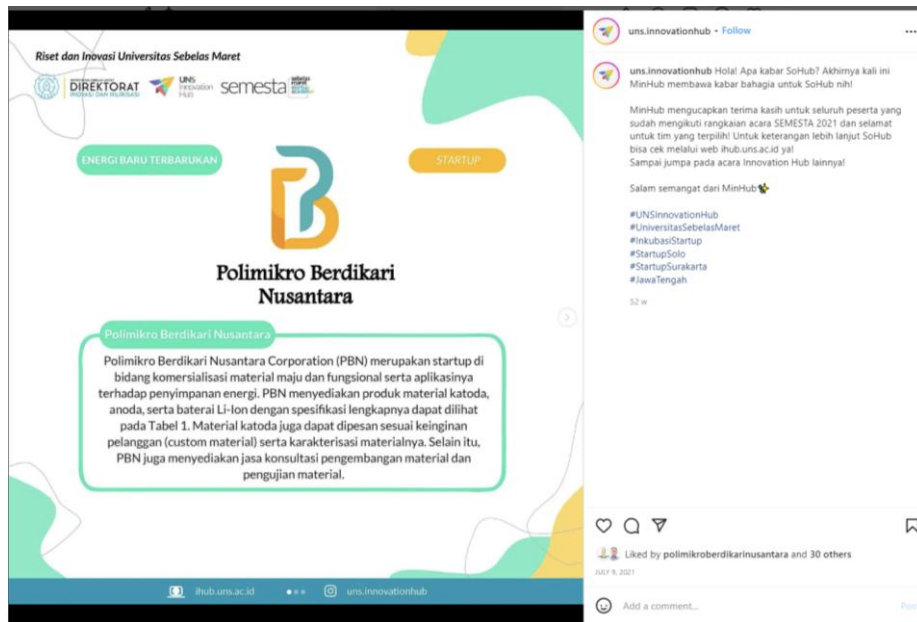
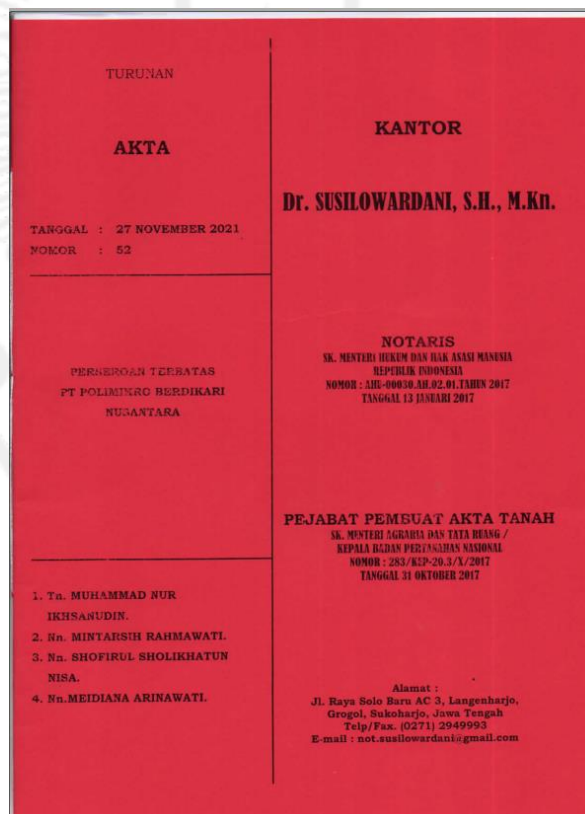


Lampiran 1 Hasil Observasi dan Dokumentasi



Pengumuman PBN sebagai *tenant* SEMESTA 2021



Akta pendirian badan usaha



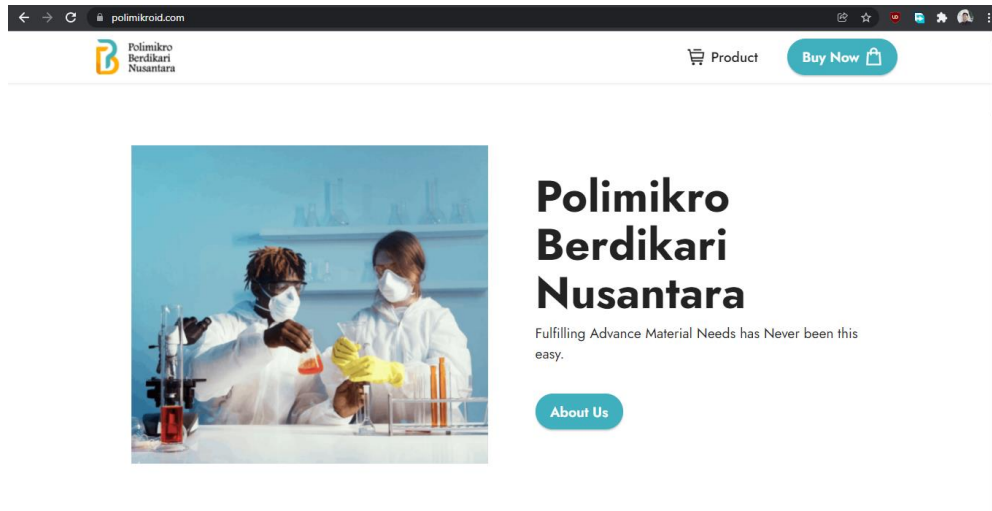
Kantor PBN di Gedung Pusbangnis



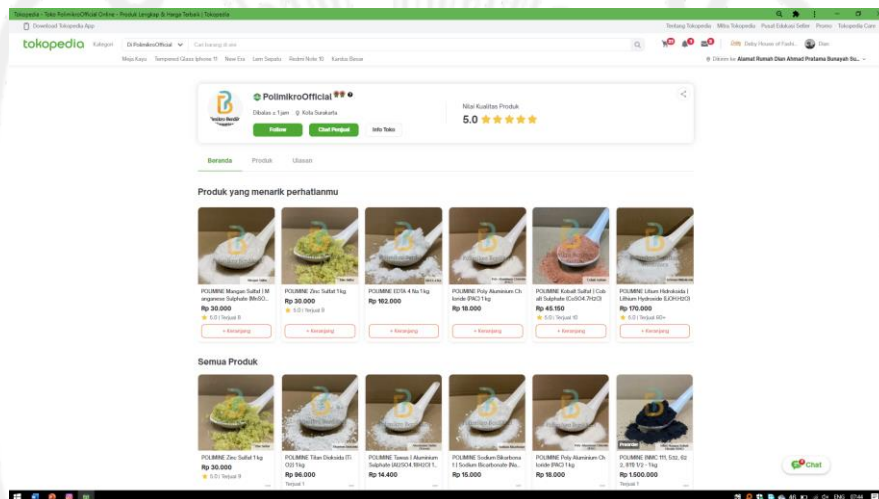
Lantai Produksi PBN di Gedung Pusbangnis



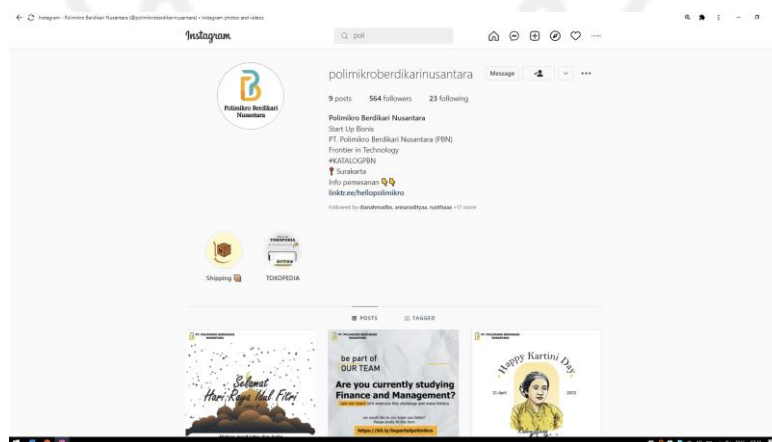
Tempat penyimpanan barang PBN di dekat lantai produksi



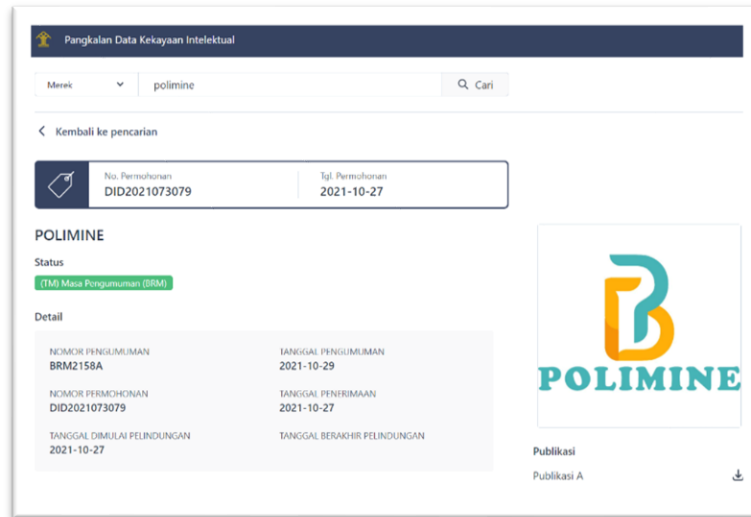
Website PBN polimikroid.com



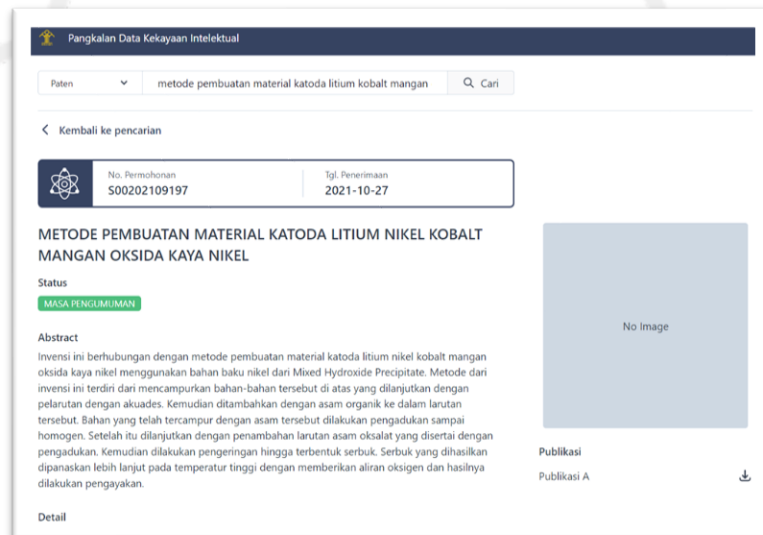
Tokopedia PBN PolimikroOfficial



Instagram PBN @polimikroberdikarinusantara



Hak Merk PBN Polimine



Hak Paten PBN “Metode Pembuatan Material Katoda Litium nikel Kobalt Mangan Oksida Kaya Nikel”



Kompetitor PBN

KATALOG



NMC 111 Datasheet

Polimikro

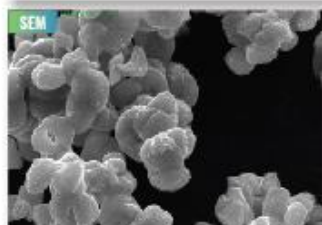
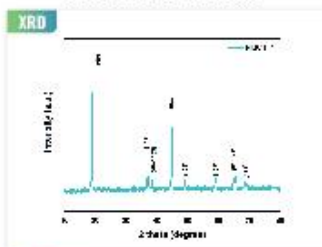
Lithium Nickel Manganese Cobalt Oxide 111

NMC 111

Lithium Nickel Mangan Cobalt Oksida (NMC) adalah kelas bahan elektroda yang dapat digunakan untuk membuat baterai lithium-ion. NMC adalah oksida campuran lithium, nikel, mangan, dan kobalt, yang memiliki rumus umum $Li(Ni_{0.33}Mn_{0.33}Co_{0.33})O_2$ dan memiliki struktur berlapis. Dopling Mn dan Co secara signifikan meningkatkan stabilitas termal, stabilitas siklus, dan pelepasan muatan elektrokimia. NMC umumnya digunakan dalam mengembangkan baterai lithium-ion untuk perangkat listrik, kendaraan listrik, dan elektronik portabel lainnya. Bahan ini memberikan kinerja dan energi spesifik yang sangat baik sehingga menjadi pilihan yang lebih disukai untuk baterai otomatis.



Analisis Material



Spesifikasi

ITEM	Nilai	Metode
DISCHARGE CAPACITY	141 mAh/g*	Galvanostatic Charge-Discharge
MOISTURE	1.03 w/w%	Gravimetri
pH	11-12	-
TAP DENSITY	1.62	Gravimetri
Dmax (µm)	74	Sieving Mesh

*vs Graphite

WWW.POLIMIKRO.ID

PT Polimikro Berdikari Nusantara adalah startup yang menyediakan bahan kimia, terutama material katoda untuk baterai lithium-ion. Sebagai pengembang dan produsen material katoda, kami memanfaatkan pengalaman dan pengetahuan kami untuk membantu pelanggan kami dalam memenuhi kebutuhan laboratorium dan produksi skala besar. Ketersediaan jumlah bahan dan kelengkapan jenis bahan memungkinkan kami untuk memenuhi semua kebutuhan pelanggan dengan harga yang kompetitif dan pengiriman yang cepat.



+62851 7301 8864

POLIMIKROID@GMAIL.COM

PolimikroOfficial

Daftar Produk Material Fungsional PBN

No	Status	Nama Produk	Harga
1	Tersedia	POLIMINE Zinc Sulfat 1 kg	Rp 30.000
2	Tersedia	POLIMINE Titanium Dioksida (TiO ₂) 1 kg	Rp 96.000
3	Tersedia	POLIMINE Tawas Aluminium Sulphate (Al ₂ SO ₄ .18H ₂ O) 1 kg	Rp 14.400
4	Tersedia	POLIMINE Sodium Bikarbonat Sodium Bicarbonate (Na ₂ CO ₃) 1 kg	Rp 15.000
5	Tersedia	POLIMINE Poly Aluminium Chloride (PAC) 1 kg	Rp 18.000
6	Tersedia	POLIMINE Litium Karbonat Lithium Carbonate (Li ₂ CO ₃) 1/2 kg	Rp 795.000
	Tersedia	POLIMINE Litium Karbonat Lithium Carbonate (Li ₂ CO ₃) 1 kg	Rp 1.550.000
	Tersedia	POLIMINE Litium Karbonat Lithium Carbonate (Li ₂ CO ₃) 50 gr	Rp 88.000
	Tersedia	POLIMINE Litium Karbonat Lithium Carbonate (Li ₂ CO ₃) 100 gr	Rp 170.000
7	Tersedia	POLIMINE Nikel klorida Nickel Chloride (NiCl ₂ .6H ₂ O) 1/2 kg	Rp 90.000
	Tersedia	POLIMINE Nikel klorida Nickel Chloride (NiCl ₂ .6H ₂ O) 1 kg	Rp 175.000
	Tersedia	POLIMINE Nikel klorida Nickel Chloride (NiCl ₂ .6H ₂ O) 1/4 kg	Rp 50.000
8	Tersedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) 1/2 kg	Rp 1.200.000
	Tersedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) 1 kg	Rp 2.000.000
	Tersedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) 50 gr	Rp 170.000
	Tersedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) 100 gr	Rp 325.000

9	Tersedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) 1/2 kg	Rp 325.000
	Tersedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) 1 kg	Rp 600.000
	Tersedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) 50 gr	Rp 45.150
	Tersedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) 100 gr	Rp 85.150
10	Tersedia	POLIMINE Sodium/Natrium Hidroksida Sodium Hydroxide (NaOH) 1 kg	Rp 42.000
11	Tersedia	POLIMINE Sodium/Natrium Klorida Sodium Chloride (NaCl) 1 kg	Rp 12.000
12	Tersedia	POLIMINE Sodium Metasilicate Pentahydrate 1 kg	Rp 30.000
13	Tersedia	POLIMINE Mangan Sulfat Manganese Sulphate (MnSO ₄ .H ₂ O) 1 kg	Rp 30.000
14	Tersedia	POLIMINE EDTA 4 Na 1 kg	Rp 162.000
15	Tersedia	POLIMINE Cupri Sulfat Cupri Sulphate 1 kg	Rp 78.000
16	Tersedia	POLIMINE Carboxymethyl Cellulose (CMC) 1 kg	Rp 114.000
17	Tersedia	POLIMINE Asam Oksalat Oxalic Acid 1 kg	Rp 36.000
18	Tersedia	POLIMINE Asam Tartarat Tartaric Acid 1 kg	Rp 180.000
19	Tersedia	POLIMINE Asam Stearat Stearic Acid 1 kg	Rp 37.500
20	Tersedia	POLIMINE Asam Sitrat Monohidrat Citric Acid Monohydrate 1 kg	Rp 85.200
21	Tersedia	POLIMINE Asam Malat Malic Acid 1 kg	Rp 84.000
22	Stok Habis	POLIMINE Sodium Acetate Trihydrate 99.5% AR	Rp 485.000

23	Stok Habis	POLIMINE Acetylene Black (AB) 50 gr	Rp 85.150
		POLIMINE Acetylene Black (AB) 100 gr	Rp 162.300
		POLIMINE Acetylene Black (AB) ½ kg	Rp 790.000
		POLIMINE Acetylene Black (AB) 1 kg	Rp 1.500.000
24	Stok Habis	POLIMINE Grafit Battery Grade - 1/2 kg	Rp 90.000
25	Stok Habis	POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) - 50 gr	Rp 65.000
26	Stok Habis	POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) - 100 gr	Rp 240.000
27	Stok Habis	POLIMINE Copper Sulphate 1 kg	Rp 78.000

Penjualan Material Fungsional PBN

No.	Tanggal	Channel	Pesanan	Kuantitas (gram)	Harga	Pendapatan - Biaya Admin	Pendapatan/Bulan
August 2021							Rp330.000,00
1	23	Kantor	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H2O)	100	Rp170.000,00	Rp170.000,00	
2	25	Whatsapp	POLIMINE Sodium/Natrium Klorida Sodium Chloride (NaCl)	5000	Rp75.000,00	Rp75.000,00	
3	29		POLIMINE Acetylene Black (AB)	50	Rp85.000,00	Rp85.000,00	
September 2021							Rp1.088.868,25
4	16	Tokopedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO4.7H2O) - 50 gr	150	Rp135.450,00	Rp133.418,25	

5	29	Tokopedia	POLIMINE Sodium Acetate Trihydrate 99.5% AR	2000	Rp970.000,00	Rp955.450,00	
October 2021							Rp733.825,00
6	4	Tokopedia	POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) - 100 gr	200	Rp240.000,00	Rp236.400,00	
7	5	Tokopedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .2H ₂ O) 1/2 - 1 kg - 1/2 kg	500	Rp325.000,00	Rp320.125,00	
8	19	Tokopedia	POLIMINE Asam Tartarat Tartaric Acid 1 kg	1000	Rp180.000,00	Rp177.300,00	
November 2021							Rp811.049,00
9	8	Tokopedia	POLIMINE Zinc Sulfat 1 kg	4000	Rp96.000,00	Rp94.560,00	
			POLIMINE Mangan Sulfat Manganes Sulphate (MnSO ₄ .H ₂ O) 1 kg	4000	Rp105.000,00	Rp103.425,00	
			POLIMINE Cupri Sulfat Cupri Sulphate 1 kg	1000	Rp66.000,00	Rp65.010,00	
10	19	Tokopedia	POLIMINE Cupri Sulfat Cupri Sulphate 1 kg	2000	Rp132.000,00	Rp130.020,00	
11	23	Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) - 50 gr	50	Rp170.000,00	Rp167.450,00	
			POLIMINE Titan Dioksida (TiO ₂) 1 kg	1000	Rp74.400,00	Rp73.284,00	

12	30	Tokopedia	POLIMINE Asam Tartarat Tartaric Acid 1 kg	1000	Rp180.000,00	Rp177.300,00	
December 2021							Rp8.879.922,75
13	8	Tokopedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) 1/2 - 1 kg	8000	Rp4.800.000,00	Rp4.728.000,00	
14	13	Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH) 1/2 - 1 kg - 1 kg	2000	Rp4.000.000,00	Rp3.940.000,00	
15	25	Tokopedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) - 50 gr	50	Rp45.150,00	Rp44.472,75	
16	31	Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) - 50 gr	50	Rp170.000,00	Rp167.450,00	
January 2022							Rp256.691,00
17	6	Tokopedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) - 100 gr	200	Rp170.300,00	Rp167.745,50	
18	26	Tokopedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) - 50 gr	100	Rp90.300,00	Rp88.945,50	
February 2022							Rp2.610.250,00

19	6	Tokopedia	POLIMINE Sodium/Natrium Hidroksida Sodium Hydroxide (NaOH) 1 kg	1000	Rp24.000,00	Rp23.640,00		
20	8	Tokopedia	POLIMINE Acetylene Black (AB) - 100 gr	100	Rp162.300,00	Rp159.865,50		
21	15	Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H2O) - 50 gr	500	Rp1.700.000,00	Rp1.674.500,00		
22	16	Tokopedia	POLIMINE Asam Tartarat Tartaric Acid 1 kg	200	Rp360.000,00	Rp354.600,00		
23	17	Tokopedia	POLIMINE Acetylene Black (AB) - 100 gr	100	Rp162.300,00	Rp159.865,50		
24	23	Tokopedia	POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) - 50 gr	50	Rp65.000,00	Rp64.025,00		
25	25	Tokopedia	POLIMINE Zinc Sulfat 1 kg	3000	Rp72.000,00	Rp70.920,00		
			POLIMINE Mangan Sulfat Manganese Sulphate (MnSO4.H2O) 1 kg	1000	Rp26.400,00	Rp26.004,00		
26	26	Tokopedia	POLIMINE Cupri Sulfat Cupri Sulphate 1 kg	1000	Rp78.000,00	Rp76.830,00		
March 2022							Rp487.177,75	
27	12	Tokopedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO4.7H2O) - 100 gr	100	Rp85.150,00	Rp83.872,75		

28	15	Tokopedia	POLIMINE Litium Karbonat Lithium Carbonate (Li ₂ CO ₃) - 100 gr	100	Rp170.000,00	Rp167.450,00		
29	16	Tokopedia	POLIMINE Litium Karbonat Lithium Carbonate (Li ₂ CO ₃) - 50 gr	50	Rp88.000,00	Rp86.680,00		
			POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) - 50 gr	50	Rp65.000,00	Rp64.025,00		
30	17	Whatsapp	POLIMINE Acetylene Black (AB)	50	Rp85.150,00	Rp85.150,00		
April 2022							Rp3.011.292,75	
31	2	Tokopedia	POLIMINE Cupri Sulfat Cupri Sulphate 1 kg	1000	Rp78.000,00	Rp76.830,00		
32	4	Tokopedia	POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) 1/2 - 1 kg - 1/2 kg	500	Rp560.000,00	Rp551.600,00		
33	6	Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) - 100 gr	100	Rp325.000,00	Rp320.125,00		
34			POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) - 100 gr	100	Rp325.000,00	Rp320.125,00		
35	8	Tokopedia	POLIMINE Asam Tartarat	1000	Rp170.000,00	Rp167.450,00		

			Tartaric Acid 1 kg					
36	12	Tokopedia	POLIMINE Acetylene Black (AB) - 50 gr	50	Rp85.150,00	Rp83.872,75		
37	13	Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) - 100 gr	100	Rp325.000,00	Rp320.125,00		
38		Tokopedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) 1/2 - 1 kg - 1 kg	1000	Rp600.000,00	Rp591.000,00		
39	14	Tokopedia	POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) 1/2 - 1 kg - 1/2 kg	500	Rp325.000,00	Rp320.125,00		
40	20	Tokopedia	POLIMINE Sodium/Natrium Hidroksida Sodium Hydroxide (NaOH) 1 kg	1000	Rp24.000,00	Rp23.640,00		
41	25	Tokopedia	POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) - 100 gr	100	Rp120.000,00	Rp118.200,00		
			POLIMINE Grafit Battery Grade - 1/2 kg	500	Rp90.000,00	Rp88.650,00		
42		Tokopedia	POLIMINE Mangan Sulfat Manganese Sulphate (MnSO ₄ .H ₂ O) 1 kg	1000	Rp30.000,00	Rp29.550,00		
May 2022							Rp16.318.051,75	

43	15	Tokopedia	POLIMINE Litium Karbonat Lithium Carbonate (Li ₂ CO ₃) 1/2 - 1 kg - 1/2 kg	500	Rp795.000,00	Rp783.075,00	
44	17	Tokopedia	POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) - 50 gr	50	Rp65.000,00	Rp64.025,00	
45		Tokopedia	POLIMINE Zinc Sulfat 1 kg	1000	Rp26.400,00	Rp26.004,00	
			POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O) - 50 gr	50	Rp45.150,00	Rp44.472,75	
46	19	Tokopedia	POLIMINE Mangan Sulfat Manganese Sulphate (MnSO ₄ .H ₂ O) 1 kg	1000	Rp30.000,00	Rp29.550,00	
			POLIMINE Nikel klorida Nickel Chloride (NiCl ₂ .6H ₂ O) - 1/2 kg	500	Rp90.000,00	Rp88.650,00	
47		Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) - 100 gr	4000	Rp13.000.000,00	Rp12.805.000,00	
48	22	Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) - 100 gr	700	Rp2.275.000,00	Rp2.240.875,00	
49	23	Tokopedia	POLIMINE Asam Tartarat Tartaric Acid 1 kg	1000	Rp180.000,00	Rp177.300,00	

50	31	Tokopedia	POLIMINE Mangan Sulfat Manganes Sulphate (MnSO ₄ .H ₂ O) 1 kg	1000	Rp30.000,00	Rp29.550,00		
51		Tokopedia	POLIMINE Zinc Sulfat 1 kg	1000	Rp30.000,00	Rp29.550,00		
June 2022							Rp1.745.888,25	
52	10	Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) - 5 gr	10	Rp17.000,00	Rp16.745,00		
53	13	Tokopedia	POLIMINE Litium Hidroksida Lithium Hydroxide (LiOH.H ₂ O) - 50 gr	50	Rp170.000,00	Rp167.450,00		
54		Tokopedia	POLIMINE Acetylene Black (AB) - 100 gr	100	Rp162.300,00	Rp159.865,50		
55	22	Kantor	POLIMINE Acetylene Black (AB) - 50 gr	50	Rp85.150,00	Rp83.872,75		
			POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) - 50 gr	50	Rp65.000,00	Rp64.025,00		
			POLIMINE Nikel klorida Nickel Chloride (NiCl ₂ .6H ₂ O)	1000	Rp175.000,00	Rp175.000,00		
			POLIMINE Kobalt Sulfat Cobalt Sulphate (CoSO ₄ .7H ₂ O)	1000	Rp600.000,00	Rp600.000,00		

			POLIMINE Litium Karbonat Lithium Carbonate (Li ₂ CO ₃)	167	Rp283.900,00	Rp283.900,00	
56	28	Tokopedia	POLIMINE Cupri Sulfat Cupri Sulphate 1 kg	1000	Rp78.000,00	Rp76.830,00	
57	29	Tokopedia	POLIMINE Polyvinylidene Fluoride (PVDF) - 100 gr	100	Rp120.000,00	Rp118.200,00	
TOTAL					Rp36.472.950,00	Rp36.273.016,50	Rp36.273.016,50

Lampiran 2 Pedoman Wawancara Informan Kunci dan Utama

- No. Wawancara :
 Narasumber/ Status :
 Jenik Informan : Informan Kunci/Informan Utama
 Tipe : Semi-structured Interview
 Perihal : Perancangan strategi bisnis PT Polimikro Berdikari
 Nusantara
 Hari/ Tanggal :
 Waktu :
 Lokasi :
Blok : *Customer Segment*
Maksud : Mengetahui target konsumen berdasarkan tipenya pada BMC.
1. Apa saja permasalahan konsumen yang ingin diselesaikan oleh PBN?
 2. Bisa dijelaskan tipe konsumen yang Anda ingin fokuskan?
 3. Dari tipe konsumen yang dijelaskan, apakah ada pelanggan awal yang dapat memberikan masukan? (*Lean Early Adopters*)
 4. Apa kesulitan anda dalam menentukan target pasar? (*Lean Problem*)
 5. Apa yang ada lakukan saat ini untuk menyelesaikan masalah tersebut?
(*Lean Solution*)

Blok : *Value Propotition*

Maksud : Mengetahui apa saja nilai atau *value* yang ditawarkan oleh perusahaan kepada masing – masing target konsumen.

6. Siapa saja pesaing PBN? Dan apa yang mereka lakukan? (*Lean Existing Alternatives*)
7. Solusi apa yang menjadi nilai PBN untuk ditawarkan kepada konsumen agar mau menggunakan produk atau jasa PBN dan bukan ke tempat lain? (*Lean Unfair Advantage*)
8. Apakah ada perusahaan yang dijadikan PBN sebagai tinjauan utama? (*Lean High Level Concept*)

Blok : *Channel*

Maksud : Mengetahui bagaimana cara perusahaan menjangkau target konsumen baik melalui sumber daya sendiri.

9. Apa saja sarana yang dipakai PBN untuk dapat berkomunikasi dengan konsumen?
10. Bagaimana cara PBN dalam mendistribusikan produk atau jasa selama ini?
11. Apakah ada kendala saat mendistribusikan produk atau jasa? (*Lean Problem*)
12. Jika ada apa solusi sementara pada kendala tersebut? (*Lean Solution*)

Blok : *Customer Relationships*

Maksud : Mengetahui bagaimana cara perusahaan untuk membangun dan mempertahankan hubungan dengan target konsumen.

13. Bagaimana cara PBN memperkenalkan produk atau jasa pada customer segment yang belum pernah melakukan transaksi sebelumnya?
14. Bagaimana cara PBN berkomunikasi dengan konsumen yang pernah melakukan pembelian?
15. Apakah ada kendala dalam menjalin komunikasi dengan konsumen? (*Lean Problem*)
16. Jika ada apa solusi sementara pada kendala tersebut? (*Lean Solution*)
17. Bagaimana cara PBN mengukur kesuksesan dalam menjangkau dan melayani konsumen? (*Lean Key Metrics*)

Blok : *Revenue Streams*

Maksud : Mengetahui sumber pendapatan yang diperoleh perusahaan dari masing – masing target konsumen.

18. Bagaimana cara PBN mendapatkan sumber pemasukan?
19. Mekanisme apa saja cara yang dilakukan konsumen dalam melakukan pemesanan?
20. Bagaimana cara PBN mengukur atau membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan? (*Lean Key Metrics*)

Blok : *Key Resources*

Maksud : Mengetahui aset atau sumber daya yang paling penting agar model bisnis dapat bekerja

21. Sumber daya apa saja yang dibutuhkan dalam proses produksi, distribusi dan komunikasi dengan konsumen?
22. Sumber daya apa yang paling penting? Kenapa?
23. Apakah ada kendala terkait sumber daya pada PBN pada proses produksi, distribusi dan komunikasi dengan konsumen? (*Lean Problem*)
24. Jika ada, apa solusi sementara pada kendala tersebut? (*Lean Solution*)

Blok : *Key Activities*

Maksud : Mengetahui aktivitas utama yang dilakukan dalam proses komunikasi dengan konsumen, produksi dan distribusi barang atau jasa.

25. Apa saja kegiatan utama PBN dalam menjalankan bisnis?
26. Apakah ada kendala yang dialami PBN terkait aktivitas tersebut? (*Lean Problem*)
27. Jika ada, apa solusi sementara pada kendala tersebut? (*Lean Solution*)

Blok : *Key Partnership*

Maksud : Mengetahui jaringan supplier atau *partner* yang menunjang bisnis perusahaan

28. Apakah sudah ada kerjasama yang dibangun PBN dengan perusahaan lain? Kalau ada untuk apa tujuan kerjasama tersebut?
29. Dari kerjasama tersebut mana yang paling berpengaruh pada aktivitas utama PBN?

Blok : *Cost Structure*

Maksud : Mengetahui biaya yang diperlukan untuk menunjang bisnis perusahaan

30. Apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atau produk yang murah? Apa sebabnya?
31. Apa saja komponen biaya yang dibutuhkan oleh PBN dalam melakukan produksi, distribusi dan komunikasi dengan konsumen?
32. Apakah ada biaya selain kegiatan operasional

Tambahan

1. Menurut Anda, secara singkat bagaimana kondisi PBN saat ini?
2. Menurut Anda apa saja yang perlu diperbaiki oleh PBN?
3. Apakah ada metrics tertentu untuk mengukur masalah dan keberhasilan di PBN?
4. Apa harapan Anda untuk PBN 5 tahun kedepan?

Lampiran 3 Pedoman Wawancara Informan Pendukung untuk Pelanggan

No. Wawancara :
Narasumber/ Status :
Jenis Informan : Informan Pendukung
Tipe : Semi-structured Interview
Perihal : Produk dan Pelayanan PBN
Hari/ Tanggal :
Waktu :
Lokasi :

Blok : *Value Propotion*

Maksud : Mengetahui apa saja nilai atau *value* yang ditawarkan oleh PBN pada perspektif konsumen.

1. Produk apa yang pernah Anda beli?
2. Bagaimana menurut Anda terkait kualitas produk PBN?
3. Menurut Anda apakah harganya murah?
4. Apakah Anda berencana untuk melakukan pembelian lagi pada produk PBN?
5. Apakah ada saran terkait produk PBN?

Blok : *Channel*

Maksud : Mengetahui bagaimana cara perusahaan menjangkau target konsumen baik melalui sumber daya sendiri maupun dengan bantuan *partner*.

6. Menurut Anda apakah proses pembelian produk PBN itu mudah?
7. Apakah ada kendala terkait proses pembelian produk PBN?
8. Apakah ada saran terkait pengiriman barang oleh PBN?

Blok : *Customer Relationships*

Maksud : Mengetahui bagaimana cara perusahaan untuk membangun dan mempertahankan hubungan dengan target konsumen.

9. Apakah anda mengetahui bahwa PBN menyediakan jasa konsultasi gratis bagi pembeli?
10. Apakah ada kendala dalam berkomunikasi dengan PBN?
11. Apakah ada saran terkait komunikasi produk?

Lampiran 4 Pedoman Wawancara Informan Pendukung untuk *Partner*

No. Wawancara :

Narasumber/ Status :

Jenik Informan : Informan Pendukung

Tipe : Semi-structured Interview

Perihal : Kerjasama dengan PBN

Hari/ Tanggal :

Waktu :

Lokasi :

Blok : *Key Partnership*

Maksud : Mengetahui hubungan kerjasama dengan startup PBN?

1. Apakah ada hubungan kerjasama dengan startup PBN?
2. Jika ada apa tujuan adanya kerjasama tersebut?
3. Bagaimana mekanisme kerjasamanya?

Blok : *Key Activities*

Maksud : Mengetahui pengaruh kerjasama pada aktivitas bisnis PBN

4. Apakah Anda terlibat pada proses pengambilan keputusan terkait kebijakan PBN?

Blok : *Cost Structure*

Maksud : Mengetahui biaya yang dikeluarkan PBN dalam menjalin kerjasama

5. Apa timbal balik yang Anda harapkan dengan adanya kerjasama ini?

Lampiran 5 Transkrip Wawancara dengan CMO PBN

No. Wawancara : 1

Narasumber/ Status : Shofirul Solikhatun Nisa, S.T., M.T.

Jenik Informan : Informan Utama

Tipe : Semi-structured Interview

Perihal : Perancangan strategi bisnis PT Polimikro Berdikari
Nusantara

Hari/ Tanggal : Rabu, 29 Juni 2022

Waktu : 13:57 WIB - 14:42 WIB

Lokasi : Kantor Lectro (Gedung Pusbangnis UNS)

Q = Question/Peneliti

A = Answer/Informan

Q = Selamat siang Mbak Shofi selaku CMO PBN ya. Pertama saya ucapkan Terima kasih atas kesediaannya untuk saya wawancarai dalam penyusunan tesis saya yang berjudul perancangan strategi bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan model analisis interaktif. Selanjutnya yang ingin saya tanyakan adalah sebuah pertanyaan yang mewakili setiap block pada bisnis modal kanvas dan

pertanyaannya ini bersifat semi struktur interview di mana Saya sudah menyiapkan beberapa pertanyaan terlebih dahulu namun juga memungkinkan peneliti untuk bertanya kembali berdasarkan jawaban yang diberikan oleh partisipan atau informasn. Oke.

Block Customer Segment

Q : Pertanyaan pertama dari blog Customer Segment ya Mbak. Apa saja permasalahan konsumen yang ingin diselesaikan oleh PBN?

A : Jadi eh hmm, eh mengenai perkembangan baterai lithium-ion ya, kalau di Indonesia tu sudah mulai memasuki udah mulai semakin diminati terutama di peneliti dari Universitas. Lha padahal peneliti di universitas itu hanya meneliti satu komponen batreai, saja kita tahu bahwa itu ada tiga nama katoda anoda separator roda empat dan juga lektrolit. Nah mungkin peneliti hanya ingin melakukan penelitian mengenai anoda saja atau remaja atau katoda saja. Nah sedangkan kalo untuk membuat 1 baterai itu membutuhkan 4 komponen tadi untuk produsen dari 4 komponen tadi itu di Indonesia belum ada jadi mereka harus impor dari luar negeri dan peminat pembelian yaitu bisa minimal itu dari 1 kilo. Nah kami di sini PBN itu ingin menyelesaikan masalah tersebut dengan memberikan opsi untuk pemesanan yang lebih kecil dan tentunya produksinya dari dalam negeri itu dan lebih mudah dalam hal pembelian dan juga lebih ringan dalam hal jumlah yang harus dipilih

Q : Oke, jadi untuk memenuhi kebutuhan peneliti ya utamanya ya?

A : Iya itu utamanya

Q : Eeh mungkin ada kebutuhan lain selain penelitian yang ingin dipenuhi oleh PBN

A : Kalo untuk segmen perusahaan itu belum ada ya, kalau dari berita sekarang itu baru dibangun dan itu mungkin baru 2023 tuh baru selesai dibangun supaya bisa ber-berproduksi dan berkontribusi di masyarakat gitu seperti itu dan sekarang yang baru bergerak itu ABC. Namun ABC ini saat ini juga masih impor produksinya.

Q: Tapi apakah ada rencana untuk kedepannya menjadi supplier dari manufaktur-manufaktur tersebut?

A : Bisa jadi, tapi sekarang sih masih menjadi supplier untuk Batex

Q : Oh sudah jadi supplier?

A : Iya

Q : Atau akan?

A : Akan, akan

Q : Tapi apakah sudah ada perjanjian tertulis?

A : Iya

Q : Oke, eeh, pertanyaan kedua. Bisa dijelaskan kembali tipe konsumen yang anda ingin fokuskan?

A : Saya ke fokus utama itu kami sudah memilah untuk yang utama itu kami supply ke Batex lebih dahulu dengan tipe katodanya LFP. Besar kemungkinan eh beralih eh ke NMC juga. Kalau untuk tipe konsumen yang lainnya itu mungkin tadi peneliti dari Universitas.

Q : Eeh dari manufaktur dan juga peneliti dari universitas itu mana yang saat ini lebih difokuskan?

A : Lebih ke perusahaan, Batex

Q : Berarti menjadi supplier ya. Aeh e baiklaah dari tipe konsumen. jelaskan apakah ada pelanggan awal yang dapat memberikan masukan bagi konsumen?

A : Ooh iya, tadi saya lupa. Untuk yang konsumen awal itu malah dari Lectro.

Q : He ehm

A : Nah, itu ini mereka bisa memberikan feedback karena mereka sudah pernah, pernah menggunakan produk kami berupa produk NMC, LCO dan juga dari prekursora ya.

Q : Oke Berarti selain, Lectro itu juga perusahaan kah, atau sebuah komunitas?

A : Startup juga

Q : berarti PBN menjualnya sebagai supplier dengan deal harga tertentu atau ya mereka membeli dengan listing yang sudah diberikan itu

A : Mereka memilih dari produk kita

Q : Oke. Eeh untuk kesulitan anda dalam menentukan target pasar, apakah ada?

A : Nah itu lebih menjadi kesulitan hingga saat ini karena peminat untuk itu kan bukan end produk ya, itu produk antara, jadi untuk target pasarnya masih susah sekali.

Q : Masih susah terus

A: Tadi yang perusahaannya bisa membuat baterai lithium-ion bisa produksi itu baru Batex dan juga ABC. Kalau disitu butuhnya LFP kalau kami lebih utamanya

lebih menjualnya NMC, sebenarnya LFP juga cumin masih susah untuk masuk kesana.

Q : Oke uhhmm, selanjutnya apa yang anda lakukan apa ada yang anda lakukan saat ini untuk menyelesaikan masalah terkait customer segmen tersebut ?

A : Sementara masih berusaha untuk menyuplai dari Batex ya, nah itu nanti kan mencoba marketing ke universitas-universitas yang melakukan penelitian mengenai baterai dengan litium-ion, ya itu dan juga nanti mungkin lewat PUI bisa eh mencoba masuk ke ABC.

Q : Oke. Kalau ke ABC kan baru mau mencoba kalau untuk Batex apakah sudah mulai mensuplai produk?

A : Belum. Terakhir masih ada MOU

Q : Oh sudah MOU tapi belum melakukan suplai ya

A : Iya

Block Value Proportion

Q : Selanjutnya adalah block value proportio. Pertanyaan-nya adalah siapa saja pesaing PBN dan apa yang mereka?

A : Pesaing PBN gimana?

Q : Pesaing PBN terkait dengan pasar yang tadi disebutkan yaitu pada fungsional dan juga advance material pada customer segmen yang telah dijabarkan yaitu pada peneliti dan perusahaan manufaktur pembuat baterai. Apakah ada pesaing dari PBN?

A : Eeh, pesaing dalam negeri? Kalau produsen belum ada. Tapi kalau untuk produknya itu mungkin ada distributor seperti KGC scientific, itu mereka, eeh hanya di sekedar distributor, nggak bisa produksi.

Q : Oke.

A : Tapi kalau luar negeri banyak. Terutama dari Cina

Q : Banyaknya itu apa aja?

A : Banyak perusahaan yang sudah produksi material katoda

Q : Eeh apakah PBN sudah melakukan identifikasi perusahaan-perusahaan yang menjadi pesaing?

A : Ya, sudah

Q : Eeh, boleh disebutkan apa aja?

A : Dari Geon, Targray, Nei Corporation. Terus..... cukup

Q : Oke, dari perusahaan tersebut kira-kira, apa yang menjadi solusi dari PBN untuk konsumen yang tidak dimiliki oleh perusahaan-perusahaan tersebut?

A : Kalau dari kami untuk sementara bisa suplainya untuk dalam negeri, kebutuhan dalam negeri sih.

Q : Bisa sun...

A : Jadi tidak perlu impor istilahnya

Q : Oke, berarti apakah ada semacam kemudahan, ah kemudahan untuk mendapatkan produk dari PBN dibandingkan dengan distributor?

A : Uhm, produk kami tersedia di Tokopedia jadi lebih mudah akses aja. Sedangkan kalau dari distributor mereka mungkin lewatnya personal seperti.

Q : Ooh jadi ada pembeda berupa, eh listing barang gitu ya?

A : Iya

Q : Apakah sudah dilakukan eh validasi di Tokopedia bahwa yang menjual itu baru PBN saja?

A : Iya,

Q : Sudah?

A : Eeh untuk material katoda. Kalau untuk itu fungsional lain banyak

Q : Oke, kalau katoda baru PBN sedangkan fungsional lain banyak ya. Eh Oke, lalu apakah ada kelebihan dari PBN sendiri daripada pesaing misal dari harga atau kualitas, gitu?

A : Kalau dari kualitas, kualitas kami kalau untuk material-material seperti itu katanya standar ya. Kalau tab, kalau di Indonesia kebanyakan itu pakai SNI. Tapi kalau sekarang muatan katoda itu belum ada SNI-nya. Kami masih mencoba membandingkan dengan eh, produk luar negeri lainnya yaitu produk kami dari tadi yang disebutkan dari Targray, NEI Coporation, Gelon dan lain -lain tu masih sama, setara.

Q : Oh, setara

A : Dan untuk harga otomatis kami lebih murah Karena tidak perlu impor

Q : Oke berarti dengan kualitas yang setara PBN dapat menawarkan produk dengan harga yang lebih murah, seperti itu. Oke. Apakah ada kebaruan tertentu dari produk yang ditawarkan PBN daripada pesaing yang disebutkan tadi?

A : Kebaruan ?

Q : Kebaruan produk atau misalkan proses atau suatu yang baru gitu? Yang tidak ditemukan di perusahaan lain?

A : Kalau untuk material katoda sebenarnya semuanya sama

Q : Sama ya, kalau dari proses gitu. Apakah ada suatu paten tersendiri?

A : Kalau untuk paten memang perusahaan harus memiliki paten. Kami ada paten

Q : He ehm bisa dijelaskan patennya?

A : Patennya tentang produksi NMC dari mixed hydroxide precipitate

Q : Oke, eeh kira-kira dari paten tersebut apakah, apa dampak positif dari perusahaan? Apakah itu meningkatkan performa atau mengurangi biaya atau hal-hal lain?

A : Ini kepemilikan produk ya

Q : Kepemilikan produk. Oke. Apakah nanti ada rencana dari PBN untuk melakukan

lisensi terkait paten yang dimiliki itu atau eksklusif digunakan untuk produksi PBN sendiri? Atau belum ada rencana ke sana ?

A : Belum ada

Q : Belum ada pembahasan lebih lanjut ya, oke. Eeeh, apakah saat membentuk PBN ya, apakah ada perusahaan acuan atau perusahaan yang dijadikan PBN sebagai tinjauan dalam melakukan, eh, bisnis?

A : Eeh, dalam melakukan bisnis, ini kami berkiblat pada...

Q : Pada?

A : Pada Batex

Q : Batex, oke, apakah Batek juga memproduksi material?

A : Di dalam bisnisnya lho ya bukan dalam produknya

Q : Ooh, kalau dalam produknya ?

A : Kalau dalam produknya-kan, kalau, eeh, produknya kalau dari segi website dan lain-lain kami mengacunya ke NEI Corporation

Q : NEI Corporation, oke. Berarti acuan utama dari PBN adalah perusahaan NEI Corporation?

A : Dan Gelon, soalnya kalau di PUI pakainya dari produk Gelon

Q : Mereka juga membuat produk fungsional dan advance material?. Tapi kelebihan PBN daripada perusahaan lain itu apa? alasan yang membuat PBN berbeda?

A : Seperti yang disebutkan tadi kalau kita itu dalam segi produk karakteristik itu hampir sama dengan Gelon dan lain lain, cumin kita menang di harga yang lebih murah dan juga mendapatkannya lebih gampang.

Q : Oke, seperti perusahaan tersebut, tapi dengan harga yang lebih murah dan cara mendapatkan produk yang lebih mudah ya.

Block Channel

Q : Oke selanjutnya adalah block Channel, eeh, apa apa saja sarana yang dipakai PBN untuk dapat berkomunikasi dengan konsumen?

A : Untuk sekarang melalui Tokopedia dan juga WhatsApp, oh ada IG juga.

Q : Jadi Tokopedia,WhatsApp, dan Instagram. Apakah ada website?

A : Ada website, tetapi hanya menampilkan produk saja

Q : Ooh

A : Tidak menampilkan komunikasi

Q : Berarti tidak aktif, apakah seperti itu website nya?

A : Kurang aktif

Q : Kurang aktif

A : Kurang diaktifkan kembali.

Q : Oh Oke Apakah pembeli itu bisa melakukan pembelian langsung dari website?

A : Nanti akan di link kan ke Tokopedia.

Q : Ooh oke. Pertanyaan selanjutnya bagaimana cara PBN dalam mendistribusikan produk atau jasa selama ini? Eh sebelumnya apakah ada jasa yang ditawarkan PBN?

A : Jasa, kalau jasanya mungkin kalau membeli produk dari kami

Q : Iya~

A : Nanti untuk mereka dapat bertanya-tanya mengenai pengembangan produk, gitu

Q : Oke, tapi nilai jual utamanya adalah produk ya. Saya ulangi, bagaimana cara PBN dalam mendistribusikan produk selama ini?

A : Distribusi

Q : Ya pengiriman

A : Lewat Tokopedia, nanti akan melalui biasanya pakai SiCepat, JNT, JNE, AnterAja

Q : Oke, apakah melalui Tokopedia saja? Apakah bisa melakukan pembelian offline?

A : Offline bisa

Q : Bisa?

A : Lectro pakai offline

Q : Ooh, ada kantor PBN berarti ya?

A : Ada

Q : Boleh disebutkan di sebelah mana kantornya?

A : Di Pusbangnis UNS lantai 1

Q : Oke, selanjutnya apakah ada kendala saat melakukan distribusi produk?

A : selama ini tidak ada sih, karena produk kami tidak sensitif terhadap udara, jadi aman naman saja

Q : Oke, selanjutnya, berarti tidak ada kendala ya?

A : Tidak

Block Customer Relationship

Q : Selanjutnya pada blok customer relationship pertanyaan pertama adalah bagaimana cara PBN memperkenalkan produk atau jasa, jasa tidak ada, pada customer segment yang belum pernah melakukan transaksi sebelumnya?

A : Kami memiliki rencana untuk memberikan sampel ke peneliti-peneliti yang bergerak di bidang lithium-ion dan mungkin dengan spesifikasi produknya dan juga MSDS nya

Q : Oke, kalau untuk ke manufaktur

A: Kalau untuk ke manufaktur biasanya kami mengikuti pitching section ya. Ya dihadapan UNS, ya di hadapan UNS. Dari situ, biasanya.

Q : Ya, oke. berarti mengirimkan sampel dan juga pitching

A : Ya.

Q : Apakah ada sarana selain itu Misalkan iklan atau webinar atau pamflet gitu?

A : Kalau itu belum ada sih, kalau brosur ada

Q : Brosur ada

A : Biasanya juga melalui pameran

Q : Oke pameran.

A : Biasanya di pameran kami sebar brosur juga.

Q : iklan? tadi saya dengar ada listing di Tokopedia?

A : Tapi kami tidak menerapkan iklan di Tokopedia

Q: Jadi tidak ada iklan di Tokopedia, oke. Selanjutnya, bagaimana cara PBN berkomunikasi dengan konsumen yang pernah melakukan pembelian?

A : Kalau pembeliannya lewat Tokopedia ya kami, komunitasnya lewat chat langsung atau kalau offline ya bisa pembelian langsung atau lewat Whatsapp, chat langsung ke kita jadi ya

Q : Oke, tapi kalau di Tokopedia pembeli itu bisa langsung check out dan beli gitu ya?

A : Iya

Q : Kalau untuk manufaktur apakah ada PIC tertentu untuk menghandle satu manufaktur atau tetap satu pintu untuk pelayanan konsumen pada perusahaan manufaktur itu ?

A : Tetap satu pintu

Q : Ooh, berarti sama saja ya. Berarti tidak ada semacam asisten ataupun PIC yang didedikasikan khusus untuk suatu perusahaan ya?

A : Tidak ada

Q : Oke, lalu apakah ada kendala dalam menjalin komunikasi dengan konsumen?

A : Untuk saat ini belum ada

Q : Oke, belum ada kendala ya, lalu pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur kesuksesan dalam menjangkau dan melayani konsumen?

A : Dengan identifikasi repeat order

Q : Oke, dengan melihat jumlah repeat order. Apakah itu sudah didokumentasi pada, eee, pada angka tertentu misal dalam bentuk dokumen, atau?

A : Kalau untuk Tokopedia tentunya ada, ada datanya. Kami selalu mendata setiap konsumen yang membeli. Kalau secara offline tidak ada sih

Q : Apakah ada lagi selain repeat order?

A : Hmmm

Q : Apakah jumlah order baru juga?

A : Banyak, juga

Q : Itu juga masuk kedalam rekap data?

A : Iya

Q : Sudah terdokumentasi dan ada datanya?

A : Iya

Q : Oke, berarti untuk pengukuran keberhasilan atau matriks dalam performa PBN itu melalui order dan juga repeat order ya?

A : Iya

Block Revenue Streams

Q : selanjutnya adalah pada block revenue streams, pertanyaannya adalah bagaimana cara PBN mendapatkan sumber pemasukan?

A : Pemasukan kami ya dari penjualan material dan material functional lainnya

Q : Oke, lalu mekanisme apa saja yang dilakukan konsumen dalam melakukan pemesanan atau pembayaran?

A : Jadi kalo untuk pemesanannya, kalau material functional itu bisa langsung di Tokopedia, tapi kalau untuk material katoda, khususnya, itu nanti pre-order selama 2 minggu tapi kalau lebih cepat bisa langsung kami kirimkan. Seperti itu

Q : Kalau untuk mekanisme pembayaran, apakah PBN juga membuka opsi untuk melakukan negosiasi atau bagi hasil begitu?

A : Kalau untuk pembayaran, otomatis lewat Tokopedia, Tokopedia itu fixed-price. Kalau untuk material Katoda juga Fix Price si

Q : Jadi tidak ada negosiasi?

A : Tidak ada negosiasi, mungkin kalau ordernya itu untuk kapasitas yang besar, semisal sepuluh kilo, atau lebih tu nanti mungkin kami bisa negosiasi tapi kalau cuma satu kilo yaitu harga dari kami segitu sih

Q : Oh, kalau di atas 1 kilo berarti bisa negosiasi?

A : Eeh, mungkin harus lima kilo ya

Q : lebih dari lebih dari?

A : 5 kilo

Q : Oh, jadi lebih dari 5 kilo bisa negosiasi ya. Oke. Selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur atau membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan?

A : Pakai order dan repeat order

Block Key Resource

Q : Ooh, sama ya. Oke. Selanjutnya pada blok Key Resource. Pertanyaan pertama, sumber daya apa saja yang dibutuhkan dalam proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?

A : Kalau produksi tentunya dari bahan baku, alat-alat, juga man power. Kalau distribusi itu kami pakainya marketplace atau secara langsung untuk komunikasi kami juga menyediakan bisa komunikasi di marketplace tersebut Instagram maupun WhatsApp atau bisa diskusi langsung kalau bertemu

Q : Lalu dari sumber daya tersebut mana yang paling penting dan kenapa?

A : Sebenarnya semuanya penting ya, semuanya penting. Karena semuanya tidak bisa bergerak sendiri.

Q : Kenapa semuanya penting? Karena tidak bisa bergerak sendiri? atau bagaimana?

A : Kalau produksi penting, kita cuma meningkatkan produksinya aja. Sedangkan ga ada konsumen kan sama aja

Q : Oke selanjutnya, apakah ada kendala terkait sumber daya pada PPN yang ada pada proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?

A : Kendala utama itu di diproduksi sih sebenarnya. Di produksi itu kami alatnya itu masih sewa, sewa dengan PUI. Ada perjanjian dengan PUI sebagai penyedia alat, seperti itu.

Q : Kenapa itu menjadi kendala?

A : Karena alatnya itu mahal mahal. Sedangkan kami dari start up belum bisa dapat dana sebesar itu, untuk beli alat-alat.

Q : Tapi sekarang apakah itu dipakai secara gratis atau ada skema kerja sama sendiri atau semua atau bagaimana ?

A : Eh tapi bukan kendala si soalnya, kendalanya itu karena itu jadwal kita sendiri, jadi misalnya PUI mendapat proyek buat produksi, itu jadi penghambat. Soalnya alatnya itu aja, jadi kami gentian pakainya, tidak leluasa.

Q : Oke terkait selain itu dari distribusi dan ?

A : Terkait selain itu, market jadi kendala utama

Q : Eeh, terkait distribusi kepada market atau bagaimana?

A : Kalau distribusi aman sih.

Q : Kalau komunikasi?

A : Komunikasi juga aman

Q : Lalu kendala pada market yang dimaksud adalah?

A : Segmen market

Q : Segmen market? dalam menentukan segmen market seperti itu? Oke, terkait kendala, kendala dalam produksi, distribusi, dan komunikasi. Solusi saat ini itu apa ya?

A : Eehm, kalau, sedang tidak ada produksi dari yang punya alat ini kan bisa menggunakannya langsung. Tapi kalau mungkin ada produksi, eeh mungkin kami menyesuaikan jadwal

Q : Oke menyesuaikan jadwal ya berarti ketika PUI itu menggunakan alat itu ada jadwal atau bagaimana?

A : Karena ada datanya jadi kami bisa menyesuaikan sesuai jadwalnya

Q : Oke, menyesuaikan jadwal berarti ya. Saya ingin menanyakan kembali terkait dengan kendala konsumen, customer segment yang tadi disebutkan, kendala terbesar apa ya dalam pemasarannya yang dialami?

A : Jujur saja untuk marketing dari kami menjadi kendala utama karena dari kami tu backgroundnya tidak ada ya marketing. Semuanya dari teknik kimia sehingga untuk itu kami masih belum bisa maksimal karena mungkin kurang berpengalaman

Q : Oh, oke. Apakah maksudnya strateginya belum matang?

A : Ya, iya.

Blok Key Activities

Q : Oke lanjut ke key activities. Oh ya sebelumnya terkait kendala tersebut terkait pemasaran, solusi yang saat ini di solusi saat ini apa ya? Solusinya saat ini apa? Solusi sementara?

A : Solusi sementara kami sedang mencari orang. Rencananya kami mau hire orang untuk bisa untuk yang punya background marketing gitu

Q : Ooh oke, tapi sudah dapat orang belum

A : Belum

Q : Selama belum dapat orang?

A : Selama belum dapat orang kami dibantu oleh mahasiswanya Prof Wahyudi

Q : Prof Wahyudi itu dosen atau?

A : Dosen Teknik Industri UNS yang juga salah satu member dari PUI.

Q : Oh, berarti dibantu oleh salah satu mahasiswa dosen

A : Iya, yang kebetulan diminta magang oleh kami

Q : Oke, jadi mahasiswa magang ya. Apakah sudah cukup membantu untuk itu?

A : Untuk saat ini belum ya.

Blok Key Activities

Q : Oke. Oke langsung saja ke blok selanjutnya, ke activities. Apa saja kegiatan utama PBN dalam menjalankan bisnis?

A : Kegiatan utama tentu saja produksi, distribusi

Q : Produksinya, eh, apa saja? tadi kan ada material fungsional sama material..

A: Kalau produksi itu material katoda LFP, NMC, NMC itu ada beberapa jenis yang sudah kami jual 111, 532, 622, 811 baik dalam bentuk produk maupun prekursor dan juga material custom pesanan khusus itu LCO

Q : Oh ya tadi saya sempat melihat web, itu ada NCA. Apakah itu masih diproduksi atau tidak?

A : Masih, tapi sekarang minat NCA, nggak banyak. Lebih beralih ke NFC dan LFT

Q : Ooh, sama LCO tadi ya. Tapi ini sebenarnya apakah memang menyediakan LCO atau karena ada request saja?

A : Ada request aja

Q : Ouh, berarti bisa melayani request gitu ya, bahkan ada di luar produk yang ada di listing?

A : Iya

Q : Oke. Kalau untuk material fungsional, apakah juga diproduksi?

A : Kalau untuk material fungsional, kami hanya sebagai penjual dengan dasar untuk pembuatan Katoda.

Q : Oh itu tidak melakukan produksi ya?

A : Tidak. Distribusi iya.

Q : Berarti sebagai distributor?

A : Iya

Q : Apakah itu semua dari luar negeri atau beberapa dari Indonesia ke Indonesia semua?

A : Beberapa impor

Q : Ya

A : Karena seperti itu Lithiu dan Cobalt itu masih impor

Q : Oke, terkait aktivitas yang dilakukan apakah ada kendala dari aktivitas tersebut?

A : Kalau di produksi, mungkin menyesuaikan jadwal pemakaian produksi dari PUI juga, kalau tidak dipakai ya kami misa memakai leluasa

Q : Itu saja, kendalanya?

A : Ehmm

Blok Key Partnership

Q: Oke, eeh untuk solusinya tadi ya penjadwalan tadi. Selanjutnya pada Blok Key Partnership. Oke, apakah sudah ada kerjasama yang dibangun PBN dengan perusahaan lain? Kalau ada, untuk apa tujuan kerja sama tersebut?

A : Yang sedang dibangun itu pertama dengan Batex, kami berperan sebagai supplier

Q : Supplier ya

A : Terutama untuk Katoda LFP, itu kalau di Batx itu untuk baterai kendaraan listrik sepeda listrik sih, terutama. Kalau yang kedua itu sekarang lagi mengerjakan dengan kerjasama dengan Pertamina. Pertamina itu di situ sebagai investor.

Q : Sebagai investor ya

A : Juga berperan, nantinya sih berperan ke pengembangan PBN. Pengembangan startup, akselerasi ya

Q : Oke, oke apakah ada lagi selain Batex dan juga Pertamina

A : PUI, penyedia alat.

Q : Oh ya, penyedia alat ya. Oke, eeh terkait dengan Pertamina sebagai investor, kerja sama, apakah dia sekedar menggelontorkan dana atau ada, biasanya investor itu ada semacam pendampingan atau seperti dulu PBN di SEMESTA? Seperti itu ya? Apakah di Pertamina ada hal semacam itu?

A : Ada, terutama sudah menyusun untuk RAB nya, ada bagian untuk bisnis, pendampingan bisnis, nanti rencananya kami dicarikan coach.

Q : Coach? Oke. Semacam mentor?

A : Iya, dicarikan mentor dalam hal pengembangan produk, financial, legal, marketing, dan penjualan. Terus juga dari pendanaan tersebut juga untuk produksi

Q : Heehm

A : Dan pengembangan lain seperti website.

Q : Oke. Ketika Pertamina melakukan investasi, melakukan investasi pada PBN sebagai partner, kira-kira identifikasi dari Pertamina sendiri apakah ada terkait dengan hal-hal yang

perlu di improve di PBN? Tadi kan dikasih mentor, berarti harus ada yang ditingkatkan ya, itu apa?

A : Karena baru kali ini, yah detail gini aja. Jadi, kalau untuk pengembangan produk mungkin kami sudah bisa. Tapi kalau untuk yang perlu ditingkatkan itu dari segi marketing, legal

Q : Ya~

A : Legal tuh terutama untuk mengurus perpajakan yang lain, kami juga masih awam dan peningkatan menjual

Q : Oke, berarti dari Pertamina sendiri mengidentifikasi bahwa masalah PBN itu ada di legal dan juga penjualan ya

A : Market

Q : Market ya, pasar ya. Sehingga ingin ditingkatkan melalui inovasi berarti solusi saat ini adalah inkubasi?

A : Inkubasi dengan mentor secara langsung.

Q : Secara langsung ?

A : perbedaannya dengan SEMESTA kemarin itu hanya teori saja

Q : Oh, Oke

A : Tapi kalau dari yang Pertamina kami harapkan bisa mendampingi secara langsung.

Q : Oke

A : Jadi bisa misalkan mentornya bisa diajak kesini untuk mengetahui kondisi lapangan secara langsung

Q : Oke.

A : Atau kami yang studi banding ke IBC, seperti itu

Q : Terkait dengan inkubasi Pertamina apakah kedepannya nanti investasi dan inkubasi itu hanya sebagai hibah dari Pertamina atau PBN akan diakuisisi oleh Pertamina atau PBN menjadi supplier, supplier atau salah satu bagian anak perusahaan dari Pertamina yang berdiri sendiri secara mandiri gitu?

A : Kalau ini untuk tahap pembicaraannya itu baru untuk 1 tahun kedepan. Untuk satu tahun kedepan itu masih tahap pengembangan

Q : He ehm

A : Dari akselerasi startup lah istilahnya. Nah, setelah itu kalau sudah 1 tahun berjalan nanti kita akan dievaluasi apabila memungkinkan akan ditambah setahun lagi untuk penjual produk dan tentunya kalau yang dari sebelumnya itu Pertamina menginginkan ada persenan ya

Q : Oke, berarti dalam bentuk persenan saham ya

A : Iya

Q : Jadi salah satu stakeholder ya?

A : Iya

Q : Tapi apakah persennanya itu lebih besar atau lebih sedikit daripada total shares yang dimiliki oleh C-level dari PBN

A : Tergantung dari seberapa banyak Pertamina memberikan dana berdasarkan kalkulasivaluasi ya Mas.

Q : Apakah kalkulasi valuasi tersebut sudah dilakukan?

A : Baru secara kasar saja.

Q : Dari hasil perhitungan valuasi secara kasar tersebut, apakah presentasi Pertamina itu lebih besar atau lebih kecil?

A : Kalau untuk berdasar tahun ini, lebih kecil

Q : Lebih kecil, oke. Berarti setelah pendanaan 1 tahun kepemilikan itu masih ada di kalian ya, di situ. Belum jadi milik Pertamina ya? Oke, eeh, dari kerjasama, eh tadi perusahaannya masih ada lagi nggak selain Batex, PUI sama Pertamina

A : Tidak

Q : Tidak ada ya, oke. Dari kerjasama tersebut mana yang paling berpengaruh pada aktivitas PBN

A : Mmmm, PUI

Q : PUI ya?

A : Karena sebagai penyedia alat produksi, itu paling berpengaruh, tapi kalau pengembangan tetap di Pertamina si

Blok Cost Structure

Q : Selanjutnya pada block structure, pertanyaan pertama, apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atau produk yang lebih murah dari pasaran dan apa sebabnya?

A : Lebih ke produk yang berkualitas

Q : Iya

A : Tapi mungkin dari kami mungkin bisa dipertimbangkan untuk bagaimana caranya produk itu lebih murah dibandingkan pesaing

Q : Oke, mengutamakan berkualitas tapi bagaimana lebih murah dari~

A: Ya kalau

Q : Berarti benchmark yang..

A : Itu, kami tetap mengutamakan standart. Gitu

Q : Oke, tapi yang dijadikan benchmark adalah harga atau performa?

A : Keduanya

Q : Kedua-duanya? Ooh, sepertinya di pertanyaan awal-awal tadi saya dengar bahwa PBN itu adalah perusahaan material advance dan fungsional yang performanya itu tidak kalah dari pesaing tapi harganya lebih murah, apakah itu benar?

A : Iya

Q : Apakah bisa disimpulkan bahwa PBN itu lebih mengutamakan harga daripada performa?

A : Performa sesuai dengan standart dengan..

Q : Dengan, dengan?

A : Dengan harga yang lebih murah. Karena itu

Q : Tapi benchmark yang dilakukan adalah harga ya? Ehm, maksud saya seperti ini. Ketika kita berbicara tentang, tentang jam tangan, itu ketika kita melihat jam tangan Rolax, dia akan lebih mengutamakan performa, mengandalkan nilai. Karena mungkin dia memakai kulit yang premium...

A : Ya, mungkin lebih ke harga sih.

Q : Oh, oke,oke. Lebih ke harga ya. Oke, eeh, apa saja komponen biaya yang dibutuhkan oleh PBN dalam melakukan produksi? Ehm, maksud saya adalah dalam melakukan produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?

A : Komponen biaya?

Q : Iya, komponen biaya yang dibutuhkan itu kira-kira apa saja?

A : Bahan baku

Q : Bahan baku?

A : Kalau alat nggak kan ya

Q : Itu tidak mengeluarkan uang sewa ya?

A : Tidak, tidak mengeluarkan uang sewa. Bahan baku, tenaga, eehmmm, mungkin marketing ya, tapi kalau untuk saat ini lebih ke brosur, itu

Q : Oke

A : Konsumen..... konsumen iya

Q : Udah itu aja?

A: Udah

Q : Mungkin apakah ada biaya selain kegiatan operasional?

A : Contoh?

Q : Contohnya marketing itu tadi ada biaya selain, selain marketing, apakah ada lagi misalkan biaya RND atau biaya...

A : RND.....

Q : Atau pengembangan pegawai

A : RND ada sih.

Q : Ada RND? Sudah dialokasikan tersendiri?

A : Sudah.

Q : Selain itu?

A : Tidak ada

Q : Oke, tadi marketing sudah. RND yang dimaksud apakah untuk melakukan diversifikasi produk atau meningkatkan performa produk yang sudah ada?

A : Kalau saat ini meningkatkan performa yang sudah ada

Pertanyaan Tambahan

Q : Oke, selanjutnya mungkin saya ingin memberikan beberapa pertanyaan tambahan yang boleh dijawab berdasarkan menurut Mbak Shofi sendiri, menurut anda secara singkat bagaimana kondisi PBN saat ini?

A : Kalau dari segi pengembangan produk, kami tidak ada masalah atau kendala. Kalau yang masih bingungnya itu target market yang selalu jadi pertanyaan ketika pitching, ketika berhadapan dengan investor yang jadi masalah disitu

Q : Oke, berarti tidak ada kendala di produk, tapi ada kendala di market?

A : Iya.

Q : Menurut anda yang perlu diperbaiki dari PBN apa saja?

A : Yang perlu diperbaiki tentunya dari segi target market harus diperluas, dan tentunya kami segera hiring seorang marketing, seorang marketer

Q : Oke, dari penjualan apakah ada perlu penjual selama ini apakah memenuhi target?

A : Saat ini kalau untuk material katoda belum mencapai target si, tapi kalau fungsional sudah banyak yang beli. Bisa dilihat di Tokopedia

Q : Oke, oke. Tadi kan ada matriks untuk menentukan keberhasilan penjualan yaitu berupa order dan repeat order. Kalau untuk mengukur masalah, ada ndak?

A : Kendala untuk masalahnya dari produk kami yang sulit terjual ya terutama pada material katoda, terutama karena kurangnya iklan

Q : Heem, eeh, apa harapan anda untuk PBN di 5 tahun kedepan?

A : Harapannya bisa produksi lebih banyak, eeh tercapai target marketnya, bertambah patennya, karena makin kedepannya makin banyak penggunaan kendaraan listrik dan tentunya membutuhkan baterai lithium-ion dan juga semakin banyak juga produsen-produsen baterai lithium-ion yang butuh material dari kita

Q : Oke. Terima kasih Mbak Sofi atas-

A : Tambah lagi, kami juga bisa beli sendiri biar produksinya semakin lancar.

Q : Oh ya amin-amin. Terima kasih Mbak Sofia atas waktu dan kesempatan yang diberikan saya mengucapkan ingin pamit karena wawancara sudah selesai, semoga usahanya sukses selalu juga target dan tujuannya tercapai, mari mbak.

Lampiran 6 Transkrip Wawancara dengan CTO PBN

No. Wawancara : 2

Narasumber/ Status : Mintarsih Rahmawati, S.T., M.T.

Jenik Informan : Informan Utama

Tipe : Semi-structured Interview

Perihal : Perancangan strategi bisnis PT Polimikro Berdikari
Nusantara

Hari/ Tanggal : Jumat, 1 Juli 2022

Waktu : 16:21 WIB

Lokasi : Kantor PBN

Q = Question/Peneliti

A = Answer/Informan

Q : Selamat sore Mbak Mimin selaku CTO PBN ya

A : Iya, selamat sore. Betul sekali Mas Dian

Q : Yah, terima- pertama-tama saya ucapkan terima kasih atas kesediaan waktunya untuk saya lakukan wawancara terhadap thesis saya yang berjudul Perancangan Strategi Bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif.

A : Yah

Q : Ee.., pada wawancara ini tipenya adalah semi struktur interview. Jadi, uhm saya mempersiapkan beberapa pertanyaan dan mungkin nanti akan saya buat sebuah pertanyaan baru berdasarkan jawaban yang diberikan oleh Mbak Mimin. Apakah sudah siap Mbak Mimin?

A : Iya sudah siap

Block Customer Segment

Q : Oke, pertanyaan pertama dari block customer segment ya , apa saja permasalahan konsumen yang ingin diselesaikan oleh PBN?

A: Permasalahannya itu susahnya mencari material ya terutama tuh material-material yang berkaitan dengan *advance* material lithium-ion. karena Emang di Indonesia sendiri kan masih minim sekali ya perusahaan yang memproduksi dan mengkomersialisasikan *Advance* material. Makanya itu PBN jadi yang pertama perusahaan yang memproduksi dan mengkomersialisasikan material maju tentang baterai ion lithium

Q : Berarti sebelumnya target konsumen dari PBN ini mengalami kesulitan untuk mendapatkan material?

A: Iya, betul sekali. Karena selama ini kan eeh orang-orang di Indonesia atau peneliti-peneliti di Indonesia itu lebih banyak mengimpor dari luar negeri. Ya itu kita pengen pengen fokus ke Indonesia juga bisa kok buat perusahaan kayak gitu.

Q : Tipe konsumen yang anda ingin fokuskan?

A : Kalau untuk saat ini kita fokus ke peneliti-peneliti ya dari instansi-instansi kayak instansi pemerintahan gitu terus kayak universitas-universitas. Selain itu kita juga mulai fokus ke perusahaan-perusahaan karena sekarang udah mulai banyak perusahaan-perusahaan yang minat di bidang *advance* material ya. Jadi kita bisa ke situ sih mas.

Q : Kalau untuk peneliti yang dimaksud apakah PBN istilahnya menyediakan barang dahulu baru mungkin nanti ada peneliti yang mau membeli atau ada peneliti yang melakukan request khusus untuk produksi material yang saat ini disediakan PBN?

A : Itu bisa dua-duanya sih mas, karena kita tidak menjual *advance* material aja ya Mas, tapi kita juga menjual *functional* material kita sudah punya ya di situ ya. Kalo untuk *advance* materialnya sendiri kita lebih ke pre-order ya. Jadi kalau peneliti atau konsumen itu akan membeli nanti bilang ke kita mau beli apa itu baru buat kan.

Q : Kalau sebelum PBN terbentuk itu sudah ada permintaan pasar nya belum yang secara spesifik untuk tanya ke mbak Mimin “bisa nggak Buat material ini?” begitu

A : Saat ini udah ada si tapi itu masih di lingkungan internal saja sih mas, di lingkungan PUI aja gitu

Q : Untuk permintaan khusus itu Apakah saat ini penuh itu sudah terpenuhi atau sudah selesai atau masih memenuhi kebutuhan tersebut?

A : Kalau untuk itu sih udah selesai sih ya. Jadi kita sekarang ini fokusnya untuk lebih mengembangkan di tahap marketingnya sih. Itu sih mas untuk sekarang

Q : Untuk untuk customer baru atau masih mengerjakan customer lama?

A : Harusnya yang baru ya mas, tapi sekarang juga masih ada yang lama beberapa tergantung permintaan aja cuma kita buatnya gitu sih

Q : Dari tipe konsumen yang telah dijelaskan apakah ada pelanggan awal yang saat ini masih berhubungan erat yang dan bahkan bisa memberikan masukan terkait dengan bisnis PBN saat ini?

A : Ada, ada, jadi dari sini itu ada beberapa sih dari Lectro terutama dari Lectro itu udah berapa kali order di sini juga. Kami juga sempat meminta review ya dari beliau dan cukup puas.

Q : Dalam melayani customer, apakah ada kesulitan yang dialami PBN terutama dalam menentukan target pasar baru?

A : Kalau untuk menentukan target pasarnya kita masih agak sulit ya karena emang di situ masih belum banyak yang melakukan penelitian mengenai *Advance* material ya jadi itu susahya sih. Ada beberapa perusahaan yang mulai tertarik, tapi kan kita juga saingannya sama yang impor ya. Jadi masih susahya itu, masih berusaha untuk menggaet di segmen perusahaannya itu.

Q : Apakah PBN pernah melakukan teknik teknik pemasaran tertentu untuk menjangkau pasar yang baru, seperti bisa melakukan consigneur eksperimen?

A : Kalau untuk itu belum sih Mas, belum sama sekali. Kita juga kalau untuk promosinya paling dari media sosial kayak di Instagram, Website, dan kita juga sudah ikut ke pameran-pameran kayak gitu berapa kali, itu aja sih

Q : Itu tingkat keberhasilan promosinya diubah atau tidak oleh PBN?

A : Jujur ya Mas, hal seperti itu nggak bisa ya karena emang kekurangannya itu karena kita ikut di pameran nya itu bukan pameran function dan advance material, ya emang khusus untuk advance material jadi lebih ke pameran umum jadi kayak pasarnya itu masih kurang mungkin kita akan coba di tempat-tempat lain lagi

Q : Berarti dari target pasar sendiri tadi sempat disebutkan bahwa pengetahuan masyarakat tentang *advance* material masih kurang sehingga mengalami kesulitan untuk memperkenalkan.

A : Yak betul

Q :Kira-kira solusi saat ini yang dilakukan untuk menangani masalah tersebut itu apa ya?

A : Ya mungkin rencananya nanti kita akan mengadakan kayak pengabdian pengabdian masyarakat kayak gitu kita jadi kita kayak edukasi masyarakat masyarakat di sekitar kita mengenai *advance* material.

Q : Untuk saat ini apakah sudah ada tindakan untuk melakukan rencana edukasi tersebut?

A : Belum sih mas, tapi rencana kedepannya akan segera dilakukan.

Block Value Proposition

Q : Siapa saja pesaing PBN dan apa yang mereka lakukan?

A : kalau pesan PBN di Indonesia sendiri masih belum ada sih masih tapi lebih banyak dari luar negeri ya, makanya ini masih minim pesaing. Dan di Indonesia sendiri masih banyak seperti distributor gitu ya. Jadi nggak ada yang produksi sendiri. Kalau kita kan memproduksi material sendiri menggunakan bahan-bahan dari lokal juga, jadi TKDN-nya juga pasti lebih tinggi dibandingkan dengan yang impor-impor.

Q : Lalu untuk solusi yang menjadi nilai PBN untuk ditawarkan kepada konsumen agar mau menggunakan produk PBN daripada tempat lain itu apa ya Mbak?

A : kalau untuk dari PBN sendiri yang utama adalah harga, harga dan kualitas. Produk PBN sendiri lebih terjangkau dibandingkan yang dari luar negeri tetapi kualitas kita tuh sudah hampir sama dengan yang ada.

Q : Apakah kualitas yang dimaksud adalah performa?

A : Ya, performa dan karakterisasi, pokoknya semua yang mencakup *advance* material.

Q : Itu lebih unggul atau bagaimana?

A : Rata-rata hampir sama semua ini ya beda-beda jenis material ya. Jadi kita enggak bisa menyamaratakan semuanya, hamper sama lah

Q : Apakah ada perusahaan yang dijadikan PBN sebagai tinjauan utama?

A : Kalau untuk sebagai tinjauan utama ada Gelon, kemudian ada NEI Corporation juga

Q : Lalu bedanya antara PBN dengan Gelon dan NEI apa?

A : Ya itu tadi mas, produk kita di PBN harganya lebih rendah tapi kualitas kita tuh hampir sama dengan mereka.

Block Channel

Q : Apa saja sarana yang digunakan PBN untuk dapat berkomunikasi dengan konsumen?

A : Kalau untuk sarana sendiri kita menggunakan ini ya website e-commerce resmi. Ada juga tokopedia selain itu kita ada sosmed-sosmed yaitu Instagram. Kita juga promosi secara langsung melalui kayak pameran-pameran gitu.

Q : Setahu saya ada dua marketplace terbesar di Indonesia ya, Shopee dan Tokopedia. Dan penggunaanya itu secara statistik lebih banyak di Shopee. Apa yang memutuskan PBN untuk memilih Tokopedia dan tidak membuka toko online di Shopee?

A : Sebelumnya sudah pernah mencoba di Shopee ya, tapi di Shopee itu kayak lebih ketat untuk apa ya, menjual produknya kita dibatasi gitu lho. Kalau di Tokopedia itu kita lebih bebas mau jual beli bahan kimia, tapi kalau di Shopee itu lebih kayak ada aturannya gitu jadi lebih sering kena blok gitu. Makanya kita memutuskan untuk membuka di Tokopedia saja. Emang selama ini kalau untuk penjual-penjualan atau jual beli bahan kimia lebih banyak lewat Tokopedia.

Q : Selanjutnya Bagaimana cara PBN dalam mendistribusikan produk selama ini?

A : Selama ini kita langsung dari Tokopedia ya, kalau sama Tokopedia itu kan sudah kerja sama-sama jasa ekspedisi ya atau nggak ada juga yang beli secara langsung ke kantor kami diambil langsung gitu juga ada.

Q : Apakah ada semacam partner store atau mitra dari PBN yang membantu menjualkan produk PBN?

A : Kalau untuk mitra masih belum ada sih

Q : Apakah ada kendala saatmendistribusikan produk?

A : Untuk pendistribusian produk sendiri, selama ini belum ada kendala sih mas karena yaitu tadi ada jasa ekspedisi kayak JNE, JNT gitu kan jadi kita mudah aja, dipermudah

Block Customer Relationship

Q : Bagaimana cara PBN memperkenalkan produk atau jasa perusahaannya? Ada jasanya ndak mbak?

A : Kalau untuk jasa sendiri kita baru ada jasa konsultasi aja sih Mas. Jadi misalnya kalau ada konsumen yang ingin membuat misalnya NMC FE gitu kan, nah dia tuh tanya “itu enaknya pakai bahan apay a” “oh pakai ini ini ini”. Ini juga merupakan jasa juga ya tapi datanya nggak kita minta dan kita juga nggak meminta fee. Jadi nanti mereka bisa beli bahan itu di kita juga gitu sih masih belum datang income dari konsultasi itu tapi mereka bisa beli di kita barangnya.

Q : Bagaimana cara PBN memperkenalkan produk kepada customer segment yang belum pernah melakukan transaksi sebelumnya?

A : Iya itu dari kalau kami dari website dari Instagram, juga kita lebih sering update-update Instagram Story atau yang lainnya. Kemudian kita juga lebih sering ikut ke pameran – pameran seperti sebelumnya, beberapa kali pameran di UNS Techno Park hari ini, juga ada pameran di Kebumen. Itu sih mas, jadi lebih ke pameran-pameran

Q : Bagaimana cara PBN berkomunikasi dengan konsumen yang pernah melakukan pembelian?

A : Kalo untuk konsultasi ke konsumennya udah pernah memberikan yang udah pernah melakukan pembelian itu lebih ke WhatsApp aja sih Mas. WhatsApp bisa kalau enggak mereka biasanya datang ke kita langsung terus kayak tanya-tanya gitu sih mereka mau buat bahan buat baru itu kayak gini gini gini itunya butuhnya apa ya kayak gitu aja sih.

Q : Selanjutnya apakah ada kendala dalam menjalin komunikasi dengan konsumen?

A: Selama ini masih belum ada kalau untuk komunikasi.

Q : Bagaimana cara PBN mengukur kesuksesan dalam menjangkau dan melayani konsumen?

A : kalau untuk mengukur kepuasan konsumen beberapa karena konsumen kita dekat-dekat sini ya kita langsung menanyakan kepuasan mereka. Selain itu juga kan

ada Tokopedia. Tokopedia juga ada kayak penilaiannya ya. Jadi dari situ juga kita bisa mengukur kepuasan pelanggan juga kalau dapat bintang lima kan berarti mereka puas juga dengan barang kita, pelayanan kita, gitu sih mas.

Block Revenue Stream

Q : Bagaimana cara PBN mendapatkan sumber pemasukan?

A : Untuk sumber pemasukan nya sendiri untuk dari awal berdirinya PBN, ya kan masih mengandalkan dari investor untuk mengembangkan produk dan juga untuk melakukan marketing itu untuk awal berdirinya PBN ya, tapi untuk sekarang sudah bisa jalan sendiri, tapi itu khusus yang untuk penjualan material fungsional itu sih mas.

Q : Mekanisme apa saja yang dilakukan konsumen dalam melakukan pemesanan?

A : ya kalau untuk mekanismenya itu untuk yang mudah-mudah terjangkau ya. Biasanya di lingkungan internal ini ya bisa melakukan pemesanan secara langsung kepada kami atau bisa juga melakukan pemesanan melalui Whatsapp juga bisa lewat *e-commerce* juga bisa, sosial media yang lain juga bisa ke Instagram dan bidang lainnya.

Q : Bagaimana cara PBN mengukur atau membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan

A : Kalau untuk membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan masih belum sih mas, tapi untuk sekarang ini kita lebih ke pendapatan per bulannya yang penting untung, gitu aja sih Mas.

Block Key Resource

Q : Sumber daya apa saja yang dibutuhkan dalam proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?

A : Tentu saja sumber daya manusianya, selain itu juga ada materialnya ya. Jadi kaya sumber daya alamnya ya Mas, selama ini kita produksi juga menggunakan material dari lokal ya gitu terus yang paling penting adalah finansial

Q : Sumber daya yang paling penting adalah finansial ya, mengapa begitu?

A : Kalau enggak ada uang kita enggak bisa beli barang kita enggak bisa bayar sumber daya manusianya untuk modal pembuatan. Selain itu kita juga harus membayar alat-alat produksi karena selama ini kita masih sewa alat

Q : Oke untuk skema sewanya seperti apa?

A : Untuk saat ini sih masih digratiskan ya Mas tapi nanti untuk kedepannya kita akan buat sama PUI ya karena yang punya alatnya dari UNS kan

Q : Apakah ada kendala terkait sumber daya pada PBN pada proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?

A : Proses produksinya masih belum ada ya karena kita juga fasilitas masih pakai di UNS, tapi kalau untuk memenuhi kebutuhan pasar di Indonesia kedepannya harus ada scale up alat juga sih karena alat kita kan juga terbatas yang dari UNS sini, ya itu aja sih. Jadi kalau untuk memenuhi pasar di Indonesia kedepannya itu perlu investor yang bisa mendukung PBN terutama adalah pembelian alat, karena pembelian alat itu ga murah ya mas ya. Kalau untuk distribusi dan komunikasi sendiri dengan konsumen saat ini masih belum ada kendala.

Q : Kendala saat ini belum ada karena alatnya dari UNS tapi kedepannya untuk *scale up* itu perlu investor lagi?

A : Iya

Q : Jadi untuk solusi sementara apakah mencari investor sebelumnya?

A : Iya, betul sekali, mencari investor.

Block Key Activities

Q : Apa saja kegiatan utama PBN dalam menjalankan bisnis?

A : kalau untuk saat ini ya kita kegiatan utamanya itu lebih ke produksi material dan juga marketingnya tapi lebih ke marketingnya sih Mas karena kita agak susah untuk mencari konsumen-konsumen yang butuh material *advance* yang kita produksi.

Q : Apakah ada kendala yang dialami PBN terkait aktivitas tersebut? JTdi kendala di pemasaran mencari konsumen ya? Selain itu ada lagi?

A : Selain itu belum sih mas, jadi saat ini lebih ke situ.

Q : Oke, jadi untuk solusi sementara yang dipakai saat ini untuk mengatasi kendala tersebut apa?

A : Kita lebih sering ikut pameran-pameran kayak gitu terus melakukan studi market juga, kita juga udah mulai mengirim email ke dosen-dosen atau peneliti-peneliti yang fokus pada pembuatan *advance* material

Q : Apa studi studi market yang dilakukan saat ini?

A : Kalau untuk saat ini lebih ke iklan di di sosial media gitu sih, mas, kita nanti bisa bandingkan. Eh tidak cuma di sosial media sih, di *e-commerce* juga kayak di Tokopedia kan bisa kita bandingkan ke dari seberapa banyak yang melihat sama yang membeli, begitu gitu sih.

Block Key Partnership

Q : apakah sudah ada kerjasama yang dibangun PBN dengan perusahaan lain? Kalau ada untuk apa tujuan kerjasama tersebut?

A : Untuk saat ini kami baru berdiskusi dengan PT Pertamina untuk melakukan PKS atau perjanjian kerjasama yang nantinya mereka akan menjadi investor kami untuk mendukung pengembangan produk dan marketing ya. Tapi masih dalam tahap diskusi.

Q : Berarti untuk skema kerjasamanya masih belum terlihat atau bagaimana?

A : Iya, masih belum terlihat. Tapi kemarin sudah mulai bikin RAB masih menunggu tindak lanjut sih mas

Q : Selain PT Pertamina apakah ada lagi?

A : Selain PT Pertamina itu kita juga ada dari PT Batex sebagai distributor sekaligus produsen baterai ya. Jadi kita kayak mensupply materialnya aja kemudian di *assembly* atau dibuat baterainya oleh PT Batex. Jadi ya itu ada dua yaitu PT Batex sama PT Pertamina yang kemudian kerjasama dengan Kami

Q : Tapi apakah ada kemungkinan bahwa pertamina itu akan melakukan akuisisi terhadap PBN?

A : Nah kalau itu kamu masih belum tahu Sepertinya kalau akuisisi masih belum di sana kerjasamanya Itu nggak cuma sama kami aja tapi sama UNS juga gitu.

Q : Tadi kerjasamanya antara PT Pertamina dan PT Batex ya, terkait dengan alat dari PUI itu apakah perjanjiannya berupa kerjasama atau bagaimana?

A : Ya itu juga juga kerja sama ya, tapi sistemnya nanti kita sewa gitu kalau alat

Q : Berarti ada kemungkinan bahwa alat itu digunakan selain PBN?

A : Iya, ada kemungkinan seperti itu.

Q : Dari kerjasama tersebut mana yang paling berpengaruh pada aktivitas utama PBN

A : Kalau untuk saat ini lebih ke PT Bateks ya kalau untuk PT Pertamina kan masih diskusi ya jadi masih belum, MOU-nya tuh masih belum selesai ya. Jadi masih

belum resmi gitu ya kalau untuk tetap sama Pertamina jadi kita lebih ke PT Bateks sebagai supplier

Q : Apakah sudah mensupply untuk saat ini?

A : Kalau untuk sama PT Bateks masih belum, tapi sudah melakukan *trial-trial* gitu. Jadi kita kayak memberikan sampling-sampling berapa kilo untuk diproduksi menjadi baterai sama PT Bateks

Q : Apakah sudah memenuhi ekspektasi dari baterai PT Bateks?

A : Sudah

Block Cost Structure

Q : Apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atau produk yang murah? Apa sebabnya?

A : Tentu saja PBN lebih mengutamakan produk yang murah tapi memiliki kualitas yang bagus juga yang mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Ya kalau untuk satu pihak karena konsumen itu pasti lebih mementingkan harga yang murah apalagi kita memiliki kualitas material yang sama dengan yang harganya berkali-kali lipat lebih mahal.

Q : Apa saja komponen biaya yang dibutuhkan oleh PBN dalam melakukan produksi, distribusi, dan komunikasi?

A : PBN lebih membutuhkan ke alat dan bahan yang digunakan untuk mendukung proses produksi material. Kalau untuk distribusi sudah aman karena banyak jasa ekspedisi juga kan yang memudahkan kita untuk komunikasi dengan konsumen. Komunikasi juga aman karena ada sosmed, WhatsApp dan ada *e-commerce*, gitu sih

Q : Kalau untuk biaya tetap itu apakah ada?

A : Kalau untuk biaya tetap itu harusnya lebih lebih ke gaji sih mas. Tapi untuk kedepannya juga ada nanti biaya sewa tapi masih gratis jadi ya itu tadi.

Q : Lalu apakah ada biaya selain kegiatan operasional?

A : Kalau untuk hal itu, paling biaya iklan sih mas

Pertanyaan Tambahan

Q : Menurut anda secara singkat, bagaimana kondisi PBN saat ini?

A : Untuk saat ini ya masih banyak perlu dilakukan evaluasi sih Mas. Baik itu evaluasi administrasi, lalu evaluasi produksi juga. Banyak evaluasi-evaluasi perlu dilakukan karena kita juga agak sulit ya di bagian marketing sama promosinya.

Q : Terkait produksi tadi di awal dijelaskan bahwa tidak ada masalah diproduksi, maka evaluasi produk yang dimaksud itu seperti apa?

A : Evaluasi produk nanti kedepannya kalau kita dapat konsumen yang membutuhkan pesanan dalam jumlah yang besar ya. Karena kan kita alatnya kan tidak mumpuni ya kalau untuk produksi skala besar yaitu sih lebih ke situ

Q : Jadi tidak ada pada produksi namun kemungkinan perlu alat yang lebih mumpuni untuk kelas nantinya. Pertanyaan selanjutnya, menurut anda apa saja yang perlu diperbaiki oleh PBN selanjutnya?

A : Hal-hal yang perlu diperbaiki oleh PBN sama seperti yang telah saya sebutkan tadi ya.

Q : Apakah ada matriks tertentu untuk mengukur masalah keberhasilan di PBN?

A : Kalau untuk mengukur masalah keberhasilan PBN itu lebih ke *repeat order* dari konsumen sama pendapatan kita sih Mas

Q : Pertanyaan terakhir Mbak, apa harapan anda untuk PBN 5 tahun kedepan?

A : Lima tahun kedepan ya, semoga segera mendapatkan investor terus bisa mendirikan pabrik sendiri. Jadi tidak perlu kerjasama kerjasama alat-alat dan yang lainnya. Semoga semakin ke depan *revenue* PBN semakin meningkat.

Q : Oke terima kasih Mba Mimin atas jawabannya

A : Iya sama-sama mas

Q : Selamat sore

A : Sore

Lampiran 7 Transkrip Wawancara dengan CDO PBN

No. Wawancara : 3
Narasumber/ Status : Meidiana Arinawati, A.Md
Jenik Informan : Informan Utama
Tipe : Semi-structured Interview
Perihal : Perancangan strategi bisnis PT Polimikro Berdikari
Nusantara
Hari/ Tanggal : Rabu, 1 Juli 2022
Waktu : 17:16 WIB - 17:41 WIB
Lokasi : Kantor Lectro (Gedung Pusbangnis UNS)

Q = Question/Peneliti

A = Answer/Informan

Q : Selamat sore mbak Mediana selaku CDO dari PBN ya, pertama-tama saya ingin mengucapkan terimakasih atas kesempatannya untuk saya melakukan penelitian pada thesis saya yang berjudul Perancangan Strategi Bisnis pada PT Polimikpro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif. Apakah Mbak Mediana sudah siap?

A: Iya mungkin

Customer Segment

Q :Oke, pertanyaan pertama terkait kustomer segmen. Apa saja permasalahan konsumen yang ingin diselesaikan oleh PBN?

A : permasalahan yang ingin diselesaikan oleh PBN itu kaya, eeh, apa, kan konsumen itu tadi kesusahan dari bahan kaya advance material. dari kita tuh mau bantuin.

Q : Okey, berarti konsumen yang sulit mendapatkan bahan ya. Untuk tipe konsumen yang ingin difokuskan, apakah ada? Atau bisa dijelaskan?

A : Eeh, tipe konsumen yang ingin kami fokuskan itu lebih ke peneliti yang meneliti kayak baterai lithium ion dan perusahaan yang bergerak di bidang sama

Q : Oke, dari tipe konsumen yang dijelaskan, apakah ada pelanggan awal yang dapat memberi masukan, seperti itu?

A : Ada

Q : Nggak ada?

A : Ada!

Q : Oh, ada. Bisa di sebutkan, atau mungkin di jelaskan?

A : Ada kan yang pelanggan awal polimikro kan ngikut yang sama kayak kita di PUI. Kayak Lectro dan mereka alhamdulillahnya cukup puas sama produk kita soalnya sampai repeat order.

Q : Ooh, oke. Pertanyaan selanjutnya, apakah kesulitan anda dalam menentukan target pasar?

A : Kesulitan ya?

Q : Yaa

A : Kesulitannya, karena baterai lithium kan masih rada asing buat orang-orang yang nggak belajar dibidang ini, jadi ya susah sih buat target pasarnya.

Q : Berarti kesulitannya ada di target pasar ya? Apakah ada solusi saat ini yang dilakukan untuk mengatasi kesulitan tersebut?

A : Solusinya paling...Yang baru-baru ini tuh kayak ngontak-ngontak dosen-dosen yang... apa, melakukan penelitian dibidang baterai lithium ion ya, kontak satu-satu, atau enggak dari peneliti-penelitinya

Q : Oke, dalam mengontak dosen itu apa, apakah melalui email atau Whatsapp atau cara lain?

A : E., lewat email sih, biar lebih ke profesional aja

Block Value Proposition

Q : Oke. Oke, blok selanjutnya adalah value proposition. Pertanyaan pertama siapa saja pesaing PBN dan apa yang mereka lakukan?

A : Pesaing PBN, paling... kalau yang di Indonesia nggak ada tapi kalau yang di luar negeri kan ada dan mereka tuh jual produknya juga sama kan. Cuman kita di, bedanya mereka lebih mahal kita lebih murah.

Q : Oke, berarti solusi yang dipakai PBN itu adalah produk seperti mereka, tapi lebih murah?

A : Ya, dengan harga yang lebih murah.

Q : Apakah bisa disebutkan untuk perusahaan yang dimaksud?

A : Kayak NEI, GELON, kayak gitu kayak gitu lah Mas

Q : NEI sama GELON ya? Selanjutnya, eh, apakah ada perusahaan yang dijadikan PBN sebagai tinjauan utama?

A : Iya, ada

Q : Perusahaan apa?

A : Ya itu semua tadi sih mas. Kan kita sama-sama jualan kaya gitu

Q : Ya

A : Kita jadi itu, jadi kayak apa..... Tinjauan kita buat buat hasil produk yang sama tapi, lebih bersahabat lah. Lebih murah juga

Q : Apakah perusahaan itu NEI dan GELON yang disebutkan tadi?

A : He eh,

Q : lebih ke Li atau GELON-nya?

A : Lebih, ke..... dua-duanya

Q : Dua-duanya? Oh itu perusahaan yang sama persis itu ya?

A : Iya

Block Channel

Q : Ooh, oke-oke. Selanjutnya adalah pada block channel. Pertanyaan pertama, apa saja sarana yang dipakai PBN untuk dapat berkomunikasi dengan konsumen?

A : Kalau sarana, kita pakainya sosmed. Kalau sosmed itu kan kita bisa pakai instagram, terus kita pakai e-commerce yang Tokopedia, kita pakai website sama yang lebih gampang lagi kan kita pakai WhatsApp bisnis yang lebih gampang.

Q : Eh, terkait dengan mengontak dosen yang melalui email tadi, apakah email itu dikhususkan untuk mengontak dosen atau menjadi salah satu channel untuk PBN untuk mempromosikan produknya?

A : Email-nya kan cuma satu ya, jadi kita pakai buat ngontak, buat promosi, gitu.

Q : Oke, selanjutnya bagaimana acara PBN dalam mendistribusikan produk selama ini?

A : Mendistribusikannya kan lewat e-commerce di bantu pihak ekspedisi

Q : Pakai e-commerce ya?

A : Iya, pakai e-commerce Tokopedia

Q : Oke. pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala saat mendistribusikan produk tersebut?

A : Untuk saat ini sih belum ada ya. Karena kan juga, kalau jualan dari e-commerce kan jadi gampang. Dari mulai, untuk pihak, jasa antar barang.

Block Customer Relationship

Q : Selanjutnya pada block customer relationship, pertanyaan pertama bagaimana acara PBN memperkenalkan produk kepada customer segment yang belum pernah melakukan transaksi?

A : Eehm, caranya, biasanya kan lewat Instagram, terus ikut pameran juga. Itu sih, tapi lebih seringnya paling juga di Instagram. Soalnya kan banyak yang main di instagram juga.

Q : Oo.,

A : Kalau pameran kadang kebanyakan juga mahasiswa, jadi kita lebih main di sosmed aja.

Q : Ooke, eeh, tadi saya sempat melakukan observasi terhadap Instagram PBN dan saat itu masih ada sembilan post yang terdiri dari, eh, tentang PBN dan juga perekrutan sales and manajemen dan ucapan Hari Raya Kartini. Tadi disebutkan bahwa pengenalan produk salah satunya adalah melalui sosmed namun produk itu belum tertera di sosmed. Apakah bisa dijelaskan lagi maksudnya pengenalan produk?

A : Eej, sebenarnya tu udah ada Mas di Instagramnya, cuman sempet saya takedown karena saya tidak merasa cocok dengan featsnya, terus, e, insyaallah akan saya upload lagi dalam waktu dekat dengan tema yang lebih baik.

Q : Oke, kira-kira pertimbangan ketidak cocokan terhadap featsnya itu, apa yang membuat anda harus men-takedown?

A : Eeh, yang pertama kayak dilihatnya itu kan, waktu di slide itu gambarnya hampir rata-rata tuh ngirit, terus detailnya kayak ya kurang, terus eeh, pengambilan itunya juga suram, dan saya ingin menambahkan detail-detailnya sih terutama buat, tujuannya itu buat apa.

Q : Oke, berarti terkait dengan perbaikan konten?

A : Iya

Q : Oke, pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN berkomunikasi dengan konsumen yang pernah melakukan pembelian?

A : Eeh, biasanya lewat Whatsapp sih.

Q : Apakah Whatsapp aja atau ada~?

A : Untuk saat ini Whatsapp aja sih.

Q : Oke, tadi sempat mention, Tokopedia ya sebagai e-commerce ya, itu apakah, eeh, ada komunikasi lebih lanjut lagi setelah konsumen melakukan pembelian atau interkasi lebih lanjut lagi?

A : Biasanya ada sih beberapa konsumen yang setelah beli, mereka kayak konsultasi lagi melalui Tokopedia

Q : Ooh, gitu?

A : Iya

Q : Oke, pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala dalam menjalin komunikasi dengan konsumen?

A : Eeehmm, Nggak ada sih

Q : Nggak ada ya?

A : Nggak

Q : Oke, pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur kesuksesan dalam menjangkau dan melayani konsumen?

A : Hmm, biasanya dilihat dari kayak, konsumen-konsumen terdekat sih yang udah sering beli yang kayak repeat order kita tanyain produknya gimana

Q : Kalau untuk pelanggan dari Tokopedia, apakah ada pengukuran tersendiri? Mulai yang, jangkauan gitu?

A : Ehm, kalau yang dari Tokopedia, biasanya kita lihat dari kayak ulasannya mereka sama pada, kita tanyain di apa requirementnya udah sesuai atau belum

Q : Oh, berarti PBN setelah melakukan pengiriman juga melakukan follow up, apakah pesanan itu sudah sesuai atau belum?

A : Iya

Block Revenue Streams

Q : Oke, pertanyaan selanjutnya untuk block revenue streams. Pertanyaan pertama bagaimana cara PBN mendapatkan sumber pemasukan?

A : Kalau yang awal-awal berdirinya ini kan kita masih mengandalkan kayak investor buat membangun produk kita. Nah, untuk kayak sekarang kan masih dalam tahap perjanjian, eeh, perjanjian kerja sama juga ya. Jadi ya kita jualan di e-commerce pelan-pelan.

Q : Berarti, penjualan produk dan juga investor ya?

A : Iya

Q : Selain itu apakah ada lagi?

A : Nggak ada

Q : Oke, selanjutnya, mekanisme pembayaran apa saja yang dilakukan oleh konsumen dalam melakukan pesanan terhadap produk PBN?

A : Eeh, sistem pembayarannya tuh ada yang pre-order, ada yang langsung. Kalau yang pre-order kayak, produk-produk yang kudu kita buat dulu. Kan kita butuh kayak, apa, kustom material. Itu kan kita butuh waktu untuk membuat gitu. Itu kita set pre-order

Q : Oke, eeh, lalu pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur atau membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan PBN sendiri?

A : Ehm, itu maksudnya dilihat dari bulan lalu ke bulan sekarang atau?

Q : Gitu, bisa

A : Biasanya kayak kita di-direkapan itu, apa, hasil pendapatannya, modal bulan lalu berapa, terus dari sebelumnya berapa. Dilihat dari itunya sih

Q : Berarti target nya adalah dengan membandingkan dari bulan lalu?

A : Hmm, kalau targetnya sih, tidak ada target gitu sih mas. Kurang lebih kayak, cash flow kita sehat, ada uang yang masuk

Block Key Resource

Q : Ooke. Selanjutnya pada block key resource, pertanyaan pertama adalah sumber daya apa saja yang dibutuhkan dalam proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?

A : Sumber dayanya yang pertama kan, sumber daya alam yang kita butuh buat materialnya, sumber daya manusianya sama part, sama finansialnya sih buat berjalan itu semua

Q : Kalau untuk biaya tetap?

A : Kalau untuk biaya tetap, ada sih

Q : Apakah bisa disebutkan?

A : Aaa, gaji itu lho maksudnya

Q : Ooh, oke-oke. Selanjutnya, k-kire-kire sumber daya yang paling penting apa ya?

A : Yang finansial tadi sih. Asal nggak ada itu, semuanya nggak bisa jalan

Q : Oh, ya ya. Selanjutnya, eeh, pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala terkait dengan sumber daya pada PBN pada saat proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?

A : Eeeh, untuk sekarang sih masih belum ada ya

Q : Ooke

A : Kan ekspedisi kan juga masih pakek fasilitas UNS, jadi kedepannya ya kita kan butuh, scale up. Jadi kita butuh investor yang bisa bikin itu lah

Key Activities

Q : Ooke. Oke, selanjutnya block key activities, apa saja kegiatan utama PBN dalam menjalankan bisnis?

A : Yang sekarang nih, marketingnya, produksi, produk kita sih, lebih diperbaiki lagi

Q : Apakah ada pengembangan lain seperti RND, seperti itu?

A : Ya sih mas, ada. Yang pengembangan RND-nya lebih kayak ngembangin, eeh, penulisan patennya sih

Q : Oke, ooh punya paten yo?

A : Punya yo

Q : Bisa dijelaskan patennya bagaimana?

A : Iya, kayak, eeh, yang baru-baru ini ditulis tu, MHP.

Q : MHP aja ya?

A : Iya sih, baru ditulis itu.

Q : Apakah itu nantinya akan berpengaruh pada, proses produksi?

A : Ya penting sih mas. Kan itu nanti kan patennya bisa jadi kayak, eeh, teknologi. Ya, teknologinya itu jadi bagian, makanya tuh kita legalkan

Q : Oke. Tadi di awal disinggung bahwa PBN ini, perusahaan rujukannya adalah NEI dan GELON. Apakah teknologi ini nanti akan bisa menjadikan PBN memproduksi ba-produk yang benar-benar berbeda dari pada milik NEI dan GELON?

A : Ya berbeda dong mas. Bahannya aja nanti kan juga beda

Q : Ooke

A : Udah beda

Q : Udah beda ya? Oke, eeehm, pertanyaan berikutnya. Apakah ada kendala yang dialami PBN terkait aktivitas tersebut?

A : Kendalanya lebih ke marketing buat cari target pasarnya

Q : Oke, marketingnya ya?

A : He ehm

Q : Untuk solusi sementara terhadap kendala tersebut?

A : Ya, yang kayak saya sebutkan tadi yang diawal-awal itu ya mas yang kayak kita promosinya di sosial media, terus ikut pameran, email dosen, peneliti, gitu

Block Key Partnership

Q : Oh gitu. Oke, pertanyaan berikutnya pada block key partnership. Apakah ada, apakah sudah ada kerja sama dengan perusahaan lain kalau ada untuk apa tujuan kerja sama tersebut?

A : Saat ini, untuk saat ini kita sedang berdiskusi dengan Pertamina dalam program Pertamina Xscout, tapi masih dalam bentuk perjanjian kerja sama sih. masih kita proses-proses untuk kita kerja sama kedepannya seperti apa

Q : Apakah sudah ada gambaran untuk ke depannya seperti apa? Perkiraannya dari Mbak Mediana, tuk sendiri?

A : Udah

Q : Oh, bisa dijelaskan kira-kira?

A : Udah, tapi kan kita masih dalam proses dikonsultasikan dari pihak, Pertamina

Q : Apakah dalam perjanjian kerjasama itu nanti Pertamina akan melakukan akuisisi terhadap PBN atau dalam bentuk skema yang lainnya?

A : Sepertinya akuisisi sih kayaknya nggak, cuman kayak ke kolaborasi ya, mungkin

Q : Oke pertanyaan berikutnya dari kerja sama tersebut mana yang paling berpengaruh, oh iya, tadi kerja samanya sama Pertamina ya?

A : Iya

Q : Selain itu apakah ada perusahaan lain?

A : Hmm, ya

Q : Belum ada ya? baru Pertamina saja?

A : Eh, ada sih! Astafighrulloh, maaf lupa mas.

Q : Oh ya, ndak papa

A : Sama Batex yang kita tambahkan

Q : Oh, dekat ya antara PBN dan Batex ya

A : Iya, dekat

Q : Apakah dekat dalam, maksudnya dekat dengan hubungan personal atau?

A : Dekat gedungnya mas.

Q : Dekat gedungnya, oh iya. Pertanyaan berikutnya, dari kerja-, oh, eeh, selain Batex apakah ada lagi?

A : Hmm, ya cuma itu aja

Q : Cuma itu aja ya. Pertanyaan selanjutnya, dari kerja sama tersebut mana yang paling berpengaruh pada aktivitas utama PBN?

A : Menurut saya, kerja sama yang nantinya lebih berpengaruh, eh yang sekarang ya, yang pertama mungkin nanti sama yang Pertamina ya. Karena jelas kita dikontrak empat tahun dengan jumlah uang yang lumayan

Q : Ooh

A : Untuk membantu, PBN

Block Cost Structure

Q : Oke, pertanyaan selanjutnya pada blok cost structure, pertanyaan pertama apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atau produk yang murah dan kira-kira sebabnya apa? kenapa memilih salah satu dari opsi tersebut?

A : Kalau murah dan berkualitas gimana?

Q : Eeh, kira-kira benchmark yang dilakukan terhadap pasar itu lebih ke benchmarking performa atau harga?

A : Hmm, kalau yang, apa, konsumen pasti lebih milih yang murah kam ya, tetapi ya, ya murah tapi tetap berkualitas

Q : Ooh gitu. Apakah ada ketertinggalan kualitas atau tidak antara produk PBN dengan produk pesaing?

A : Nggak

Q : Nggak? Apakah lebih tinggi?

A : Kalau jawaban saya sih, sama sih

Q : Sama, oke. Oke, pertanyaan selanjutnya, apa saja komponen biaya yang dibutuhkan oleh PBN dalam melakukan produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?

A : Komoponen? Kita apa buat to komponen? Komopenen tadi apa maksudnya mas?

Q : Eh, komponen biaya. Misal apakah ada variabel cost atau ada fixed costnya, tetap tidak tetap, misalkan gaji apakah ada?

A : Kayak di alat dan bahan untuk mendukung proses produksinya terus biaya buat apa, eehm, promosi di sosial medianya, kan saya juga pegang di sosial media jadi lebih, lebih di itunya sih

Q : Oke, biaya selain kegiatan operasional ada sosial media tadi ya, selain itu apakah ada lagi diluar kantor operasional?

A : Ndak, oh iya, pajak

Q : Pajak ya?

A : Iya.

Q : Tadi sempat disebutkan bahwa ada RND, apakah itu sudah selesai atau RND masih terus berlanjut dengan biaya yang dialokasikan tersendiri oleh PBN?

A : Ya, masih ada sih mas. Kan membuat RND itu kan masih tahap ke pendaftaran ya, maksudnya masih, masih, ada beberapa tahap lagi jadi kayak udah disiapin dananya buat itu

Q : Ooh, berarti ada alokasi dana tersendiri untuk RND juga ya?

A : Iya ada

Pertanyaan Tambahan

Q : Oke, selanjutnya saya ingin mengajukan beberapa pertanyaan tambahan untuk Mbak Mediana, satu, menurut anda secara singkat bagaimana kondisi PBN saat ini?

A : Kalau menurut saya kondisi PBN saat ini tuh antara, kondisi PBN saat ini tuh kalau menurut saya kita ditengah-tengah, sehat, ada cash flow yang masuk, tapi ya, kurang, sehat, karena ada sedikit penurunan untuk yang, apa, pembelian produk di kami

Q : oke, terkait kondisi tersebut, kira-kira apa yang perlu diperbaiki oleh PBN?

A : Eeh, kita perbaiki, eeh, marketingnya, terutama yang, social media sih yang lebih kayak gampang, apa, di ranahnya, sama saya mau coba sosmed baru sih, biar lebih merambah, saya mau bukak twitter

Q : Oke,oke. Terkait upaya-upaya perbaikan tersebut, apakah ada matriks atau data kuantitatif tertentu yang digunakan oleh PBN dalam menyelesaikan kendala yang dialami yang disebutkan diawal tadi?

A : Eh, kalau, eh, dari saya sih ada sih, dari saya sih. Ada, kalau dibagian saya kan sosial media jadi saya kalau lihatin cek dari, eh, apa orang yang mengunjungi dari platform saya kayak yang di Instagram ataupun juga riset, dilihat dari insightnya udah, eeh, pengurangan gitu. Kan ada kan kurvanyatiap bulan

Q : Oke, oke. Pertanyaan terakhir mbak, apa harapan anda untuk PBN 5 tahun kedepan?

A : Harapannya semoga PBN masih ada, masih ada, eeh bisa bertahan di industri ini, dapat eeh, keuntungannya tuh tiap tahun naik, naik nya dikit nggak papa yang penting naik biar tetap ada.

Q : Oke, terimakasih Mbak Mediana semoga harapannya untuk PBN terwujud ya

A : Iya

Q : Terimakasih atas kesempatan wawancara ini, Mbak Mediana. Saya pamit undur diri. Saya Dian Ahmad, Assalamualaikum Wr.Wb.

A : Walaikum salam, terimakasih!

Lampiran 8 Transkrip Wawancara dengan CEO PBN

No. Wawancara : 4

Narasumber/ Status : Muhammad Nur Ikhsanudin, S.T.

Jenik Informan : Informan Kunci

Tipe : Semi-structured Interview

Perihal : Perancangan strategi bisnis PT Polimikro Berdikari
Nusantara

Hari/ Tanggal : Jumat, 8 Juli 2022

Waktu : 10:33 WIB – 11:16 WIB

Lokasi : Kantor Lectro (Gedung Pusbangnis UNS)

Q = Question/Peneliti

A = Answer/Informan

Q : Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh. Selamat pagi Mas Ikhsan, pertama saya ingin ucapkan terima kasih atas waktunya ini Mas Ikhsan untuk saya melakukan penelitian untuk saya wawancara dalam penelitian saya yang berjudul

perancangan strategi bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan model analisis interaktif. Apakah Mas Ikhsan sudah siap?

A : Udah Mas

Block Customer Segment

Q : Pertama saya ingin bertanya terkait customer segmen. Satu apa saja permasalahan konsumen yang ingin diselesaikan oleh PBN?

A : Ya, jadi kalau membicarakan masalah konsumen, kita berangkat dulu mengenai fokus yang ingin kita angkat, jadi ini merupakan perusahaan berbasis riset yang mana fokus pada penyediaan material. Material nya ada 3 material, material aktif katoda, material fungsional atau lebih jelasnya itu merupakan material yang digunakan untuk eeh, membuat ataupun pembuatan katoda lainnya ataupun material lainnya, yang ketiga material custom jadi sesuai permintaan kustomer. Kita berfokus pada penyediaan material yang memang belum ada di Indonesia dan, eeeh permasalahan diangkat yang kedua adalah masalah kuantitas pembelian. Jadi kalau biasanya, kalau para peneliti itu beli itu harus berpuluh-puluh kilo, nah disini kami mencoba menyediakan solusi untuk menjual minimal start dari 50 gram, jadi gitu Mas.

Q : Oke, tadi dijelaskan untuk produksi material ya?

A : Iya

Q : Kalau untuk, kalau untuk, itu material advance. Saya cek cek kan ada menjual material fungsional juga

A : He ehm

Q : Kalau itu masalah yang diselesaikan itu untuk kuantitasnya atau bagaimana?

A : Ya, kalau untuk yang material fungsional lebih ke masalah kuantitas.

Q : Selain itu apakah ada lagi?

A : Sejauh ini baru itu sih Mas

Q : Oh, oke. Pertanyaan selanjutnya, bisa dijelaskan tipe konsumen yang anda ingin fokuskan?

A : Ya, untuk tipe konsumen yang ingin difokuskan ini, untuk pertama lebih ke peneliti dulu yang lebih terfokus pada material terutama untuk material yang berhubungan dengan lithium battery untuk lebih, lebih advancenya lagi, mungkin ya, kami sudah merambah ke, eeh, beberapa manufacturing lithium ion battery, begitu

Q : Apakah ada lagi? Atau fokus itu dulu saja?

A : Fokus itu dulu aja sekarang

Q : Terkait peneliti material lithium ion battery apakah sudah ada, eeh, istilahnya kayak pelanggan yang memberikan feedback gitu, yang sesuai dengan Mas Ikhsan?

A : Ya, eeh, untuk pelanggan yang memberikan feedback tentunya sudah, namun ya feedbacknya sejauh ini, feedback yang bagus ya. bukan feedback yang, eeh, seperti kritikan atau mencacat produk yang dibuat, begitu.

Q : Kalau dari pelanggan manufaktur?

A : Pelanggan manufaktur sejauh ini, seperti Batex gitu? Kalau Batex kita belum belum masuk kalau sekarang masih masuknya ke peneliti seperti Lectro, gitu.

Q : Oke, oke, pertanyaan selanjutnya dalam menentukan pasar seperti yang dijelaskan tadi peneliti dan manufaktur itu proses penentuan nya gimana ya? Apakah ada kendala atau bisa dijelaskan?

A : Iya, sebenarnya untuk penentuan awal itu ya berangkat dulu dari produk kita dan, eehm, potensi pasar yang bisa kita sasar ya Mas ya, karena produk kita adalah produk yang berbasis riset dan bukan untuk, aah, end user secara umum makanya kita mah, meh, men, apa mensegmenkan atau memplotkan itu yang pertama yang pasti peneliti terlebih dahulu kemudian terlebih khusus yang, eeh peneliti di bidang material aktif ataupun material penyusun baterai Lithium Ion. Sebagai lebih jelas lagu peneliti secara umum yang bergerak di bidang material, begitu. Dan tidak menutup kemungkinan juga untuk beberapa manufacturing Lithium Ion battery, namun ya seperti yang mas ketahui sendiri kalau di Indonesia kan, belum banyak ya, untuk Lithium Ion battery manufacturing.

Q : Oke. Dalam menentukan kustomer, sebenarnya itu melihat ada permintaan dulu atau membuat produknya dulu baru istilahnya dilempar ke customer untuk melihat apakah mereka minat atau tidak gitu?

A : Aeh, kalau untuk itu, bisa dibilang gini ya, strategi jualannya ya?

Q : Ya

A : Kalau itu, eeh, sekarang lebih di pre-order sih Mas. Kalau kami untuk, untuk, untuk menyasar pelanggan baru lebih ke mungkin nunjukin sampel sama

perusahaan aja sih. Jadi kami tidak kayak menstok barang, itu. Jadi masih pre-order, khusus untuk yang material katoda. Kalau yang fungsional, eehm, kita readylah, maksudnya ada stoknya kalau ada yang beli bisa langsung dibayar.

Block Value Proposition

Q : Ooke, selanjutnya pada blog value proposition, pertanyaannya siapa saja pesaing PBN dan apa yang mereka lakukan sekarang?

A : Kalau pesaing sih, eeh, kalau pesaing ya, sesama penjual itu di dalam negeri itu bisa dibilang distributor saja. Kalau misalkan produsen itu di dalam negeri yang produksi untuk manufaktur itu belum ada Mas. Tapi kalau, tapi memang namanya pasar kan tahunya kok jadi gitu ya, jadi tidak melihat kita produksi sendiri atau kita hanya sebagai distributor. Kalau yang produk yang, eeh, apa, saingan ya, kompetitornya itu lebih ke yang distributor tadi. Seperti di KGC, LAUTANEMAS, gitu Jadi perusahaan-perusahaan yang dia juga mee, mendistribusikan atau sebagai distributor material yang sama dari Cina ke Indonesia. Banyaknya dari Cina.

Q : Eeh, pesaing yang teridentifikasi tersebut, KGC sama Lautan Mas itu menyaingi produk Mas yang material advance atau material fungsional?

A : Lebih ke material advance. Kalau material fungsional sebenarnya, eeh, bisa dibilang ada pesaing juga, eeh, seperti toko-toko yang menjual bahan kimia, eeh, namun jumlah mereka belum terlalu banyak

Q : Eeh, jumlah yang belum terlalu banyak itu kira-kira berapa mas? Apakah sudah teridentifikasi?

A : Kalau untuk jumlah kompetitor yang material fungsional kita nggak nggak begitu, meh-, ini ya menulis terlalu detail karena kan itu bisa dibilang produk sampingan kami. Kami lebih memfokuskan pada, material advance.

Q : Ooh oke. Oke, pertanyaan selanjutnya solusi apa yang menjadi nilai PBN untuk ditawarkan kepada konsumen agar mau menggunakan produk atau jasa PBN dan bukan ke tempat?

A : Yaa, eeh, untuk, untuk itu aku lebih mengunggulkan TKDN dan juga memang belum ada yang memproduksi dalam negeri. Jadi bisa, mending daripada impor harus beli yang sekian puluh kilo. Kenapa nggak ambil dari PBN aja yang

memproduksi dalam negeri dan juga, eeh, apa namanya bisa memiliki kelebihan dari segi nilai TKDN. Itu Mas.

Q : Itu untuk material advance berarti ya?

A : Material advance

Q : Kalau untuk material fungsionalnya?

A : Kalau untuk material fungsionalnya ya ita sebenarnya tinggal, jual aja sebenarnya mas. Kalau misalkan dari segi kelebihan namanya produk seperti itu kan kita ambil dari supplier gitu ya, itu lebih ke ini kita bersaingnya dari segi harga. Kalau masalah kualitas kurang lebih semua yang dijual udah ada standarnya ya jadi sama.

Q : Berarti dari segi material fungsional, harga PBN itu lebih..

A : Bisa dibilang competitor, eh lebih kompetitif sorry kompetitif

Q : Apakah itu sudah dibandingkan dengan harga competitor

A : Tentunya sudah

Q : Oke, pertanyaan selanjutnya, apakah ada perusahaan yang dijadikan PBN sebagai tinjauan utama

A : Perusahaan untuk jadi role kami gitu ya, ada si mas, Cuma bukan perusahaan dalam negeri. Ada namanya CATL itu perusahaan China, yang menguasai pasar material lithium-ion battery yang jadi apa ya, panutan bisa dibilang begitu ya

Q : E., pada pertanyaan sebelumnya, ketika ditanya pesaing itu tidak menyebutkan CATL, apakah CATL ini bukan termasuk pesaing PBN?

A : Kalau pesaing secara produksi , ya tentunya pesaing, cuman yang masuk di Indonesia kan yang hanya sebagai distributor, itu lah yang lebih consent karena fokus ke Indonesia dulu deh

Q : Jadi apakah masyarakat Indonesia itu belum bisa membeli produk dari CATL secara langsung?

A : E., sebenarnya terkait itu aku belum tahu, cuman mostly peneliti kalau mau membeli material dari luar negeri itu pasti melalui distributor. Nah distributor kan kadang kita tidak tahu diambilnya dari mana, gitu.

Q : Oke, lalu perbedaan PBN dengan perusahaan rujukan utama, dalam hal ini CATL itu apa ya mas, yang membedakan atau yang membuat PBN lebih unik

A : Emm gini, kalau CATL itu dia fokusnya ke material berbasis besi, tapi kalau kita bisa menjangkau hampir banyak ya, karena selain besi, di Indonesia juga banyak, kayak mineral nikel, mangan, dan kita bisa mengoptimalkan itu untuk memproduksi, material katoda jenis lain yang berbasis nikel

Q : Jadi CATL hanya memproduksi yang berbasis

A : Iya mostly nikel, eh maksudnya besi, LFP jadinya

Q : Oh jadi lebih lengkap gitu ya

A : Bisa dikatakan begitu

Q : Selain itu ada lagi?

A : Mungkin gini ya, bisa dibilang kemudahan akses untuk di Indonesia

Block Channel

Q : Apa saja sarana yang dipakai PBN untuk dapat berkomunikasi dengan konsumen

A : Sejauh ini melalui marketplace, seperti Tokopedia, ada juga yang melalui e., whatsapp ataupun ada yang dari direct message Instagram, dan email kadang masih

Q : Pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN dalam mendistribusikan produk atau jasa selama ini

A : Kalau cara mendistribusikan produk atau jasa, e., lewat marketplace utamanya lewat marketplace, ada beberapa yang beli langsung, contohnya Lectro, atau yang masih dalam kota itu prefernya beli langsung, kalau yang beli dari luar kota itu biasanya kita orderannya dari Tokopedia, ya via ekspedisi

Q : Sejauh ini apakah ada kendala terkait distribusi?

A : Kalau saat ini ga ada si mas, karena kan kita tinggal menyediakan pesanan dan diambil langsung sama kurirnya, jadi kita gak, Cuma.. apa ya, menyediakan aja apa yang mau dipaketkan gitu,

Q : Pertanyaan selanjutnya pada block customer relationship. Bagaimana cara PBN memperkenalkan produk atau jasa pada customer segment yang belum pernah melakukan transaksi sebelumnya?

A : Yak, biasanya mereka akan tanya dulu kan produk ini spek nya seperti apa, ya kami mengenalkan bahwa spek kami itu seperti ini, ABCD, biasanya kita ngenalinnya tu untuk ini ya untuk menjelaskan ke customer itu namanya COA,

Certificate of Analysis, disitu tu memuat spek untuk produknya, jadi misalkan untuk hape gitu ya, itu kan ada kayak surat yang mendefinisikan atau mendeskripsikan spek dari hape tersebut, nah fungsi COA itu sama, kalau di material katoda itu untuk mendeskripsikan spesifikasi untuk material katoda yang kita produksi. Darisitu biasanya pembeli sudah tahu sih, karena kan pembeli yang mau membeli material katoda itu bukan pembeli yang blank istilahnya nggatau apa yang dibeli gitu lo

Q : Ada lagi untuk cara lain?

A : Sejauh ini baru itu mas

Q : Berarti masih menunggu ditanyai pembeli ya?

A : Iya kami masih pasif iklan, tidak aktif iklan

Q : Apakah sudah pernah beriklan seperti itu?

A : beriklan di Tokopedia juga

Q : Itu secara rutin atau..

A : Secara rutin, masih sampai sekarang pun juga masih aktif, jadi mungkin kalau misalkan e., apa namanya, orang nyari sesuatu yang berhubungan dengan produk kita, kita bakal langsung tampil, kalau di Tokped gitu

Q : Berarti apakah ada pesaing produk?

A : Kalau di Tokopedia ga ada, paling yang ini sih mas, sesama penjual fungsional, itupun ndak banyak

Q : Berarti iklan itu semacam mempermudah akses saja ya?

A : Iya menaikkan

Q : Sedangkan dari pesaingnya sendiri belum terlalu banyak?

A : Iya

Q : Pertanyaan selanjutnya bagaimana cara PBN berkomunikasi dengan konsumen yang pernah melakukan pembelian?

A : Untuk melakukan pembelian ulang? Atau bagaimana?

Q : Jadi ketika konsumen itu pernah melakukan pembelian, trus adakah proses komunikasi lagi, atau mungkin ...

A : Oh tentunya sudah, biasanya kami follow up bagaimana produknya, trus minta masukan kurang apa, kurang apa, dan banyak juga kok yang repeat order, begitu mas

Q : Oke, banyak yang repeat order ya

A : Beberapa customer si, kayak order lagi, order lagi

Q : Terkait follow up tadi, apakah menjadi prosedur standar PBN ketika ada pembeli, langsung memfollow up atau memang pada situasi tertentu

A : E., lebih ke ini, produk yang kita buat sendiri, kalau yang fungsional kita posisinya seperti distributor. Jadi kami consent nya pada produk yang kami produksi sendiri. Karena kan, saran dan kritikan customer kan bisa mengimprove ya, kita harus seperti apalagi untuk mengoptimalkan produksi untuk hasil yang lebih bagus. Untuk yang fungsional kan kita tidak produksi, kita cuman reseller eh distributor disini

Q : Kalau boleh tahu masukan yang paling ngena, apakah sudah teridentifikasi?

A : Kalau sejauh ini, masukan bisa positif bisa negatif kan ya mas, biasanya kalau negatif itu belum ada yang sampai “kok ini produknya gini to” belum ada, sejauh ini masih fine-fine aja

Q : Masih terkait dengan masukan, apakah ada matriks tertentu atau hitungan, istilahnya mengukur gitu

A : Ndak ada

Q : Apakah ada kendala dalam menjalin komunikasi dengan konsumen.

A : Kendala, lebih ke ini sih mas, kalau kita komunikasi lewat chat, seringnya lewat dm Tokopedia di dalam tokopedia, paling ini sih, waktu onlinenya ga bareng ya, jadi waktu responnya kurang cepat. Tapi memang saya selalu stand by hape sih, tokped jadi kalau ada pesan masuk langsung saya bales

Q : Berarti mungkin kendalanya, terkadang respon yang kurang cepat?

A : Iya

Q : Apakah ada solusi sementara untuk menanggulangi masalah tersebut

A : E., untuk solusi lebih ke, selalu memfollow up, selalu ngechat, misalkan mereka tanya, kita bales, mereka belum bales, kita approaching lagi, misal di chat lagi di selang waktu berapa jam, atau trus besoknya di chat lagi gitu

Q : Apakah ada target waktu respon?

A : Oh tidak ada. Kalau tidak membalas ya sudah

Block Revenue Stream

Q : Selanjutnya adalah block revenue stream ya, pertanyaan pertama, bagaimana cara PBN mendapatkan sumber pemasukan

A : O ya, kalau untuk mendapatkan sumber pemasukan yang pasti kita pure dari penjualan, yang kedua dari investasi, jadi kita aktif melakukan pitching untuk mendapatkan investor. Karena kalau bergantung dari penjualan saja, itu ya sulit ya mas untuk mengembangkan lebih besar. Karena itu kita lebih berharapnya ke investor tadi sih, supaya lebih mendongkrak keberlanjutan dan juga untuk mendongkrak kemajuan dari bisnisnya

Q : Boleh dikasih tahu, kenapa investor itu termasuk dalam pendapatan?

A : Itu kan, itu pendapatan kalau, pie ya, aku mikirnya pendapatan itu ada 2, dari penjualan sama investasi, yang penting kan itu pendapatan yang bisa kita gunakan untuk mengoptimalkan keberlanjutan bisnis, gitu lo mas, ya ga sih mas? Gitu sih mas menurutku

Q : Oh begitu, oke berarti lanjut ke pertanyaan selanjutnya, mekanisme apa saja yang dilakukan oleh konsumen dalam melakukan pesanan kepada PBN

A : Kalau mekanisme pemesanan balik lagi ke tergantung dari masing – masing jenis ya, misalkan kalau material katoda, biasanya mereka tanya dulu nih, ada material ini ga, misal NMC yang jenisnya 622, kalau misal ready ya langsung kami layani, kalau tidak ya bisa dibilang indent dulu, kita produksi dulu, kalau material fungsional karena sifatnya ready mas, biasanya lewat tokped atau secara langsung, akan kami langsung layani, beda kalau misalkan yang custom, kalau custom kan, mereka mintanya apa kita sesuaikan dulu, misalkan mereka mintanya seperti ini, kita kan se custom-customnya kita kan juga ada batasan ya, jadi ya seperti itu, masih e., apa namanya, masih mendiskusikan supaya ketemu untuk masalah customnya, supaya sama-sama ketemu maksud dari customer dan juga kemampuan kita dalam memproduksi.

Q : Oke, berarti ada penjualan sama indent atau pre order ya mas?

A : Nah iya pre order

Q : Sama kalau material custom bisa negosiasi?

A : Bisa bisa, kita juga menyediakan jasa konsultasi

Q : Itu menjadi salahsatu sumber pendapatan apa belum, untuk jasa konsultasi?

A : Jasa konsultasi masih belum mas, jadi e., customer itu tanya tanya, kalau ini, buat ini bisa ga, karena mungkin dia pernah baca di suatu artikel mungkin ya, kalau ini pakai ini, ternyata kita jual, dari dia biasanya kayak lebih mengkonfirmasi lagi lah nanya ke kitanya

Q: Pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur atau membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan? Sebelumnya apakah ada target pendapatan dari PBN sendiri mas, tiap bulannya, atau tiap tahunnya gitu?

A : E., target selalu ada, tapi sejauh ini untuk mencapai total target itu, e., bisa dibilang kadang memenuhi kadang tidak memenuhi, karena kan ya namanya jualan ya mas ya,

Q : Banyak yang terpenuhi atau tidak mas?

A : Sekarang masih balance si, kadang yang, kayak misalkan yang pernah itu melebihi dari target itu kan bisa menutupi yang belum ini kan, belum mencapai target gitu, bisa dibilang masih balance, setidaknya masih bisa berjalan lah untuk biaya operasionalnya

Q: Kalau boleh tahu masing-masing target untuk produk advance berapa sama produk material fungsional berapa ya mas ya?

A : Oh kalau target per produknya kita tidak mentargetkan, biasanya lebih ke nominal sih mas, setidaknya per bulannya segini agar bisa berjalan, entah itu pemasukannya dari mana aja, yang penting tercapai itu, karena balik lagi customer kita, customer yang sangat segmented bukan yang banyak pake, tapi beda cerita kalau produk kita itu banyak yang orang pakai maka disitu kan kita bisa menetapkan target, wong yang gunain aja segini, kita harusnya bisa segini gitu maksudnya

Q : Kalau boleh tahu yang dijadikan sebagai target itu pendapatan atau pendapatan bersih?

A : Pendapatan bersih

Q : Pendapatan bersihnya ya. Itu direkap ya? Sudah ada rekapnya?

A : Iya

Q : Untuk transaksi dan juga penjualan apakah ada targetnya juga?

A : Emm., yang penting nominal itu si, harus mencapai target nominalnya, untuk saat ini ya. Yang penting entah itu pemasukan atau penjualan darimana aja yang penting mencapai nominal tadi, yasudah aman lah ya

Q : Apakah boleh tahu nominalnya?

A : Ndak boleh (tersenyum)

Q : Oiya ndak boleh ya, rahasia perusahaan ya

A : Rahasia perusahaan, intinya buat nggaji temen-temen

Q : Tadi pendapatan bersih berarti sudah dikurangi gaji ya

A : Ya pendapatan bersih harus, yang bisa, eh pendapatan bersih yang digunakan untuk membagi deviden, jadi saham untuk devidend

Block Key Resource

Q : Okay selanjutnya pada Key Resource ya, sumber daya apasaja yang dibutuhkan pada proses produksi, distribusi dan komunikasi dengan konsumen?

A : Kalau proses produksi lebih ke sumber daya alam sih, kayak bahan habis pakai itu untuk produksi ya mas, kalau produksi tadi kalau tak jelasin detail banyak banget, jadi lebih ininya bahan habis pakai untuk produksi, kalau distribusi, lebih ke pengiriman, entah itu pengiriman bahan baku ataupun pengiriman produk jadi, produk material aktif, fungsional atau custom gitu. Karena kan kita nggak mendistribusikan secara langsung ya, kita bergantung pada ekspedisi. Kalau komunikasi dengan konsumen ini, karena kita banyak komunikasi nya by chat atau secara online, bukan bertemu langsung ya, bukan dari e., market place ya bisa dibilang begitu

Q : Terkait produksi selain bahan habis pakai apakah ada sumber daya lain yang penting bagi PBN? Misal seperti hak cipta, atau...

A : Oiya benerkalau hak cipta kita juga perlu itu, karena untuk dasar produksi, karena ini merupakan grup berbasis riset tentunya, hak cipta itu jadi pegangan kami untuk berproduksi begitu

Q : Untuk Hak kekayaan intelektual yang dimiliki PBN apa saja ya

A : Merk dagang, ada juga metode untuk produksi, dan juga penggunaan bahan baku,

Q : Terkait metode produksi, apakah ini sedang proses pengajuan apakah sudah ada?

A : Produksi?

Q : Iya, apakah ini berupa paten atau...

A : Oh paten mas, 2 paten, 1 merk

Q : Penggunaan bahan itu juga paten ya?

A : iya paten, itu semua sudah dalam proses pengajuan, intinya sedang proses lah

Q : Apakah kedepannya dalam produksi PBN akan menggunakan metode yang di patenkan ini

A : Tentunya iya, karena e., itu merupakan sebuah landasan

Q : Kira – kira itu benefitnya daripada proses produksi yang dilakukan saat ini dengan yang dipatenkan itu apa ya mas ya?

A : Benefitnya lebih ke ini., sebenarnya paten nya itu kan punya UNS, jadi kita membayar lisensi penggunaan itu ke UNS. Jadi benefitnya bukan ke Aku, tapi ke UNS

Q : Berarti apakah itu justru menjadi salahsatu beban pengeluaran bagi perusahaan?

A : Yak betul

Q : Lalu apa yang membuat perusahaan memutuskan menggunakan metode baru tersebut daripada metode yang saat ini dipakai?

A : Karena untuk., pie ya mas., karena untuk itu sebenarnya itu kan produk output dari suatu riset, otomatis kan sebelumnya kan sudah di publikasikan dalam jurnal ataupun dipatenkan yang mana itu sudah atas nama UNS juga, jadi mau ga mau kita harus produksi dengan paten itu.

Q : Oke, berarti memang karena memang harus ya?

A : Iya

Q : Oke selanjutnya, dari sumber daya tersebut, yang paling, penting yang mana mas?

A : Sumber daya, yang paling., yang.,, hak cipta tadi>

Q : Dari yang tadi disebut, dari produksi, distribusi dan komunikasi

A : Dari produksi

Q : Kenapa mas?

A : Karena itu merupakan core kami mas

Q : La untuk material fungsionalnya?

A : Kita hanya bersifat distributor aja

Q : Berarti saat ini, yang diprioritaskan lebih ke material advance daripada material fungsional?

A : Iya

Q : Oke pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala terkait sumber daya pada PBN?

A : Kalau kendala, lebih ke kendala sumber daya manusianya sih mas, karena saat ini kan bisa dibilang dari segi jumlah ya, dari segi jumlah itu yang menjadi kendala. Karena saat ini pun untuk memproduksi dengan kapasitas produksi berapapun dengan jumlah orang yang sama gitu. Kalau misalkan untuk skala yang lebih besar, tentunya akan lebih kesusahan sih.

Q : Apakah dalam proses pembuatan material advance ini sangat bergantung dengan kuantitas manusianya sendiri?

A : E., sebenarnya selain itu juga alat mas sebenarnya, kita kan sistemnya masih sewa alat ya, dan itu terbatas dengan bisa dibilang kemampuan alat gitu, itu bisa menjadi batasan. Kita harus bisa menyesuaikan itu semua supaya tetep berproduksi dengan hasil yang optimal.

Q : E., terkait dengan SDM, apakah sudah bisa memenuhi permintaan terhadap advance material untuk saat ini?

A : Untuk saat ini masih bisa, karena masih pre-order lah, belum yang continue

Q : Oke, eh., terkait dengan jawaban sebelumnya yang awal – awal itu kan mau mentargetkan manufaktur, apakah sudah ada obrolan dengan manufaktur yang disebut tadi?

A : Eh., kalau obrolan sudah mas, dengan Batex sudah, kalau ABC lewatnya PUI.

Q : Untuk Batex itu apakah sudah ada requirement kapasitas produksi tertentu?

A : Belum, kami masih penyusunan MoU

Q : Yang dengan melalui PUI itu? ABC?

A : Kalau yang PUI aku masih menunggu dari prof Agus

Q : E., kira kira kemampuan alat dan SDM untuk saat ini apakah bisa memenuhi permintaan yang dari segi manufaktur?

A : E., kita tidak mentargetkan untuk supply secara penuh. Jadi kami Cuma mengambil sekian persen dari kebutuhan manufaktur itu tentunya menyesuaikan kapasitas maksimum yang kita punya

Q : Oke oke, terkait e., kendala SDM dan alat tersebut, solusi yang dilakukan mas Ikhsan itu apa ya?

A : Mencari investasi supaya bisa beli alat baru sehingga bisa meningkatkan kapasitas dan juga untuk tenaga operasional

Block Key Activities

Q : Selanjutnya pada block key activities, pertanyaan pertama, apa saja kegiatan utama PBN dalam menjalankan bisnis?

A : Kegiatan utama terutama menjual material aktif yang utama, mungkin bahasa bagusnya mengkomersialisasikan ya, mengkomersialisasikan material aktif

Q : E., tadi kan ada 2 kategori produk ya mas ya, advance dan juga fungsional, nah itu istilahnya kegiatan yang tanda kutip menyita waktu itu ada di kegiatan dalam melakukan komersiali...

A : Lebih ke advance

Q : Oh lebih ke advance?

A : Karena kita lebih bekerja keras untuk itu, karena tidak semua orang material eh, kadang bukan orang material pun membeli material advance, jadi bisa dibilang pasarnya lebih jelas ya, kalau yang material advance kita harus lebih bekerja keras supaya itu bisa kejual, gampangannya itu

Q : Berarti lebih banyak bekerja untuk material advance?

A : He em

Q : Apakah penjualan itu lebih banyak di material advance daripada fungsional sehingga...

A : Endak, justru lebih banyak material fungsional, mungkin lebih ke effort yang kita keluarkan ya, kalau material fungsional bisa dibilang effortless untuk menjual itu. Kalau material aktif itu kita butuh full effort gitu lo mas. Tapi untuk kegiatan jual belinya lebih banyak di fungsional, tapi effortnya lebih besar di Advance.

Q : Oke, pertanyaan selanjutnya apakah ada kendala yang dialami oleh PBN terkait aktivitas utama tersebut?

A : Kendala tentu ada, gimana ya, namanya produk baru, kita harus mengenalkan, kita harus mengedukasi, karena e., namanya pembeli ya, ada yang memang sudah tahu detail, kita ga perlu menjelaskan banyak tentang apa yang kita sediakan, ada yang memang belum tahu sehingga kita perlu mengedukasi dulu, gitu mas

Q : Kalau produksi apakah ada kendala?

A : Produksi tidak ada, selama itu masih di dalam kapasitas yang kita masih sanggupi itu tidak ada. Tapi amin nya misalkan ada order sekian ratus kilo lah, kita ada kendala

Q : Oke saat ini apakah sudah pernah ada pemesanan seperti itu?

A : Masih di angka kilo, ga yang sampai ratusan gitu

Q : Puluhan?

A : Puluhan pernah

Block Key Partnership

Q : Oke selanjutnya pada key partnership, apakah sudah ada kerjasama yang dibangun PBN dengan perusahaan lain, kalau ada apa tujuan kerjasama tersebut?

A : Kerja sama, biasanya kalau yang fokus utama kan manufacturing lithium-ion battery, ya itu fokusnya lebih ke penyediaan atau supply salah satu yang mereka butuhkan, jadi produk kita jadi bahan baku mereka gitu mas, itu utama, kalau perusahaan lain seperti Pertamina yang minggu depan Insyaallah kickoff itu lebih ke kerjasama riset dan bisnis.

Q : Oke yang pertama tadi apakah bisa dikatakan bahwa PBN akan menjadi supplier gitu?

A : Belum ,masih on the way untuk itu, masih dalam tahap ini.,

Q : Berarti belum ada kerjasama ya?

A : Kalau untuk e., alat produksi atau dalam melakukan komersialisasi itu apakah ada melakukan kerjasama. Untuk komersialisasi masih belum ada, semua masih sendiri, belum ada yang diajak kerjasama untuk itu

Q : Untuk alat produksi?

A : Alat produksi kerjasama dengan PUI

Q : Kalau boleh tahu dalam bentuk apa?

A : Dalam bentuk sewa

Q : Apakah bisa disebutkan sewanya itu sistemnya seperti apa?

A : per kuantitas produksi, jadi misal per kilonya kita harus bayar sekian gitu

Q : Itu sudah ada ketetapannya? Untuk berapa sewanya gitu?

A : Sudah

Q : Kira-kira berapa persen dari HPP mas?

A : Waduh belum ngitung kalau itu, ada nilainya gitu, tapi., bentar tak itung dulu bentar.... Sekitar 5-10% tergantung jenis produk, kan banyak ya ada yang NMC, NCA, LFP

Q : Terkait sewa tersebut, tadi kan kedepannya produksinya untuk UNS juga kan ya, karena pemegang lisensinya juga UNS. Apakah ada perlakuan khusus dari UNS selaku pemilik alat...

A : Ada untuk awal-awal itu masih digratiskan

Q : Untuk saat ini?

A : Untuk saat ini masih otw ditarikki

Q : Kira-kira untuk penarikan uang sewa nya itu akan berlaku kapan ya mas?

A : Mungkin setelah kerjasama dengan pertamina

Q : Kerjasama dengan pertamina kalau boleh tahu kapan?

A : Kickoff 13 Juli

Q : Bulan ini ya berarti ya

A : Iya

Q : Selain dari PUI apakah ada kerjasama lagi?

A : Saat ini belum, UNS termasuk ga ya mas, kan ada PUI sendiri UNS sendiri

Q : E., kalau PUI itu kan alat itu tadi ya, kalau UNS?

A : Kalau UNS lebih ke lisensi, kalau itu kan ada surat kerjasama juga, cuman ini sekarang masih diurus dokumennya karena mereka minta perhitungan ini perhitungan itu gitu

Q : Kalau boleh tahu benefit dari UNS apa ya mas, kan tadi PBN memberikan benefit berupa fee lisensi?

A : Nggak ada, kita justru berkewajiban memberi fee itu karena menggunakan teknologi dari UNS

Q : Berarti ini sebagai timbal balik dari alat yang digunakan dari PUI apa gimana?

A : E., teknologi yang aku gunakan untuk memproduksi

Block Cost Structure

Q : Ooh teknologinya, oke. Selanjutnya pada block cost structure, apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atau produk yang murah?

A : Yang pasti produknya berkualitas dulu. Masalah harga, sejauh ini ya mas HPP itu masih jauh dari harga pasaran, jadi kita bisa rinci itu sih

Q : Yang dilakukan untuk benchmarking itu kualitas produk pasaran atau harga pasaran mas?

A : Sebenarnya kalau kita pernah melakukan uji produk pasaran ya, sebenarnya apa yang tercantum di labelnya dengan apa yang di desain itu berbed, bahkan misalkan harusnya powernya segini, kalau kita uji langsung itu ga segitu lo, jadi kita bisa confident lah kalau masalah kualitas, apalagi harga kita bisa kompetitif

Q : Oke, selanjutnya komponen biaya apa saja yang dibutuhkan PBN dalam melakukan produksi, distribusi dan komunikasi dengan konsumen?

A : Kalau komponen biaya untuk produksi tentunya bahan habis pakai, bahan operasional. Kalau distribusi e., paling kalau pembelian bahan baku itu biaya untuk espedisi kesini dan juga pajak. Kalau misalkan untuk distribusi produk konsumen yang menanggung konsumen si bukan kita. Kalau komunikasi kan sekarang masih via online, jadi relatif tidak memakan biaya.

Q : Apakah ada biaya selain kegiatan operasional?

A : Biaya marketing

Q : Tadi kan disebutkan akan ada lisensing juga ke UNS ya?

A : Yak betul

Q : Selain itu apakah ada lagi ?

A : Selain itu belum ada

Pertanyaan Tambahan

Q : Selanjutnya ada beberapa pertanyaan tambahan yang ingin saya tanyakan. Pertama menurut Anda, secara singkat bagaimana kondisi PBN saat ini?

A : Kondisinya stabil, masih berjalan dengan baik

Q : Menurut Anda apa saja yang perlu diperbaiki dari PBN?

A : Lebih ke ini sih mas, marketingnya sih, karena kami selalu berfokus ke produksi terus tapi marketingnya belum se advance yang kita lakukan

Q : Oke, e., marketingnya itu perlu diperbaiki karena masih fokus pada produksi, apakah ini sampai menimbulkan stok barang yang berlebihan?

A : Endak sih, balik lagi kita basic nya orang teknik semua, nggak ada orang bisnis, nggak ada orang marketing disini

Q : Oke selanjutnya, eh., apakah ada matrix tertentu untuk mengukur masalah dan keberhasilan di PBN

A : Mungkin itu balik ke awal lagi ya, untuk matriks keberhasilan mungkin nanti cashflownya selalu jalan, selalu ada pendapatan

Q : Kalau masalah?

A : Kalau matriks masalah, mungkin gini mas banyak yang tanya-tanya, banyak yang chat, banyak yang minta CoA juga, dah kita jawab, tapi pada akhirnya gajadi beli, atau misalnya kemarin ada yang beli dengan jumlah yang lebih besar, tapi kami tidak sedia dengan jumlah itu, nah... dia sempet tanya sih, la sedianya berapa kilo? Saya jawab sekian kilo gitu, tapi sampai sekarang belum ada kabarnya lagi

Q : Apakah itu sudah direkap dalam bentuk data kuantitatif seperti itu ?

A : Belum

Q : Oke pertanyaan terakhir mas, apa harapan Anda untuk PBN 5 tahun kedepan

A : Berharapnya makin berkembang, sudah masuk ke dalam fase sebagai supplier ya, karenan kan kalau sekarang masih tergantung dengan penjualan yang ada di Tokopedia, beda cerita kalau jadi salahsatu supplier gitu kan akan lebih ayem lagi. Gitu lah

Q : Terima kasih mas ikhsan atas waktunya, semoga sukses terus buat PBN ya

A : Amin

Q : Selamat beraktivitas kembali



Lampiran 9 Transkrip Wawancara dengan Pelanggan 1 Peneliti Lectro

No. Wawancara : 5

Narasumber/ Status : Khikmah Nur Rikhy Stulasti, S.T.

Jenik Informan : Informan Pendukung

Tipe : Semi-structured Interview

Perihal : Perancangan strategi bisnis PT Polimikro Berdikari
Nusantara

Hari/ Tanggal : Kamis, 7 Juli 2022

Waktu : 09:32 WIB – 09:38 WIB

Lokasi : Kantor Lectro (Gedung Pusbangnis UNS)

Q : Question/Peneliti

A : Answer/Informan

Q : Assalamualaikum wr wb, selamat pagi Mbak Khikmah

A : Waalaikum salam wr wb, selamat pagi juga

Q : Pertama saya ucapkan terima kasih untuk kesempatannya untuk penelitian saya yang berjudul Perancangan Strategi Bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif. Disini saya ingin menanyakan beberapa pertanyaan dengan e., wawancara yang bersifat semi-structured interview jadi ini saya menyiapkan beberapa pertanyaan namun juga membuka peluang saya untuk memberikan sebuah pertanyaan berdasarkan jawaban dari Mbak Khikmah, sudah siap Mbak Khikmah?

A : Iya siap

Block Value Proposition

Q : Pertanyaan pertama terkait value proposition dari PBN, produk apa saja yang pernah anda beli?

A : Ya, untuk selama ini saya pernah membeli prekursor, prekursor berupa NA eh., NMC 111, 811, 532 dan 622. Untuk kuantitasnya itu 100 – 200 gram

Q : Menurut Mbak Khikmah bagaimana kualitas produk PBN terkait barang-barang yang dibeli tadi?

A : E., dibandingkan dengan sintesis sendiri ya, mungkin kualitasnya itu udah lebih baik, lebih bagus, karena material yang dihasilkan itu ukurannya udah homogen, udah seragam dan warnanya itu udah sesuai, gitu

Q : Menurut Anda, apakah harganya termasuk murah?

A : Ehm, kalau untuk prekursor sendiri saya belum pernah membandingkan dengan yang lain ya, tapi kalau misal dibandingkan dengan e., kan kita sintesis sendiri, otomatis harganya lebih murah dengan sintesis sendiri, tapi kalau beli di PBN untungnya itu lebih cepet aja sih kita jadi sudah dapat material itu dalam bentuk jadi. Mungkin kalau dibandingkan dengan yang lainnya saya kurang tahu, tapi waktu kita beli itu harganya cukup standar sih

Q : Selanjutnya, kedepannya apakah Anda berencana untuk melakukan pembelian lagi pada produk PBN?

A : Jika ada apa ya, misal kayak ingin., ya mungkin ada mau membeli lagi sih mas kalau kita mau mencoba variasi baru

Q : Untuk saat ini produk yang dibeli itu apa masih ada mbak?

A : Masih

Q : Masih ada ya

A : Ho'o jadi yang kemarin dipakai itu kemarin baru ya setengahnya lah

Q : Setengahnya ya, oke

A : Lalu apakah ada saran terkait dengan produk PBN?

Q : Apa ya, kemarin itu ini sih, kayak waiting, jadi kan pesen 532 apa ya, nah mereka tuh harus ini dulu, sintesis lagi, jadi kita menunggu sampai jadi dulu, nah setelah jadi pun, apa ya, ga langsung dibungkus gitu lo

Block Channel

A : Oke selanjutnya adalah pada block channel, menurut Anda apakah proses pembelian produk itu mudah?

Q : Cukup mudah, karena sudah mengenal yang jual, jadi saya langsung chat kepada CEO nya

Q : Lalu pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala terkait dengan produk PBN?

A : Ehm., karena ini secara kayak perorangan, jadi lebih mudah sih disbanding lewat marketplace

Q : Oke jadi tadi disebutkan terkait waitingnya yang lumayan lama, itu dari pemesanan hingga barang sampai itu, kira-kira waktunya berapa lama mbak?

A : Sekitar 3 – 5 hari sih

Q : 3 – 5 hari ya, kalau misal, e., tadi belum beli di tempat lain juga ya

A : Ho'o

Q : O yaudah

A : Tapi kalau misal barangnya udah ada, langsung dibungkusin si

Q : Apakah pembeliannya itu pre order atau gimana mbak

A : Mungkin kalau pembeliannya dalam jumlah banyak, dia pre order

Q : Tapi saat itu masuknya bukan pre order ya?

A : Bukan

Q : Apakah ada saran terkait pengiriman barang oleh PBN?

A : Ndak ada sih karena dikirim langsung

Customer Relationship

Q : Apakah Anda mengetahui bahwa PBN menyediakan jasa konsultasi gratis bagi pembeli?

A : Kurang tahu

Q : Oh ya, sedikit saya informasikan bahwa ketika saya tanya ke PBN tadi, jadi ketika pelanggan itu melakukan pembelian, dia bisa, sebelum beli dan setelah beli itu berkonsultasi pada PBN terkait material yang ia beli. Jadi misalkan nanti ada proses operasi atau proses pembuatan yang ingin dilakukan, tadi kan sintesis ya, itu bertanya dulu, berkonsultasi ke mereka itu, diperbolehkan, nah setelah mengetahui informasi tersebut, apakah Mbak Khikmah akan berkonsultasi nantinya atau tetap melakukan penelitian sendiri

A : Ya, mending berkonsultasi dulu si mas, daripada nanti salah langkah

Q : Pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala dalam berkomunikasi dengan PBN?

A : Tidak ada

Q : Pertanyaan terakhir mbak, apakah ada saran terkait komunikasi dengan produk-produk e.,

A : Sejauh ini sudah bagus si, komunikasi, apalagi kan, yo , sama kenal orangnya, jadi lebih mudah

Q : Terima kasih Mbak Khikmah, mungkin itu dulu yang ingin saya tanyakan, selamat beraktivitas kembali

A : Iya

Lampiran 10 Transkrip Wawancara dengan Pelanggan 2 Peneliti Lectro

No. Wawancara : 6
Narasumber/ Status : Yazid Rijal Azinuddin, A.Md.T.
Jenik Informan : Informan Pendukung
Tipe : Semi-structured Interview
Perihal : Perancangan strategi bisnis PT Polimikro Berdikari
Nusantara
Hari/ Tanggal : Kamis, 7 Juli 2022
Waktu : 09:49 WIB – 10:58 WIB
Lokasi : Kantor Lectro (Gedung Pusbangnis UNS)

Q : Question/Peneliti

A : Answer/Informan

Q : Assalamualaikum wr wb, Selamat pagi mas Yazid

A : Yak selamat pagi

Q : Pertama saya ingin ucapkan terima kasih atas kesediaan waktunya untuk saya wawancara terkait penelitian saya yang berjudul Perencanaan Strategis Bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif

Block Value Proposition

Q : Produk apa saja yang pernah Anda beli

A : Untuk produk yang saya beli sendiri untuk Polimikro Berdikari Nusantara itu ada 2 produk, yang pertama itu ada NMC atau Nikel Mangan Kobalt, yang kedua ada LCO Litium Kobalt yang diperuntukan untuk assembly pada baterai cylinder cell sama baterai pouch cell

Q : Oke.. pertanyaan kedua, bagaimana menurut Anda terkait kualitas produk PBN?

A : Terkait dengan kualitas sendiri ee secara jujur sebenarnya udah pernah kita compare dengan merk – merk lain yaitu merk yang kita beli di TOB China dengan merk di Agramas. Agramas sendiri itu perusahaan yang ada di Indonesia dan menjual NMC. Yang pertama kita bandingkan ada material NMC. Nah dari material NMC sendiri kalau untuk secara kualitas dari ketiga material tersebut yang paling unggul yaitu material dari TOB China, trus yang kedua adalah material dari Agramas, dan material dari.. yang terakhir ada material dari Polimikro Berdikari Nusantara. Nah disini dapat disimpulkan e.. bahwa Polimikro e.. material yang kita beli itu masih perlu dioptimalkan atau dikembangkan lagi dan selisih untuk kualitasnya itu sekitar 20% dan itu kita uji secara aplikatif di kinerja baterai ion.

Q : Menurut Mas Yazid, 20% itu signifikan atau tidak, perbedaannya?

A : Kalau untuk produksi secara massal, jadi semisal material ini digunakan secara massal dan aplikatifnya itu untuk e.. aplikatif yang dibebankan untuk alat-alat yang dengan beban yang tinggi, ini cukup signifikan

Q : Pertanyaan selanjutnya, menurut apakah Anda produk yang anda beli itu termasuk murah?

A : Kalau harga sendiri, kalau dibandingkan dengan harga yang ada di pasaran, e.. itu untuk harga mereka paling unggul dan paling murah. Pertama kalau kita beli dari luar, dari luar Indonesia itu kita kena biaya shipping, trus kalau untuk e..

material yang kita beli selain di PBN yang di Indonesia itu harganya jauh lebih mahal

Q : Apakah perbedaan harganya cukup signifikan?

A : Kalau perbedaan harga, sangat signifikan sekali karena bisa untuk material NMC sendiri untuk 1 kg itu terpaut harganya sampai 700 sama 800 ribu kalau dibandingkan untuk mass production itu sangat jaraknya sangat jauh

Q : Oke, mohon maaf tadi untuk pertanyaan tentang kualitas itu, menjelaskan kualitas tentang produk NMC ya, kalau untuk LCO nya sendiri bagaimana mas?

A : Kalau untuk LCO sendiri kita udah pernah membeli, udah pernah kami aplikasikan juga untuk pembuatan baterai pouch cell tapi belum bisa kami simplkan karena kita baru mencobanya dalam 1 atau 2 kali percobaan

Q : Apakah harga tersebut termasuk murah atau tidak?

A : Harga LCO juga dibidang masih dibawah dari pasar yang ada di Indonesia

Q : Pertanyaan berikutnya, apakah Anda berencana untuk membeli lagi produk yang dijual oleh PBN?

A : Saya rasa e., cukup promising yang, karena dari harga dia ada margin nya. Pembelian tetep kemungkinan juga, ada kemungkinan membeli lagi di Polimikro Berdikari Nusantara, tapi perlu adanya e.. pengoptimalan produk atau kualitas produk harus ditingkatkan lagi

Q : Okay mungkin ada saran lagi terkait produk PBN selain prngoptimalan itu ?

A : Ehmm..., saya rasa pertama itu, yang kedua adalah e., terkait dengan order secara besar ya, jadi sepertinya kalau untuk Polimikro Berdikari Nusantara kalau untuk ada orderan dalam skala besar harus ada waktu prepare tersendiri

Block Channel

Q : Menurut Anda apakah proses pembelian produk PBN itu mudah?

A : Saya kira mudah karena tersedia di marketplace juga, dan ada website yang apa, eeh.. jadi kita bisa tahu katalognya dari website dan kita bisa membeli juga dari marketplace dan saya rasa itu mudah

Q : Apakah ada kendala terkait proses pembelian produk PBN?

A : Untuk proses pembeliannya saya rasa tidak ada kendala secara signifikan walaupun kita order material itu ada waktu tunggu, tapi waktu tunggu nya masih

menguntungkan kita, karena tidak selama waktu yang kita tunggu kalau kita beli di China

Q : Apakah perbedaan waktunya itu signifikan?

A : erbedaan waktu tungguanya sangat signifikan soalnya untuk PBN sendiri paling lama itu 1 minggu dia material udah tersedia, sedangkan kalau kita beli di China itu waktunya bisa sampai 3 bulan

Q : Okay, lalu apakah ada saran terkait pengiriman barang oleh PBN?

A: Kalau untuk pengiriman barang sebenarnya udah bagus, karena dia packagingnya melalui pakai botol, menurut.. jadi ada pack-pack botol yang disesuaikan dengan material yang kita pesan jumlahnya berapa, untuk sejauh ini sudah cukup bagus

Customer Relationship

Q : Apakah Anda mengetahui bahwa PBN menyediakan jasa konsultasi gratis kepada pembeli?

A : Kalau terkait dengan e., tersebut, jujur untuk saya pribadi belum tahu, baru dengar

Q : Oke, setelah mengetahui informasi bahwa PBN menyediakan jasa konsultasi gratis bagi pembeli sebelum pembelian maupun setelah pembelian, apakah Anda akan melakukan konsultasi?

A : Saya rasa untuk jangka panjang, saya akan melakukan konsultasi, terutama terkait kualitas material yang kita order nantinya

Q : Apakah jasa konsultasi tersebut akan bermanfaat bagi Anda?

A : Jasa konsultasi menurut saya sangat bermanfaat karena pasti untuk setiap customer memiliki kriteria atau apaya kayak keinginan kita masing-masing, jadi kayak karakteristik dari material yang kita inginkan itu seperti apa karena nantinya aplikatifnya material tersebut akan diaplikatifkan ke berbagai macam dan itu menurut saya pasti setiap pengaplikasian material tersebut berbeda – beda jadi karakteristiknya berbeda-beda, jadi adanya jasa konsultasi pasti sangat membantu

Q : Apakah ada kendala dalam berkomunikasi dengan PBN

A : Sejauh ini untuk komunikasi sendiri tidak ada kendala karena banyak, ada beberapa platform yang digunakan untuk komunikasi

Q : Oke pertanyaan terakhir, apakah ada saran terkait komunikasi produk untuk PBN?

A : Kalau komunikasi udah cukup bagus si menurut saya jadi untuk sekarang belum ada

Q : Terima kasih mas Yazid, mungkin itu saja yang ingin saya tanyakan, selamat beraktivitas kembali

A : Oke

Lampiran 11 Transkrip Wawancara dengan PUI-PT Teknologi Penyimpanan Energi Listrik

No. Wawancara : 7

Narasumber/ Status : Yulaikha Ariyani, A.Md.

Jenik Informan : Informan Pendukung

Tipe : Semi-structured Interview

Perihal : Perancangan strategi bisnis PT Polimikro Berdikari
Nusantara

Hari/ Tanggal : Rabu, 13 Juli 2022

Waktu : 13:59 WIB – 14:03 WIB

Lokasi : Kantor PUI Gedung Pusbangnis UNS

Q = Question/Peneliti

A = Answer/Informan

Q : Assalamualaikum wr wb, selamat siang Mb Yula, dari PUI, perwakilan PUI nggih

A : Nggih

Q : Pertama saya ucapkan terima kasih atas kesediaan waktunya untuk saya wawancara terkait tesis saya yang berjudul Perancangan Strategi Bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif

A : He'eh

Q : Baiklah, langsung saja ke pertanyaannya mungkin ya mbak ya, apakah Mbak Yula sudah siap?

A : Siap

Block Key Partnership

Q : Pertanyaan pertama terkait key partnership. Apakah ada hubungan kerjasama antara PUI dan startup PBN

A : E., PBN itu adalah salah satu startup dari PUI ya, jadi pasti ada hubungan kerjasama

Q : Kalau boleh tahu e., tujuan kerjasama tersebut untuk apa ya mbak ya

A : E., jadi kan gini, e., PUI-PT itu kan salah satu unit kerjanya dari UNS yang baru dibentuk 2020 dan di PUI PT itu tidak boleh ada penjualan produk apapun, hanya boleh sebatas penelitian, pengembangan, e., pengembangan penelitian, nanti luarannya berupa apakah HKI, paper, atau jurnal seperti itu, nah karena kan dari hasil paper jurnal itu ada produknya karena kan orientasinya science juga produk, makanya kami bentuk dari PUI itu membentuk beberapa startup salah satunya PBN itu, gitu, untuk komersialisasi produk dari PUI itu

Q : Pertanyaan selanjutnya, bagaimana mekanisme kerjasamanya

A : Sampai saat ini sih tahapnya masih e., perancangan MoU ya dengan PBN nya

Q : Kira-kira apakah ada waktu, maksudnya perkiraan MoU nya ada kapan gitu

A : Mungkin dalam waktu dekat ini, ataukah mungkin bulan depan atau akhir bulan depan juga belum ini sih, masih tahap perancangan juga

Block Key Activities

Q : Apakah Anda, maksudnya PUI terlibat pada proses pengambilan keputusan terkait kebijakan PBN

A : Sejauh ini tidak

Q: Berarti mandiri gitu ya?

A : Iya

Cost Structure

Q : Apa timbal balik yang Anda atau PUI harapkan dengan adanya kerjasama ini?

A : Harapannya kan dibentuknya startup itu kan biar bisa mandiri ya, biar bisa PUI bisa selain dapet pendanaan dari internal UNS, juga bisa mandiri untuk mendapatkan uang sendiri, kan PTN-BH, ada tekanan tersendiri dari pihak universitas untuk menghasilkan uang sendiri. Jadi harapannya memang startup itu biar bisa berdiri sendiri, bisa menghasilkan setidaknya untuk mereka sendiri, seperti itu

Q : E., kalau boleh tanya terkait MoU nanti kerjasamanya dalam bentuk apa ya Mbak?

A : E., dalam bentuk sewa produksi sih nanti,

Q : Sewa produksi,... Oh sewa alat

A : Iya sewa alat, sewa listrik., ya dan teman temannya itu untuk produksi mereka mau memproduksi apa nanti bentuknya ke MoU ada sewa produksi terperinci lebih ini lagi gitu

Q : Apa ada bentuk kerjasama lain, selain sewa alat?

A : Ndak ada sih

Q : Oke terima kasih mbak atas jawabannya, selamat melanjutkan aktivitas kembal

Lampiran 12 Kondensasi Hasil Wawancara dengan CEO PBN

Kode BMC	Kode LC	Urutan	Wawancara
		1	Q : Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh. Selamat pagi Mas Ikhsan, pertama saya ingin ucapkan terima kasih atas waktunya ini Mas Ikhsan untuk saya melakukan penelitian untuk saya wawancara dalam penelitian saya yang berjudul perancangan strategi bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan model analisis interaktif. Apakah Mas Ikhsan sudah siap?
		2	A : Udah Mas
CS		3	Q : Pertama saya ingin bertanya terkait customer segmen. Satu apa saja permasalahan konsumen yang ingin diselesaikan oleh PBN?

		4	A : Ya, jadi kalau membicarakan masalah konsumen, kita berangkat dulu mengenai fokus yang ingin kita angkat, jadi ini merupakan perusahaan berbasis riset yang mana fokus pada penyediaan material. Material nya ada 3 material, material aktif katoda, material fungsional atau lebih jelasnya itu merupakan material yang digunakan untuk eeh, membuat ataupun pembuatan katoda lainnya ataupun material lainnya, yang ketiga material custom jadi sesuai permintaan kustomer. Kita berfokus pada penyediaan material yang memang belum ada di Indonesia dan, eeeh permasalahan diangkat yang kedua adalah masalah kuantitas pembelian. Jadi kalau biasanya, kalau para peneliti itu beli itu harus berpuluh-puluh kilo, nah disini kami mencoba menyediakan solusi untuk menjual minimal start dari 50 gram, jadi gitu Mas.
		5	Q : Oke, tadi dijelaskan untuk produksi material ya?
		6	A : Iya
		7	Q : Kalau untuk, kalau untuk, itu material advance. Saya cek cek kan ada menjual matrial fungsional juga
		8	A : He ehm
		9	Q : Kalau itu masalah yang diselesaikan itu untuk kuantitasnya atau bagaimana?
		10	A : Ya, kalau untuk yang material fungsional lebih ke masalah kuantitas.
		11	Q : Selain itu apakah ada lagi?
		12	A : Sejauh ini baru itu sih Mas
		13	Q : Oh, oke. Pertanyaan selanjutnya, bisa dijelaskan tipe konsumen yang anda ingin fokuskan?

		14	A : Ya, untuk tipe konsumen yang ingin difokuskan ini, untuk pertama lebih ke peneliti dulu yang lebih terfokus pada material terutama untuk material yang berhubungan dengan lithium battery untuk lebih, lebih advancenya lagi, mungkin ya, kami sudah merambah ke, eeh, beberapa manufacturing lithium ion battery, begitu
		15	Q : Apakah ada lagi? Atau fokus itu dulu saja?
		16	A : Fokus itu dulu aja sekarang
	EA	17	Q : Terkait peneliti material lithium ion battery apakah sudah ada, eeh, istilahnya kayak pelanggan yang memberikan feedback gitu, yang sesuai dengan Mas Ikhsan?
		18	A : Ya, eeh, untuk pelanggan yang memberikan feedback tentunya sudah, namun ya feedbacknya sejauh ini, feedback yang bagus ya. bukan feedback yang, eeh, seperti kritikan atau mencacat produk yang dibuat, begitu.
		19	Q : Kalau dari pelanggan manufaktur?
		20	A : Pelanggan manufaktur sejauh ini, seperti Batex gitu? Kalau Batex kita belum belum masuk kalau sekarang masih masih masuknya ke peneliti seperti Lectro, gitu.
	P	21	Q : Oke, oke, pertanyaan selanjutnya dalam menentukan pasar seperti yang dijelaskan tadi peneliti dan manufaktur itu proses penentuan nya gimana ya? Apakah ada kendala atau bisa dijelaskan?

		22	A : Iya, sebenarnya untuk penentuan awal itu ya berangkat dulu dari produk kita dan, eehm, potensi pasar yang bisa kita sasar ya Mas ya, karena produk kita adalah produk yang berbasis riset dan bukan untuk, aah, end user secara umum makanya kita mah, meh, men, apa mensegmenkan atau memplotkan itu yang pertama yang pasti peneliti terlebih dahulu kemudian terlebih khusus yang, eeh peneliti di bidang material aktif ataupun material penyusun baterai Lithium Ion. Sebagai lebih jelas lagu peneliti secara umum yang bergerak di bidang material, begitu. Dan tidak menutup kemungkinan juga untuk beberapa manufacturing Lithium Ion battery, namun ya seperti yang mas ketahui sendiri kalau di Indonesia kan, belum banyak ya, untuk Lithium Ion battery manufacturing.
		23	Q : Oke. Dalam menentukan kustomer, sebenarnya itu melihat ada permintaan dulu atau membuat produknya dulu baru istilahnya dilempar ke customer untuk melihat apakah mereka minat atau tidak gitu?
		24	A : Aeh, kalau untuk itu, bisa dibilang gini ya, strategi jualannya ya?
		25	Q : Ya
	S	26	A : Kalau itu, eeh, sekarang lebih di pre-order sih Mas. Kalau kami untuk, untuk, untuk, untuk menyasar pelanggan baru lebih ke mungkin nunjukin sampel sama perusahaan aja sih. Jadi kami tidak kayak menstok barang, itu. Jadi masih pre-order, khusus untuk yang material katoda. Kalau yang fungsional, eehm, kita readylah, maksudnya ada stoknya kalau ada yang beli bisa langsung dibayar.

VP		27	Q : Ooke, selanjutnya pada blog value proposition, pertanyaannya siapa saja pesaing PBN dan apa yang mereka lakukan sekarang?
	EXA	28	A : Kalau pesaing sih, eeh, kalau pesaing ya, sesama penjual itu di dalam negeri itu bisa dibilang distributor saja. Kalau misalkan produsen itu di dalam negeri yang produksi untuk manufaktur itu belum ada Mas. Tapi kalau, tapi memang namanya pasar kan tahunya kok jadi gitu ya, jadi tidak melihat kita produksi sendiri atau kita hanya sebagai distributor. Kalau yang produk yang, eeh, apa, saingan ya, kompetitornya itu lebih ke yang distributor tadi. Seperti di KGC, LAUTANEMAS, gitu Jadi perusahaan-perusahaan yang dia juga mee, mendistribusikan atau sebagai distributor material yang sama dari Cina ke Indonesia. Banyaknya dari Cina.
		29	Q : Eeh, pesaing yang teridentifikasi tersebut, KGC sama Lautan Mas itu menyaingi produk Mas yang material advance atau material fungsional?
		30	A : Lebih ke material advance. Kalau material fungsional sebenarnya, eeh, bisa dibilang ada pesaing juga, eeh, seperti toko-toko yang menjual bahan kimia, eeh, namun jumlah mereka belum terlalu banyak
		31	Q : Eeh, jumlah yang belum terlalu banyak itu kira-kira berapa mas? Apakah sudah teridentifikasi?
		32	A : Kalau untuk jumlah kompetitor yang material fungsional kita nggak nggak nggak begitu, meh-, ini ya menulis terlalu detail karena kan itu bisa dibilang produk sampingan kami. Kami lebih memfokuskan pada, material advance.
		33	Q : Ooh oke. Oke, pertanyaan selanjutnya solusi apa yang menjadi nilai PBN untuk ditawarkan kepada konsumen

			agar mau menggunakan produk atau jasa PBN dan bukan ke tempat?
	UA	34	A : Yaa, eeh, untuk, untuk itu aku lebih mengunggulkan TKDN dan juga memang belum ada yang memproduksi dalam negeri. Jadi bisa, mending daripada impor harus beli yang sekian puluh kilo. Kenapa nggak ambil dari PBN aja yang memproduksi dalam negeri dan juga, eeh, apa namanya bisa memiliki kelebihan dari segi nilai TKDN. Itu Mas.
		35	Q : Itu untuk material advance berarti ya?
		36	A : Material advance
		37	Q : Kalau untuk material fungsionalnya?
		38	A : Kalau untuk material fungsionalnya ya ita sebenarnya tinggal, jual aja sebenarnya mas. Kalau misalkan dari segi kelebihan namanya produk seperti itu kan kita ambil dari supplier gitu ya, itu lebih ke ini kita bersaingnya dari segi harga. Kalau masalah kualitas kurang lebih semua yang dijual udah ada standarnya ya jadi sama.
		39	Q : Berarti dari segi material fungsional, harga PBN itu lebih..
		40	A : Bisa dibilang competitor, eh lebih kompetitif sorry kompetitif
		41	Q : Apakah itu sudah dibandingkan dengan harga competitor
		42	A : Tentunya sudah
	HLC	43	Q : Oke, pertanyaan selanjutnya, apakah ada perusahaan yang dijadikan PBN sebagai tinjauan utama
		44	A : Perusahaan untuk jadi role kami gitu ya, ada si mas, Cuma bukan perusahaan dalam negeri. Ada namanya CATL itu perusahaan China, yang menguasai pasar

			material lithium-ion battery yang jadi apa ya, panutan bisa dibilang begitu ya
		45	Q : E., pada pertanyaan sebelumnya, ketika ditanya pesaing itu tidak menyebutkan CATL, apakah CATL ini bukan termasuk pesaing PBN?
		46	A : Kalau pesaing secara produksi , ya tentunya pesaing, cuman yang masuk di Indonesia kan yang hanya sebagai distributor, itu lah yang lebih consent karena fokus ke Indonesia dulu deh
		47	Q : Jadi apakah masyarakat Indonesia itu belum bisa membeli produk dari CATL secara langsung?
		48	A : E., sebenarnya terkait itu aku belum tahu, cuman mostly peneliti kalau mau membeli material dari luar negeri itu pasti melalui distributor. Nah distributor kan kadang kita tidak tahu diambilnya dari mana, gitu.
		49	Q : Oke, lalu perbedaan PBN dengan perusahaan rujukan utama, dalam hal ini CATL itu apa ya mas, yang membedakan atau yang membuat PBN lebih unik
		50	A : Emm gini, kalau CATL itu dia fokusnya ke material berbasis besi, tapi kalau kita bisa menjangkau hampir banyak ya, karena selain besi, di Indonesia juga banyak, kayak mineral nikel, mangan, dan kita bisa mengoptimalkan itu untuk memproduksi, material katoda jenis lain yang berbasis nikel
		51	Q : Jadi CATL hanya memproduksi yang berbasis
		52	A : Iya mostly nikel, eh maksudnya besi, LFP jadinya
		53	Q : Oh jadi lebih lengkap gitu ya
		54	A : Bisa dikatakan begitu
		55	Q : Selain itu ada lagi?
		56	A : Mungkin gini ya, bisa dibilang kemudahan akses untuk di Indonesia

CH		57	Q : Apa saja sarana yang dipakai PBN untuk dapat berkomunikasi dengan konsumen
		58	A : Sejauh ini melalui marketplace, seperti Tokopedia, ada juga yang melalui e., whatsapp ataupun ada yang dari direct message Instagram, dan email kadang masih
		59	Q : Pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN dalam mendistribusikan produk atau jasa selama ini
		60	A : Kalau cara mendistribusikan produk atau jasa, e., lewat marketplace utamanya lewat marketplace, ada beberapa yang beli langsung, contohnya Lectro, atau yang masih dalam kota itu prefernya beli langsung, kalau yang beli dari luar kota itu biasanya kita orderannya dari Tokopedia, ya via ekspedisi
	P	61	Q : Sejauh ini apakah ada kendala terkait distribusi?
		62	A : Kalau saat ini ga ada si mas, karena kan kita tinggal menyediakan pesanan dan diambil langsung sama kurirnya, jadi kita gak, Cuma.. apa ya, menyediakan aja apa yang mau dipaketkan gitu,
CR		63	Q : Pertanyaan selanjutnya pada block customer relationship. Bagaimana cara PBN memperkenalkan produk atau jasa pada customer segment yang belum pernah melakukan transaksi sebelumnya?
		64	A : Yak, biasanya mereka akan tanya dulu kan produk ini spek nya seperti apa, ya kami mengenalkan bahwa spek kami itu seperti ini, ABCD, biasanya kita ngenalannya tu untuk ini ya untuk menjelaskan ke customer itu namanya COA, Certificate of Analysis, disitu tu memuat spek untuk produknya, jadi misalkan untuk hape gitu ya, itu kan ada kayak surat yang mendefinisikan atau mendeskripsikan spek dari hape tersebut, nah fungsi COA itu sama, kalau di material katoda itu untuk mendeskripsikan spesifikasi untuk material katoda yang kita produksi. Darisitu

			biasanya pembeli sudah tahu sih, karena kan pembeli yang mau membeli material katoda itu bukan pembeli yang blank istilahnya nggatau apa yang dibeli gitu lo
		65	Q : Ada lagi untuk cara lain?
		66	A : Sejauh ini baru itu mas
		67	Q : Berarti masih menunggu ditanyai pembeli ya?
		68	A : Iya kami masih pasif iklan, tidak aktif iklan
		69	Q : Apakah sudah pernah beriklan seperti itu?
		70	A : beriklan di Tokopedia juga
		71	Q : Itu secara rutin atau..
		72	A : Secara rutin, masih sampai sekarang pun juga masih aktif, jadi mungkin kalau misalkan e., apa namanya, orang nyari sesuatu yang berhubungan dengan produk kita, kita bakal langsung tampil, kalau di Tokped gitu
		73	Q : Berarti apakah ada pesaing produk?
		74	A : Kalau di Tokopedia ga ada, paling yang ini sih mas, sesama penjual fungsional, itupun ndak banyak
		75	Q : Berarti iklan itu semacam mempermudah akses saja ya?
		76	A : Iya menaikkan
		77	Q : Sedangkan dari pesaingnya sendiri belum terlalu banyak?
		78	A : Iya
		79	Q : Pertanyaan selanjutnya bagaimana cara PBN berkomunikasi dengan konsumen yang pernah melakukan pembelian?
		80	A : Untuk melakukan pembelian ulang? Atau bagaimana?
		81	Q : Jadi ketika konsumen itu pernah melakukan pembelian, trus adakah proses komunikasi lagi, atau mungkin ...

		82	A : Oh tentunya sudah, biasanya kami follow up bagaimana produknya, trus minta masukan kurang apa, kurang apa, dan banyak juga kok yang repeat order, begitu mas
		83	Q : Oke, banyak yang repeat order ya
		84	A : Beberapa customer si, kayak order lagi, order lagi
		85	Q : Terkait follow up tadi, apakah menjadi prosedur standar PBN ketika ada pembeli, langsung memfollow up atau memang pada situasi tertentu
		86	A : E., lebih ke ini, produk yang kita buat sendiri, kalau yang fungsional kita posisinya seperti distributor. Jadi kami consent nya pada produk yang kami produksi sendiri. Karena kan, saran dan kritikan customer kan bisa mengimprove ya, kita harus seperti apalagi untuk mengoptimalkan produksi untuk hasil yang lebih bagus. Untuk yang fungsional kan kita tidak produksi, kita cuman reseller eh distributor disini
		87	Q : Kalau boleh tahu masukan yang paling ngena, apakah sudah teridentifikasi?
		88	A : Kalau sejauh ini, masukan bisa positif bisa negatif kan ya mas, biasanya kalau negatif itu belum ada yang sampai “kok ini produknya gini to” belum ada, sejauh ini masih fine-fine aja
	KM	89	Q : Masih terkait dengan masukan, apakah ada matriks tertentu atau hitungan, istilahnya mengukur gitu
		90	A : Ndak ada
		91	Q : Apakah ada kendala dalam menjalin komunikasi dengan konsumen.
	P	92	A : Kendala, lebih ke ini sih mas, kalau kita komunikasi lewat chat, seringnya lewat dm Tokopedia di dalam tokopedia, paling ini sih, waktu onlinenya ga bareng ya, jadi waktu responnya kurang cepat. Tapi memang saya

			selalu stand by hape sih, tokped jadi kalau ada pesan masuk langsung saya bales
		93	Q : Berarti mungkin kendalanya, terkadang respon yang kurang cepat?
		94	A : Iya
		95	Q : Apakah ada solusi sementara untuk menanggulangi masalah tersebut
	S	96	A : E., untuk solusi lebih ke, selalu mengfollow up, selalu ngechat, misalkan mereka tanya, kita bales, mereka belum bales, kita approaching lagi, misal di chat lagi di selang waktu berapa jam, atau trus besoknya di chat lagi gitu
		97	Q : Apakah ada target waktu respon?
		98	A : Oh tidak ada. Kalau tidak membalas ya sudah
RS		99	Q : Selanjutnya adala block revenue stream ya, pertanyaan pertama, bagaimana cara PBN mendapatkan sumber pemasukan
		100	A : O ya, kalau untuk mendapatkan sumber pemasukan yang pasti kita pure dari penjualan, yang kedua dari investasi, jadi kita aktif melakukan pitching untuk mendapatkan investor. Karena kalau bergantung dari penjualan saja, itu ya sulit ya mas untuk mengembangkan lebih besar. Karena itu kita lebih berharapnya ke investor tadi sih, supaya lebih mendongkrak keberlanjutan dan juga untuk mendongkrak kemajuan dari bisnisnya
		101	Q : Boleh dikasih tahu, kenapa investor itu termasuk dalam pendapatan?
		102	A : Itu kan, itu pendapatan kalau, pie ya, aku mikirnya pendapatan itu ada 2, dari penjualan sama investasi, yang penting kan itu pendapatan yang bisa kita gunakan untuk

			mengoptimalkan keberlanjutan bisnis, gitu lo mas, ya ga sih mas? Gitu sih mas menurutku
		103	Q : Oh begitu, oke berarti lanjut ke pertanyaan selanjutnya, mekanisme apa saja yang dilakukan oleh konsumen dalam melakukan pesanan kepada PBN
		104	A : Kalau mekanisme pemesanan balik lagi ke tergantung dari masing – masing jenis ya, misalkan kalau material katoda, biasanya mereka tanya dulu nih, ada material ini ga, misal NMC yang jenisnya 622, kalau misal ready ya langsung kami layani, kalau tidak ya bisa dibilang indent dulu, kita produksi dulu, kalau material fungsional karena sifatnya ready mas, biasanya lewat tokped atau secara langsung, akan kami langsung layani, beda kalau misalkan yang custom, kalau custom kan, mereka mintanya apa kita sesuaikan dulu, misalkan mereka mintanya seperti ini, kita kan se custom-customnya kita kan juga ada batasan ya, jadi ya seperti itu, masih e., apa namanya, masih mendiskusikan supaya ketemu untuk masalah customnya, supaya sama-sama ketemu maksud dari customer dan juga kemampuan kita dalam memproduksi.
		105	Q : Oke, berarti ada penjualan sama indent atau pre order ya mas?
		106	A : Nah iya pre order
		107	Q : Sama kalau material custom bisa negosiasi?
		108	A : Bisa bisa, kita juga menyediakan jasa konsultasi
		109	Q : Itu menjadi salahsatu sumber pendapatan apa belum, untuk jasa konsultasi?

		110	A : Jasa konsultasi masih belum mas, jadi e., customer itu tanya tanya, kalau ini, buat ini bisa ga, karena mungkin dia pernah baca di suatu artikel mungkin ya, kalau ini pakai ini, ternyata kita jual, dari dia biasanya kayak lebih mengkonfirmasi lagi lah nanya ke kitanya
		111	Q: Pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur atau membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan? Sebelumnya apakah ada target pendapatan dari PBN sendiri mas, tiap bulannya, atau tiap tahunnya gitu?
	KM	112	A : E., target selalu ada, tapi sejauh ini untuk mencapai total target itu, e., bisa dibilang kadang memenuhi kadang tidak memenuhi, karena kan ya namanya jualan ya mas ya,
		113	Q : Banyak yang terpenuhi atau tidak mas?
		114	A : Sekarang masih balance si, kadang yang, kayak misalkan yang pernah itu melebihi dari target itu kan bisa menutupi yang belum ini kan, belum mencapai target gitu, bisa dibilang masih balance, setidaknya masih bisa berjalan lah untuk biaya operasionalnya
		115	Q: Kalau boleh tahu masing-masing target untuk produk advance berapa sama produk material fungsional berapa ya mas ya?
		116	A : Oh kalau target per produknya kita tidak mentargetkan, biasanya lebih ke nominal sih mas, setidaknya per bulannya segini agar bisa berjalan, entah itu pemasukannya dari mana aja, yang penting tercapai itu, karena balik lagi customer kita, customer yang sangat segmented bukan yang banyak pake, tapi beda cerita kalau produk kita itu banyak yang orang pakai maka disitu kan kita bisa menetapkan target, wong yang gunain aja segini, kita harusnya bisa segini gitu maksudnya

		117	Q : Kalau boleh tahu yang dijadikan sebagai target itu pendapatan atau pendapatan bersih?
	KM	118	A : Pendapatan bersih
		119	Q : Pendapatan bersihnya ya. Itu direkap ya? Sudah ada rekapnya?
		120	A : Iya
		121	Q : Untuk transaksi dan juga penjualan apakah ada targetnya juga?
		122	A : Emm., yang penting nominal itu si, harus mencapai target nominalnya, untuk saat ini ya. Yang penting entah itu pemasukan atau penjualan darimana aja yang penting mencapai nominal tadi, yasudah aman lah ya
		123	Q : Apakah boleh tahu nominalnya?
		124	A : Ndak boleh (tersenyum)
		125	Q : Oiya ndak boleh ya, rahasia perusahaan ya
		126	A : Rahasia perusahaan, intinya buat nggaji temen-temen
		127	Q : Tadi pendapatan bersih berarti sudah dikurangi gaji ya
		128	A : Ya pendapatan bersih harus, yang bisa, eh pendapatan bersih yang digunakan untuk membagi deviden, jadi saham untuk devidend
KR		129	Q : Okay selanjutnya pada Key Resource ya, sumber daya apasaja yang dibutuhkan pada proses produksi, distribusi dan komunikasi dengan konsumen?
		130	A : Kalau proses produksi lebih ke sumber daya alam sih, kayak bahan habis pakai itu untuk produksi ya mas, kalau produksi tadi kalau tak jelasin detail banyak banget, jadi lebih initinya bahan habis pakai untuk produksi, kalau distribusi, lebih ke pengiriman, entah itu pengiriman bahan baku ataupun pengiriman produk jadi, produk material aktif, fungsional atau custom gitu. Karena kan kita nggak mendistribusikan secara langsung ya, kita bergantung pada ekspedisi. Kalau komunikasi dengan

			konsumen ini, karena kita banyak komunikasi nya by chat atau secara online, bukan bertemu langsung ya, bukan dari e., market place ya bisa dibilang begitu
		131	Q : Terkait produksi selain bahan habis pakai apakah ada sumber daya lain yang penting bagi PBN? Misal seperti hak cipta, atau...
		132	A : Oiya benerkalau hak cipta kita juga perlu itu, karena untuk dasar produksi, karena ini merupakan grup berbasis riset tentunya, hak cipta itu jadi pegangan kami untuk berproduksi begitu
		133	Q : Untuk Hak kekayaan intelektual yang dimiliki PBN apa saja ya
		134	A : Merk dagang, ada juga metode untuk produksi, dan juga penggunaan bahan baku,
		135	Q : Terkait metode produksi, apakah ini sedang proses pengajuan apakah sudah ada?
		136	A : Produksi?
		137	Q : Iya, apakah ini berupa paten atau...
		138	A : Oh paten mas, 2 paten, 1 merk
		139	Q : Penggunaan bahan itu juga paten ya?
		140	A : iya paten, itu semua sudah dalam proses pengajuan, intinya sedang proses lah
		141	Q : Apakah kedepannya dalam produksi PBN akan menggunakan metode yang di patenkan ini
		142	A : Tentunya iya, karena e., itu merupakan sebuah landasan
		143	Q : Kira – kira itu benefitnya daripada proses produksi yang dilakukan saat ini dengan yang dipatenkan itu apa ya mas ya?
		144	A : Benefitnya lebih ke ini., sebenarnya paten nya itu kan punya UNS, jadi kita membayar lisensi penggunaan itu ke UNS. Jadi benefitnya bukan ke Aku, tapi ke UNS

		145	Q : Berarti apakah itu justru menjadi salahsatu beban pengeluaran bagi perusahaan?
		146	A : Yak betul
		147	Q : Lalu apa yang membuat perusahaan memutuskan menggunakan metode baru tersebut daripada metode yang saat ini dipakai?
		148	A : Karena untuk., pie ya mas., karena untuk itu sebenarnya itu kan produk output dari suatu riset, otomatis kan sebelumnya kan sudah di publikasikan dalam jurnal ataupun dipatenkan yang mana itu sudah atas nama UNS juga, jadi mau ga mau kita harus produksi dengan paten itu.
		149	Q : Oke, berarti memang karena memang harus ya?
		150	A : Iya
		151	Q : Oke selanjutnya, dari sumber daya tersebut, yang paling, penting yang mana mas?
		152	A : Sumber daya, yang paling., yang.,, hak cipta tadi>
		153	Q : Dari yang tadi disebut, dari produksi, distribusi dan komunikasi
		154	A : Dari produksi
		155	Q : Kenapa mas?
		156	A : Karena itu merupakan core kami mas
		157	Q : La untuk material fungsionalnya?
		158	A : Kita hanya bersifat distributor aja
		159	Q : Berarti saat ini, yang diprioritaskan lebih ke material advance daripada material fungsional?
		160	A : Iya
		161	Q : Oke pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala terkait sumber daya pada PBN?

		162	A : Kalau kendala, lebih ke kendala sumber daya manusianya sih mas, karena saat ini kan bisa dibbilang dari segi jumlah ya, dari segi jumlah itu yang menjadi kendala. Karena saat ini pun untuk memproduksi dengan kapasitas produksi berapapun dengan jumlah orang yang sama gitu. Kalau misalkan untuk skala yang lebih besar, tentunya akan lebih kesusahan sih.
		163	Q : Apakah dalam proses pembuatan material advance ini sangat bergantung dengan kuantitas manusianya sendiri?
		164	A : E., sebenarnya selain itu juga alat mas sebenarnya, kita kan sistemnya masih sewa alat ya, dan itu terbatas dengan bisa dibbilang kemampuan alat gitu, itu bisa menjadi batasan. Kita harus bisa menyesuaikan itu semua supaya tetep berproduksi dengan hasil yang optimal.
		165	Q : E., terkait dengan SDM, apakah sudah bisa memenuhi permintaan terhadap advance material untuk saat ini?
		166	A : Untuk saat ini masih bisa, karena masih pre-order lah, belum yang continue
		167	Q : Oke, eh., terkait dengan jawaban sebelumnya yang awal – awal itu kan mau mentargetkan manufaktur, apakah sudah ada obrolan dengan manufaktur yang disebut tadi?
		168	A : Eh., kalau obrolan sudah mas, dengan Batex sudah, kalau ABC lewatnya PUI.
		169	Q : Untuk Batex itu apakah sudah ada requirement kapasitas produksi tertentu?
		170	A : Belum, kami masih penyusunan MoU
		171	Q : Yang dengan melalui PUI itu? ABC?
		172	A : Kalau yang PUI aku masih menunggu dari prof Agus
		173	Q : E., kira kira kemampuan alat dan SDM untuk saat ini apakah bisa memenuhi permintaan yang dari segi manufaktur?

		174	A : E., kita tidak menargetkan untuk supply secara penuh. Jadi kami Cuma mengambil sekian persen dari kebutuhan manufaktur itu tentunya menyesuaikan kapasitas maksimum yang kita punya
		175	Q : Oke oke, terkait e., kendala SDM dan alat tersebut, solusi yang dilakukan mas Ikhsan itu apa ya?
		176	A : Mencari investasi supaya bisa beli alat baru sehingga bisa meningkatkan kapasitas dan juga untuk tenaga operasional
KA		177	Q : Selanjutnya pada block key activities, pertanyaan pertama, apa saja kegiatan utama PBN dalam menjalankan bisnis?
		178	A : Kegiatan utama terutama menjual material aktif yang utama, mungkin bahasa bagusya mengkomersialisasikanya, mengkomersialisasikan material aktif
		179	Q : E., tadi kan ada 2 kategori produk ya mas ya, advance dan juga fungsional, nah itu istilahnya kegiatan yang tanda kutip menyita waktu itu ada di kegiatan dalam melakukan komersiali...
		180	A : Lebih ke advance
		181	Q : Oh lebih ke advance?
		182	A : Karena kita lebih bekerja keras untuk itu, karena tidak semua orang material eh, kadang bukan orang material pun membeli material advance, jadi bisa dibilang pasarnya lebih jelas ya, kalau yang material advance kita harus lebih bekerja keras supaya itu bisa kejual, gampangannya itu
		183	Q : Berarti lebih banyak bekerja untuk material advance?
		184	A : He em
		185	Q : Apakah penjualan itu lebih banyak di material advance daripada fungsional sehingga...

		186	A : Endak, justru lebih banyak material fungsional, mungkin lebih ke effort yang kita keluarkan ya, kalau material fungsional bisa dibilang effortless untuk menjual itu. Kalau material aktif itu kita butuh full effort gitu lo mas. Tapi untuk kegiatan jual belinya lebih banyak di fungsional, tapi effortnya lebih besar di Advance.
		187	Q : Oke, pertanyaan selanjutnya apakah ada kendala yang dialami oleh PBN terkait aktivitas utama tersebut?
		188	A : Kendala tentu ada, gimana ya, namanya produk baru, kita harus mengenalkan, kita harus mengedukasi, karena e., namanya pembeli ya, ada yang memang sudah tahu detail, kita ga perlu menjelaskan banyak tentang apa yang kita sediakan, ada yang memang belum tahu sehingga kita perlu mengedukasi dulu, gitu mas
		189	Q : Kalau produksi apakah ada kendala?
		190	A : Produksi tidak ada, selama itu masih di dalam kapasitas yang kita masih sanggupi itu tidak ada. Tapi amin nya misalkan ada order sekian ratus kilo lah, kita ada kendala
		191	Q : Oke saat ini apakah sudah pernah ada pemesanan seperti itu?
		192	A : Masih di angka kilo, ga yang sampai ratusan gitu
		193	Q : Puluhan?
		194	A : Puluhan pernah
KP		195	Q : Oke selanjutnya pada key partnership, apakah sudah ada kerjasama yang dibangun PBN dengan perusahaan lain, kalau ada apa tujuan kerjasama tersebut?
		196	A : Kerja sama, biasanya kalau yang fokus utama kan manufacturing lithium-ion battery, ya itu fokusnya lebih ke penyediaan atau supply salah satu yang mereka butuhkan, jadi produk kita jadi bahan baku mereka gitu mas, itu utama, kalau perusahaan lain seperti pertamina

			yang minggu depan Insyaallah kickoff itu lebih ke kerjasama riset dan bisnis.
		197	Q : Oke yang pertama tadi apakah bisa dikatakan bahwa PBN akan menjadi supplier gitu?
		198	A : Belum ,masih on the way untuk itu, masih dalam tahap ini.,
		199	Q : Berarti belum ada kerjasama ya?
		200	A : Kalau untuk e., alat produksi atau dalam melakukan komersialisasi itu apakah ada melakukan kerjasama. Untuk komersialisasi masih belum ada, semua masih sendiri, belum ada yang diajak kerjasama untuk itu
		201	Q : Untuk alat produksi?
		202	A : Alat produksi kerjasama dengan PUI
		203	Q : Kalau boleh tahu dalam bentuk apa?
		204	A : Dalam bentuk sewa
		205	Q: Apakah bisa disebutkan sewanya itu sistemnya seperti apa?
		206	A : per kuantitas produksi, jadi misal per kilonya kita harus bayar sekian gitu
		207	Q : Itu sudah ada ketetapannya? Untuk berapa sewanya gitu?
		208	A : Sudah
		209	Q : Kira-kira berapa persen dari HPP mas?
		210	A : Waduh belum ngitung kalau itu, ada nilainya gitu, tapi., bentar tak itung dulu bentar.... Sekitar 5-10% tergantung jenis produk, kan banyak ya ada yang NMC, NCA, LFP
		211	Q : Terkait sewa tersebut, tadi kan kedepannya produksinya untuk UNS juga kan ya, karena pemegang lisensinya juga UNS. Apakah ada perlakuan khusus dari UNS selaku pemilik alat...
		212	A : Ada untuk awal-awal itu masih digratiskan

		213	Q : Untuk saat ini?
		214	A : Untuk saat ini masih otw ditarikki
		215	Q : Kira-kira untuk penarikan uang sewa nya itu akan berlaku kapan ya mas?
		216	A : Mungkin setelah kerjasama dengan pertamina
		217	Q : Kerjasama dengan pertamina kalau boleh tahu kapan?
		218	A : Kickoff 13 Juli
		219	Q : Bulan ini ya berarti ya
		220	A : Iya
		221	Q : Selain dari PUI apakah ada kerjasama lagi?
		222	A : Saat ini belum, UNS termasuk ga ya mas, kan ada PUI sendiri UNS sendiri
		223	Q : E., kalau PUI itu kan alat itu tadi ya, kalau UNS?
		224	A : Kalau UNS lebih ke lisensi, kalau itu kan ada surat kerjasama juga, cuman ini sekarang masih diurusi dokumennya karena mereka minta perhitungan ini perhitungan itu gitu
		225	Q : Kalau boleh tahu benefit dari UNS apa ya mas, kan tadi PBN memberikan benefit berupa fee lisensi?
		226	A : Nggak ada, kita justru berkewajiban memberi fee itu karena menggunakan teknologi dari UNS
		227	Q : Berarti ini sebagai timbal balik dari alat yang digunakan dari PUI apa gimana?
		228	A : E., teknologi yang aku gunakan untuk memproduksi
CS		229	Q : Ooh teknologinya, oke. Selanjutnya pada block cost structure, apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atatu produk yang murah?
		230	A : Yang pasti produknya berkualitas dulu. Masalah harga, sejauh ini ya mas HPP itu masih jauh dari harga pasaran, jadi kita bisa rinci itu sih

		231	Q : Yang dilakukan untuk benchmarking itu kualitas produk pasaran atau harga pasaran mas?
		232	A : Sebenarnya kalau kita pernah melakukan uji produk pasaran ya, sebenarnya apa yang tercantum di labelnya dengan apa yang di desain itu berbed, bahkan misalkan harusnya powernya segini, kalau kita uji langsung itu ga segitu lo, jadi kita bisa confident lah kalau masalah kualitas, apalagi harga kita bisa kompetitif
		233	Q : Oke, selanjutnya komponen biaya apa saja yang dibutuhkan PBN dalam melakukan produksi, distribusi dan komunikasi dengan konsumen?
		234	A : Kalau komponen biaya untuk produksi tentunya bahan habis pakai, bahan operasional. Kalau distribusi e., paling kalau pembelian bahan baku itu biaya untuk espedisi kesini dan juga pajak. Kalau misalkan untuk distribusi produk konsumen yang menanggung konsumen si bukan kita. Kalau komunikasi kan sekarang masih via online, jadi relatif tidak memakan biaya.
		235	Q : Apakah ada biaya selain kegiatan operasional?
		236	A : Biaya marketing
		237	Q : Tadi kan disebutkan akan ada lisensing juga ke UNS ya?
		238	A : Yak betul
		239	Q : Selain itu apakah ada lagi ?
		240	A : Selain itu belum ada
PT		241	Q : Selanjutnya ada beberapa pertanyaan tambahan yang ingin saya tanyakan. Pertama menurut Anda, secara singkat bagaimana kondisi PBN saat ini?
		242	A : Kondisinya stabil, masih berjalan dengan baik
		243	Q : Menurut Anda apa saja yang perlu diperbaiki dari PBN?

		244	A : Lebih ke ini sih mas, marketingnya sih, karena kami selalu berfokus ke produksi terus tapi marketingnya belum se advance yang kita lakukan
		245	Q : Oke, e., marketingnya itu perlu diperbaiki karena masih fokus pada produksi, apakah ini sampai menimbulkan stok barang yang berlebihan?
		246	A : Endak sih, balik lagi kita basic nya orang teknik semua, nggak ada orang bisnis, nggak ada orang marketing disini
		247	Q : Oke selanjutnya, eh., apakah ada matrix tertentu untuk mengukur masalah dan keberhasilan di PBN
		248	A : Mungkin itu balik ke awal lagi ya, untuk matriks keberhasilan mungkin nanti cashflownya selalu jalan, selalu ada pendapatan
		249	Q : Kalau masalah?
		250	A : Kalau matriks masalah, mungkin gini mas banyak yang tanya-tanya, banyak yang chat, banyak yang minta CoA juga, dah kita jawab, tapi pada akhirnya gajadi beli, atau misalnya kemarin ada yang beli dengan jumlah yang lebih besar, tapi kami tidak sedia dengan jumlah itu, nah... dia sempet tanya sih, la sedianya berapa kilo? Saya jawab sekian kilo gitu, tapi sampai sekarang belum ada kabarnya lagi
		251	Q : Apakah itu sudah direkap dalam bentuk data kuantitatif seperti itu ?
		252	A : Belum
		253	Q : Oke pertanyaan terakhir mas, apa harapan Anda untuk PBN 5 tahun kedepan
		254	A : Berharapnya makin berkembang, sudah masuk ke dalam fase sebagai supplier ya, karenan kan kalau sekarang masih tergantung dengan penjualan yang ada di

			Tokopedia, beda cerita kalau jadi salahsatu supplier gitu kan akan lebih ayem lagi. Gitu lah
		255	Q : Terima kasih mas ikhsan atas waktunya, semoga sukses terus buat PBN ya
		256	A : Aamin
		257	Q : Selamat beraktivitas kembali



Lampiran 13 Kondensasi Hasil Wawancara dengan CTO PBN

Kode BMC	Kode LC	Urutan	Wawancara
		1	Q : Selamat sore Mbak Mimin selaku CTO PBN ya
		2	A : Iya, selamat sore. Betul sekali Mas Dian
		3	Q : Yah, terima- pertama-tama saya ucapkan terima kasih atas kesediaan waktunya untuk saya lakukan wawancara terhadap thesis saya yang berjudul Perancangan Strategi Bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif.
		4	A : Yah
		5	Q : Ee..., pada wawancara ini tipenya adalah semi struktur interview. Jadi, uhm saya mempersiapkan beberapa pertanyaan dan mungkin nanti akan saya buat sebuah pertanyaan baru berdasarkan jawaban yang diberikan oleh Mbak Mimin. Apakah sudah siap Mbak Mimin?
		6	A : Iya sudah siap
CS		7	Q : Oke, pertanyaan pertama dari block customer segment ya , apa saja permasalahan konsumen yang ingin diselesaikan oleh PBN?
		8	A: Permasalahannya itu susahnya mencari material ya terutama tuh material-material yang berkaitan dengan <i>advance</i> material lithium-ion. karena Emang di Indonesia sendiri kan masih minim sekali ya perusahaan yang memproduksi dan mengkomersialisasikan <i>Advance</i> material. Makanya itu PBN jadi yang pertama perusahaan yang memproduksi dan mengkomersialisasikan material maju tentang baterai ion lithium
		9	Q : Berarti sebelumnya target konsumen dari PBN ini mengalami kesulitan untuk mendapatkan material?

		10	A: Iya, betul sekali. Karena selama ini kan eeh orang-orang di Indonesia atau peneliti-peneliti di Indonesia itu lebih banyak mengimpor dari luar negeri. Ya itu kita pengen pengen fokus ke Indonesia juga bisa kok buat perusahaan kayak gitu.
		11	Q : Tipe konsumen yang anda ingin fokuskan?
		12	A : Kalau untuk saat ini kita fokus ke peneliti-peneliti ya dari instansi-instansi kayak instansi pemerintahan gitu terus kayak universitas-universitas. Selain itu kita juga mulai fokus ke perusahaan-perusahaan karena sekarang udah mulai banyak perusahaan-perusahaan yang minat di bidang <i>advance</i> material ya. Jadi kita bisa ke situ sih mas.
		13	Q : Kalau untuk peneliti yang dimaksud apakah PBN istilahnya menyediakan barang dahulu baru mungkin nanti ada peneliti yang mau membeli atau ada peneliti yang melakukan request khusus untuk produksi material yang saat ini disediakan PBN?
		14	A : Itu bisa dua-duanya sih mas, karena kita tidak menjual <i>advance</i> material aja ya Mas, tapi kita juga menjual <i>functional</i> material kita sudah punya ya di situ ya. Kalo untuk <i>advance</i> materialnya sendiri kita lebih ke pre-order ya. Jadi kalau peneliti atau konsumen itu akan membeli nanti bilang ke kita mau beli apa itu baru buat.
		15	Q : Kalau sebelum PBN terbentuk itu sudah ada permintaan pasar nya belum yang secara spesifik untuk tanya ke mbak Mimin “bisa nggak Buat material ini?” begitu
		16	A : Saat ini udah ada si tapi itu masih di lingkungan internal saja sih mas, di lingkungan PUI aja gitu

		17	Q : Untuk permintaan khusus itu Apakah saat ini penuh itu sudah terpenuhi atau sudah selesai atau masih memenuhi kebutuhan tersebut?
		18	A : Kalau untuk itu sih udah selesai sih ya. Jadi kita sekarang ini fokusnya untuk lebih mengembangkan di tahap marketingnya sih. Itu sih mas untuk sekarang
		19	Q : Untuk untuk customer baru atau masih mengerjakan customer lama?
		20	A : Harusnya yang baru ya mas, tapi sekarang juga masih ada yang lama beberapa tergantung permintaan aja cuma kita buatnya gitu sih
	EA	21	Q : Dari tipe konsumen yang telah dijelaskan apakah ada pelanggan awal yang saat ini masih berhubungan erat yang dan bahkan bisa memberikan masukan terkait dengan bisnis PBN saat ini?
		22	A : Ada, ada, jadi dari sini itu ada beberapa sih dari Lectro terutama dari Lectro itu udah berapa kali order di sini juga. Kami juga sempat meminta review ya dari beliau dan cukup puas.
	P	23	Q : Dalam melayani customer, apakah ada kesulitan yang dialami PBN terutama dalam menentukan target pasar baru?
		24	A : Kalau untuk menentukan target pasarnya kita masih agak sulit ya karena emang di situ masih belum banyak yang melakukan penelitian mengenai <i>Advance</i> material ya jadi itu susah nya sih. Ada beberapa perusahaan yang mulai tertarik, tapi kan kita juga saingannya sama yang impor ya. Jadi masih susah nya itu, masih berusaha untuk menggaet di segmen perusahaannya itu.
		25	Q : Apakah PBN pernah melakukan teknik teknik pemasaran tertentu untuk menjangkau pasar yang baru, seperti bisa melakukan consigneur eksperimen?

		26	A : Kalau untuk itu belum sih Mas, belum sama sekali. Kita juga kalau untuk promosinya paling dari media sosial kayak di Instagram, Website, dan kita juga sudah ikut ke pameran-pameran kayak gitu berapa kali, itu aja sih
		27	Q : Itu tingkat keberhasilan promosinya diubah atau tidak oleh PBN?
		28	A : Jujur ya Mas, hal seperti itu nggak bisa ya karena emang kekurangannya itu karena kita ikut di pameran nya itu bukan pameran function dan advance material, ya emang khusus untuk advance material jadi lebih ke pameran umum jadi kayak pasarnya itu masih kurang mungkin kita akan coba di tempat-tempat lain lagi
		29	Q : Berarti dari target pasar sendiri tadi sempat disebutkan bahwa pengetahuan masyarakat tentang <i>advance</i> material masih kurang sehingga mengalami kesulitan untuk memperkenalkan.
		30	A : Yak betul
	S	31	Q :Kira-kira solusi saat ini yang dilakukan untuk menangani masalah tersebut itu apa ya?
		32	A : Ya mungkin rencananya nanti kita akan mengadakan kayak pengabdian pengabdian masyarakat kayak gitu kita jadi kita kayak edukasi masyarakat masyarakat di sekitar kita mengenai <i>advance</i> material.
		33	Q : Untuk saat ini apakah sudah ada tindakan untuk melakukan rencana edukasi tersebut?
		34	A : Belum sih mas, tapi rencana kedepannya akan segera dilakukan.
VP	EXA	35	Q : Siapa saja pesaing PBN dan apa yang mereka lakukan?

		36	A : kalau pesan PBN di Indonesia sendiri masih belum ada sih masih tapi lebih banyak dari luar negeri ya, makanya ini masih minim pesaing. Dan di Indonesia sendiri masih banyak seperti distributor gitu ya. Jadi nggak ada yang produksi sendiri. Kalau kita kan memproduksi material sendiri menggunakan bahan-bahan dari lokal juga, jadi TKDN-nya juga pasti lebih tinggi dibandingkan dengan yang impor-impor.
	UA	37	Q : Lalu untuk solusi yang menjadi nilai PBN untuk ditawarkan kepada konsumen agar mau menggunakan produk PBN daripada tempat lain itu apa ya Mbak?
		38	A : kalau untuk dari PBN sendiri yang utama adalah harga, harga dan kualitas. Produk PBN sendiri lebih terjangkau dibandingkan yang dari luar negeri tetapi kualitas kita tuh sudah hampir sama dengan yang ada.
		39	Q : Apakah kualitas yang dimaksud adalah performa?
		40	A : Ya, performa dan karakterisasi, pokoknya semua yang mencakup <i>advance</i> material.
		41	Q : Itu lebih unggul atau bagaimana?
		42	A : Rata-rata hampir sama semua ini ya beda-beda jenis material ya. Jadi kita enggak bisa menyamaratakan semuanya, hamper sama lah
	HLC	43	Q : Apakah ada perusahaan yang dijadikan PBN sebagai tinjauan utama?
		44	A : Kalau untuk sebagai tinjauan utama ada Gelon, kemudian ada NEI Corporation juga
		45	Q : Lalu bedanya antara PBN dengan Gelon dan NEI apa?
		46	A : Ya itu tadi mas, produk kita di PBN harganya lebih rendah tapi kualitas kita tuh hampir sama dengan mereka.
CH		47	Q : Apa saja sarana yang digunakan PBN untuk dapat berkomunikasi dengan konsumen?

		48	A : Kalau untuk sarana sendiri kita menggunakan ini ya website e-commerce resmi. Ada juga tokopedia selain itu kita ada sosmed-sosmed yaitu Instagram. Kita juga promosi secara langsung melalui kayak pameran-pameran gitu.
		49	Q : Setahu saya ada dua marketplace terbesar di Indonesia ya, Shopee dan Tokopedia. Dan penggunaanya itu secara statistik lebih banyak di Shopee. Apa yang memutuskan PBN untuk memilih Tokopedia dan tidak membuka toko online di Shopee?
		50	A : Sebelumnya sudah pernah mencoba di Shopee ya, tapi di Shopee itu kayak lebih ketat untuk apa ya, menjual produknya kita dibatasi gitu lho. Kalau di Tokopedia itu kita lebih bebas mau jual beli bahan kimia, tapi kalau di Shopee itu lebih kayak ada aturannya gitu jadi lebih sering kena blok gitu. Makanya kita memutuskan untuk membuka di Tokopedia saja. Emang selama ini kalau untuk penjual-penjualan atau jual beli bahan kimia lebih banyak lewat Tokopedia.
		51	Q : Selanjutnya Bagaimana cara PBN dalam mendistribusikan produk selama ini?
		52	A : Selama ini kita langsung dari Tokopedia ya, kalau sama Tokopedia itu kan sudah kerja sama-sama jasa ekspedisi ya atau nggak ada juga yang beli secara langsung ke kantor kami diambil langsung gitu juga ada.
		53	Q : Apakah ada semacam partner store atau mitra dari PBN yang membantu menjualkan produk PBN?
		54	A : Kalau untuk mitra masih belum ada sih
	P	55	Q : Apakah ada kendala saatmendistribusikan produk?
		56	A : Untuk pendistribusian produk sendiri, selama ini belum ada kendala sih mas karena yaitu tadi ada jasa

			ekspedisi kayak JNE, JNT gitu kan jadi kita mudah aja, dipermudah
CR		57	Q : Bagaimana cara PBN memperkenalkan produk atau jasa perusahaannya? Ada jasanya ndak mbak?
		58	A : Kalau untuk jasa sendiri kita baru ada jasa konsultasi aja sih Mas. Jadi misalnya kalau ada konsumen yang ingin membuat misalnya NMC FE gitu kan, nah dia tuh tanya “itu enaknya pakai bahan apay a” “oh pakai ini ini ini”. Ini juga merupakan jasa juga ya tapi datanya nggak kita minta dan kita juga nggak meminta fee. Jadi nanti mereka bisa beli bahan itu di kita juga gitu sih masih belum datang income dari konsultasi itu tapi mereka bisa beli di kita barangnya.
		59	Q : Bagaimana cara PBN memperkenalkan produk kepada customer segment yang belum pernah melakukan transaksi sebelumnya?
		60	A : Iya itu dari kalau kami dari website dari Instagram, juga kita lebih sering update-update Instagram Story atau yang lainnya. Kemudian kita juga lebih sering ikut ke pameran – pameran seperti sebelumnya, beberapa kali pameran di UNS Techno Park hari ini, juga ada pameran di Kebumen. Itu sih mas, jadi lebih ke pameran-pameran
		61	Q : Bagaimana cara PBN berkomunikasi dengan konsumen yang pernah melakukan pembelian?
		62	A : Kalo untuk konsultasi ke konsumennya udah pernah memberikan yang udah pernah melakukan pembelian itu lebih ke WhatsApp aja sih Mas. WhatsApp bisa kalau enggak mereka biasanya datang ke kita langsung terus kayak tanya-tanya gitu sih mereka mau buat bahan buat baru itu kayak gini gini gini itunya butuhnya apa ya kayak gitu aja sih.

	P	63	Q : Selanjutnya apakah ada kendala dalam menjalin komunikasi dengan konsumen?
		64	A: Selama ini masih belum ada kalau untuk komunikasi.
	KM	65	Q : Bagaimana cara PBN mengukur kesuksesan dalam menjangkau dan melayani konsumen?
		66	A : kalau untuk mengukur kepuasan konsumen beberapa karena konsumen kita dekat-dekat sini ya kita langsung menanyakan kepuasan mereka. Selain itu juga kan ada Tokopedia. Tokopedia juga ada kayak penilaiannya ya. Jadi dari situ juga kita bisa mengukur kepuasan pelanggan juga kalau dapat bintang lima kan berarti mereka puas juga dengan barang kita, pelayanan kita, gitu sih mas.
RS		67	Q : Bagaimana cara PBN mendapatkan sumber pemasukan?
		68	A : Untuk sumber pemasukan nya sendiri untuk dari awal berdirinya PBN, ya kan masih mengandalkan dari investor untuk mengembangkan produk dan juga untuk melakukan marketing itu untuk awal berdirinya PBN ya, tapi untuk sekarang sudah bisa jalan sendiri, tapi itu khusus yang untuk penjualan material fungsional itu sih mas.
		69	Q : Mekanisme apa saja yang dilakukan konsumen dalam melakukan pemesanan?
		70	A : ya kalau untuk mekanismenya itu untuk yang mudah-mudah terjangkau ya. Biasanya di lingkungan internal ini ya bisa melakukan pemesanan secara langsung kepada kami atau bisa juga melakukan pemesanan melalui Whatsapp juga bisa lewat <i>e-commerce</i> juga bisa, sosial media yang lain juga bisa ke Instagram dan bidang lainnya.

	KM	71	Q : Bagaimana cara PBN mengukur atau membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan
		72	A : Kalau untuk membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan masih belum sih mas, tapi untuk sekarang ini kita lebih ke pendapatan per bulannya yang penting untung, gitu aja sih Mas.
KR		73	Q : Sumber daya apa saja yang dibutuhkan dalam proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?
		74	A : Tentu saja sumber daya manusianya, selain itu juga ada materialnya ya. Jadi kaya sumber daya alamnya ya Mas, selama ini kita produksi juga menggunakan material dari lokal ya gitu terus yang paling penting adalah finansial
		75	Q : Sumber daya yang paling penting adalah finansial ya, mengapa begitu?
		76	A : Kalau enggak ada uang kita enggak bisa beli barang kita enggak bisa bayar sumber daya manusianya untuk modal pembuatan. Selain itu kita juga harus membayar alat-alat produksi karena selama ini kita masih sewa alat
		77	Q : Oke untuk skema sewanya seperti apa?
		78	A : Untuk saat ini sih masih digratiskan ya Mas tapi nanti untuk kedepannya kita akan buat sama PUI ya karena yang punya alatnya dari UNS kan
		79	Q : Apakah ada kendala terkait sumber daya pada PBN pada proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?
		80	A : Proses produksinya masih belum ada ya karena kita juga fasilitas masih pakai di UNS, tapi kalau untuk memenuhi kebutuhan pasar di Indonesia kedepannya harus ada scale up alat juga sih karena alat kita kan juga terbatas yang dari UNS sini, ya itu aja sih. Jadi kalau untuk memenuhi pasar di Indonesia kedepannya itu perlu

			investor yang bisa mendukung PBN terutama adalah pembelian alat, karena pembelian alat itu ga murah ya mas ya. Kalau untuk distribusi dan komunikasi sendiri dengan konsumen saat ini masih belum ada kendala.
	P	81	Q : Kendala saat ini belum ada karena alatnya dari UNS tapi kedepannya untuk <i>scale up</i> itu perlu investor lagi?
		82	A : Iya
	S	83	Q : Jadi untuk solusi sementara apakah mencari investor sebelumnya?
		84	A : Iya, betul sekali, mencari investor.
KA		85	Q : Apa saja kegiatan utama PBN dalam menjalankan bisnis?
		86	A : kalau untuk saat ini ya kita kegiatan utamanya itu lebih ke produksi material dan juga marketingnya tapi lebih ke marketingnya sih Mas karena kita agak susah untuk mencari konsumen-konsumen yang butuh material <i>advance</i> yang kita produksi.
	P	87	Q : Apakah ada kendala yang dialami PBN terkait aktivitas tersebut? Jtdi kendala di pemasaran mencari konsumen ya? Selain itu ada lagi?
		88	A : Selain itu belum sih mas, jadi saat ini lebih ke situ.
	S	89	Q : Oke, jadi untuk solusi sementara yang dipakai saat ini untuk mengatasi kendala tersebut apa?
		90	A : Kita lebih sering ikut pameran-pameran kayak gitu terus melakukan studi market juga, kita juga udah mulai mengirim email ke dosen-dosen atau peneliti-peneliti yang fokus pada pembuatan <i>advance</i> material
		91	Q : Apa studi studi market yang dilakukan saat ini?
		92	A : Kalau untuk saat ini lebih ke iklan di di sosial media gitu sih, mas, kita nanti bisa bandingkan. Eh tidak cuma di sosial media sih, di <i>e-commerce</i> juga kayak di

			Tokopedia kan bisa kita bandingkan ke dari seberapa banyak yang melihat sama yang membeli, begitu gitu sih.
KP		93	Q : apakah sudah ada kerjasama yang dibangun PBN dengan perusahaan lain? Kalau ada untuk apa tujuan kerjasama tersebut?
		94	A : Untuk saat ini kami baru berdiskusi dengan PT Pertamina untuk melakukan PKS atau perjanjian kerjasama yang nantinya mereka akan menjadi investor kami untuk mendukung pengembangan produk dan marketing ya. Tapi masih dalam tahap diskusi.
		95	Q : Berarti untuk skema kerjasamanya masih belum terlihat atau bagaimana?
		96	A : Iya, masih belum terlihat. Tapi kemarin sudah mulai bikin RAB masih menunggu tindak lanjut sih mas
		97	Q : Selain PT Pertamina apakah ada lagi?
		98	A : Selain PT Pertamina itu kita juga ada dari PT Batex sebagai distributor sekaligus produsen baterai ya. Jadi kita kayak mensupply materialnya aja kemudian di <i>assembly</i> atau dibuat baterainya oleh PT Batex. Jadi ya itu ada dua yaitu PT Batex sama PT Pertamina yang kemudian kerjasama dengan Kami
		99	Q : Tapi apakah ada kemungkinan bahwa pertamina itu akan melakukan akuisisi terhadap PBN?
		100	A : Nah kalau itu kamu masih belum tahu Sepertinya kalau akuisisi masih belum di sana kerjasamanya Itu nggak cuma sama kami aja tapi sama UNS juga gitu.
		101	Q : Tadi kerjasamanya antara PT Pertamina dan PT Batex ya, terkait dengan alat dari PUI itu apakah perjanjiannya berupa kerjasama atau bagaimana?

		102	A : Ya itu juga juga kerja sama ya, tapi sistemnya nanti kita sewa gitu kalau alat
		103	Q : Berarti ada kemungkinan bahwa alat itu digunakan selain PBN?
		104	A : Iya, ada kemungkinan seperti itu.
		105	Q : Dari kerjasama tersebut mana yang paling berpengaruh pada aktivitas utama PBN
		106	A : Kalau untuk saat ini lebih ke PT Bateks ya kalau untuk PT Pertamina kan masih diskusi ya jadi masih belum, MOU-nya tuh masih belum selesai ya. Jadi masih belum resmi gitu ya kalau untuk tetap sama Pertamina jadi kita lebih ke PT Bateks sebagai sebagai supplier
		107	Q : Apakah sudah mensupply untuk saat ini?
		108	A : Kalau untuk sama PT Bateks masih belum, tapi sudah melakukan <i>trial-trial</i> gitu. Jadi kita kayak memberikan sampling-sampling berapa kilo untuk diproduksi menjadi baterai sama PT Bateks
		109	Q : Apakah sudah memenuhi ekspektasi dari baterai PT Bateks?
		110	A : Sudah
COS		111	Q : Apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atau produk yang murah? Apa sebabnya?
		112	A : Tentu saja PBN lebih mengutamakan produk yang murah tapi memiliki kualitas yang bagus juga yang mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Ya kalau untuk satu pihak karena konsumen itu pasti lebih mementingkan harga yang murah apalagi kita memiliki kualitas material yang sama dengan yang harganya berkali-kali lipat lebih mahal.
		113	Q : Apa saja komponen biaya yang dibutuhkan oleh PBN dalam melakukan produksi, distribusi, dan komunikasi?

		114	A : PBN lebih membutuhkan ke alat dan bahan yang digunakan untuk mendukung proses produksi material. Kalau untuk distribusi sudah aman karena banyak jasa ekspedisi juga kan yang memudahkan kita untuk komunikasi dengan konsumen. Komunikasi juga aman karena ada sosmed, WhatsApp dan ada <i>e-commerce</i> , gitu sih
		115	Q : Kalau untuk biaya tetap itu apakah ada?
		116	A : Kalau untuk biaya tetap itu harusnya lebih lebih ke gaji sih mas. Tapi untuk kedepannya juga ada nanti biaya sewa tapi masih gratis jadi ya itu tadi.
		117	Q : Lalu apakah ada biaya selain kegiatan operasional?
		118	A : Kalau untuk hal itu, paling biaya iklan sih mas
PT		119	Q : Menurut anda secara singkat, bagaimana kondisi PBN saat ini?
		120	A : Untuk saat ini ya masih banyak perlu dilakukan evaluasi sih Mas. Baik itu evaluasi administrasi, lalu evaluasi produksi juga. Banyak evaluasi-evaluasi perlu dilakukan karena kita juga agak sulit ya di bagian marketing sama promosinya.
		121	Q : Terkait produksi tadi di awal dijelaskan bahwa tidak ada masalah diproduksi, maka evaluasi produk yang dimaksud itu seperti apa?
		122	A : Evaluasi produk nanti kedepannya kalau kita dapat konsumen yang membutuhkan pesanan dalam jumlah yang besar ya. Karena kan kita alatnya kan tidak mumpuni ya kalau untuk produksi skala besar yaitu sih lebih ke situ
		123	Q : Jadi tidak ada pada produksi namun kemungkinan perlu alat yang lebih mumpuni untuk kelas nantinya. Pertanyaan selanjutnya, menurut anda apa saja yang perlu diperbaiki oleh PBN selanjutnya?

		124	A : Hal-hal yang perlu diperbaiki oleh PBN sama seperti yang telah saya sebutkan tadi ya.
		125	Q : Apakah ada matriks tertentu untuk mengukur masalah keberhasilan di PBN?
		126	A : Kalau untuk mengukur masalah keberhasilan PBN itu lebih ke <i>repeat order</i> dari konsumen sama pendapatan kita sih Mas
		127	Q : Pertanyaan terakhir Mbak, apa harapan anda untuk PBN 5 tahun kedepan?
		128	A : Lima tahun kedepan ya, semoga segera mendapatkan investor terus bisa mendirikan pabrik sendiri. Jadi tidak perlu kerjasama kerjasama alat-alat dan yang lainnya. Semoga semakin ke depan <i>revenue</i> PBN semakin meningkat.
		129	Q : Oke terima kasih Mba Mimin atas jawabannya
		130	A : Iya sama-sama mas
		131	Q : Selamat sore
		132	A : Sore

Lampiran 14 Kondensasi Hasil Wawancara dengan CMO PBN

Kode BMC	Kode LC	Urutan	Wawancara
		1	<p>Q = Selamat siang Mbak Shofi selaku CMO PBN ya. Pertama saya ucapkan terima kasih atas kesediaannya untuk saya wawancarai dalam penyusunan teis saya yang berjudul perancangan strategi bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan model analisis interaktif. Selanjutnya yang ingin saya tanyakan adalah sebuah pertanyaan yang mewakili setiap block pada bisnis modal kanvas dan pertanyaannya ini bersifat semi struktur interview di mana Saya sudah menyiapkan beberapa pertanyaan terlebih dahulu namun juga memungkinkan peneliti untuk bertanya kembali berdasarkan jawaban yang diberikan oleh partisipan atau informan</p>
CS		2	<p>Q : Pertanyaan pertama dari blog Customer Segment ya Mbak. Apa saja permasalahan konsumen yang ingin diselesaikan oleh PBN?</p>
		3	<p>A : Jadi eh hmm, eh mengenai perkembangan baterai lithium-ion ya, kalau di Indonesia tu sudah mulai memasuki udah mulai semakin diminati terutama di peneliti dari Universitas. Lha padahal peneliti di universitas itu hanya meneliti satu komponen batreai, saja kita tahu bahwa itu ada tiga nama katoda anoda separator roda empat dan juga lektrolit. Nah mungkin peneliti hanya ingin melakukan penelitian mengenai anoda saja atau remaja atau katoda saja. Nah sedangkan kalo untuk membuat 1 baterai itu membutuhkan 4 komponen tadi untuk produsen dari 4 komponen tadi itu di Indonesia belum ada jadi mereka harus impor dari luar negeri dan peminat pembelian yaitu bisa minimal itu dari 1 kilo. Nah</p>

			kami di sini PBN itu ingin menyelesaikan masalah tersebut dengan memberikan opsi untuk pemesanan yang lebih kecil dan tentunya produksinya dari dalam negeri itu dan lebih mudah dalam hal pembelian dan juga lebih ringan dalam hal jumlah yang harus dipilih
		4	Q : Oke, jadi untuk memenuhi kebutuhan peneliti ya utamanya ya?
		5	A : Iya itu utamanya
		6	Q : Eeh mungkin ada kebutuhan lain selain penelitian yang ingin dipenuhi oleh PBN
		7	A : Kalo untuk segmen perusahaan itu belum ada ya, kalau dari berita sekarang itu baru dibangun dan itu mungkin baru 2023 tuh baru selesai dibangun supaya bisa ber-produksi dan berkontribusi di masyarakat gitu seperti itu dan sekarang yang baru bergerak itu ABC. Namun ABC ini saat ini juga masih impor produksinya.
		8	Q: Tapi apakah ada rencana untuk kedepannya menjadi supplier dari manufaktur- manufaktur tersebut?
		9	A : Bisa jadi, tapi sekarang sih masih menjadi supplier untuk Batex
		10	Q : Oh sudah jadi supplier?
		11	A : Iya
		12	Q : Atau akan?
		13	A : Akan, akan
		14	Q : Tapi apakah sudah ada perjanjian tertulis?
		15	A : Iya
		16	Q : Oke, eeh, pertanyaan kedua. Bisa dijelaskan kembali tipe konsumen yang anda ingin fokuskan?
		17	A : Saya ke fokus utama itu kami sudah memilah untuk yang utama itu kami supply ke Batex lebih dahulu dengan tipe katodanya LFP. Besar kemungkinan eh beralih eh ke

			NMC juga. Kalau untuk tipe konsumen yang lainnya itu mungkin tadi peneliti dari Universitas.
		18	Q : Eeh dari manufaktur dan juga peneliti dari universitas itu mana yang saat ini lebih difokuskan?
		19	A : Lebih ke perusahaan, Batex
	EA	20	Q : Berarti menjadi supplier ya. Aeh e baiklaah dari tipe konsumen. jelaskan apakah ada pelanggan awal yang dapat memberikan masukan bagi konsumen?
		21	A : Ooh iya, tadi saya lupa. Untuk yang konsumen awal itu malah dari Lectro.
		22	Q : He ehm
		23	A : Nah, itu ini mereka bisa memberikan feedback karena mereka sudah pernah, pernah menggunakan produk kami berupa produk NMC, LCO dan juga dari prekursor na ya.
		24	Q : Oke Berarti selain, Lectro itu juga perusahaan kah, atau sebuah komunitas?
		25	A : Startup juga
		26	Q : berarti PBN menjualnya sebagai supplier dengan deal harga tertentu atau ya mereka membeli dengan listing yang sudah diberikan itu
		27	A : Mereka memilih dari produk kita
	P	28	Q : Oke. Eeh untuk kesulitan anda dalam menentukan target pasar, apakah ada?
		29	A : Nah itu lebih menjadi kesulitan hingga saat ini karena peminat untuk itu kan bukan end produk ya, itu produk antara, jadi untuk target pasarnya masih susah sekali.
		30	Q : Masih susah terus
		31	A: Tadi yang perusahaannya bisa membuat baterai lithium-ion bisa produksi itu baru Batex dan juga ABC. Kalau disitu butuhnya LFP kalau kami lebih utamanya lebih menjualnya NMC, sebenarnya LFP juga cumin masih susah untuk masuk kesana.

		32	Q : Oke uhmm, selanjutnya apa yang anda lakukan apa ada yang anda lakukan saat ini untuk menyelesaikan masalah terkait customer segmen tersebut ?
	S	33	A : Sementara masih berusaha untuk menyuplai dari Batex ya, nah itu nanti kan mencoba marketing ke universitas-universitas yang melakukan penelitian mengenai baterai dengan litium-ion, ya itu dan juga nanti mungkin lewat PUI bisa eh mencoba masuk ke ABC.
		34	Q : Oke. Kalau ke ABC kan baru mau mencoba kalau untuk Batex apakah sudah mulai mensuplai produk?
		35	A : Belum. Terakhir masih ada MOU
		36	Q : Oh sudah MOU tapi belum melakukan suplai ya
		37	A : Iya
VP	EXA	38	Q : Selanjutnya adalah block value proposition Pertanyaan-nya adalah siapa saja pesaing PBN dan apa yang mereka?
		39	A : Pesaing PBN gimana?
		40	Q : Pesaing PBN terkait dengan pasar yang tadi disebutkan yaitu pada fungsional dan juga advance material pada customer segmen yang telah dijabarkan yaitu pada peneliti dan perusahaan manufaktur pembuat baterai. Apakah ada pesaing dari PBN?
		41	A : Eeh, pesaing dalam negeri? Kalau produsen belum
		42	ada. Tapi kalau untuk produknya itu mungkin ada distributor seperti KGC scientific, itu mereka, eeh hanya di sekedar distributor, nggak bisa produksi.
		43	Q : Oke.
		44	A : Tapi kalau luar negeri banyak. Terutama dari Cina
		45	Q : Banyaknya itu apa aja?
		46	A : Banyak perusahaan yang sudah produksi material katoda

		47	Q : Eeh apakah PBN sudah melakukan identifikasi perusahaan-perusahaan yang menjadi pesaing?
		48	A : Ya, sudah
		49	Q : Eeh, boleh disebutkan apa aja?
		50	A : Dari Geon, Targray, Nei Corporation. Terus..... cukup
	UA	51	Q : Oke, dari perusahaan tersebut kira-kira, apa yang menjadi solusi dari PBN untuk konsumen yang tidak dimiliki oleh perusahaan-perusahaan tersebut?
		52	A : Kalau dari kami untuk sementara bisa suplainya untuk dalam negeri, kebutuhan dalam negeri sih.
		53	Q : Bisa sun...
		54	A : Jadi tidak perlu impor istilahnya
		55	Q : Oke, berarti apakah ada semacam kemudahan, ah kemudahan untuk mendapatkan produk dari PBN dibandingkan dengan distributor?
		56	A : Uhm, produk kami tersedia di Tokopedia jadi lebih mudah akses aja. Sedangkan kalau dari distributor mereka mungkin lewatnya personal sepertinya.
		57	Q : Ooh jadi ada pembeda berupa, eh listing barang gitu ya?
		58	A : Iya
		59	Q : Apakah sudah dilakukan eh validasi di Tokopedia bahwa yang menjual itu baru PBN saja?
		60	A : Iya,
		61	Q : Sudah?
		62	A : Eeh untuk material katoda. Kalau untuk itu fungsional lain banyak
		63	Q : Oke, kalau katoda baru PBN sedangkan fungsional lain banyak ya. Eh Oke, lalu apakah ada kelebihan dari PBN sendiri daripada pesaing misal dari harga atau kualitas, gitu?

		64	A : Kalau dari kualitas, kualitas kami kalau untuk material-material seperti itu katanya standar ya. Kalau tab, kalau di Indonesia kebanyakan itu pakai SNI. Tapi kalau sekarang muatan katoda itu belum ada SNI-nya. Kami masih mencoba membandingkan dengan eh, produk luar negeri lainnya yaitu produk kami dari tadi yang disebutkan dari Targray, NEI Coporation, Gelon dan lain -lain tu masih sama, setara.
		65	Q : Oh, setara
		66	A : Dan untuk harga otomatis kami lebih murah Karena tidak perlu impor
		67	Q : Oke berarti dengan kualitas yang setara PBN dapat menawarkan produk dengan harga yang lebih murah, seperti itu. Oke. Apakah ada kebaruan tertentu dari produk yang ditawarkan PBN daripada pesaing yang disebutkan tadi?
		68	A : Kebaruan ?
		69	Q : Kebaruan produk atau misalkan proses atau suatu yang baru gitu? Yang tidak ditemukan di perusahaan lain?
		70	A : Kalau untuk material katoda sebenarnya semuanya sama
		71	Q : Sama ya, kalau dari proses gitu. Apakah ada suatu paten tersendiri?
	UA	72	A : Kalau untuk paten memang perusahaan harus memiliki paten. Kami ada paten
		73	Q : He ehm bisa dijelaskan patennya?
	UA	74	A : Patennya tentang produksi NMC dari mixed hydroxide precipitate
		75	Q : Oke, eeh kira-kira dari paten tersebut apakah, apa dampak positif dari perusahaan? Apakah itu

			meningkatkan performa atau mengurangi biaya atau hal-hal lain?
		76	A : Ini kepemilikan produk ya
		77	Q : Kepemilikan produk. Oke. Apakah nanti ada rencana dari PBN untuk melakukan
		78	lisensi terkait paten yang dimiliki itu atau eksklusif digunakan untuk produksi PBN sendiri? Atau belum ada rencana ke sana ?
		79	A : Belum ada
	HLC	80	Q : Belum ada pembahasan lebih lanjut ya, oke. Eeh, apakah saat membentuk PBN ya, apakah ada perusahaan acuan atau perusahaan yang dijadikan PBN sebagai tinjauan dalam melakukan, eh, bisnis?
		81	A : Eeh, dalam melakukan bisnis, ini kami berkiblat pada...
		82	Q : Pada?
		83	A : Pada Batex
		84	Q : Batex, oke, apakah Batek juga memproduksi material?
		85	A: Di dalam bisnisnya lho ya bukan dalam produknya
		86	Q : Ooh, kalau dalam produknya ?
		87	A : Kalau dalam produknya-kan, kalau, eeh, produknya kalau dari segi website dan lain-lain kami mengacunya ke NEI Corporation
		88	Q : NEI Corporation, oke. Berarti acuan utama dari PBN adalah perusahaan NEI Corporation?
		89	A : Dan Gelon, soalnya kalau di PUI pakainya dari produk Gelon
		90	Q : Mereka juga membuat produk fungsional dan advance material?. Tapi kelebihan PBN daripada perusahaan lain itu apa? alasan yang membuat PBN berbeda?

		91	A : Seperti yang disebutkan tadi kalau kita itu dalam segi produk karakteristik itu hampir sama dengan Gelon dan lain lain, cumin kita menang di harga yang lebih murah dan juga mendapatkannya lebih gampang.
		92	Q : Oke, seperti perusahaan tersebut, tapi dengan harga yang lebih murah dan cara mendapatkan produk yang lebih mudah ya.
CH		93	Q : Oke selanjutnya adalah block Channel, eeh, apa apa saja sarana yang dipakai PBN untuk dapat berkomunikasi dengan konsumen?
		94	A : Untuk sekarang melalui Tokopedia dan juga WhatsApp, oh ada IG juga.
		95	Q : Jadi Tokopedia, WhatsApp, dan Instagram. Apakah ada website?
		96	A : Ada website, tetapi hanya menampilkan produk saja
		97	Q : Ooh
		98	A : Tidak menampilkan komunikasi
		99	Q : Berarti tidak aktif, apakah seperti itu website nya?
		100	A : Kurang aktif
		101	Q : Kurang aktif
		102	A : Kurang diaktifkan kembali.
		103	Q : Oh Oke Apakah pembeli itu bisa melakukan pembelian langsung dari website?
		104	A : Nanti akan di link kan ke Tokopedia.
		105	Q : Ooh oke. Pertanyaan selanjutnya bagaimana cara PBN dalam mendistribusikan produk atau jasa selama ini? Eh sebelumnya apakah ada jasa yang ditawarkan PBN?
		106	A : Jasa, kalau jasanya mungkin kalau membeli produk dari kami
		107	Q : Iya~

		108	A : Nanti untuk mereka dapat bertanya-tanya mengenai pengembangan produk, gitu
		109	Q : Oke, tapi nilai jual utamanya adalah produk ya. Saya ulangi, bagaimana cara PBN dalam mendistribusikan produk selama ini?
		110	A : Distribusi
		111	Q : Ya pengiriman
		112	A : Lewat Tokopedia, nanti akan melalui biasanya pakai SiCepat, JNT, JNE, AnterAja
		113	Q : Oke, apakah melalui Tokopedia saja? Apakah bisa melakukan pembelian offline?
		114	A : Offline bisa
		115	Q : Bisa?
		116	A : Lectro pakai offline
		117	Q : Ooh, ada kantor PBN berarti ya?
		118	A : Ada
		119	Q : Boleh disebutkan di sebelah mana kantornya?
		120	A : Di Pusbangnis UNS lantai 1
	P	121	Q : Oke, selanjutnya apakah ada kendala saat melakukan distribusi produk?
		122	A : selama ini tidak ada sih, karena produk kami tidak sensitif terhadap udara, jadi aman saja
		123	Q : Oke, selanjutnya, berarti tidak ada kendala ya?
		124	A : Tidak
CR		125	Q : Selanjutnya pada blok customer relationship pertanyaan pertama adalah bagaimana cara PBN memperkenalkan produk atau jasa, jasa tidak ada, pada customer segment yang belum pernah melakukan transaksi sebelumnya?
		126	A : Kami memiliki rencana untuk memberikan sampel ke peneliti-peneliti yang bergerak di bidang lithium-ion dan

			mungkin dengan spesifikasi produknya dan juga MSDS nya
		127	Q : Oke, kalau untuk ke manufaktur
		128	A: Kalau untuk ke manufaktur biasanya kami mengikuti pitching section ya. Ya dihadapan UNS, ya di hadapan UNS. Dari situ, biasanya.
		129	Q : Ya, oke. berarti mengirimkan sampel dan juga pitching
		130	A : Ya.
		131	Q : Apakah ada sarana selain itu Misalkan iklan atau webinar atau pamflet gitu?
		132	A : Kalau itu belum ada sih, kalau brosur ada
		133	Q : Brosur ada
		134	A : Biasanya juga melalui pameran
		135	Q : Oke pameran.
		136	A : Biasanya di pameran kami sebar brosur juga.
		137	Q : iklan? tadi saya dengar ada listing di Tokopedia?
		138	A : Tapi kami tidak menerapkan iklan di Tokopedia
		139	Q: Jadi tidak ada iklan di Tokopedia, oke. Selanjutnya, bagaimana cara PBN berkomunikasi dengan konsumen yang pernah melakukan pembelian?
		140	A : Kalau pembeliannya lewat Tokopedia ya kami, komunitasnya lewat chat langsung atau kalau offline ya bisa pembelian langsung atau lewat Whatsapp, chat langsung ke kita jadi ya
		141	Q : Oke, tapi kalau di Tokopedia pembeli itu bisa langsung check out dan beli gitu ya?
		142	A : Iya
		143	Q : Kalau untuk manufaktur apakah ada PIC tertentu untuk handle satu manufaktur atau tetap satu pintu

			untuk pelayanan konsumen pada perusahaan manufaktur itu ?
		144	A : Tetap satu pintu
		145	Q : Ooh, berarti sama saja ya. Berarti tidak ada semacam asisten ataupun PIC yang didedikasikan khusus untuk suatu perusahaan ya?
		146	A : Tidak ada
	P	147	Q : Oke, lalu apakah ada kendala dalam menjalin komunikasi dengan konsumen?
		148	A : Untuk saat ini belum ada
		149	Q : Oke, belum ada kendala ya, lalu pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur kesuksesan dalam menjangkau dan melayani konsumen?
	KM	150	A : Dengan identifikasi repeat order
		151	Q : Oke, dengan melihat jumlah repeat order. Apakah itu sudah terdokumentasi pada, eee, pada angka tertentu misal dalam bentuk dokumen, atau?
		152	A : Kalau untuk Tokopedia tentunya ada, ada datanya. Kami selalu mendata setiap konsumen yang membeli. Kalau secara offline tidak ada sih
		153	Q : Apakah ada lagi selain repeat order?
		154	A : Hmmm
		155	Q : Apakah jumlah order baru juga?
		156	A : Banyak, juga
		157	Q : Itu juga masuk kedalam rekap data?
		158	A : Iya
		159	Q : Sudah terdokumentasi dan ada datanya?
		160	A : Iya
		161	Q : Oke, berarti untuk pengukuran keberhasilan atau matriks dalam performa PBN itu melalui order dan juga repeat order ya?

		162	A : Iya
RS		163	Q : selanjutnya adalah pada block revenue streams, pertanyaannya adalah bagaimana cara PBN mendapatkan sumber pemasukan?
		164	A : Pemasukan kami ya dari penjualan material dan material functional lainnya
		165	Q : Oke, lalu mekanisme apa saja yang dilakukan konsumen dalam melakukan pemesanan atau pembayaran?
		166	A : Jadi kalo untuk pemesanannya, kalau material functional itu bisa langsung di Tokopedia, tapi kalau untuk material katoda, khususnya, itu nanti pre-order selama 2 minggu tapi kalau lebih cepat bisa langsung kami kirimkan. Seperti itu
		167	Q : Kalau untuk mekanisme pembayaran, apakah PBN juga membuka opsi untuk melakukan negosiasi atau bagi hasil begitu?
		168	A : Kalau untuk pembayaran, otomatis lewat Tokopedia, Tokopedia itu fixed-price. Kalau untuk meterial Katoda juga Fix Price si
		169	Q : Jadi tidak ada negosiasi?
		170	A : Tidak ada negosiasi, mungkin kalau ordernya itu untuk kapasitas yang besar, semisal sepuluh kilo, atau lebih tu nanti mungkin kami bisa negosiasi tapi kalau cuma satu kilo yaitu harga dari kami segitu sih
		171	Q : Oh, kalau di atas 1 kilo berarti bisa negosiasi?
		172	A : Eeh, mungkin harus lima kilo ya
		173	Q : lebih dari lebih dari?
		174	A : 5 kilo
		175	Q : Oh, jadi lebih dari 5 kilo bisa negosiasi ya. Oke. Selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur atau

			membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan?
		176	A : Pakai order dan repeat order
KR		177	Q : Ooh, sama ya. Oke. Selanjutnya pada blok Key Resource. Pertanyaan pertama, sumber daya apa saja yang dibutuhkan dalam proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?
		178	A : Kalau produksi tentunya dari bahan baku, alat-alat, juga man power. Kalau distribusi itu kami pakainya marketplace atau secara langsung untuk komunikasi kami juga menyediakan bisa komunikasi di marketplace tersebut Instagram maupun WhatsApp atau bisa diskusi langsung kalau bertemu
		179	Q : Lalu dari sumber daya tersebut mana yang paling penting dan kenapa?
		180	A : Sebenarnya semuanya penting ya, semuanya penting. Karena semuanya tidak bisa bergerak sendiri.
		181	Q : Kenapa semuanya penting? Karena tidak bisa bergerak sendiri? atau bagaimana?
		182	A : Kalau produksi penting, kita cuma meningkatkan produksinya aja. Sedangkan ga ada konsumen kan sama aja
	P	183	Q : Oke selanjutnya, apakah ada kendala terkait sumber daya pada PPN yang ada pada proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?
		184	A : Kendala utama itu di diproduksi sih sebenarnya. Di produksi itu kami alatnya itu masih sewa, sewa dengan PUI. Ada perjanjian dengan PUI sebagai penyedia alat, seperti itu.
	P	185	Q : Kenapa itu menjadi kendala?

		186	A : Karena alatnya itu mahal mahal. Sedangkan kami dari start up belum bisa dapat dana sebesar itu, untuk beli alat-alat.
		187	Q : Tapi sekarang apakah itu dipakai secara gratis atau ada skema kerja sama sendiri atau semua atau bagaimana?
S		188	A : Eh tapi bukan kendala si soalnya, kendalanya itu karena itu jadwal kita sendiri, jadi misalnya PUI mendapat proyek buat produksi, itu jadi penghambat. Soalnya alatnya itu aja, jadi kami gentian pakainya, tidak leluasa.
		189	Q : Oke terkait selain itu dari distribusi dan ?
		190	A : Terkait selain itu, market jadi kendala utama
		191	Q : Eeh, terkait distribusi kepada market atau bagaimana?
		192	A : Kalau distribusi aman sih.
		193	Q : Kalau komunikasi?
		194	A : Komunikasi juga aman
		195	Q : Lalu kendala pada market yang dimaksud adalah?
		196	A : Segmen market
		197	Q : Segmen market? dalam menentukan segmen market seperti itu? Oke, terkait kendala, kendala dalam produksi, distribusi, dan komunikasi. Solusi saat ini itu apa ya?
		198	A : Eehm, kalau, sedang tidak ada produksi dari yang punya alat ini kan bisa menggunakannya langsung. Tapi kalau mungkin ada produksi, eeh mungkin kami menyesuaikan jadwal
		199	Q : Oke menyesuaikan jadwal ya berarti ketika PUI itu menggunakan alat itu ada jadwal atau bagaimana?
S		200	A : Karena ada datanya jadi kami bisa menyesuaikan sesuai jadwalnya

	P	201	Q : Oke, menyesuaikan jadwal berarti ya. Saya ingin menanyakan kembali terkait dengan kendala konsumen, customer segment yang tadi disebutkan, kendala terbesar apa ya dalam pemasarannya yang dialami?
	P	202	A : Jujur saja untuk marketing dari kami menjadi kendala utama karena dari kami tu backgroundnya tidak ada ya marketing. Semuanya dari teknik kimia sehingga untuk itu kami masih belum bisa maksimal karena mungkin kurang berpengalaman
	P	203	Q : Oh, oke. Apakah maksudnya strateginya belum matang?
	P	204	A : Ya, iya.
		205	Q : Oke lanjut ke key activities. Oh ya sebelumnya terkait kendala tersebut terkait pemasaran, solusi yang saat ini di solusi saat ini apa ya? Solusinya saat ini apa? Solusi sementara?
	S	206	A : Solusi sementara kami sedang mencari orang. Rencananya kami mau hire orang untuk bisa untuk yang punya background marketing gitu
		207	Q : Ooh oke, tapi sudah dapat orang belum
		208	A : Belum
		209	Q : Selama belum dapat orang?
		210	A : Selama belum dapat orang kami dibantu oleh mahasiswanya Prof Wahyudi
		211	Q : Prof Wahyudi itu dosen atau?
		212	A : Dosen Teknik Industri UNS yang juga salah satu member dari PUI.
		213	Q : Oh, berarti dibantu oleh salah satu mahasiswa dosen
		214	A : Iya, yang kebetulan diminta magang oleh kami
		215	Q : Oke, jadi mahasiswa magang ya. Apakah sudah cukup membantu untuk itu?
		216	A : Untuk saat ini belum ya.

KA		217	Q : Oke. Oke langsung saja ke blok selanjutnya, ke activities. Apa saja kegiatan utama PBN dalam menjalankan bisnis?
		218	A : Kegiatan utama tentu saja produksi, distribusi
		219	Q : Produksinya, eh, apa saja? tadi kan ada material fungsional sama material..
		220	A: Kalau produksi itu material katoda LFP, NMC, NMC itu ada beberapa jenis yang sudah kami jual 111, 532, 622, 811 baik dalam bentuk produk maupun prekursor dan juga material custom pesanan khusus itu LCO
		221	Q : Oh ya tadi saya sempat melihat web, itu ada NCA. Apakah itu masih diproduksi atau tidak?
		222	A : Masih, tapi sekarang minat NCA, nggak banyak. Lebih beralih ke NFC dan LFT
		223	Q : Ooh, sama LCO tadi ya. Tapi ini sebenarnya apakah memang menyediakan LCO atau karena ada request saja?
		224	A : Ada request aja
		225	Q : Ouh, berarti bisa melayani request gitu ya, bahkan ada di luar produk yang ada di listing?
		226	A : Iya
		227	Q : Oke. Kalau untuk material fungsional, apakah juga diproduksi?
		228	A : Kalau untuk material fungsional, kami hanya sebagai penjual dengan dasar untuk pembuatan Katoda.
		229	Q : Oh itu tidak melakukan produksi ya?
		230	A : Tidak. Distribusi iya.
		231	Q : Berarti sebagai distributor?
		232	A : Iya
		233	Q : Apakah itu semua dari luar negeri atau beberapa dari Indonesia ke Indonesia semua?
		234	A : Beberapa impor

		235	Q : Ya
		236	A : Karena seperti itu Lithiu dan Cobalt itu masih impor
		237	Q : Oke, terkait aktivitas yang dilakukan apakah ada kendala dari aktivitas tersebut?
	P	238	A : Kalau di produksi, mungkin menyesuaikan jadwal pemakaian produksi dari PUI juga, kalau tidak dipakai ya kami bisa memakai leluasa
		239	Q : Itu saja, kendalanya?
		240	A : Ehmm
KP		241	Q: Oke, eeh untuk solusinya tadi ya penjadwalan tadi. Selanjutnya pada Blok Key Partnership. Oke, apakah sudah ada kerjasama yang dibangun PBN dengan perusahaan lain? Kalau ada, untuk apa tujuan kerja sama tersebut?
		242	A : Yang sedang dibangun itu pertama dengan Batex, kami berperan sebagai supplier
		243	Q : Supplier ya
		244	A : Terutama untuk Katoda LFP, itu kalau di Batx itu untuk baterai kendaraan listrik sepeda listrik sih, terutama. Kalau yang kedua itu sekarang lagi mengerjakan dengan kerjasama dengan Pertamina. Pertamina itu di situ sebagai investor.
		245	Q : Sebagai investor ya
		246	A : Juga berperan, nantinya sih berperan ke pengembangan PBN. Pengembangan startup, akselerasi ya
		247	Q : Oke, oke apakah ada lagi selain Batex dan juga Pertamina
		248	A : PUI, penyedia alat.
		249	Q : Oh ya, penyedia alat ya. Oke, eeh terkait dengan Pertamina sebagai investor, kerja sama, apakah dia sekedar menggelontorkan dana atau ada, biasanya

			investor itu ada semacam pendampingan atau seperti dulu PBN di SEMESTA? Seperti itu ya? Apakah di Pertamina ada hal semacam itu?
		250	A : Ada, terutama sudah menyusun untuk RAB nya, ada bagian untuk bisnis, pendampingan bisnis, nanti rencananya kami dicarikan coach.
		251	Q : Coach? Oke. Semacam mentor?
		252	A : Iya, dicarikan mentor dalam hal pengembangan produk, financial, legal, marketing, dan penjualan. Terus juga dari pendanaan tersebut juga untuk produksi
		253	Q : Heehm
		254	A : Dan pengembangan lain seperti website.
		255	Q : Oke. Ketika Pertamina melakukan investasi, melakukan investasi pada PBN sebagai partner, kira-kira identifikasi dari Pertamina sendiri apakah ada terkait dengan hal-hal yang
		256	perlu di improve di PBN? Tadi kan dikasih mentor, berarti harus ada yang ditingkatkan ya, itu apa?
		257	A : Karena baru kali ini, yah detail gini aja. Jadi, kalau untuk pengembangan produk mungkin kami sudah bisa. Tapi kalau untuk yang perlu ditingkatkan itu dari segi marketing, legal
		258	Q : Ya~
		259	A : Legal tuh terutama untuk mengurus perpajakan yang lain, kami juga masih awam dan peningkatan menjual
		260	Q : Oke, berarti dari Pertamina sendiri mengidentifikasi bahwa masalah PBN itu ada di legal dan juga penjualan ya
		261	A : Market
		262	Q : Market ya, pasar ya. Sehingga ingin ditingkatkan melalui inovasi berarti solusi saat ini adalah inkubasi?
		263	A : Inkubasi dengan mentor secara langsung.

	264	Q : Secara langsung ?
	265	A : perbedaannya dengan SEMESTA kemarin itu hanya teori saja
	266	Q : Oh, Oke
	267	A : Tapi kalau dari yang Pertamina kami harapkan bisa mendampingi secara langsung.
	268	Q : Oke
	269	A : Jadi bisa misalkan mentornya bisa diajak kesini untuk mengetahui kondisi lapangan secara langsung
	270	Q : Oke.
	271	A : Atau kami yang studi banding ke IBC, seperti itu
	272	Q : Terkait dengan inkubasi Pertamina apakah kedepannya nanti investasi dan inkubasi itu hanya sebagai hibah dari Pertamina atau PBN akan diakuisisi oleh Pertamina atau PBN menjadi supplier, supplier atau salah satu bagian anak perusahaan dari Pertamina yang berdiri sendiri secara mandiri gitu?
	273	A : Kalau ini untuk tahap pembicaraannya itu baru untuk 1 tahun kedepan. Untuk satu tahun kedepan itu masih tahap pengembangan
	274	Q : He ehm
	275	A : Dari akselerasi startup lah istilahnya. Nah, setelah itu kalau sudah 1 tahun berjalan nanti kita akan dievaluasi apabila memungkinkan akan ditambah setahun lagi untuk penjual produk dan tentunya kalau yang dari sebelumnya itu Pertamina menginginkan ada persenan ya
	276	Q : Oke, berarti dalam bentuk persenan saham ya
	277	A : Iya
	278	Q : Jadi salah satu stakeholder ya?
	279	A : Iya

		280	Q : Tapi apakah persennya itu lebih besar atau lebih sedikit daripada total shares yang dimiliki oleh C-level dari PBN
		281	A : Tergantung dari seberapa banyak Pertamina memberikan dana berdasarkan kalkulasivaluasi ya Mas.
		282	Q : Apakah kalkulasi valuasi tersebut sudah dilakukan?
		283	A : Baru secara kasar saja.
		284	Q : Dari hasil perhitungan valuasi secara kasar tersebut, apakah presentasi pertamina itu lebih besar atau lebih kecil?
		285	A : Kalau untuk berdasar tahun ini, lebih kecil
		286	Q : Lebih kecil, oke. Berarti setelah pendanaan 1 tahun kepemilikan itu masih ada di kalian ya, di situ. Belum jadi milik Pertamina ya? Oke, eeh, dari kerjasama, eh tadi perusahaannya masih ada lagi nggak selain Batex, PUI sama Pertamina
		287	A : Tidak
		288	Q : Tidak ada ya, oke. Dari kerjasama tersebut mana yang paling berpengaruh pada aktivitas PBN
		289	A : Mmmm, PUI
		290	Q : PUI ya?
		291	A : Karena sebagai penyedia alat produksi, itu paling berpengaruh, tapi kalau pengembangan tetap di pertamina si
CS		292	Q : Selanjutnya pada block structure, pertanyaan pertama, apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atau produk yang lebih murah dari pasaran dan apa sebabnya?
		293	A : Lebih ke produk yang berkualitas
		294	Q : Iya

		295	A : Tapi mungkin dari kami mungkin bisa dipertimbangkan untuk bagaimana caranya produk itu lebih murah dibandingkan pesaing
		296	Q : Oke, mengutamakan berkualitas tapi bagaimana lebih murah dari~
		297	A: Ya kalau
		298	Q : Berarti benchmark yang..
		299	A : Itu, kami tetap mengutamakan standart. Gitu
		300	Q : Oke, tapi yang dijadikan benchmark adalah harga atau performa?
		301	A : Keduanya
		302	Q : Kedua-duanya? Ooh, sepertinya di pertanyaan awal-awal tadi saya dengar bahwa PBN itu adalah perusahaan material advance dan fungsional yang performanya itu tidak kalah dari pesaing tapi harganya lebih murah, apakah itu benar?
		303	A : Iya
		304	Q : Apakah bisa disimpulkan bahwa PBN itu lebih mengutamakan harga daripada performa?
		305	A : Performa sesuai dengan standart dengan..
		306	Q : Dengan, dengan?
		307	A : Dengan harga yang lebih murah. Karena itu
		308	Q : Tapi benchmark yang dilakukan adalah harga ya? Ehm, maksud saya seperti ini. Ketika kita berbicara tentang, tentang jam tangan, itu ketika kita melihat jam tangan Rolax, dia akan lebih mengutamakan performa, mengandalkan nilai. Karena mungkin dia memakai kulit yang premium...
		309	A : Ya, mungkin lebih ke harga sih.
		310	Q : Oh, oke,oke. Lebih ke harga ya. Oke, eeh, apa saja komponen biaya yang dibutuhkan oleh PBN dalam melakukan produksi? Ehm, maksud saya adalah dalam

			melakukan produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?
		311	A : Komponen biaya?
		312	Q : Iya, komponen biaya yang dibutuhkan itu kira-kira apa saja?
		313	A : Bahan baku
		314	Q : Bahan baku?
		315	A : Kalau alat nggak kan ya
		316	Q : Itu tidak mengeluarkan uang sewa ya?
		317	A : Tidak, tidak mengeluarkan uang sewa. Bahan baku, tenaga, eehmmm, mungkin marketing ya, tapi kalau untuk saat ini lebih ke brosur, itu
		318	Q : Oke
		319	A : Konsumen..... konsumen iya
		320	Q : Udah itu aja?
		321	A: Udah
		322	Q : Mungkin apakah ada biaya selain kegiatan operasional?
		323	A : Contoh?
		324	Q : Contohnya marketing itu tadi ada biaya selain, selain marketing, apakah ada lagi misalkan biaya RND atau biaya...
		325	A : RND.....
		326	Q : Atau pengembangan pegawai
		327	A : RND ada sih.
		328	Q : Ada RND? Sudah dialokasikan tersendiri?
		329	A : Sudah.
		330	Q : Selain itu?
		331	A : Tidak ada

		332	Q : Oke, tadi marketing sudah. RND yang dimaksud apakah untuk melakukan diversifikasi produk atau meningkatkan performa produk yang sudah ada?
		333	A : Kalau saat ini meningkatkan performa yang sudah ada
PT		334	Q : Oke, selanjutnya mungkin saya ingin memberikan beberapa pertanyaan tambahan yang boleh dijawab berdasarkan menurut Mbak Shofi sendiri, menurut anda secara singkat bagaimana kondisi PBN saat ini?
		335	A : Kalau dari segi pengembangan produk, kami tidak ada masalah atau kendala. Kalau yang masih bingungnya itu target market yang selalu jadi pertanyaan ketika pitching, ketika berhadapan dengan investor yang jadi masalah disitu
		336	Q : Oke, berarti tidak ada kendala di produk, tapi ada kendala di market?
		337	A : Iya.
		338	Q : Menurut anda yang perlu diperbaiki dari PBN apa saja?
		339	A : Yang perlu diperbaiki tentunya dari segi target market harus diperluas, dan tentunya kami segera hiring seorang marketing, seorang marketer
		340	Q : Oke, dari penjualan apakah ada perlu penjual selama ini apakah memenuhi target?
		341	A : Saat ini kalau untuk material katoda belum mencapai target si, tapi kalau fungsional sudah banyak yang beli. Bisa dilihat di Tokopedia
		342	Q : Oke, oke. Tadi kan ada matriks untuk menentukan keberhasilan penjualan yaitu berupa order dan repeat order. Kalau untuk mengukur masalah, ada ndak?
		343	A : Kendala untuk masalahnya dari produk kami yang sulit terjual ya terutama pada material katoda, terutama karena kurangnya iklan

		344	Q : Heem, eeh, apa harapan anda untuk PBN di 5 tahun kedepan?
		345	A : Harapannya bisa produksi lebih banyak, eeh tercapai target marketnya, bertambah patennya, karena makin kedepannya makin banyak penggunaan kendaraan listrik dan tentunya membutuhkan baterai lithium-ion dan juga semakin banyak juga produsen-produsen baterai lithium-ion yang butuh material dari kita
		346	Q : Oke. Terima kasih Mbak Sofi atas-
		347	A : Tambah lagi, kami juga bisa beli sendiri biar produksinya semakin lancar.
		348	Q : Oh ya amin-amin. Terima kasih Mbak Sofia atas waktu dan kesempatan yang diberikan saya mengucapkan ingin pamit karena wawancara sudah selesai, semoga usahanya sukses selalu juga target dan tujuannya tercapai, mari mbak.

Lampiran 15 Kondensasi Hasil Wawancara dengan CDO PBN

Kode BMC	Kode LC	Urutan	Wawancara
		1	Q : Selamat sore mbak Mediana selaku CDO dari PBN ya, pertama-tama saya ingin mengucapkan terimakasih atas kesempatannya untuk saya melakukan penelitian pada thesis saya yang berjudul Perancangan Strategi Bisnis pada PT Polimikpro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif. Apakah Mbak Mediana sudah siap?
		2	A: Iya mungkin
CS		3	Q :Oke, pertanyaan pertama terkait kustomer segmen. Apa saja permasalahan
		4	konsumen yang ingin diselesaikan oleh PBN?
		5	A : permasalahan yang ingin diselesaikan oleh PBN itu kaya, eeh, apa, kan konsumen itu tadi kesusahan dari bahan kaya advance material. dari kita tuh mau bantuin.
		6	Q : Okey, berarti konsumen yang sulit mendapatkan bahan ya. Untuk tipe konsumen yang ingin difokuskan, apakah ada? Atau bisa dijelaskan?
		7	A : Eeh, tipe konsumen yang ingin kami fokuskan itu lebih ke peneliti yang meneliti kayak baterai lithium ion dan perusahaan yang bergerak di bidang sama
		8	Q : Oke, dari tipe konsumen yang dijelaskan, apakah ada pelanggan awal yang dapat memberi masukan, seperti itu?
		9	A : Ada

		10	Q : Ndak ada?
		11	A : Ada!
		12	Q : Oh, ada. Bisa di sebutkan, atau mungkin di jelaskan?
	EA	13	A : Ada kan yang pelanggan awal polimikro kan ngikut yang sama kayak kita di PUI. Kayak Lectro dan mereka alhamdulillahnya cukup puas sama produk kita soalnya sampai repeat order.
		14	Q : Ooh, oke. Pertanyaan selanjutnya, apakah kesulitan anda dalam menentukan target pasar?
		15	A : Kesulitan ya?
		16	Q : Yaa
	P	17	A : Kesulitannya, karena baterai lithium kan masih rada asing buat orang-orang yang nggak belajar dibidang ini, jadi ya susah sih buat target pasarnya.
		18	Q : Berarti kesulitannya ada di target pasar ya? Apakah ada solusi saat ini yang dilakukan untuk mengatasi kesulitan tersebut?
		19	A : Solusinya paling...Yang baru-baru ini tuh kayak ngontak-ngontak dosen-dosen yang... apa, melakukan penelitian dibidang baterai lithium ion ya, kontak satu-satu, atau enggak dari peneliti-penelitinya
		20	Q : Oke, dalam mengonktak dosen itu apa, apakah melalui email atau Whatsapp atau cara lain?
		21	A : E., lewat email sih, biar lebih ke profesional aja
VP	EXA	22	Q : Oke. Oke, blok selanjutnya adalah value proposition. Pertanyaan pertama siapa saja pesaing PBN dan apa yang mereka lakukan?

	UA	23	A : Pesaing PBN, paling... kalau yang di Indonesia nggak ada tapi kalau yang di luar negeri kan ada dan mereka tuh jual produknya juga sama kan. Cuman kita di, bedanya mereka lebih mahal kita lebih murah.
		24	Q : Oke, berarti solusi yang dipakai PBN itu adalah produk seperti mereka, tapi lebih murah?
		25	A : Ya, dengan harga yang lebih murah.
		26	Q : Apakah bisa disebutkan untuk perusahaan yang dimaksud?
		27	A : Kayak NEI, GELON, kayak gitu kayak gitu lah Mas
		28	Q : NEI sama GELON ya? Selanjutnya, eh, apakah ada perusahaan yang dijadikan PBN sebagai tinjauan utama?
		29	A : Iya, ada
		30	Q : Perusahaan apa?
		31	A : Ya itu semua tadi sih mas. Kan kita sama-sama jualan kaya gitu
		32	Q : Ya
	HLC	33	A : Kita jadi itu, jadi kayak apa..... Tinjauan kita buat buat hasil produk yang sama tapi, lebih bersahabat lah. Lebih murah juga
		34	Q : Apakah perusahaan itu NEI dan GELON yang disebutkan tadi?
		35	A : He eh,
		36	Q : lebih ke Li atau GELON-nya?
		37	A : Lebih, ke..... dua-duanya
		38	Q : Dua-duanya? Oh itu perusahaan yang sama persis itu ya?
		39	A : Iya

CH		40	Q : Ooh, oke-oke. Selanjutnya adalah pada block channel. Pertanyaan pertama, apa saja sarana yang dipakai PBN untuk dapat berkomunikasi dengan konsumen?
		41	A : Kalau sarana, kita pakainya sosmed. Kalau sosmed ini kan kita bisa pakai instagram, terus kita pakai e-commerce yang Tokopedia, kita pakai website sama yang lebih gampang lagi kan kita pakai WhatsApp bisnis yang lebih gampang.
		42	Q : Eh, terkait dengan mengontak dosen yang melalui email tadi, apakah email itu dikhususkan untuk mengontak dosen atau menjadi salah satu channel untuk PBN untuk mempromosikan produknya?
		43	A : Email-nya kan cuma satu ya, jadi kita pakai buat ngontak, buat promosi, gitu.
		44	Q : Oke, selanjutnya bagaimana acara PBN dalam mendistribusikan produk selama ini?
		45	A : Mendistribusikannya kan lewat e-commerce di bantu pihak ekspedisi
		46	Q : Pakai e-commerce ya?
		47	A : Iya, pakai e-commerce Tokopedia
	P	48	Q : Oke. pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala saat mendistribusikan produk tersebut?
		49	A : Untuk saat ini sih belum ada ya. Karena kan juga, kalau jualan dari e-commerce kan jadi gampang. Dari mulai, untuk pihak, jasa antar barang.
CR		50	Q : Selanjutnya pada block kustomer relationship, pertanyaan pertama bagaimana acara PBN memperkenalkan produk kepada customer

			segment yang belum pernah melakukan transaksi?
		51	A : Eehm, caranya, biasanya kan lewat Instagram, terus ikut pameran juga. Itu sih, tapi lebih seringnya paling juga di Instagram. Soalnya kan banyak yang main di instagram juga.
		52	Q : Oo.,
		53	A : Kalau pameran kadang kebanyakan juga mahasiswa, jadi kita lebih main di sosmed aja.
		54	Q : Ooke, eeh, tadi saya sempat melakukan observasi terhadap Instagram PBN dan saat itu masih ada sembilan post yang terdiri dari, eh, tentang PBN dan juga perekrutan sales and manajemen dan ucapan Hari Raya Kartini. Tadi disebutkan bahwa pengenalan produk salah satunya adalah melalui sosmed namun produk itu belum tertera di sosmed. Apakah bisa dijelaskan lagi maksudnya pengenalan produk?
		55	A : Eej, sebenarnya tu udah ada Mas di Instagramnya, cuman sempet saya takedown karena saya tidak merasa cocok dengan featsnya, terus, e, insyaallah akan saya upload lagi dalam waktu dekat dengan tema yang lebih baik.
		56	Q : Oke, kira-kira pertimbangan ketidak cocokan terhadap featsnya itu, apa yang membuat anda harus men-takedown?
		57	A : Eeh, yang pertama kayak dilihatnya itu kan, waktu di slide itu gambarnya hampir rata-rata tuh ngirit, terus detailnya kayak ya kurang, terus eeh, pengambilan itunya juga suram, dan saya ingin
		58	menambahkan detail-detailnya sih terutama buat, tujuannya itu buat apa.

		59	Q : Oke, berarti terkait dengan perbaikan konten?
		60	A : Iya
		61	Q : Oke, pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN berkomunikasi dengan konsumen yang pernah melakukan pembelian?
		62	A : Eeh, biasanya lewat Whatsapp sih.
		63	Q : Apakah Whatsapp aja atau ada~?
		64	A : Untuk saat ini Whatsapp aja sih.
		65	Q : Oke, tadi sempat mention, Tokopedia ya sebagai e-commerce ya, itu apakah, eeh, ada komunikasi lebih lanjut lagi setelah konsumen melakukan pembelian atau interaksi lebih lanjut lagi?
		66	A : Biasanya ada sih beberapa konsumen yang setelah beli, mereka kayak konsultasi lagi melalui Tokopedia
		67	Q : Ooh, gitu?
		68	A : Iya
	P	69	Q : Oke, pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala dalam menjalin komunikasi dengan konsumen?
		70	A : Eeehmm, Nggak ada sih
		71	Q : Nggak ada ya?
		72	A : Nggak
		73	Q : Oke, pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur kesuksesan dalam menjangkau dan melayani konsumen?
		74	A : Hmm, biasanya dilihat dari kayak, konsumen-konsumen terdekat sih yang udah sering beli yang kayak repeat order kita tanyain produknya gimana

		75	Q : Kalau untuk pelanggan dari Tokopedia, apakah ada pengukuran tersendiri? Mulai yang, jangkauan gitu?
		76	A : Ehm, kalau yang dari Tokopedia, biasanya kita lihat dari kayak ulasannya mereka sama pada, kita tanyain di apa requirementnya udah sesuai atau belum
		77	Q : Oh, berarti PBN setelah melakukan pengiriman juga melakukan follow up, apakah pesanan itu sudah sesuai atau belum?
		78	A : Iya
RS		79	Q : Oke, pertanyaan selanjutnya untuk block revenue streams. Pertanyaan pertama bagaimana cara PBN mendapatkan sumber pemasukan?
		80	A : Kalau yang awal-awal berdirinya ini kan kita masih mengandalkan kayak investor buat membangun produk kita. Nah, untuk kayak sekarang kan masih dalam tahap perjanjian, eeh, perjanjian kerja sama juga ya. Jadi ya kita jualan di e-commerce pelan-pelan.
		81	Q : Berarti, penjualan produk dan juga investor ya?
		82	A : Iya
		83	Q : Selain itu apakah ada lagi?
		84	A : Nggak ada
		85	Q : Oke, selanjutnya, mekanisme pembayaran apa saja yang dilakukan oleh konsumen dalam melakukan pesanan terhadap produk PBN?
		86	A : Eeh, sistem pembayarannya tuh ada yang pre-order, ada yang langsung. Kalau yang pre-order kayak, produk-produk yang kudu kita buat dulu. Kan kita butuh kayak, apa, kustom material. Itu

			kan kita butuh waktu untuk membuat gitu. Itu kita set pre-order
		87	Q : Oke, eeh, lalu pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara PBN mengukur atau membandingkan capaian pendapatan terhadap target pendapatan PBN sendiri?
		88	A : Ehm, itu maksudnya dilihat dari bulan lalu ke bulan sekarang atau?
		89	Q : Gitu, bisa
		90	A : Biasanya kayak kita di-direkapan itu, apa, hasil pendapatannya, modal bulan lalu berapa, terus dari sebelumnya berapa. Dilihat dari itunya sih
		91	Q : Berarti target nya adalah dengan membandingkan dari bulan lalu?
		92	A : Hmmm, kalau targeanya sih, tidak ada target gitu sih mas. Kurang lebih kayak, cash flow kita sehat, ada uang yang masuk
KR		93	Q : Ooke. Selanjutnya pada block key resource, pertanyaan pertama adalah sumber daya apa saja yang dibutuhkan dalam proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?
		94	A : Sumber dayanya yang pertama kan, sumber daya alam yang kita butuh buat materialnya, sumber daya manusianya sama part, sama finansialnya sih buat berjalan itu semua
		95	Q : Kalau untuk biaya tetap?
		96	A : Kalau untuk biaya tetap, ada sih
		97	Q : Apakah bisa disebutkan?
		98	A : Aaa, gaji itu lho maksudnya
		99	Q : Ooh, oke-oke. Selanjutnya, k-kire-kire sumber daya yang paling penting apa ya?

		100	A : Yang finansial tadi sih. Asal nggak ada itu, semuanya nggak bisa jalan
	P	101	Q : Oh, ya ya. Selanjutnya, eeh, pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala terkait dengan sumber daya pada PBN pada saat proses produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?
		102	A : Eeeh, untuk sekarang sih masih belum ada ya
		103	Q : Ooke
		104	A : Kan ekspedisi kan juga masih pakek fasilitas UNS, jadi kedepannya ya kita kan butuh, scale up. Jadi kita butuh investor yang bisa bikin itu lah
KA		105	Q : Ooke. Oke, selanjutnya block key activities, apa saja kegiatan utama PBN dalam menjalankan bisnis?
		106	A : Yang sekarang nih, marketingnya, produksi, produk kita sih, lebih diperbaiki lagi
		107	Q : Apakah ada pengembangan lain seperti RND, seperti itu?
		108	A : Ya sih mas, ada. Yang pengembangan RND-nya lebih kayak ngembangin, eeh, penulisan patennya sih
		109	Q : Oke, ooh punya paten yo?
		110	A : Punya yo
		111	Q : Bisa dijelaskan patennya bagaimana?
		112	A : Iya, kayak, eeh, yang baru-baru ini ditulis tu, MHP.
		113	Q : MHP aja ya?
		114	A : Iya sih, baru ditulis itu.
		115	Q : Apakah itu nantinya akan berpengaruh pada, proses produksi?

		116	A : Ya penting sih mas. Kan itu nanti kan patennya bisa jadi kayak, eeh, teknologi. Ya, teknologinya itu jadi bagian, makanya tuh kita legalkan
		117	Q : Oke. Tadi di awal disinggung bahwa PBN ini, perusahaan rujukannya adalah NEI dan GELON. Apakah teknologi ini nanti akan bisa menjadikan PBN memproduksi ba-produk yang benar-benar berbeda dari pada milik NEI dan GELON?
		118	A : Ya berbeda dong mas. Bahannya aja nanti kan juga beda
		119	Q : Ooke
		120	A : Udah beda
	P	121	Q : Udah beda ya? Oke, eeehm, pertanyaan berikutnya. Apakah ada kendala yang dialami PBN terkait aktivitas tersebut?
		122	A : Kendalanya lebih ke marketing buat cari target pasarnya
		123	Q : Oke, marketingnya ya?
		124	A : He ehm
	S	125	Q : Untuk solusi sementara terhadap kendala tersebut?
		126	A : Ya, yang kayak saya sebutkan tadi yang diawal-awal itu ya mas yang kayak kita promosinya di sosial media, terus ikut pameran, email dosen, peneliti, gitu
KP		127	Q : Oh gitu. Oke, pertanyaan berikutnya pada block key partnership. Apakah ada, apakah sudah ada kerja sama dengan perusahaan lain kalau ada untuk apa tujuan kerja sama tersebut?

		128	A : Saat ini, untuk saat ini kita sedang berdiskusi dengan Pertamina dalam program Pertamina Xscout, tapi masih dalam bentuk perjanjian kerja sama sih. masih kita proses-proses untuk kita kerja sama kedepannya seperti apa
		129	Q : Apakah sudah ada gambaran untuk ke depannya seperti apa? Perkiraanannya dari Mbak Mediana, tuk sendiri?
		130	A : Udah
		131	Q : Oh, bisa dijelaskan kira-kira?
		132	A : Udah, tapi kan kita masih dalam proses dikonsultasikan dari pihak, Pertaminaannya
		133	Q : Apakah dalam perjanjian kerjasama itu nanti Pertamina akan melakukan akuisisi terhadap PBN atau dalam bentuk skema yang lainnya?
		134	A : Sepertinya akuisisi sih kayaknya nggak, cuman kayak ke kolaborasi ya, mungkin
		135	Q : Oke pertanyaan berikutnya dari kerja sama tersebut mana yang paling berpengaruh, oh iya, tadi kerja samanya sama Pertamina ya?
		136	A : Iya
		137	Q : Selain itu apakah ada perusahaan lain?
		138	A : Hmmm, ya
		139	Q : Belum ada ya? baru Pertamina saja?
		140	A : Eh, ada sih! Astafighrulloh, maaf lupa mas.
		141	Q : Oh ya, ndak papa
		142	A : Sama Batex yang kita tambahkan
		143	Q : Oh, dekat ya antara PBN dan Batex ya
		144	A : Iya, dekat
		145	Q : Apakah dekat dalam, maksudnya dekat dengan hubungan personal atau?

		146	A : Dekat gedungnya mas.
		147	Q : Dekat gedungnya, oh iya. Pertanyaan berikutnya, dari kerja-, oh, eeh, selain Batex apakah ada lagi?
		148	A : Hmm, ya cuma itu aja
		149	Q : Cuma itu aja ya. Pertanyaan selanjutnya, dari kerja sama tersebut mana yang paling berpengaruh pada aktivitas utama PBN?
		150	A : Menurut saya, kerja sama yang nantinya lebih berpengaruh, eh yang sekarang ya, yang pertama mungkin nanti sama yang Pertamina ya. Karena jelas kita dikontrak empat tahun dengan jumlah uang yang lumayan
		151	Q : Ooh
		152	A : Untuk membantu, PBN
CS		153	Q : Oke, pertanyaan selanjutnya pada blok cost structure, pertanyaan pertama apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atau produk yang murah dan kira-kira sebabnya apa? kenapa memilih salah satu dari opsi tersebut?
		154	A : Kalau murah dan berkualitas gimana?
		155	Q : Eeh, kira-kira becnmark yang dilakukan terhadap pasar itu lebih ke benchmarking performa atau harga?
		156	A : Hmmm, kalau yang, apa, konsumen pasti lebih milih yang murah kam ya, tetapi ya, ya murah tapi tetap berkualitas
		157	Q : Ooh gitu. Apakah ada ketertinggalan kualitas atau tidak antara produk PBN dengan produk pesaing?
		158	A : Nggak
		159	Q : Nggak? Apakah lebih tinggi?

		160	A : Kalau jawaban saya sih, sama sih
		161	Q : Sama, oke. Oke, pertanyaan selanjutnya, apa saja komponen biaya yang dibutuhkan oleh PBN dalam melakukan produksi, distribusi, dan komunikasi dengan konsumen?
		162	A : Komoponen? Kita apa buat to komponen? Komopenen tadi apa maksudnya mas?
		163	Q : Eh, komponen biaya. Misal apakah ada variabel cost atau ada fixed costnya, tetap tidak tetap, misalkan gaji apakah ada?
		164	A : Kayak di alat dan bahan untuk mendukung proses produksinya terus biaya buat apa, eehm, promosi di sosial medianya, kan saya juga pegang di sosial media jadi lebih, lebih di itunya sih
		165	Q : Oke, biaya selain kegiatan operasional ada sosial media tadi ya, selain itu apakah ada lagi diluar kantor operasional?
		166	A : Ndak, oh iya, pajak
		167	Q : Pajak ya?
		168	A : Iya.
		169	Q : Tadi sempat disebutkan bahwa ada RND, apakah itu sudah selesai atau RND masih terus berlanjut dengan biaya yang dialokasikan tersendiri oleh PBN?
		170	A : Ya, masih ada sih mas. Kan membuat RND itu kan masih tahap ke pendaftaran ya, maskudnya masih, masih, ada beberapa tahap lagi jadi kayak udah disiapin dananya buat itu
		171	Q : Ooh, berarti ada alokasi dana tersendiri untuk RND juga ya?
		172	A : Iya ada

		173	Pertanyaan Tambahan
		174	Q : Oke, selanjutnya saya ingin mengajukan beberapa pertanyaan tambahan untuk Mbak Mediana, satu, menurut anda secara singkat bagaimana kondisi PBN saat ini?
		175	A : Kalau menurut saya kondisi PBN saat ini tuh antara, kondisi PBN saat ini tuh kalau menurut saya kita ditengah-tengah, sehat, ada cash flow yang masuk, tapi ya, kurang, sehat, karena ada sedikit penurunan untuk yang, apa, pembelian produk di kami
		176	Q : oke, terkait kondisi tersebut, kira-kira apa yang perlu diperbaiki oleh PBN?
		177	
		178	A : Eeh, kita perbaiki, eeh, marketingnya, terutama yang, social media sih yang lebih kayak gampang, apa, di ranahnya, sama saya mau coba sosmed baru sih, biar lebih merambah, saya mau bukak twitter
		179	Q : Oke,oke. Terkait upaya-upaya perbaikan tersebut, apakah ada matriks atau data kuantitatif tertentu yang digunakan oleh PBN dalam menyelesaikan kendala yang dialami yang disebutkan diawal tadi?
		180	A : Eh, kalau, eh, dari saya sih ada sih, dari saya sih. Ada, kalau dibagian saya kan sosial media jadi saya kalau lihatin cek dari, eh, apa orang yang mengunjungi dari platform saya kayak yang di Instagram ataupun juga riset, dilihat dari insightnya udah, eeh, pengurangan gitu. Kan ada kan kurvanyatiap bulan

		181	Q : Oke, oke. Pertanyaan terakhir mbak, apa harapan anda untuk PBN 5 tahun kedepan?
		182	A : Harapannya semoga PBN masih ada, masih ada, eeh bisa bertahan di industri ini, dapat eeh, keuntungannya tuh tiap tahun naik, naik nya dikit nggak papa yang penting naik biar tetap ada.
		183	Q : Oke, terimakasih Mbak Mediana semoga harapannya untuk PBN terwujud ya
		184	A : Iya
		185	Q : Terimakasih atas kesempatan wawancara ini, Mbak Mediana. Saya pamit undur diri. Saya Dian Ahmad, Assalamualaikum Wr.Wb.
		186	A : Walaikum salam, terimakasih!



**Lampiran 16 Kondensasi Hasil Wawancara dengan Pelanggan 1 Peneliti
Lectro**

Kode BMC	Kode LC	Urutan	Wawancara
		1	Q : Assalamualaikum wr wb, Selamat pagi mas Yazid
		2	A : Yak selamat pagi
		3	Q : Pertama saya ingin ucapkan terima kasih atas kesediaan waktunya untuk saya wawancara terkait penelitian saya yang berjudul Perencanaan Strategis Bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif
VP		4	Q : Produk apa saja yang pernah Anda beli
		5	A : Untuk produk yang saya beli sendiri untuk Polimikro Berdikari Nusantara itu ada 2 produk, yang pertama itu ada NMC atau Nikel Mangan Kobalt, yang kedua ada LCO Litium Kobalt yang diperuntukan untun assembly pada baterai cylinder cell sama bataraai pouch cell
	P	6	Q : Oke.. pertanyaan kedua, bagaimana menurut Anda terkait kualitas produk PBN?
		7	A : Terkait dengan kualitas sendiri ee secara jujur sebenarnya udah pernah kita compare dengan merk – merk lain yaitu merk yang kita beli di TOB China dengan merk di Agramas. Agramas sendiri itu perusahaan yang ada di Indonesia dan menjual NMC. Yang pertama kita bandingkan ada material NMC. Nah dari material NMC sendiri kalau untuk secara kualitas dari ketiga material tersebut yang paling unggul yaitu material dari TOB China, trus yang kedua adalah material dari Agramas, dan material dari.. yang terakhir ada material dari Polimikro

			Berdikari Nusantara. Nah disini dapat disimpulkan e.. bahwa Polimikro e.. material yang kita beli itu masih perlu dioptimalkan atau dikembangkan lagi dan selisih untuk kualitasnya itu sekitar 20% dan itu kita uji secara aplikatif di kinerja baterai ion.
		8	Q : Menurut Mas Yazid, 20% itu signifikan atau tidak, perbedaannya?
		9	A : Kalau untuk produksi secara massal, jadi semisal material ini digunakan secara massal dan aplikatifnya itu untuk e.. aplikatif yang dibebankan untuk alat-alat yang dengan beban yang tinggi, ini cukup signifikan
		10	Q : Pertanyaan selanjutnya, menurut apakah Anda produk yang anda beli itu termasuk murah?
		11	A : Kalau harga sendiri, kalau dibandingkan dengan harga yang ada di pasaran, e.. itu untuk harga mereka paling unggul dan paling murah. Pertama kalau kita beli dari luar, dari luar Indonesia itu kita kena biaya shipping, trus kalau untuk e.. material yang kita beli selain di PBN yang di Indonesia itu harganya jauh lebih mahal
		12	Q : Apakah perbedaan harganya cukup signifikan?
		13	A : Kalau perbedaan harga, sangat signifikan sekali karena bisa untuk material NMC sendiri untuk 1 kg itu terpaut harganya sampai 700 sama 800 ribu kalau dibandingkan untuk mass production itu sangat jaraknya sangat jauh
		14	Q : Oke, mohon maaf tadi untuk pertanyaan tentang kualitas itu, menjelaskan kualitas tentang produk NMC ya, kalau untuk LCO nya sendiri bagaimana mas?

		15	A : Kalau untuk LCO sendiri kita udah pernah membeli, udah pernah kami aplikasikan juga untuk pembuatan baterai pouch cell tapi belum bisa kami simplkan karena kita baru mencobanya dalam 1 atau 2 kali percobaan
		16	Q : Apakah harga tersebut termasuk murah atau tidak?
		17	A : Harga LCO juga dibilang masih dibawah dari pasar yang ada di Indonesia
		18	Q : Pertanyaan berikutnya, apakah Anda berencana untuk membeli lagi produk yang dijual oleh PBN?
		19	A : Saya rasa e., cukup promising yang, karena dari harga dia ada margin nya. Pembelian tetep kemungkinan juga, ada kemungkinan membeli lagi di Polimikro Berdikari Nusantara, tapi perlu adanya e.. pengoptimalan produk atau kualitas produk harus ditingkatkan lagi
		20	Q : Okay mungkin ada saran lagi terkait produk PBN selain prngoptimalan itu ?
		21	A : Ehmm.., saya rasa pertama itu, yang kedua adalah e., terkait dengan order secara besar ya, jadi sepertinya kalu untuk Polimikro Berdikari Nusantara kalalu untuk ada orderan dalam skala besar harus ada waktu prepare tersendiri
CH		22	Q : Menurut Anda apakah proses pembelian produk PBN itu mudah?
		23	A : Saya kira mudah karena tersedia di marketplace juga, dan ada website yang apa, eeh.. jadi kita bisa tahu katalognya dari website dan kita bisa membeli juga dari marketplace dan saya rasa itu mudah
	P	24	Q : Apakah ada kendala terkait proses pembelian produk PBN?

		25	A : Untuk proses pembeliannya saya rasa tidak ada kendala secara signifikan walaupun kita order material itu ada waktu tunggu, tapi waktu tunggu nya masih menguntungkan kita, karena tidak selama waktu yang kita tunggu kalau kita beli di China
		26	Q : Apakah perbedaan waktunya itu signifikan?
		27	A : erbedaan waktu tunggu nya sangat signifikan soalnya untuk PBN sendiri paling lama itu 1 minggu dia material udah tersedia, sedangkan kalau kita beli di China itu waktunya bisa sampai 3 bulan
		28	Q : Okay, lalu apakah ada saran terkait pengiriman barang oleh PBN?
		29	A: Kalau untuk pengiriman barang sebenarnya udah bagus, karena dia packagingnya melalui pakai botol, menurut.. jadi ada pack-pack botol yang disesuaikan dengan material yang kita pesan jumlahnya berapa, untuk sejauh ini sudah cukup bagus
CR	P	30	Q : Apakah Anda mengetahui bahwa PBN menyediakan jasa konsultasi gratis kepada pembeli?
		31	A : Kalau terkait dengan e., tersebut, jujur untuk saya pribadi belum tahu, baru dengar
		32	Q : Oke, setelah mengetahui informasi bahwa PBN menyediakan jasa konsultasi gratis bagi pembeli sebelum pembelian maupun setelah pembelian, apakah Anda akan melakukan konsultasi?
		33	A : Saya rasa untuk jangka panjang, saya akan melakukan konsultasi, terutama terkati kualitas material yang kita order nantinya
		34	Q : Apakah jasa konsultasi tersebut akan bermanfaat bagi Anda?

		35	A : Jasa konsultasi menurut saya sangat bermanfaat karena pasti untuk setiap customer memiliki kriteria atau apaya kayak keinginan kita masing-masing, jadi kayak karakteristik dari material yang kita inginkan itu seperti apa karena nantinya aplikatifnya material tersebut akan diaplikasikan ke berbagai macam dan itu menurut saya pasti setiap pengaplikasian material tersebut berbeda – beda jadi karakteristiknya berbeda-beda, jadi adanya jasa konsultasi pasti sangat membantu
		36	Q : Apakah ada kendala dalam berkomunikasi dengan PBN
		37	A : Sejauh ini untuk komunikasi sendiri tidak ada kendala karena banyak, ada beberapa platform yang digunakan untuk komunikasi
		38	Q : Oke pertanyaan terakhir, apakah ada saran terkait komunikasi produk untuk PBN?
		39	A : Kalau komunikasi udah cukup bagus si menurut saya jadi untuk sekarang belum ada
		40	Q : Terima kasih mas Yazid, mungkin itu saja yang ingin saya tanyakan, selamat beraktivitas kembali
		41	A : Oke



Lampiran 17 Kondensasi Hasil Wawancara dengan Pelanggan 2 Peneliti

Lectro

Kode BMC	Kode LC	Urutan	Wawancara
		1	Q : Assalamualaikum wr wb, selamat pagi Mbak Khikmah
		2	A : Waalaikum salam wr wb, selamat pagi juga
		3	Q : Pertama saya ucapkan terima kasih untuk kesempatannya untuk penelitian saya yang berjudul Perancangan Strategi Bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif. Disini saya ingin menanyakan beberapa pertanyaan dengan e., wawancara yang bersifat semi-structured interview jadi ini saya menyiapkan beberapa pertanyaan namun juga membuka peluang saya untuk memberikan sebuah pertanyaan berdasarkan jawaban dari Mbak Khikmah, sudah siap Mbak Khikmah?
		4	A : Iya siap
VP		5	Q : Pertanyaan pertama terkait value proposition dari PBN, produk apa saja yang pernah anda beli?
		6	A : Ya, untuk selama ini saya pernah membeli prekursor, prekursor berupa NA eh., NMC 111, 811, 532 dan 622. Untuk kuantitasnya itu 100 – 200 gram
		7	Q : Menurut Mbak Khikmah bagaimana kualitas produk PBN terkait barang-barang yang dibeli tadi?
		8	A : E., dibandingkan dengan sintesis sendiri ya, mungkin kualitasnya itu udah lebih baik, lebih bagus, karena material yang dihasilkan itu ukurannya udah homogen, udah seragam dan warnanya itu udah sesuai, gitu
		9	Q : Menurut Anda, apakah harganya termasuk murah?

		10	A : Ehm, kalau untuk prekursor sendiri saya belum pernah membandingkan dengan yang lain ya, tapi kalau misal dibandingkan dengan e., kan kita sintesis sendiri, otomatis harganya lebih murah dengan sintesis sendiri, tapi kalau beli di PBN untungnya itu lebih cepet aja sih kita jadi sudah dapat material itu dalam bentuk jadi. Mungkin kalau dibandingkan dengan yang lainnya saya kurang tahu, tapi waktu kita beli itu harganya cukup standar sih
		11	Q : Selanjutnya, kedepannya apakah Anda berencana untuk melakukan pembelian lagi pada produk PBN?
	EA	12	A : Jika ada apa ya, misal kayak ingin., ya mungkin ada mau membeli lagi sih mas kalau kita mau mencoba variasi baru
		13	Q : Untuk saat ini produk yang dibeli itu apa masih ada mbak?
		14	A : Masih
		15	Q : Masih ada ya
		16	A : Ho'o jadi yang kemarin dipakai itu kemarin baru ya setengahnya lah
		17	Q : Setengahnya ya, oke
		18	A : Lalu apakah ada saran terkait dengan produk PBN?
	EA	19	Q : Apa ya, kemarin itu ini sih, kayak waiting, jadi kan pesen 532 apa ya, nah mereka tuh harus ini dulu, sintesis lagi, jadi kita menunggu sampai jadi dulu, nah setelah jadi pun, apa ya, ga langsung dibungkus gitu lo,
		20	Channel
CH		21	A : Oke selanjutnya adalah pada block channel, menurut Anda apakah proses pembelian produk itu mudah?
	UA	22	Q : Cukup mudah, karena sudah mengenal yang jual, jadi saya langsung chat kepada CEO nya

		23	Q : Lalu pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala terkait dengan produk PBN?
		24	A : Ehm., karena ini secara kayak perorangan, jadi lebih mudah sih disbanding lewat marketplace
		25	Q : Oke jadi tadi disebutkan terkait waitingnya yang lumayan lama, itu dari pemesanan hingga barang sampai itu, kira-kira waktunya berapa lama mbak?
		26	A : Sekitar 3 – 5 hari sih
		27	Q : 3 – 5 hari ya, kalau misal, e., tadi belum beli di tempat lain juga ya
		28	A : Ho'o
		29	Q : O yaudah
		30	A : Tapi kalau misal barangnya udah ada, langsung dibungkusin si
		31	Q : Apakah pembeliannya itu pre order atau gimana mbak
		32	A : Mungkin kalau pembeliannya dalam jumlah banyak, dia pre order
		33	Q : Tapi saat itu masuknya bukan pre order ya?
		34	A : Bukan
		35	Q : Apakah ada saran terkat pengiriman barang oleh PBN?
		36	A : Ndak ada sih karena dikirim langsung
		37	Customer Relationship
CR		38	Q : Apakah Anda mengetahui bahwa PBN menyediakan jasa konsultasi gratis bagi pembeli?
		39	A : Kurang tahu

		40	Q : Oh ya, sedikit saya informasikan bahwa ketika saya tanya ke PBN tadi, jadi ketika pelanggan itu melakukan pembelian, dia bisa, sebelum beli dan setelah beli itu berkonsultasi pada PBN terkait material yang ia beli. Jadi misalkan nanti ada proses operasi atau proses pembuatan yang ingin dilakukan, tadi kan sintesis ya, itu bertanya dulu, berkonsultasi ke mereka itu, diperbolehkan, nah setelah mengetahui informasi tersebut, apakah Mbak Khikmah akan berkonsultasi nantinya atau tetap melakukan penelitian sendiri
		41	A : Ya, mending berkonsultasi dulu si mas, daripada nanti salah langkah
		42	Q : Pertanyaan selanjutnya, apakah ada kendala dalam berkomunikasi dengan PBN?
		43	A : Tidak ada
		44	Q : Pertanyaan terakhir mbak, apakah ada saran terkait komunikasi dengan produk-produk e.,
	UA	45	A : Sejauh ini sudah bagus si, komunikasi, apalagi kan, yo , sama kenal orangnya, jadi lebih mudah
		46	Q : Terima kasih Mbak Khikmah, mungkin itu dulu yang ingin saya tanyakan, selamat beraktivitas kembali
		47	A : Iya

Lampiran 18 Kondensasi Hasil Wawancara dengan PUI-PT Penyimpanan Energi Listrik

Kode BMC	Urutan	Wawancara
	1	Q : Assalamualaikum wr wb, selamat siang Mb Yula, dari PUI, perwakilan PUI nggih
	2	A : Nggih
	3	Q : Pertama saya ucapkan terima kasih atas kesediaan waktunya untuk saya wawancara terkait tesis saya yang berjudul Perancangan Strategi Bisnis pada PT Polimikro Berdikari Nusantara dengan Model Analisis Interaktif
	4	A : He'eh
	5	Q : Baiklah, langsung saja ke pertanyaannya mungkin ya mbak ya, apakah Mbak Yula sudah siap?
	6	A : Siap
KP	7	Q : Pertanyaan pertama terkait key partnership. Apakah ada hubungan kerjasama antara PUI dan startup PBN
	8	A : E., PBN itu adalah salah satu startup dari PUI ya, jadi pasti ada hubungan kerjasama
	9	Q : Kalau boleh tahu e., tujuan kerjasama tersebut untuk apa ya mbak ya
	10	A : E., jadi kan gini, e., PUI-PT itu kan salah satu unit kerjanya dari UNS yang baru dibentuk 2020 dan di PUI PT itu tidak boleh ada penjualan produk apapun, hanya boleh sebatas penelitian, pengembangan, e., pengembangan penelitian, nanti luarannya berupa apakah HKI, paper, atau jurnal seperti itu, nah karena kan dari hasil paper jurnal itu ada produknya karena kan orientasinya science juga produk, makanya kami bentuk dari PUI itu membentuk beberapa startup salah satunya PBN itu, gitu, untuk komersialisasi produk dari PUI itu

	11	Q : Pertanyaan selanjutnya, bagaimana mekanisme kerjasamanya
	12	A : Sampai saat ini sih tahapnya masih e., perancangan MoU ya dengan PBN nya
	13	Q : Kira-kira apakah ada waktu, maksudnya perkiraan MoU nya ada kapan gitu
	14	A : Mungkin dalam waktu dekat ini, ataukah mungkin bulan depan atau akhir bulan depan juga belum ini sih, masih tahap perancangan juga
KA	15	Q : Apakah Anda, maksudnya PUI terlibat pada proses pengambilan keputusan terkait kebijakan PBN
	16	A : Sejauh ini tidak
	17	Q: Berarti mandiri gitu ya?
	18	A : Iya
CS	19	Q : Apa timbal balik yang Anda atau PUI harapkan dengan adanya kerjasama ini?
	20	A : Harapannya kan dibentuknya startup itu kan biar bisa mandiri ya, biar bisa PUI bisa selain dapet pendanaan dari internal UNS, juga bisa mandiri untuk mendapatkan uang sendiri, kan PTN-BH, ada tekanan tersendiri dari pihak universitas untuk menghasilkan uang sendiri. Jadi harapannya memang startup itu biar bisa berdiri sendiri, bisa menghasilkan setidaknya untuk mereka sendiri, seperti itu
	21	Q : E., kalau boleh tanya terkait MoU nanti kerjasamanya dalam bentuk apa ya Mbak?
	22	A : E., dalam bentuk sewa produksi sih nanti,
	23	Q : Sewa produksi,... Oh sewa alat
	24	A : Iya sewa alat, sewa listrik., ya dan teman temannya itu untuk produksi mereka mau memproduksi apa nanti bentuknya ke MoU ada sewa produksi terperinci lebih ini lagi gitu
	25	Q : Apa ada bentuk kerjasama lain, selain sewa alat?

	26	A : Ndak ada sih
	27	Q : Oke terima kasih mbak atas jawabannya, selamat melanjutkan aktivitas kembali



Lampiran 19 Penyajian Data Hasil Wawancara dengan CEO PBN

Kategori Tema	Sub Kategori Tema	Uraian
<i>Customer Segments</i>	<i>Niche Market</i>	“A : Ya, untuk tipe konsumen yang ingin difokuskan ini, untuk pertama lebih ke peneliti dulu yang lebih terfokus pada material terutama untuk material yang berhubungan dengan lithium battery untuk lebih, lebih advancenya lagi, mungkin ya, kami sudah merambah ke, eeh, beberapa manufacturing lithium-ion battery, begitu” (IK/CS/U14)
<i>Value Proposition</i>	<i>Brand/status</i>	“A : Yaa, eeh, untuk, untuk itu aku lebih mengunggulkan TKDN dan juga memang belum ada yang memproduksi dalam negeri...” (IK/VP/U38)
	<i>Price</i>	“...Kalau misalkan dari segi kelebihan namanya produk seperti itu kan kita ambil dari supplier gitu ya, itu lebih ke ini kita bersaingnya dari segi harga. Kalau masalah kualitas kurang lebih semua yang dijual udah ada standarnya ya jadi sama” (IK/VP/U38)
	<i>Accessibility</i>	“A : Jadi bisa, mending daripada impor harus beli yang sekian puluh kilo. Kenapa nggak ambil dari PBN aja...” (IK/VP/U38)
<i>Channels</i>	<i>Direct</i>	“...ada beberapa yang beli langsung, contohnya Lectro, atau yang masih dalam kota itu prefernya beli langsung...” (IK/CH/U60)

	<i>Indirect</i>	“A : Sejauh ini melalui marketplace, seperti Tokopedia, ada juga yang melalui e., whatsapp ataupun ada yang dari direct message Instagram, dan email kadang masih” (IK/CH/U58)
<i>Customer Relationships</i>	<i>Personal assistance</i>	“A : Yak, biasanya mereka akan tanya dulu kan produk ini spek nya seperti apa, ya kami mengenalkan bahwa spek kami itu seperti ini, ABCD, biasanya kita ngenalinnya tu untuk ini ya untuk menjelaskan ke customer itu namanya COA, Certificate of Analysis, disitu tu memuat spek untuk produknya, jadi misalkan untuk hape gitu ya, itu kan ada kayak surat yang mendefinisikan atau mendeskripsikan spek dari hape tersebut, nah fungsi COA itu sama, kalau di material katoda itu untuk mendeskripsikan spesifikasi untuk material katoda yang kita produksi. Darisitu biasanya pembeli sudah tahu sih, karena kan pembeli yang mau membeli material katoda itu bukan pembeli yang blank istilahnya nggatau apa yang dibeli gitu lo” (IK/CR/U64)
<i>Revenue Streams</i>	<i>Asset sales</i>	“A : O ya, kalau untuk mendapatkan sumber pemasukan yang pasti kita pure dari penjualan...” (IK/RS/U100)
	<i>Fixed pricing</i>	“Q : Oke, berarti ada penjualan sama indent atau pre order ya mas?” “A : Nah iya pre order” (IK/RS/U105-106)
	<i>Dynamic pricing</i>	“Q : Sama kalau material custom bisa negosiasi?” “A : Bisa bisa...” (IK/RS/U107-U108)

<p><i>Key Resources</i></p>	<p><i>Physical</i></p>	<p>“A : Kalau proses produksi lebih ke sumber daya alam sih, kayak bahan habis pakai itu untuk produksi ya mas, kalau produksi tadi kalau tak jelasin detail banyak banget, jadi lebih ininya bahan habis pakai untuk produksi...” (IK/RS/U130)</p>
	<p><i>Intellectual</i></p>	<p>“A : Oiya benerkalau hak cipta kita juga perlu itu, karena untuk dasar produksi, karena ini merupakan grup berbasis riset tentunya, hak cipta itu jadi pegangan kami untuk berproduksi begitu” (IK/KR/U132) “A : Merk dagang, ada juga metode untuk produksi, dan juga penggunaan bahan baku” (IK/KR/U134) “A : Oh paten mas, 2 paten, 1 merk” (IK/KR/U138)</p>
<p><i>Key Activities</i></p>	<p><i>Production</i></p>	<p>“A : Kegiatan utama terutama menjual material aktif yang utama, mungkin bahasa bagusnya mengkomersialisasikan ya, mengkomersialisasikan material aktif” (IK/KA/U178)</p>
<p><i>Key Partnersip</i></p>	<p><i>Optimization of economic scale</i></p>	<p>“A : Alat produksi kerjasama dengan PUI” “Q : Kalau boleh tahu, dalam bentuk apa?” “A : Dalam bentuk sewa” (IK/KP/U201-U204)</p>
<p><i>Cost Structure</i></p>	<p><i>Cost-driven</i></p>	<p>“Q : Yang dilakukan untuk benchmarking itu kualitas produk pasaran atau harga pasaran mas?” “A : Sebenarnya kalau kita pernah melakukan uji produk pasaran ya, sebenarnya apa yang tercantum di labelnya dengan apa yang di desain</p>

		itu berbed, bahkan misalkan harusnya powernya segini, kalau kita uji langsung itu ga segitu lo, jadi kita bisa confident lah kalau masalah kualitas, apalagi harga kita bisa kompetitif” (IK/CS/U231-232)
<i>Existing Alternatives</i>	Pesaing tidak langsung	“A : Kalau pesaing sih, eeh, kalau pesaing ya, sesama penjual itu di dalam negeri itu bisa dibilang distributor saja...” (IK/EXA/U28)
<i>Problems</i>	Masalah komunikasi konsumen	“...namun ya seperti yang mas ketahui sendiri kalau di Indonesia kan, belum banyak ya, untuk Lithium-ion battery manufacturing.” (IK/P/U21)
<i>Solutions</i>	Solusi pada masalah komunikasi dengan konsumen	“...Jadi kami tidak kayak menstok barang, itu. Jadi masih pre-order, khusus untuk yang material katoda. Kalau yang fungsional, eehm, kita readylah, maksudnya ada stoknya kalau ada yang beli bisa langsung dibayar” (IK/S/U26)
<i>Key Metrics</i>	Tolak ukur keberhasilan	“A : Pendapatan bersih” (IK/KM/U118)
<i>High Level Concept</i>	Perusahaan yang dijadikan pedoman	“A : Perusahaan untuk jadi role kami gitu ya, ada si mas, cuma bukan perusahaan dalam negeri. Ada namanya CATL itu perusahaan China...” (IK/HLC/U44)
	Kelebihan yang tidak dimiliki perusahaan pedoman	“A : Emm gini, kalau CATL itu dia fokusnya ke material berbasis besi, tapi kalau kita bisa menjangkau hampir banyak ya, karena selain besi, di Indonesia juga banyak, kayak mineral nikel, mangan, dan kita bisa mengoptimalkan itu untuk memproduksi, material katoda jenis lain yang berbasis nikel” (IK/HLC/U50)

<i>Early Adopters</i>	Konsumen yang memberikan <i>feedback</i>	"...ada beberapa yang beli langsung, contohnya Lectro, atau yang masih dalam kota itu prefernya beli langsung..." (IK/EA/U60)
<i>Unfair Advantages</i>	Keunggulan yang tidak bisa ditiru	"A : Iya paten, itu semua sudah dalam proses pengajuan, intinya sedang proses lah" (IK/UA/140)

Lampiran 20 Penyajian Data Hasil Wawancara dengan CTO PBN

Kategori Tema	Sub Kategori Tema	Uraian
<i>Customer Segments</i>	<i>Niche market</i>	"A : Kalau untuk saat ini kita fokus ke peneliti-peneliti ya dari instansi-instansi kayak instansi pemerintahan gitu terus kayak universitas-universitas. Selain itu kita juga mulai fokus ke perusahaan-perusahaan karena sekarang udah mulai banyak perusahaan-perusahaan yang minat di bidang <i>advance material</i> ya. Jadi kita bisa ke situ sih mas" (MN/CS/U12)
<i>Value Proposition</i>	<i>Price</i>	"A : Kalau untuk dari PBN sendiri yang utama adalah harga, dan kualitas. Produk PBN sendiri lebih terjangkau dibandingkan yang dari luar negeri tetapi kualitas kita tuh sudah hampir sama dengan yang ada" (MN/VP/U38)
<i>Channels</i>	<i>Indirect</i>	"A : Kalau untuk sarana sendiri kita menggunakan ini ya <i>website e-commerce</i> resmi. Ada juga tokopedia selain itu kita ada

		sosmed-sosmed yaitu Instagram... (MN/CH/U48)
	<i>Direct</i>	"...kita juga promosi secara langsung melalui kayak pameran-pameran gitu." (MN/CH/U48)
<i>Customer Relationships</i>	<i>Personal Assistance</i>	"A : Kalo untuk konsultasi ke konsumennya udah pernah memberikan yang udah pernah melakukan pembelian itu lebih ke Whatsapp aja sih Mas. Whatsapp bisa kalau enggak mereka biasanya datang ke kita langsung terus kayak tanya-tanya gitu sih mereka mau buat bahan buat baru itu kayak gini gini gini, itunya butuhnya apa ya kayak gitu aja sih." (MN/CR/U62)
<i>Revenue Streams</i>	<i>Asset sale</i>	"A : Untuk sumber pemasukan nya sendiri untuk dari awal berdirinya PBN, ya kan masih mengandalkan dari investor untuk mengembangkan produk dan juga untuk melakukan marketing itu untuk awal berdirinya PBN ya, tapi untuk sekarang sudah bisa jalan sendiri, tapi itu khusus yang untuk penjualan material fungsional itu sih mas." (MN/RS/U68)
<i>Key Resources</i>	<i>Human</i>	"...selain itu juga ada materialnya ya. Jadi kaya sumber daya alamnya ya Mas, selama ini kita produksi juga menggunakan material dari lokal ya gitu..." (MN/KR/U74)
<i>Key Activities</i>	<i>Production</i>	"A : Kalau untuk saat ini ya kita kegiatan utamanya itu lebih ke produksi material dan juga marketingnya tapi lebih ke marketingnya sih Mas karena kita agak susah untuk mencari konsumen-konsumen yang butuh material <i>advance</i> yang kita produksi" (MN//KA/U86)

<i>Key Partners</i>	<i>Optimization and economy scale</i>	<p>“Q : Tadi kerjasamanya antara PT Pertamina dan PT Batex ya, terkait dengan alat dari PUI itu apakah perjanjiannya berupa kerjasama atau bagaimana?” (MN/KP/U101)</p> <p>“A : Ya itu juga juga kerja sama ya, tapi sistemnya nanti kita sewa gitu kalau alat” (MN/KP/U102)</p> <p>“A : Untuk saat ini kami baru berdiskusi dengan PT Pertamina untuk melakukan PKS atau perjanjian kerjasama yang nantinya mereka akan menjadi investor kami untuk mendukung pengembangan produk dan marketing ya. Tapi masih dalam tahap diskusi” (MN/KP/U94)</p> <p>“A : Selain PT Pertamina itu kita juga ada dari PT Batex sebagai distributor sekaligus produsen baterai ya. Jadi kita kayak mensupply materialnya aja...” (MN/KP/U98)</p>
<i>Cost Structure</i>	<i>Cost-driven</i>	“Tentu saja PBN lebih mengutamakan produk yang murah ...” (MN/COS/U112)
	<i>Economic of scope</i>	“Kalau untuk hal itu, paling biaya iklan sih mas” (MN/COS/U118)
<i>Early Adopters</i>	Konsumen yang memberikan <i>feedback</i>	“A : Ada, ada, jadi dari sini itu ada beberapa sih dari Lectro terutama dari Lectro itu udah berapa kali order di sini juga. Kami juga sempat meminta review ya dari beliau dan cukup puas.” (MN/EA/U21)
<i>Existing Alternatives</i>	Pesaing tidak langsung	“A : Kalau pesan PBN di Indonesia sendiri masih belum ada sih masih tapi lebih banyak dari luar negeri ya, makanya ini masih minim pesaing. Dan di Indonesia sendiri masih

		banyak seperti distributor gitu ya. Jadi nggak ada yang produksi sendiri. Kalau kita kan memproduksi material sendiri menggunakan bahan-bahan dari lokal juga, jadi TKDN-nya juga pasti lebih tinggi dibandingkan dengan yang impor-impo' (MN/EXA/U35)
<i>Problems</i>	Masalah komunikasi konsumen	“A : Kalau untuk menentukan target pasarnya kita masih agak sulit ya karena emang di situ masih belum banyak yang melakukan penelitian mengenai <i>Advance</i> material ya jadi itu susahny sih. Ada beberapa perusahaan yang mulai tertarik, tapi kan kita juga saingannya sama yang impor ya. Jadi masih susahny itu, masih berusaha untuk menggaet di segmen perusahaannya itu” (MN/P/U23)
<i>Solutions</i>	Solusi pada masalah komunikasi dengan konsumen	“Ya mungkin rencananya nanti kita akan mengadakan kayak pengabdian pengabdian masyarakat kayak gitu kita jadi kita kayak edukasi masyarakat masyarakat di sekitar kita mengenai <i>advance</i> material” (MN/S/U32) “Kita lebih sering ikut pameran-pameran kayak gitu terus melakukan studi market juga, kita juga udah mulai mengirim email ke dosen-dosen atau peneliti-peneliti yang fokus pada pembuatan <i>advance</i> material” (MN/S/U90)
<i>Key Metrics</i>	Tolak ukur keberhasilan	“A : kalau untuk mengukur kepuasan konsumen beberapa karena konsumen kita dekat-dekat sini ya kita langsung menanyakan kepuasan mereka. Selain itu juga kan ada Tokopedia. Tokopedia juga ada kayak penilaiannya ya. Jadi dari situ juga kita bisa mengukur kepuasan pelanggan juga kalau

		dapat bintang lima kan berarti mereka puas juga dengan barang kita, pelayanan kita, gitu sih mas” (MN/KM/U66)
<i>Unfair Advantages</i>	Keunggulan yang tidak bisa ditiru	“A : Kalau untuk dari PBN sendiri yang utama adalah harga, dan kualitas. Produk PBN sendiri lebih terjangkau dibandingkan yang dari luar negeri tetapi kualitas kita tuh sudah hampir sama dengan yang ada” (MN/UA/U37)
<i>High Level Concept</i>	Perusahaan yang dijadikan pedoman	“Kalau untuk sebagai tinjauan utama ada Gelon, kemudian ada NEI Corporation juga” (MN/HLC/U43)
	Kelebihan yang tidak dimiliki perusahaan pedoman	“Ya itu tadi mas, produk kita di PBN harganya lebih rendah tapi kualitas kita tuh hampir sama dengan mereka” (MN/HLC/46)

Lampiran 21 Penyajian Data Hasil Wawancara dengan CMO PBN

Kategori Tema	Sub Kategori Tema	Uraian
<i>Customer Segments</i>	<i>Niche market</i>	<p>“Q : Oke, jadi untuk memenuhi kebutuhan peneliti ya utamanya ya?”</p> <p>“A : Iya itu utamanya” (SH/CS/U4-U5)</p> <p>“Q : E., dari manufaktur dan juga peneliti dari universitas itu mana yang saat ini lebih difokuskan?”</p> <p>“A : Lebih ke perusahaan, Batex” (SH/CS/U18-U19)</p>
<i>Value Proposition</i>	<i>Acessability</i>	<p>“A : Uhm, produk kami tersedia di Tokopedia jadi lebih mudah akses aja. Sedangkan kalau dari distributor mereka mungkin lewatnya personal sepertinya” (SH/VP/U56)</p>
<i>Channels</i>	<i>Indirect</i>	<p>“A : Untuk sekarang melalui Tokopedia dan juga WhatsApp, oh ada IG juga“ (SH/CH/U94)</p>
	<i>Direct</i>	<p>“Q : Oke, apakah melalui Tokopedia saja? Apakah bisa melakukan pembelian offline?”</p> <p>“A : Offline bisa”</p> <p>“Q : Bisa?”</p> <p>“A : Lectro pakai offline”</p> <p>“Q : Ooh, ada kantor PBN berarti ya?”</p> <p>“A : Ada” (SH/CH/U113-U118)</p>
<i>Customer Relationships</i>	<i>Personal assistance</i>	<p>“A : Kami memiliki rencana untuk memberikan sampel ke peneliti-peneliti yang bergerak di bidang lithium-ion dan mungkin dengan spesifikasi produknya dan juga MSDS (Material Safety Datasheet) nya” (SH/CR/U126)</p>

<i>Revenue Streams</i>	<i>Asset sales</i>	“A : Pemasukan kami ya dari penjualan material dan material functional lainnya” (SH/RS/U164)
	<i>Fixed menu pricing</i>	“A : Jadi kalo untuk pemesanannya, kalau material functional itu bisa langsung di Tokopedia, tapi kalau untuk material katoda, khususnya, itu nanti pre-order selama 2 minggu tapi kalau lebih cepat bisa langsung kami kirimkan. Seperti itu” (SH/RS/U166) “A : Kalau untuk pembayaran, otomatis lewat Tokopedia, Tokopedia itu fixed-price. Kalau untuk meterial Katoda juga fix rice si” (SH/RS/U168)
	<i>Dynamic pricing</i>	“A : Tidak ada negosiasi, mungkin kalau ordernya itu untuk kapasitas yang besar, semisal sepuluh kilo, atau lebih tu nanti mungkin kami bisa negosiasi tapi kalau cuma satu kilo yaitu harga dari kami segitu sih” (SH/RS/U170)
<i>Key Resources</i>	<i>Human</i>	“A : Kalau produksi tentunya dari bahan baku, alat-alat, juga man power” (SH/KR/U178) “...untuk komunikasi kami juga menyediakan bisa komunikasi di marketplace tersebut Instagram maupun WhatsApp atau bisa diskusi langsung kalau bertemu” (SH/KR/U178)
<i>Key Activities</i>	<i>Production</i>	“A : Kegiatan utama tentu saja produksi...” (SH/KA/218)

<p><i>Key Partnership</i></p>	<p><i>Optimization and economy of scale</i></p>	<p>“A : Yang sedang dibangun itu pertama dengan Batex, kami berperan sebagai supplier” (SH/KP/U242)</p> <p>“... Kalau yang kedua itu sekarang lagi mengerjakan dengan kerjasama dengan Pertamina. Pertamina itu di situ sebagai investor.” (SH/KP/U244)</p> <p>“A : PUI, penyedia alat” (SH/KP/U247-U248)</p>
<p><i>Cost Structure</i></p>	<p><i>Value-driven</i></p>	<p>“Q : Selanjutnya pada block structure, pertanyaan pertama, apakah PBN lebih mengutamakan produk yang berkualitas atau produk yang lebih murah dari pasaran dan apa sebabnya?”</p> <p>“A : Lebih ke produk yang berkualitas” (SH/CS/U292-U293)</p>
	<p><i>Cost-driven</i></p>	<p>“...Tapi mungkin dari kami mungkin bisa dipertimbangkan untuk bagaimana caranya produk itu lebih murah dibandingkan pesaing” (SH/CS/U295)</p>
<p><i>Early Adopters</i></p>	<p>Konsumen yang memberikan <i>feedback</i></p>	<p>“A : Ooh iya, tadi saya lupa. Untuk yang konsumen awal itu malah dari Lectro. (SH/EA/U21)</p>
<p><i>Existing Alternatives</i></p>	<p>Pesaing langsung</p>	<p>“... untuk produknya itu mungkin ada distributor seperti KGC scientific, itu mereka, eeh hanya di sekedar distributor, nggak bisa produksi. (SH/EXA/U42)</p>
<p><i>Problems</i></p>	<p>Masalah komunikasi konsumen</p>	<p>“A : Nah itu lebih menjadi kesulitan hingga saat ini karena peminat untuk itu kan bukan end</p>

		produk ya, itu produk antara, jadi untuk target pasarnya masih susah sekali.” (SH/P/U29)
<i>Solutions</i>	Solusi pada masalah komunikasi dengan konsumen	“A : Sementara masih berusaha untuk menyuplai dari Batex ya, nah itu nanti kan mencoba marketing ke universitas-universitas yang melakukan penelitian mengenai baterai dengan litium-ion, ya itu dan juga nanti mungkin lewat PUI bisa eh mencoba masuk ke ABC.” (SH/S/U33)
<i>Key Metrics</i>	Tolak ukur keberhasilan	“A : Dengan identifikasi repeat order” (SH/KM/U150)
<i>Unfair Advantages</i>	Keunggulan yang tidak bisa ditiru	“A : Uhm, produk kami tersedia di Tokopedia jadi lebih mudah akses aja. Sedangkan kalau dari distributor mereka mungkin lewatnya personal sepertinya.” (SH/UA/U56)
<i>High Level Concept</i>	Perusahaan yang dijadikan pedoman	“...kalau, eeh, produknya kalau dari segi website dan lain-lain kami mengacunya ke NEI Corporation” (SH/HLC/U87) “A : Dan Gelon, soalnya kalau di PUI pakainya dari produk” (SH/HLC/U89)
	Kelebihan yang tidak dimiliki perusahaan pedoman	“A : Seperti yang disebutkan tadi kalau kita itu dalam segi produk karakteristik itu hampir sama dengan Gelon dan lain lain, cumin kita menang di harga yang lebih murah dan juga mendapatkannya lebih gampang. (SH/HLC/U91)

Lampiran 22 Penyajian Data Hasil Wawancara dengan CDO PBN

Kategori Tema	Sub Kategori Tema	Uraian
<i>Customer Segments</i>	<i>Niche Market</i>	“A : Eeh, tipe konsumen yang ingin kami fokuskan itu lebih ke peneliti yang meneliti kayak baterai lithium ion dan perusahaan yang bergerak di bidang sama” (ME/CS/U7)
<i>Value Proposition</i>	<i>Price</i>	“A : Ya, dengan harga yang lebih murah” (ME/VP/U25)
	<i>Accessibility</i>	“...kalau yang di Indonesia nggak ada tapi kalau yang di luar negeri kan ada dan meraka tuh jual produknya juga sama kan” (ME/VP/U23)
<i>Channels</i>	<i>Indirect</i>	“A : Kalau sarana, kita pakainya sosmed. Kalau sosmed iti kan kita bisa pakai instagram, terus kita pakai e-commerce yang Tokopedia, kita pakai website sama yang lebih gampang lagi kan kita pakai WhatsApp bisnis yang lebih gampang” (ME/CH/U41)
<i>Customer Relationships</i>	<i>Personal Assistance</i>	“...kita pakai WhatsApp bisnis yang lebih gampang” (ME/CH/U41)
<i>Revenue Streams</i>	<i>Asset sales</i>	“Q : Berarti, penjualan produk dan juga investor ya?” “A : Iya” “Q : Selain itu ada lagi?” “A : Nggak ada” (ME/RS/U81-U84)
	<i>Fixed pricing</i>	“A : Eeh, sistem pembayarannya tuh ada yang pre-order, ada yang langsung. Kalau yang pre-order kayak, produk-produk yang kudu kita buat

		dulu. Kan kita butuh kayak, apa, kustom material. Itu kan kita butuh waktu untuk membuat gitu. Itu kita set pre-order” (ME/RS/U86)
<i>Key Resources</i>	<i>Physical</i>	“A : Sumber dayanya yang pertama kan, sumber daya alam yang kita butuh buat materialnya” (ME/KR/U94)
	<i>Intellectual</i>	“Q : Oh punya paten yo?” “A : Punya yo” “Q : Bisa dijelaskan patennya bagaimana?” “A : Iya, kayak eeh, yang baru-baru ini ditulis tu, MHP.” (ME/KR/U109-U112)
	<i>Human</i>	“...sumber daya manusianya,...” (ME/KR/U94)
	<i>Financial</i>	“...sama finansialnya sih buat berjalan itu semua” (ME/KR/U94)
<i>Key Activities</i>	<i>Production</i>	“Yang sekarang nih, marketingnya, produksi, produk kita sih, lebih diperbaiki lagi” (ME/KR/U106)
<i>Key Partnersip</i>	<i>Optimization of economic scale</i>	“A : Saat ini, untuk saat ini kita sedang berdiskusi dengan Pertamina dalam program Pertamina Xscout, tapi masih dalam bentuk perjanjian kerja sama sih. masih kita proses-proses untuk kita kerja sama kedepannya seperti apa” (ME/KP/U128) “A : Sama Batex yang kita tambahkan” (ME/KP/U142)
<i>Cost Structure</i>	<i>Cost-driven</i>	“Q : Eeh, kira-kira <i>benchmark</i> yang dilakukan terhadap pasar itu lebih ke benchmarking performa atau harga?” “A : Hmmm, kalau yang, apa, konsumen pasti lebih milih yang murah kan ya, tetapi ya, ya

		murah tapi tetap berkualitas” (ME/CS/U155-U156)
<i>Existing Alternatives</i>	Pesaing langsung	“A : Pesaing PBN, paling... kalau yang di Indonesia nggak ada tapi kalau yang di luar negeri kan ada dan mereka tuh jual produknya juga sama kan. Cuman kita di, bedanya mereka lebih mahal kita lebih murah.” (ME/EXA/U23)
<i>Problems</i>	Masalah komunikasi konsumen	“A : Kesulitannya, karena baterai lithium kan masih rada asing buat orang-orang yang nggak belajar dibidang ini, jadi ya susah sih buat target pasarnya” (ME/P/U17)
<i>Solutions</i>	Solusi pada masalah komunikasi dengan konsumen	“A : Ya, yang kayak saya sebutkan tadi yang diawal-awal itu ya mas yang kayak kita promosinya di sosial media, terus ikut pameran, email dosen, peneliti, gitu” (ME/S/U126)
<i>Key Metrics</i>	Tolak ukur keberhasilan	“A : Biasanya kayak kita di-direkapan itu, apa, hasil pendapatannya, modal bulan lalu berapa, terus dari sebelumnya berapa. Dilihat dari itunya sih” (ME/KM/U90)
<i>High Level Concept</i>	Perusahaan yang dijadikan pedoman	“A : Kayak NEI, GELON, kayak gitu kayak gitu lah Mas” (ME/HLC/U27)
	Kelebihan yang tidak dimiliki perusahaan pedoman	“A : Kita jadi itu, jadi kayak apa..... Tinjauan kita buat buat hasil produk yang sama tapi, lebih bersahabat lah. Lebih murah juga” (ME/HLC/U33)
<i>Unfair Advantages</i>	Keunggulan yang tidak bisa ditiru	“Q : Oke, ooh punya paten yo?” “A : Punya yo” (ME/UA/U109-U110)

**Lampiran 23 Penyajian Data Hasil Wawancara dengan Pelanggan 1 Peneliti
Lectro**

Kategori Tema	Sub Kategori Tema	Uraian
<i>Value Proposition</i>	<i>Price</i>	“A : Kalau perbedaan harga, sangat signifikan sekali karena bisa untuk material NMC sendiri untuk 1 kg itu terpaut harganya sampai 700 sama 800 ribu kalau dibandingkan untuk mass production itu sangat jaraknya sangat jauh” (YZ/VP/U13)
<i>Channels</i>	<i>Indirect</i>	“A : Saya kira mudah karena tersedia di marketplace juga, dan ada website yang apa, eeh.. jadi kita bisa tahu katalognya dari website dan kita bisa membeli juga dari marketplace dan saya rasa itu mudah” (YZ/CH/U23)
<i>Customer Relationships</i>	<i>Personal assistance</i>	“A : Saya rasa untuk jangka panjang, saya akan melakukan konsultasi, terutama terkait kualitas material yang kita order nantinya” (YZ/CR/
<i>Problems</i>	Masalah produksi	“A : Terkait dengan kualitas sendiri ee secara jujur sebenarnya udah pernah kita compare dengan merk – merk lain yaitu merk yang kita beli di TOB China dengan merk di Agramas. Agramas sendiri itu perusahaan yang ada di Indonesia dan menjual NMC. Yang pertama kita bandingkan ada material NMC. Nah dari material NMC sendiri kalau untuk secara kualitas dari ketiga material tersebut yang paling unggul yaitu material dari TOB China, trus yang kedua adalah material

		<p>dari Agramas, dan material dari.. yang terakhir ada material dari Polimikro Berdikari Nusantara. Nah disini dapat disimpulkan e.. bahwa Polimikro e.. material yang kita beli itu masih perlu dioptimalkan atau dikembangkan lagi dan selisih untuk kualitasnya itu sekitar 20% dan itu kita uji secara aplikatif di kinerja baterai ion” (YZ/VP/U7)</p> <p>“A : Menurut Mas Yazid, 20% itu signifikan atau tidak, perbedaannya?” (PN/VP/U8)</p> <p>“A : Kalau untuk produksi secara massal, jadi semisal material ini digunakan secara massal dan aplikatifnya itu untuk e.. aplikatif yang dibebankan untuk alat-alat yang dengan beban yang tinggi, ini cukup signifikan” (YZ/VP/U9)</p>
<i>Problems</i>	Masalah komunikasi konsumen	<p>“A : Kalau terkait dengan e., tersebut, jujur untuk saya pribadi belum tahu, baru dengar” (YZ/CR/U31)</p>
<i>Unfair Advantages</i>	Keunggulan yang tidak bisa ditiru	<p>“A : Perbedaan waktu tungguanya sangat signifikan soalnya untuk PBN sendiri paling lama itu 1 minggu dia material udah tersedia, sedangkan kalau kita beli di China itu waktunya bisa sampai 3 bulan” (YZ/UA/U27)</p>
<i>Early Adopters</i>	Konsumen yang memberikan <i>feedback</i>	<p>“A : Saya rasa e.. cukup promising yang, karena dari harga dia ada margin nya. Pembelian tetep kemungkinan juga, ada kemungkinan membeli lagi di Polimikro Berdikari Nusantara, tapi perlu adanya e.. pengoptimalan produk atau kualitas produk harus ditingkatkan lagi” (YZ/EA/U19)</p>

Lampiran 24 Validasi dengan Triangulasi Sumber


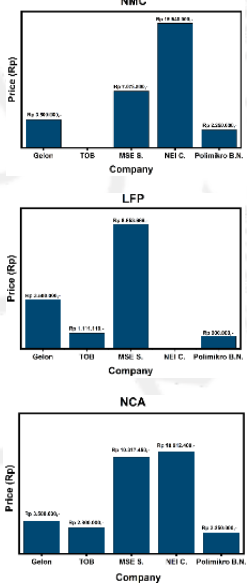
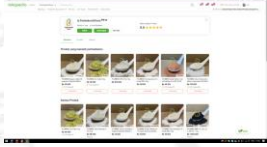
Kategori Tema	Sub Kategori Tema	Informan Kunci	Informan Utama	Informan Pendukung
<i>Customer Segments</i>	<i>Niche Market</i>	(IK/CS/U14)	MN/CS/U12), (SH/CS/U4-U5), (SH/CS/U18-U19), (ME/CS/U7)	
<i>Value Proposition</i>	<i>Brand/status</i>	(IK/VP/U38)		
	<i>Price</i>	(IK/VP/U38)	(MN/VP/U38),(ME/VP/U25), (YZ/VP/U13)	
	<i>Accessibility</i>	(IK/VP/U38)	(SH/VP/U56), (ME/VP/U23)	
<i>Channels</i>	<i>Direct</i>	(IK/CH/U60),	(MN/CH/U48),(SH/CH/U113-U118)	
	<i>Indirect</i>	(IK/CH/U58),	(MN/CH/U48)(SH/CH/U94), (ME/CH/U41),(YZ/CH/U23)	
<i>Customer Relationship</i>	<i>Personal assistance</i>	(IK/CR/U64)	(MN/CR/U62),(SH/CR/U126), (ME/CH/U41), (YZ/CR/U33)	

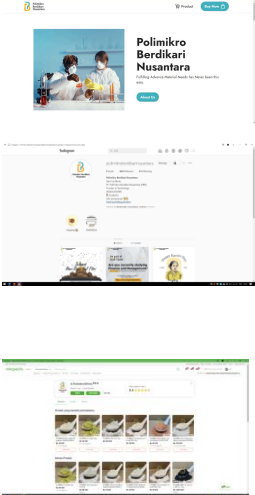
<i>Revenue Streams</i>	<i>Asset sales</i>	(IK/RS/U100)	(MN/RS/U68), (SH/RS/U164), (ME/RS/U81- U84)	
	<i>Fixed pricing</i>	(IK/RS/U105- 106),	(SH/RS/U166), (SH/RS/U168), (ME/RS/U86)	
	<i>Dynamic pricing</i>	(IK/RS/U107- U108),	(SH/RS/U170)	
<i>Key Resources</i>	<i>Physical</i>	(IK/RS/U130)	(ME/KR/U94)	
	<i>Intellectual</i>	(IK/KR/U132), (IK/KR/U134), (IK/KR/U138)	(ME/KR/U109- U112)	
	<i>Human</i>		(MN/KR/U74), (SH/KR/U178), (ME/KR/U94)	
	<i>Financial</i>		(ME/KR/U94)	
<i>Key Activities</i>	<i>Production</i>	(IK/KA/U178)	(MN//KA/U86), (SH/KA/218), (ME/KR/U106)	



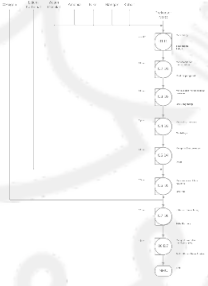
<i>Key Partnersip</i>	<i>Optimization of economic scale</i>	(IK/KP/U200), (IK/KP/U201-U204),	(PN/KP/U101), (MN/KP/U102), (MN/KP/U98), (SH/KP/U242), (SH/KP/U244), (SH/KP/U247-U248), (ME/KP/U128), (ME/KP/U142)	(YU/KP/U10)
<i>Cost Structure</i>	<i>Cost-driven</i>	(IK/CS/U231-232)	(MN/COS/U112), (SH/CS/U295), (ME/CS/U155-U156)	(YU/CS/U24)
	<i>Value-driven</i>		(SH/CS/U292-U293)	
<i>Existing Alternatives</i>	Pesaing tidak langsung	(IK/EXA/U28)	(MN/EXA/U35), (SH/EXA/U42), (ME/EXA/U23)	
<i>Problems</i>	Masalah produksi			(YZ/VP/U7), (YZ/VP/U9)
	Masalah komunikasi konsumen	(IK/P/U21)	(MN/P/U23), (SH/P/U29), (ME/P/U17)	(YZ/CR/U31)
<i>Solutions</i>	Solusi pada masalah produksi			
	Solusi pada masalah komunikasi	(IK/S/U26)	(MN/S/U32), (MN/S/U90),	


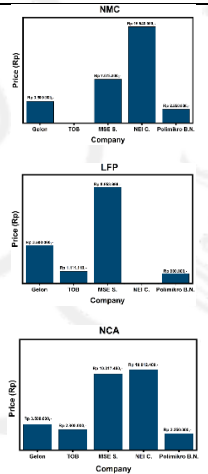

	dengan konsumen		(SH/S/U33), (ME/S/U126)	
<i>Key Metrics</i>	Tolak ukur keberhasilan	(IK/KM/U118)	(MN/KM/U66), (SH/KM/U150), (ME/KM/U90)	
<i>High Level Concept</i>	Perusahaan yang dijadikan pedoman	(IK/HLC/U44)	(MN/HLC/U43), , (SH/HLC/U87), (ME/HLC/U27)	
	Kelebihan yang tidak dimiliki perusahaan pedoman	(IK/HLC/U50)	(MN/HLC/46), (SH/HLC/U91), (ME/HLC/U33)	
<i>Early Adopters</i>	Konsumen yang memberikan <i>feedback</i>	(IK/EA/U60)	(MN/EA/U21), (SH/EA/U21),	(YZ/EA/U19)
<i>Unfair Advantages</i>	Keunggulan yang tidak bisa ditiru	(IK/UA/140)	(MN/UA/U37), (SH/UA/U56)	(YZ/UA/U27)




Lampiran 25 Validasi dengan Triangulasi Teknik

Kategori Tema	Wawancara	Dokumentasi	Observasi
<p><i>Customer Segments</i></p>	<p>PBN saat ini fokus untuk mentargetkan peneliti dan mensuplai sebagian kebutuhan material perusahaan manufaktur baterai</p>		 <p>Pelanggan PBN berupa peneliti dapat dilihat di Lampiran 1</p>
<p><i>Value Proposition</i></p>	<p>PBN menawarkan peningkatan Tingkat Kandungan Dalam Negeri (TKDN) karena produksi Indonesia, dengan aksesibilitas yang mudah dan harga yang murah</p>	 <p>Gambar 4.2 Perbandingan Harga Produk PBN dengan Pesaing</p>	 <p>Akses dan pembelian produk yang mudah dapat dilihat di Lampiran 1</p>

<p><i>Channels</i></p>	<p>PBN memiliki kantor yang dapat didatangi langsung dan melakukan transaksi. Selain Kantor, PBN juga memiliki Tokopedia, Instagram, Email, dan Whatsapp Business</p>		 <p>Channel yang dimiliki PBN pada dapat dilihat di Lampiran 1</p>																																																																				
<p><i>Revenue Streams</i></p>	<p>Sumber pemasukan PBN saat ini adalah penjualan produk dengan penetapan harga tertentu. Namun jika pembelian material dilakukan dalam jumlah besar diatas 5 kg atau ada pemesanan material custom, maka dapat dilakukan negosiasi harga</p>	<table border="1" data-bbox="805 974 1029 1019"> <thead> <tr> <th>Bulan</th> <th>Pendapatan Bulan</th> <th>Jumlah Transaksi</th> <th>Jumlah Item</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>March 2022</td> <td>Rp1.663.750,00</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>June 2022</td> <td>Rp1.700.000,00</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>Rp3.423.750,00</td> <td>2</td> <td>7</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="805 1041 1029 1220"> <thead> <tr> <th>Bulan</th> <th>Pendapatan</th> <th>Jumlah Transaksi</th> <th>Jumlah Item</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agustus 2021</td> <td>Rp1.500.000,00</td> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>September 2021</td> <td>Rp1.088.868,25</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>October 2021</td> <td>Rp1.533.825,00</td> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>November 2021</td> <td>Rp1.104.049,00</td> <td>4</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>December 2021</td> <td>Rp1.879.922,75</td> <td>4</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>January 2022</td> <td>Rp1.256.691,00</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>February 2022</td> <td>Rp1.410.250,00</td> <td>3</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>March 2022</td> <td>Rp1.087.177,75</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>April 2022</td> <td>Rp1.011.292,75</td> <td>12</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>May 2022</td> <td>Rp1.318.051,75</td> <td>9</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>June 2022</td> <td>Rp1.745.888,25</td> <td>6</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>Rp16.273.816,50</td> <td>57</td> <td>69</td> </tr> </tbody> </table> <p>Rekap pengjualan material <i>advance</i> dan fungsional pada Tabel 4.4 dan tabel 4.5</p>	Bulan	Pendapatan Bulan	Jumlah Transaksi	Jumlah Item	March 2022	Rp1.663.750,00	1	2	June 2022	Rp1.700.000,00	1	2	TOTAL	Rp3.423.750,00	2	7	Bulan	Pendapatan	Jumlah Transaksi	Jumlah Item	Agustus 2021	Rp1.500.000,00	3	3	September 2021	Rp1.088.868,25	2	2	October 2021	Rp1.533.825,00	3	3	November 2021	Rp1.104.049,00	4	7	December 2021	Rp1.879.922,75	4	4	January 2022	Rp1.256.691,00	2	2	February 2022	Rp1.410.250,00	3	9	March 2022	Rp1.087.177,75	4	5	April 2022	Rp1.011.292,75	12	13	May 2022	Rp1.318.051,75	9	11	June 2022	Rp1.745.888,25	6	10	TOTAL	Rp16.273.816,50	57	69	
Bulan	Pendapatan Bulan	Jumlah Transaksi	Jumlah Item																																																																				
March 2022	Rp1.663.750,00	1	2																																																																				
June 2022	Rp1.700.000,00	1	2																																																																				
TOTAL	Rp3.423.750,00	2	7																																																																				
Bulan	Pendapatan	Jumlah Transaksi	Jumlah Item																																																																				
Agustus 2021	Rp1.500.000,00	3	3																																																																				
September 2021	Rp1.088.868,25	2	2																																																																				
October 2021	Rp1.533.825,00	3	3																																																																				
November 2021	Rp1.104.049,00	4	7																																																																				
December 2021	Rp1.879.922,75	4	4																																																																				
January 2022	Rp1.256.691,00	2	2																																																																				
February 2022	Rp1.410.250,00	3	9																																																																				
March 2022	Rp1.087.177,75	4	5																																																																				
April 2022	Rp1.011.292,75	12	13																																																																				
May 2022	Rp1.318.051,75	9	11																																																																				
June 2022	Rp1.745.888,25	6	10																																																																				
TOTAL	Rp16.273.816,50	57	69																																																																				

<p><i>Key Resources</i></p>	<p>Sumber daya paling penting saat ini adalah material dan alat produksi. Sebagai startup hasil penelitian, PBN perlu memiliki dan menggunakan paten dalam melakukan produksi. Pembuatan material membutuhkan operator yang mengerti terkait material <i>advance</i>.</p>	 <p><i>Bill of Material PBN</i></p>	 <p>Merk dan Paten PBN dapat dilihat di Lampiran 1</p>
<p><i>Key Activities</i></p>	<p>Aktivitas utama yang dilakukan PBN saat ini adalah produksi, pengembangan produk dan marketing</p>	 <p>Gambar 4.1 <i>Operation Process Chart (OPC)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Value Chain PBN</i> Gambar 4.9 	

<p><i>Key Partnersip</i></p>	<p>PBN melakukan kerjasama dengan 3 organisasi, yaitu PUI-PT Teknologi Penyimpanan Energi listrik terkait alat produksi, menjadi supplier material Batex kedepannya, dan kolaborasi Pertamina melalui program Pertamina Xscout</p>		 <p>Berapa contoh alat kerjasama dapat dilihat di Lampiran 1</p>
<p><i>Cost Structure</i></p>	<p>Hasil produk dari PBN mengutamakan harga yang murah dengan kualitas yang setara dengan pesaing</p>	 <p>Gambar 4.2 Perbandingan Harga Produk PBN dengan Pesaing</p>	
<p><i>Existing Alternatives</i></p>	<p>Pesaing utama PBN saat ini adalah distributor</p>		

	material, sedangkan sesama produsen material masih belum ditemukan	Daftar kompetitor PBN Lampiran 1	
<i>Early Adopters</i>	<i>Early adopter</i> dari PBN saat ini adalah Lectro		  <p>Peneliti Lectro menjadi <i>early adopters</i> dapat dilihat di Lampiran 1</p>
<i>Unfair Advantages</i>	Keunggulan PBN saat ini adalah kepemilikan paten untuk produksi dan TKDN		 <p>Paten PBN dapat dilihat di Lampiran 1</p>