

Sayang keduanya masih belum bisa menentukan berapa besar porsi pendapatannya terhadap perusahaan.

Mulyadi belum bisa menjelaskan strategi pengembangan kawasan ini, setelah tahap pembangunan rampung kelas. Namun, yang pasti, pengelolaan mal yang menjadi daya tarik di kompleks ini akan ditangani oleh perusahaan asal Jepang. Perusahaan tersebut sudah berkomitmen untuk menyewanya dalam jangka panjang, yaitu selama 20 tahun.

Perusahaan asal Jepang inilah yang nanti akan mencari *tenant* untuk mengisi mall yang ada di proyek ini. Untuk pemasaran apartemen, Perusahaan patungan ini juga akan aktif menjajakan melalui berbagai ekspo properti.

Mulyadi menambahkan saat proyek properti ini sudah selesai maka keuntungan yang diberikan bukan hanya dari sisi pendapatan tetapi juga melengkapi portofolio PT Kawasan Industri Jababeka. Perusahaan ini sudah berdiri selama 27 tahun, sudah mencatatkan berbagai hal mulai dari mulai dari kawasan industri, Central Business District (CBD), residensial sampai lapangan golf.

"Tambahan *mixed use mall* dan apartemen ini lengkap sudah portofolio Jababeka. Harapannya, sebagai pengembang kawasan kota mandiri, akan ada lebih banyak orang yang tertarik untuk tinggal di kawasan kami. Dan tentu saja, menarik banyak perusahaan untuk membuka kantor cabang," terang Mulyadi.

Indaryanto menambahkan proyek yang dikembangkan PT PP Properti Jababeka Resi-

den punya potensi besar untuk menambah pendapatan perusahaan. Pasalnya, kawasan ini sangat strategis.

Di kawasan industri Jababeka saja terdapat 1.700 perusahaan dari 30 negara dengan populasi lebih dari 1,168 juta orang. Berdasarkan data Cushman & Wakefield, khusus kawasan industri Cikarang dan Karawang baru ada 1.472 unit apartemen hingga kuartal III-2016. "Potensi pasar sangat besar karena banyak pekerja yang tinggal di luar kawasan industri. Kontribusinya nanti tergantung pada besarnya pendapatan perusahaan dan kepemilikan saham," ujar Indaryanto.

Manajemen PP Properti juga akan melanjutkan strategi kolaborasi ini untuk menunjang bisnis. Namun, strategi ini akan ditempuh dengan penuh kehati-hatian. Sebelum menjalin kerjasama, manajemen akan menerjunkan tim *business development* untuk mengecek dan mengkaji potensi dari proyek sinergi tersebut.

Manajemen PT PP Properti juga akan meminta opini dari konsultan independen. "Kami ingin setiap kerjasama terjalin mendatangkan keuntungan maksimal. Kami masih memiliki lahan yang cukup luas bangkakan," ujar Indaryanto. Saat ini PT PP Properti memiliki lahan yang belum dikembangkan seluas 70 ha.

Tahun depan PT PP Properti menargetkan *marketing sales* alias pendapatan pra penjualan tahun depan bisa tumbuh 20%-30%. Acuan target marketing sales tahun ini sekitar Rp 2,3 triliun-Rp 2,5 triliun. Adapun Jababeka masih menggodok target tahun depan. □

Saling Berbagi Keahlian dan Keuntungan

Dalam sektor properti kolaborasi atau sinergi antar perusahaan merupakan strategi manajemen yang sangat lumrah dilakukan. Kebijakan ini untuk menyelesaikan masalah ketersediaan lahan yang strategi dan memberikan layanan yang lengkap dan terintegrasi pada satu kawasan.

Menurut Yuswohady, pengamat dan konsultan pemasaran dan manajemen, dalam kolaborasi antar perusahaan properti ada tiga hal yang lazim dilakukan. Pertama, membangun (*build*). Strategi ini dipilih karena perusahaan tidak memiliki kemampuan membangun sendiri sehingga dia mengundang pihak lain yang punya kemampuan untuk membangun daerah yang diinginkan perusahaan.

Kedua, pinjam (*borrow*). Perusahaan yang tidak memiliki kemampuan membangun tetapi ingin berekspansi meminjam atau menyewa properti yang dimiliki perusahaan lain. Ketiga, beli (*buy*). Kebijakan ini sama dengan aksi akuisisi properti yang dianggap cukup strategis bagi perusahaan.

Yuswohady menjelaskan keputusan PT PP Properti dan PT Kawasan Industri Jababeka membentuk perusahaan patungan merupakan *win-win solution*. PT Jababeka membutuhkan perusahaan yang memiliki kemampuan yang sudah teruji dalam mendirikan residensial komersial di kawasannya untuk memenuhi kebutuhan dan ekspansi yang tinggi dari karyawan perusahaan yang bekerja di kawasan tersebut. PT PP Properti memiliki itu. "PT Kawasan Industri bisa saja membangun apartemen sendiri tetapi pasti tidak akan sempurna," ujarnya.

Yuswohady menambahkan PT Kawasan Industri Jababeka mengundang PT PP Properti melalui perusahaan patungan merupakan bentuk berbagi ahli (*sharing expertise*). PT Kawasan Industri Jababeka tidak memiliki rencana jangka panjang untuk masuk dalam bisnis properti residensial komersial. PT Jababeka akan tetap fokus pada pengembangan kawasan industri tetapi ingin lahan yang dimilikinya memberikan manfaat yang optimal.

"Membangun *expertise* itu membutuhkan waktu yang lama dan biaya yang tinggi. Bila tidak ingin fokus pada sektor itu tetapi membangun *expertise* dalam bidang properti komersial malah jadi beban bagi Jababeka," tambah Yuswohady.

Sementara bagi PT PP Properti, perusahaan patungan ini akan menjadi penyumbang sumber pendapatan yang bagus bagi perusahaan. Kawasan Jababeka yang memiliki fasilitas lengkap tentu akan membuat biaya sewa atau harga jual bangunan lebih mahal. □

Refleksi

Anti Dimanipulasi



Jennie M. Xue
Kolumnis Internasional dan Pengajar
Bisnis, tinggal di California, AS,
www.jennixue.com

Selama 18 tahun hidup di Tanah Seberang, penulis terbiasa dengan kultur "terbuka dari awal." Terbuka dari awal lebih baik, daripada menutup apa yang sesungguhnya dituju dan membiarkan orang lain menduga-duga.

Terbuka dari awal juga berarti *setting tone* alias menerapkan standar default yang jelas. Artinya, Anda bukan seseorang yang bisa diajak berputar-putar atau dibiarkan dalam kabut kebingungan.

Sedahsyat itukah efeknya terbuka dari awal? Ya.

Apabila dilakukan dengan tidak berterus terang alias berputar-putar, artinya kita memberi kesempatan bagi pihak lain untuk memanipulasi kita. Dengan membuka diri dan menyatakan apa yang menjadi tujuan kita, pihak lain tidak diberi kesempatan untuk berputar-putar.

Pihak lawan kita pun sebaiknya terbuka. Itu pesan dari keterbukaan kita.

Sebenarnya apa sih "manipulasi" itu?

Mengontrol sesuatu atau seseorang untuk tujuan tertentu di luar dari yang sepatutnya. Berkata A, namun untuk mencapai tujuan B. Dan ketika Tujuan B merupakan tujuan yang merugikan kita, jadilah kita telah "dimanipulasi" pihak lain.

Keterbukaan merupakan suatu bentuk ketulusan dan keberanian bertindak. Bagi yang tidak tulus, ini merupakan bentuk intimidasi. Bagi yang tulus, ini merupakan undangan untuk bekerjasama.

Jadi, apapun tanggapan mereka dapat kita baca dengan lebih jelas.

Tentu, Anda tetap harus peka terhadap tanggapan mereka. Bisa saja tanggapan lawan Anda itu berupa kebohongan atau jawaban berputar-putar yang "dikemas" dengan sangat rapi. Karena, dalam kultur yang berputar-putar seperti itu, berterus terang sejak awal merupakan hal yang tidak lazim, sehingga bisa saja respon terhadap lontan Anda kurang mengena.

Namun, dalam kondisi itu, penulis akan tetap berterus terang. Hanya terkadang "kadar" tonjokannya agak berbeda, tergantung kepada situasi dan apa yang hendak dicapai. Intinya adalah bagaimana kita tidak dengan mudahnya dimanipulasi oleh orang lain.

Bahasa tubuh

Keterusterangan merupakan antitesis dari manipulatif. Bagaimana menerapkannya?

Dalam spirit berterus terang, kita amati bagaimana jawaban-jawaban pihak lain. Adakah ke-

tulusan di dalamnya.

Apakah janji-janji ditepati. Apakah ada "harapan terselubung." Adakah "unsur kompetisi" tidak sehat. Adakah kepura-puraan dan kerendahan diri yang dapat bermuara kepada iri hati dan dengki.

Satu, catat poin-poin pembicaraan sejak awal.

Sebelum pertemuan, poin-poin pembicaraan penting sebaiknya telah jelas. Hafalkan kalau perlu dan bawa catatan. Bahkan, kalau memang diperlukan, latihlah ingatan dan bagaimana melafalkan jargon-jargon jika ada.

Percakapan yang terjadi ke luar jalur, bisa menjadi pintu untuk memanipulasi.

Dua, awali pertemuan dengan terlebih dahulu menanyakan kabar dan hal-hal positif. Namun, Anda tidak perlu berlama-lama maupun hingga berkepanjangan berbicara tentang hal itu. Bagian pembuka dan introduksi merupakan fase *setting the tone* dan pengenalan bagi pihak lain bahwa Anda bukan seseorang yang dapat dimanipulasi.

Tiga, mulailah dengan poin besar alias premis, sebelum Anda masuk ke hal-hal yang lebih detail. Misalnya, bisa diutarakan bahwa pembicaraan ini untuk membahas bagaimana target dapat dicapai dalam sebulan. Setelah itu, baru dibahas, faktor apa-apa saja yang perlu dicapai dan bagaimana target itu bisa dicapai, termasuk

strategi praktis yang perlu diterapkan.

Empat, ingatkan pihak lain apabila arah percakapan telah keluar dari obyektif atau tujuan awal. Percakapan yang ke luar jalur ini bisa saja dijadikan pintu untuk "memanipulasi." Memang tidak selalu, tapi manipulasi dapat terjadi dalam detail yang sejalan dengan obyektif atau tujuan akhir.

Lima, berusaha membaca apa yang tidak diungkapkan.



Hal ini bisa saja diamati dari bahasa tubuh atau berbagai sinyal yang dapat ditangkap. Sinar mata biasanya lebih jujur daripada kata-kata. Bisa saja seseorang beramasi sangat berbeda isinya dengan apa yang ada di dalam hatinya.

Namun, jangan juga Anda 100 persen percaya apa yang belum terbukti. Obyektivitas lebih bernilai daripada kecurigaan instingtif. Selain itu, juga perlu waktu untuk membuktikan berbagai "kecurigaan" Anda.

Akhir kata, *mean what you say and say what you mean*. Apa yang Anda ucapkan, tepati. Apa yang Anda akan tepati, ucapkan. Jika orang-orang di sekitar Anda belum terbiasa dengan prinsip ini, mulailah dari diri Anda dulu.

Jadilah orang yang tulus dan sungguh-sungguh, agar Anda dapat menarik mereka yang berkarakter sama. Dan, dengan begitu bisa meraih sukses bersama pula.

Dunia memang tidak hitam putih, banyak yang berwarna abu-abu. Jadi, cobalah menjalankan hidup dengan optimal. Tidak perlu memanipulasi orang lain, jika kita tidak mau dimanipulasi. □