

Perdana

Tiba-tiba istri saya menelepon dan bercerita dia punya ide untuk membeli rumah di daerah Bekasi

yang akan segera diluncurkan secara perdana dalam waktu dekat. Saya kaget, biasanya ide beli properti selalu dari saya. Ketika saya tanya alasannya, dia menjawab bahwa pengembangnya bisa dipercaya dan kelihatannya konsepnya bagus. Saya tersenyum dan menemukan satu alasan lainnya, kompleks perumahan itu tidak jauh dari rumah beberapa saudara kandungnya.

Saya pelajari detil informasi yang saya

orang memenuhi kantor pemasaran yang sangat besar plus tenda-tenda yang juga berukuran besar.

Rupanya hari itu seperti hari reuni buat saya, karena banyak yang hadir saya kenal. Banyak sekali broker karena pengembang mempercayai broker-broker ternama untuk memasarkan produknya. Banyak pimpinan dan petugas bank yang menawarkan KPR. Banyak orang Kelapa Gading Permai, tempat saya tinggal, yang datang sebagai konsumen.

Sambil menunggu saya berbincang dengan mereka dan akhirnya menjadi arena untuk menyegarkan kembali ingatan saya akan apa yang terjadi di peluncuran perdana proyek properti saat ini. Meski saya berkeliling Indonesia mengurus banyak pekerjaan yang terkait dengan properti, tetapi sudah lama sekali saya tidak mengikuti peluncuran perdana.

Dari sejumlah broker saya mendapat informasi mereka mau bekerja keras mencari klien karena merasa proyeknya bagus dan pengembangnya bermain bersih serta memiliki aturan yang jelas. Ada yang memang jatah karyawan dan diatur tegas. Ada pengundian nomor antrian yang dilakukan dengan terbuka dan tertata. Ada aturan yang jelas bagaimana kerjasama dengan pengembang dan aturan main dengan broker lain maupun dengan pihak *inhouse marketing* pengembang.

Dari broker lain saya mendengar cerita bahwa mereka mudah mencari klien karena klien-klien mereka selalu diuntungkan saat membeli properti yang diluncurkan oleh pengembang ini. Para klien juga tidak memiliki ketakutan sama sekali jika rumahnya tidak akan dibangun, sebab pengembangnya memiliki komitmen yang tinggi. Dan bahwa meskipun para konsumen tahu harga yang ditawarkan cukup tinggi, mereka tetap saja membelinya karena mereka tahu nilai investasinya akan terus meningkat.

Sementara dari teman-teman bankir yang

dapat, dan mencari informasi tambahan dari berbagai sumber tentang proyek tersebut. Akhirnya saya menyetujui usulan istri saya dengan catatan dia yang membayar dan juga mengurus sendiri. Syarat pertama dia langsung setuju, syarat kedua dia tetap minta saya menemani bila saya tidak ada acara dengan klien, baik di dalam kota maupun ke luar kota.

Ketika harinya tiba, ternyata saya bisa datang juga. Saya tiba di lokasi satu jam setengah sejak acara peluncuran perdana dibuka. Itu karena istri saya mendapat nomor undian 160 yang diperkirakan baru bisa memilih dua jam setelah pembukaan. Ketika saya datang, sudah banyak



Oleh:

Handoko Wignjowargo

Public Speaker bidang People & Business Development.

Managing Partner MAESTRO Consulting-Coaching-Sharing.

(handoko@wignjowargo.com;

www.handokowignjowargo.com)

hadir saya mendapat cerita bahwa mereka tidak ragu-ragu menurunkan tim lengkap karena pasti peluncuran perdananya akan sukses. Mereka juga bercerita bahwa sejauh pengalamannya, resiko mereka kecil mengingat nilai jaminannya akan terus meningkat, sehingga walaupun ada kredit yang macet tidak membuat bank merugi.

Teman-teman yang membeli untuk investasi, menilai adanya potensi peningkatan yang cukup besar. Sedangkan, teman-teman yang membeli dengan tujuan menghuni melihat bahwa selama ini pengembang telah berhasil menciptakan komunitas-komunitas yang membuat banyak orang merasa nyaman tinggal di dalamnya, tentu saja di luar nilai investasi yang terus meningkat. Mereka juga sama-sama melihat bahwa lokasi dan konsep yang ditawarkan cukup menarik.

Tengah saya mengantri dan berbincang dengan banyak orang, saya mendengar nomor saya dipanggil. Saya berpindah dari tenda

besar berpendingin udara ke bangunan utama kantor pemasaran. Di dalam, saya masih harus mengantri lebih dari satu

jam lagi dan saya memanfaatkan untuk mengamati unit-unit mana saja yang sudah terjual di layar-layar televisi yang tersebar di banyak lokasi. Saya juga mendengar banyak cerita dari orang-orang yang mengantri di sekitar saya.

Ruangan sangat hiruk pikuk. Bukan hanya oleh para calon konsumen yang hadir melainkan juga suara petugas yang menggunakan mikrofon dan menyampaikan informasi yang tumpang tindih. Antrian yang mengular tidak terlalu tertata rapi, tetapi terkelola dengan baik. Semua petugas melakukan tugasnya dengan jujur dan tidak pilih kasih. Semua orang sadar atau tidak terstimulasi dengan pengumuman unit-unit yang terjual. Setiap *cluster* yang terjual dibagi ke dalam tiga tahap, dimana terjadi peningkatan harga antara tahap satu dengan tahap berikutnya.

Akhirnya tiba giliran saya memilih setelah nyaris empat setengah jam saya berada di sana. Karena sudah terbiasa berhitung pada pengalaman sebelumnya maka saya bisa memperkirakan bahwa saya tetap akan

mendapat unit di sini. Hanya keberuntungan yang akan menentukan, apakah akan mendapat unit yang bagus atau kurang bagus. Dan ternyata hari itu saya beruntung. Saya mendapat unit yang berada di jalan utama meskipun harus membayar setidaknya 6% lebih mahal dari unit yang dijual pada tahap pertama.

Giliran berikutnya adalah tugas istri saya untuk menyelesaikan masalah administrasi dan keuangan, sementara saya mencari data detil karena saya terpicu untuk menuliskan kejadiannya untuk Anda. Tidak lama kemudian penjualan ditutup, dalam waktu hanya sekitar 6 jam, sebanyak 474 unit dalam dua kluster terjual habis dan hanya menyisakan satu unit saja.

Waktu saya cerita ke istri saya akan menuliskannya di majalah ini dia sempat bertanya: apa tidak dikira pesan sponsor nanti? Saya tersenyum, saya tidak pernah menulis

Sukses itu dapat diraih setelah melewati proses yang panjang dan benar.

untuk dibayar dan tidak pernah dibayar untuk menulis. Saya menulis ini bukan juga karena Soetjipto Nagaria dan Liliawati Rahardjo, pendiri dan pemilik perusahaan, menghampiri, menyapa, dan berbincang dengan saya. Bukan pula karena Herman Nagaria, putra pemilik, sengaja datang menemui dan berterima kasih karena sudah ikut berpartisipasi. Bukan pula karena Lexy Tumiwa, direktur perusahaan, menemani saya saat mengantri. Dan juga bukan karena saya mendapatkan unit yang saya inginkan.

Saya menuliskan ini agar jadi pelajaran bagi semua, bahwa sukses itu dapat diraih setelah melewati proses yang panjang dan benar. Kalau kita melihat tetangga kita yang sukses setiap sore minum teh dan makan kue di teras rumahnya maka jangan hanya ditiru kebiasaan itu. Melainkan juga harus tahu apa saja yang sudah mereka lakukan sebelumnya selama ini, sehingga setiap sore mereka bisa melakukan kebiasaan itu. ▲