

ngembangkan bisnis.

Selain itu, dalam dua tahun masa cuti, konsumen tetap menikmati keuntungan dari kenaikan harga rumah, sementara besarnya cicilan tidak berubah. Maklum, harga rumah memang tidak pernah turun. Pertumbuhan kenaikan harganya saja yang melambat karena faktor ketidakstabilan domestik dan internasional.

Ishak menambahkan, pada 2020, konsumen yang memilih membeli rumah sebagai sarana investasi bisa juga langsung menjual rumah tersebut. Dari penjualan tersebut, konsumen sudah mendapatkan margin kenaikan harga rumah. "Jika konsumen membeli sekarang, risiko yang mereka tanggung cukup kecil. Hanya risiko gagal bayar uang muka sebesar 15%. Begitu 15% sudah dibayarkan, dalam dua tahun, mereka tidak menanggung risiko apapun, hanya menikmati keuntungan kenaikan properti," ujar Ishak berpromosi.

Dalam mengomunikasikan program ini, Sinarmas Land memilih promosi melalui media massa dan layanan digital. Manajemen juga menerapkan *direct marketing* atau pemasaran langsung melalui agen Sinarmas Land dan menggelar acara-acara di pusat perbelanjaan yang menasar konsumen kelas menengah ke atas.

Ishak memastikan, meski banyak diskon yang ditawarkan, Sinarmas Land tidak akan merugi dari program ini. Dengan penjualan yang tinggi, Sinarmas akan mendapatkan kepastian dalam bentuk ketersediaan likuiditas dan *cash flow* (arus kas) perusahaan yang akan digunakan mengembangkan proyek yang masih dalam tahap pengerjaan. "Dengan program ini, kami akan jual dengan cepat dan mendapatkan kepastian pendanaan," terang Ishak.

Biaya dana

Dari program Price Lock, sinarmas Land mengincar *marketing sales* atau pra penjualan sebesar Rp 3 triliun. Sementara nilai produk yang akan dilemparkan ke pasar untuk diikuti dalam program itu antara Rp 6 triliun-Rp 8 triliun.

Direktur Eksekutif Indonesia

Property Watch (IPW) Ali Traghanda mengatakan, bisnis properti tahun ini lebih baik dari tahun sebelumnya. Buktinya, penjualan properti, terutama di pengembang skala besar, mulai bertumbuh rata-rata 30%. Bahkan dalam dua bulan terakhir, pertumbuhan penyaluran KPR lebih tinggi dari rata-rata pertumbuhan kredit perbankan. Agustus lalu misalnya, KPR tumbuh 9,66%.

Namun, masalah yang dihadapi properti tahun ini lebih banyak karena faktor eksternal. Salah satunya, faktor keamanan menjelang tahun pemilu 2019.

Sebesar 85% harga rumah dicicil mulai 2020. Konsumen mendapat cuti bayar 2 tahun.

Menurut Ali, Price Lock Sinarmas Land merupakan sebuah terobosan yang baik. Program ini menarik minat masyarakat untuk membeli properti lebih awal. Maklum, sebelumnya, banyak masyarakat yang menunda pembelian properti selama 6 bulan. Alasannya, mereka mengumpulkan uang muka dan mengukur kembali kemampuan membayar.

Selain itu, kebijakan ini akan menurunkan biaya dana Sinarmas. Pembelian properti yang dilakukan masyarakat merupakan dana murah bagi perusahaan properti. Mereka bisa menurangi pinjaman pada perbankan yang bunga kreditnya masih belum turun banyak. "Penjualan akan membuat perusahaan punya likuiditas buat mengembangkan proyek lainnya," ujar Ali.

Ali yakin, Price Lock akan efektif dalam menarik minat konsumen untuk beli properti. Hal ini berkaca dari program Price Amnesty yang berhasil mengumpulkan *marketing sales* hingga Rp 2,1 triliun dalam tiga bulan. "Apalagi program ini menawarkan skema cuti bayar dan bisa mencicil uang muka yang tentunya akan menarik bagi konsumen," ujarnya. □

Sesuaikan Kemampuan

Bagi Direktur Eksekutif Indonesia Property Watch Ali Traghanda, program Price Lock Sinarmas Land menunjukkan nilai tawar konsumen yang lebih baik ketimbang pengembang. Pasalnya, pengembang sampai rela memotong margin agar konsumen tertarik membeli properti yang dimiliki Sinarmas Land.

Sebab itulah, Ali menyarankan konsumen yang memang sedang butuh memiliki rumah dan berinvestasi untuk merealisasikan pembelian. Sebab, kata Ali, kesempatan tersebut tidak akan terjadi lagi. Namun, keputusan ini harus disesuaikan dengan kemampuan konsumen.

Bagi konsumen yang memiliki kemampuan dan percaya Sinarmas Land akan merealisasikan janjinya membangun proyek yang akan dijual, bisa memilih membeli dengan skema *hard cash*. Dari program ini konsumen bisa mendapatkan keuntungan berupa diskon sebesar 20% dari harga jual dan menikmati kenaikan harga properti. "Properti yang dikembangkan Sinarmas biasa memiliki harga jual kembali bagus, karena mereka selalu membangun kawasan dengan fasilitas lengkap atau kawasan yang dekat dengan fasilitas umum," ujar Ali.

Konsumen yang masih ragu, bisa memilih pembayaran bertahap atau KPR ekspres. Jika merasa pengembang bermasalah sehingga tak menepati janji, konsumen bisa menjualnya dengan posisi tetap untung. Tapi, tentu saja itu dengan catatan, pada saat itu ada pihak lain yang bersedia membeli dengan harga yang diinginkan.

"Beli properti harus mempertimbangkan jangka panjang. Misalnya, masa 3 tahun hingga 5 tahun, karena harganya pasti akan naik minimal 15% per tahun," ujar Ali. □

Refleksi

Saat Menyerah Itu Baik



Jennie M. Xue

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

Penulis bukan orang yang mudah menyerah. Begitu juga Anda. Kita semua berusaha menjalankan apa yang terbaik berdasarkan berbagai pertimbangan dan sering kali "ayo maju terus pantang mundur" merupakan pilihan yang paling bijaksana.

Namun, ada kalanya "menyerah" merupakan suatu pilihan yang lebih baik daripada "maju terus" tanpa arah dan impulsif.

Lantas, bagaimana Anda dapat mendeteksi bahwa saat ini adalah momen yang tepat untuk "maju terus" atau "menyerah"? Juga, bagaimana kita dapat tahu di muka bahwa pilihan "menyerah" ini lebih tepat daripada "maju terus" atau "memilih sesuatu yang lain"? Serta bagaimana tindak lanjutnya?

Tidak ada jawaban yang pasti karena *soft skills* pengambilan keputusan bukanlah ilmu pasti. Setiap keputusan yang diambil pasti memiliki pro dan kontra serta risiko yang perlu dikenali sejak awal.

Namun juga jangan terlalu menggantungkan diri akan hal-hal supernatural seperti "menunggu tanda dari Yang Kuasa." Anda boleh berdoa, namun usaha atau ikhtiar sendiri merupakan doa yang lebih ampuh.

Pertama, mendeteksi titik "maju terus" atau "menyerah." Ini erat hubungannya dengan kapasitas diri dan kemampuan menilai tuntutan eksternal. Jadi, kenali secara objektif sedalam apa kapasitas diri Anda dan bagaimana tuntutan pekerjaan atau tujuan tersebut. Apakah ada titik temu atau malah ada jurang lebar? Bisakah dicarikan solusi bagi "jurang" tersebut?

Kedua, mengenali "menyerah" lebih baik daripada "maju terus" dan "memilih yang lain." Ini relatif dan tidak ada yang dapat menyatakan ini atau itu lebih baik dan tepat secara pasti. Mengingat dunia itu dinamis, setiap tujuan dan alternatif juga bergerak. Untuk itu, asahlah kemampuan untuk mengenali dan melakukan perbandingan di antara berbagai pilihan.

Cara termudah bisa dilakukan dengan *cost-benefit analysis* atau *weighted comparison*. Berbagai analisa kualitatif juga bisa dilakukan.

Ketiga, apa yang perlu dilakukan ketika "telah menyerah." Yang jelas, Anda tidak perlu bersedih karena "menyerah" di sini bukan berkonotasi negatif. Bahkan "kekalahan" sekalipun bukanlah hal yang negatif. Ini hanyalah perubahan momentum belaka. Janganlah suatu istilah membuat Anda menjadi emosional atau stres.

Jadi, ketika "menyerah," sebenarnya Anda sedang meng-

ubah momentum dari fokus ke satu hal, berubah ke hal yang berbeda. Dan ini berarti Anda perlu mengenyampingkan tujuan-tujuan yang lalu dan fokus ke tujuan-tujuan baru.

Keempat, bagaimana menge-

"Kekalahan" bukanlah hal negatif. Ini hanya perubahan momentum belaka.

nali "momentum" ketika memilih sesuatu yang berbeda. Sungguhnya, dunia ini dipenuhi oleh dua hal: pilihan dan tujuan. Pilihan menggerakkan tujuan dan sebaliknya. Dan penggerakannya adalah "momentum."

Kenali momentum

Ketika Anda mampu memilah-milah tujuan-tujuan yang sesuai dengan *skill* dan *resources* dan menjalankan pilihan-pilihan yang sesuai kebutuhan (*demand*) di masa depan, Anda telah mengenali "momentum." Namun, bagaimana mengenali *future demand*?

Anda perlu beberapa langkah di muka orang lain dengan meng-*update* informasi dari berbagai sumber yang dapat dipercaya. Gunakan kacamata *high-level thinking* dalam menganalisa. Lampau (*transcend*) hal-hal sepele di hadapan Anda.

Melihat bukanlah dengan mata, namun dengan pikiran. Berpikirlah jauh ke muka. Apa efek dari pilihan satu ini dalam satu, dua, lima, hingga sepuluh tahun di muka?

Salah satu sahabat saya di AS menerap-

kan "berpikir jauh di muka" dalam segala hal, bahkan ketika mendidik anak-anak mereka. Misalnya, ketika putri mereka yang berusia 10 tahun tidak membawa jaket, ia tidak dimarahi karena kedinginan itu sendiri telah menjadi hukuman baginya. Tidakkah perlu menambalah trauma anak dengan memarahinya lagi.

Sahabat saya itu hanya memarahi anak-anaknya ketika perbuatan mereka mempunyai efek jangka panjang, seperti tidak mengerjakan PR. Bayangkan, dengan tidak mengerjakan PR berarti nilai harian akan buruk dan ini mempengaruhi nilai rapor.

Ketika nilai rapor buruk maka bisa tidak naik kelas dan berarti akan sulit untuk diterima di universitas yang baik. Dengan tidak mengerjakan PR satu, dua, sepuluh, hingga seratus kali, maka ini akan menyebabkan masa depan yang suram bagi si anak.

Kenali betul bahwa setiap pilihan untuk "menyerah" atau "maju terus" membawa akibat di masa depan. Kenali berbagai kemungkinan dan probabilitas kejadian. Apa yang baik dan buruk, timbanglah dengan akal sehat dan daya nalar yang baik. Bukan dengan berbagai "petunjuk" supernatural dan simbol-simbol khayalan.

Konklusinya, menyerah hanya baik dilakukan apabila memang tidak ada jalan lain selain "maju terus." Dan kenali momentum yang baik sebelum menyerah. Apa kemungkinan dan probabilitas perlu dipelajari sebelum keputusan besar diambil. Semoga berguna. □

