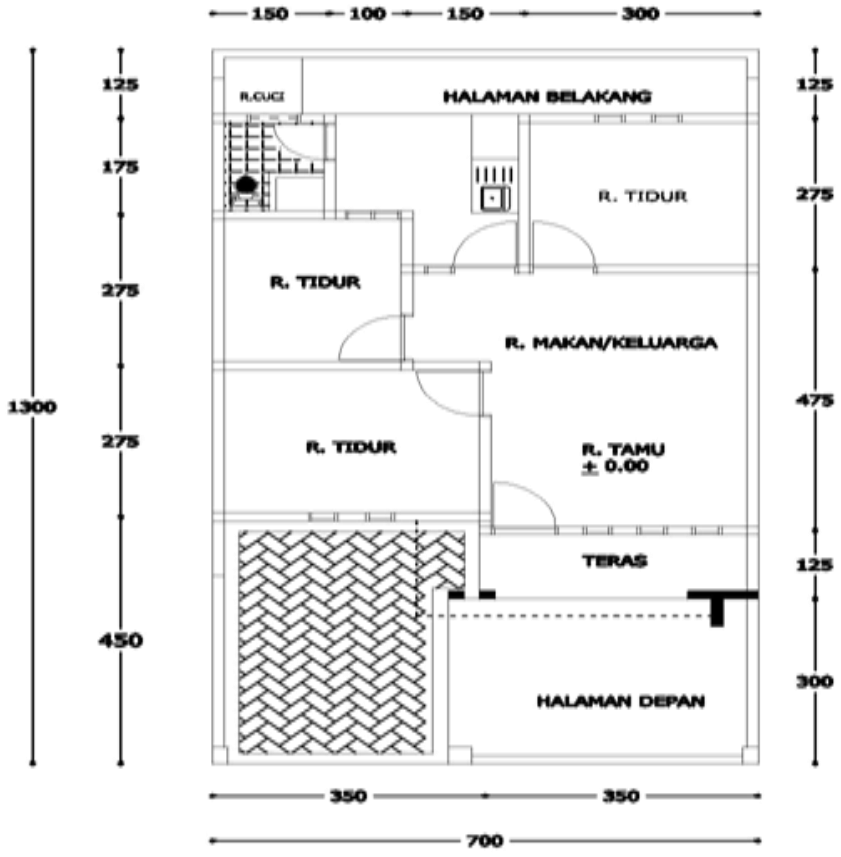


T-54 / 130
DENAH
 SKALA 1 : 100

LOKASI PROYEK	DIGAMBAR	DISETUIJI	TANGGAL
GRAHA ASRI SUKODONO - 4			



T-54 / 91
TAMPAK DEPAN
skala 1 : 100



T-54 / 91
DENAH
skala 1 : 100

LOKASI PROYEK	DIGAMBAR	DISETUJUI	TANGGAL
GRAHA ASRI SUKODONO - 4			

E. Tingkat penjualan PT. Tiang Kencana Graha⁵

No	Tahun	Angka Penjualan
1	2011	62 unit
2	2012	136 unit
3	2013	127 unit

F. Strategi pemasaran PT. Tiang Kencana Graha

Perusahaan perlu untuk memiliki strategi agar dapat mencapai visi dan misi yang telah dirancang oleh perusahaan. Strategi dirasa penting karena dalam strategi ini lah maka perusahaan dapat memutuskan dan mengambil keputusan yang paling tepat serta strategi penting untuk menghadapi persaingan yang ada di dalam pasar. Strategi juga akan menjadi senjata penting perusahaan untuk mendapatkan pencapaian tujuan utama dari visi dan misi perusahaan.

Berikut ini adalah strategi PT. Tiang Kencana Graha guna memenuhi visi dan misinya:

1. Pelayanan

Pelayanan sebagai startegi utama yang digunakan PT. Tiang Kencana Graha. Pelayanan sangat menentukan keputusan konsumen dalam menetapkan pilihannya, jika kita melayani konsumen dengan tidak baik

⁵PT Tiang Kencana Graha, *Tingkat Penjualan Pertahun* (Surabaya: PT Tiang Kencana Graha, 2014)

maka konsumen akan pergi meskipun kita memiliki lokasi yang sangat strategis, kualitas bangunan yang baik, dan harga yang sangat miring. Jadi pelayanan yang terbaik adalah prioritas yang paling di tonjolkan dalam strategi pemasaran karena PT. Tiang Kencana Graha menempatkan konsumen sebagai raja.

2. Lokasi

Lokasi merupakan pertimbangan yang utama bagi calon konsumen untuk menentukan pemilihan rumah. Lokasi sangat berhubungan dengan akses ke tempat seseorang melakukan aktifitas seperti bekerja, olahraga, beribadah dll. Dengan lokasi yang PT. Tiang Kencana Graha miliki sangat dekat dengan pusat bisnis, pemerintahan, tempat ibadah, dan lokasi perumahan itu adalah sebuah nilai lebih untuk konsumen jika memilih tempat tinggal disini.

3. Kualitas bangunan

Wajib hukumnya bagi kami sebagai developer menyediakan rumah yang terbuat dari material yang berkualitas, bangunan dengan mutu material yang baik akan memberikan dampak yang besar dalam menarik konsumen agar menetapkan pemilihan rumahnya disini.

4. Harga

Harga merupakan factor penentu bagi konsumen untuk menentukan pilihannya. Harga yang lebih murah membuat kami lebih mudah

memasarkan produk kami tetapi harus dengan memperhatikan faktor-faktor lokasi dan kualitas bangunan. Besar kemungkinan konsumen akan akan menentuka pilihannya kepada produk yang lebih mahal tetapi dengan cara bayar yang lebih flexible dan disitu nilai lebih bagi kami juga bahwa sistim pembayaran bias di angsur dan kami sudah bekerjasama dengan bank terkemuka seperti bank Mandiri, BNI, BTN, Muamalat, Mandiri Syariah, BNI Syariah, dan bank Niaga.

5. Media masa

Promosi properti melalui sebuah media pada pameran properti. Pameran properti ini biasanya dilakukan oleh para EO dan sering diadakan di mall-mall. Pameran ini merupakan sarana yang menarik dikarenakan bisa dengan ampuh mempromosikan produk seperti produk properti baru, memberikan sebuah penawaran khusus dan sekaligus juga menjadi sebuah selling poin bagi produk properti. melalui media seperti koran, tv atau radio. Penggunaan media massa dalam hal promosi khususnya promosi property memang menjadi yang paling populer dikarenakan memang tingginya dari tingkat konsumsi media massa di tanah air.

6. Internet

Pada saat ini, bisnis properti via online mulai banyak peminatnya. Anda dapat menginformasikan produk Anda, memasang

iklan baris ataupun banner di situs online lainnya, berbagi informasi mengenai perkembangan bisnis properti di forum-forum online. Dengan itu kami memanfaatkan untuk melakukan promosi produk kami dengan memposting produk kami di jejaring jual beli seperti Toko Bagus(OLX), Berniaga dll. Dan setelah memposting di jejaring tersebut ada peningkatan dalam penjualan kami. Jadi internet sangat membantu dalam mempromosikan produk-produk kami.⁶

G. Latar belakang dan faktor-faktor konsumen dalam menentukan pemilihan rumah

1. Bapak Ghofur, 47 tahun, PNS

Latar belakang:

Karena saya ditempatkan di Sidoarjo jadi saya membeli rumah di kawasan Sidoarjo karena dekat dengan tempat kerja saya. Dan kedua karena Sukodono merupakan kota baru, rumah disini setiap tahunnya meningkat nilainya jadi bagus buat investasi.

Faktor-faktor:

- a. Harga yang ditawarkan murah
- b. Fasilitas eksternal lengkap seperti pasar, tempat ibadah, kantor polisi dll
- a. Akses ke kota relatif dekat

⁶Baharuddin dan Pranggono, *Wawancara*, Sidoarjo, 01 Juni 2014.

Keluhan:

PDAM belum ada, fasilitas internalnya sedikit dan perlu ditambah, keamanannya kurang dan saluran pembuangan air yang tidak berfungsi dengan baik dan bangunan yang kurang baik. Setelah saya melakukan komplain berulang kali ternyata tidak ada respon dari pihak developer, sehingga dengan kejadian ini membuat saya kurang puas terhadap pelayanan pada pihak developer.⁷

2. Ibu Ali, 30 tahun, ibu rumah tangga

Latar belakang:

Saya piling rumah disini karena suami saya berkerja di Surabaya dan keluarga saya di sidoarjo jadi saya dan suami saya memilih di Graha Asri Sukodono karena terlalu jauh dari tempat kerja suami dan tempat tinggal keluarga saya dan saya juga pindah kesini karena kena lumpur lapindo.

Faktor-faktor:

- a. Harga murah
- b. Fasilitas lengkap
- c. Pelayanan baik

Keluhan:

⁷ Ghofur, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014.

PDAM belum masuk, dan kualitas keamanan harus ditingkatkan.⁸

3. Ibu Kustyowati, 33 tahun, ibu rumah tangga

Latar belakang:

Karena suami kerja di Surabaya tepatnya di perak. Sebenarnya saya mau membeli rumah di Surabaya tapi dananya gak cukup jadi saya membeli rumah di Graha Asri Sukodono, saya pilih di Sukodono karena dekat apabila mau ke Surabaya dan ke Sidoarjo dan akses ke jalan tol relatif tidak terlalu jauh

Faktor-faktor:

- a. Harga murah
- b. Pelayanan baik
- c. Dekat dengan pasar, kantor polisi dll
- d. Rumahnya siap huni

Keluhan:

PDAM belum masuk.⁹

4. Ibu Fatmawati, 35 tahun, guru agama

Latar belakang:

⁸Ali, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014.

⁹Kustyowati, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014

Suami saya bekerja di daerah Surabaya persisnya di Wiyung, jadi saya memilih tempat tinggal yang tidak terlalu jauh dari tempat kerja suami saya

Faktor-faktor:

- a. Harga terjangkau
- b. Fasilitas lengkap
- c. Pelayanan baik

Keluhan:

Tidak ada keluhan karena orang disini baik-baik dan guyub dan organisasi perempuannya seperti PKK dan Muslimat.¹⁰

5. Bapak Hariono, 37 tahun, swasta

Latar belakang;

Saya membeli rumah disini karena dekat dengan tempat kerja saya di daerah kecamatan Taman dan sebagai investasi jangka panjang

Factor-faktor:

- a. Harga murah
- b. Fasilitas ada
- c. Jalan bagus
- d. Keamanan baik

¹⁰Fatmawati, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014.

e. Pelayanan lumayan

Keluhan:

Belum ada PDAM, fasilitas olahraga belum ada, dan tempat hiburan buat anak-anak belum ada.¹¹

6. Ibu Trisna, 30 tahun, Ibu Rumah Tangga

Latar belakang:

Saya dan suami saya memilih tempat tinggal disini karena suami kerja di sidoarjo jadi cari rumah yang dekat dengan tempat kerja suami

Faktor-faktor:

- a. Harga murah
- b. Dekat dengan pasar
- c. Masjid ada
- d. Akses kemanapun relative dekat

Keluhan:

PDAM belum masuk, pelayanan kurang baik.¹²

7. Bapak Jaenal, 55 tahun, pegawai

Latar belakang:

¹¹ Hariono, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014.

¹² Trisna, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014.

Rumah saya yg di Karangnongko saja jual jadi saya beli rumah lagi di Graha Asri karena sama satu dusun Karangnongko dan supaya dekat dengan keluarga dan teman.

Faktor-faktor:

- a. Harga murah
- b. Akses kemanapun gampang
- c. Fasilitas ada
- d. Jalan bagus

Keluhan:

PDAM belum masuk, tempat olahraga tidak ada.¹³

8. Pak Dadang, 45 tahun, PNS

Lata belakang:

Saya memilih disini karena dekat dengan kerja saya dan saya penempatan di Sidoarjo

Faktor-faktor:

- a. Harga murah
- b. Akses kamanpun reatif dekat
- c. Kualitas materialnya bagus
- d. Keluhan:

¹³ Jaenal, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014.

PDAM belum masuk, sarana olahraga tidak ada, kualitas keamanan harus ditingkatkan.¹⁴

9. Pak Joko, 49 tahun, swasta

Latar belakang;

Sukodono merupakan kota baru jadi berinvestasi rumah disini nilainya terus bertambah dan dekat dengan tempat kerja juga

Faktor-faktor:

- a. Harga terjangkau
- b. Pelayanan baik
- c. Akses kemanapun dekat
- d. Dekat dengan kaeramaian

Kaluhan:

PDAM belum masuk dan tidak ada sarana bermain anak.¹⁵

10. Pak Santiko, 38 tahun, swasta

Latar belakang:

Saya dan istri saya memilih disini karena ingin dekat dengan keluarga yang ada di Sidoarjo dan dekat juga dengan pekerjaan saya, saya berkerja di daerah Krian

¹⁴ Dadang, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014.

¹⁵ Joko, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014.

Factor-faktor:

- a. Harga murah
- b. Pelayanan bagus
- c. Siap huni
- d. Dekat dengan keramaian
- e. Akses kemanapun gampang

Keluhan:

- PDAM tidak ada, keamanan harus ditingkatkan, sarana olahraga tidak ada.¹⁶

11. Pak Joko Santoso, 40 tahun, PNS

Latar belakang:

Saya penempatan di Sidoarjo, jadi saya mencari rumah dekat dengan tempat tugas saya dan saya pilih di perumahan Graha Asri karena model bagus dan istri saya langsung suka lihat lingkungannya.

Faktor-faktor:

- a. Harga relatif terjangkau
- b. Dekat dengan keramaian
- c. Akses kemanapun mudah
- d. Lingkungan tenang

¹⁶Santiko, *Wawancara*, Sidoarjo, 3 Juni 2014.

Keluhan:

PDAM belum masuk¹⁷

12. Pak Iwan Wahyudi, 40 tahun, swasta

Latar belakang:

Saya pindah kesini karena rumah saya yang dulu di desa Suruh saya jual dan saya beli rumah lagi yang tidak jauh dari tempat kerja saya di Sukodono.

Faktor-faktor:

- a. Harga terjangkau
- b. Akses gampang
- c. Fasilitas lengkap
- d. Jalan bagus

Keluhan:

PDAM bekum ada dan keaman harus ditingkatkan.¹⁸

13. Pak Supriyanto, 52 tahun, wiraswasta

Latar belakang:

¹⁷ Joko Santoso, *Wawancara*, Sidoarjo, 23 Juli 2014.

¹⁸ Iwan Wahyudi, *Wawancara*, Sidoarjo, 23 Juli 2014.

Saya memilih rumah di Sukodono karena saya ingin dekat dengan anak saya yang bekerja di Sukodono dan ingin dekat dengan keluarga besar.

Faktor-faktor:

- a. Harga terjangkau
- b. Fasilitas lengkap
- c. Ada organisasi islam
- d. Guyub

Keluhan:

PDAM belum ada dan ditambah fasilitas internal.¹⁹

14. Bu Kusmiarsih, 37 tahun, ibu rumah tangga

Latar belakang:

Suami saya kerja di Sepanjang, jadi saya memilih di daerah Sukodono dan saya pilih graha asri Sukodono karena pas saya lihat warganya rukun-rukun dan baik-baik, jadi saya pilih di graha asri.

Faktor-faktor:

- a. Sesame warga guyub
- b. Harga terjangkau
- c. Fasilitas lengkap

¹⁹ Supriyanto, *Wawancara*, Sidoarjo, 23 Juli 2014.

Keluhan:

PDAM belum ada dan keamanan harus terus ditingkatkan.²⁰

15. Bu Nuryanah, 32 tahun, Ibu rumah tangga

Latar belakang:

Saya memilih rumah disini karena keluarga besar saya ada di Sidoarjo, Krian, dan Surabaya. Jadi saya milih ditengah-tengah, saya pilih di Sukodono. Dan saya tetapkan di graham asri Sukodono karena jalannya bagus dan tidak bajir

Faktor-faktor:

- a. Harga relatif murah
- b. Fasilitas lengkap
- c. Warga ramah
- d. Akses bagus

Keluhan:

PDAM tidak ada dan tambah lagi fasilitas di dalam perumahan.²¹

²⁰ Kusmiarsih, *Wawancara*, Sidoarjo, 23 Juli 2014.

²¹ Nuryanah, *Wawancara*, Sidoarjo, 23 Juli 2014.