

9 RAHASIA MEMBANGUN KEKAYAAN MELALUI PROPERTI DI ZAMAN DIGITAL



Adi Putera Widjaja

FOUNDER GARUDAPRENEUR



9 RAHASIA MEMBANGUN KEKAYAAN MELALUI PROPERTI DI ZAMAN DIGITAL

Adi Putera Widjaja

PT Elex Media Komputindo



9 RAHASIA MEMBANGUN KEKAYAAN MELALUI PROPERTI DI ZAMAN DIGITAL

Penulis: Adi Putera Widjaja

©2018, Adi Putera Widjaja

Editor: Bambang Trim

Desainer: Fachmy Casofa

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Diterbitkan pertama kali oleh

Penerbit PT Elex Media Komputindo

Kelompok Gramedia Jakarta

Anggota IKAPI, Jakarta

718061593

ISBN: 9786020484631

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014

tentang Hak Cipta

- (1) Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
- (2) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (4) Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab percetakan



DAFTAR ISI

Kata Sambutan — 4

Prakata — 6

Prolog — 8

Apa Itu Proptech? — 11

The Future of Real Estate — 13

Potensi Properti Indonesia — 17

Potensi Property Technology — 18

Rahasia #1: Tradisional atau Profesional, Bukan Kriminal — 19

- Kisah Konsultan Properti: Rita Megawati — 23
- Potensi Penghasilan Konsultan Properti — 25
- Inspirasi Proptech — 26

Rahasia #2: Bekerja dengan Passion: Hasrat atau Gairah — 27

- Lianjia: Memanfaatkan Big Data Properti di Beijing — 31
- Kisah Konsultan Properti: Enni Hariani — 34
- Inspirasi Proptech — 36

Rahasia #3: Membangkitkan Potensi: Minat atau Bakat — 37

- NoBroker Lahir Karena Dikecewakan Broker — 41
- Kisah Konsultan Properti: David Christovani — 44

Rahasia #4: Punya Keahlian: Bisa atau Biasa — 48

- LJ Hooker: Anak Imigran Miskin yang Menjadi Ikon Agen Real Estate Australia — 51
- Kisah Konsultan Properti: Djaja Sadeli — 54
- Inspirasi Proptech — 56

Rahasia #5: Miliki Rahasia Sukses: Benar atau Betul — 57

- The Middleman Economy — 59
- Kisah Konsultan Properti: Winasis Murni — 64
- Inspirasi Proptech — 66

Rahasia #6: Mengatasi Hambatan: Takut atau Cemas — 67

- Aiwujiwu: “Tour” Ke Berbagai Tempat Dari Satu Tempat — 72
- Kisah Konsultan Properti: Linda Chaniago — 72
- Inspirasi Proptech — 74

Rahasia #7: Mampu Memisahkan: Pikiran atau Perasaan — 75

- Opendoors: Dalam 60 Hari atau Propertinya Kami yang Beli — 79
- Kisah Konsultan Properti: Mariana Tanuji — 81

Rahasia #8: Mampu Membedakan: Fakta atau Keyakinan — 83

- 3D Printing: Masa Depan Konstruksi Bangunan — 86
- Kisah Konsultan Properti: Kristina Hutapea — 89

Rahasia #9: Mampu Menyadari: Takdir atau Nasib — 91

- The Hero’s Journey: Pahlawan dengan Seribu Wajah — 94
- Apa PILIHAN Hidup Anda? — 97
- Inspirasi Proptech — 98



RAHASIA #1

TRADISIONAL ATAU PROFESIONAL, BUKAN KRIMINAL

“Anda pikir membayar seorang profesional itu terlalu mahal, tunggu sampai Anda mempekerjakan seorang amatir.” —Red Adair



Akibat yang ditimbulkan dengan datangnya era *Proptech* adalah kita akan menyaksikan bagaimana teknologi semakin masif menggantikan peranan tenaga manusia sebagai perantara.

Salah satu yang terkena dampak adalah profesi broker. Padahal, profesi broker ini merupakan pintu masuk paling awal bagi orang-orang yang ingin membangun kekayaan di bidang properti.

Namun, apabila kita mengetahui dengan jelas, dalam hal apa saja peranan seorang broker dapat digantikan oleh teknologi, kita dapat mengantisipasinya. Pasalnya, mungkin saja ada kesempatan besar yang juga muncul di balik kemajuan teknologi ini.

Contoh paling sederhana adalah bagaimana beberapa orang berhasil membangun *brand* pribadi di media sosial. Dirinya berubah menjadi merek untuk bidang tertentu. Saat ini tersedia berbagai *platform* media sosial yang dapat mengakomodasi hal ini.

Anda dapat memanfaatkan ini sebagai langkah awal di bidang properti. Saat ini ada dua jalur utama yang dikenal: tradisional

dan profesional. Mau mengambil jalur yang mana pun adalah sebuah pilihan. Bukan persoalan baik atau tidak baik. Di mana letak perbedaannya?

Broker Tradisional (BT) biasanya bekerja secara individual. Umumnya semua proses jual beli sewa dikerjakan sendirian. Walaupun begitu, ada juga yang berhasil membangun jejaring karena mampu menjaga reputasi ditambah jam terbang yang tinggi dalam membangun reputasinya.

Seorang BT yang belum memiliki reputasi, biasanya membutuhkan waktu yang lebih panjang pada awal-awal kariernya untuk mendapatkan klien. Bayangkan saja ia hanya bekerja sendiri, *learning by doing*, tanpa dukungan orang lain.

Adapun Broker Profesional (BP) biasanya tergabung dalam sebuah perusahaan yang mewadahi mereka. Mereka dapat bergabung untuk membangun kantor bersama dengan *brand* sendiri atau mengambil waralaba dari *brand* yang sudah terkenal.

Kantor tempatnya bergabung biasanya memberikan berbagai dukungan, seperti



pelatihan bersertifikasi, mentorship, serta dukungan sistem administrasi yang berhubungan dengan proses terjadinya transaksi.

Hal yang terpenting apabila tergabung dalam sebuah perusahaan adalah kemudahan dalam mengakses informasi dan kesempatan untuk berjejaring dalam skala yang lebih besar. Selain itu, juga mendapatkan dukungan pembelajaran secara berkesinambungan dari mereka yang lebih berpengalaman.

Untuk hal inilah, ada pembagian komisi antara seorang broker dan kantornya. Berbeda dengan seorang BT yang tidak perlu berbagi komisi dengan sebuah kantor.

Bagi sebagian orang, menggunakan jasa BP bersertifikasi dirasa lebih memberikan rasa aman dalam bertransaksi. Pasalnya, broker profesional bersertifikasi yang berada di bawah naungan sebuah perusahaan akan selalu menaati kebijakan yang berlaku di perusahaan tersebut dan berusaha menjaga kredibilitas perusahaan.

Sekali lagi, BT atau BP itu merupakan pilihan. Keduanya sama-sama perlu membangun

reputasi. Adapun fondasi reputasi yang utama adalah kejujuran. Begitu seorang broker, baik tradisional maupun profesional melakukan penipuan yang boleh disebut berbau kriminal, percayalah bahwa kariernya tidak akan panjang. Soalnya, dalam profesi mana pun, termasuk broker, aroma tipu-tipu sering kali merusakkan hubungan dengan klien.

PROFESI BROKER INI MIRIP SEPERTI MENJALANI KEHIDUPAN SEBAGAI SEORANG *ENTREPRENEUR*. MEREKA MEMILIKI WAKTU KERJA YANG FLEKSIBEL DAN POTENSI PENGHASILAN YANG TIDAK TERBATAS. TENTU SAJA HAL INI BERGANTUNG PADA SEBERAPA GIAT DAN DISIPLINNYA MEREKA MEMBANGUN USAHANYA.

Perlu diingat bahwa profesi ini juga membutuhkan *upgrade* pengetahuan dan keterampilan secara berkala, serta terus-menerus membangun jaringan. Tentu saja hal ini akan meningkatkan nilai diri seorang broker. Semakin tinggi jam terbang pengalaman dan jumlah transaksi yang dibukukan, semakin tinggi pula nilai dirinya.

**PADA AWAL KARIERNYA SEORANG
BROKER BIASANYA MENDAPATKAN
PENGHASILAN BERUPA *FEE*.
APABILA PENGALAMAN DAN JAM
TERBANGNYA SUDAH TINGGI, IA
DAPAT SAJA TERLIBAT DALAM
PROJECT DEVELOPMENT YANG DAPAT
MEMBERIKAN *CAPITAL GAIN*.**

Agar dipercaya menjadi seorang *project development*, seseorang harus memiliki jaringan kerja yang luas dan kukuh. Soalnya,

ia membutuhkan dukungan dari banyak orang dengan bidang keahlian yang berbeda-beda.

Telah disebutkan pada awal tulisan bahwa hari ini bidang pekerjaan seorang broker properti perlu menguasai banyak bidang yang berhubungan. Karena itu, sebutan konsultan properti (KP) dirasa lebih mewakili daripada sebutan *sales person* atau *marketing executive* yang seolah hanya bertujuan menghasilkan penjualan semata.

Hari ini kemampuan dalam membaca data, terampil dalam penggunaan berbagai macam aplikasi, dan semangat berkolaborasi sudah merupakan persyaratan wajib bagi para agen-agen baru dalam membangun karier.

Di halaman-halaman selanjutnya saya akan menyajikan berbagai contoh kasus dari berbagai perusahaan *proptech* di luar negeri sebagai inspirasi.

Selain itu, terselip kisah sebagai referensi bagaimana para konsultan properti membangun karier mereka.





Kisah Konsultan Properti: Rita Megawati

Menjalani hidup tidak dapat dengan cara coba-coba, tetapi harus dilakukan dengan kesungguhan dan keyakinan. Prinsip inilah yang melandasi Rita untuk bangkit dari banyak kesulitan hidupnya.

Masalah berat pertama yang mengusik hidup Rita adalah kebakaran hebat hingga membumihanguskan semua yang dimilikinya. Musibah ini terjadi justru saat ia belum lama mengundurkan diri dari pekerjaannya karena ingin berfokus merawat anaknya yang baru lahir.

Dengan menggendong bayinya yang baru berusia sebulan, ia dan suaminya menangis di tempat penampungan. Namun, pada saat itu juga ia berkata di dalam hatinya, hanya cukup sampai malam ini kesedihannya, besok sudah harus bangkit kembali.

Saat mencari-cari tempat tinggal yang baru di daerah Gading Serpong, ia berkenalan dengan seorang agen perumahan. Rupanya, pertemuan inilah yang membuka episode baru dalam hidupnya yaitu menjadi seorang agen properti.

Awalnya Rita menolak berkali-kali tawaran agen rumah tersebut karena dia merasa tidak memiliki kemampuan berbicara yang baik ataupun latar belakang *marketing*. Apalagi, pendidikannya adalah akuntansi yang biasa berkuat dengan angka-angka.

Singkat cerita, Rita pun akhirnya berhasil diyakinkan untuk menjalani profesi barunya. Menyadari tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan di bidang properti, ia sepenuh hati mempersiapkan diri. Selalu datang paling pagi dan pulang paling sore menjadi modal awalnya sebagai seorang *newbie* di dunia properti.



Rezeki burung pada pagi hari adalah mendapatkan makanan pertama. Begitu pula untuk Rita adalah telepon pertama dari calon klien. Semua telepon yang masuk dicatat dengan baik. Siang harinya dikonsultasikan dengan *principal* atau rekan-rekannya yang lebih senior.

Hanya dalam selang waktu dua minggu, pucuk dicinta ulam tiba. Rita mendapatkan penjualan pertamanya. Selain memperoleh komisi penjualan rumahnya yang pertama dari kantor. Dia juga mendapatkan “tanda terima kasih” dari penjual dan pembeli pertamanya sebagai apresiasi kerja keras dan pelayanannya. Senangnya ia bukan main walau nilainya masih di bawah gajinya saat bekerja dahulu.

Dalam waktu enam bulan setelahnya, Rita sudah berhasil membuka kantornya sendiri di Gading Serpong atas permintaan salah satu klien, yang juga menjadi investornya.

Bagi Rita, profesi agen properti ini bukanlah sebuah profesi yang dapat dianggap profesi sampingan, melainkan sebuah profesi yang harus dijalani dengan kesungguhan. Hal ini

jumlah yang membuat dirinya kemudian memutuskan mengambil jalur profesional.

APABILA DIINGAT LAGI PADA MASA ITU, SAAT DIRINYA KELUAR DARI KANTOR AGEN PROPERTI YANG PERTAMA, IA SUDAH MENDAPATKAN KEPERCAYAAN DARI BANYAK ORANG. TANPA KANTOR BERMEREK PUN NAMANYA SUDAH MENJADI MEREK SENDIRI UNTUK WILAYAH GADING SERPONG.

Rita melihat jauh ke depan. Dia tidak dapat sendirian membangun mimpi-mimpi besar. Tim yang solid dengan semangat berbagi harus dibangun. Keputusannya di jalur profesional berbuah belasan proyek properti prestisius yang melibatkan dirinya sebagai konsultan ataupun pimpinan proyek.



Potensi Penghasilan Konsultan Properti

Komisi Broker Tradisional (BT) sangat bervariasi. Sekitar 5-10 persen dari besaran transaksi. Adakalanya seorang BT tidak meminta persentase, tetapi mematok *fee* dalam angka rupiah. Misalnya, sebesar Rp1 juta jika terjual rumah pada harga Rp100 juta–Rp150 juta.

Bahkan, ada istilah “titip harga”. Pihak penjual menetapkan harga pokok dan perantara menentukan harga sendiri di atas harga pokok. Jika rumah yang dijual laku dengan harga yang dibuat oleh perantara, sisa uang dari harga jual dikurangi dengan harga pokok itulah yang menjadi haknya.

Pemerintah mengatur besaran penghasilan profesi ini melalui Permendag No 51/2017 Pasal 12. Isinya menyebutkan komisi sebesar 2-5 persen dari besarnya nilai transaksi dibayar oleh pihak penjual. Adapun untuk sewa sebesar 5-8 persen.

Komisi tersebut selanjutnya dapat dibagi antara broker profesional dan kantor dengan porsi yang ditentukan oleh perusahaan masing-masing.

Penghasilan *double digit* secara rutin bagi seorang konsultan properti bukanlah hal yang sulit dicapai. Hal ini karena nilai properti dan kebutuhan akan tempat tinggal juga meningkat terus dari tahun ke tahun.

Lalu, apakah setiap orang dapat sukses sebagai seorang konsultan properti? Jawabannya sangat bergantung pada diri sendiri. Untuk itu, Anda perlu memiliki landasan dan tujuan yang kuat mengapa Anda memilih profesi ini untuk ditekuni. Apakah Anda menyenangi dunia ini dan memiliki budaya belajar yang baik?

Lalu, bersediakah Anda secara berkala meng-upgrade diri?



- **Blockable Inc (Amerika)** adalah perusahaan yang merancang, memproduksi, dan menghadirkan struktur modular yang dapat dikonfigurasi, terhubung, dan ditumpuk.



Sumber: www.blokable.com

Apa ide Anda yang dapat diterapkan di Indonesia?

RAHASIA #2

BEKERJA DENGAN *PASSION*: HASRAT ATAU GAIRAH

“Hasrat akan menggerakkan orang melampaui dirinya, melampaui kelemahannya, dan melampaui kegagalannya.” —Joseph Campbell



Apabila Anda sudah membuat pilihan? Langkah selanjutnya adalah Anda perlu memiliki bahan bakar untuk dapat menjalaninya.

Agar mampu bertahan pada era disrupsi ini, seorang konsultan properti wajib memiliki *passion* dalam menjalani profesinya. *Passion* ini diibaratkan adalah bahan bakarnya.

Apa itu *passion*?

“Sebuah dorongan yang menggerakkan diri, membuat diri ini menggebu-gebu untuk melakukan sesuatu.”

Ini jawaban dari seorang peserta seminar suatu ketika.

“Apa persisnya ‘sesuatu’ yang Anda maksudkan itu?” tanya saya lebih lanjut.

“Berahi, Pak!” Seorang mahasiswa dari baris tengah langsung *nyeletuk*. Spontan meledaklah tawa dari ratusan peserta lainnya.

Persisnya; *passion* bukanlah berahi atau gairah (seksual). Namun, keduanya memiliki

daya dorong yang sama. Hal inilah yang kemudian membuat banyak orang bingung membedakan antara *passion* atau bukan.

Dalam bahasa Inggris, ada kata *passion* dan *desire*. Sebagian orang menggunakan kata hasrat untuk menjelaskan *passion* dan kata berahi untuk *desire*. Dalam bahasa Indonesia, kedua kata itu disebut ‘renjana’. Makna renjana adalah rasa hati yang kuat, termasuk juga dalam soal cinta dan gairah. Begitulah, kalau sudah bermain kata-kata; kadang yang sederhana dapat menjadi ribet.

Saya pribadi lebih condong menggunakan ‘perbedaan perasaan’ untuk menjelaskan hal ini. Utamanya ‘sebelum’ dan ‘sesudah’ keinginan terpenuhi.

Apabila keinginan tersebut dilandasi oleh *desire*, sesudah mendapatkan apa yang diinginkan, daya dorongnya secara berangsur-angsur akan menurun atau hilang sama sekali.

Adapun pada *passion* sebaliknya. Daya dorong bukannya menurun, malah dapat meningkat. Motifnya adalah untuk memperbaiki sesuatu menjadi lebih baik lagi.