

MILIK PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA	
Diterima	: 25 OCT 2001
Inventarisasi	: 1098/TS/Hd.10/2001
Klasifikasi	: R-f : 624-068/Kas/01
Katalog	:
Selesai diproses	:

**PERAN MEMBER BROKER DAN MARKETING ASSOCIATES
DALAM TRANSAKSI PROPERTI**

Tugas Akhir Sarjana Strata Satu

Diajukan Oleh :

K A R S A N

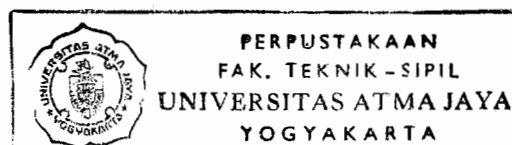
No. Mahasiswa : 07495/TSMK

NPM : 94 02 07495



**PROGRAM STUDI TEKNIK SIPIL
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

2001



PENGESAHAN

Penulisan Tugas Akhir Sarjana Strata Satu, dengan topik :

**PERAN MEMBER BROKER DAN MARKETING ASSOCIATES
DALAM TRANSAKSI PROPERTI**

Disusun oleh :

K A R S A N

No. Mhs : 07495 / TSM

NPM : 94 02 07495

telah diperiksa, disetujui dan diuji oleh Dosen Pembimbing.

Yogyakarta, Juli 2001

Disahkan oleh :

Dosen Pembimbing I



(Ir. Peter F. Kaming, M.Eng.,Ph.D)

Dosen Pembimbing II



(Ir. Eko Setyanto MCM)



Program Studi Teknik Sipil

(Ir. Loyong Arfiadi, M.Eng.,Ph.D)



INTISARI

PERAN MEMBER BROKER DAN MARKETING ASSOCIATES DALAM TRANSAKSI PROPERTI, Karsan, No. Mhs : 07495, Program Peminatan Studi Manajemen Konstruksi, Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Pertumbuhan bisnis properti pada awal tahun 1990-an sangat pesat seiring dengan proses pembangunan yang sedang berlangsung. Akan tetapi setelah tahun 1997, bisnis properti di Indonesia mengalami goncangan yang cukup hebat akibat masalah krisis yang melanda negeri ini. Untuk masalah ini di dalam bisnis properti peran *member broker* dan *marketing associate* sangatlah membantu. *Member broker* diberi kepercayaan untuk memasarkan properti yang di sita oleh negara. Hal ini sangat membantu pertumbuhan ekonomi pada bisnis properti pada saat itu tentunya.

Data diperoleh dari kuesioner yang disebar di Yogyakarta-Surakarta. Data yang didapatkan dianalisis dengan metode *Mean*, *Standard deviation*, dan *Spearman Correlations* dengan program *SPSS 9.0 for Windows* guna menguji peran *member broker* dan *marketing associates*, apakah mempunyai hubungan, dan sejauh mana hubungan antara peran *member broker* terhadap *marketing associates*.

Hasil yang di dapat menunjukkan bahwa peran *member broker* dan *marketing associates* mempunyai hubungan yang erat dalam kerja sama pada satu kantor broker properti, serta memiliki tanggung jawab pada tugas dan pekerjaan yang dilakukan untuk mencari/*listing* properti, memasarkan/*selling* properti, dan sampai pada transaksi/*closing* properti yang diberikan kepercayaan oleh *client*

Kata Kunci : *member broker*, *marketing associates*, properti, broker, *listing*, *selling*, *closing*, *client*.

Motto dan Persembahan

Hikmat Sejati :

“Menenal diri dan menenal pencipta”.

Iman yang sejati :

“Aku percaya, supaya aku mau mengerti”

“Kasihilah Allah-mu dan kasihilah sesama-mu”

Amin

Teruntuk;

Papa dan Mama terkasih,

Dengan kasih mu,

Akan ku kenang selalu.

KATA HANTAR

Atas berkat rahmat Tuhan Yang Maha Esa, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Tugas Akhir ini merupakan persyaratan dalam rangka menyelesaikan pendidikan tinggi Strata-1 pada Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Tujuan penulisan Tugas Akhir ini adalah agar dapat memperoleh pengalaman dalam melakukan penelitian tentang masalah-masalah yang ada dalam dunia properti dan membandingkan masalah tersebut dengan teori yang didapatkan dibangku kuliah.

Dengan terselesaikan Tugas Akhir ini, penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada :

1. Kedua Orang Tua yang terkasih – yang selalu memberi kasih dan bimbingan yang tiada henti-hentinya.
2. Ir. Peter F. Kaming M.Eng., Ph.D – sebagai Dosen Pembimbing I, yang juga membantu dan memberikan tanggapan yang positif atas judul tugas akhir ini.
3. Ir. Eko Setyanto, MCM. – sebagai Dosen Pembimbing II, yang banyak memberikan ide-ide dan masukan, serta saran guna terselesainya tugas akhir ini.
4. Dosen-dosen Penguji – sebagai penguji tugas akhir ini supaya memperoleh hasil yang baik.
5. Dosen-dosen Pengajar – yang telah banyak mendidik dalam mata kuliah sewaktu masa kuliah.

6. Rekan-rekan dan teman-teman, khususnya kepada teman saya Robert Thamrin, Indra Sutopo, Suryanto, Helen, Eign, Sarino, Darwin dan yang ada di kost Grinjing 7A, juga di kost Garuda 19 – yang banyak membantu.
7. Juga kepada Bapak Pendeta Rusdi – GRIY.

Dengan terselesaikan Tugas Akhir ini, adapun harapan penyusun supaya dapat berguna bagi semua pihak yang menginginkan manfaat tugas akhir ini.

Yogyakarta, Juli 2001

Penulis

KARSAN

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN.....	i
INTISARI.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
KATA HANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Permasalahan.....	2
1.3. Batasan Permasalahan.....	2
1.4. Tujuan Penelitian.....	2
1.5. Hasil yang diharapkan.....	2
1.6. Sistematika Penulisan.....	3
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1. Transaksi Properti.....	4
2.1.1. Hubungan antara perikatan dan perjanjian.....	4
2.1.2. Jenis-jenis transaksi.....	6
2.1.3. Definisi properti.....	6
2.2. Sifat-sifat Khas Properti.....	9
2.3. Broker Properti.....	11
2.3.1. Sejarah broker properti.....	11
2.3.2. Tugas broker properti.....	12
2.3.3. Broker profesional (<i>marketing associate</i>).....	12
2.4. Persyaratan Properti yang dapat di <i>Listing</i>	13
2.5. Sumber-sumber <i>Listing</i>	14
2.5.1. Sumber <i>listing</i> melalui surat kabar.....	14
2.5.2. <i>Canvasing</i> (kunjungan dari rumah ke rumah).....	15
2.5.3. <i>Direct mail</i>	15
2.5.4. <i>Listing</i> yang sudah <i>expired</i>	15
2.5.5. Promosi diri sendiri.....	15
2.5.6. <i>Farming</i> disekitar lingkungan tetangga.....	16
2.5.7. Penggunaan kartu nama.....	16
2.5.8. Perkumpulan atau organisasi.....	16
2.6. Prosedur <i>Listing</i>	16
2.7. Dokumen <i>Listing</i>	17
2.7.1. Properti milik perseorangan.....	17
2.7.2. Properti milik keluarga (anggota keluarga masih hidup semua).....	18
2.7.3. Properti milik ahli waris.....	18
2.7.4. Properti milik perusahaan.....	19

2.8. Persiapan Dokumen untuk Transaksi.....	19
2.9. Uang Tanda Jadi.....	21
2.10. Pelunasan di depan Notaris/PPAT.....	21
2.11. Pembayaran PPH 25.....	22
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN.....	23
3.1. Umum.....	23
3.2. Metode Penelitian.....	23
3.3. Pengumpulan Data.....	24
3.4. Analisis Data.....	25
BAB IV : ANALISIS DATA.....	29
4.1. Responden.....	29
4.2. Pembahasan Analisis Data Deskriptif.....	30
4.2.1. Kuesioner yang ditujukan kepada <i>member broker</i>	30
4.2.1.1. Data latar belakang pendidikan responden.....	31
4.2.1.2. Data pendidikan formal untuk menjadi <i>member broker</i>	31
4.2.1.3. Data pengalaman kerja responden.....	32
4.2.1.4. Data nilai properti yang sering ditangani responden.....	32
4.2.2. Kuesioner yang ditujukan kepada <i>marketing associate</i>	33
4.2.2.1. Data latar belakang pendidikan responden.....	33
4.2.2.2. Data pendidikan formal untuk menjadi <i>marketing associate</i>	33
4.2.2.3. Data pengalaman kerja responden.....	34
4.2.2.4. Data nilai properti yang sering ditangani responden.....	34
4.3. Pembahasan Analisis <i>Mean, Standart Deviation,</i> dan Korelasi Spearman.....	35
4.3.1. Pembahasan pada peran <i>member broker</i> dan <i>marketing associate</i>	35
4.3.1.1. Analisis tugas <i>member broker</i>	35
4.3.1.2. Analisis pekerjaan yang dilakukan <i>marketing associate</i>	37
4.3.1.3. Analisis <i>listing</i> properti.....	38
4.3.1.4. Analisis <i>selling</i> properti.....	40
4.3.1.5. Analisis <i>closing</i> properti.....	41
4.3.2. Pembahasan pada peran <i>marketing associate</i>	43
4.3.2.1. Analisis membuat <i>marketing plan</i>	43
4.3.2.2. Analisis pengecekan awal dokumen.....	43
4.3.2.3. Analisis pengisian formulir properti <i>inspection</i>	44
4.3.2.4. Analisis membuat catatan khusus.....	45
4.3.2.5. Analisis informasi yang harus diketahui.....	45
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....	47
5.1. Kesimpulan.....	47
5.2. Saran.....	49

PENUTUP.....	50
DAFTAR PUSTAKA.....	51
LAMPIRAN.....	52



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 :Proses *Listing*..... 17



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	: Data daerah responden	30
Tabel 4.2	: Data latar belakang pendidikan <i>member broker</i>	31
Tabel 4.3	: Data pendidikan formal untuk menjadi <i>member broker</i>	31
Tabel 4.4	: Data pengalaman kerja <i>member broker</i>	32
Tabel 4.5	: Data nilai properti yang sering ditangani <i>member broker</i>	32
Tabel 4.6	: Data latar belakang pendidikan <i>marketing associate</i>	33
Tabel 4.7	: Data pendidikan formal untuk menjadi <i>marketing associate</i>	33
Tabel 4.8	: Data pengalaman kerja <i>marketing associate</i>	34
Tabel 4.9	: Data nilai properti yang sering ditangani <i>marketing associate</i>	34
Tabel 4.10	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada tugas <i>member broker</i>	35
Tabel 4.11	: Analisis Korelasi Spearman antara <i>member broker</i> dengan <i>marketing associate</i> pada tugas <i>member broker</i>	36
Tabel 4.12	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada pekerjaan yang dilakukan <i>marketing associate</i>	37
Tabel 4.13	: Analisis Korelasi Spearman pada pekerjaan yang dilakukan <i>marketing associate</i>	38
Tabel 4.14	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada <i>listing</i> properti	38
Tabel 4.15	: Analisis Korelasi Spearman pada <i>listing</i> properti	39
Tabel 4.16	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada <i>selling</i> properti	40
Tabel 4.17	: Analisis Korelasi Spearman pada <i>selling</i> properti	41
Tabel 4.18	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada <i>closing</i> properti	42
Tabel 4.19	: Analisis Korelasi Spearman pada <i>closing</i> properti	43
Tabel 4.20	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada membuat <i>marketing plan</i>	43
Tabel 4.21	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada pengecekan Awal dokumen	44
Tabel 4.22	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada pengisian <i>Formulir inspeccion</i>	44
Tabel 4.23	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada membuat catatan khusus	45
Tabel 4.24	: Analisis <i>Mean</i> dan <i>Standart Deviation</i> pada informasi yang harus diterima	45

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 :	Kuesioner	52
Lampiran 2 :	Surat ijin penyebaran kuesioner	68
Lampiran 3 :	Surat keterangan dari <i>member broker</i> dan <i>marketing associate</i>	70
Lampiran 4 :	Output data kuesioner dengan <i>SPSS 9.0 for windows</i>	93
Lampiran 5 :	Output analisis data mean dan korelasi spearman dengan program <i>SPSS 9.0 for windows</i>	107