

# POLA KERJA PROYEK PROPERTI

Studi Kasus Pola Hubungan Kerja antara Arsitek, Pengembang, dan Marketing pada Proses Proyek Perumahan Oma Indah Kapuk Pandaan Surabaya

Ferzie Ruso, S. Ars, Ir. Tony Kunto Wibisono, M. Sc

Program Studi Pendidikan Profesi Arsitek Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan  
Universitas Islam Indonesia

## Abstract

Tempat tinggal merupakan kebutuhan pokok tiap manusia. Semakin berkembang populasi kehidupan manusia pada sebuah daerah maka semakin meningkat pula kebutuhan akan tempat tinggal pada daerah tersebut. Pengembangan proyek properti perumahan menjadi kunci untuk dapat menjawab isu tersebut. Hal ini merupakan sebuah kesempatan bagi para pengembang properti perumahan dengan segala latar belakang profesi untuk bangkit dan berkarya. Walaupun demikian produk proyek properti perumahan tidak dapat semata menghadirkan bangunan beratap yang dapat ditinggali namun juga harus dapat memberikan kualitas hidup yang baik pada penghuninya. Banyaknya perumahan yang dibutuhkan mempengaruhi banyaknya pengembang yang saling bersaing untuk menguasai dunia properti perumahan. Persaingan tersebut meningkatkan resiko kegagalan bisnis bagi para pengembang yang kurang ilmu, pengalaman, dan modal. Dalam teori *marketing* kualitas produk yang baik merupakan kunci bagi para pengembang untuk menghindari resiko kegagalan bisnis properti. Lebih lanjut untuk mendapatkan kualitas produk properti yang baik maka diperlukan pihak-pihak ahli dalam mengelola proses pengembangan proyek properti. Sungguhpun demikian pihak-pihak ahli tersebut tidak dapat menghasilkan kualitas produk yang baik tanpa hubungan kolaborasi kerja yang baik pula. Sehubungan dengan itu untuk dapat mengetahui pola hubungan kerja terbaik dalam proses pengembangan proyek properti maka dibutuhkan studi preseden yang dapat dikomparasi sehingga karakteristik pola hubungan kerja dapat ditemukan. Karakteristik tersebut nantinya dapat memperlihatkan intensitas keterlibatan pihak-pihak ahli pada tiap pola hubungan kerja dan hubungannya dengan kualitas produk properti yang berujung pada penilaian resiko kegagalan bisnis properti.

**Keywords:** persaingan, kolaborasi, keterlibatan, kualitas, resiko.

## Pendahuluan

Proyek Oma Indah Kapuk merupakan proyek perencanaan yang berlokasi di Pandaan Surabaya Jawa Timur. Lingkup pengerjaan proyek ini mencakup perancangan kawasan terpilih perumahan daerah pandaan hingga rancangan unit rumah tiap kapling. Tipe unit yang diminta oleh Bapak Heri Sugianto selaku owner terdiri dari 4 tipe yaitu tipe 36, 40, 66, dan tipe spesial. Tiap tipe diminta untuk memberikan dua konsep rancangan rumah unik dan rumah standar dengan satu tema yaitu penciptaan

suasana resort pada hunian. Tema ini diangkat sebagai bentuk sikap kritis dalam menanggapi konsep perumahan yang telah ada dewasa ini. Khusus untuk perancangan rumah tinggal Oma Indah Kapuk unit 36 ditugaskan kepada asisten arsitek yaitu Ferzie Ruso, S.Ars oleh Wisnu Hendrawan Bayu Aji, ST., MA., selaku arsitek kepala BC+A.

Lokasi kawasan terpilih merupakan area yang diperuntukkan untuk fungsi perumahan. Banyak dari area kawasan tersebut telah dibangun menjadi lingkungan perumahan. Salah satu tantangan terbesar adalah merancang kawasan dan tiap tipe rumah dapat tetap terjual dengan harga menguntungkan mengingat banyaknya saingan area perumahan disekitar kawasan. Lebih lanjut Ciputra yang merupakan developer besar juga mendirikan perumahan bernama The Taman Dayu pada kawasan ini. Persaingan bisnis properti pada kawasan ini akan sangat keras mengingat tantangan dari banyak dan besarnya para

---

Korespondensi: Ferzie Ruso

Afiliasi : Program Studi Pendidikan Profesi Arsitek  
Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan Universitas  
Islam Indonesia

E-mail : ferzier@gmail.com

Donor :

pesaing. Lokasi terpilih cukup strategis berada dikawasan Pandaan dengan ketinggian diatas 300meter dari permukaan laut. Udara yang bersih dan bebas polusi menyelimuti hamparan tanah yang luas dengan disertai pepohonan alam pegunungan. Dengan pemandangan yang indah, terbentang puncak-puncak gunung Arjuna dan Welirang. Lokasinya langsung berada di jalan Raya Pandaan dengan akses pencapaian yang hanya membutuhkan 15 menit dari pintu Tol Gempol.

### **Latar Belakang**

Dewasa ini bisnis properti perumahan banyak menghasilkan bangunan tanpa dasar ilmu arsitektural dan terlalu mengedepankan peran pemasaran dalam mempromosikan produk properti. Dari riset dalam Bisnis Indonesia 27 Oktober 2016 bahwa "Kalangan pengembang dinilai perlu meregenerasi target konsumen serta strategi pendekatan dalam kegiatan promosi produk properti dimasa mendatang agar tidak kehilangan pasar." (Bisnis Indonesia, 27/10/2016). Jasa desain konsultan arsitek masih belum terlihat penting dalam bisnis properti perumahan sehingga desain bangunan dinomor duakan oleh para pengembang dalam pembangunan kawasan perumahan. Rumah tinggal merupakan tren investasi yang cukup baik mengingat harga tanah yang tidak mungkin menurun. Lebih lanjut, jumlah penduduk yang semakin meningkat menyebabkan kebutuhan akan hunian juga semakin meningkat. Hal ini seharusnya dapat mendorong para pengembang untuk menyediakan produk properti perumahan yang lebih baik.

Dalam menyediakan produk properti selayaknya seorang pengembang dapat merumuskan strategi-strategi yang dibutuhkan berdasarkan kebutuhan (needs), keinginan (wants), dan permintaan (demands) untuk keberhasilan dari bisnis properti. Namun dalam menyusun strategi kebutuhan (needs), keinginan (wants), dan permintaan (demands) biasanya hanya dilakukan oleh pihak pemasaran saja, padahal dalam proyek properti peran tersebut bisa saja tidak hanya ditujukan oleh pihak pemasaran sehingga perlu adanya kerja sama dari pihak-pihak ahli seperti arsitek terutama dalam menentukan faktor lokasi, faktor bangunan, faktor lingkungan bahkan faktor harga. Dari isu-isu tersebut maka dalam penulisan ini diajukan beberapa rumusan masalah.

### **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pola hubungan kerja antara arsitek-pengembang-marketing dalam proyek properti kawasan perumahan?
2. Bagaimana pengaruh perbedaan antara jenis-jenis pola hubungan kerja terhadap kualitas produk dan resiko pemasaran dalam proyek properti?

### **Tujuan**

1. Mengetahui macam-macam karakteristik pola hubungan kerja antara arsitek pengembang dan marketing.
2. Mengetahui pengaruh perbedaan antara jenis-jenis pola hubungan kerja terhadap kualitas produk dan resiko pemasaran dalam proyek properti.

### **Metode**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode komparasi preseden proses hubungan kerja proyek properti perumahan dan metode pengamatan langsung pada proses hubungan kerja proyek properti dilapangan. Komparasi dilakukan untuk menemukan pola hubungan kerja pada saat proses pengembangan proyek properti. Selanjutnya pola hubungan kerja hasil temuan dari komparasi dianalisis dengan menggunakan variabel dari hasil identifikasi teori. Pada akhirnya akan ditemukan karakteristik dari tiap jenis pola hubungan kerja proyek properti perumahan. Berikut sistematika metode penulisan.

#### **1. Identifikasi Teori**

Hasil Temuan:

- 1.1 Pengertian
- 1.2 Pihak Berkepentingan
- 1.3 Tahap dalam Proyek Properti
- 1.4 Pengaruh variabel dalam Pengembangan Proyek Properti

#### **2. Komparasi Studi Preseden Kasus Terkait dan Pengamatan Dilapangan**

Hasil Temuan:

- 2.1 Pola Hubungan Kerja Proyek Properti berdasarkan Hasil Komparasi

#### **3. Analisis Sebab Akibat Pengaruh Variabel dari Identifikasi Teori terhadap Karakteristik Tiap Pola Hubungan Kerja**

Hasil Temuan:

- 3.1 Grafik Karakteristik dari Pola Hubungan Kerja Proyek Properti

## Kajian Pustaka

### Pengertian Bisnis Properti

Menurut Skinner (1992) dalam Pengantar Bisnis, bahwa bisnis adalah pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Sedangkan perusahaan bisnis adalah sebuah organisasi yang terlibat dalam pertukaran barang, jasa atau uang untuk menghasilkan keuntungan. Disisi lain properti berkaitan dengan lahan (tanah), hunian, jenis bangunan perkantoran dan jenis bangunan untuk perdagangan (komersial). Sehingga dapat disimpulkan bisnis properti merupakan kegiatan pertukaran barang, jasa atau uang yang berkaitan dengan lahan, hunian, bangunan perkantoran dan bangunan komersial. Dari pengertian tersebut maka dapat diketahui dalam bisnis properti minimal terdapat dua peran yang membentuk bisnis properti tersebut yaitu marketing sebagai pelaku bisnis dan arsitek sebagai perancang produk properti.

### Pihak-pihak berkepentingan dalam Proyek Properti

Dalam sebuah proses pengembangan proyek properti terdapat berbagai pihak penting sebagai pengambil keputusan dalam proses tersebut. Pihak-pihak ini memiliki peran tersendiri yang berfungsi pada tahapan tertentu sebuah proses pengembangan. Pada sebuah pengembangan proyek properti minimal pihak yang terlibat terdiri dari seorang developer selaku inisiator, arsitek selaku perancang, dan marketing selaku pemasar. Berikut ini penjabaran beberapa pihak tersebut.

#### **Developer**

*Developer* adalah pihak yang melakukan inisiasi proyek pengembangan. Dengan kata lain developer adalah *owner* dari sebuah proyek properti. Dalam kajian (Winarto,2008) istilah *developer* berasal bahasa Inggris yang artinya adalah pembangun atau pengembang. Sementara itu menurut Pasal 5 ayat (1) Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 5 tahun 1974, disebutkan pengertian Perusahaan Pembangunan Perumahan yang dapat pula masuk dalam pengertian *developer*, yaitu : "Perusahaan Pembangunan Perumahan adalah suatu perusahaan yang berusaha dalam bidang pembangunan perumahan dari berbagai jenis dalam jumlah yang besar di atas suatu areal tanah yang akan merupakan suatu kesatuan lingkungan pemukiman yang dilengkapi dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-

fasilitas sosial yang diperlukan oleh masyarakat penghuninya". Dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen *developer* masuk dalam kategori sebagai pelaku usaha. Pengertian Pelaku Usaha dalam Pasal 1 angka 3 Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yaitu: "Pelaku Usaha adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi".

#### **Arsitek**

Dalam buku Pedoman Hubungan Kerja Antara Arsitek dan Pemberi Tugas (Ikatan Arsitek Indonesia, IAI) disebutkan bahwa arsitek adalah perorangan ataupun badan usaha yang dengan mempergunakan keahliannya dan berdasarkan suatu pemberian tugas mengerjakan perencanaan, perancangan dan pengawasan pembangunan, memberikan nasehat atau jasa-jasa lain yang berhubungan dengan perancangan dan pengawasan gedung, tata ruang dalam pertamanan, perancangan kota, pembagian kota dan jalan-jalan dan jembatan.

#### **Marketing**

Menurut Kotler (2000 : 9), manajemen pemasaran adalah suatu proses perencanaan dan pelaksanaan dari konsep harga, promosi dan pendistribusian ide-ide dari barang-barang dan jasa-jasa untuk menciptakan suatu pertukaran yang dapat memuaskan tujuan individu maupun organisasi. Dari definisi diatas dapat diambil kesimpulan bahwa manajemen pemasaran adalah pihak yang berperan dalam suatu kegiatan untuk mengontrol pelaksanaan strategi-strategi pemasaran agar dapat berjalan secara efektif. Sedangkan tujuan dari manajemen pemasaran adalah untuk mempengaruhi tingkat, jangkauan waktu dan komposisi permintaan sehingga dapat membantu perusahaan dalam mencapai sasarannya.

#### **Tahapan dalam Proyek Properti**

Secara umum tahapan pengembangan dalam proyek properti terdiri dari pemograman, perancangan, hingga pemasaran. Pemograman merupakan tahap untuk merumuskan kerangka keseluruhan proses pengembangan. Selanjutnya tahap perancangan untuk merencanakan produk properti. Sedangkan

tahap pemasaran merupakan proses memasarkan produk properti.

### **Pemograman**

Pemograman adalah tahap perumusan kerangka acuan kerja sebuah proyek. Pada tahap ini tujuan dan strategi telah ditentukan untuk mendapatkan kualitas produk properti terbaik pada tahap perencanaan. Pada tahap ini seorang pengembang akan menentukan lokasi, ukuran, karakter, anggaran, serta legalitas hukum dari proyek property tersebut.

### **Perancangan**

Perancangan adalah sebuah proses pembentukan produk properti. Pada tahap ini pihak arsitek memiliki peran dengan intensitas tertinggi. Kualitas perancangan akan sangat bergantung pada rincian dari proses pemograman. Semakin rinci hasil pemograman maka akan semakin rinci pula hasil dari produk rancangan. Lebih lanjut, produk yang rinci biasanya memiliki kualitas produk yang baik.

### **Pemasaran**

Pemasaran merupakan suatu proses sosial dan manajerial dimana individu atau kelompok dapat memperoleh apa saja yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk atau jasa yang bernilai bagi pihak lain (Kotler, 2000 : 9). Pemasaran dimulai dengan memenuhi kebutuhan manusia yang kemudian berkembang menjadi keinginan manusia. Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk, penetapan harga, pengiriman barang, dan mempromosikan barang (Kotler, 2000 : 12).

### **Variabel dalam Proyek Properti**

Variabel-variabel dalam proyek properti dapat menjadi pertimbangan dalam memilih model hubungan kerja yang dibutuhkan. Modal, waktu, keterlibatan pihak-pihak profesional, kualitas, dan resiko dapat saling mempengaruhi satu sama lain. Keterlibatan pihak profesional dapat mempengaruhi efisiensi dari waktu pengerjaan proyek properti. Jika waktu terpengaruhi maka dengan sendirinya biaya pengerjaan proyek pengembangan akan ikut terpengaruhi. Selanjutnya dengan terlibatnya pihak profesional, kualitas produk properti dapat dimaksimalkan dengan kolaborasi pengerjaan pengembangan yang baik. Dalam teori pemasaran jika kualitas dapat ditingkatkan

maka resiko kegagalan bisnis properti dapat diminimalisir sebaik mungkin.

### **Modal**

Modal merupakan biaya untuk pengembangan proyek properti. Modal dapat bersumber dari pribadi, investor, kontraktor, konsumen, atau perbankan. Secara umum modal dapat menentukan kelangsungan hidup sebuah proyek pengembangan.

### **Waktu**

Menurut kajian (Dalimunthe, 2017) kurangnya keterampilan dan keahlian pekerja dapat berakibat pada rendahnya produktivitas tenaga kerja yang dihasilkan. Hal ini akan menyebabkan waktu yang diperlukan lebih lama dalam menyelesaikan sebuah proyek. Selain itu waktu juga dapat mempengaruhi biaya dalam proses pengembangan. Semakin lama sebuah proses pengembangan maka akan semakin besar biaya yang dikeluarkan.

### **Keterlibatan Pihak Profesional**

Dalam proyek properti berbagai pihak memiliki peran keterlibatan untuk dapat menentukan keberhasilan dalam pengembangan proyek. Pihak-pihak berkepentingan biasanya dipisahkan oleh struktur dan kontrak terpisah, menciptakan ketidakpercayaan dan mencegah wawasan proses pengembangan rancangan yang lebih efektif. Menurut penelitian AIA untuk AIA Council of Architectural Component Executives (CACE), hampir 40 persen proyek berakhir dibelakang jadwal dan lebih dari 60 persen melebihi anggaran dalam menggunakan model hubungan kerja terpisah, namun persentase tersebut berkurang setengahnya untuk model hubungan kerja kolaboratif. Salah satu alternatif model penyediaan desain tradisional atau CM adalah pendekatan terpadu yang mendorong keterlibatan awal pemangku kepentingan proyek, berbagi informasi, dan kolaborasi. Salah satu respon tersebut adalah kemunculan penyampaian proyek terpadu (IPD). Dalam metode penyampaian proyek terpadu, tim proyek bekerja sama untuk mendefinisikan isu, mengidentifikasi potensi konflik, menetapkan kriteria kinerja, dan meningkatkan efisiensi. Tujuan utamanya adalah menciptakan lingkungan kolaboratif yang menghasilkan hasil positif bagi semua pemangku kepentingan yang terlibat, memperbaiki kualitas lingkungan binaan, mengurangi limbah, dan memberi nilai lebih bagi pemiliknya. Dalam proses

pengembangan proyek properti perumahan keterlibatan pihak didominasi pengembang selaku inisiator, arsitek selaku perencana, dan pemasaran selaku pemasar produk properti.

Berangkat dari hal tersebut jenis keterlibatan dapat dibagi menjadi tiga yaitu keterlibatan penuh, keterlibatan setengah penuh, dan keterlibatan konfirmatif. Masing masing keterlibatan memiliki nilai yang dapat menentukan keberhasilan dari sebuah proses pengembangan proyek properti. Berikut ini adalah penjabarannya.

**a. Keterlibatan Penuh**

Keterlibatan penuh merupakan keterlibatan pihak ahli secara penuh pada suatu tahapan pengembangan. Keputusan akhir pada suatu tahap diambil berdasarkan pihak yang memiliki keterlibatan penuh pada suatu tahap tertentu. Seseorang yang terlibat penuh biasanya memiliki keahlian pada suatu tahap proses pengembangan.

**b. Keterlibatan Setengah Penuh**

Keterlibatan setengah penuh merupakan keterlibatan dengan cara memberi masukan kepada pihak yang terlibat secara penuh. Keterlibatan setengah penuh tidak dapat mengambil keputusan akhir pada suatu tahap proses pengembangan.

**c. Keterlibatan Konfirmatif**

Keterlibatan konfirmatif adalah keterlibatan pihak sebatas kata “iya” dan “tidak”. Seseorang yang terlibat secara konfirmatif biasanya adalah seseorang yang tidak memiliki keahlian pada tahapan tertentu pada suatu proses pengembangan sehingga menyewa jasa pihak ahli.

**Kualitas**

Kualitas produk properti sangat bergantung pada kualitas dari tenaga ahli. Walaupun begitu hanya dengan intensitas kolaborasi yang baik kualitas produk properti dapat dimaksimalkan. Kualitas sendiri memiliki banyak kriteria yang dapat terus berubah-ubah. Kualitas biasanya dianggap sebagai ukuran relatif kebaikan dari suatu produk atau jasa yang terdiri dari kualitas rancangan dan kualitas kesesuaian. Kualitas rancangan merupakan fungsi spesifik dari sebuah produk, sedangkan kualitas kesesuaian adalah suatu ukuran seberapa jauh suatu produk dapat memenuhi persyaratan atau spesifikasi kualitas yang telah ditetapkan (Tjiptono dan Diana, 2002). Berdasarkan pendapat dari beberapa pakar kualitas memiliki karakter sebagai berikut:

- a. Kualitas meliputi usaha memenuhi atau melebihi harapan pelanggan.
- b. Kualitas mencakup produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan.
- c. Kualitas merupakan kondisi yang selalu berubah-ubah.

Berdasarkan hal tersebut, maka kualitas dapat diartikan sebagai suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan (Tjiptono dan Diana, 2002).

**Resiko**

Resiko menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah suatu akibat yang kurang menyenangkan, merugikan, atau membahayakan dari suatu perbuatan atau tindakan. Sedangkan menurut Arthur J. Keown (2000), resiko merupakan prospek dari hasil yang tidak disukai. Selanjutnya arti resiko menurut Hanafi (2006) adalah besarnya penyimpangan antara tingkat pengembalian yang diharapkan dengan tingkat pengembalian aktual. Disisi lain menurut Emmaett J. Vaughan dan Curtis M. Elliott (1978), resiko diartikan sebagai suatu kondisi yang timbul karena ketidakpastian dengan seluruh konsekuensi tidak menguntungkan yang mungkin terjadi.

Resiko pada proyek properti dapat ditekan dengan kualitas produk properti yang baik. Disisi lain kualitas yang baik dipengaruhi oleh kualitas sumber daya manusia yang baik pula. Sehingga resiko memiliki hubungan yang sangat erat dengan intensitas keterlibatan pihak ahli dalam sebuah proses pengembangan proyek properti.

**Studi Preseden Pola Hubungan kerja Proyek Properti**

Organisasi, strategi, dan tanggung jawab para pihak berkepentingan dalam proses pembangunan yaitu pengembang, arsitek, dan pemasaran terdiri dari beberapa model pola hubungan kerja proyek untuk proyek tersebut. Beberapa pola hubungan kerja tersedia dan dapat dipilih berdasarkan variabel proyek-biaya, jadwal, kualitas bangunan, resiko, dan kemampuan yang mendorong proyek tersebut. Sebuah bangunan yang telah selesai, dihasilkan dari serangkaian keputusan rumit yang dibuat oleh banyak pihak dalam proses pengembangan proyek. Selanjutnya agar sebuah proyek bisa berjalan dengan lancar, seseorang harus menjunjung tinggi tanggung jawab, mengatur dan mengintegrasikan karya semua pihak, dan mengelola proses dimana

proyek dikembangkan dan dikirim ke pemiliknya. Arsitek sangat terlibat dalam kebanyakan proyek dari awal sampai penyelesaian. Model pola hubungan kerja proyek dapat secara dramatis mempengaruhi hasil proyek properti. Pemahaman tentang pilihan pendekatan pola hubungan kerja sangat penting bagi keberhasilan proyek properti. Berikut ini beberapa studi preseden pola hubungan kerja dalam sebuah pengerjaan proyek properti.

### Studi Kasus Perumahan The Bloom

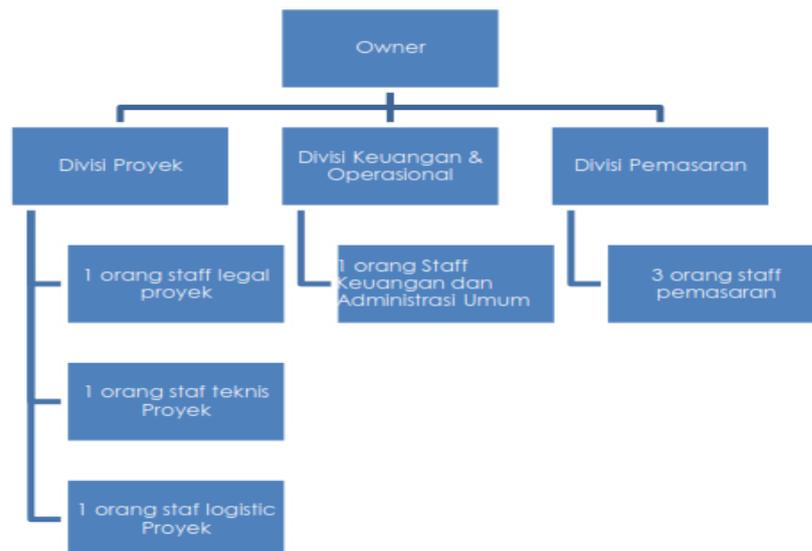
Seorang pemula dalam dunia pengembang dapat menyerahkan segala kegiatan proses proyek kepada pihak profesional. Pada tahap perancangan seorang pengembang dapat menyerahkan keputusan akhir sepenuhnya kepada arsitek atau kepada konsultan perencana dengan membayar uang jasa, sedangkan untuk membangun proyek dapat diserahkan kepada kontraktor, hingga pada tahap pemasaran dapat diserahkan kepada agen properti.



Gambar 1 Produk Properti Perumahan The Bloom

Proyek perumahan The Bloom terletak di Kelurahan Mampang Kecamatan Pancoran Mas Kota Depok Propinsi Jawa Barat. Organisasi pada proyek properti perumahan The Bloom berbentuk pengembang pribadi. Beberapa pihak terlibat merupakan suatu individu atau organisasi yang terpisah secara keseluruhan. Dalam proses pengembangan proyek properti perumahan The Bloom dibentuk sebuah struktur organisasi proyek yang terdiri dari individu atau organisasi terpisah tersebut. Terdapat tiga divisi dalam struktur organisasi pada proses pengembangan proyek properti perumahan The

Bloom. Divisi tersebut adalah divisi proyek, divisi keuangan merangkap operasional, dan divisi pemasaran. Tiap divisi terdiri dari seorang kepala divisi dan beberapa orang staff. Tanggung jawab tiap divisi secara garis lurus langsung kepada owner, tetapi tidak menutup kemungkinan akan terjadinya koordinasi antar divisi dan staf yang bersangkutan. Rapat koordinasi organisasi dilakukan secara rutin seminggu sekali untuk memastikan kegiatan operasional, penjualan, dan pemasaran berjalan dengan baik.



Gambar 2 Struktur Organisasi Proyek Properti Perumahan The Bloom

### Studi Kasus Perumahan Oma Indah Kapuk

Arsitek yang berfungsi sebagai pengembang dapat memperoleh kontrol lebih besar atas proses perancangan dan konstruksi dengan memulai proyek dan memimpin proses pengembangan, daripada mengandalkan klien pengembang untuk mempekerjakan mereka dan menentukan atau membatasi peran mereka. Memulai sebuah proyek pengembangan memungkinkan arsitek untuk menciptakan pekerjaan bagi dirinya sendiri, sebagai alternatif untuk memasarkan layanan mereka kepada klien dan bersaing dengan rekan-rekan mereka. Seperti yang dicatat oleh Jonathan Barnett dalam buku *Arsitek 1976*, yang dia ajarkan bersama John Portman, Peran arsitek biasanya tidak dimulai sampai banyak keputusan penting dibuat mengenai lokasi, ukuran, karakter, dan anggaran. Keputusan ini sangat membatasi jumlah alternatif terbuka untuk arsitek, dan setelah asumsi telah dibuat tanpa ada pemahaman nyata tentang pengaruhnya terhadap rancangan. Jika arsitek dapat berpartisipasi dalam keputusan awal ini, mereka dapat merancang bangunan yang lebih baik, namun agar saran mereka dianggap serius, mereka harus memahami isu-isu lain

yang terkait. Dengan konsep arsitek sebagai pengembang, arsitek dapat memperoleh kontrol lebih besar atas proses dan hasil usaha mereka, dan memiliki lebih banyak fleksibilitas untuk mencapai tingkat keberlanjutan, kualitas desain, dan dampak sosial yang lebih dalam serta tujuan lain yang penting bagi mereka. Pendekatan terpadu terhadap rancangan dan pengembangan juga memungkinkan *project delivery* lebih cepat, proses perancangan yang kurang terfragmentasi, dan penghapusan potensi konflik antara arsitek dan pengembang. Sebagai pengusaha yang menciptakan dan memiliki bangunan yang mereka rancang, arsitek juga dapat memperoleh keuntungan finansial yang lebih besar untuk diri mereka sendiri, namun hanya dengan mengambil dan berhasil mengelola area risiko tambahan, seperti penyewaan dan pembiayaan. Beberapa area resiko berkurang saat arsitek menjadi klien mereka sendiri-misalnya, lebih mudah untuk memperbaiki kelalaian desain dan menyelesaikan perintah perubahan jika arsitek juga merangkap sebagai pengembang. Seorang arsitek memiliki lebih banyak kemampuan untuk mencegah agar proyek tidak macet atau ditinggalkan jika berada di kursi pengemudi.



Gambar 3 Produk Properti Perumahan Oma Indah Kapuk

Dalam pengerjaan Oma Indah Kapuk *owner* selaku pengembang memiliki latar belakang pendidikan arsitektur namun menyewa jasa konsultan arsitek yaitu BC+A untuk merancang kawasan beserta unit perumahan. Penentuan lokasi, ukuran, karakter, anggaran, serta legalitas hukum telah diselesaikan oleh pihak

pengembang yang memiliki latar belakang arsitektur tersebut pada tahap programatik. Berangkat dari itu konsultan BC+A menerima acuan fix dalam merancang oleh pihak pengembang. Sehingga proyek Oma Indah Kapuk dapat dikategorikan menjadi pola arsitek sebagai pengembang.



Gambar 4 Struktur Organisasi Proyek Properti Perumahan Oma Indah Kapuk

### Studi Kasus Perumahan The Taman Dayu

Pola pada perusahaan pengembangan merupakan pola dengan struktur organisasi proporsional dimana sebuah perusahaan memiliki divisi bidang-bidang ahli dalam pengerjaan proyek properti perumahan. Hal ini serupa dengan metode *integrated project delivery* (IPD) dimana metode ini memungkinkan pemangku kepentingan proyek untuk bekerja sama dalam upaya terpadu yang saling berbagi, dalam berbagai tingkat, risiko dan manfaat yang terkait dalam desain dan konstruksi. (Randy Deutsch, AIA). Penyampaian proyek terpadu menjembatani antara desain dan konstruksi untuk memperbaiki komunikasi, mengkoordinasikan dokumen lebih baik, dan meningkatkan kolaborasi. American Institute of Arsitek mendefinisikan pengiriman proyek terpadu sebagai "pendekatan pengiriman proyek yang mengintegrasikan orang, sistem, struktur bisnis dan praktik ke dalam proses yang secara kolaboratif memanfaatkan talenta dan wawasan semua peserta untuk mengoptimalkan hasil proyek, meningkatkan nilai kepada pemilik, mengurangi limbah, dan memaksimalkan efisiensi melalui semua fase desain, fabrikasi, dan konstruksi" (AIA / California Council, 2007). Jika IPD hanya dipandang sebagai metode

pengiriman proyek, maka pengukuran keberhasilannya akan berdasarkan kriteria biaya, waktu, kualitas, dan bagaimana proyek akhirnya memenuhi tujuannya. Proyek terpadu secara unik dicirikan oleh elemen-elemen ini:

- a. Struktur kontrak multipartai formal yang mengikat, minimal, arsitek, pemilik, dan pembangun.
- b. Risiko bersama dari para pemangku kepentingan.
- c. Mendukung prinsip-prinsip utama IPD.
- d. Partisipasi semua pemangku kepentingan proyek di awal proses perancangan / pengambilan keputusan.
- e. Proses desain dan konstruksi terfokus pada hasil optimal.
- f. Kolaborasi antara pemilik, arsitek, dan kontraktor.

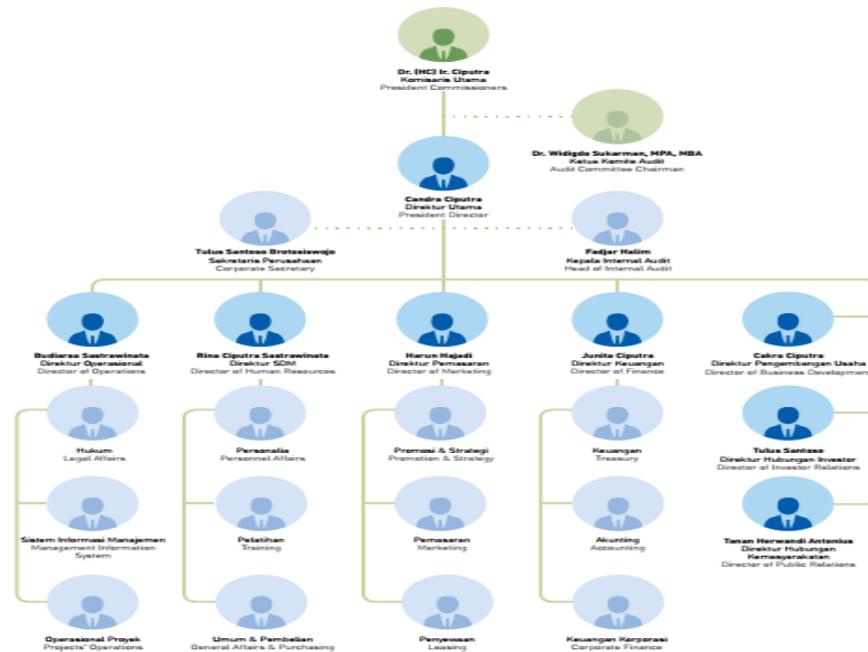
The Taman dayu dibangun pada lahan seluas 600ha. Kawasan hunian ini dirancang dengan memadukan suasana alam, komersial, dan rekreasi. Konsep perumahannya kental akan suasana alam. Di kawasan ini juga terdapat CBD (Central Business District) sebagai pusat aktivitas rekreasi, hiburan, kuliner, dan komersial di area Pandaan dan sekitarnya.



Gambar 5 Produk Properti Perumahan The Taman Dayu

Perumahan The Taman Dayu dikerjakan oleh developer Ciputra. Dalam perusahaan ciputra arsitek pengembang dan pemasaran berada dalam satu payung organisasi.

Berdasarkan karakter dari pola struktur organisasi payung dapat dikatakan The Taman Dayu dikerjakan serupa dengan konsep *integrated project delivery*.

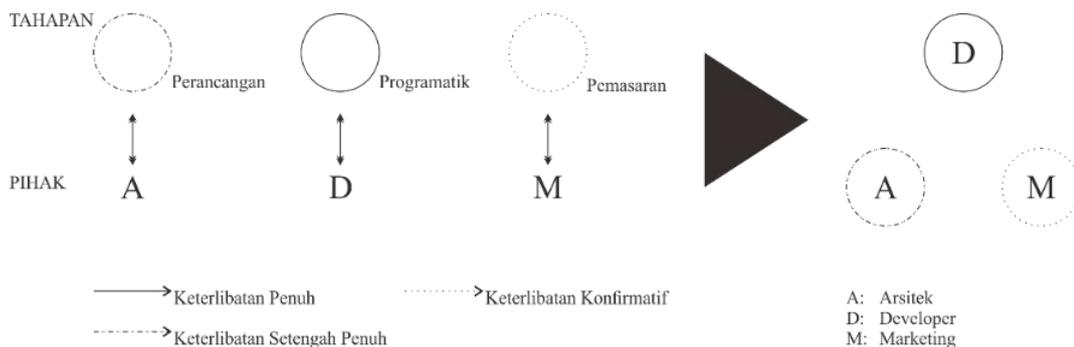


Gambar 6 Struktur Organisasi Proyek Properti Perumahan The Taman Dayu

### Analisis dan Pembahasan Pola Hubungan Kerja Proyek Properti

Pada dasarnya tiap pihak memiliki peran penuh pada masing-masing dari tahapan pengembangan proyek properti perumahan lihat gambar (gambar). Arsitek berperan penuh pada proses perancangan produk properti yaitu bangunan hingga pada masterplan kawasan. Pengembang atau owner memiliki peran penuh pada tahap inisiasi hingga pada proses

pemograman seperti menentukan lokasi, ukuran, karakter, anggaran hingga strategi pemasaran yang digunakan. Sedangkan marketing berperan penuh dalam proses pemasaran atau penjualan hingga promosi produk properti. Selanjutnya masing-masing pihak dapat turut terlibat pada tahapan lain pengembangan baik secara penuh, setengah penuh atau hanya berupa keterlibatan konfirmatif sesuai dengan jenis hubungan kerja yang disepakati.

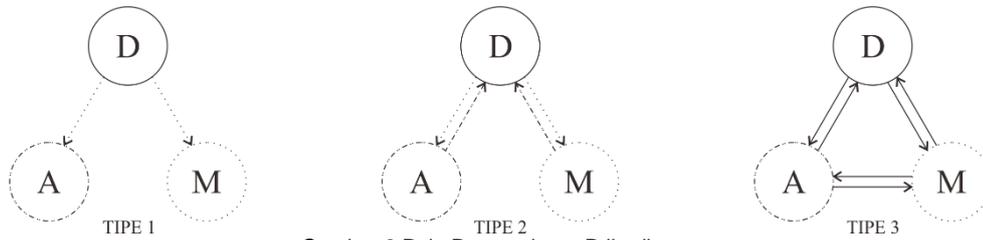


Gambar 7 Keterangan Simbol

### Pola Pengembang Pribadi

Dari hasil studi preseden maka ditemukan bahwa pola yang dapat terjadi pada pola pengembang pribadi terdiri dari tiga tipe. Tipe pertama merupakan tipe komunikasi satu arah dimana pengembang berperan sebagai penyewa jasa professional. Tipe kedua

merupakan tipe diskusi yang terpusat pada sisi pengembang sehingga diskusi untuk mengambil keputusan proyek terjadi namun keputusan akhir tetap berada pada pengembang selaku owner. Sedangkan tipe ketiga merupakan tipe diskusi semua pihak dimana semua pihak berperan sebagai pengambil keputusan akhir.

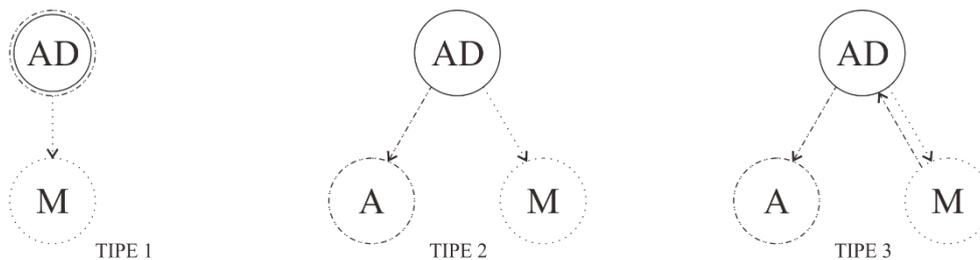


Gambar 8 Pola Pengembang Pribadi

**Pola Arsitek sebagai Pengembang**

Pada pola arsitek sebagai pengembang terdapat tiga model hubungan kerja yang dapat terjadi. Tipe pertama menyatukan peran antara arsitek dan pengembang dalam proses pengerjaan proyek dan marketing sebagai pemasar produk properti. Sedangkan tipe kedua merupakan kasus dimana arsitek pengembang dapat menyewa jasa konsultan arsitek sebagai

perpanjangan tangan dalam merancang produk properti. Selanjutnya pada tipe ketiga, arsitek pengembang dapat melibatkan pihak pemasaran lebih awal yaitu diawal perumusan proyek. Tipe ketiga menambah peran pemasaran sebagai pihak yang dapat mengambil keputusan dalam merumuskan strategi pengembangan properti ditahap lebih awal.

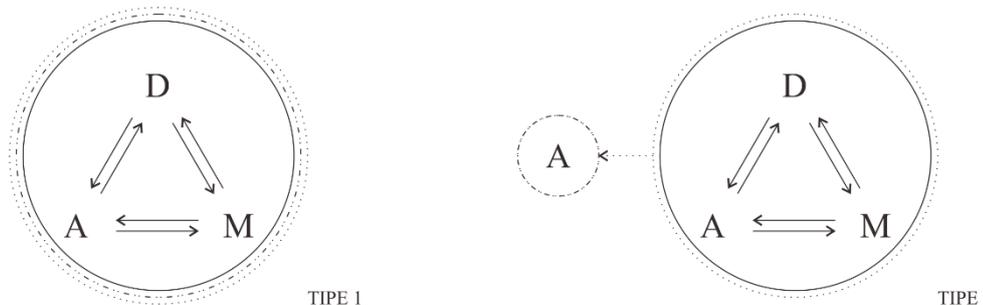


Gambar 9 Pola Arsitek sebagai Pengembang

**Pola Perusahaan Pengembang**

Pada pola perusahaan pengembang dengan struktur organisasi yang proporsional, pengembangan proyek properti perumahan dilakukan dengan kolaborasi oleh tiap pihak pada divisi perusahaan yang menjadi pemangku kepentingan untuk mengambil keputusan dalam proses pengembangan. Hal ini serupa dengan konsep *integrated project delivery* pada model pola hubungan kerja pengembang pribadi tipe ketiga. Akan tetapi yang membedakan kedua pola tersebut adalah visi dan misi para kolaborator pengembangan proyek properti.

Pada pola perusahaan pengembang ikatan para kolaborator jauh lebih searah dibandingkan dengan pola pengembang pribadi yang terdiri dari individu atau kelompok yang memiliki masing-masing visi dan misi. Hal ini sejatinya dapat mempengaruhi tingkat keberhasilan kolaborasi yang dilakukan. Selanjutnya terdapat beberapa kasus seperti model tipe kedua pada gambar (gambar 10) dimana pihak perusahaan pengembang menyewa jasa konsultan arsitek dari luar perusahaan sebagai perpanjangan tangan dalam merancang produk properti perumahan.

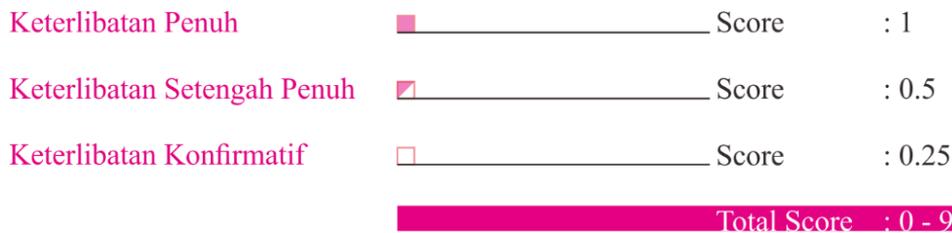


Gambar 10 Pola Perusahaan Pengembang

### Keterlibatan Pihak Profesional dalam Tahapan Proyek Properti

Intensitas keterlibatan pihak professional dapat dilihat dari seberapa penuh keterlibatan pihak tersebut pada tiap tahap pengembangan proyek properti lihat gambar (gambar). Jika keterlibatan penuh bernilai satu poin maka 3 variabel dari pihak dapat dikalikan dengan 3 variabel dari tahapan sehingga total nilai dari intensitas keterlibatan dapat bernilai 0 - 9 poin.

Poin tersebut dapat menjadi patokan untuk mengetahui biaya serta kualitas dari sebuah produk properti, dan waktu yang dibutuhkan untuk pengembangan hingga resiko kegagalan proyek properti. Selanjutnya keterlibatan setengah penuh dinilai setengah dari keterlibatan penuh yaitu 0.5 poin sedangkan keterlibatan konfirmatif bernilai seperempat dari keterlibatan penuh yaitu 0.25.



Gambar 11 Keterangan Nilai Keterlibatan

### Keterlibatan Pihak pada Pola Pengembang Pribadi

Terdapat tiga tipe pola hubungan kerja pada pola pengembang pribadi. Tipe pertama memiliki intensitas terkecil karena hubungan kerja pengembang hanya sebagai penyewa jasa para ahli. Komunikasi terjadi secara searah oleh pengembang dimana tidak tercipta diskusi kolaboratif antar pihak pada awal hingga akhir proses pengembangan. Selain itu penentu tahapan pada tahap programatik hanya didasari dari ilmu sang pengembang. Selanjutnya pada

tahap perancangan pengembang meminta arsitek selaku perancang untuk merancang produk properti tanpa memberi masukan apapun. Keterlibatan pihak owner atau pengembang hanya sebatas keterlibatan konfirmatif. Berangkat dari hal tersebut pada tahap pemasaran juga menggunakan prinsip keterlibatan yang serupa sehingga yang berperan penuh hanya pihak pemasaran tanpa ada masukan dari pihak ahli lain. Total score yang didapatkan pada pola ini adalah 3.50.

Tabel 1 Intensitas Keterlibatan Pola Pengembang Pribadi Tipe 1

TIPE 1	Programatik	Perancangan	Pemasaran
Arsitek		<input checked="" type="checkbox"/>	
Developer	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing			<input checked="" type="checkbox"/>

Score: 3.50

Pada tipe kedua pengembang mengundang para ahli untuk berdiskusi merumuskan kerangka acuan pada tahap programatik sebagai dasar dalam merancang serta penentuan strategi pasar proyek pengembangan. Namun keterlibatan pengembang pada tahapan berikutnya hanya sebatas keterlibatan konfirmatif. Disamping itu tidak terjadi hubungan langsung pada pihak arsitek dan pemasaran pada tahap programatik.

Semua keterlibatan berpusat pada pihak pengembang sehingga keterlibatan pihak ahli hanya sebatas keterlibatan setengah penuh pada tahap programatik. Selanjutnya hanya arsitek yang terlibat penuh pada tahap perancangan begitupula pada tahap pemasaran yang terlibat penuh hanya pihak pemasaran. Total score yang didapatkan pada pola ini adalah 4.50.

Tabel 2 Intensitas Keterlibatan Pola Pengembang Pribadi Tipe 2

TIPE 2	Programatik	Perancangan	Pemasaran
Arsitek	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Developer	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>

Score: 4.50

Tipe ketiga merupakan tipe *integrated project delivery* dimana semua pihak dilibatkan dari awal hingga akhir proses pengembangan. Pada tipe ini seluruh pihak ahli mengkolaborasikan kemampuan pada

bidangnya masing-masing pada setiap tahapan pengembangan untuk menyelesaikan proyek pengembangan properti perumahan. Total score yang didapatkan pada pola ini adalah 9.00.

Tabel 3 Intensitas Keterlibatan Pola Pengembang Pribadi Tipe 3

TIPE 3	Programatik	Perancangan	Pemasaran
Arsitek	■	■	■
Developer	■	■	■
Marketing	■	■	■

Score: 9.00

### Keterlibatan Pihak pada Pola Arsitek sebagai Pengembang

Arsitek sebagai pengembang memiliki keuntungan karena lingkup pengetahuan yang lebih luas sehingga seorang arsitek pengembang hanya perlu menyewa jasa pemasaran untuk memasarkan produk properti seperti pada tabel (tabel 3) tipe pertama. Arsitek

pengembang terlibat secara penuh pada tahapan programatik hingga perancangan namun terlibat secara konfirmatif pada tahapan pemasaran. Sedangkan pihak pemasaran tidak terlibat sama sekali pada proses pengembangan hingga tahap penjualan dan promosi produk properti. Total score yang didapatkan pada pola ini adalah 5.50.

Tabel 4 Intensitas Keterlibatan Pola Arsitek sebagai Pengembang Tipe 1

TIPE 1	Programatik	Perancangan	Pemasaran
Arsitek	■	■	□
Developer	■	■	□
Marketing			■

Score: 5.50

Dalam beberapa kasus proyek properti arsitek pengembang dapat menyewa jasa konsultan arsitek sebagai perpanjangan tangan atas rancangan properti namun tema besar rancangan atau konsep umum tetap berada ditangan seorang arsitek pengembang. Peran konsultan arsitek disini adalah mengubah dan merinci rancangan dari tema besar arsitek

pengembang. Permasalahan yang mungkin terjadi pada pola ini adalah terjadinya miskomunikasi antara pihak arsitek pengembang sebagai otak perancang dengan konsultan arsitek sebagai tangan yang merancang. Total score yang didapatkan pada pola ini adalah 5.00.

Tabel 5 Intensitas Keterlibatan Pola Arsitek sebagai Pengembang Tipe 2

TIPE 2	Programatik	Perancangan	Pemasaran
Arsitek	■	■	□
Developer	■	■	□
Marketing			■

Score: 5.00

Selanjutnya pada tipe kedua kolaborasi pihak pemasaran dilibatkan jauh lebih banyak. Peran pemasaran pada tipe ini tidak lagi hanya memasarkan produk properti namun juga

sebagai ahli strategi pasar yang dilibatkan diawal proses perumusan pengembangan. Total score yang didapatkan pada pola ini adalah 5.50.

Tabel 6 Intensitas Keterlibatan Pola Arsitek sebagai Pengembang Tipe 3

TIPE 3	Programatik	Perancangan	Pemasaran
Arsitek	■	■	□
Developer	■	■	□
Marketing	■		■

Score: 5.50

### Keterlibatan Pihak pada Pola Perusahaan Pengembang

Pada tipe pertama pola hubungan kerja perusahaan pengembang, sebuah perusahaan pengembang telah memiliki struktur organisasi yang proporsional. Setiap pengerjaan proyek properti perumahan yang dikerjakan akan selalu

melalui diskusi keseluruhan staff yang merupakan pihak-pihak ahli pada divisi perusahaan. Hal ini serupa dengan konsep *integrated project delivery* dimana proses proyek melibatkan kolaborasi dari pihak-pihak ahli terkait. Total score yang didapatkan pada pola ini adalah 9.00.

Tabel 8 Intensitas Keterlibatan Pola Perusahaan Pengembang Tipe 1

TIPE 1	Programatik	Perancangan	Pemasaran
Arsitek	■	■	■
Developer	■	■	■
Marketing	■	■	■

Score: 9.00

Pada beberapa kasus proyek pengembangan perumahan, perusahaan pengembang dapat menyewa jasa konsultan arsitek dari luar perusahaan sebagai divisi perancang seperti pada tabel (tabel 4) tipe kedua. Akan tetapi terdapat konsekuensi pada tipe kedua yaitu terciptanya potensi konflik antara pihak perusahaan pengembang dengan

pihak konsultan arsitek. Potensi konflik tersebut terjadi akibat dari berkurangnya keterlibatan secara intensif oleh pihak ahli pada tahapan perancangan sehingga susunan strategi yang telah dilakukan pada tahapan perancangan berpotensi untuk disalah artikan pada tahapan tersebut. Total score yang didapatkan pada pola ini adalah 7.50.

Tabel 9 Intensitas Keterlibatan Pola Perusahaan Pengembang Tipe 2

TIPE 2	Programatik	Perancangan	Pemasaran
Arsitek	■	■	■
Developer	■	□	■
Marketing	■	□	■

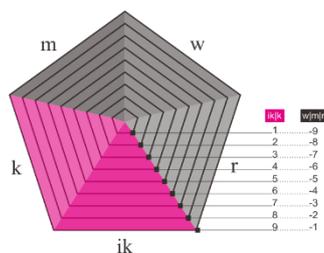
Score: 7.50

### Kesimpulan dan Saran

#### Kesimpulan

Tiap jenis pola hubungan kerja memiliki karakter yang dapat disesuaikan dengan kasus proyek properti yang dihadapi. Dalam hal ini karakteristik pola dikaji berdasarkan waktu, modal, intensitas keterlibatan pihak professional pada tiap fase, kualitas, hingga resiko dalam pengerjaan proyek properti. Dari hasil kajian pola hubungan kerja proyek properti diketahui bahwa intensitas keterlibatan pihak professional pada tiap fase pengembangan dapat

mempengaruhi efisiensi waktu pengembangan beserta kualitas dari produk properti lihat gambar (gambar). Besarnya intensitas keterlibatan pihak professional dapat menghemat waktu pengembangan sehingga biaya pengembangan dapat ditekan. Selanjutnya dengan besarnya intensitas keterlibatan pihak professional maka kualitas produk properti juga akan semakin meningkat. Berkaitan dengan itu tidak ditemukan hubungan langsung antara waktu dan modal dengan resiko kegagalan bisnis properti.



- ik = intensitas keterlibatan pihak professional pada tiap fase
- w = waktu pengembangan
- m = modal atau biaya proyek properti
- k = kualitas produk properti
- r = resiko kegagalan bisnis properti

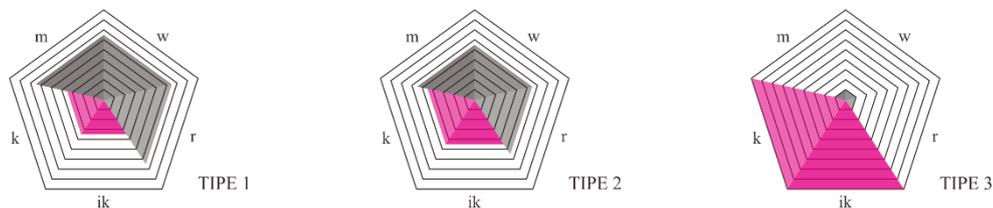
persamaan :  $ik = 1/w = 1/m = k = 1/r$       syarat :  $w = m \neq r$        $k = 1/r$

Gambar 12 Persamaan Variabel Pola Hubungan Kerja

### Karakteristik Pola pengembang Pribadi

Pada tipe pertama waktu dan biaya mengalami kenaikan akibat dari kurangnya intensitas keterlibatan pihak ahli. Hal ini dikarenakan masih terjadi proses "trial and error" yang mengurangi efisiensi dari waktu dan harus banyak mengeluarkan biaya tambahan untuk kesalahan yang terjadi. Selanjutnya pada tipe kedua resiko kegagalan bisnis properti dapat ditekan dengan kualitas yang lebih baik dari tipe pertama hal ini terjadi dikarenakan intensitas keterlibatan pihak ahli yang lebih banyak. Selain

resiko kegagalan bisnis properti yang dapat diminimalisir, efisiensi waktu juga semakin meningkat sehingga waktu pengembangan yang dibutuhkan lebih pendek dan mengurangi biaya pengembangan. Terakhir pada tipe ketiga intensitas keterlibatan berada dipuncak sehingga kualitas produk properti dapat dimaksimalkan. Berangkat dari hal tersebut maka resiko kegagalan bisnis properti dapat diminimalisir dengan waktu pengembangan yang singkat dan biaya yang efisien.

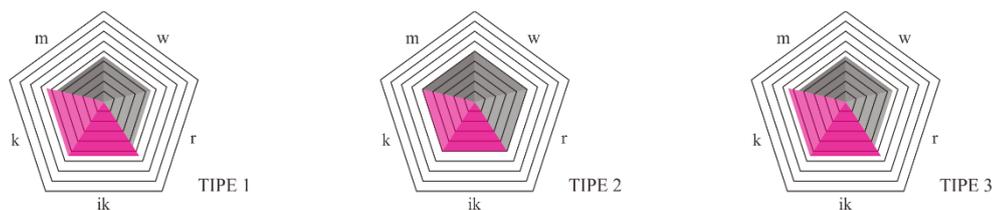


Gambar 13 Grafik Karakteristik Pola Pengembang Pribadi

### Karakteristik Pola Arsitek sebagai Pengembang

Pola arsitek sebagai pengembang pada tipe satu memiliki intensitas keterlibatan serupa dengan tipe ketiga. Mengetahui hal tersebut maka resiko, kualitas, waktu dan biaya memiliki tingkatan yang sama dengan tipe ketiga. Perbedaan pada kedua tipe tersebut terletak pada letak intensitas keterlibatan pada tahapan pengembangan proyek properti. Pada tipe satu intensitas keterlibatan tinggi terletak pada proses pemograman hingga perancangan.

Disisi lain pada tipe ketiga intensitas keterlibatan pihak ahli pada tahap pemograman lebih tinggi dibanding pada tipe satu namun berkurang pada tahapan perancangan. Selanjutnya pada tipe kedua, intensitas keterlibatan pihak profesional menurun sehingga kualitas produk properti menjadi lebih buruk dan resiko kegagalan bisnis properti semakin meningkat. Menurunnya intensitas keterlibatan pihak-pihak profesional juga dapat memperpanjang waktu pengembangan dan mengurangi efisiensi pada biaya pengembangan.



Gambar 14 Grafik Karakteristik Pola Arsitek sebagai Pengembang

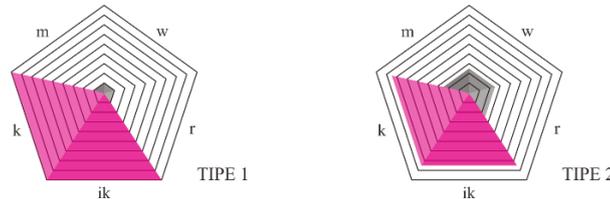
### Karakteristik Pola Perusahaan Pengembang

Tipe pertama pada pola perusahaan pengembang serupa dengan konsep *integrated project delivery* yang melibatkan kolaborasi seluruh pihak ahli dari awal hingga akhir proses proyek pengembangan properti perumahan. Keterlibatan pihak ahli dari awal hingga akhir proses pengembangan properti perumahan mengakibatkan intensitas keterlibatan pihak profesional yang tinggi. Jika intensitas keterlibatan pihak profesional pada tiap tahap tinggi maka kualitas produk properti perumahan akan semakin meningkat dan waktu

pengembangan proyek properti perumahan semakin singkat. Berangkat dari hal tersebut resiko kegagalan bisnis properti perumahan dapat diminimalisir dengan biaya yang lebih efisien. Pada tipe kedua intensitas keterlibatan menurun dan berdampak pada pengurangan kualitas produk properti perumahan sehingga resiko kegagalan semakin bertambah. Hal ini disebabkan oleh masalah yang datang pada tahapan perancangan. Pada tipe kedua tahapan programatik dan pemasaran dilakukan secara intensif oleh beberapa pihak ahli yang saling berkoordinasi. Namun pada saat perancangan

koordinasi tersebut berkurang sehingga nilai keterlibatan pihak ahli selain arsitek berkurang pada tahapan perancangan dan mengakibatkan penurunan kualitas tersebut. Di samping itu

waktu yang dibutuhkan untuk proses proyek pengembangan juga semakin bertambah beserta biaya yang dibutuhkan akibat dari penurunan intensitas keterlibatan pihak ahli.



Gambar 15 Grafik Karakteristik Pola Perusahaan Pengembang

## Saran

Resiko kegagalan bisnis properti perumahan dalam pengembangan proyek properti perumahan oma indah kapuk cukup tinggi dikarenakan banyak dan kuatnya para pesaing di kawasan terpilih. Berangkat dari hal tersebut maka untuk meningkatkan keberhasilan bisnis properti dan menekan resiko kegagalan proyek properti perumahan oma indah kapuk, pengembang dapat melakukan kolaborasi dengan pihak pemasaran pada tahap lebih awal dalam keseluruhan proses pengembangan proyek properti perumahan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan pertemuan berkala keseluruhan tim proyek sehingga terjadi komunikasi tiga arah antara developer selaku owner, arsitek selaku perencana, dan pihak pemasaran selaku ahli dalam bidang bisnis dan pemasaran. Pertemuan berkala tersebut akan menjadi kunci dalam merumuskan strategi paling tepat dalam pengembangan proyek properti perumahan sehingga dapat diterapkan pada perencanaan produk properti perumahan yang dapat disesuaikan dengan kemampuan pengembang selaku *owner*.

## Referensi

### Buku

- Depdikbud. 1996. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka.
- Hanafi, Mamduh. 2006. Manajemen Resiko. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.
- Ikatan Arsitek Indonesia. 2007. Pedoman Hubungan Kerja antara Arsitek dengan Pengguna Jasa. Badan Sistem Informasi Arsitektur Ikatan Arsitek Indonesia.
- Keown, Arthur J., et al. 2000. Basic Financial Management, Alih Bahasa, Chaerul D. dan Dwi Sulisyorini, Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Buku Kedua. Salemba Empat, Jakarta.

Kotler, Philip. 1995, Manajemen Pemasaran. Terjemahan Ancella Anitawati Herman. Salemba Empat, Jakarta.

Skinner. (1992). dalam Tantri, F. (hal. 4). Pengantar Bisnis. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Tiyanto, Prihatin PH. 2012. Strategi Manajemen dan Model Bisnis. Palu: Edukasi Mitra Grafika.

Tjiptono, F dan Diana, A. 2002. Total Quality Management. Edisi Revisi. Yogyakarta: Andi Offset.

Vaughan, E.J., & Curtis M. Elliot. 1978. Fundamentals of Risk and Insurance. New York. Chichester. Brisbane. Toronto: John Wiley & Sons Inc.

### E-book

Tanjung, Asriman Akhiruddin. Tanpa Tahun. Cara Benar Memulai Bisnis Developer Property tanpa Modal. Tersedia: [www.asriman.com](http://www.asriman.com).

The American Institute of Architects (AIA). 2014. The Architect's Handbook of Professional Practice Fifteenth Edition. Published by John Wiley & Sons, Inc.

### Jurnal

Dalimunthe, M. H. 2017. Identifikasi Faktor-Faktor Resiko Yang Mempengaruhi Keterlambatan Pelaksanaan Pekerjaan Pada Proyek Pembangunan Gedung Di Kota Medan, 1, 1–11.

Rafsyantani, Muammar. 2011. Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Produk Perumahan Panam Permata Residence pada Pt. Hari Sejahtera Abadi.