

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 2.1 Logo PT Eagle Tree Property
Sumber: PT Eagle Tree Property

PT Eagle Tree Property (PT ET) yang berlokasi di Bintaro Jaya, Tangerang Selatan. Perusahaan ini berfokus pada pengembangan properti, seperti pembangunan perumahan, apartemen, atau kompleks komersial. Sebagai bagian dari evolusi Bintaro Jaya, PT ET mungkin telah berperan dalam transformasi kawasan ini, baik melalui proyek-proyek properti yang mengubah wajahnya maupun melalui kontribusi pada infrastruktur dan pengembangan wilayah secara keseluruhan. Meskipun catatan rinci sejarahnya mungkin tidak tersedia secara luas, keberadaan dan keterlibatan PT ET dalam industri properti dapat dilihat sebagai bagian integral dari pertumbuhan dan kemajuan kawasan properti yang terus berkembang.

PT. Denadi Mitra Propertindo atau yang lebih dikenal dengan Eagle Tree Property, berdiri sejak 2012 di Jakarta. Didirikan oleh tiga pelaku industri properti yang bergabung bersama, karena memiliki visi yang sama, dengan latar belakang pengalaman yang sangat mumpuni di dunia properti. Spesialisasi masing-masing pendiri yang berbeda namun dapat dipersatukan untuk menciptakan sinergi, menjadikan Eagle Tree Property sebagai perusahaan properti yang sanggup memberikan solusi terintegrasi (one-stop property solution) di bidang properti.

Selama 7 tahun perkembangannya, Eagle Tree Property telah memiliki 5 kantor cabang, yaitu : Eagle Tree Property (Jl. Boulevard Bintaro Jaya, Pondok Jaya, Kota Tangerang Selatan, Banten, Indonesia), Eagle Tree Fortune 8 (Jalan Kesehatan Raya, Rt.10/Rw11, Bintaro, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, Indonesia), Eagle Tree Althia (Jalan Graha Raya Bintaro, Parigi Baru, Kota Tangerang Selatan, Banten, Indonesia), Eagle Tree Beryl (Jalan Boulevard Graha Raya, Rt.004/Rw.005, Kunciran Indah, Kota Tangerang, Banten, Indonesia).

PT Eagle Tree Property (PT ET) mampu menyediakan solusi terpadu dalam sektor properti karena merupakan bagian dari Unity Group yang beroperasi secara menyeluruh dalam sektor properti, mulai dari hulu sampai hilir. Sebagai unit bisnis dari *Unity Group*, PT ET memiliki peran penting dalam rangkaian kegiatan properti, menjadi arsitek, konsultan kontraktor, dan pengembang properti. Dengan memiliki peran di setiap tahapan proses, PT ET dapat memberikan perspektif yang luas dan mendalam terhadap industri properti. Dalam kapasitasnya sebagai arsitek, mereka dapat merancang proyek properti dengan visi yang inovatif dan fungsional. Sebagai konsultan kontraktor, mereka dapat memberikan saran berharga tentang aspek teknis dan konstruksi proyek. Sebagai pengembang properti, mereka memiliki kemampuan untuk mewujudkan konsep menjadi realitas, mengelola proyek secara efisien, dan memastikan kualitas serta keberlanjutan pada setiap langkah dalam proses pembangunan properti. Kolaborasi antara PT ET dan *Unity Group* memungkinkan mereka untuk menyediakan layanan yang holistik dan berdaya saing tinggi dalam industri properti, menjadikan mereka sebagai entitas yang dapat diandalkan dalam menghadapi tantangan dan memenuhi kebutuhan yang berkembang dalam pasar properti.

Properti Menurut kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) , definisi kata Properti adalah harta berupa tanah dan bangunan serta sarana dan prasarana yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari tanah dan atau bangunan yang dimaksudkan. Singkatnya definisi dari Properti adalah tanah milik dan bangunan. Real Estate and Developer Secara umum, istilah Real Estate Developer lebih mengacu kepada pengolahan atas sebidang tanah dan aturan-aturan untuk memiliki dan memanfaatkan tanah tersebut. Hal tersebut tidak terbatas pada permukaan tanahnya saja, tetapi meliputi juga bagian bawah dan

sebagian tanah tersebut. Real Estate Developer dapat dimiliki oleh perorangan , namun umumnya kerjasama maupun koorporasi. Agen Properti “Agen properti adalah sebuah badan usaha yang berbadan hukum , memiliki tempat tinggal yang tetap , memiliki ijin usaha property brokerage dan umumnya terdaftar sebagai anggota AREBI (Asosiasi Real Estate Broker Indonesia)”. (Rafitas , 2006 , p.35) Kinerja Kata kinerja dalam bahasa Inggris disebut performance. Kinerja adalah tingkat pencapaian hasil kerja atas pelaksanaan tugas tertentu oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang masing-masing, dalam rangka upaya mencapai tujuan organisasi bersangkutan secara legal tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral dan etika.

Berdasarkan hasil analisa di atas, ketiga dimensi kinerja / Job Performance memiliki pengaruh positif terhadap kepercayaan pengguna jasa agen properti di Surabaya. Terdapat 2 (dua) dimensi kinerja yang berpengaruh signifikan terhadap kepercayaan pengguna jasa agen properti yaitu Task Performance dan Adaptive Performance. Sedangkan terdapat 1 (satu) dimensi yang tidak berpengaruh signifikan terhadap kepercayaan pengguna jasa agen properti yaitu Contextual Performance. Dari ketiga dimensi dari kinerja / Job Performance, Adaptive Performance merupakan dimensi kinerja yang berpengaruh paling signifikan terhadap kepercayaan pengguna jasa agen properti. Responden menilai kinerja adaptasi terkait kemampuan adaptasi antar pribadi sangat penting. Tentunya agen properti dituntut untuk memahami kebutuhan pembeli dan penjual, sehingga adaptasi antara pribadi sangat diperlukan. Tanpa adanya adaptasi antar pribadi, kecil kemungkinan bagi seorang marketer untuk dapat menjalin hubungan dengan konsumen tersebut secara lebih dekat. Dengan adaptasi yang baik ini, diharapkan agen properti dapat membaca kebutuhan dan keperluan yang tidak tersampaikan oleh konsumen, contohnya konsumen mungkin tinggal bersama orang tuanya yang sudah lanjut usia, kebutuhan untuk adanya sebuah kamar di lantai 1 pada suatu desain rumah tertentu sangat dibutuhkan, mengingat bahwa orang tua lanjut usia tersebut pasti tidak nyaman untuk naik turun tangga setiap kali menuju ke kamarnya. Kemampuan adaptasi budaya hanya sedikit dirasakan oleh responden karena kesamaan budaya di Surabaya secara umum sehingga tidak perlu terjadi adaptasi dengan budaya calon pembeli maupun penjual. Sebagai

warga negara Indonesia yang terdiri banyak suku dan budaya, penggunaan budaya nasional adalah jalan pendekatan terbaik dalam rangka menjalin hubungan dengan konsumen tersebut. Adaptasi terhadap budaya dari konsumen tersebut tidak merubah keputusan pembelian, tingkat kepuasan maupun kepercayaan dari konsumen. Task Performance merupakan dimensi kinerja yang berpengaruh signifikan kedua setelah Adaptive Performance terhadap kepercayaan pengguna jasa agen properti. Dalam kinerja tugas, adanya komunikasi secara lisan dinilai responden sangat diperlukan sebab relasi antara agen properti dan pelanggan lebih akrab terjadi melalui komunikasi secara lisan, baik melalui pertemuan secara langsung maupun via telepon. Melalui komunikasi secara lisan yang profesional dinilai pemilik dan penjual dapat membentuk rasa percaya dalam menyampaikan informasi dari pihak ke satu ke pihak lain. Salah satu tugas agen properti yakni sebagai perantara antara pihak penjual dan pembeli, turut mendukung pernyataan ini sehingga kemampuan komunikasi secara lisan sangat diutamakan dibanding indikator lainnya. Melihat realita di lapangan, komunikasi tertulis jarang digunakan oleh agen properti. Salah satu contohnya apabila agen properti memasarkan primary property, maka materi Product Knowledge telah disiapkan oleh pihak manajemen developer sehingga tidak banyak komunikasi secara tertulis yang perlu ditambahkan oleh agen properti pada umumnya. Dimensi yang ketiga yaitu Contextual Performance, merupakan dimensi kinerja yang berpengaruh positif namun tidak berpengaruh signifikan terhadap kepercayaan pengguna jasa agen properti. Responden beranggapan bahwa kinerja kontekstual yang berhubungan dengan keterampilan interpersonal dan motivasi untuk berinteraksi dirasakan sangat baik. Kinerja kontekstual tertinggi dirasakan oleh responden yaitu berhubungan dengan kemampuan dari agen properti untuk mengikuti aturan dan prosedur yang telah ditentukan. Tidak sedikit suatu properti ditangani oleh banyak agen properti yang berbeda. Sebelum melakukan perjanjian memasarkan, transaksi jual-beli maupun sewa-menyewa properti, umumnya pelanggan telah mengetahui aturan dan prosedur yang ditentukan oleh perusahaan agen properti masing-masing. Maka pelanggan akan mengetahui apabila ada pelanggaran aturan maupun ketidaksesuaian prosedur yang ditentukan. Tingkat kinerja kontekstual terendah dirasakan para responden yaitu pada kemampuan agen properti dalam melakukan kegiatan di luar ketentuan pekerjaan formalnya, karena tidak semua

pelanggan mengetahui kegiatan agen diluar ketentuannya secara detail

