

BAB IV

PENUTUP

1. Kesimpulan

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan aspek kualitas komunikasi interpersonal Lingga Yoni Properti dalam menjalankan proses bisnis properti di Bali yang tanpa menggunakan payung hukum CV. atau PT. dalam bisnis properti di Bali. Data diperoleh dengan melakukan wawancara berdasarkan poin keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif, dan kesetaraan.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Lingga Yoni Properti menggunakan strategi komunikasi interpersonal yang berkualitas kepada *stakeholder* agar dapat menjalani dengan baik proses bisnis properti di Bali. Dengan menerapkan komunikasi interpersonal yang berkualitas tim Lingga Yoni Properti dapat menciptakan proses bisnis yang sehat dan tidak membebankan salah satu pihak yang terlibat dalam bisnis properti di Bali serta dengan komunikasi interpersonal yang berkualitas dapat meminimalisir miskomunikasi.

Lingga Yoni Properti dalam menjalankan proses bisnis dengan tanpanya payung hukum CV. atau PT. dikarenakan Lingga Yoni Properti berfokus pada klien yang menginginkan pembangunan proyek tanpa menggunakan CV. atau PT. sesuai dengan harapan klien. Stigma negatif terhadap CV. atau PT. membuat masyarakat takut untuk memberikan tanggung jawab dalam implementasi bisnis properti di Bali kepada pelaku usaha yang menggunakan payung hukum CV. atau PT. sehingga

Lingga Yoni Properti melihat peluang pasar yang harus dimaksimalkan dalam hal ini pasar lebih percaya untuk berhubungan bisnis secara interpersonal. Untuk memaksimalkan pasar Lingga Yoni Properti berfokus pada komunikasi interpersonal yang berkualitas kepada *stakeholder* dalam proses bisnis properti di Bali.

Dalam proses interaksi komunikasi dengan *stakeholder*, menurut peneliti tim Lingga Yoni Properti menerapkan komunikasi interpersonal yang berkualitas dengan harapan dapat menciptakan perasaan klien dan mandor bahwa tim Lingga Yoni Properti menganggap seluruh *stakeholder* setara, serta saling menguntungkan dalam proses bisnis properti di Bali. Strategi komunikasi interpersonal yang berkualitas digunakan Lingga Yoni Properti dimanfaatkan untuk memunculkan rasa nyaman dalam bekerjasama. Sehingga klien, mandor, dan tim Lingga Yoni Properti dapat bekerjasama kembali dalam proyek yang akan datang.

2. Saran

Dalam uraian kesimpulan di atas maka peneliti memberikan saran-saran yang diberikan dapat membantu Lingga Yoni Properti dalam memaksimalkan strategi komunikasi interpersonal yang berkualitas dengan *stakeholder* pada saat melaksanakan proses bisnis properti di Bali kedepannya, agar dapat meningkatkan kepercayaan *stakeholder* khususnya klien kepada Lingga Yoni sehingga bisnis properti yang dijalankan Lingga Yoni Properti dapat berkelanjutan atau *sustainable* dalam menjalani bisnis properti di Bali, berikut saran-saran yang dapat di berikan:

1. Kepada Lingga Yoni Properti dapat memberikan cinderamata atau kenang-kenangan berupa karya foto dan video selama berproses bersama kepada *stakeholder* khususnya klien. Sebab dengan memberikan kenang-kenangan kepada klien dapat menciptakan rangkuman penutup untuk awalan yang akan datang, dengan diingatkannya momen yang tercipta dalam berproses bersama Lingga Yoni Properti dalam satu rangkuman momen berupa karya foto dan video. sehingga strategi komunikasi interpersonal yang berkualitas kepada *stakeholder* dapat dirangkum dalam satu karya yang dapat diingat oleh klien dengan harapan kerjasama yang terjalin akan berlanjut pada proyek yang akan datang.
2. Kepada pembaca semoga karya ilmiah ini dapat diterima dan dipahami peran komunikasi interpersonal yang berkualitas menjadi dasarnya Lingga Yoni Properti dalam menjalani proses bisnis properti di Bali.
3. Kepada peneliti lainnya disarankan untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam dan berfokus kepada klien Lingga Yoni Properti saja, untuk mengetahui efek yang didapatkan serta *feedback* yang diberikan secara langsung oleh klien Lingga Yoni Properti. Setelah diterapkannya strategi komunikasi interpersonal yang berkualitas oleh Lingga Yoni Properti dalam menjalankan proses bisnis properti di Bali. Atau peneliti lainnya dapat meneliti pelaku usaha bisnis properti di Bali yang menggunakan payung hukum CV. atau PT. sehingga perbandingan aspek kualitas komunikasi interpersonal antara pelaku usaha bisnis properti yang

berpayung hukum dan yang tidak berpayung hukum dapat dipelajari perbedaannya, untuk keberlanjutan penelitian selanjutnya.

3. Penutup

Berkat keMaha kuasaan Tuhan Yang Maha Esa, dan doa Orang Tua serta atas bimbingan dari Dosen Pembimbing, karya ilmiah ini dapat terselesaikan. Mohon maaf bahwa apa yang telah dipaparkan peneliti dalam karya ilmiah ini ada yang kurang berkenan, peneliti sadar masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, karena kesempurnaan hanya milik Tuhan, baik dari segi penulisan bahasa maupun isi yang terkandung dalam karya ilmiah ini. Semangat berkaryalah yang menyadarkan peneliti akan kekurang sempurna skripsi ini maka dari itu karya ilmiah ini patut dan dapat diselesaikan peneliti semoga dapat diterima, bahkan dilanjutkan oleh peneliti lainnya. Oleh karena itu kritik dan saran yang konstruktif dan visioner sangat diharapkan peneliti demi memaksimalkan karya ilmiah ini serta untuk landasan penelitian berikutnya. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat khususnya bagi peneliti dan umumnya bagi pembaca. Terimakasih, sehat selalu serta rahayu.

DAFTAR PUSTAKA

- Budyatna, Muhammad dan Leila Mona Ganiem. 2011. Teori Komunikasi Antar Pribadi. Jakarta: Prenada Media Group.
- Creswell, J. W. 2010. Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Dan Mixed. Yogyakarta: PT Pustaka Pelajar.
- Devito, Joseph. 1997. Komunikasi Antarmanusia. Jakarta: Professional Books.
- Hardjana, Agus M. 2003. Komunikasi Intrapersonal & Interpersonal. Yogyakarta: Kanisius.
- Idrus, M. 2009. Metode Penelitian Ilmu Sosial. Yogyakarta: PT. Gelora Akasara Pratama.
- Kasali, Rhenald. 1994. Manajemen Publicrelations: Konsep Dan Aplikasinya Di Indonesia. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.
- Kriyantono, Rahmat. 2006. Teknik Praktis Riset Komunikasi. Jakarta : PT. Kencana Perdana.
- Liliweri, Alo. 1997. Komunikasi Antar-Pribadi. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Moleong, J. Lexy. 1996. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Mulyana, Dedy. 2000. Ilmu Komunikasi Pengantar. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Panuju, Drs. Redi. 1995. Komunikasi Bisnis. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Suranto, AW. 2011. Komunikasi Interpersonal. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Wibisono, Yusuf. 2007. Membedah Konsep & Aplikasi CSR. Jakarta: PT Gramedia.

Jordan, H. (2015). Pengertian Bisnis Properti. Tersip Dalam

<https://toplintas.com/pengrtian-bisnis-properti/>

Propertimakmur.id. (2019). Apa Itu Peoperti. Tersip Dalam

<https://www.propertimakmur.id/warta-properti/tips/pengertian-properti/>

Badan Pusat Statistik. (2019). Perkembangan Pariwisata Provinsi Bali Juni 2019.

Tersip Dalam

<https://bali.bps.go.id/pressrelease/2019/08/01/717187/perkembangan-pariwisata-provinsi-bali-juni-2019.html>



TRANSKRIP WAWANCARA

Wawancara *owner* Lingga Yoni Properti

Lokasi: Rumah tinggal Jung Jey, Kediri, Tabanan, Bali

Tanggal: 15 November 2019

Waktu: Jam 18.00 Wita

Yoga Gunatika (A) & Jung Jey (B)

A: Bagaimana, om sebagai *owner* Lingga Yoni secara terbuka menyampaikan pesan / informasi kepada mitra kerja anda?

B: Dengan mitra kerja yang mana dulu?

A: Semuanya om, baik itu klien, mandor, dll om, *stakeholder* Lingga Yoni om.

B: Okey, nah beda-beda, kalau klien, kita lebih mengedepankan integritas, terus service/pelayanan entah apapun itu bentuknya. Ya seperti pingin ngibur diri yaa karaoke kita dengan klien, kalau pingin curhat, curhat kita dengan klien. Trus kalau ke mandor beda lagi urusannya, nah yang pertama kita dengan mandor memang harus benar-benar perfeksionis ya tegas lahh, karena untuk menghasilkan karya yang baik untuk diberikan kepada klien. Jadi kepada mandor kita memang bener-bener menekankan yang eksekusi dilapangan harus sesuai dengan standar lingga yoni, agar sesuai dengan ekspektasi yang diajukan kepada klien. Ya contoh ni sebelum mengerjakan sesuatu yang sesuai levelnya jadi pengukurannya harus pas sesuai desain.

A: Bagaimana om sebagai *owner* Lingga Yoni secara jujur menyampaikan pendapat yang ingin anda sampaikan kepada mitrakerja anda?

B: Kalau kepada klien, misalkan tentang desain, klien ngerasa kurang pas dan klien ingin merubahnya, terkait dengan desain kan pasti bersentuhan dengan konsep, jadi pasti akan mengusik benang merahnya. Jadi kita berusaha untuk meyakinkan klien dengan cara memberikan pandangan dan dampaknya, contohnya jika bagian A diubah akan berakibat seperti ini loh, jadi kita sampaikan sejujur-jujurnya karena semua itu akan mempengaruhi efek desainnya, efek nominalnya, dan efek waktu penyelesaiannya. Sebenarnya bisa diubah tapi akan berpengaruh ke dalam faktor-faktor yang lain, kadang klien tidak berpikir sejauh itu jadi dari perencanaan kita sudah diskusi lebih detail dan lebih banyak. Nah kalau untuk mandor, mandor yang akan eksekusi dalam pembangunan, kita lebih menekankan disiplin sesuai arahan kita. jangan sampai mandor punya cara sendiri, atau menerapkan hal yang biasa, jadi batasan kita sesuai dengan gambar, mandor wajib mengikuti arahan kita.

A: Bagaimana bentuk komunikasi antar pribadi yang om terapkan kepada mitra kerja om?

B: Nah untuk bentuk komunikasinya, dengan klien, yaitu kita berusaha menganggap klien bukannya menganggapnya hanya sebagai klien, tapi saya berpikir, sebelum seseorang menjadi klien, saya berusaha menjadikan klien itu teman saya atau sahabat saya dahulu. Jadi kepercayaannya itu lebih ke personal, kalau untuk mulut kemulut itu memang ada, jadi sebelumnya, kita pernah punya klien dan dia puas dengan kerjasama dengan Lingga Yoni, jadi mantan klien itu menyampaikan ke temannya, yaaa untuk

awal kita lebih menjadikan teman dulu sampai mendapatkan kemistrinya, karena saya percaya setiap orang pasti punya kemistrinya, dan untuk ke bawahan atau mandor yang eksekusi, kita lebih menekan dan memberikan Batasan-batasan sejauh mana batas kerja mereka. Tetapi kita tetap berdiskusi jika mandor punya ide, kita coba diskusikan dan variasikan jika cocok baru kita terapkan. Yaa, untuk ke mandor kita lebih menekan, kalau ke klien kita lebih memberikan masukan.

A: Nah bagaimana cara om untuk menanamkan rasa percaya kepada mitra kerja om?

B: Ya salah satunya, disaat kita ngobrol kita saling sharing memberikan pengetahuan dan pengalaman yang kita, dan lebih spontan untuk diawal seumpama sudah pass situasi dan kondisinya. Jika klien itu menyampaikan idenya, yaaa saya dengan orat-oret saya gambarkan ya menerjemahkan ide klien dan ide saya kedalam visual gambar di kertas. Jadi kita bukan sekedar omongan doang, tapi kita juga buktikan keahlian kita dengan gambar, jadi antara omongan dan gambaran jadi match atau sesuai. Jika klien merasa cocok dengan gambarnya dan dari diskusi sudah sesuai jadi klien percaya kepada kita untuk menjalankan proyeknya, kalau Cuma sebatas omongan saja dan tidak spontan memberikan gambarannya yaa “enggalan nyeb nak ne toh” (duluan mual orangnya toh) jadi proses ide aja sudah lama apalagi yang lain, kan pasti klien mikir gitu. Ya kalau ke mandor, lebih sharing hal-hal atau resiko-resiko pada saat pengerjaan jadi yang penting kita sudah tanggung jawab kepada mandor dalam bidang apapun baik dari kesehatan, keselamatan, dan juga finansial.

A: Nah bagaimana anda sebagai *owner* Lingga Yoni peduli dengan mitra kerja saat bekerja?

B: Nah kalau soal kepedulian kita, memang bener-bener peduli yaa, jadi biasanya klien pasti banyak punya ide-ide yang baru muncul dari yang dia lihat ketika berlibur kemana gitu, jadi klien pasti menyampaikan ke kita. Tentu kita sangat peduli karena setiap perubahan pasti akan menghasilkan efek atau pengaruh di beberapa bidang, jadi misalnya klien pingin merubah sesuatu jika kita lihat dari keinginan perubahan itu berdampak besar tentu kita minta klien untuk mempertimbangkan dan juga kita memberikan masukan jalan tengahnya agar mendapatkan kesepakatan sesuai dengan ekspektasi klien juga. Jadi kalau kita tidak peduli atau hanya menjalankan perintah dari klien kasihan kliennya akan mengalami pembengkakan anggaran gara-gara rubah ini rubah itu, jadi kan memberatkan mereka, nah kita sebagai mitra kerjanya diskusi itu lah fungsinya. Jadi saya lebih menekankan kepada klien bahwa desain yang saya desain adalah idenya, saya hanya memvisualisasikan dalam bentuk gambar saja. Nah kalau untuk mandor atau anak-anak dilapangan kita rutin untuk control dan menanyakan kondisi mereka dari segi kesehatan dan keperluan mereka masing-masing. Dan kita juga menekankan kepada semua mitra kerja harus percaya diri dan saling percaya.

A: Berarti dari yang om sampaikan, secara keseluruhan om sudah memahami mitra kerjanya om, sampai bisnisnya om ini bersifat kolektif gitu ya om, nah bagaimana komunikasi antar pribadi yang om terapkan sudah tepatkah dengan suasana hati dan kondisi pribadi mitra kerja om? Menurut om?

B: Iyaaa bener, untuk itu tergantung lagi, nah untuk suasana hati dan kondisi mereka kadang kita juga harus peka dan bisa masuk dengan tepat atau pas untuk membahas sesuatu hal kepada mereka. Terkadang klien ataupun mandor memiliki masalah

diluar proyek kita bersama, jadi kalau klien dari raut wajahnya agak pusing kita tidak membahas proyek tetapi kita lebih membahas hal yang santai-santai agar mereka tenang atau tidak emosi untuk menghadapi masalah yang sedang di hadapinya. Begitupun juga dengan mandor jadi yaaa kembali pada masalah timing lagi, kadang juga klien atau mandor punya ego masing-masing, setidaknya kita sudah sampaikan win-win solusinya, karena hukumnya kita wajib menyampaikannya. Tapi kalau memang klien bersikukuh dengan egonya yaa, mau gak mau kita harus jalanin, tetapi dengan mandor harus sesuai dengan koridor yang kita tetapkan.

A: Okey om, nah bagaimana cara om mendukung atau mensupport mitra kerja om saat bekerja?

B: Nah kalau soal cara mendukung mereka, kita lebih memberikan imajinasi kepada klien ataupun mandor, yaaaa lebih ke harapan, agar mitra kerja kita dapat berpikir lebih dari yang mereka harapkan atau bayangkan jadi ya sederhananya dengan visi dapat menggerakkan mereka untuk memaksimalkan kinerjanya. Dengan beberapa proses atau fase dan dengan deadline, jadi lebih terstruktur dengan jelas. Fungsi dari imajinasi yang kita sampaikan juga untuk memancing mitra kerja kita agar horni, ya jika sudah horni bagaimana dari horni ini bisa orgasme, ya seperti itulah analoginya. Nah disamping itu kita juga punya kepentingan gimana proyek juga dapat teralisasi sesuai dengan imajinasi kita.

A: Nah bagaimana om menerapkan atau menyampaikan sikap disiplin kepada mitra kerja om?

B: Nah kalau untuk masalah disiplin, yang paling rentan itu disiplin dalam desain, biasanya klien punya ide-ide dan minta perubahan desain, nah kadang kita kan bingung juga yaaa karena jika diubah-ubah pasti akan berdampak pada pembengkakan biaya dan berdampak pada bidang lainnya. Tapi ya Namanya klien yang punya uang, yaaaa mau tidak mau kita mengikuti kemauan mereka, tetapi kita berdebat terlebih dahulu untuk menemukan titik terangnya. Makanya kita menekankan kedisiplinannya dikonsistensi klien, sedangkan untuk ke mandor, tidak terlalu susah, yaaa jika mandor tidak mengikuti desain atau arahan kita, tinggal kita tegaskan lagi mereka akan kembali fokus ke desain, jadi yaaaa gambar yang berbicara.

A: Okey om, bagaimana kaitannya dengan kesetaraan posisi dalam bekerjasama dengan mitra kerja om?

B: Yaaa kalau kesetaraan kan memang tidak bisa sepenuhnya setara, yaaa kalau dengan klien kita lebih memeberikan masukan karena klien yang punya dananya, sedangkan dengan mandor kita lebih menegaskan karena kita yang memberikan tugas ke pada mandor untuk eksekusi di lapangan.

A: Oiya om, nah bagaimana cara om menunjukkan bahwa om respect atau hormat kepada mitra kerja om?

B: Nah kalau untuk rasa hormat atau respect itu kan umum yaaa, karena dalam kolaborasi atau bisnis kolektif ini kan saling membutuhkan bukan seakan-akan yang butuh cuma disatu pihak saja, jadi untuk respect atau hormat. Poinnya kita harus menyayangi klien maupun mandor, jadi bagaimana si klien tidak mengeluarkan uang

banyak dapat hasil maksimal, nah si mandor tidak mengeluarkan tenaga banyak tapi hasilnya maksimal. Nah mulai dari sistem kita jelaskan dari awal seperti ini loh sistemnya dan memberikan solusi kepada mereka, dan semua pihak bisa saling diuntungkan sesuai dengan beban masing-masing bagian. Jadi ya kadar respectnya tetap kita pukul rata tapi caranya berbeda.

A: Nah selama om menjalankan bisnis properti ini, om menganggap mitra kerjanya om sebagai teman, sahabat, saudara atau hanya sebatas mitra kerja saja nggih om?

B: Jadi gini, awalnya itu contoh seperti klien yaaa, jadi kan klien itu karakternya macam-macam yaa, nah kayak om alex itu bagus karakternya ya fair orangnya, kadang juga ada klien yang tidak fair jadi kita ngerasa kayak di bodoh-bodohin gitu. Jadi kalau klien yang fair, ya jelas kita enak yaaa jadi apa yang dia mau trus kita tangkap dan kita berikan desainnya ya jadi sama-sama match atau cocok gitu. Nah untuk yang tidak fair ini, mereka ngakunya punya duit sedikit, terus kita buatin desainnya sesuai dengan budget jadi kita ngedesain juga gak bisa maksimal, nah jadi kita kadang yang disalahkan dan dianggap kita yang gak fokus. Yaa mau gimana lagi orang dia punya duitnya sedikit, trus ditengah jalan dirubah-rubah lagi sesuai keinginannya dia, dengan harapan dapat meminimalisir pengeluarannya. Nah kadang setelah dia rubah-rubah bukannya malah ngepress budget tapi malah terjadi pembengkakan, ya kita lagi yang disalahin, jadi disitu karakternya berbagai macam. Nah kalau untuk menganggap teman, sahabat, atau saudara, awalnya kita menganggap sebagai teman, sahabat, bahkan saudara pastinya, tetapi ada juga kejadian klien seperti ini, setelah proyeknya selesai mereka malah putus kontak dengan kita, nah karena kita dikira main-main. Nah

selalu saya jelaskan, kalau anda butuh saya, begitupun saya juga butuh anda, kalau anda tidak butuh saya, saya pun tidak butuh anda, nah akhirnya malah seperti itu gaa. Nah kalau mandor itu kita tentu malah menganggapnya sebagai saudara yaaa karena sudah lama juga pak sapi'i menjadi mandor kita. Jadi ya sudah mengerti lah dia dengan cara main kita dan paham, cuma setiap proyek tukangnya saja yang berbeda.

A: Berarti selama menjalani aktivitas ini berarti ada juga yang berkelanjutan ada juga yang memutus kontak nggih om ?

B: iyaaaa itu pasti, yaaa tergantung dengan karakternya saja.

A: Nah gini om, setiap aktivitas bisnis kan pasti ada konflik nih ya om, nah bagaimana sih cara om untuk mengatasi suatu konflik didalam bisnis properti ini om, dari pengalaman om yang pernah terjadi?

B: Nah biasanya konflik dalam bisnis properti ini biasanya terkait dengan target penyelesaian, kadang klien itu tidak mau flashback ke belakang. Nah disitulah masalahnya, nah biasanya klien itu menyampaikan bahwa dia sudah mengeluarkan uang banyak loh untuk proyek ini nah sekian milyar saya tanam untuk ini tapi kok belum selesai-selesai. Nah klien itu biasanya hanya menuntut haknya saja, nah cara om menyelesaikan konflik ini ya om lebih mengajak klien itu untuk flash back dari awal desain sampai pengerjaan. Nah jadi gini pak/buk, pada bulan ini desain yang saya ajukan anda revisi, setelah revisian selesai ada perubahan lagi, dan tidak diacc jadi masih ngambang, nah jadi itu kan untuk revisi lagi perlu waktu nih, nah setelah menunggu beberapa lama baru disetujui atau di acc, nah setelah di setujui klien itu

seperti orang hamil, jadi begitu disetujui klien itu segera minta untuk dikerjakan. Jadi untuk pengerjaan itu kan kita perlu prepare dulu, jadi prepare untuk tenaga kerjanya dan materialnya, ya jadi kita setting dulu, nah ini kan akan menambah durasi nih, jadi dari awal ketemu sampai selesai yaaa ada penanggalan, itulah kita jadikan acuan penyampaian kepada klien nah untuk klonflik ini mungkin lumrah terjadi dalam bisnis properti ini yaa gaaa. Jadi yaaa om lebih mengkomunikasikan dengan baik kepada klien, tetapi yaaa namanya egonya si klien ini kan kadang-kadang jarang mau mengerti itu, yaaa namanya sultan kan bebas hahahahahahahah.

A: Nah secara keseluruhan saya sudah nangkep ya om, tapi yang paling saya ingin ketahui itu, dari sejarah Lingga Yoni dari awal berdiri sampai saat ini, serta kenapa Lingga Yoni tidak mendaftarkan diri baik sebagai CV. atau PT. yaaaa lebih melegalkan diri dalam segi hukumnya ?

B: Jadi sejarah Lingga Yoni itu, awalnya kita berdua dari tahun 2008, dan saya sebagai leader Lingga Yoni, saya masih bekerja di perusahaan kontraktor namanya NRC selama 10 tahun. Saya ngerasa di perusahaan NRC ini saya sebagai arsitek bukannya desain saya yang diwujudkan tapi malah kita mewujudkan desain-desain orang. Dan akhirnya saya berhenti bekerja di NRC, nah setelah itu kita putuskan untuk membuat Lingga Yoni ini, tapi efektifnya eksekusi proyek-proyek dari tahun 2010, dari mencari klien, buat konsep, dealing project, sampai eksekusi. Tapi untuk awalnya setelah saya berhenti saya dapat proyek namanya HB (Harapan Baru) tapi lebih eksekusi disektor eskafasi atau alat beratnya, dan lokasi proyeknya di pecatu namanya Bali Raga Wisata punyanya Tomi, nah setelah proyek itu selesai kita buat kantor dan setelah itu kita dapat

proyek di ubud dan kita garap berempat, setelah proyek di ubud selesai Gede Kumara sebagai Teknik sipilnya Lingga Yoni, mengundurkan diri, mungkin dia mau ambil proyek sendiri, dan akhirnya bertahan kita bertiga gitu ceritanya. Nah kenapa sampai saat ini lingga yoni tidak mendaftarkan diri sebagai CV. atau PT. karena gini yoga, jujur kita ini dilema, kita pingin banget menjadi warga negara yang baik, disiplin untuk membayar pajak, tetapi yang namanya bisnis properti ini tidak bisa ditebak. Jadi ya kita putuskan untuk tidak melegalkan lingga yoni ini, karena jika kita legalkan otomatis kita wajib membayar pajak, sedangkan kalau tidak dapat proyek kita kan buntung jadinya. Nah untuk masalah pajak kita lebih menanggungnya setiap individu, karena menurut saya sudah cukup menjadi warga negara yang baik. Kalau dilihat, kelihatannya memang seperti illegal, tetapi dengan cara inilah kita bisa berjalan, karena klienpun meminta kita agar tidak ada pajak, nah maka dari itu kita mengikuti ombak dari klien , makanya lingga yoni masih bisa bertahan jadi lebih menekankan prinsip kerjasama.

A: Berarti menurut pemikiran saya om, saya tarik kesimpulannya berarti lingga yoni ini suatu bisnis properti yang bersifat kolektif, yang menekankan komunikasi menjadi kunci dasar untuk menjalankan bisnis ini ya om?

B: Iyaaa yoga betul banget, karena di Lingga Yoni ini saya sebagai leader memang komunikasi lah menjadi kuncinya untuk menjalankan bisnis properti ini. Terutama komunikasi internal Lingga Yoni, dan untuk memantapkannya komunikasi eksternalnya, jadi dengan komunikasi yang baik. Sudah terbukti kok, klien pasti akan

balik lagi ke kita. Yoga kan udah lihat sendiri ya, contohnya om Alex dia sudah beberapa proyek dikasi ke Lingga Yoni.

A: Ohhh gitu toh om, siapp secara keseluruhan dari cerita om, Yoga banyak banget dapat ilmu dari om, dan mudah-mudahan dari skripsinya Yoga ini bisa bermanfaat buat Yoga, buat Lingga Yoni, dan buat orang-orang yang membaca skripsinya Yoga, suksma banget nggih om

B: Siap Yoga mewali, jujur om suka sama semangat belajarnya Yoga, apalagi dalam bidang properti ini, mungkin banyak yang menganggap bisnis properti ini ribet dan ruwet, tapi Yoga lincah mengulik-ngulik dari proses bisnis properti ini, yaaa mudah-mudahan apa yang om sudah sharing ke Yoga bisa bermanfaat astungkara.

A: Astungkara om, suksmaaaa banget nggih

B: Nggih Yoga mewali, oiya Yoga jadi di dalam bisnis properti ini, untuk pembagian profit itu yang perlu Yoga garis bawah, adalah profit itu dibagi Adil Tapi Tak Sama heheheh.

A: Siapppp om hehehehheh Yoga paham kok om.

Wawancara mandor Lingga Yoni Properti

Lokasi: Salah satu proyek, Tabanan, Bali

Tanggal: 15 November 2019

Waktu: 10.00 Wita

Yoga (A) & Safi'i (B)

A: Halo pak Sapi'i, selama menjalankan proyek bagaimana om Turah Manik sebagai yang memberikan proyek menyampaikan tugas kerja kepada om?

B: Pak Turah Manik saat memberikan tugas kerja ke saya, pak Turah Manik pasti berdiskusi dengan saya, kira-kira apa perlu ditambah atau yang perlu dikurangi, pokoknya pak Turah Manik selalu sharing-sharing dengan saya berhubungan dengan gambar bangunan yang diberikan agar sesuai dengan acuan gambarnya.

A: Bagaimana om Turah Manik dalam menyampaikan keluhan kesahnya dalam proyek atau kinerja om sebagai mandor dan tukang-tukang yang lainnya?

B: Iyaa, pak Turah Manik itu rajin untuk ngecek ke proyek dan jika pak Turah Manik melihat kejanggalan di proyek yang saya kerjakan pak Turah Manik langsung disampaikan ke saya terutama kalau tidak sesuai dengan gambar sebagai acuan kerja di proyek bahkan sampai kadang-kadang pak Turah Manik curhat ke saya, ya saya sebagai mandor pasti memberikan masukan-masukan sesuai apa yang saya tahu, karena namanya jam terbang sudah lama diproyek terkadang ada yang tidak dapat diterapkan, kita selalu mencari jalan keluarnya dengan diskusi dan diakali.

A: Dari hal itu om Turah Manik menerima tidak pertimbangan yang om sampaikan kepada om Turah Manik?

B: Memang dalam pembangunan proyek saya selalu sampaikan kekurangan ataupun pengebugan proyeknya kepada pak turah manik, karena saya sudah lama di bidang pembangunan walaupun tidak di setuju tetapi saya pasti menyampaikan kepada pak Turah Manik.

A: Oiya om, bagaimana om turah manik mempercayai om sebagai mandor untuk bertanggung jawab dalam semua proyek yang dikasi?.

B: Hmmmm, kalau pak Turah Manik saya tidak ragu lagi, menurut saya 100 % dia sangat mempercayai saya dalam mengerjakan proyek-proyeknya.

A: Nah gimana caranya om turah manik ngasi kepercayaan kepada om?.

B: Umpunya gini pak Turah Manik melihat proyek yang sudah jalan kurang dari 50% dia sudah memberikan uang malah diberikan lebih sama pak turah manik, jadi dia sangat percaya sama saya. Jadi uang yang dikasi pertama 50% dipercayai ke saya untuk dikelola gitu.

A: Bagaimana om turah manik menunjukkan kepeduliannya dia kepada om sebagai mandor dan para tukang-tukang?.

B: Pak Turah Manik itu selalu kalau control proyek pasti tanyak saya gimana keadaan sehat?, pasukan sehat semua kan?, aman ? baru dia nanyain kondisi proyek dan progress yang dikerjakan.

A: Ahhh bohong om ya?.

B: Nggak-nggak, jujur saya dia selalu perhatian ke saya dan ke pasukan dilapangan.

A: Selama bekerjasama sama om hal-hal apa yang membuat om masih bekerjasama sampai saat ini?

B: Selama saya bekerjasama sama pak Turah Manik, yaaa seperti sudah ada chemistry gitu, jadi yaa saling ngerti tanpa banyak ngomong gitu. Ya pak Turah Manik dan pak Turah Agungnya sangat memahi saya banget khususnya karena yang bertanggung jawab 100% saya, ya jadi saya dari dulu terjun di pembangunan seperti ini, saya pikir-pikir lebih seneng bekerja dengan pak turah manik karena gak pernah uang itu molor-molor, saya pernah ikut sama orang lain sampai rugi 13 juta hangus, sampai saya jual motor saya. Dan pak Turah Manik tidak pernah ngecewakan saya untuk masalah uang, jadi anak buah saya sangat senang karena pak turah manik ngasi saya uang, dan saya juga langsung ngasi anak buah saya uang, jadi anak buah saya tambah semangat gitu. Kalau saya juga telat bisa-bisa saya ditanam pakai semen sama anak buah saya, karena banyak kasus seperti itu. Jadi ya pinter-pinter saya untuk ngejaga perasaan saja.

A: Nah selama om berkolaborasi atau kerjasama sama om Turah Manik gimana sih dia nerapin kedisiplinan kerja sama om?

B: Kalau masalah disiplin, dia sangat disiplin untuk progress proyek, makanya pak Turah Manik itu cerewet banget sama saya, lebih cerewet dari istri saya, tapi saya ngerti kadang saya juga suka lupa, jadi pak Turah Manik itu crewet maksudnya untuk mengingatkan saya juga. Saya juga kan diawal kerja ada tanda tangan kontrak juga, tapi ya namanya manusia kan kadang-kadang ke bablasan, makanya saya berterimakasih sama pak Turah Manik selalu mengingatkan dengan cerewetnya.

A: Nah kayak gimana sih pak Turah Manik mengarahkan om di awal kerjasama selain kontrak kerja?

B: Jadi pak Turah Manik memberikan saya time schedule target, makanya setiap pak Turah Manik ngotrol pasti menekankan time schedule, tapi selama saya kerja dengan pak Turah Manik, saya selalu menyelesaikan pekerjaan saya sebelum target di time schedule yaaa, kalau saya menang melawan time schedule, uang cepat cair dan dapat bonus lagi. Jadi kalau cepat kelar juga saya bisa ambil proyek yang lain-lain hehehehe.

A: Tapi om senang kerjasama dengan pak Turah Manik?

B: Sangat senang makanya sampai sekarang saya masih bekerja sama pak turah manik.

A: Masak terus senang aja?, gak ada kesal-kesalnya sama pak turah manik?

B: Hahahahahah yaaa kesal-kesal sih pasti pernah ya mas, tapi tidak sampai benar-benar benci, yaaa kadangkannya saya pas banyak pikiran atau pas ada kendala dilapangan seperti, apa yang diarahkan pak turah manik, kadang-kadang meleset sedikit, pas pak Turah Manik ngingetin saya mungkin tidak pas saja momennya makanya saya kesal ehehhehehe. Tapi saya tetap sadar diri dengan tanggung jawab saya dilapangan.

A: Hahahahah iyaa namanya juga kerjasama ya om, oiya selain itu apa lagi keluh kesah om sama pak Turah Manik?

B: Yaaaa mungkin saya kebanyakan senangnya bekerjasama dengan pak Turah Manik, yaaa misalnya beberapa kali saya dapat proyek diluar Lingga Yoni, pasti saya oper ke pak Turah Manik, karena saya juga tidak bisa gambar desain arsitek makanya saya oper ke pak Turah Manik. Kalau saya oper keorang lain saya tidak dikasi komisi hehehehe, ya lumayan lah tambah-tambahan.

A: Nah kalau misalnya om dapet proyek selain dari pak Turah Manik, om ambil juga?

B: Kalau proyek dari orang lain banyak juga, tapi saya diproyek lain cuma ngecek-ngecek saja, tapi saya tetap prioritasin pak Turah Manik, ya saya orangnya gak akan lupa lah sama jasanya pak Turah Manik juga. Yaaa saya harus tetap bertanggung jawab sama semua proyek saya, tetap proyek Lingga Yoni yang jadi utama gitu.

A: Oiya om ada rahasia umum yang saya tau tentang mandor-mandor properti, biasanya mereka untuk dapet keuntungan lebih, mereka agak nakal pada saat eksekusi kerja, ya salah satunya permainan komposisi, seharusnya misalnya pasir 1 truk di campur dengan 20 karung tapi oknum-oknum itu nyampurnya 15. Jadi kan untung 5 semen, nah apa om pernah gak ada niatan untuk ngambil keuntungan seperti itu?

B: Kalau saya, sama sekali gak pernah kepikiran seperti itu, tapi saya malah diskusi sama pak Turah Manik untuk melebihi komposisi standart, jadi kalau saya memaksimalkan komposisi bangunan, jadi hasilnya jauh lebih kuat dan bagus, ya kalau kepikiran untuk curang seperti itu saya tidak pernah sama sekali melakukan hal itu,

soalnya saya gak mau pak Turah Manik yang kena komplin, tapi kalau saya memaksimalkan kualitas pak turah manik jadi bagus namanya dan saya juga ikut kecipratan karena saya yang mengeksekusi dilapangan. Jadi ya proyek pasti datang lagi.

A: Truss kalau om pingin dapetin keuntungan lebih dalam proyek cara apa yang om terapin?

B: Yaaa dari kejar beres time schedule saja, kalau kerja saya bagus, pak Turah Manik pasti kasi lebih ke saya, jadi saya tidak mau mengecewakan pak Turah Manik.

A: Ohhhh gitu tohhh om, yaaa pokoknyaa tetap semangat yaaaa makasih loohhh udah mau sharing-sharing ilmu sama saya.

B: Siap bli sama-sama, pokoknya mudah-mudahan sukses terus nggih bli, makasih-makasih.

Wawancara klien dari Lingga Yoni Properti

Lokasi: V5 Karaoke, Jalan Bypass Kediri, Tabanan, Bali

Tanggal: 17 November 2019

Waktu: 14.00 Wita

Yoga (A) & Alex (B)

A: Gini om pertama yoga jelasin dulu komunikasi interpersonal itu secara sederhana, komunikasi interpersonal itu komunikasi antar pribadi atau orang ke orang, dan komunikasi interpersonal ini prosesnya sangat cepat om, dengan artian pentransferan pesan denga proses umpan balik sangat cepat, jadi belum sempat kita berfikir sudah tersampaikan pesannya baik secara verbal ataupun non verba, formal dan informal om. Jadi gitu pengertian komunikasi interpersonal itu nggih om.

B: Okeyy yoga, paham paham om.

A: Siapp om hehehehe. Nah gini om, om sebagai klien dari Lingga Yoni, bagaimana awalnya om sebagai klien dapat bekerjasama dengan Lingga Yoni properti ini om hehehehe?

B: Nah, berarti proses awalnya saya sudah menyampaikan keinginan saya kepada Jung Jey sebagai mitra kerja saya nggih, selama ini dari awal saya meminta tolong Lingga Yoni untuk mengerjakan proyek saya, saya minta tolong untuk membuatkan design atau sketsa kepada Jung Jey, saya sudah tertarik dengan designnya yang berawal dari proyek saya yang di malang, nah itupun berlangsung secara tidak formal yaa dengan

obrolan santai dan kemudian mengarah ke hal bisnis, dan walaupun awalnya dari obrolan santai, tetapi yang saya senang dengan Lingga Yoni ini, Lingga Yoni sangat professional atau tidak ngambang atau plinplan gitu saja, tetapi dari penyampaiannya sampai membuat legalitas bisnis jadi yaaa dari santai ke formal, santai lagi tapi tetap professional.

A: Nah selama om bekerjasama dengan Lingga Yoni, bagaimana om Jung Jey menyampaikan pesan/pendapatnya kepada om sebagai klien?, menurut om om Jung Jey terbuka atau ada yang ditutuptutupin?

B: Selama ini, Jung Jey kalau menyampaikan ide atau pendapatnya ke saya itu, awalnya tidak pernah ditata rapi, karena kalau Jung Jey ada ide dia langsung ngomong ke saya, heeemmm Lex aku ada ide gini niieh, tetapi bukan hanya diomongan saja dia menyampaikan ke saya, saya senangnya dia menyampaikannya secara real, disampaikannya dengan sketsa atau gambaran tangannya dia diatas kertas menggunakan pensil, nah itulah salah satu kelebihanannya dari Lingga Yoni sehingga saya lebih mudah membayanginnya, menangkap, dan memahaminya, itulah yang menjadi satu point kelebihan dari Lingga Yoni dari beberapa perusahaan yang sejenis, yaaa saya rasa Jung Jey, Turah Manik beserta tim sangat terbuka dengan saya sebagai klien, yaa tidak ada yang ditutup tutupi kecuali masalah keluarganya, kalau masalah bisnis yaa Lingga Yoni ini selain mitra bisnis, sudah seperti teman, sahabat, bahkan saudara saya.

A: Oohhh gituuu nggih, nahhh gini om sebagai klien nih, bagaimana sih om Jung Jey dan tim Lingga Yoni ini menanamkan kepercayaannya ke om Alex selama ini?

B: Nah pertama itu, Lingga Yoni ketika saya ajak mereka untuk melihat lahan saya, dia langsung mensketsa lahan saya dan diskusi dengan saya, dan saya merasa apa yang ada dipikiran saya yang saya sampaikan kepada Lingga Yoni sudah tertuang didalam gambar yang disketsa dengan Jung Jey, yaaaa ide real lah yang saya dapatkan dari Lingga Yoni ini, teruss kemudian selanjutnya Lingga Yoni membuatkan saya RAB dan tidak hanya satu plan saja kepada saya jadi saya dapat memilih, dan kita melakukan diskusi agar ide dapat lebih sempurna, setelah disempurnakan menjulah tahap yang formal, ya dibuatkan seperti surat kontrak yaaa profesionalah, saya rasa ketika tahapan legalitas tersampaikan ke saya, yaaa saya pikir sih Lingga Yoni serius dengan proyek yang saya berikan yaaa saling percaya jadinya.

A: Nahhh dari proses itu om, bagaimana sih *owner* Lingga Yoni menyampaikan sikap pedulinya, atau sikap empatinya kepada om dan memahami perasaannya om?

B: Yaaa kalau peduli sangat peduli, yaaa semua Jung Jey dan Lingga Yoni ini sangat besar sekali sikap empati dengan saya, itu yang saya rasakan yaaa, kenapa, karena dia memahami saya. Yang namanya kita punya perusahaan itu tidak selalu naik terus ya pasti mengalami penurunan, krisis atau pasang surut, nah pada saat kesurutan atau keseretan ekonomi,

dia sangat memahaminya, dan dia tidak saklek, tetapi dia tetap mengerjakan tugasnya secara profesional sesuai dengan agreement yang sudah kita sepakati. Walaupun pembayarannya agak telat, nah itu saya sangat berterimakasih sekali kepada Lingga Yoni, nah itu juga kelebihan daripada Lingga Yoni.

A: Nah bagaimana *owner* Lingga Yoni menyampaikan sikap hormat atau respect kepada om sebagai kliennya?

B: Yaa kalau sikap hormat, saya rasa sih dia juga tidak mau menyampaikan sikap hormatnya terlalu berlebihan kepada saya sebagai klien dan begitupun sebaliknya karena kami sudah saling menganggap lebih dari mitra kerja yaaa seperti saudara lahh, yaaaa contohnya paling saya lebih mengajak happy-happy dan tidak terlalu membahas bisnis. Yaaa Jung Jey, Turah Manik sebagai *owner* Lingga Yoni juga suka untuk happy-happy yaaa seperti minum bareng, karaoke ya seperti itulah yaaa tanpa bataslah kalau untuk respect.

A: Yang om rasakan, bagaimana *owner* Lingga Yoni menerapkan sistem kedudukan pada saat bekerja sama dengan om sebagai klien?

B: Ya Lingga Yoni sangat sangat profesional dalam bekerjasama, dan untuk kedudukan Lingga Yoni dengan saya, bisa dibilang sama rata dan sama rasa, jadi sesuai dengan tugas masing-masing, inti dari kerjasama kita saling pengertian dan dikomunikasikan dengan baik. Makanya sampai saat ini saya terus bekerja sama untuk merealisasikan proyek-proyek bisnis saya dan berkelanjutan untuk proyek-proyek akan datang karena saya sudah sangat nyaman dan percaya bekerjasama dengan Lingga Yoni begitu Yoga.

A: Nah selama om menjalankan bisnis properti ini, kira-kira om Jung Jey, om Turah Manik dan Tim Lingga Yoni menganggap om, apakah sebagai teman, sahabat, saudara atau hanya sebatas mitra kerja saja nggih om yaaa?

B: Hahahahaha, bukan kira-kira lagi yoga, saya yakin ketika saya menganggap Jung Jey, Turah Manik dan Lingga Yoni, sebagai saudara pasti mereka juga menganggap saya saudara, walaupun ada plus minus dari masing-masing individu.

A: Okey gini om, setiap aktivitas bisnis pasti akan ada konflik yang muncul ya om, nah bagaimana sih selama ini, om dan Lingga Yoni mengatasi suatu konflik didalam bisnis properti ini om, dari pengalaman om yang pernah terjadilah?

B: Betul, om setuju, setiap bisnis pasti ada konflik yang bakal uncul, kalua dari pengalaman, mungkin selama ini permasalahan dalam sector finansial yaaa atau uang, nah terkadang dana dari investor saya belum cair tetapi saya memberikan servis yang lebih setidaknya proyek ini jalan dulu, nah untuk hubungan dengan investor saya kadang ada kendala dalam segi jarak, terus negosiasi dan lobi-lobilah, nah dari konflik ini lah ketika saya sampaikan ke Lingga Yoni, mereka benar-benar mengerti dan memahami situasi dan kondisi yang ada, jadi yaaa sama-sama berjuang menemukan titik terang.

A: Nah, dari cerita yang Yoga tangkep dari kerjasama om dengan Lingga Yoni, secara keseluruhan, setuju gak om kalau Yoga bilang om puas dengan kerjasama kalian? dan dibagian apa yang bener-bener om paling suka dari proses bisnis ini?

B: Bukan cuma puas yoga, tapi sangat puas lahhhh, karena kerjasama kita bisa saling mengerti dan memahami satu sama lain sesuai dengan situasi dan kondisi, ya sama-sama berjuang lah untuk jalanin prosesnya, trus yang saya suka dari Lingga Yoni ini

mereka sangat aktif untuk diskusi dari temuan-temuan yang ada didalam berproses.

Yaaa lebih suka cerita heheheh.

A: Nggih om, ternyata sudah banyak ilmu yang saya dapat dari om, suksma banget udah mau sharing sama Yoga nggih om, astungkara proyek bisnis om Alex lancar jaya nggih om

B: Iya terimakasih kembali Yoga, mudah-mudahan kita nanti bisa bekerjasama yaaaa, ada yang mau titanyain lagi Yoga?

A: Nggih siap om, Yoga pasti siap support om dan kerjasama sama om heheheh.

B: Okey, Yoga buka dulu nyanyi satu lagu hehehehe.

A: Siapp om special for you om hehehehehe, lagunya Bob Marley.

Data Tambahan:

1. Portofolio *hardcopy* Lingga Yoni Properti
2. Foto proses bisnis Lingga Yoni Properti







