ISSN: 1411-8629, eISSN: 2579-3314

CAKRAWALA

Jurnal Humaniora Bina Sarana Informatika

Volume XVII, Nomor 1, Maret 2017

CAKRAWALA

Kampus A AMIK-BSI

Alamat : Jln. R.S. Fatmawati No,24, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450
Telp : (021) 7500282, 7500485, 7500680 / Fax (021) 7513790
Website : www.bsi.ac.id
E-Journal : http://cakrawala.bsi.ac.id/

1411 8623

Diterbitkan Oleh:

PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
AKADEMI BINA SARANA INFORMATIKA

PROSEDUR LELANG HAK TANGGUNGAN DI KOPERASI SIMPAN PINJAM INTIDANA CABANG JAKARTA PUSAT
Vina Islami

PENILAIAN KINERJA PERUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISA RASIO KEUANGAN PADA PERUSAHAAN TELEKOMUNIKASI DI INDONESIA
Ratnawaty Marginingsih

ANALISIS KEPUASAN DAN LOYALITAS PASIEN RAWAT JALAN PADA POLIKLINIK RUMAH SAKIT BERSALIN KARTINI JAKARTA SELATAN
Isnurrini Hidayat

MENUMBUHKAN MINAT SISWA SD TERHADAP PENEMUAN ILMU MELALUI PEMBELAJARAN SISWA AKTIF YANG MEMUPUK KETERAMPILAN BERPIKIR KRITIS, KREATIF, DAN REFLEKTIF DI TENGAH ALAM SEMESTA
Fifit Fitriansyah

PENGARUH PERSEPSI KUALITAS PRODUK, CITRA MEREK DAN MEDIA IKLAN INSTAGRAM TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK NINEBOX (Studi Kasus pada follower instagram @tempattasdotcom)
Wiwik Widiyanti

ANALISIS ASPEK KEPUASAN KERJA DAN IKLIM ORGANISASI TERHADAP KOMITMEN ORGANISASIONAL KARYAWAN
Roida Pakpahan

PENINGKATAN DAYA SAING INDUSTRI MARTITIM MELALUI PRODUKTIVITAS KERJA
Lili Marlinah

KONSEP DASAR DAN STRATEGI PELAYANAN PRIMA (SERVICE EXCELLENT) PADA INDOSAT OOREDO
Agtovia Frimayasa

MENUAI KESUKSESAN DALAM BISNIS PROPERTI TANPA MODAL SEBAGAI INVESTASI YANG MENGUNTUNGKAN
Mari Rahmawati

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK MENGATASI PERSAINGAN (STUDI KASUS PT. KIMIA FARMA JAKARTA)
Marlina Rahmi Shinta Permatasari

PENGARUH MOTIVASI, KOMPENSASI DAN LINGKUNGAN KERJA, TERHADAP KINERJA KARYAWAN:
(STUDI KASUS PT INFIMEDIA SOLUSI PRATAMA)
Nurlaela Eva Puji Lestari

TANTANGAN DAN POLA ASUH REMAJA UNTUK GENERASI EMAS INDONESIA (STUDI KASUS PADA GURU-GURU BK SMP/MTS KABUPATEN BANYUMAS)
Yulikus Partono

PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL DAN HUMAN CAPITAL TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA PT BARKAH JAYA MANDIRI
Julia Retnowulan

PENGEMBANGAN KERJASAMA SUB-REGIONAL BIMP-EAGA DI BIDANG EKOWISATA: PERSPEKTIF INDONESIA
Devy Putri Kussanti

DAFTAR ISI

HALAMAN

HALAMAN JUDUL i
DAFTAR ISI iii
KATA PENGANTAR v

PROSEDUR LELANG HAK TANGGUNGAN DI KOPERASI SIMPAN PINJAM INTIDANA CABANG JAKARTA PUSAT
Vina Islami 1

PENILAIAN KINERJA PERUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISA RASIO KEUANGAN PADA PERUSAHAAN TELEKOMUNIKASI DI INDONESIA
Ratnawaty Marginingsih 14

ANALISIS KEPUASAN DAN LOYALITAS PASIEN RAWAT JALAN PADA POLIKLINIK RUMAH SAKIT BERSALIN KARTINI JAKARTA SELATAN
Isnurrini Hidayat 22

MENUMBUHKAN MINAT SISWA SD TERHADAP PENEMUAN ILMU MELALUI PEMBELAJARAN SISWA AKTIF YANG MEMUPUK KETERAMPILAN BERPIKIR KRITIS, KREATIF, DAN REFLEKTIF DI TENGAH ALAM SEMESTA
Fifit Fitriansyah 31

PENGARUH PERSEPSI KUALITAS PRODUK, CITRA MEREK DAN MEDIA IKLAN INSTAGRAM TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK NINEBOX (Studi Kasus pada follower instagram @tempattasdotcom)
Wiwik Widiyanti 40

ANALISIS ASPEK KEPUASAN KERJA DAN IKLIM ORGANISASI TERHADAP KOMITMEN ORGANISASIONAL KARYAWAN
Roida Pakpahan 51

PENINGKATAN DAYA SAING INDUSTRI MARTITIM MELALUI PRODUKTIVITAS KERJA
Lili Marlinah..... 62

KONSEP DASAR DAN STRATEGI PELAYANAN PRIMA (SERVICE EXCELLENT) PADA INDOSAT OOREDO
Agtovia Frimayasa..... 65

MENUAI KESUKSESAN DALAM BISNIS PROPERTI TANPA MODAL SEBAGAI INVESTASI YANG MENGUNTUNGKAN
Mari Rahmawati 72

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK MENGATASI PERSAINGAN
(STUDI KASUS PT. KIMIA FARMA JAKARTA)
Marlina Rahmi Shinta Permatasari 81

PENGARUH MOTIVASI, KOMPENSASI DAN LINGKUNGAN KERJA,
TERHADAP KINERJA KARYAWAN:
(STUDI KASUS PT INFIMEDIA SOLUSI PRATAMA)
Nurlaela Eva Puji Lestari 88

TANTANGAN DAN POLA ASUH REMAJA UNTUK GENERASI EMAS
INDONESIA (STUDI KASUS PADA GURU-GURU BK SMP/MTS
KABUPATEN BANYUMAS)
Yulikus Partono 95

PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL DAN HUMAN
CAPITAL TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA PT BARKAH JAYA
MANDIRI
Julia Retnowulan 100

PENGEMBANGAN KERJASAMA SUB-REGIONAL BIMP-EAGA DI BIDANG
EKOWISATA: PERSPEKTIF INDONESIA
Devy Putri Kussanti 108

CAKRAWALA

Editorial Team

Chief Editor
Asriyani Sagiyanto, AKOM BSI Jakarta

Reviewers
Ahmad Setiadi, AMIK BSI Karawang
Nurvi Oktiani, AMIK BSI Jakarta
Idah Yuniasih, ASM BSI Jakarta
Kartika Yuliantari, ASM BSI Jakarta

Advisory Boards
Anisti, AKOM BSI Jakarta

Layout Editor
Sopiyan Dalis, AMIK BSI Bekasi

Administrative Staff
Maya Sopa, PPPM BSI

Published by
PPPM BSI
Jl. Dewi Sartika No. 289, Cawang,
Jakarta Timur
Telp : 021-8010836

http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/cakrawala
e-mail: jurnal.cakrawala@bsi.ac.id

p-ISSN: 1411-8629, eISSN: 2579-3314

Indexed by

PENGANTAR REDAKSI

Bismillahirrohmanirrohim

Salah satu parameter yang digunakan untuk menilai suatu penerbitan berkala adalah dengan keseriusan seluruh Dewan Redaksi, yakni adanya kesinambungan menerbitkan sesuai dengan komitmen kami untuk memberikan yang terbaik buat para pembaca, maka Jurnal Sosial dan Humaniora Bina Sarana Informatika CAKRAWALA ini kami usahakan selalu hadir sesuai dengan skala waktu yang telah diprogramkan.

Tetapi terlepas dari hal itu semua, redaksi mengucapkan puji syukur kehadirat Alloh SWT atas terbitnya Jurnal Sosial dan Humaniora Bina Sarana Informatika CAKRAWALA Edisi Volume XVII No. 1 bulan Maret 2017.

Redaksi setiap saat menerima sumbangan naskah berupa artikel, hasil penelitian atau karya ilmiah yang belum pernah dipublikasikan di media lain melalui laman http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/cakrawala.

Akhirnya, Redaksi mengucapkan terima kasih kepada dosen-dosen Akademi Bina Sarana Informatika yang telah berpartisipasi dalam penerbitan Jurnal sosial dan Humaniora Bina Sarana Informatika CAKRAWALA edisi ini.

Semoga Jurnal Sosial dan Humaniora Bina Sarana Informatika CAKRAWALA kali ini dapat memenuhi khasanah ilmu pengetahuan bagi civitas akademika Bina Sarana Informatika dan masyarakat pada umumnya.

Redaksi

Cakrawala,
Vol. VII, No. 1, Maret 2017

Menuai Kesuksesan Dalam Bisnis Properti Tanpa Modal Sebagai Investasi Yang Menguntungkan

Mari Rahmawati
Program Studi Hubungan Masyarakat
Akademi Komunikasi BSI Jakarta
Jl. Kayu Jati 5 No.2, Pemuda, Rawamangun, Jakarta Timur 10440
mari.mrw@bsi.ac.id

Abstract- *The property business is a business with the potential benefit is great that many rich through this business, previously only occupied by a few people because knowledge pertained exclusively and not many are able to imitate it, now many books, seminars, workshops discuss how to start a business property even without capital, mentors and teachers to share their knowledge with an open property. The development of the property or home business is currently booming. Every day there is always looking for homes, land and business space either leased or sold. This means investment opportunities, business and property or home business opportunity is wide open for those who make money through rent rental business, buying and selling homes or land.*

Keywords: Property, Investment, Business

Abstrak- Bisnis properti merupakan bisnis dengan potensi keuntungan sangat besar sehingga banyak yang kaya melalui bisnis ini, dahulunya hanya ditekuni oleh beberapa orang saja karena memang ilmunya tergolong eksklusif dan tidak banyak yang mampu menirunya, sekarang banyak buku, seminar, workshop yang membahas bagaimana cara memulai bisnis properti bahkan tanpa modal, para mentor dan guru properti dengan terbuka membagi ilmunya. Perkembangan bisnis properti atau rumah saat ini sedang berkembang pesat. Setiap hari selalu saja ada yang mencari rumah, tanah dan ruang usaha baik yang disewa maupun yang dijual. Ini berati peluang investasi, bisnis dan peluang usaha properti atau rumah terbuka lebar untuk anda yang menghasilkan uang lewat bisnis sewa kontrakan, jual beli rumah atau tanah.

Kata kunci: Properti, Investasi, Bisnis

I.PENDAHULUAN

Dalam bekerja pastinya mengiginkan mendapatkan penghasilan yang banyak, dapat hidup lebih makmur dan mendapatkan kesejahteraan sehingga masa depannya lebih bahagia. Berbagai macam pekerjaan telah digelutinya, namun tidak semua pekerjaan bisa menjamin kehidupan di masa mendatang (masa tua) yang sejahtera. Tentu saja hal itu bisa diwujudkan dengan cara berinvestasi yang mudah adalah investasi properti. Perkembangan bisnis properti atau rumah saat ini sedang berkembang pesat. Setiap hari selalu saja ada yang mencari rumah, tanah dan ruang usaha baik yang disewa maupun yang dijual. Ini berati peluang bisnis dan peluang usaha properti atau rumah terbuka lebar untuk anda yang menghasilkan uang lewat bisnis sewa kontrakan, bisnis jual beli rumah atau tanah. Ingin Bahagia Di Masa Tua ("BERINVESTASILAH").

Setidaknya ada 2 (dua) hal yang mungkin bisa kita hindari, yaitu:

1. **Menyia-nyiakan kesempatan masa muda**
   Tidak sedikit orang yang menghabiskan masa mudanya hanya untuk kesenangan sesaat seperti; hura-hura, pesta-pesta, dan lain-lain. Sedikit sekali berpikir untuk kehidupan di masa tua. STOP! Tunda dulu kesenangan. Apa artinya? Apakah kita dilarang bersenang-senang? Bukan itu, investasi memang sering identik dengan upaya menunda kesenangan pada masa muda agar hasilnya bisa adinikmati pada masa tua. Namun menunda kesenangan sesungguhnya bukan berarti harus menderita. Kita harus mencari strategi alternatif agar kita tetap bisa berinvestasi untuk masa tua tanpa harus menderita pada masa muda.
2. **Gagal merencanakan kehidupan masa tua.**
   Berapa usia kita saat ini? Sudahkan merencanakan masa tua kita? Perlu di

 ISSN: 2579-3314

ingat kelak pada masa tua produktifitas kita akan terus menurun. Tenaga yang dimiliki hanya separuh dari masa muda. Otomatis kurang produktif. Begitu juga dengan pola pikir, daya tahan otak pasti menurun. Menurut para ahli, kreatifitas malah hanya tersisa sekitar 5%. Sebenarnya kegagalan hidup di masa tua tidak lain murni akibat kegagalan merencanakan pada masa muda. Oleh sebab itu tidak ada cara lain yang bisa digunakan selain merencanakan kehidupan masa tua dengan berinvestasi sejak muda. Jangan ragu! Dengan berinvestasi, sesungguhnya kita sedang merancang dan mempersiapkan kehidupan masa tua yang bahagia.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, identifikasi masalah yang dapat dirumuskan adalah:

a. Mengapa memilih untuk berinvestasi properti?
b. Bagaimana merumuskan untuk menjadi investor properti yang sukses?

II. METODOLOGI PENELITIAN

A. TIPS DAN TRIK MENJALANKAN BISNIS

Menurut (Malahayati,272) alasan kesulitan dan solusi dalam berbisnis diantaranya:

1. Tidak mempunyai modal.
Solusinya:

a) Menulis dan mendaftarkan sumber modal yang anda punya. Sumber modal tersebut dapat anda peroleh dari sumber dana pribadi atau pinjaman.
b) Memperkirakan dan menghitung modal akan kembali dan menghasilkan keuntungan untuk anda.
c) Mencari *partner* atau menjalin kerja sama yang dapat membantu mengelola modal. *Partner* tersebut juga dapat membantu anda dalam memecahkan masalah kebuntuan pengelolaan keuangan.

2. Cara memupuk kepercayaan diri anda.
Solusinya:

a) Mendata sebanyak mungkin prestasi atau kelebihan yang anda punya.
b) Menghargai prestasi-prestasi kecil yang pernah anda lakukan akan meningkatkan kepercayaan diri anda.
c) Mendaftarkan kelebihan-kelebihan yang anda miliki kemudian menempelkannya di dinding kamar anda.

3. Cara mudah mencari jaringan.
Solusinya:

a) Mendaftarkan nama orang-orang yang sering berinteraksi dengan anda.
Misalnya: tetangga, kerabat, teman-teman kuliah atau sekolah.
b) Mengurutkan nama mulai dari orang yang paling besar kemungkinannya untuk diajak kerja sama sampai orang yang paling sulit untuk diajak kerja sama.
c) Memilih beberapa orang dan mulai menghubungi mereka untuk melihat siapa yang bersedia ikut bisnis anda.
d) Menawarkan produk anda kepada orang yang baru anda kenal secara baik-baik dan buat orang tertarik untuk memperhatikan anda.

4. Menghadirkan skill berbisnis
Solusinya:

a) Belajar kepada orang yang lebih ahli, misalnya: mengikuti kursus.
b) Belajar otodidak melalui buku.
c) Mengajar *partner* untuk bekerja sama.
d) Mencari teman yang ahli dan sudah berpengalaman dengan bisnis yang akan anda garap.
e) Belajar kepada pakar yang sudah berpengalaman.
f) Membangun *skill* apapun membutuhkan waktu. Tidak ada *skill* yang tercipta dengan sendirinya. Dengan latihan terus menerus, niscaya *skill* itu akan terasah.

5. Atasi ketakutan anda
Solusinya:

a) Menanamkan pada diri anda bahwa 80% dari kecemasan sama sekali tidak terbukti dan tidak menjadi kenyataan.
b) Menjalani usaha yang anda tekuni sebaik mungkin karena hal ini dapat menyingkirkan rasa takut dalam diri anda.
c) Belajar lebih *struggle*.

B. JENIS-JENIS INVESTASI

(Amir,3)

Berikut analisis jenis investasi yang perlu diketahui adalah:

1. Tanah

Keunggulan:

a) *Return* yang lumayan besar, jika dilihat dari kenaikan rata-rata tanah (di sekitar jakarta).
b) Biaya pemeliharaan yang cukup murah.
c) Anda tidak perlu asuransi, karena tidak bisa terbakar ataupun mengalami kerusakan.

Kelemahan:

a) Sulit untuk mendapatkan *income* tambahan atau menaikkan penghasilan, dalam bentuk sewa, dan lainnya.
b) Sulit untuk dijadikan jaminan ke bank, berbeda dengan rumah.
c) Semakin besar ukuran tanahnya, akan semakin sulit mencari yang minat sebab akan memerlukan dana yang besar pula.

2. Rumah

Keunggulan:

a) *Return* yang sedang saja, tetapi tetap menjanjikan. Walaupun harga per m2 lebih mahal, sekira 5-10%. Akan tetapi, kenaikan harga per tahun masih di bawah kenaikan harga tanah, kenaikan harga tanah berada dalam kisaran 10 hingga 25%.
b) Lebih likuid dari pada tanah sebab kebanyakan orang tidak mau repot membangun rumah, sehingga banyak yang lebih suka memilih rumah yang sudah jadi, terutama yang siap pakai.
c) Lebih mudah untuk dijadikan jaminan/agunan ke bank.
d) Untuk mendapatkan *income* tambahan tingkat sedang sangat mungkin dilakukan karena bisa disewakan.

Kelemahan:

a) Nilai ekonomis bangunan akan terus menyusut, apalagi jika tidak rajin merawat. Penurunan berkisar hingga 10% per tahun.
b) Pembayaran Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) akan lebih mahal sebab ada bangunan di atasnya.
c) Perlu diasuransikan terhadap kemungkinan kebakaran dan kerusakan lainnya.

3. Apartemen

Keunggulan:

a) *Return* yang kecil, hal ini diakibatkan oleh adanya penyusutan dari nilai bangunan yang lumayan besar, yakni berkisar 20% per tahun.
b) Cukup likuid, karena untuk apartemen yang berlokasi strategis masih sangat diminati oleh banyak orang, sedangkan jika membeli rumah dengan lokasi yang strategis tentu akan memerlukan alokasi anggaran yang cukup besar. Meskipun harga apartemen per m2 cukup mahal, tetapi uang yang dikeluarkan relatif masih kecil.
c) Dapat dijadikan jaminan ke bank, walaupun nilainya masih relatif kecil jika dibandingkan rumah (*landing area*).
d) *Income* tambahan cukup besar dari biaya sewa.

Kelemahan:

a) Adanya biaya bulanan yang mencakup perawatan, listrik, dan sebagainya yang cukup mahal.
b) Tidak dapat direnovasi semaunya kecuali interior.
c) Sering menimbulkan permasalahan dengan unit milik orang lain, misalnya: kebocoran kamar mandi, saluran pembuangan milik orang lain yang dapat mengakibatkan unit milik kita harus diperbaiki juga.

C. TIPE KOMUNIKASI

(Royan,104)

Jenis-jenias komunikasi terbagi sebagai berikut:

1. Komunikasi Verbal

 ISSN: 2579-3314

Komunikasi yang disampaikan dengan menggunakan kata-kata, baik diucapkan maupun ditulis.

2. **Komunikasi Non Verbal**
   Terdiri atas ekpresi wajah, kontak mata, postur tubuh, sentuhan, gestur, dan jarak sosial. Jika diintisarikan, komunikasi non verbal identik dengan bahasa tubuh. Bahasa tubuh memiliki peran untuk: 1) Membangun hubungan lebih cepat dengan para peserta rapat atau lawan bicara, 2) Memperkuat komunikasi verbal, 3) Mempertahankan perhatian dan minat peserta, 4) Mengenali tanda kebohongan atau tanda kebosanan, 5) Memahami apa yang ada di pikiran lawan bicara.

D. STRATEGI DALAM PENJUALAN

(Ariefiansyah,54)

Pada dasarnya, strategi dalam penjualan terbagi menjadi 2 (dua), yaitu:

1. **STRATEGI *Offlline***
   Strategi penjualan *offline* merupakan strategi penjualan yang sudah dikenal oleh masyarakat luas. Penjualan *offline* adalah penjualan yang di dalamnya terjadi interaksi antar penjual dan pembeli secara langsung. Pembeli bisa melihat barang secara nyata dang langsung serta bisa bertanya bila ada hal-hal yang kurang dimengerti. Penjual pun bisa menjwab pertanyaan secara langsung.
2. **STRATEGI *Online***
   Bentuk penjualan yang dilakukan melalui bantuan internet atau secara tidak langsung. Pembeli dan penjual tidak bisa berinteraksi secara langsung. Misalnya: penjualan melalui situs jejaring media sosial, *e-mail*, *blog*, dan *website*.

E. IKLAN PROPERTI DI MEDIA

(Tanuwijaya,65)

Berikut adalah hal-hal yang perlu diperhatikan dalam membuat iklan properti di media:

1. **Penempatan iklan**
   Para investor properti kadang tidak menyentuh masalah penempatan iklan. Terkadang jika materi iklan sudah bagus, langsung diserahkan ke media koran. Tidak semua bagian pemasaran koran paham terhadap keinginan anda untuk menampilkan iklan. Mungkin alangkah lebih baiknya jika anda memberikan pesan kepada bagian desain di media koran untuk menempatkan posisi iklan anda pada bagian tertentu yang anda inginkan.
2. ***Point of interest***
   Point of interest atau pusat apa yang akan anda sampaikan adalah bagian terpenting dalam membuat iklan. Biasanya beberapa kesalahan yang sering dibuat oleh para pembuat iklan adalah menampilkan seluruh keunggulan dalam kotak iklan yang kecil. Sehingga pesan tidak muncul, apa yang sebenarnya akan anda tawarkan dan membuat pembaca koran untuk tertarik lebih lanjut.
3. **Sesuaikan dengan segmentasi pasar**
   Koran adalah produk. Mereka mempunyai segmentasi pasar yang berbeda-beda. Ada koran khusus hukum, politik, sosial atau koran yang menyasar pada pembaca umum. Sama halnya dengan produk properti. Tentu saja mempunyai segmentasi pasar yang berbeda pula. Langkah pertama tentukanlah koran yang sesuai dengan segmentasi pasar properti anda. Jangan sampai properti anda, di iklankan di koran bagian hukum.
4. ***Eye catching***
   Eye catching atau yang sering disebut dengan objek yang membuat mata pembaca terkesima. Erat kaitannya dengan *point of interest*. Bagaimana caranya agar mata pembaca terfokus pada iklan anda. Dari sekian banyak iklan di koran, maka iklan anda harus terlihat berbeda. Caranya tidak terlalu sulit untuk membuktikan apakah iklan anda termasuk *eye catching* atau bukan. Cetaklah iklan properti anda sesuai dengan ukuran aslinya, tempelkan pada koran dimana anda hendak memasang iklan tersebut. Lakukan tes pada beberapa karyawan anda, tanyakan kepada mereka apakah iklan anda cukup menarik, biasa-biasa saja atau tidak menarik sama sekali.
5. **Komposisi tulisan dan gambar.**
   Mungkin anda ingin properti anda mempunyai banyak keunggulan, ingin menampilkan semuanya dalam satu iklan. Memang tidak mudah.

Komposisi tulisan ini juga berkaitan dengan *point of interest* dan *eye catching*. Jika semua *font* jenis tulisan anda sama besarnya, anda akan kehilangan *point of interest*. Ketika komposisi iklan yang anda tonjolkan tidak seimbang antara gambar dan tulisan, iklan anda akan hambar.

Buatlah beberapa model komposisi tulisan dan gambar, lalu bandingkan dengan iklan yang terbit pada saat itu. Apabila iklan anda sudah seimbang dan terlihat bagus maka iklan anda layak untuk ditayangkan.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh dari berbagai sumber. Data sekunder, diperoleh melalui studi pustaka atau literatur yang dilakukan untuk mendukung pemahaman terhadap konsep-konsep yang berkaitan langsung dengan penelitian. Data sekunder dilakukan dengan cara mengumpulkan data dan informasi melalui studi literatur yang bersifat sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk publikasi seperti: jurnal dan buku referensi.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bisnis properti merupakan bisnis dengan potensi keuntungan sangat besar sehingga banyak yang kaya melalui bisnis ini, dahulunya hanya ditekuni oleh beberapa orang saja karena memang ilmunya tergolong eksklusif dan tidak banyak yang mampu menirunya, sekarang banyak buku, seminar, workshop yang membahas bagaimana cara memulai bisnis properti bahkan tanpa modal, para mentor dan guru properti dengan terbuka membagi ilmunya.

A. Berikut cara memulai bisnis properti tanpa modal sebagai berikut:

1. Mencari lahan atau tanah

Bisa menggunakan milik sendiri, tanah orang tua, milik saudara, teman atau orang lain, jika bukan milik sendiri kita perlu meyakinkan pemilik tanah, bagaimana meyakinkan pemilik tanah? Tentu dengan memperlihatkan bahwa kita tahu persis dan menguasai apa yang akan kita kerjakan dan kita menjelaskan bagaimana sistem kerjasamanya dan berapa potensi keuntunganya.

2. Membuat gambar dan rancangan anggaran biaya (RAB)

Membuat gambar dan RAB terlebih dahulu karena kita akan menjual rumah bermodalkan gambar dan RAB saja, bagaimana dengan biaya gambar dan RAB? Ini bisa disiasati dengan bekerjasama dengan arsitek dengan perjanjian bagi hasil, persentase bagi hasil arsitek disesuaikan dengan estimasi biaya jasa arsitek dan biaya proyek keseluruhan.

3. Mencari modal untuk membangun rumah

Modal bisa kita dapatkan dengan cara mencari pembeli rumah yang akan kita bangun kemudian minta DP (*Down Payment*), jika dia beli rumah tersebut secara *cash* maka pembangunan rumah sudah bisa kita mulai, tentunya dilengkapi dengan surat perjanjian bagaimana pembayaran selanjutnya, jika dia beli menggunakan Bank/KPR (Kredit Pemilikan Rumah) setelah dapat DP dapat langsung ajukan KPR Multiguna atas nama pembeli tersebut karena digunakan untuk pembangunan rumah, jangan dimulai dulu apabila pembangunan belum jelas bahwa kreditnya disetujui untuk mengantisipasi agar pembangunan rumah tidak terbengkalai. Modal pembangunan bisa juga kita dapatkan dengan cara mengajukan kredit konstruksi atas nama pribadi atau nama perusahaan. Jika menggunakan kredit konstruksi untuk pembangunan maka sebelumnya perlu balik nama sertifikat atas nama kita, untuk meyakinkan pemilik tanah maka lengkapi dengan surat perjanjian. Hati-hati jika menggunakan teknik ini, perhitungkan pinjaman yang didapat cukup untuk membangun rumah sampai selesai atau pastikan ada dana untuk membayar angsuran perbulan selama properti belum selesai atau selama properti belum laku, pastikan di perjanjian di sampaikan bahwa sebelum rumah terjual maka ada persentase kita terhadap kepemilikan tanah dan rumah tersebut sesuai dengan persentase dana yang telah masuk ke dalam pembangunan rumah.

4. Bagi hasil

Jika rumah di bangun menggunakan DP pembeli berarti tidak perlu mencari pembeli lagi, tinggal bagi hasil dari keuntungan proyek sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati. Jika kita membangun menggunakan kredit

 ISSN: 2579-3314

konstruksi berarti tahapan selanjutnya adalah beriklan di media atau mencari pembeli.

B. Peluang Usaha Bisnis Tanpa Modal

Menggeluti peluang bisnis dan peluang usaha properti atau yang biasa orang sebut *real estate agent* bisa menjadi pilihan yang menarik untuk dilakukan. Selain tidak membutuhkan modal, cukup mudah untuk dilakukan, tidak menyita waktu, tidak membutuhkan tempat, dan yang paling menarik adalah komisi yang cukup besar menanti.

Adapun peluang usaha bisnis tanpa modal sebagai berikut:

1. Target Pasar

Target pasar kita adalah orang-orang yang ingin menjual rumah atau properti mereka. Selain itu calon pembeli adalah juga calon konsumen kita.

2. Hal-hal yang dibutuhkan

Tidaklah dibutuhkan banyak hal untuk memulai bisnis ini. Memang akan lebih baik jika kita mempunyai kemampuan untuk bernegoisasi dan mau bekerja keras. Hampir semua orang dapat menekuni bisnis ini asalkan mempunyai kesabaran dan keuletan.

Pertama, anda perlu mengetahui dimana anda dapat menemukan properti, sumbernya sebagai berikut:

a. Iklan baris.
b. Memasang iklan (anda katakan bahwa anda adalah investor dengan dana *unlimited*).
c. Agen properti (anda dapat menitipkan pesan kepada *agent* untuk memberitahu anda seandainya ada properti dengan: harga dibawah harga pasar, terdesak untuk menjual, dan ada return minimal 10%.
d. Menyisir 1 wilayah.
e. Teman dan kenalan.
f. Bank.
g. Pengadilan.
h. Klub investasi.
i. Profesional (notaris, badan, pertanahan, pengacara, petugas pajak, dll).

Kedua, yang kita lakukan adalah mencari iklan dikoran atau majalah yang membahas tentang iklan properti atau juga dapat dengan cara mendatangi kantor real estate agent yang sekarang sudah banyak seperti Ray white, Century 21 dll. Hal pertama yang ada harus cari adalah properti yang ingin dijual dengan ciri-ciri sebagi berikut:

a. Dijual senilai NJOP (Nilai jual Objek Pajak) biasanya lebih rendah dari harga jual.
b. Dujual segera atau cepat.
c. Membutuhkan uang atau dana.
d. Mau dilelang.
e. Properti usang (seringkali harganya murah).

Keuntungan dari properti dengan "kondisi istimewa" seperti ini akan memungkinkan kita untuk melakukan negosiasi yang lebih mudah dengan si-pemilik properti. Bila kita telah bertemu dengan pemilik properti maka kita dapat melakukan penawaran dengan harga yang lebih "mahal" dari yang diminta. Agak aneh? Memang dan itu disengaja! Mengapa? Karena dengan "menaikkan" harga dari yang diminta sipenjual maka kita dapat "meminta" sesuatu dari sipemilik properti. Misalnya kita minta waktu perpanjangan misalnya 3 bulan atau 6 bulan kemudian baru kita bayar (sedapat mungkin dilengkapi dengan surat perjanjian antara anda dan sipenjual).

Setelah anda mendapatkan dokumen persetujuan itu maka kita bisa mulai mencari pembeli sehingga anda tidak perlu mengeluarkan uang atau modal sendiri. Dengan tenggang waktu 3-6 bulan tersebut maka anda mempunyai cukup waktu untuk mencari pembeli.

Untuk lebih menarik si pemilik untuk tetap hanya "terikat" kepada anda maka dapat anda tambahkan dalam perjanjian bahwa anda juga akan "membagi" komisi yang anda terima sebesar 20-30%. Lho kok besar benar? Kenapa tidak, toh anda tidak mengeluarkan modal apapun.

3. Kendala

Mungkin mencari pembeli dan pemeriksaan dokumen properti adalah hal yang paling sulit.

TIPS:

Untuk dokumen properti anda dapat bekerja sama dengan orang yang berkompeten dengan hal ini. Untuk pemasaran dapat anda sebarkan lewat kenalan anda untuk itu anda perlu mempunyai daftar nama yang selalu ditambah atau dengan menggunakan

internet. Alangkah baiknya jika anda juga membuat kartu nama yang dapat kita bagikan pada saat menawarkan properti yang anda jual untuk membantu bila orang tersebut ingin menghubungi anda.

C. Larangan Menggunakan Modal

Di dalam menjalankan bisnis properti adat tiga (3) pantangan yang harus dilakukan, diantaranya sebagai berikut:

1. **Jangan membayar properti menggunakan gaji atau hasil bisnis.**
   Apakah selama ini anda membayar properti dari hasil gaji atau bisnis? Ini adalah cara yang salah. Bukan dalam artian melarang, yang menjadi pantangan bagi anda adalah membayar properti dari hasil bisnis. Mengapa demikian? Alasannya:
   a. Anda hanya siap menang, tetapi tidak siap kalah. Bisnis kan bisa turun naik, nah ketika turun, bisakah anda membayar angsuran propertinya?
   b. Meskipun bisnis kita dijalankan oleh pegawai, resikonya tetap berada ditangan pemilik. Banyak orang yang merasa gagah dan tenang karena bisnisnya sudah dijalankan oleh pegawai sehingga hasilnya dipakai untuk membayar properti. Ini keliru, karena anda bisa terkena dua resiko yaitu, anda bisa ditipu oleh pegawai dan pasar menurun.
   Itulah sebabnya mengapa kita perlu mengunci resiko. Inilah yang sering diluapkan sebagian orang karena terjebak dalam dikotomi antara *active* dan *passive income*.
2. **Jangan membayar properti menggunakan penghasilan kos, dan bisnis lain sejenisnya yang dijadikan sebagai sumber *passive income*.**
   Beberapa bisnis di atas merupakan sumber bisnis *passive income*, tetapi tetap saja menjadi salah satu pantangan untuk membayar properti. Alasannya tidak bisa mengunci resiko. Jika pantangan ini dilanggar, itu artinya anda hanya siap untuk menang, tidak siap kalah. Misalnya saja bisnis rumah kos-kosan setiap tahun tidak selalu penuh, sedangkan orang yang menawarkan lokasi sewa banyak sehingga posisi tawar akan melemah.
3. **Jangan membayar properti dari hasil sewa saja.**
   Mengapa demikian? Bukannya itu menguntungkan? Memang tidak ada larangan menyewakan properti anda. Yang menjadi pantangan adalah menjadikan uang sewa sebagai satu-satunya sumber pembayaran properti anda. Sebab, hasilnya tidak akan mencukupi. Jangan terjebak dengan cara berfikir mereka yang tinggal di Amerika. Sebab, di sana nilai sewa properti jauh lebih besar dari pada tingkat suku bunga KPR. Beda dengan Indonesia berkisar antara 12-14 persen per tahun. Belum lagi ditambah dengan angsuran pokoknya, anda harus bisa menyicil 15-17 persen per tahun. Sementara itu, persentase nilai sewa berkisar 3-5 persen dari nilai properti untuk jenis residensial atau 5-7 persen untuk property komersial. Jadi hasil sewa sekecil itu tidak memungkinkan bisa mematahkan angsuran 17 persen per tahun.

   Dengan hitung-hitungan yang sejenis ini pun, orang banyak melakukan kesalahan, mereka masih banyak yang berfikir bahwa angsuran dapat dibayar dengan cara menyewakan properti kepada orang asing. Kalaupun ada orang asing yang bersedia menyewa dengan harga yang relatif tinggi, itu pun belum cukup.
   Jadi kesimpulannya bahwa mengandalkan hasil sewa properti saja untuk membayar seperti anda tidak akan memadai. Kalau hal itu terjadi, maka anda belum mengunci resiko sepenuhnya.
   Dari penjelasan diats tersebut dapat disimpulkan bahwa intinya adalah bahwa anda harus selalu mengunci resiko dalam membeli properti.

IV. KESIMPULAN

Dari hasil dan pembahasan yang telah dibahas, dapat disimpulkan bahwa:

a. Berangkat dari fakta, bukan asumsi.
Asumsi berasal dari kata "*assume*" yang artinya menganggap, mengira, atau mengharap. Dari beberapa arti di atas, dapat di katakan bahwa asumsi bermakna tidak pasti. Terkadang asumsi seringkali meleset dari kenyataan dan bahkan bisa salah. Tidak pandang bulu, baik itu *broker*, *developer*, penjual, dan yang lainnya.

 ISSN: 2579-3314

Itulah asumsi, kebenarannya masih perlu dibuktikan oleh mata kepala sendiri.

Jika berangkat dari asumsi, maka ketidakpastian yang akan di dapatnya. Namun jika berangkat dari apa yang dilihatnya, maka kepastian yang akan di dapatnya. Padahal seorang investor harus mempunyai keyakinan tinggi terhadap semua aset investasinya.

b. Mulai dari diri sendiri.

Orang-orang pintar biasanya terlalu banyak pertimbangan dan analisis, sehingga sulit untuk memulai. Berhentilah berpikir dan mempertimbangkan banyak hal. Segera jalani prosesnya, mulai dari diri sendiri, mulai dari hal kecil, dan mulai dari sekarang juga.

c. Utamakan logika, bukan emosi.

Dalam melaksanakan transaksi properti, sebaiknya kita dianjurkan untuk tidak mengedepankan emosi. Kalau emosi dikedepankan, maka rasa suka terhadap properti akan menjadi sangat dominan. Dampaknya uang tidak lagi menjadi bahan pertimbangan. Padahal seorang investor dituntut untuk sedikit mengeluarkan uang guna mendapatkan sebanyak mungkin keuntungan.

V. SARAN

Ditinjau dari kesimpulan diatas, penulis memberikan saran, guna perkembangan kedepanya adalah:

a. Tentukan target.

Semua investor punya *planning* bisnis yang terorganisir dengan baik. Entah itu *planning* jangka pendek, jangka menengah, maupun jangka panjang. Untuk investor pemula, buatlah target untuk jangka waktu tertentu secara bertahap. Agar target tersebut tidak hilang dari ingatan, maka tuangkanlah dalam bentuk tulisan dan di tempel di tempat-tempat yang selalu terlihat. Cara tersebut bisa memberikan motivasi bagi diri sendiri untuk selalu fokus terhadap tujuan yang ingin dicapai.

Mari Rahmawati. Menyelesaikan Pendidikan Strata-1 (S1) di STMIK KUWERA-HARVEST, Program Studi: Sistem Informasi, lulus pada tahun 2007 dengan gelar S.Kom. Ia melanjutkan studi Pascasarjana Magister Ilmu Komputer STMIK Nusa Mandiri, Program Studi: Sistem Informasi, Konsentrasi: e-Business, lulus pada tahun 2011 dan memperoleh gelar M.Kom. Penulis

b. Buat manajemen waktu yang baik.

Sebagai seorang investor, anda harus pintar membagi waktu.

Misalnya: kapan anda mengelola aset, mencari aset baru, kapan berhubungan dengan bank, dan lain-lain. Keberhasilan seorang investor juga tidak terlepas dari bagaimana ia bisa mengatur waktu yang baik.

c. Kelola manajemen keuangan secara efektif

Jika anda mendapatkan pemasukan baik dari *cash back* maupun *cash low* positif, lakukanlah pengelolaan pemasukan itu secara bijaksana.

Misalnya: keuntungan tersebut digunakan untuk modal lagi (dipakai untuk uang muka transaksi berikutnya atau digunakan untuk bisnis lain), anda akan menjadi investor yang sukses. Namun, jika keuntungan tersebut di gunakan untuk hal-hal yang tidak berkaitan dengan investasi, maka sudah jelas hasilnya pun akan berbeda.

VI. REFERENSI

Amir, Supriyadi. **Sukses Membeli Tanah Tanpa Modal**. Jakarta: Laskar Aksara. 2013

Ariefiansyah, Miyosi. **Strategi Gila Menjadi Sales No. 1**. Jakarta: Laskar Aksara. 2014

Malahayati. **99 Bisnis Ibu Rumah Tangga**. 2014. Jakarta: Penebar Plus (Penebar Swadaya Grup). 2014

Royan, Frans M. **Sukses Menjadi Sales Supervisor Hebat**. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2013

Tanuwijaya, Handoko. **Binis Properti Tanpa Modal**. Yogyakarta: *Crop Circle Corp*. 2012.

bergabung di Akademi Bina Sarana Informatika sejak tahun 2006-sekarang sebagai dosen tetap dan sudah memiliki Jabatan Fungsional Akademik: Asisten Ahli dengan angka kredit 150,00 terhitung mulai tanggal 01 Mei 2013.
Sebagai dosen ia telah melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi diantaranya dengan membuat penelitian: Sistem Informasi Perekrutan Tenaga *Security* Pada PT. Putratama Karya Mandiri Jakarta (2006) dan Analisa Tata Kelola Teknologi Informasi Pada Penerapan Sistem Informasi Kesehatan Berbasis Framework COBIT (2010). Serta ditunjang dengan Tulisan Ilmiah yang pernah diterbitkan: "Membangun Pengembangan Kepribadian Diri Yang Handal Melalui Kompetensi Sekretaris Di Era Globalisasi" pada Jurnal Widya Cipta (ISSN: 1411-8729), Vol. II No.2 September 2011, "Sistem Informasi Berorientasi Objek Dengan Pemodelan *Unified Modeling Language* Pada Jasa *Security* PT. Putratama Karya Mandiri" pada Jurnal Sistem Informasi (ISSN: 2089-8711), Vol. III No.1 Februari 2014, dan "Peran Aplikasi Komputer Berbasis Akuntansi Untuk Badan Usaha Dalam Persfektif Informasi" pada Jurnal Persfektif (ISSN: 1411-8637), Vol. XIII No. 2 September 2015.
E-mail: mari.mrw@bsi.ac.id.

 ISSN: 2579-3314