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 saya terhadap pertanyaan itu, lalu saya bertanya kenapa bertanya demikian. Rupanya dia mengikuti status-status di facebook saya yang belakangan banyak bicara untuk perusahaan-perusahaan properti dan dia berpikir kalau saya “kembali” aktif di dunia properti.

 Saya mencoba menengok ke belakang, tahun ini saya bicara untuk perusahaan properti atau yang terkait dengan properti apa saja. Dan berdasarkan catatan saya setidaknya ada: Ciputra Group Sub Holding 2 (yang terdiri dari 32 proyek properti), CitraGran Cibubur, CitraLand Palu, Summarecon Group, dan Harcourts Indonesia. Juga serangkaian presentasi yang bekerjasama dengan perusahaan finansial raksasa yaitu untuk Alam Sutera, Paramount Serpong, Summarecon Serpong, BSD (Sinarmas Land), Summarecon Kelapa Gading, dan Summarecon Bekasi. Secara rata-rata nyaris setiap bulan saya bicara untuk perusahaan pengembang properti.

 Kala saya menengok lebih ke belakang lagi maka saya dapati serangkaian yang lebih panjang perusahaan pengembang properti seperti: 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 ditambah dengan perusahaan-perusahaan broker properti seperti Thomas Mitra, Informasi Properti, Ray White Indonesia, Roy Weston Indonesia, LJ Hooker Indonesia, Indoproperty.com, EM Property, dan tentu saja untuk sejumlah franchisee Century 21 Indonesia yang merupakan sahabat-sahabat lama serta organisasi yang mewadahi para broker properti yaitu AREBI.

 Ketika 9 Agustus 2010 Amaris Diponegoro Jogja resmi beroperasi adalah merupakan penanda lain bahwa saya tidak keluar dari habitat properti. Apalagi saat ini sudah direncanakan berdirinya 2 Amaris lagi: satu di Yogyakarta (lokasi kedua) dan satu lagi di Semarang. Semuanya bekerja sama dengan Santika Group. Keterlibatan saya di bisnis perhotelan membuat saya menjadi “konsultan” beberapa teman untuk pendirian beberapa hotel lain di tanah air. Selain itu tentu saja menjadi pembicara di bidang people and business development, 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 “pergi” dan hanya menangani bisnis perbankan, media, trading, manufaktur, dan IT. Memang tidak bisa dipungkiri bahwa belakangan alokasi waktu saya banyak di industri tersebut sebelumnya itu. Tetapi eksistensi di bisnis properti tidak pernah berhenti. Nah waktu sahabat saya ini bertanya, “bicara apa saja sih ke industri properti selama ini?” maka saya menjawab, “ada banyak tapi saya tidak boleh berbagi karena sifatnya confidential.” Dan waktu dia bertanya apa tidak ada yang bersifat general yang dapat dibagi, setelah saya pikir-pikir dalam dengan tetap mempertimbangkan confidentiality dan non disclusore agreement saya dengan para klien maka beberapa kasus yang “klasik” akan saya bagi dalam kolom ini.

 Kalau kita bicara tentang pengembang properti setidaknya 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 bagi pengembang-pengembang besar) adalah penentu sukses perusahaan. Di beberapa kasus terjadi adanya kompetensi yang kurang dalam bagian-bagian tersebut sehingga sukses menjadi terhalang. Tetapi paling banyak kasus justru bukan kompetensi melainkan koordinasi antar bagian yang lemah. Ada banyak alasan mengapa hal itu 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 ketidak samaan tujuan dan cara mencapai tujuan. Dengan ilustrasi tim sepakbola misalnya bahwa tidak semua pemain bermain untuk menang. Artinya sebagian pemain bermain untuk menang, sebagian lagi bermain untuk mencari keringat, sementara yang lain bermain sekadar untuk mengisi waktu. Bila ini yang terjadi maka tentu saja kemenangan tidak akan didapat. Demikian juga sering terjadi dengan para developer, 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 kurangnya etika berusaha. Kemudahan masuk ke industri tampak jelas dengan jumlah pemain yang bertambah secara signifikan dan kualitas pemain yang kadang tidak memenuhi standard. Dengan situasi seperti itu yang terjadi adalah persaingan yang mau tidak mau menuju ke persaingan 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 penegakan hukum yang kurang menjadikan industri ini mempunyai isue-isue yang tidak banyak berubah selama beberapa tahun terakhir ini.

 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-broking dengan para broker lainnya.

 Beberapa contoh di atas adalah kasus-kasus umum yang terjadi di dunia properti yang kami bantu untuk tangani. Ada sejumlah kasus unik dan menarik lain tentu saja, 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 bisnis properti karena latar belakang kami di bidang ini.

 Dan kalau anda membaca kolom “Kembali ke Habitat?” ini maka ini berarti kolom saya yang ke 109. Itu berarti saya sebelumnya sudah menulis 9 tahun tanpa henti untuk majalah properti tertua yang bersama-sama kita cintai ini. Dan dengan tulisan ini berarti saya telah memasuki tahun kesepuluh saya yang tentu saja sekaligus menegaskan kepada sahabat saya tadi dan kepada pembaca majalah ini bahwa saya tidak pernah keluar dari habitat bisnis properti.