



Oleh:
Handoko Wignjowargo
 Public Speaker bidang People & Business
 Development.
 Managing Partner MAESTRO Consulting-
 Coaching-Sharing.
 (handoko@wignjowargo.com;
www.handokowignjowargo.com)

Kembali ke “Habitat”?

Ada seorang sahabat yang juga salah satu tokoh properti di Indonesia mengirim pesan singkat ke saya, “Kembali ke habitat?” Saya sempat mengerutkan dahi saat membaca pertanyaan itu, jadi bertanya-tanya, kenapa sahabat itu bertanya demikian. Rupanya dia mengikuti *status update* di akun Facebook saya yang belakangan mendapat banyak klien dari perusahaan properti, sehingga dia berpikir begitu.

Saya jadi menengok ke belakang sejenak, untuk mengingat kembali di mana saja saya harus bicara pada perusahaan properti atau yang terkait, sepanjang tahun ini. Berdasarkan catatan tersebutlah nama-nama yaitu Ciputra Group Sub Holding 2 (yang memiliki 32 proyek properti), CitraGran Cibubur, CitraLand Palu, Summarecon Group, dan Harcourts Indonesia. Belum lagi serangkaian presentasi yang bekerjasama dengan perusahaan finansial raksasa yaitu untuk Alam Sutura, Paramount Serpong, BSD

City (Sinarmas Land) serta *gang of Summarecon* (Serpong, Kelapa Gading dan Bekasi). Secara rata-rata nyaris setiap bulan saya bicara untuk perusahaan pengembang properti.

Jika melihat lebih jauh ke belakang, saya dapati serangkaian yang lebih panjang lagi, antara lain: Wika Realty, SMR Group, Paramita Group, Jakarta Garden City (Keppel Land), Kota Baru Parahyangan (Lyman Group), The Edge (Bandung), Metropolitan Land, Lippo Karawaci, Duta Pertiwi, dan Farpoint (Gunung Sewu). Belum lagi perusahaan-perusahaan broker properti seperti Thomas Mitra, Informasi Properti, Ray White Indonesia, Roy Weston Indonesia, LJ Hooker Indonesia, Indoproperty.com dan EM Property juga sejumlah *franchisee Century 21 Indonesia*. Mereka adalah sahabat-sahabat lama, pun di organisasi yang mawadahi mereka, AREBI.

Sembilan Agustus 2010 ketika Amaris Diponegoro Yogyakarta resmi beroperasi adalah penanda lain bahwa

saya tidak keluar dari habitat properti. Apalagi sudah direncanakan akan bertambah dua hotel lagi yang saya miliki andilnya, dan juga dikelola oleh Amaris lagi (Yogyakarta dan Semarang). Yang menarik, keterlibatan saya di bisnis perhotelan ini membuat beberapa teman mendapuk saya sebagai “konsultan” untuk pendirian hotel mereka di sejumlah kota. Hal ini juga membuat, saya juga diminta menjadi pembicara di bidang *people and business development* di

Pada beberapa kasus terjadi kurangnya kompetensi di bagian-bagian tersebut, sehingga menjadi penghalang sukses. Tetapi kasus terbanyak bukan hal itu, melainkan lemahnya koordinasi antar bagian.

jumlah jaringan hotel, antara lain Horison Hotel Bekasi, Horison Hotel Bandung, Aston Primera Bandung, dan jaringan Hotel Patra Jasa.

Rupaya sahabat saya ini berpikir bahwa selama ini saya sudah “pergi” dan hanya menangani bisnis perbankan, media, *trading*, manufaktur, dan IT. Memang tidak bisa dipungkiri bahwa belakangan alokasi waktu saya banyak di industri tersebut. Tetapi sebenarnya eksistensi di bisnis properti tidak pernah berhenti betul. Ini kemudian memunculkan pertanyaan lain dari sang sahabat, “Bicara apa saja sih ke industri properti selama ini?”. Saya pun menjawab, “Ada banyak tapi saya tidak boleh berbagi karena sifatnya *confidential*.” Setelah saya berpikir

beberapa saat terutama karena dipicu pertanyaannya, "Apakah tidak ada hal yang bersifat umum (*general*) dan bisa dibagi?", akan saya bagi hal-hal umum tersebut di sini. Tentunya pertimbangan *confidentiality* dan *non disclosure agreement* akan tetap saya pegang teguh.

Sejatinya, kalau kita bicara tentang pengembang properti, kita bicara tentang sejumlah bagian yang nyaris selalu ada, yaitu: pemasaran, keuangan, proyek, layanan purna jual, dan pengelolaan lingkungan. Kelima bagian tersebut (atau mungkin ada banyak tambahan bagian lain untuk pengembang-pengembang besar) adalah penentu sukses perusahaan. Pada beberapa kasus terjadi kurangnya kompetensi di bagian-bagian tersebut, sehingga menjadi penghalang sukses. Tetapi kasus terbanyak bukan hal itu, melainkan lemahnya koordinasi antar bagian. Ada banyak alasan mengapa hal ini bisa terjadi, seperti misalnya: kurangnya kesadaran berkoordinasi atau kuatnya hubungan antar bagian atau departemen, sehingga seringkali menganggap bagian atau departemen lain sebagai "musuh".

Fenomena menarik lain yang sering terjadi adalah ketidaksamaan tujuan dan cara mencapainya. Dengan ilustrasi tim sepakbola misalnya, bahwa tidak semua pemain bermain untuk menang. Artinya ada sebagian pemain yang memang bertujuan untuk menang, tapi sebagian lagi hanya untuk "mencari keringat", bahkan ada lagi yang sekadar untuk mengisi waktu. Bila ini yang terjadi maka tentu saja kemenangan tidak akan didapat. Demikian juga yang sering terjadi di perusahaan pengembang, sehingga diperlukan upaya-upaya untuk menyelaraskan langkah dan meningkatkan kinerja agar tujuan organisasi dapat tercapai.

Kalau di kalangan broker

properti masalah yang paling sering dihadapi adalah masalah yang terkait dengan mudahnya orang masuk ke industri ini dan rendahnya etika berusaha. Kemudahan itu tampak jelas dengan jumlah pemain yang bertambah secara signifikan dengan kualitas pemain yang kadang tidak memenuhi standar. Inilah yang membuat persaingan ke arah yang tidak sehat. Sebagai akibatnya, terjadilah apa yang secara bertahun-tahun terus berlangsung, misalnya perang komisi, bajak membajak dan *secret selling*. Ditambah dengan ketiadaan infrastruktur seperti *multiple listing service* serta lemahnya penegakan hukum menjadikan industri ini mempunyai sejumlah isu yang tidak banyak berubah selama bertahun-tahun.

Memberikan kesadaran untuk memiliki kompetensi tinggi, mengikuti jalan yang benar, dan berpikir untuk jangka panjang merupakan tantangan tersendiri. Idealnya dengan berperilaku demikian akan memiliki reputasi. Dan broker yang bereputasi akan dengan

mudah mendapatkan *listing* dan dengan mudah pula melakukan *selling*, baik dilakukan sendiri maupun dengan *co-brokering* antarbroker.

Beberapa contoh di atas adalah kasus-kasus umum yang terjadi di dunia properti yang kami bantu untuk tangani. Tentu saja ada sejumlah kasus unik dan menarik lain, tetapi sayang sekali saya tidak boleh berbagi. Menangani pengembangan orang dan bisnis di industri properti yang merupakan spesialisasi, kami justru mendapatkan nilai tambah khusus, saat menangani pemain di bisnis tersebut.

Dan kalau Anda membaca kolom ini, perlu diketahui ini adalah kolom saya yang ke 109. Itu berarti saya sebelumnya sudah menulis 9 tahun tanpa henti untuk majalah properti tertua di Indonesia yang bersama-sama kita cintai ini. Dan dengan tulisan ini berarti saya telah memasuki tahun ke-sepuluh menjadi kolumnis di sini. Ini sekaligus menegaskan kepada sahabat saya tadi juga kepada pembaca majalah ini bahwa saya tidak pernah keluar dari habitat bisnis properti. ▲

DIJUAL

**PABRIK (TANAH, BANGUNAN)
DI JAWA TIMUR, LOKASI STRATEGIS.**

**LUAS TANAH: 51,858 M2;
LUAS BANGUNAN: 16,013 M2**

**PABRIK SEDANG BERJALAN DAN KONDISI
BANGUNAN BAGUS**

**PEMINAT SERIUS HUBUNGI: 0815-9004990
(BP. MUNTHE)**