

PRAKTEK BISNIS PT DARMINTO BARU PROPERTINDO DENGAN PENDEKATAN INSENTIF BERBASIS KELOMPOK

Ujang Muksin SHI

ABSTRAK

Perancangan sistem insentif berbasis kelompok ini meliputi penentuan siapa yang mendapatkan insentif, penentuan variable dalam menentukan pemberian insentif dan penentuan model pembobotan variable. Dalam menentukan desain sistem insentif kelompok ini teori yang digunakan adalah *production sharing plan* dengan memperhitungkan mutu dengan target waktu penyelesaian pekerjaan, serta *cost reduction plan* dengan menjadikan RAB sebagai dasar biaya (*cost*). Penelitian ini memberikan ilustrasi yang lebih lengkap tentang bisnis perumahan DM Village Yogyakarta dari berbagai aspek yang mendukungnya serta untuk menjelaskan secara lebih spesifik strategi sumber daya manusia yang dijalankan untuk mendukung berjalannya bisnis perumahan DM Village Yogyakarta.

Berbeda dengan pelaku bisnis property lainnya yang sebagian besar dengan konsep rumah siap bangun, DM Village menawarkan rumah siap huni. Dengan demikian, konsumen yang tertarik langsung bisa melihat dan mengecek secara detail kondisi rumah yang dipasarkan. Bukan juga rumah contoh, karena rumah yang akan dibangun langsung 4 unit rumah dan dipasarkan pada saat rumah sudah selesai 100%, sehingga bisa langsung di jual belikan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) DM Village adalah perumahan yang diproduksi oleh PT Darminto Baru Propertindo yang dibangun sejak Januari 2018. Dalam proses pembangunannya melibatkan sumber daya internal dan sumber daya eksternal. Untuk mendukung kinerja proyek, diterapkan insentif berbasis kelompok dengan tujuan untuk tercapainya kinerja yang lebih baik; 2) Dalam pendanaannya, pembangunan DM Village sepenuhnya menggunakan dana internal berupa setoran dana awal sebagai modal, dan pinjaman dana dari perusahaan lain pemilik modal; 3) Dalam proses pembangunan, pembangunan perumahan dimulai terlebih dahulu sebelum adanya pembeli. Ada kelebihan dan kekurangan dalam strategi ini, yang akan menjadi rekomendasi; 4) Pemasaran dilakukan setelah infrastruktur awal perumahan terbentuk dan progres pembangunan rumah mencapai 50%. Namun penjualan terjadi setelah rumah selesai 100%.

Kata Kunci : Insentif Berbasis Kelompok, Kinerja Proyek dan Property