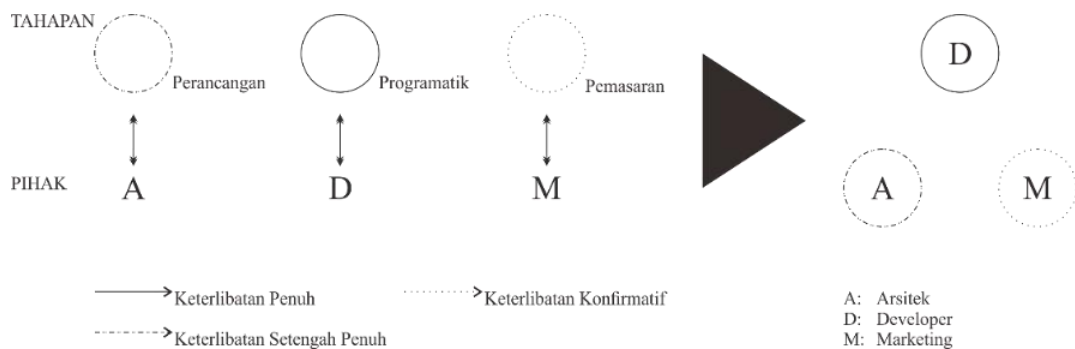


BAB 3

Analisis dan Pembahasan

3.1 Pola Hubungan Kerja Proyek Properti

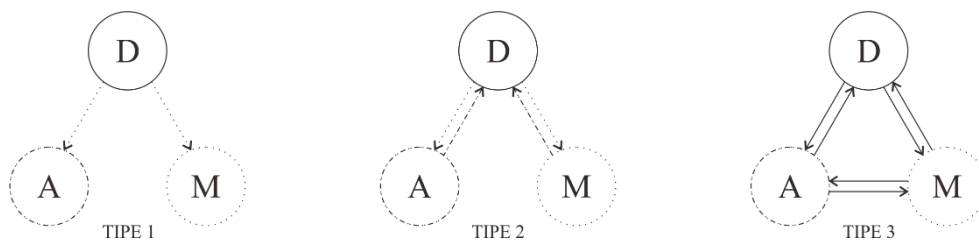
Pada dasarnya tiap pihak memiliki peran penuh pada masing-masing dari tahapan pengembangan proyek properti perumahan lihat gambar (gambar). Arsitek berperan penuh pada proses perancangan produk properti yaitu bangunan hingga pada masterplan kawasan. Pengembang atau owner memiliki peran penuh pada tahap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

3.1.1 Pola Pengembang Pribadi

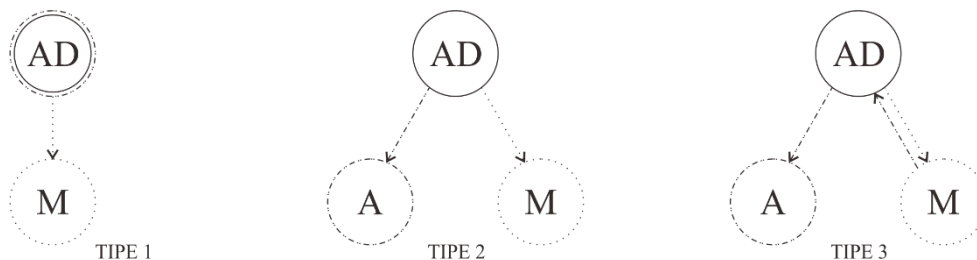
Dari hasil studi preseden maka ditemukan bahwa pola yang dapat terjadi pada pola pengembang pribadi terdiri dari tiga tipe. Tipe pertama merupakan tipe komunikasi satu arah dimana pengembang berperan sebagai penyewa jasa professional. Tipe kedua merupakan tipe diskusi yang terpusat pada sisi pengembang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

3.1.2 Pola Arsitek sebagai Pengembang

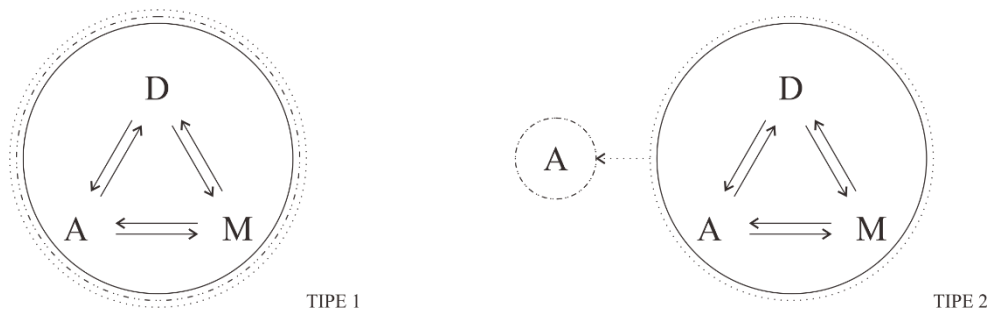
Pada pola arsitek sebagai pengembang terdapat tiga model hubungan kerja yang dapat terjadi. Tipe pertama menyatukan peran antara arsitek dan pengembang dalam proses pengerjaan proyek dan marketing sebagai pemasar produk properti. Sedangkan tipe kedua merupakan kasus dimana arsitek pengembang dapat menyewa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

3.1.3 Pola Perusahaan Pengembang

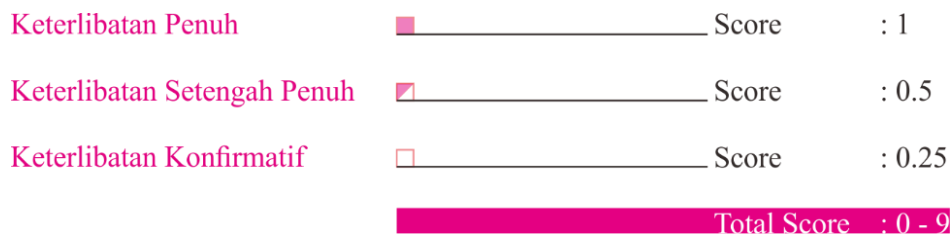
Pada pola perusahaan pengembang dengan struktur organisasi yang proporsional, pengembangan proyek properti perumahan dilakukan dengan kolaborasi oleh tiap pihak pada divisi perusahaan yang menjadi pemangku kepentingan untuk mengambil keputusan dalam proses pengembangan. Hal ini serupa dengan konsep *integrated 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

3.1 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

3.2.1 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 2 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 ketelibatan 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 3 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 4 Intensitas Keterlibatan Pola Pengembang Pribadi Tipe 3

TIPE 3	Programatik	Perancangan	Pemasaran
Arsitek	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Developer	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Marketing	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Score: 9.00

3.2.2 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 5 Intensitas Keterlibatan Pola Arsitek sebagai Pengembang Tipe 1

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

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 menggubah 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 6 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 7 Intensitas Keterlibatan Pola Arsitek sebagai Pengembang Tipe 3

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

Score: 5.50

3.2.3 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