

KECERDASAN dan KETULUSAN MENUNTUN KEARAH KEBERHASILAN

Dalam era New Normal saat ini, dunia bisnis sangat tidak menentu dalam berbagai sektor bidang usaha. Banyak para pelaku bisnis berusaha keras mencari cara dan ide-ide untuk menyesuaikan diri dengan perubahan pasar secara cepat. Diantara sederetan bisnis yang mengalami perubahan yang dijalankan secara cepat, bisnis property merupakan salah satu bisnis yang dinilai paling menjanjikan bagi siapa yang dapat menjalankannya dengan baik. Banyak pengusaha-pengusaha yang terjun dalam bisnis ini dengan cara menginvestasikan sahamnya atau terjun langsung dan menjadi pelaku bisnis di bidang ini.

Salah satu elemen yang penting dalam dunia property adalah menjadi keberadaan perantara penjualan property atau agen broker atau konsultan property. Menjadi perantara atau agen bisa menjadi jalan pintas untuk meraih sukses di bisnis ini tanpa harus banyak mengeluarkan modal. Cukup dengan pengetahuan mendetail tentang property yang akan ditawarkan dan kemampuan dalam berbicara atau public speaking yang bagus terhadap calon konsumen, serta strategi dalam menjalankan bisnis ini.

Karena bisnis ini sangat menjanjikan dan mudah untuk dipelajari, banyaknya pemain yang terjun ke dalam bidang ini menjadikan persaingan sangat ketat dan tinggi. Banyak pelaku property saling menjatuhkan produk-produk kompetitor; baik dari para pihak developer maupun dari para broker/agen tersebut.

Di lapangan terjadi saling rebut saling menyikut, demi untuk berhasil menjual property tersebut. Sehingga:

- kebutuhan dasar konsumen akan property
- baik tidaknya property yang dibeli, serta
- analisa akan kecukupan keuangan konsumen dalam pembayaran

sedapat mungkin dikesampingkan. Yang penting calon konsumen termakan bujuk rayu dan memutuskan membeli (closing). Padahal calon pembeli yang awam sebenarnya membutuhkan advice dalam menentukan jenis properti yang cocok bagi dia, dan dalam hatinya mengharapkan agen properti "dengan sukarela" memberikan analisa yang obyektif/profesional.

Sebagai seorang broker Kristen, kita perlu menjalankan profesi kita sesuai dengan isi Firman Tuhan.

"Orang benar benci kepada dusta, tetapi orang fasik memalukan dan memburukkan diri."

Amsal 13:5

Di bidang property, konsumen membeli produk, umumnya karena percaya kepada si perantara. Hendaknya kepercayaan itu di jaga dan dipegang teguh, sebab bagi konsumen,

membeli properti itu adalah sebuah keputusan yang berdampak kepada kehidupannya dalam jangka yang sangat panjang.

Namun presentasi produk yang dilakukan dengan jujur dan advice yang profesional berpotensi kepada batalnya calon konsumen untuk membeli properti kita.

Dalam hal ini lagi-lagi kita harus mengingat Firman Tuhan:

"Lebih baik penghasilan sedikit disertai kebenaran, daripada penghasilan banyak tanpa keadilan"

Amsal 16:8

Dalam bisnis property, sebenarnya kita membantu melayani orang lain dalam mendapatkan rumah tempat hunian yang menjadi impian atau masa depan mereka. Ini adalah pekerjaan yang mulia, karena kita ditunjuk sebagai orang yang terlibat langsung dalam mewujudkan harapan dan impian orang-orang tersebut. Rumah atau hunian adalah sebagai awal tempat dimana sebuah keluarga mulai dibentuk. Untuk itu diperlukan kejujuran, ketulusan dan kepercayaan yang tinggi dalam menjalankan pekerjaan ini.

Integritas dan nama baik kita dipertaruhkan seumur hidup. Apa gunanya jika penghasilan dari bisnis property kita besar, tapi selamanya kita di benci karena mengecewakan konsumen. Tentunya hati nurani kita tidak mengalami damai sejahtera. Sebaliknya, jika kita melayani konsumen dengan benar dan jujur, tentunya konsumen akan senang dengan pelayanan kita, dan akan mereferensikan kita kepada kolega-koleganya untuk mempercayakan propertynya kepada kita sebagai perantara/broker, sehingga penghasilan kita semakin banyak.

KEJUJURAN DAN INTEGRITAS

Sangat sering dalam sebuah real estate ada produk-produk yang punya handicap. Sebagai seorang yang sudah lama bergelut dalam dunia ini, kita tentu mengetahui hal itu sebelum memasarkannya. Bagaimana "jurus" kita dalam mempresentasikan produk tersebut?

Contohnya:

- **Lokasi yang Kurang Baik**
Kadang-kadang kita berurusan dengan calon konsumen yang saking awamnya kemudian tertarik kepada lokasi yang rawan banjir, dekat kuburan dan sebagainya. Umumnya developer menjual area yang kurang bagus terlebih dahulu, sehingga demi kita bisa berjualan, kita terdorong untuk memaksa konsumen untuk segera beli. Hal yang paling adil dalam situasi ini adalah disatu sisi menjelaskan handicap properti tersebut, dan disisi lain memperjuangkan agar konsumen mendapat harga yang layak untuk produk yang ber handicap itu.
- **Dokumen Belum Lengkap**
Ada keadaan dimana developer secara legal surat-surat tanahnya dan/atau ijin-ijinnya belum lengkap, sehingga pembangunan dan/atau penyerahan properti yang dibeli bisa terkendala.
Ada broker yang dengan sadar menggiring konsumen untuk closing, dan segera menagih

komisinya.

Ketika kemudian konsumen kebingungan karena tidak bisa menerima propertinya dan menghubungi broker, yang bersangkutan dengan sengaja menghindar.

Hal yang paling disarankan adalah sebagai seorang broker Kristen yang ber integritas, kita membatasi diri hanya bekerja sama dengan developer yang bonafide dan ber integritas.

- Dan lain sebagainya

KESAKSIAN

Saya ditunjuk oleh perusahaan di mana saya bekerja, sebagai pemimpin atau leader yang memimpin kira-kira 500 agen property di seluruh Indonesia. Dalam memimpin para marketing, saya memberikan arahan yang paling mendasar bahwa dalam bekerja kita harus pahami tentang 'siapa kita di hadapan konsumen' adalah sama dengan "siapa kita dihadapan Tuhan". Karena prinsipnya jika kita dalam melayani konsumen dari sejak kita mempresentasikan produk sampai dengan serah terima, jika kita menjalankan profesi kita secara tidak benar maka ketidak benaran itu pasti akan terungkap dalam perjalanan proses pembelian.

Dalam hal ini ada 2 (dua) hal yang perlu kita lakukan:

- Doakan calon konsumen kita, agar membuat keputusan yang sesuai dengan rencana Tuhan bagi hidupnya
- Doakan diri kita sendiri, agar memberikan presentasi dalam hikmat Tuhan dan "tidak bersalah" dengan lidah kita.

Dengan cara ini, sambil menjalankan profesi kita dalam kebenaran, kita juga sudah menabur kebaikan kepada kehidupan banyak orang yang kita layani.

Dampaknya adalah setiap orang yang merasa puas dengan pelayanan kita akan mereferensikan kita kepada orang lain, sehingga memperluas market kita sebagai seorang broker. Dan pada gilirannya sudah barang tentu memperbesar penghasilan kita.

Disini kita memperoleh sebuah hikmah. Manakala kita bekerja dengan baik maka, hal itu:

- Mendatangkan kebaikan bagi hidup konsumen kita
- Menghasilkan peningkatan dalam profesi kita, dan yang tidak kurang pentingnya adalah:
- Memuliakan nama Tuhan kita

Haleluyah. **(MM)**
