

PROPERTI

I N D O N E S I A



the *Inspiring Leader* IN PANDEMIC CRISIS

- 26 SEMARANG SIMPUL UTAMA PROPERTI JAWA TENGAH
- 54 RAMAI-RAMAI BANGUN DATA CENTER
- 50 THE COMFORTABLE KITCHEN DESAIN
- 58 PERFORMA EMITEN PROPERTI Q1 2023

ISSN 1693 - 7295



9 771693 729578
 Jabodetabek Rp. 60.000,-
 Luar Jabodetabek Rp. 70.000,-

BSI Griya

Rumah Impian Jadi Kenyataan

Untuk Anda nasabah setia BSI, bebas biaya di depan dan bebas biaya appraisal hingga Rp5 M. Nikmati kemudahan wujudkan rumah impian.

Periode 22 Mei - 30 Juni 2023



Rp **2 Jt**
CASHBACK*
HINGGA

SPECIAL MARGIN
SETARA*

2,5%
eff. p.a.
Fix 1 th

CASHBACK PREMI
ASURANSI JIWA*

20% Hingga



*Info Promo : bankbsi.id/bsigriyapromo

www.bankbsi.co.id

Bank Syariah Indonesia Call 14040

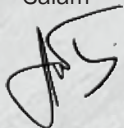
PELUANG DIBALIK **ABSURDITAS**

Pandemi Covid-19 tak hanya mengubah kebiasaan dan gaya hidup masyarakat, namun juga mampu mengubah gaya kepemimpinan seorang pemimpin bisnis. Di tengah tantangan dan tekanan pandemi Covid-19, misalnya. Seorang CEO harus patuh untuk belajar komunikasi terbuka, transparan, dan jujur—sekalipun kebenaran itu sulit untuk diceritakan.

Di masa pandemi, seorang pemimpin juga harus benar-benar berusaha memahami apa yang terjadi di lini depan bisnis sebagai panduan sebelum memutuskan suatu kebijakan. Suka tidak suka, pandemi telah menjadikan keterampilan kepemimpinan tertentu menjadi lebih penting dari sebelumnya.

Para pemimpin bisnis tidak boleh menyerah pada absurditas. Sebaliknya, yang harus dicermati adalah peluang yang mencuat dibalik absurditas tersebut. Faktanya, di tengah kecamuk krisis, terjadi pula pergeseran intens pada poros-poros pertumbuhan ekonomi masyarakat yang bisa dijadikan oportunitas. Dan, sejumlah CEO di perusahaan properti telah membuktikan probabilitas tersebut. Selain keberanian, para CEO developer ini tentu punya rasa percaya diri yang tinggi untuk mengambil peran di tengah perubahan. Selain tentunya strategi baru yang lebih inovatif serta adaptif termasuk sukses membangun optimisme para karyawan di tengah disrupsi pandemi Covid-19. Pemimpin bisnis visioner dan responsif seperti inilah yang dibutuhkan industri properti di Indonesia agar industri ini kian bertumbuh dan kembali mengambil perannya menjadi *leading sector* di masa mendatang.*

Salam



Andhika Fajri

Chief Executive Officer

FOUNDER
ANTONY Z. ABIDIN
CO-FOUNDER
MUSFIHIN DAHLAN, SAID MUSTAFA

CHIEF EXECUTIVE OFFICER
ANDHIKA FAJRI
CHIEF MARKETING OFFICER
ANDITYA PITRA LEKSANA

PROPERTI INDONESIA NEWSROOM

EDITOR IN CHIEF
RIZKI ADHAR
EDITOR
RIZKI, DHIKA
PHOTO EDITOR
MITA D SARDJONO
REPORTER
SILVIA, MONTY, DIAN P
BUSINESS & DEVELOPMENT
ANDITYA PITRA LEKSANA
EDITORIAL SECRETARY
SUDIONO

PROPERTIINDONESIA.ID

EDITOR IN CHIEF
RIZKI ADHAR
PHOTO EDITOR
MITA D SARDJONO
REPORTER
SILVIA, MONTY, DIAN
PARTNER LAW FIRM



PENERBIT: **PT TOTALMEGAH MEDIANUSA**

SURAT IJIN USAHA PENERBITAN PERS
293/SK/MENPEN/SIUPP/D.1/1994
TANGGAL 31 JANUARI 1994
ANGGOTA SPS NO. 165/1994/11/D/2002

ALAMAT REDAKSI, IKLAN & SIRKULASI

BUNGUR GRAND CENTRE BLOK A-2,
JL CIPUTAT RAYA NO.4-6, KEBAYORAN LAMA,
JAKARTA SELATAN 12240
TELEPON: (+62-21) 725 3470 (HUNTING)
EMAIL: REDAKSI@PROPERTIINDONESIA.ID
REKENING BANK
BANK CENTRAL ASIA CAB. MAYESTIK - JAKARTA
ACC. NO. 2283801110
AN. PT TOTALMEGAH MEDIANUSA



TABLE OF CONTENT

08

08 mainSTORY

THE INSPIRING LEADER IN CRISIS

Potret kesuksesan beberapa developer properti di masa pandemi tidak terlepas dari kiprah para CEO yang menjadi sorotan Properti Indonesia kali ini.



FOTO COVER : MITA D.S./ISTIMEWA/PROPERTI INDONESIA

10 mainSTORY

BUDIARSA SASTRAWINATA
PRESIDEN DIREKTUR CIPUTRA RESIDENCE

SUKSES BERADAPTASI DENGAN KRISIS

Di masa pandemi Covid 19, Ciputra Residence lebih memfokuskan pemasaran produk melalui platform digital, efisiensi dan menjaga cash flow.



16

ANHAR SUDRADJAT
PRESIDEN DIREKTUR
PT METROPOLITAN LAND, TBK

BERSYUKUR, BERKARYA, BERBAGI..

Metland yang berdiri sejak tahun 1994 telah melalui perjalanan panjang di industri properti tanah air. Dalam perjalanannya, pasang surut silih berganti, namun Metland berhasil melalui semua rintangan, termasuk pandemi Covid-19.

26 liputan daerah SEMARANG

SEMARANG SIMPUL UTAMA PROPERTI JAWA TENGAH

Setelah bangkit dari masa keterpurukan, hub utama penghubung Jakarta-Surabaya ini siap menjadi sorotan, tak terkecuali sektor properti. Semarang tak hanya mendominasi pertumbuhan ekonomi, namun juga sukses menahbiskan diri sebagai simpul utama propertii di Provinsi Jawa Tengah.



28 liputan daerah **SEMARANG**

- **BISNIS PROPERTINYA KIAN MENANTANG**

Pertumbuhan investasi yang masif di Provinsi Jawa Tengah membawa berkah bagi Semarang yang lantas dimanfaatkan para pelaku usaha properti untuk mempertaruhkan reputasi.

- **KAWASAN INDUSTRI MOTOR PENGGERAK EKONOMI**

Selain transportasi dan konstruksi, Kawasan industri baik di dalam maupun luar kawasan memainkan peran penting bagi pertumbuhan ekonomi di Semarang.

- **BISNIS HOTEL KEMBALI MENGGELIAT**

46 property on **SALE**

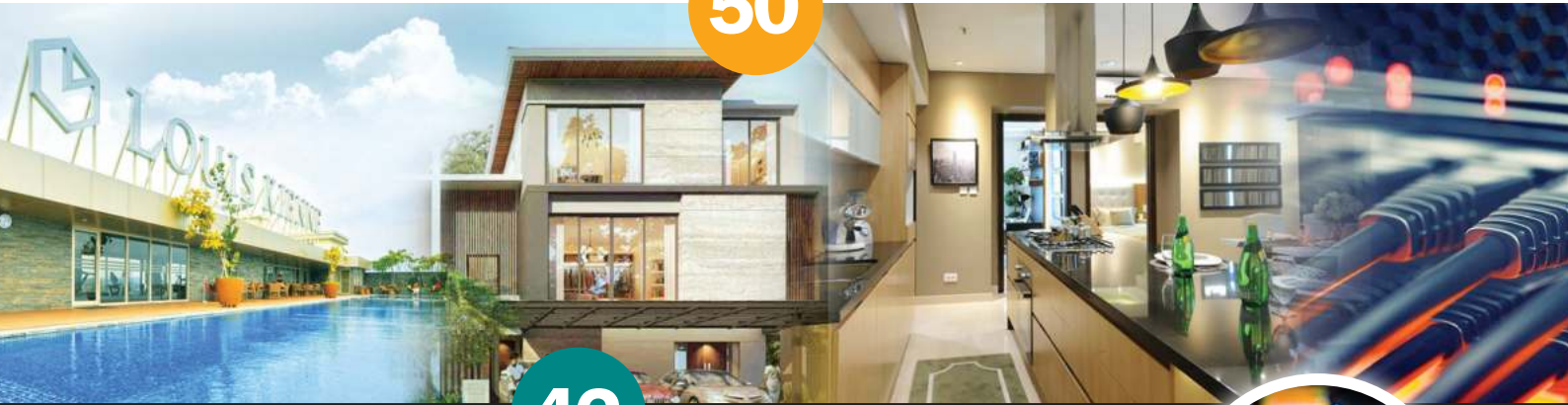
TREND RUMAH TIGA LANTAI **DI** JABODETABEK

Rumah bertingkat tiga beberapa waktu terakhir menjadi tren di kalangan masyarakat kelas menengah dan menengah atas perkotaan. Selain dapat memaksimalkan ruangan di lahan terbatas, rumah bertingkat tiga mampu menghilangkan kesan sempit.

50 architecture & **DESIGN**

THE COMFORTABLE KITCHEN

50



42

42 the **PROJECT**

CITRAGRAND SEMARANG

SUKSES MENINGTEGRASIKAN KAWASAN HUNIAN & PUSAT BISNIS MODERN

Perumahan seluas 60 ha ini dirancang dengan konsep *compact urban development*. Eksklusif karena dilengkapi *mini theme park* dan area komersial seluas 5 hektar.



54 **TREND** MELIRIK PELUANG **DATA CENTER** DI INDONESIA

Bisnis data center atau pusat data di Indonesia terus melonjak dalam tiga tahun terakhir. Pendapatan sektor ini diperkirakan mencapai USD1,3 miliar atau sekitar Rp19,3 triliun di tahun 2023 dan sebesar 3,07 miliar Dolar AS atau Rp 45,9 triliun pada 2026.



BUDIARSA SASTRAWINATA RESMI DILANTIK

SEBAGAI FIABCI WORLD
PRESIDENT 2023-2024

■ Managing Director Grup Ciputra Budiarsa Sastrawinata resmi dilantik sebagai FIABCI World President untuk masa jabatan 2023-2024, pada Jumat (9/6), di Miami, Amerika Serikat. Pelantikan ini menjadi satu bagian dalam kegiatan “73rd FIABCI Real Estate World Congress” yang berlangsung pada 5-9 Juni 2023 dengan peserta dari berbagai lembaga atau organisasi di dunia.

Budiarsa menjadi FIABCI World President ke-58, meneruskan jabatan ini yang sebelumnya dipegang Susan Greenfield, World President FIABCI 2022-2023 dari AS. Dalam sambutannya Budiarsa berjanji untuk memberikan yang terbaik dan berupaya keras menjadikan FIABCI sebagai organisasi terdepan bidang real estat di tingkat global.

MITRARUMA RESMIKAN SHOWROOM PERTAMA DI OKABE GALLERY ALAM SUTERA

■ Mitraruma, penyedia layanan untuk kebutuhan rumah yang dikelola oleh PT Kokoh Inti Arebam Tbk (KOIN), meresmikan *showroom offline* pertama di Okabe Gallery, Alam Sutera, Tangerang pada Selasa (6/6).

Showroom ini sekaligus menjadi komitmen Mitraruma untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat Indonesia melalui transformasi hunian serta mengintegrasikan layanan *online* Mitraruma yang telah hadir sejak 2020 guna memberikan pengalaman yang lebih baik bagi para pelanggan. “Mitaruma telah hadir selama 3 tahun di Indonesia di bawah naungan

PT Kokoh Inti Arebam Tbk dan memperoleh dana sepenuhnya dari SCG. *Showroom* pertama ini menjadi wujud komitmen Mitraruma untuk menjadi pilihan bagi masyarakat dalam memperoleh hunian impiannya,” ujar Country Director SCG di Indonesia, Warit Jintanawan.

PDS GELAR TOPPING OFF APARTEMEN ANTASARI PLACE

■ Pengembang apartemen Antasari Place, PT Prospek Duta Sukses (PDS) menggelar penutupan atap atau *topping off* pada Rabu (31/5). Prosesi *ceremony* yang menandakan bahwa pembangunan konstruksi gedung telah rampung ini turut dihadiri jajaran Direksi dan Komisaris dari PT Duta Sukses beserta PT Indonesian Paradise Property Tbk (INPP), mitra perbankan hingga konsumen Antasari Place.

“Pelaksanaan *topping off* ini dilakukan lebih cepat dari jadwal yang seharusnya bulan Juni, sehingga jadwal serah terima unit kepada konsumen nantinya juga bisa dilakukan lebih cepat, dari waktu yang ditentukan sebagai kewajiban kami dalam memenuhi keputusan,” ujar Direktur Utama PDS, A.H. Bimo Suryono dalam sambutannya, Rabu (31/5). Antasari Place dibangun dengan mengusung konsep *smart living*, sebagai hunian modern dalam kawasan *mixed-use* dengan mengintegrasikan konektivitas, ruang yang dirancang secara efektif, serta memiliki The Alley dan Terrace Park yang luas.

CIPUTRA DEVELOPMENT RESMIKAN PEMBANGUNAN CITRALAKE VILLA

■ Developer properti PT Ciputra Development Tbk (CTRA)

meresmikan proyek premium CitraLake Villa yang merupakan bagian dari pengembangan Citra 6 di CitraGarden City, Jakarta Barat. Direktur CTRA, Budiarsa Sastrawinata menyampaikan, pada kuartal I 2023 CTRA meraih penjualan senilai Rp3,4 triliun atau melonjak 74 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya yang mencapai Rp2,0 triliun.

“Keberhasilan ini adalah manifestasi dari peluncuran klaster-klaster baru dengan beragam produk inovatif yang kami terus ciptakan dalam proyek-proyek yang telah mapan sebelumnya. Di tengah kemajuan pembangunan berbagai proyek kami, khususnya di Citra 6, kami hadirkan sebuah kawasan perumahan eksklusif yang kontemporer dengan beragam kemewahan yang optimal bagi para penghuninya,” ujar Budiarsa dalam siaran pers, Sabtu (27/5). CitraLake Villa dikembangkan di atas lahan seluas 5,2 hektar dengan mencakup 28 unit rumah. CitraLake Villa dilengkapi dengan teknologi smart home serta integrasi sistem pendinginan AC yang dilengkapi teknologi inverter Nanoe X.

MODERNLAND REALTY GROUNDBREAKING

KAWASAN MODERN
WATERFRONT RESIDENCE

■ PT Modernland Realty Tbk menggelar acara peletakan batu pertama (*groundbreaking*) pembangunan proyek Modern Waterfront Residence, klaster hunian di area perumahan skala kota (*township*) Kota Modern, Tangerang pada Kamis (25/5). Klaster Modern Waterfront Residence dibangun di atas lahan seluas 1,6 hektar yang terdiri dari 80 unit rumah. Klaster ini memiliki panorama danau dan dilengkapi

dengan fasilitas *jogging track*, taman bermain anak dan BBQ Garden.

“*Groundbreaking ceremony* ini menjadi tanda komitmen dan upaya kami untuk segera mewujudkan cluster Modern Waterfront Residence, sebagai upaya untuk mempercepat juga keinginan dari para pembeli agar dapat segera menghuni rumah yang telah mereka beli. Tentu dengan selalu mempertimbangkan aspek kualitas bangunan yang baik,” ujar Kelvin O Lesmana, Marketing & Sales Director Residential & Commercial PT Modernland Realty Tbk dalam siaran pers, Kamis (25/5).

MAZDA RESMIKAN DEALER TERBESAR DI INDONESIA DI BSD CITY

PT Eurokas Motor Indonesia (PT EMI) resmi membuka dealer baru di kawasan BSD City, Tangerang pada Rabu (24/5).

Lokasi dealer berada di Jalan BSD Boulevard Utara, Kav. Commercial De Park Lot II, BSD City, dan menjadi jaringan dealer Mazda ke-25 di Indonesia. Dealer Mazda BSD City menerapkan *standard corporate identity* terbaru yang diadopsi dari Mazda Motor Corporation Jepang, yakni dilengkapi dengan fasilitas layanan 3S (Sales, Service, Spare Part) yang telah tersertifikasi oleh PT EMI.

Dealer Mazda BSD City dibangun di atas lahan seluas 3.682 m2 dengan luas bangunan sebesar 1.615 m2. Tampilan dealer didominasi dengan warna hitam, dilengkapi tulisan dan logo Mazda berwarna perak. Mazda BSD City juga menyiapkan beberapa fasilitas seperti ruang tunggu, cafe, area bermain anak, digital tv, akses internet (Wifi), *non smoking area*, *test drive* dan 6 mobil display di dalam *showroom*.

MODERNLAND MULAI PEMBANGUNAN PUSAT KULINER MODERN HUB DI KOTA MODERN

Pengembang PT Modernland Realty Tbk menggelar *ground breaking* proyek Modern Hub yang akan difungsikan sebagai pusat kuliner dan belanja di kawasan perumahan Kota Modern, Tangerang pada Jumat (12/5). Area komersial ini rencananya akan beroperasi pada pertengahan tahun 2024 mendatang. Modern Hub akan merangkul sebanyak 24 unit dan dipasarkan dengan harga mulai dari Rp1,9 miliar.

“*Ground breaking ceremony* ini menjadi tanda komitmen kami untuk menghadirkan Modern Hub sebagai upaya merespon meningkatnya kebutuhan *lifestyle facilities* untuk semua kalangan,” ujar Kelvin O Lesmana, Marketing & Sales Director Residential & Commercial PT Modernland Realty Tbk dalam keterangan resmi, Jumat (12/5).

INDEX

A.D Hartono	39	Citra Maja Raya	9	Jakarta Garden City	6, 7	Paramount Square	32, 34
A.H. Bimo Suryono	4	CitraGarden City	4	Jaya Group	29	Paramount Village	31, 32, 34, 35
Adrianto P. Adhi	9, 12	CitraGarden Puri	9	Jayakarta Group	64	Pearl of Java	32
AEON Mall	6	CitraGrand Semarang	29, 42, 43, 44	Karya Utama Bumi, PT	42	Perdana Gapuraprima Tbk., PT	63
Agung Podomoro Land Tbk., PT	60	CitraLake Villa	4	Kawasan Industri Jababeka Tbk., PT	61	Pollux Hotel Group	40
Al Hamidi	63	CitraLand BSB City	30, 31	Kelvin O Lesmana	5, 7	Prospek Duta Sukses, PT	4
Alam Sutera	4, 38	CitraRaya Tangerang	11	Kokoh Inti Arebam Tbk., PT	4	Puradelta Lestari Tbk., PT	56
Alamanda Garden	6	CitraSun Garden	30, 31	Kota Deltamas	56, 57	Putra Wahid, PT	32
Aloft Hotel	19	Cushman & Wakefield Indonesia	45	Kota Modern	4, 5, 48	Sapphire Hill	30
Amaya Home Resort	33	D Agung Krisprimandoyo	31	Kota Satu Properti Tbk., PT	33	Serena Hill	31
Anhar Sudradjat	16, 17	Datacenter Indonesia Sukses Perkasa, PT	5	La Seine	6	Sigma Cipta Caraka, PT	54
Antasari Place	4, 19	DCI Indonesia Tbk., PT	5	Leads Property Services Indonesia	20, 21	Sinar Mas Land	47, 56, 57
Anthony Prabowo Susilo	18, 19	Dedy Indrawan	14, 15	Lippo Karawaci Tbk., PT	58	Sojitz Corporation	57
AREBI	33	Dharmawangsa Home	46	Louis Kienne Hotel	40	Summarecon Agung Tbk., PT	9, 12, 60
Aria Puri	47	Diana Lilawati	36	M. Nawawi	34	Summarecon Bogor	9, 12, 13
Asya	49	Dodi Iskandar	32, 35	Mall Kelapa Gading	13	Summarecon Kelapa Gading	12
Aulia Firdaus	57	Duta Sukses, PT	4	Marbella Hotel & Convention Anyer	64	Sun Motor Grup	30
Aviarna	38, 39	Eka Gartika Djajasasmita	64	Metland Cibitung	14, 15, 16	Susan Greenfield	4
Badan Pusat Statistik	8, 26	Eka Tjipta Wijaya	55, 57	Metland Cyber Puri	16	Syarifah	55, 56
beachwalk Residence	19	Enchante Residence	47	Metland Menteng	16, 17	Tamansari The Hills	29
beachwalk Shopping Center Extension	19	Eurokas Motor Indonesia, PT	5	Metropolitan Land Tbk., PT	14, 16, 17, 61	Telkomsigma	54, 56
BSD City	5, 47, 57	FIABCI	4, 10	MettaDC Teknologi Indonesia, PT	57	The Essence at Garden City	6, 7
Budiarsa Sastrawinata	4, 10	Fifty Seven Promenade	59	Mitraruma	5	The Essence at Yarra	6
Bukit Wahid Regency	32	Graha Estetika	30	Modern Hub	4	Thomas Yudhid Setyawan	40
Bumi Serpong Damai Tbk., PT	58	Graha Padma	32	Modern Waterfront Residence	4, 5, 48	Villa Ubud Villas & Resort Anyer	63
Cholief Choerrasjaini	43, 44	Grand Anyer Palazo Boutique Resort	63, 64	Modernland Realty Tbk., PT	4, 5, 6, 7, 48, 61	Wahyu Sulistio	17
Ciputra	4, 9, 10, 11, 29, 30, 31, 42, 43, 44, 48, 57, 59	Hendra Hartono	20, 21	New Potala	32	Warit Jintanawan	4
Ciputra Development Tbk., PT	4, 59	Hotel Marbella Anyer	64	Okabe Gallery	4	Wika Realty	29
Ciputra Group	9, 10, 11, 29, 30, 31, 42, 44, 48, 57	IKEA	6, 43	One Residence - Batam	19	Winasis Murni Suwandito	33
Ciputra Residence, PT	9, 10	Indonesian Paradise Property Tbk., PT	4, 18, 19	Pakuwon Bekasi	45	Wisteria	16, 17
		Inti Steel, PT	32	Pakuwon Jati Tbk., PT	60	YELLO Hotel Kuta Beachwalk	19
		Intiland Development Tbk., PT	59	Pandanaran Hills	29	Yohanes Januarto	64
		J.C Gani	5	Paramount Land	32, 34	Zebrina	6



RUMAH CONTOH THE ESSENCE AT GARDEN CITY

THE COMFORT HOME ATTIC

AT EAST JAKARTA

MEMILIKI HUNIAN DI KOTA JAKARTA HINGGA KINI MASIH MENJADI IMPIAN BAGI BANYAK ORANG. SELAIN MEMILIKI PRESTIGE TINGGI, PUSAT EKONOMI DAN BISNIS NASIONAL INI JUGA MENAWARKAN BERAGAM FASILITAS GAYA HIDUP UNTUK MENDUKUNG MASYARAKATNYA.

Jika Anda sedang mencari hunian ideal di Jakarta, perumahan berskala kota (township) Jakarta Garden City (JGC) yang dikembangkan PT Modernland Realty Tbk di Jl Raya Cakung-Cilincing, Jakarta Timur adalah pilihan cermat. Pasalnya, sebagai salah satu perumahan terbesar di dalam wilayah DKI Jakarta, JGC terus berkembang serta mampu menginterpretasikan konsep hunian ideal yang mengedepankan sisi kualitas, kenyamanan dan gaya hidup sesuai keinginan masyarakat perkotaan. Sejak dikembangkan pada

2007 lalu, berbagai fasilitas gaya hidup modern terus dikembangkan. Dengan demikian para penghuninya tidak perlu lagi keluar kawasan untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidup. Fasilitas tersebut diantaranya berwujud AEON Mall, peritel perlengkapan rumah tangga asal Swedia IKEA, pasar modern, area komersial, sekolah, dan pusat kuliner.

Terinspirasi dari kesuksesan berbagai produk hunian yang telah lebih dulu dipasarkan, teraktual, Jakarta Garden City kembali mengenalkan masterpiece terbarunya bertajuk The Essence at Garden City. Hunian yang mengusung konsep desain attic house ini berlokasi di dalam eksisting klaster yaitu Alamanda Garden dan Zebrina. Dua klaster terdepan dengan keunggulan hanya selangkah menuju AEON Mal, retail furniture asal Swedia IKEA dan Shell. "Menyusul kesuksesan hunian dengan konsep

yang sama sebelumnya yaitu The Essence at Yarra dan La Seine sekaligus memenuhi tingginya permintaan akan rumah tapak di Jakarta Garden City, kami optimis The Essence at Garden City akan diterima pasar dengan sangat baik," ujar Kelvin O Lesmana, Marketing & Sales Director Urban Development PT Modernland Realty Tbk.

The Essence at Garden City menawarkan 96 unit rumah dengan dua tipe, meliputi; Tipe L5 (+ Attic) dengan luas tanah (LT) 75 m2 dan luas bangunan (LB) 74 m2 (+ 21 m2) serta Tipe L6 (+Attic) LT 90 m2/ LB 87 m2 (+ 25 m2). Sementara harga yang dipasarkan mulai dari Rp2 miliaran.

Rumah The Essence at Garden City merupakan tipe rumah 2 lantai dengan opsi bisa menjadi 3 lantai. Setiap rumah dilengkapi dengan 2 sampai 3 tidur, living room, ruang makan dan dapur. Hunian ini sengaja dirancang untuk membidik segmen pasar keluarga kelas menengah yang menginginkan hunian nyaman dan pemanfaatan rumah secara maksimal.

Tak hanya itu, posisi jendela setiap rumah di The Essence at Garden City sengaja diletakkan secara diagonal bersama atap sehingga mampu menghasilkan pemandangan yang cantik serta memaksimalkan pencahayaan dan sirkulasi udara dalam ruangan.

"The Essence at Garden City menghadirkan kenyamanan tempat tinggal dengan desain elegan dan mewah. Salah satunya dengan keunggulan lantai loteng yang tidak saja memberikan pengalaman baru ke penghuni rumah namun juga membuat sirkulasi udara lebih baik," imbuh Kelvin.

Kelvin menuturkan, sesuai komitmennya sejak awal, Jakarta Garden City dirancang dengan mengadopsi kawasan hijau (green property). Implementasi ini dapat terlihat dari hunian dan komersial yang dikembangkan dengan mengusung keseimbangan kawasan. Tak heran, jika Jakarta Garden City saat ini menjelma sebagai sebuah gaya hidup di lingkungan mandiri yang tepat untuk tempat tinggal, investasi, bekerja, rekreasi dan belajar di tengah hijaunya lingkungan.

Seperti diketahui, kawasan JGC

dikelilingi berbagai infrastruktur modern dan aksesibilitas terlengkap di koridor timur Jakarta. Berjarak 3,4 Km dari Kelapa Gading melalui Jalan Tipar Cakung atau hanya 15 menit menuju Kelapa Gading melalui jalan tol ruas Sunter-Pulo Gebang, hanya 1 menit menuju pintu tol Cakung Timur, memiliki akses tol Tanjung Priok Ancol - Bandara Soekarno Hatta serta sangat dekat dengan rencana pengembangan LRT Kelapa Gading-Rawamangun.

Dari dan menuju kawasan Jakarta Garden City juga hanya memerlukan waktu tempuh perjalanan sekitar 30 menit menuju pusat Ibu Kota Jakarta, 15 menit menuju pelabuhan Tanjung Priok, 40 menit menuju Bandara Soekarno-Hatta, 90 menit menuju pelabuhan Patimban serta 1 jam menuju Bandara Internasional Kertajati. Dan, yang paling penting, Jakarta Garden City masih berada di dalam wilayah DKI Jakarta.

The Essence at Garden City saat ini sedang menggelar berbagai promo menarik berupa potongan harga sebesar 2% + 1%, Subsidi DP 10%, Subsidi Biaya KPR 4%, dan bonus Logam Mulia 10 Gram. Para calon pembeli cukup hanya membayar tanda jadi (booking fee) dan proses KPR bisa langsung dilakukan tanpa menyiapkan biaya besar lagi. "Segera miliki rumah The Essence @Garden City sebelum launching dilakukan dan Promo masih berlangsung. Karena setelah itu harga jualnya bisa dipastikan sudah melonjak," pungkas Kelvin, optimis. **



1



2



3

- 1 Living room
- 2 Area kitchen
- 3 Lantai Loteng rumah.



Developed By:



0813 8888 4446 | 021 4683 8888
www.jakartagardencity.com @jakartagardencity jakartagardencity jakartagardencity official_jgc

THE INSPIRING LEADER IN CRISIS



POTRET KESUKSESAN BEBERAPA DEVELOPER

PROPERTI DI MASA PANDEMI TIDAK TERLEPAS DARI KIPRAH PARA CEO YANG MENJADI SOROTAN PROPERTI INDONESIA KALI INI. KEMAMPUAN BERADAPTASI DAN KEBERANIAN MEREKA DALAM MENGHADAPI TANTANGAN MENJADI KUNCI DALAM MEMPERTAHAKAN PERFORMANCE PERUSAHAAN. TIDAK HANYA SURVIVE, SEJUMLAH PERUSAHAAN PROPERTI TERSEBUT JUSTRU MELESAT DAN MENGINSPIRASI BANYAK BUSINESS LEADER DI INDUSTRI PROPERTI

MARET 2023 lalu tepat tiga tahun Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) menyatakan Covid-19 sebagai pandemi di seluruh dunia. Dalam rentang waktu tersebut, lebih dari 750 juta kasus Covid-19 dilaporkan, bersamaan dengan sekitar 6,8 juta angka kematian yang tercatat.

Selain kesehatan, penyebaran COVID-19 juga menimbulkan permasalahan lain yaitu turunnya daya beli dan permintaan masyarakat serta menimbulkan efek negatif bagi hampir 50% pelaku usaha di berbagai sektor, tak terkecuali sektor properti. Imbasnya,

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat laju pertumbuhan ekonomi hanya sebesar 2,97 persen secara year on year sejak triwulan I tahun 2020 bahkan pada triwulan II tahun 2020 mengalami penurunan hingga minus 5,32 persen.

Kondisi ini semakin valid dengan survei BPS terhadap pelaku usaha pada tahun 2020 yang menunjukkan sebanyak 41,05% perusahaan mengalami gangguan operasional selama pandemi COVID-19. Ironinya, merujuk pada hasil survei ini sebanyak 59,15% perusahaan properti dan real estate terkena dampak negatif

berupa penurunan permintaan yang disebabkan beberapa hal.

Pertama, konsumen yang memang memilih menahan diri untuk berinvestasi seraya menunggu situasi membaik, dan kedua konsumen yang tidak lagi memiliki dana karena dampak dari Covid 19. Di sisi lain, penurunan penjualan juga menyebabkan banyak pengembang yang tak bisa memulai dan melanjutkan konstruksi unit baru. Imbasnya, tak banyak unit yang bisa dijual, bahkan tidak sedikit pengembang yang tak memiliki unit sehingga lebih memilih untuk merumahkan dan memberhentikan kerja sebagian karyawannya.

Tak hanya developer kelas bawah yang menjual beberapa unit rumah di pinggiran kota, seretnya penjualan juga menimpa sejumlah developer kelas kakap. Tak heran jika sepanjang semester I 2020 kinerja para emiten properti tersebut rata-rata anjlok di atas 10 persen. Di sisi lain, antisipasi yang bisa dilakukan para pengembang kala itu juga tidak banyak selain pasrah dan menunggu pandemi mereda.

Di tengah kecamuk krisis, sejumlah pemimpin bisnis memilih untuk tidak berlama-lama larut

dalam absurditas dan mulai menyusun strategi baru yang lebih inovatif serta adaptif termasuk membangun optimisme para karyawan di tengah disrupsi pandemi Covid-19. Strategi omnichannel marketing, meluncurkan produk dengan investasi minimal yang memberikan pendapatan instan, repackaging pada produk *ready stock* dengan *positioning* baru serta restrukturisasi pembiayaan adalah beberapa strategi yang dipilih.

Seiring berjalannya waktu, rasa percaya diri yang telah runtuh pun perlahan bangkit bersamaan dengan terbitnya kebijakan dari pemerintah untuk memberikan stimulus ekonomi yang mendukung sektor properti serta pendistribusian vaksin Covid-19 yang mulai masif. Gayung pun bersambut saat sejumlah developer berhasil keluar dari bayang-bayang krisis dan sukses mengembalikan performa perusahaan di tengah pandemi Covid-19.

Ciputra Residence adalah satu diantaranya. Di tengah pandemi anak usaha Ciputra Group ini berhasil mencetak marketing sales sebesar Rp130 miliar untuk proyek Citra Maja Raya dan Rp55 miliar pada proyek CitraGarden Puri Jakarta Barat yang dibukukan dalam satu hari penjualan secara *daring*.

Penjualan spektakuler di tengah pandemi juga diperoleh Summarecon Agung melalui Summarecon Bogor — *township* terbaru yang dibuka pada Oktober 2020 dengan meluncurkan 555 unit hunian senilai Rp1,2 triliun, dimana seluruh unit tersebut habis terjual hanya dalam waktu 2 hari

pemasaran.

President Director PT Summarecon Agung Tbk, Adrianto P. Adhi menuturkan, pandemi covid-19 merupakan hambatan terbesar yang dialami semua pengembang, apalagi

dengan adanya keterbatasan akibat aturan PSBB atau PPKM. Namun, yang patut disyukuri, hambatan itu justru memacu para developer untuk berkreasi menciptakan konsep-konsep baru.

“Tak bisa dipungkiri pandemi telah mengubah perilaku konsumen. Inilah yang harus kita cermati sambil melihat perkembangan market yang ada di luar sehingga bisa berkonsolidasi untuk mengantisipasi penurunan daya beli dengan menyiapkan konsep-konsep penjualan serta produk-produk yang tepat di masa pandemi,” ujar Adrianto P. Adhi, President Director PT Summarecon Agung Tbk. ●

BUDIARSA SASTRAWINATA

PRESIDEN DIREKTUR CIPUTRA RESIDENCE

SUKSES BERADAPTASI DENGAN KRISIS

DIMASA PANDEMI COVID 19, CIPUTRA RESIDENCE

LEBIH MEMFOKUSKAN PEMASARAN PRODUK MELALUI **PLATFORM DIGITAL**, EFISIENSI DAN MENJAGA CASH FLOW.....

Tahun 2020 memang menjadi titik nadir bagi pergerakan bisnis properti di Indonesia, dimana pandemi Covid-19 paling berperan dalam menaikkan tensi tersebut. Meski begitu, salah satu pemain besar bisnis properti di Indonesia yang bernaung di bawah Ciputra Grup, PT Ciputra Residence masih menunjukkan kapabilitasnya dengan membukukan marketing sales lebih dari Rp2 triliun atau tercapai 97% target hingga akhir tahun 2020. Sebagai pengembang, Ciputra Residence memfokuskan diri pada pengembangan skala kota mandiri dan *mixed-use development*.

Presiden Direktur PT Ciputra Residence, Budiarsa Sastrawinata mengatakan, di tengah situasi Pandemi Covid-19 yang terjadi di Indonesia dan dunia, Ciputra Grup

tetap melihat adanya peluang dan kebutuhan akan hunian yang berkualitas di masyarakat.

Untuk merealisasikan peluang tersebut, salah satu yang dilakukan pihaknya adalah dengan meluncurkan produk properti yang adaptif dengan tetap mengedepankan faktor kesehatan dan keselamatan bagi konsumen, karyawan dan semua pemangku kepentingan di proyek-proyek milik Perseroan.

“Selain produk yang adaptif, strategi yang dilakukan adalah merubah sistem pemasaran konvensional ke arah digital semaksimal mungkin agar tetap bisa melayani kepentingan para konsumen dan tenant,” ujar Budiarsa yang juga menjabat sebagai FIABCI World President 2023-2024 ini.

Menurut Budiarsa, pemanfaatan teknologi tersebut dilakukan untuk mempermudah konsumen dalam melakukan proses pembelian rumah di tengah pembatasan sosial.



▲
GERBANG UTAMA
PERUMAHAN CITRARAYA
TANGERANG

Metode ini dimulai dari melihat rumah contoh atas unit yang akan dibeli secara virtual di *website*, pendaftaran minat pembelian yang dapat dilakukan secara mandiri, pemilihan unit yang dilakukan secara *online* serta pembayaran dengan *internet banking*. Pemaksimalan teknologi ini juga dengan melakukan *online customer gathering* dan Ciputra Virtual Expo demi menjaga kesinambungan hubungan dengan konsumen. Strategi ini pun terbilang sukses.

Sebagai contoh, saat meluncurkan Cluster Avante dan Cluster Viante yang berlokasi di kawasan perumahan CitraRaya Tangerang pada Agustus 2020, pemasaran dilakukan tanpa menyiapkan rumah contoh *full furnished* yang biasa dilakukan pada saat *launching* sebelumnya karena sudah memanfaatkan kemajuan teknologi dengan Virtual Tour 360 *show unit*. "Melalui teknologi ini calon pembeli bisa mendapat gambaran terkait suasana lingkungan di dalam klaster maupun rumah yang akan di pilih cukup dari rumah," ungkapny.

Diakui Budiarsa, untuk memasarkan hunian secara digital atau online bukanlah hal mudah karena diperlukan suatu persiapan yang matang, mulai dari kesiapan tim, sistem serta produk yang dipasarkan.

"Di awal pandemi harus kita akui memang cukup berat bagi banyak perusahaan untuk bergerak, termasuk di Ciputra Group. Namun seiring berjalannya waktu, keterbatasan itu menjadi langkah kita untuk lebih kreatif dan adaptif. Terbukti, pencapaian kinerja Perseroan yang positif," ungkap Budiarsa yang juga menjabat Kepala Badan

Pengembangan Kawasan Properti Terpadu (BPKPT) Kadin Indonesia ini.

Menjaga reputasi perusahaan

Budiarsa menegaskan, selain produk dan modernisasi sistem pemasaran, bekal utama sebagai pengembang adalah terus menjaga reputasi perusahaan. Selain itu, pola yang dilakukan harus bersifat dinamis dalam artian perencanaan konsep-konsep pengembangan harus berorientasi kepada pasar yang tentunya disesuaikan dengan lokasi-lokasi dimana proyek tersebut akan dikembangkan.

"Setelah konsep terencana dengan baik, langkah berikutnya tentu harus diimbangi dengan kualitas," terang Budiarsa.

Sementara itu terkait finansial Perseroan menurut Budiarsa, strategi yang dilakukan adalah dengan melihat peluang serta kebutuhan mana yang paling efisien dan fisibel. "Dari sisi internal, menggunakan ekuiti sudah pasti, sementara dari sisi eksternal pilihannya seperti obligasi dan beberapa cara lainnya. Dari beberapa peluang tersebut, tentu kita akan memilih mana yang paling memungkinkan dan yang paling baik untuk performa kinerja perusahaan. Saat ini, konstruksi finansial yang kami lakukan tentunya menggunakan *resources* dari konsumen dan perencanaan modal dari pasar uang. Sementara, di beberapa proyek kami lakukan dengan modal sendiri," pungkasnya. ●



ADRIANTO P. ADHI

PRESIDEN DIREKTUR PT SUMMARECON AGUNG TBK.

SUKSES MENJADI BAROMETER DI TENGAH PANDEMI

MENGUTAMAKAN KESEHATAN SERTA KESEJAHTERAAN KARYAWAN DIBANDING URUSAN BISNIS MENJADI PRIORITAS UTAMA SUMMARECON DI TENGAH BERBAGAI KETERBATASAN AKIBAT PANDEMI COVID-19. SIAPA SANGKA, TREATMENT SEDERHANA INI JUSTRU MEMBANTU KARYAWAN UNTUK MENINGKATKAN PERFORMANYA DAN BERDAMPAK PADA KINERJA PENJUALAN YANG MELESAT...

Tahun 2020 sejatinya menjadi tahun penuh optimistis bagi banyak perusahaan developer properti di tanah air. Hal ini karena tahun tersebut dianggap sebagai periode stabilitas bagi pasar properti seiring berakhirnya tahun politik 2019 serta beralihnya siklus periode perlambatan yang telah terjadi sejak akhir 2013.

Sayangnya, memasuki kuartal pertama keyakinan ini kembali harus tertunda akibat terdampaknya sentimen Covid-19 yang secara tidak langsung turut memukul sektor properti. Ketidakpastian pasar bahkan membuat seluruh pengembang mengkoreksi target marketing

sales tahunannya, menyusul sentimen virus corona yang belum diketahui kapan akan mereda.

Begitupun, sejumlah pengembang masih tetap optimis dan percaya diri untuk meluncurkan sejumlah proyek baru, salah satunya PT Summarecon Agung, Tbk. Sepanjang tahun 2020, pengembang Summarecon Kelapa Gading ini membukukan pendapatan sebesar Rp5 triliun, dimana kontributor utama berasal dari usaha pengembangan properti yang berkontribusi sebesar 73% dari total pendapatan.

Penjualan Summarecon saat itu didominasi dari tujuh proyek diantaranya Kelapa Gading, Serpong, Bekasi, Bandung, Karawang, Makassar, dan Bogor. Summarecon Bogor adalah township terbaru yang dibuka pada Oktober 2020 dan langsung menjadi barometer penjualan rumah di masa pandemi karena mampu menjual sebanyak 555 unit senilai Rp1,2 triliun dalam tempo 2 hari sejak dipasarkan.

President Director PT Summarecon Agung Tbk, Adrianto P. Adhi menuturkan, kunci dibalik kesuksesan Summarecon



tersebut tak terlepas dari penerapan kebijakan skala prioritas yang dilakukan Perseroan untuk mereduksi dampak dari pandemi Covid-19.

“Sejujurnya prioritas utama Summarecon saat itu bukanlah pemulihan secara bisnis namun mengedepankan penanganan Covid-19 itu sendiri, salah satunya melindungi kesehatan baik fisik maupun mental serta kesejahteraan para karyawan. Sebab jika mereka yang menjadi ujung tombak Perseroan tertular virus dan sakit, maka semuanya menjadi *nothing*,” ujar Adrianto kepada Properti Indonesia akhir Mei lalu.

Arsitek lulusan Universitas Diponegoro Semarang ini mengatakan, selain mengusung kebijakan bekerja dari rumah, bentuk perhatian kepada karyawan juga direalisasikan dalam beberapa kesepakatan, diantaranya komitmen untuk tidak melakukan pemutusan hubungan kerja, membentuk satgas penanganan Covid-19 di kalangan internal perusahaan serta berpartisipasi dalam memutus rantai penularan Covid-19 di masyarakat.

Khusus yang terakhir, Summarecon bahkan berinisiatif untuk lebih dulu menutup sementara pusat perbelanjaan Summarecon Mall Kelapa Gading, Bekasi dan Serpong sebelum aturan pembatasan dari pemerintah digulirkan. Tak hanya di area komersial, guna memutus rantai penularan dalam lingkup proyek, ribuan tukang yang tersebar di sejumlah portofolio Summarecon juga diwajibkan mengikuti karantina sehat agar bisa terus bekerja dengan tenang tanpa perlu meninggalkan lokasi proyek karena semua kebutuhan telah disediakan.

“Kebijakan demi kebijakan ini sebetulnya tidak populer karena bukan business oriented namun menjadi komitmen Summarecon untuk memotong rantai penularan Covid-19,” ungkap professional yang telah menahkodai Summarecon Agung sejak 8 tahun terakhir.

Setelah upaya memutus rantai penularan Covid-19 terakomodir, prioritas Perseroan berikutnya adalah fokus pada pengembangan bisnis. Saat itu, sebut Adrianto, manajemen sepakat bahwa Summarecon harus punya kelincahan dalam bermanuver seiring terjadinya perubahan perilaku dari masyarakat khususnya konsumen (*new normal*).

Untuk mendukung strategi ini berbagai riset pun dilakukan, diantaranya dengan mencermati perubahan perilaku konsumen dan meng-*update* berbagai perkembangan pasar yang ada di luar (negeri). Adapun, untuk mengantisipasi *market lead* yang berubah, Summarecon menyiapkan sejumlah produk inovatif yang konsep desainnya telah disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat di masa pandemi.

Konsolidasi demi konsolidasi terus dilakukan hingga puncaknya di bulan Oktober 2020, secara mental Summarecon lebih siap dan memiliki kepercayaan diri tinggi untuk meluncurkan proyek Summarecon Bogor. Kesuksesan yang sama juga dirasakan sejumlah proyek Summarecon di Serpong, Bekasi dan Bandung.

“Kenapa kita meluncurkan proyek Summarecon Bogor saat itu, pertama kita sangat yakin bahwa produk ini akan diterima pasar dengan baik dan kedua kami sangat

punya konfiden bahwa kepercayaan konsumen terhadap Summarecon masih ada. Terlebih, Pemerintah juga telah meluncurkan berbagai stimulus untuk menggairahkan pasar properti, seperti tingkat suku bunga yang relatif rendah, kebijakan PPN-DTP atas pembelian rumah dan apartemen serta relaksasi tahap pencairan pada fasilitas KPR Bank,” terang Adrianto. ●



FOTO : IST

Metland cibitung

TERINTEGRASI LANGSUNG DENGAN STASIUN KRL DAN BERBAGAI FASILITAS PUBLIK MENJADIKAN METLAND CIBITUNG SEBAGAI PERUMAHAN FAVORIT END USER DI KORIDOR TIMUR JAKARTA



RUMAH CONTOH **CLUSTER HAVANA**

KAWASAN PERUMAHAN PRESTISIUS DENGAN KONSEP TOD SEBENARNYA

KORIDOR TIMUR Jakarta yang terintegrasi mulai dari Bekasi, Cikarang, Karawang hingga Purwakarta saat ini menjadi primadona bagi pertumbuhan bisnis properti di kawasan greater Jakarta. Hal ini tak terlepas dari kuatnya economic base di koridor tersebut serta masifnya pembangunan infrastruktur yang mengelilinginya.

Lantaran potensinya yang sangat menjanjikan itulah banyak developer properti yang mencoba peruntungannya di kawasan ini salah satunya PT Metropolitan Land Tbk melalui perumahan Metland Cibitung.

Sejak dikembangkan pada 2011 lalu perumahan yang berlokasi di Jl.

Raya Metland Cibitung, Wanajaya, Cibitung, Bekasi ini semakin diminati masyarakat. Indikator ini dibuktikan dengan capaian penjualan dan nilai investasi yang terus meningkat dengan rata-rata 10% per tahun. Sebagai contoh, pada tahun 2011 rumah untuk tipe 35/84 dipasarkan dengan harga Rp80 juta per unit. Sementara, untuk saat ini rumah 2 lantai yang mendekati ukuran tersebut dibanderol Rp1 miliaran.

Dalam perencanaannya, pembangunan Metland Cibitung dibagi dalam tiga sektor tahapan, dengan rincian sektor 1 seluas 100 hektar, sektor 2 seluas 49 hektar dan sektor 3 seluas 51 hektar. Dari total luas lahan

200 hektar, sampai saat ini sudah terdevelop lebih dari 50% meliputi sektor 1 dan 2 yang merangkum 2.900 unit rumah dalam 19 klaster.

General Manager Metland Cibitung, Dedy Indrawan menuturkan, setelah merampungkan dua sektor tersebut saat ini pengembangan mulai beralih ke sektor 3 dengan meluncurkan klaster terbaru bertajuk Havana yang merangkum sebanyak 300 unit rumah eksklusif. Berbeda dengan klaster-klaster sebelumnya, sebut Dedy, unit-unit rumah di Havana dirancang lebih premium dari segi interior maupun eksteriornya. "Havana memang didesain berbeda dari klaster sebelumnya, misalnya komposisi ruang terbuka hijaunya lebih besar dan fasilitas dalam klaster lebih lengkap. Setiap rumah juga dikemas lebih megah," ujar Dedy. Karena itu jelasnya, segmentasi pasar yang dituju juga berbeda yang tadinya middle low kini beralih ke segmen middle middle.

Klaster Havana menawarkan tiga varian rumah, meliputi Rumah Tipe 38/72 (1 lantai) seharga Rp689



SEBAGAI KAWASAN SKALA KOTA, METLAND CIBITUNG MENGUSUNG KONSEP TRANSIT ORIENTED DEVELOPMENT (TOD) DAN BISA DICAPAI MELALUI BERBAGAI ARAH....



WAHANA WATERLAND



STASIUN DALAM KAWASAN METLAND CIBITUNG

juta, Rumah Tipe 51/84 (2 lantai) seharga Rp915juta dan Rumah Tipe 64/98 dengan harga Rp1,5 miliar. Sejak dipasarkan pada Desember 2022 lalu lebih dari 80% unit-unit rumah di klaster Havana telah diserap pasar. “Keunggulan lain yang kita berikan adalah proses serah terima unit klaster Havana akan dilakukan dalam 9 bulan atau secara bertahap di bulan Agustus dan Desember tahun ini,” tutur Dedy.

TERINTEGRASI BERBAGAI FASILITAS PUBLIK

Sebagai kawasan skala kota, Metland Cibitung mengusung konsep Transit Oriented Development (TOD) dan bisa dicapai melalui berbagai arah. Jika melalui jalan tol, kawasan ini dekat dengan tol lingkar luar Jakarta (JORR) II ruas Telaga Asih sepanjang 4,5 km yang terkoneksi dengan tol Jakarta – Cikampek, tol JORR II ruas Cilincing - Cibitung serta jalur tol Cimanggis - Cibitung yang saat ini masih dalam tahap pembangunan.

Metland Cibitung juga memiliki akses langsung dengan KRL commuterline Stasiun Metland Telaga Murni yang berada di dalam perumahan. Fasilitas ini dihadirkan sebagai bentuk solusi mobilitas pendukung aktivitas sehari-hari para penghuni yang cepat dan

ramah lingkungan. Kedepannya, kawasan ini juga bakal tersambung dengan rencana pembangunan transportasi MRT.

Adapun untuk fasilitas dalam kawasan, Metland Cibitung telah dilengkapi komersial yang sudah difungsikan untuk beragam usaha, fasilitas pendidikan, rumah sakit, kantor Pemadam Kebakaran (Damkar), Kantor Koramil, Kantor polisi serta wahana WaterLand yang terdiri atas kolam renang semi olympic, Kids Pool, Lazy River Pool dan Body Slide.

Melihat berbagai keunggulan aksesibilitas yang tersedia di dalam kawasan tersebut maka bisa dimaklumi jika sebagian besar konsumen Metland Cibitung adalah pembeli end user. Bahkan, 55% dari pembeli klaster Havana merupakan warga yang tinggal dan juga bekerja di Jakarta. “Ke depannya, untuk semakin memudahkan aksesibilitas juga akan dibangun jalan underpass yang dapat dilalui dari Jalan Imam Bonjol menuju Metland Cibitung dan wilayah Cikarang Barat sehingga dapat mempersingkat, mempercepat serta mengatasi kemacetan yang terjadi di lingkar Cibitung,” pungkas Dedy.**



GENERAL MANAGER
METLAND CIBITUNG
DEDY INDRWAN

ANHAR SUDRADJAT

PRESIDEN DIREKTUR PT METROPOLITAN LAND, TBK

BERSYUKUR, BERKARYA, BERBAGI..



SEPANJANG tahun 2020, PT Metropolitan Land Tbk, atau lebih dikenal dengan *brand* Metland sempat terkena dampak negatif akibat pandemi Covid-19. Di sektor residensial, Metland mengalami degradasi penjualan lebih dari 10% akibat daya beli masyarakat yang menyusut. Di sisi lain, pemberlakuan kebijakan pembatasan (PSBB) pada operasional pusat perbelanjaan dan hotel yang dimiliki Perseroan justru menekan kontribusi pendapatan hingga 47,61%.

Di tengah situasi pandemi Covid-19, Metland tidak lantas pasrah dengan kondisi yang ada, sebaliknya tetap mengoptimalkan potensi pasar dengan melakukan berbagai inovasi dan terobosan, salah satunya memaksimalkan penggunaan teknologi informasi dan komunikasi untuk mendukung pemasaran produk-produk properti milik Perseroan.

Metland juga mulai berinovasi dengan melakukan adaptasi produk yang disesuaikan dengan kondisi pasar, termasuk menawarkan tenor cicilan uang muka yang lebih panjang agar lebih terjangkau bagi konsumen

METLAND YANG BERDIRI SEJAK TAHUN 1994 TELAH MELALUI PERJALANAN PANJANG DI INDUSTRI PROPERTI TANAH AIR. DALAM PERJALANANNYA, PASANG SURUT SILIH BERGANTI, NAMUN **METLAND BERHASIL MELALUI SEMUA RINTANGAN, TERMASUK PANDEMI COVID-19...**

dengan target pasar milenial.

Yang patut diacungi jempol, kendati perusahaan sedang *survive* Metland memilih untuk tetap mempertahankan seluruh karyawannya dengan tidak melakukan pemutusan hubungan kerja. Hanya saja pengetatan efisiensi di lingkungan internal tak luput dari perhatian, seperti penyesuaian *salary* bagi seluruh karyawan untuk sementara waktu.

Meski belum signifikan, strategi ini akhirnya berbuah manis. Di tahun 2021 pendapatan Metland tumbuh 7,96%, ditopang dari segmen real estat yang mengalami kenaikan sebesar 14,23%. Segmen hotel juga kembali memberikan kontribusi yang meningkat hingga 18,85%. Kinerja positif ini kembali berlanjut di tahun 2022, dimana pendapatan usaha Metland tercatat sebesar Rp1,38 triliun atau tumbuh sebesar 15,5% dari periode yang sama tahun sebelumnya.

Sejumlah proyek seperti Metland Cyber Puri, Metland Cibitung, Metland Menteng & Wisteria menjadi kontributor terbesar pada marketing sales Perseroan saat itu. Penjualan Metland Cyber Puri didukung dengan peluncuran klaster Northbend seharga Rp2-3 miliar,

sementara Metland Menteng ditunjuk oleh penjualan klaster Jura dan bersama Keppel Land merilis klaster Wisteria.

“Harus diakui, tidak ada seorang pun yang bisa memprediksi jika situasi pandemi Covid-19 saat itu membuat banyak sektor bisnis termasuk sektor properti drop sebegitu besarnya,” kenang Anhar Sudradjat, Presiden Direktur PT Metropolitan Land, Tbk. kepada Properti Indonesia, April lalu.

Menurut professional yang telah 30 tahun bergabung di Metropolitan Group ini, salah satu keuntungan Metland saat itu adalah memiliki kondisi *cash flow* yang cukup baik. Namun demikian, mengandalkan kas internal saja tentu tidak cukup untuk bergerak ke depan dan melakukan investasi pada sejumlah proyek baru. “Saat itu sebagai bagian dari kebijakan memaksimalkan efisiensi perusahaan yang kita lakukan adalah menarik asset piutang kita yang cukup besar untuk menambah modal investasi,” ujarnya.

Sistem Desentralisasi

Anhar mengatakan, kebijakan lain yang dijalankan Perseroan untuk menghadapi kondisi *new normal* di masa pandemi maupun paska pandemi adalah dengan melakukan penyesuaian pada struktur organisasi perusahaan serta memetakan kembali pembagian tanggung jawab dan wewenang di setiap level yang selama ini terpusat pada *holding* (sentralisasi) menjadi desentralisasi atau memberi wewenang penuh kepada manajemen proyek.

Dengan demikian, terdapat sejumlah wewenang yang ditarik dari proyek ke kantor pusat, begitu juga sebaliknya. Kebijakan ini dimaksudkan agar perusahaan dapat lebih dinamis dan cepat dalam mengambil keputusan. “Saat ini terdapat 18 proyek yang menjadi portofolio Perseroan. Dengan sistem desentralisasi, proyek-proyek ini tidak lagi menjadi kapal induk namun



kapal-kapal kecil yang terkontrol. Di satu sisi, kebijakan ini juga memutus rantai birokrasi agar bisa diselesaikan pada tingkat direktur operasional saja,” tutur CEO yang dikenal dekat dengan para bawahannya ini.

Anhar mengakui, reformasi sistem kewenangan tersebut tidak bisa dilakukan secara instan dan harus dilakukan bertahap. Sebab, diperlukan waktu untuk merubah mindset serta penyesuaian dari masing-masing penanggung jawab unit proyek. “Penyesuaian internal ini memang perlu waktu, bahkan untuk menuju pada tahapan tersebut para general manager (GM) proyek harus dibekali dengan pelatihan khusus semacam mini MBA. Setelah itu baru kita lakukan evaluasi lanjutan untuk menentukan hasilnya,” jelas pria kelahiran 1964 ini.

Melihat berbagai hambatan dan pencapaian yang dilalui oleh Metland di masa pandemi, Anhar mengaku sangat bersyukur karena Metland telah berhasil melewatinya dengan baik. Meskipun, menurutnya kondisi ekonomi saat ini hingga tahun depan masih belum sepenuhnya pulih dikarenakan beberapa faktor, salah satunya dampak dari perang Rusia vs Ukraina dan kondisi dalam negeri yang akan memasuki tahun politik sehingga membuat psikologis atau kekhawatiran masyarakat dalam berinvestasi menjadi meningkat.

“Pencapaian demi pencapaian

ini coba kita apresiasi melalui *tagline* hari jadi Metland ke-29 tahun yaitu *Bersyukur, Berkarya, Berbagi*. Kita bersyukur karena sudah berhasil melewati berbagai hambatan dan sekarang saatnya kita berkarya agar Metland bisa terus bangkit dan menjadi lebih besar. Serta tidak ketinggalan Metland tetap terus berbagi sebagai bagian dari rasa syukur,” ungkap Anhar optimis.

Dekat dengan karyawan

Dalam lingkup internal Metland, Anhar dikenal sebagai sosok pemimpin yang dekat dengan bawahannya. Hal ini tak terlepas dari dedikasi Anhar yang telah memulai karir profesionalnya di Metland sejak tahun 1994.

“Sebagian besar karyawan sudah tahu karakter dan kepemimpinan beliau seperti apa. Salah satunya dengan menempatkan diri sebagai pimpinan yang tidak terlalu menjaga jarak dengan karyawan namun tanpa mengurangi kewibawaannya sebagai pemimpin,” ujar Wahyu Sulistio, Direktur PT Metropolitan Land Tbk.

Wahyu mengatakan, gaya kepemimpinan Anhar yang cukup progresif adalah menghindari *framing* atau ‘jebakan’ bahwa Metland menjadi perusahaan yang terlihat tua di usianya yang memasuki 30 tahun. Menurut Anhar, Metland harus terlihat sebagai perusahaan yang berjiwa muda dengan pemikiran-pemikiran yang lebih *fresh*, kekinian serta enerjik sehingga perusahaan dapat berkembang secara dinamis.

“Pak Anhar mencoba mendobrak *framing* tersebut. Dan, ini secara tidak langsung turut mempengaruhi para karyawan. Saat ini kita juga sudah menyiapkan sejumlah rencana untuk *me-refresh* Metland menjadi suatu *brand* yang berjiwa muda, kekinian, energik sehingga Metland makin berumur harus makin *fresh* dan lebih inovatif,” ungkap Wahyu. ●

ANTHONY PRABOWO SUSILO
PRESIDEN DIREKTUR INPP

AND ADAPTING KEEP MOVING FORWARD

PENYEBARAN COVID-19 TELAH MENYEBABKAN **TEKANAN** DI BERBAGAI SEKTOR EKONOMI TERMASUK INDUSTRI PARIWISATA DAN PROPERTI YANG MENJADI **BACKBONE** DARI **INDONESIAN PARADISE PROPERTY..**

Pemberlakuan **Pembatasan** Kegiatan Masyarakat atau PPKM oleh Pemerintah untuk membendung laju penyebaran Covid-19 secara tidak langsung ikut menekan usaha di bidang *hospitality* seperti hotel dan restoran yang menjadi penunjang utama sektor pariwisata di Indonesia. Sepanjang tahun 2020 atau tahun dimana pertama kali Indonesia dinyatakan pandemi, Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN) bahkan mencatat kerugian sektor pariwisata Indonesia lebih dari Rp10 triliun.

Sementara, Kementerian Pariwisata melaporkan kunjungan wisatawan mancanegara turun signifikan sebesar 75,03 persen. Hal ini berimbas terhadap kinerja para pelaku usaha, termasuk PT Indonesian Paradise Property Tbk (INPP) yang berujung pada menurunnya pendapatan sepanjang 2020 hanya mencatatkan pendapatan Rp397,05 miliar dari sebelumnya sebesar Rp900 miliar.

FOTO : IST

Anthony Prabowo Susilo, Presiden Direktur & CEO PT Indonesian Paradise Property Tbk. mengatakan, penurunan secara signifikan tersebut disebabkan oleh depresi kinerja usaha terutama dari segmen perhotelan serta penjualan apartemen yang terdampak signifikan akibat pandemi Covid-19. Karena itu, untuk menghadapi tantangan yang ada, INPP berusaha beradaptasi dengan menerapkan berbagai strategi dan kebijakan agar tetap bisa tumbuh dan terus membangun.

“Perusahaan berhasil melakukan perubahan besar dalam beberapa tahun terakhir, dimana sumber pendapatan yang sebelumnya berasal dari *recurring income* berevolusi menjadi penjualan properti. Strategi jangka panjang ini tentunya didukung dengan sejumlah inisiatif penguatan organisasi yang berfokus pada kesuksesan proses evolusi tersebut, termasuk membangun kepercayaan pasar akan reputasi Perusahaan,” ujarnya.

Sementara langkah-langkah strategis lainnya sebut Anthony, dengan mengembangkan bisnis yang tidak hanya fokus pada perhotelan namun juga pusat perbelanjaan dan apartemen. “Pada tahun 2020, walaupun situasi dan kondisi dalam keadaan sulit, kami berupaya terus melanjutkan pembangunan proyek 31 Sudirman Suites & Hyatt Place Hotel yang berlokasi di Makassar. Pada kuartal kedua 2021, kami berhasil menyelesaikan beberapa proyek strategis yang berada di Bali, yaitu beachwalk Shopping Center Extension, YELLO Hotel Kuta Beachwalk, beachwalk Residence,

dan Aloft Hotel,” ungkapnya.

Diakui Anthony sejak 2002-2017 sebagai perusahaan berbasis *hospitality*, lini bisnis INPP secara keseluruhan mengandalkan *recurring income*. Namun sejak tahun 2017, INPP mulai *shifting* dan berekspansi untuk melengkapi produk yang dimiliki dengan merambah segmen *property sales*. Dari sinilah, INPP mulai memperkuat bisnisnya dengan memasuki segmen residensial (hunian) yang dimulai dari pembangunan One Residence – Batam.



Kembali ke strategi menghadapi pandemi, menurut Anthony, berbagai tantangan yang ada selama tahun 2020 menjadi momentum bagi INPP untuk mereset bisnis di sektor pariwisata. Sebagai contoh, di beberapa hotel, pihaknya melakukan *restructuring* dari sisi *staff decision* dengan keyakinan perusahaan dapat lebih baik dari sisi kinerja maupun efisiensi. Adapun, untuk kebijakan finansial, INPP juga melakukan negosiasi dengan pihak bank terkait relaksasi pembayaran bunga, sejalan dengan peraturan pemerintah.

Gayung pun bersambut.

Berbagai strategi yang dilakukan INPP mulai mendapat hasil positif. Sepanjang tahun 2021, INPP mencatatkan pendapatan sebesar Rp427,68 miliar atau naik 7,71% dari tahun sebelumnya sebesar Rp397,05 miliar. INPP juga mampu memperkecil rugi tahun berjalan yang mengalami perbaikan menjadi Rp28,45 miliar dari sebelumnya sebesar Rp483,53 miliar. Dan, puncaknya di tahun 2022 Pendapatan meningkat signifikan sebesar 123,43% menjadi Rp 955,54 miliar, dimana pertumbuhan tertinggi dikontribusikan dari segmen penjualan properti yang meningkat sebesar 335,59%.

INPP juga sukses mengambil alih proyek Antasari Place melalui proses PKPU perdamaian sekaligus menjadikannya salah satu *flagship* bagi perusahaan. Secara skala bisnis, proyek Antasari Place lebih besar dibandingkan dua proyek terbesar INPP dengan CapEx yang mencapai Rp1,4 triliun. Beberapa pertimbangan yang mendasari keputusan tersebut, salah satunya adalah penerapan konsep *mixed-use* pada pengembangan Antasari Place yang sesuai fokus konsep pengembangan Perseroan sejak 2010.

“Sebagai informasi, proyek Antasari Place adalah proyek ke 25 yang dilakukan oleh INPP dan kesemua pembangunan sebelumnya dapat diselesaikan dengan baik, bahkan ada yang dapat kami selesaikan sebelum target,” tuturnya. Ke depan, ungkap Anthony, INPP tetap optimis dalam melanjutkan pembangunan walaupun dilingkupi dengan berbagai isu di industri properti. ●

CERMAT MENGIKUTI PERUBAHAN PERILAKU KONSUMEN PASKA PANDEMI



**PANDEMI
COVID-19
TELAH MENGUBAH
PANDANGAN BANYAK
ORANG TERHADAP
PROPERTI,
SALAH SATUNYA
KESADARAN AKAN
PENTINGNYA MEMILIKI
HUNIAN YANG
NYAMAN
DAN AMAN.**

Salah satu perubahan perilaku konsumen paska pandemi adalah masyarakat mulai merenungkan kebutuhan akan kualitas hunian yang lebih baik atau mencari lingkungan yang lebih asri dan terbuka, seperti rumah tapak dengan taman atau halaman serta kompleks dengan fasilitas yang memadai. Selain itu, kebutuhan akan privasi dan ruang pribadi semakin menjadi perhatian utama.

CEO Leads Property Services Indonesia Hendra Hartono mengatakan, di masa pandemi, pengembang properti yang ingin bertahan dan jeli melihat kebutuhan saat itu dari sisi permodalan, financing, dan resiko, memilih untuk merilis rumah tapak sebagai pilihan. Disisi lain, sebutnya, reputasi pengembang properti rumah menjadi

perhatian utama bagi konsumen sebelum membeli properti rumah, demi kenyamanan dan keamanan investasi apalagi di tengah kondisi pandemi dimana banyak proyek properti terhenti atau mengalami penundaan, sehingga pembeli lebih cenderung memilih pengembang yang memiliki reputasi terpercaya dan terbukti dalam memberikan kepastian dalam pembelian mereka.

Dengan kondisi demikian, menurut Hendra, segmen pasar yang diincar oleh pengembang adalah pengguna akhir (end-user) dengan dua tipe karakter yang berbeda. Pertama, para pembeli dari golongan milenial ini biasanya merupakan pembeli rumah pertama (first home buyer) yang biasanya merupakan orang yang sedang meniti karir, ingin berumah tangga, dan mau memulai investasi, sehingga pengembang memilih rumah dengan ukuran yang lebih kompak dan menggunakan arsitek dengan interior designer yang terkenal sehingga menghasilkan desain yang dapat mengakomodasi kebutuhan para pembeli yang bekerja dari rumah.

“Desain yang adaptif menjadi daya tarik tersendiri bagi pembeli. Sedangkan pengembang juga harus bisa memanfaatkan aksesibilitas dan transportasi umum yang menjadi faktor penting dalam menarik minat konsumen,” jelas Hendra.

Sementara itu, golongan baby boomer cenderung memilih rumah dengan ukuran yang lebih besar, ruang tidur di lantai dasar serta dilengkapi dengan taman yang luas. Pembeli tipe ini umumnya memiliki pengalaman dalam membeli properti. Mereka juga cenderung mencari

lokasi perumahan dengan lingkungan yang asri.

Faktor after sales service atau pelayanan purna jual yang baik juga menjadi kunci pertimbangan dalam membeli properti rumah tapak, dimana konsumen biasanya akan melihat testimoni dan ulasan terkait hasil jadi produk rumah dari pembeli sebelumnya. Hal ini dikarenakan pembeli pastinya mengharapkan properti yang mereka beli memiliki kualitas yang baik dan sesuai dengan standar yang dijanjikan oleh pengembang.

Tak hanya itu, di tengah kondisi ekonomi yang tidak menentu akibat pandemi, masyarakat juga lebih cenderung untuk mengamankan aset mereka, termasuk melalui pembelian rumah tapak yang dianggap lebih stabil sehingga pengembang properti melihat ini sebagai peluang. Tak heran, selama pandemi permintaan dan penawaran rumah tapak yang kompak, affordable, konsep interior yang menarik serta area hijau yang dominan di kawasan Jabodetabek mengalami pertumbuhan yang tinggi.

Salah satu upaya yang dilakukan oleh pemerintah untuk merangsang pertumbuhan pasar properti adalah dengan memberikan stimulus ekonomi yang mendukung sektor properti, antara lain melalui pembebasan pajak dan insentif pembelian rumah stok eksisting.

Hal ini memberikan keuntungan finansial yang signifikan bagi mereka yang ingin memiliki properti. Tidak hanya itu, pengembang properti juga berlomba-lomba dalam menciptakan strategi pemasaran yang menarik. Mereka menawarkan termin

pembayaran yang fleksibel serta suku bunga yang rendah guna menarik perhatian calon pembeli. Gimmick marketing semacam ini membantu membangun kepercayaan dan membuat proses pembelian properti menjadi lebih menarik.

Selain faktor-faktor tersebut, ada beberapa hal lain yang menjadi pertimbangan penting bagi pembeli properti. Lokasi menjadi salah satu aspek krusial. Kemudahan akses ke jalan tol dan transportasi umum sangat dihargai oleh para pembeli.

Fasilitas yang memadai, seperti pusat perbelanjaan, sekolah, dan tempat rekreasi, juga menjadi nilai tambah yang signifikan. Eksklusivitas produk juga menjadi pertimbangan bagi mereka yang menginginkan gaya hidup yang istimewa. Leads Property Service Indonesia ●



CEO LEADS PROPERTY SERVICES INDONESIA HENDRA HARTONO MENGATAKAN, DI MASA PANDEMI, PENGEMBANG PROPERTI YANG INGIN BERTAHAN DAN JELI MELIHAT KEBUTUHAN SAAT ITU DARI SISI PERMODALAN, FINANCING, DAN RESIKO, MEMILIH UNTUK MERILIS RUMAH TAPAK SEBAGAI PILIHAN....



TREN BARU PASAR PROPERTI **RUMAH TAPAK**

➔

**SEKTOR
PROPRTI
SIAP MENGHADAPI
TANTANGAN
BARU
DAN MENGAMBIL
LANGKAH-
LANGKAH
INOVATIF
UNTUK MEMENUHI
KEBUTUHAN PASAR
YANG TERUS
BERUBAH...**

SETELAH MELEWATI masa-masa sulit selama pandemi, sektor properti siap menghadapi tantangan baru dan mengambil langkah-langkah inovatif untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah. Meskipun beberapa pengembang mulai menaikkan harga jual properti rumah tapak mereka mengikuti naiknya inflasi di akhir tahun 2022, namun sentimen positif akan sektor rumah tapak masih akan kuat, seiring masih tingginya kebutuhan rumah tapak di Jabodetabek dan semakin baiknya kualitas transportasi umum dan jaringan infrastruktur jalan tol.**

Skema Pembayaran yang Menarik dan Tenor yang Lebih Lama

Dalam upaya menarik minat calon pembeli, pengembang properti semakin bekerja sama dengan bank untuk menciptakan skema pembayaran yang menarik. Tenor yang lebih lama (20 – 25 tahun) memberikan fleksibilitas bagi pembeli dalam mengatur keuangan mereka, sehingga pembelian properti menjadi lebih terjangkau dan mudah dijangkau.

Fokus pada End-User dan First Home Buyer

Pangsa pasar properti akan semakin ditargetkan pada end-user atau pembeli rumah pertama (*first home buyer*) daripada investor. Hal ini dikarenakan pemerintah dan pengembang properti berupaya meningkatkan aksesibilitas rumah bagi mereka yang ingin memiliki hunian sendiri. Dengan adanya insentif dan program khusus, pembeli potensial dapat memperoleh kemudahan finansial dalam membeli properti untuk tinggal.

Marketing Gimmick yang Menarik

Pengembang properti akan terus menggunakan *marketing gimmick* yang menarik untuk memikat calon pembeli. Fleksibilitas

pembayaran, penawaran *semi furnished*, dan diskon harga adalah beberapa strategi yang dapat digunakan untuk menarik minat pembeli. *Gimmick-gimmick* ini memberikan nilai tambah bagi calon pembeli dan mempermudah mereka dalam memutuskan untuk membeli properti.

Konsep Layout dan Interior Eksklusif

Meskipun prediksi mengenai kenaikan harga rumah paska pandemi, properti dengan konsep yang bagus dan eksklusivitas tetap akan dicari oleh pembeli. Konsep perumahan yang terbaik di suatu kawasan yang didukung dengan desain yang inovatif dan menarik, fasilitas yang lengkap, serta lokasi yang strategis akan menjadi faktor penentu bagi calon pembeli yang mencari rumah yang unik dan berkualitas tinggi.

Melihat ke depan, sektor properti diharapkan akan pulih dan menunjukkan pertumbuhan yang positif. Dengan adanya upaya kolaborasi antara pengembang properti, pemerintah, dan lembaga keuangan, calon pembeli dapat memperoleh kesempatan yang lebih baik untuk memiliki rumah sendiri. Tren properti pasca pandemi akan didorong oleh penawaran skema pembayaran yang menarik, fokus pada kebutuhan *end-user*, marketing gimmick yang kreatif, serta permintaan terhadap rumah dengan konsep yang bagus dan eksklusivitas.

Dari berbagai sektor properti, rumah tapak akan tetap menjadi primadona dikarenakan merupakan kebutuhan utama yang tidak akan kehilangan permintaan sehingga tidak ada istilah *oversupply*. Aksesibilitas jalan tol akan menjadi kunci ke depannya untuk rumah tapak karena diperkirakan pengembangan yang akan semakin ke pinggir dan hal ini tidak akan jadi masalah selama tren hybrid terus berlangsung. Bagi mereka yang berencana berinvestasi di sektor properti, menjaga keterbukaan terhadap perkembangan tren pasar dan memilih properti dengan hati-hati tetap menjadi kunci kesuksesan. ●



FOTO : IST

wujudkan
**hunian
idaman**
dengan mandiri kpr



TENOR KREDIT

S.D. **20** TH*

DP MULAI

5%*

BUNGA MULAI

3,45%*
FIXED 3 TAHUN

periode program s.d. 31 Juli 2023

*Info: bmi.id/mandirikpr



segera download





PODOMORO CITY | Jakarta



PODOMORO CITY DELI MEDAN | Medan



BORNEO BAY | Balikpapan



PODOMORO GOLF VIEW | Cimanggis, West Java



BUKIT PODOMORO JAKARTA | Jakarta



KOTA PODOMORO TENJO | Bogor



PODOMORO PARK BANDUNG | Bandung



VIMALA HILLS | Bogor



ORCHARD PARK BATAM | Batam



KOTA KERTABUMI | Karawang



SOHO PANCORAN | Jakarta



SENAYAN CITY | Jakarta



MANGGA 2 SQUARE | Jakarta



INDIGO HOTEL | Bali



PULLMAN & IBIS STYLES GRAND CENTRAL BANDUNG | Bandung

PT Agung Podomoro Land Tbk. (APLN) merupakan pemilik, pengembang, dan pengelola real estat terkemuka yang beroperasi di berbagai segmen, termasuk real estat, ritel, komersial, dan perumahan dengan kepemilikan yang beragam. Dengan mengusung model pengembangan properti terintegrasi, mulai dari pembebasan lahan, pengadaan lahan, desain dan pengembangan, manajemen proyek, penjualan, penyewaan, pemasaran komersial, hingga operasi dan manajemen pengembangan superblock, mal perbelanjaan, kantor, hotel, apartemen, dan rumah tinggal, PT Agung Podomoro Land Tbk. telah dikenal sebagai pelopor dalam pengembangan superblock.



Living in Style



Mini Bowling

Function Room



Gym

Club House Lobby



Game Room

Movie Theater



SEMARANG, SIMPUL UTAMA PROPERTI JAWA TENGAH

MEDIO 2020 bisa dibilang tahun keterpurukan bagi Semarang. Angka pengangguran cukup tinggi, dan beragam proyek pembangunan terhenti. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat laju pertumbuhan ekonomi Semarang saat itu anjlok hingga minus 1,85 persen.

Seiring berakhirnya pandemi Covid-19 dan resesi global, ekonomi di Kota Lumpia ini kembali bergairah. Perekonomian tumbuh berkali lipat menjadi 5,16 persen bahkan jauh di atas capaian kota-kota besar lainnya, termasuk Surabaya, Medan dan DKI Jakarta yang hanya mencatatkan kenaikan 3,56 persen di tahun 2021.

SETELAH BANGKIT DARI MASA KETERPURUKAN, HUB UTAMA PENGHUBUNG JAKARTA-SURABAYA INI SIAP MENJADI SOROTAN. **REPRESENTASI** KEBERHASILAN INI TERCATAT PERANNYA DALAM Mendukung **PERTUMBUHAN EKONOMI** di bidang perdagangan, pertanian, perkebunan, dan industri, tak terkecuali sektor properti. Semarang tak hanya mendominasi pertumbuhan ekonomi, namun juga **SUKSES MENAHBISKAN DIRI** sebagai simpul utama properti di provinsi Jawa Tengah.

FOTO : ISTIMEWA



Setidaknya ada tiga sektor yang berhasil pulih dengan cepat dan menjadi penopang utama pertumbuhan perekonomian Semarang, yaitu sektor transportasi dan pergudangan, penyediaan akomodasi dan makan minum, serta konstruksi. “Dengan berbagai modifikasi kebijakan yang dilakukan di Kota Semarang, pada tahun 2021, Semarang berhasil mendorong pemulihan sektor-sektor tersebut,” ujar Hendrar Prihadi, mantan Walikota Semarang saat itu.

Berbicara mengenai keberhasilan Kota Semarang, tentu tak bisa dilepaskan dari beberapa faktor, diantaranya; aksesibilitas dan infrastruktur, dikelilingi banyak kawasan industri, harga sewa properti yang lebih terjangkau, kebijakan pro investasi dari pemerintah daerah serta dukungan ketersediaan tenaga kerja yang melimpah.

Dari segi aksesibilitas, misalnya. Kota dengan luas wilayah 373.8 km² ini terkoneksi dengan beberapa jalan tol, seperti Tol Trans Jawa, Tol Semarang-Demak serta rencana pembangunan Semarang Harbour Toll Road (Semarang-Kendal). Semarang juga didukung dengan adanya pelabuhan dan bandar udara yang lokasinya dekat dengan pusat kota. Bisa dimaklumi jika posisi Semarang yang berada di tengah-tengah Pulau Jawa bagian utara tersebut kian memudahkan mobilitas orang dan barang antar pulau Jawa, antar pulau, dan antar negara.

Keunggulan lain, Semarang memiliki daerah industri dengan konsentrasi industri kecil, menengah dan besar yang mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, sehingga terus meningkatkan investasi di Kota Semarang. Adapun, terkait dukungan tenaga kerja, selain iklim investasi yang cukup kondusif, upah minimum yang lebih rendah menjadi daya tarik investor untuk datang ke sini.

Keberhasilan Semarang menjadi kota Metropolitan sendiri tidak terlepas dari perjalanan sejarah panjang. Perkembangan Kota Semarang yang masif telah terlihat sejak pertengahan 1800-an sebagai impact dari adanya penerapan monetisasi di bidang perekonomian mencakup penerapan Sistem Tanam Paksa (STP) dan pemberlakuan UU Agraria.

Jauh sebelum kehadiran Belanda di Indonesia, pada abad ke-15 Kota Semarang telah berkembang menjadi kota perdagangan dan kota pemerintahan yang penting. Di bawah kekuasaan Kesultanan Demak, Semarang menjadi kota pelabuhan penting kedua setelah Jepara. Jaringan perdagangan internasional yang terhubung dengan Jalur Sutera memiliki jejaknya di kota yang kemudian disebut sebagai Klein Nederland atau Little Netherland ini.

Dalam kondisi faktual, Semarang telah menjadi daerah tujuan relokasi industri menyusul kian tingginya upah minimum regional (UMR) di Jakarta dan sekitarnya. Sementara UMR di Jawa Tengah lebih rendah dibandingkan Jawa Barat. Karena itu banyak industri yang memilih merelokasikan usaha mereka ke Semarang. Di sisi lain, peluang Semarang juga tercipta karena kota lumpia ini menjadi salah satu destinasi utama bagi ribuan mahasiswa baru dari berbagai daerah di Indonesia yang ingin meneruskan pendidikannya ke perguruan tinggi negeri di Semarang.

Yang patut dicatat, kemajuan pembangunan ini tidak lepas dari dukungan daerah-daerah di sekitarnya, yang tergabung dalam area metropolitan Kedungsapur (Kendal, Demak, Ungaran, Salatiga dan Purwodadi). Sejak tiga tahun terakhir, kontribusi yang cukup signifikan membangun perekonomian Semarang meliputi sektor perdagangan, hotel dan restoran, yang diikuti industri pengolahan, sektor jasa-jasa serta sektor pengangkutan dan komunikasi. Sedangkan, sektor lainnya seperti pertambangan, pertanian, bangunan, listrik, dan gas. ●



JAUH SEBELUM KEHADIRAN BELANDA DI INDONESIA (ABAD 15)

SEMARANG TELAH BERKEMBANG MENJADI KOTA PERDAGANGAN DAN PEMERINTAHAN YANG PENTING, DIBAWAH KESULTANAN DEMAK...



BISNIS PROPERTINYA KIAN MENANTANG

PERTUMBUHAN INVESTASI
YANG **MASIF** DI PROVINSI JAWA
TENGAH **MEMBAWA BERKAH**
BAGI SEMARANG YANG LANTAS
DIMANFAATKAN PARA PELAKU USAHA
PROPERTI UNTUK MEMPERTARUHKAN
REPUTASI...



A **DA KORELASI** penting antara pertumbuhan perekonomian suatu kota dengan perkembangan sektor propertinya. Perkembangan ekonomi kota yang positif akan menarik kehadiran pelaku usaha properti untuk mencoba peruntungannya. Hal ini karena sektor properti yang meliputi sektor konstruksi dan real estate merupakan salah satu sektor yang mampu menarik dan mendorong kegiatan di berbagai sektor ekonomi, mempengaruhi perkembangan sektor keuangan, serta berdampak pada pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja. Begitu pula dengan Semarang.



Secara geografis, Semarang merupakan daerah dataran rendah yang cukup dekat dengan bibir pantai atau sekitar 4 kilometer dari garis pantai. Dataran rendah ini dikenal dengan sebutan kota bawah. Sedangkan di sebelah selatan merupakan dataran tinggi yang dikenal dengan sebutan kota atas di antaranya; kawasan Candi, Mijen, Gunungpati, Tembalang dan Banyumanik. Sejak satu dekade terakhir pembangunan di kawasan-kawasan ini cukup pesat.

Berdasarkan penelusuran Properti Indonesia, harga lahan yang ditawarkan di dua kawasan tersebut – baik Semarang atas maupun bawah sama-sama terbilang fantastis. Untuk Kawasan segitiga emas Semarang yang meliputi ruas jalan utama Pandanaran, Jalan Pemuda dan Jalan Gajahmada harga lahan berada di kisaran Rp35 juta sampai tertinggi Rp65 jutaan per meter.

Untuk Semarang Selatan yang meliputi kawasan Candi Lama harga yang ditawarkan kisaran Rp15 jutaan sampai dengan Rp20 jutaan.

Sementara untuk Candi Baru berada di kisaran Rp30 sampai Rp45 jutaan.

Disusul berikutnya kawasan Tugu Muda dengan kisaran harga Rp10 jutaan sampai Rp20 jutaan.

Adapun, untuk wilayah Semarang Barat khususnya di

jalan Siliwangi Raya berada di kisaran Rp10 juta sampai Rp20 juta.

Harga yang sama juga ditawarkan untuk kawasan Tembalang khususnya di kawasan Ngesrep dan patung kuda.

Sebagai daerah yang berkembang, ketersediaan properti di Semarang saat ini cukup bervariasi. Mulai dari rumah, tanah,

FOTO : IST



PERUMAHAN CITRALAND BSB CITY SEMARANG

ruko, indekos, apartemen, area komersial hingga vila. Salah satu bisnis properti yang cukup menggeliat adalah pengembangan perumahan kelas menengah dan menengah atas yang wilayahnya tersebar di berbagai wilayah Semarang.

Sekedar menyebut kawasan Tembalang yang merupakan basis kawasan perumahan kelas menengah – menengah atas di Semarang Selatan dan Timur. Beberapa pengembang nasional bahkan telah menancapkan kukunya di sini, seperti Ciputra Group dengan proyek CitraGrand Semarang, Wika Realty dengan Tamansari The Hills, dan Jaya Group yang membangun Pandanaran Hills.

CitraGrand Semarang yang berlokasi di Jalan Kumpul R Sukanto Sambiroto Tembalang Semarang dikembangkan di atas lahan seluas 60 hektar. Perumahan ini dilengkapi dengan area komersial seluas 5 hektare dan menjadi satu-satunya hunian di Semarang yang dilengkapi *mini theme park* seperti *ferry's wheel* dan *marry go round* (komedi putar). Sejak di pasarkan pada tahun 2012 lalu, hampir seribu unit rumah dan ruko sudah terjual. Hunian terbaru yang dipasarkan adalah Blue Aqua. Klaster premium seluas tiga hektar ini untuk tahap pertama dipasarkan sebanyak 54 unit hunian dengan berbagai tipe, mulai



BERDASARKAN PENELUSURAN PROPERTI INDONESIA

HARGA LAHAN YANG DITAWARKAN DI DUA KAWASAN SEMARANG ATAS MAUPUN BAWAH DI TERBILANG FANTASTIS....

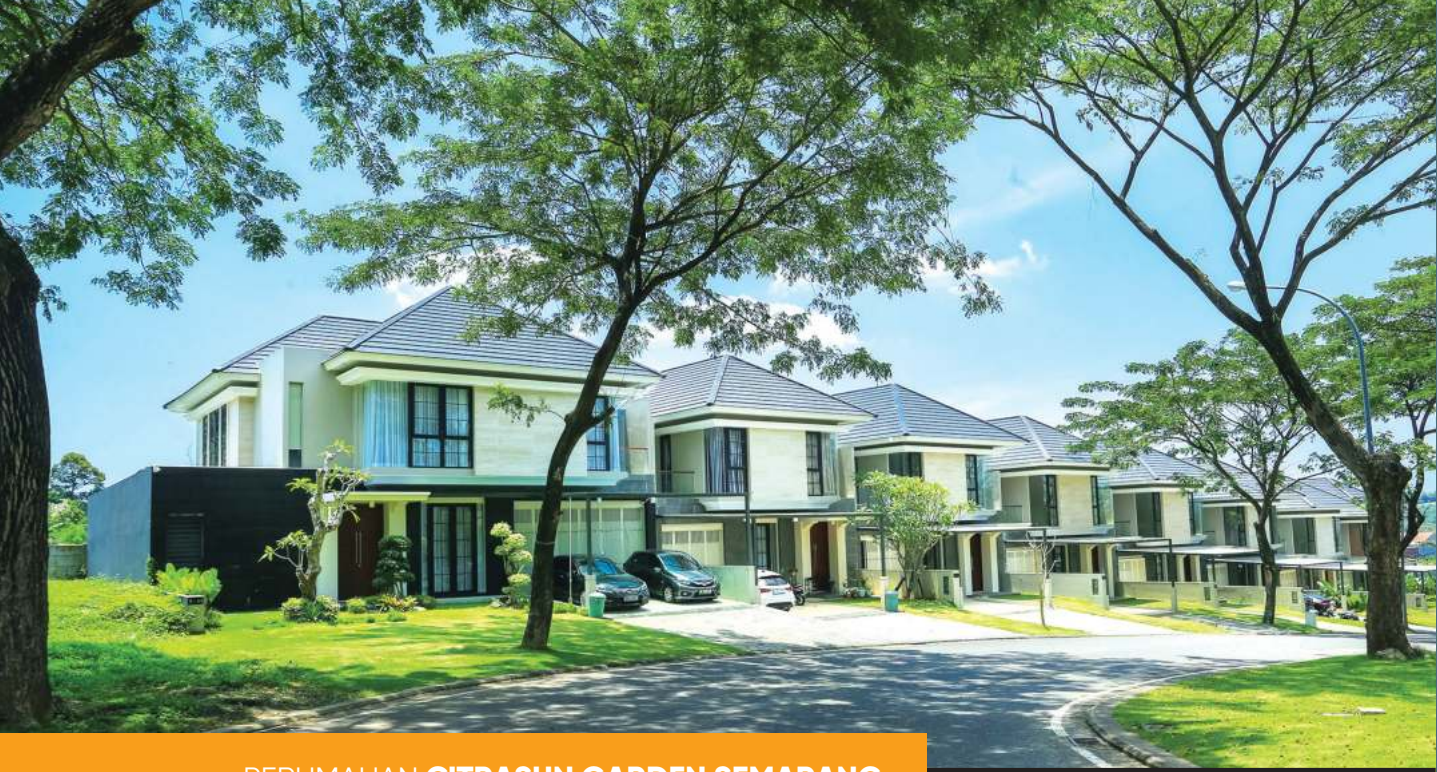


FOTO : IST

PERUMAHAN CITRASUN GARDEN SEMARANG



PASAR PROPERTI SEMARANG TUMBUH CUKUP BAIK

KARENA DIDUKUNG
INFRASTRUKTUR
KHUSUSNYA AKSES
JALAN TOL **TRANS
JAWA**

dari tipe L8 sampai dengan tertinggi L12. Sementara harga yang ditawarkan mulai dari Rp2,8 miliar sampai Rp5 miliar.

Masih di Tembalang, khususnya di kawasan sekitar kampus Universitas Diponegoro juga banyak berdiri perumahan, salah satunya Graha Estetika (50 ha) yang juga dekat dengan tol Semarang-Ungaran. Perumahan eksklusif lainnya adalah CitraSun Garden di Bukit Sari, Gombel serta BSB City dan CitraLand BSB City.

CitraSun Garden yang berpartner dengan Sun Motor Grup dikembangkan sejak 2011 di atas lahan seluas 20 Hektar. Sampai saat ini telah dibangun 5 klaster, dimana sekitar 280 unit dari total 300 unit diantaranya sukses diserap pasar. Saat ini sebagian besar rumah telah diserahkan sementara sisanya masih dalam tahap pembangunan. Citra Sun Garden terbilang prospektif dengan potensi pertumbuhan harga per tahun sekitar 15-25%. Pertengahan Maret lalu, CitraSun Garden Semarang kembali memasarkan tiga tipe rumah terbarunya di

Cluster Sapphire Hill, yaitu tipe Alunite, Almya dan Andara. Harga rumah paling murah di CitraSun Garden saat ini dipasarkan dengan harga mulai Rp2,1 miliar untuk tipe rumah dengan lebar 7.

Adapun, CitraLand BSB City yang dibangun pada 2013 saat ini telah dikembangkan sebanyak 4 klaster



FOTO : IST

**DIREKTUR CIPUTRA GROUP
D. AGUNG KRISPRIMANDOYO**

plus area komersial. Harga rumah yang ditawarkan mulai dari Rp700 juta dengan luasan 37/120 m2 sampai di atas Rp5 miliar dengan luasan 344/598 m2. Pembangunan beberapa unit rumah saat ini telah diserahkan. Pada awal tahun CitraLand BSB City kembali meluncurkan varian baru yang berada di klaster Serena Hill yakni tipe Adelaide (LB: 162/LT: 216) dengan ukuran kavling 12 x 18 meter. Hunian ini mengusung konsep arsitektur Urban Contemporary Australian Home yang diimplementasikan dengan tata letak ruang *open plan* atau tidak banyak sekat. Tipe ini ditawarkan mulai dari harga Rp3,3 miliar.

Didukung Infrastruktur dan kawasan industri

Direktur Ciputra Group, D Agung Krisprimandoyo atau akrab disapa Pimo menuturkan, pasar properti di Semarang beberapa tahun terakhir tumbuh cukup baik karena didukung ketersediaan infrastruktur, khususnya akses tol Trans Jawa. Sementara faktor lainnya karena Semarang dikelilingi kawasan industri besar yang cukup potensial dengan ketersediaan lahan yang banyak serta *man power* berlimpah dan murah. Hal inilah yang mendatangkan banyak



JALAN TOL
SEMARANG-SOLO

FOTO : IST

investor untuk datang di Semarang dan daerah sekitarnya.

Dirinya mengisahkan saat Ciputra Group mulai merambah ke pasar Semarang dengan produk CitraSun Garden pada satu dekade silam, antusias pasar di sini memang cukup bergeliat. Namun, euforia itu hanya bertahan selama satu hingga dua tahun saja.

“Saat itu, walaupun Semarang ibukota provinsi tapi pertumbuhan penjualannya hanya prospektif di tahun pertama dan kedua saja, setelah itu drop karena marketnya memang tipis. Berbeda dengan tiga tahun terakhir yang tumbuh dengan cukup bagus karena didukung infrastruktur serta kawasan industri,” tutur Pimo kepada Properti

Indonesia, pertengahan Maret Lalu.

Pimo mengungkapkan, sekalipun di masa pandemi pengguna penerbangan agak berkurang, namun aksesibilitas dari dan menuju Semarang tetap padat karena akses tol telah terkoneksi dari barat ke timur dan Semarang menjadi persimpangan antara Jakarta dan Surabaya, termasuk yang mengarah ke selatan. Terlebih lagi, saat ini mulai beroperasi tol Semarang-Demak dan ke depannya juga ada rencana Semarang ke arah Jogja sehingga marketnya semakin terbuka,” jelas Pimo.

Selain Tembalang, kawasan dekat bandara Ahmad Yani juga banyak dikembangkan kawasan perumahan premium. Salah satunya



KREDIT FOTO

PERUMAHAN
PARAMOUNT VILLAGE
SEMARANG



TIGA TAHUN TERAKHIR TUMBUH PASAR PROPERTI CUKUP BAGUS KARENA DIDUKUNG INFRASTRUKTUR SERTA KAWASAN INDUSTRI

perumahan Bukit Wahid Regency yang dikembangkan oleh developer PT Putra Wahid di Jalan Gedong Songo, Tambakharjo. Perumahan yang diluncurkan sejak 2008 ini menawarkan rumah dengan harga mulai dari Rp2 miliaran.

Tak jauh dari Bukit Wahid Regency ada juga Paramount Village yang dikembangkan Paramount Land. Proyek perumahan di Jl Simongan Raya No 185, Semarang Barat, ini merupakan ekspansi pertama Paramount Land ke Jawa Tengah. Selain perumahan, Paramount Land juga mengembangkan kompleks ruko Paramount Square. Di atas lahan seluas 9 hektar akan dibangun 459 unit rumah dan 41 ruko.

Salah satu rumah tipe terbaru yang dihadirkan di hunian premium ini adalah New Potala yang menawarkan beberapa pilihan tipe rumah berdasarkan luasannya, mulai dari Tipe L6 x 12 sampai tertinggi Tipe Hook L8 (LB 120 m2) dengan luas kavling 100-128 meter persegi. New Potala dipasarkan sebanyak 110 unit dan ditawarkan dengan harga

mulai dari Rp1,4 miliaran.

“Dari total 400 unit rumah, Paramount Village saat ini sudah dihuni sekitar 250 KK dan hanya tinggal memasarkan sebanyak 80 unit rumah saja karena memang pengembangan lahan yang sudah habis. Semua unit ditargetkan tahun ini sold out,” ujar Dodi Iskandar, Head of Branch Paramount Village Semarang.

Meski Semarang atas terus bergeliat bukan berarti Semarang bawah tidak ada proyek baru. Perumahan Graha Padma seluas 347 hektar yang berlokasi di Jl. Hanoman, Krapyak salah satunya. Dikembangkan sejak 1996 silam, hingga saat ini Graha Padma telah memasarkan sembilan klaster rumah, diantaranya taman anggrek yang menawarkan lima tipe unit rumah mulai dari tipe 98/96 sampai tertinggi tipe 198/240. Sementara harga yang dibanderol mulai dari Rp1,6 miliar sampai Rp3,6 miliar. Selain hunian, Graha Padma sendiri saat ini sedang mengembangkan kawasan *central business district* (CBD) yang dibangun di areal bekas pabrik baja PT.

Inti Steel seluas 27,57 ha.

Perumahan lainnya adalah Pearl of Java (POJ) lansiran IPU Land. Di atas lahan seluas 300 hektar, pengembang kawasan Puri Anjasmoro ini akan mengembangkan kawasan hunian mandiri terpadu dengan konsep waterfront city yang merangkum area komersial, pendidikan dan residensial lengkap dengan berbagai fasilitasnya. Untuk komersial saat ini sedang dikembangkan area mixed use seluas 6,2 hektar. Sementara,



PAMERAN PERUMAHAN DI SALAH SATU PUSAT PERBELANJAAN DI KOTA SEMARANG

FOTO : IST

MELEBAR HINGGA KABUPATEN SEMARANG

Yang menarik, selain kawasan Kota Semarang keberadaan aksesibilitas jalan tol di Jawa Tengah turut memudahkan laju mobilitas masyarakat dari dan menuju di Kabupaten Semarang sehingga investasi di kawasan ini semakin berkembang termasuk bisnis propertinya. Hal tersebut turut diamini PT Kota Satu Properti Tbk. melalui Amaya Home Resort yang berlokasi di Ungaran Kabupaten Semarang.

Perumahan Amaya dikembangkan dengan total lahan seluas 40 hektar dan menawarkan delapan tipe rumah. Beberapa tipe rumah seperti Montana, Foresta, Fressia, Fontana dan Linea telah sold out. Terbaru, untuk hunian satu lantai dengan tipe 41/81 m² dipasarkan seharga Rp800 jutaan. Sedangkan hunian dua lantai dengan tipe 78/105 m² dibanderol mulai dari Rp1 miliaran.

Lokasinya yang berada di kaki gunung Ungaran dan dekat dengan area exit tol Ungaran menjadikan

perumahan ini memiliki nilai investasi yang prospektif. Sebagai gambaran, harga sewa untuk rumah satu lantainya saat ini berada pada kisaran Rp45 jutaan per tahun, sementara rumah dua lantainya mulai dari Rp80 jutaan per tahun.

Ketua DPD Asosiasi Real Estate Broker Indonesia (AREBI) Jawa Tengah Winasis Murni Suwandito mengatakan, banyaknya investor dari Jawa Barat dan Jawa Timur bahkan dari luar negeri yang mulai mengalihkan pabrik-pabriknya ke Jawa Tengah menjadi faktor utama pertumbuhan sektor properti di Semarang, khususnya sub sektor *residensial* dan *hospitality*.

Winasis menjelaskan selain

KETUA DPD ASOSIASI REAL ESTATE BROKER INDONESIA (AREBI) JAWA TENGAH WINASIS MURNI SUWANDITO

warga lokal, latar belakang konsumen perumahan di Semarang sebagian besar didominasi oleh para investor atau pemilik pabrik yang berasal dari luar daerah maupun staf mereka yang sebelumnya merantau dan kembali menetap ke Semarang karena urusan pekerjaan.

"Mobilitas orang luar daerah yang masuk ke Jawa Tengah, khususnya Semarang lumayan cukup tinggi. Mobilitas ini bisa berupa pemilik pabrik dari luar dan bisa juga dari SDM-SDM mereka yang memang asli Jawa Tengah dan sebelumnya merantau lalu memilih balik lagi ke sini. Itu yang mempengaruhi karakter konsumen perumahan," ungkapnya. ●



FOTO: MITA.D.S / PROPERTI INDONESIA

fasilitas pendidikan yang telah beroperasi saat ini adalah Binus School dan universitas yang rencana pembangunan gedungnya akan rampung pada akhir tahun 2023 mendatang. POJ City juga dilengkapi taman kota (central park) seluas 10

hektar.

Sejak dikembangkan pada 2019 lalu, saat ini telah dipasarkan dua klaster yaitu Ibiza dan Malibu. Ibiza akan merangkul sebanyak 133 unit rumah dengan tiga tipe mulai dari L8, L9 dan L10 dan harga yang

dipasarkan mulai dari Rp2,8 miliar sampai Rp3,9 miliar. Sedangkan Malibu menawarkan produk kavling eksklusif dengan luasan rata-rata per kavling 1000 m² mulai dari Rp10 juta per meter. ●



HUNIAN STRATEGIS DI JANTUNG KOTA SEMARANG

MELANJUTKAN KESUKSESAN
SEBELUMNYA, **PARAMOUNT
VILLAGE** KEMBALI MELUNCURKAN
HUNIAN TERBARU **POTALA NEW
DESIGN** DENGAN TAMPILAN BARU YANG
LEBIH MODERN DAN KEKINIAN

Bagi para investor, lokasi Semarang yang strategis dan didukung berbagai aksesibilitas serta infrastruktur yang lengkap menjadi daya tarik tersendiri. Selain sebagai ibukota Provinsi Jawa Tengah, Semarang merupakan salah satu kota dengan kawasan industri terbanyak di Indonesia. Karena itu, akselerasi pertumbuhan bisnis terhitung tinggi di kota berjuluk *Little Netherland* ini.

Selain kawasan industri, salah satu yang menjadi kebutuhan utama para ekspatriat dan investor di Semarang adalah tempat tinggal. Dalam lima tahun terakhir misalnya, Kota Semarang terus menunjukkan perkembangan yang cukup pesat di sektor properti, khususnya residensial. Potensi inilah yang telah diamati pengembang Paramount Land sejak lama dan diimplementasi dengan meluncurkan Paramount Village Semarang yang berlokasi di Jalan Simongan, Semarang Barat sejak 2015 lalu.

Paramount Village Semarang dikembangkan di atas lahan seluas ±10 hektar dengan rencana total pembangunan rumah sebanyak 455 unit dan 43 ruko di dalam kawasan komersial Paramount Square. Presiden Direktur Paramount Land M. Nawawi menuturkan, sejak awal dikenalkan ke publik, Paramount Village Semarang sudah mendapat tanggapan sangat baik dari masyarakat Semarang dan kota-kota besar lain di sekitarnya.

Hal ini dibuktikan dengan terserapnya unit-unit hunian yang dipasarkan serta latar belakang pembeli yang sebagian besarnya merupakan warga lokal Semarang. "Hampir 80 persen konsumen merupakan masyarakat Semarang, sementara sisanya konsumen luar kota," ujarnya.

Menurut M. Nawawi, faktor utama kesuksesan Paramount Village Semarang adalah lokasinya yang berada di pusat kota Semarang dan





1



2

1 Gerbang Utama

2 Area Children Playground

didukung dengan kemudahan akses juga sarana transportasi, termasuk dekat dengan Bandara Ahmad Yani serta pusat kota Semarang dengan beragam fasilitas terbaik.

“Paramount Village saat ini sudah dihuni sekitar 300 keluarga dan saat ini kami masih terus memasarkan Potala New Design. Semua unit ditargetkan *sold out* pada tahun ini,” ungkap Nawawi.

Potala New Design

Salah satu rumah tipe terbaru yang sedang dipasarkan di Paramount Village Semarang adalah Potala New Design. Mengusung tagline ‘*Lovable Homes*’, rumah kekinian tersebut hadir dengan konsep *modern homes* yang menghadirkan kamar utama yang luas dengan balkon mewah. “Potala New Design merupakan pengembangan desain dari rumah tipe Potala sebelumnya yang sudah habis terjual. Jika sebelumnya kita tampilkan modern klasik maka untuk Potala New Design cenderung ke modern minimalis,” sebut Dodi Iskandar, General Manager Paramount Village Semarang.

Dodi menjelaskan, selain konsep rumah yang lebih *fresh*, setiap unit rumah di Potala New Design juga sudah dilengkapi *solar water heater* dan pendingin udara di setiap kamar serta *smart door lock*. Potala New Design menawarkan beberapa pilihan tipe rumah berdasarkan luasannya, mulai dari Tipe L6 x 12 sampai tertinggi Tipe Hook L8 (LB 120 m²) dengan luas kavling 100-128 m². Potala New Design dipasarkan sebanyak 110 unit dan ditawarkan dengan harga mulai dari Rp 1,4 miliaran (sudah termasuk

PPN). Turut merayakan HUT Semarang di pada bulan Mei, terdapat Promo HUT Semarang dengan *Cashback up to 25 juta*, yang berlaku hingga 30 Juni 2023.

Potala New Design dirancang untuk membidik segmen pasar keluarga kelas menengah dan milenial Kota Semarang yang menginginkan rumah yang tidak terlalu besar namun tetap nyaman dan lega. Hal ini diimplementasi dengan keberadaan 3 sampai 4 unit kamar tidur dan 2 sampai 3 unit kamar mandi pada setiap unitnya. Kamar tidur yang berada di lantai 1 juga dirancang lebih luas dengan ketinggian lantai yang sama dengan lantai dasar, sehingga lebih ramah untuk penghuni dengan usia lanjut. Hal ini merupakan solusi dari

penghuninya. Ketika pertama kali memasuki rumah dari pintu utama, penghuni akan disambut langsung dengan area *living room*, *dining room* dan area dapur bersih. Di lantai 1 dan 2 masing-masing tersedia 2 kamar tidur, di mana lantai atas terdapat kamar tidur utama (*master bedroom*) yang terkoneksi ke area kamar mandi dan area *walk-in closet*, serta kamar tidur anak.

“Keunggulan lainnya, Potala New Design sangat dekat dengan berbagai fasilitas publik, misalnya hanya memerlukan waktu tempuh 3 menit menuju kawasan budaya dan klenteng Sam Po Kong, sekitar 5 menit menuju *exit* tol Manyaran, sekitar 10 menit menuju pintu masuk tol Krapyak serta hanya sekitar 15 menit



permintaan pasar berdasarkan survei yang telah dilakukan sebelumnya.

Potala New Design hadir dengan mengedepankan fungsi hunian untuk memenuhi kebutuhan para

menuju bandara Ahmad Yani, dekat dengan simpang lima, pusat kota Semarang, sekolah Al Azhar, sekolah Domenico Savio serta sejumlah kampus ternama,” tutup Dodi.**

Dapatkan informasi lengkap di laman resmi Paramount Village Semarang melalui www.paramount-land.com, atau melalui akun Instagram [paramountvillage.semarang](https://www.instagram.com/paramountvillage.semarang), atau dapat menghubungi nomor **telepon (024) 7663-5811 & WA. 08111-915-9999**.

KAWASAN INDUSTRI MOTOR PENGGERAK EKONOMI



SELAIN TRANSPORTASI DAN KONSTRUKSI, KAWASAN INDUSTRI BAIK DI DALAM MAUPUN LUAR KAWASAN MEMAINKAN PERAN PENTING BAGI PERTUMBUHAN EKONOMI DI SEMARANG

Semarang merupakan kota pariwisata, kota bisnis serta kota metropolitan di Jawa tengah yang terus berkembang dalam beberapa tahun terakhir. Fakta ini ditandai dengan banyaknya investor maupun wisatawan yang sengaja menjadikan Semarang sebagai sasaran ekspansi bisnis serta destinasi favorit untuk wilayah Jawa Tengah.

Pertumbuhan ekonomi dan lokasi yang strategis serta situasi bisnis yang kondusif adalah beberapa faktor yang menjadikan Semarang begitu istimewa di mata investor. Tak hanya itu, sebagai kawasan investasi, Semarang juga mendapat dukungan dari pemerintah dalam hal pembangunan infrastruktur seperti energi, listrik, telekomunikasi, aksesibilitas Tol Trans-Jawa, PLTU, Pelabuhan Laut Internasional Tanjung Mas, perluasan Bandara Internasional Ahmad Yani, pembangunan Tol Semarang-Demak, serta jalan nasional non tol lintas utara, tengah, dan selatan. Kondisi ini pada akhirnya turut berimbas pada capaian

realisasi investasi di Semarang yang terus meningkat dari tahun ke tahun

Dinas Penanaman Modal Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kota Semarang menyebutkan realisasi investasi di Kota Semarang pada tahun 2022 mencapai Rp24,6 triliun atau melampaui target yang telah ditetapkan sebesar Rp24 triliun. Sementara untuk tahun 2023 ditargetkan naik Rp26 triliun.

Kepala Bidang Potensi dan Promosi DPMPTSP Kota Semarang, Diana Lilawati menuturkan Pemerintah Kota Semarang

**UNTUK
TAHUN INI
KOTA KOTA
SEMARANG
TERUS
MENGGENJOT
REALISASI
INVESTASI**

**DAN MENYUSUN PERDA
TERKAIT **INSENTIF**
TERHADAP INVESTOR
BARU...**

**KEPALA BIDANG POTENSI
DAN PROMOSI DPMPTSP
KOTA SEMARANG
DIANA LILAWATI**



FOTO: MITA D.S. / PROPERTI INDONESIA

KAWASAN INDUSTRI DI KOTA SEMARANG

No.	Nama	Lokasi	Luas Lahan	Keterangan
1.	Kawasan Industri Wijayakusuma	Jl. Raya Semarang -Kendal KM. 12 Tugu	250 Ha	Tersedia Lahan
2.	Tanjungmas Export Processing Zone (TEPZ)	Jl. Coaster No. 8	30 Ha	-
3.	Taman Industri BSB	Ruko Taman Niaga BSB Blok C- 3A, Mijen	112 Ha	Tersedia Lahan
4.	Kawasan Industri Terboyo Semarang (KITS)	Jl. Terboyo Industri Barat Blok L Semarang	300 Ha	-
5.	Kawasan Industri Aviarna	Jl. Gunung Kelir Raya Kelurahan Karanganyar, Tugu	454 Ha	Tersedia Lahan
6.	Kawasan Berikat Rukti Mukti Bawana	Jl. Raya Semarang-Kendal KM.12 Tugu	-	-
7.	Kawasan Industri Candi	Jl. Puri Anjasmoro EE I. No.20-21 Tawangsari	500 Ha	-
8.	Kawasan Industri Guna Mekar	Kawasan Industri Guna Mekar	-	-
9.	Kawasan Industri LIK Bugangan Baru	Jl. Kaligawe KM. 4	105 Ha	-
10.	Kawasan Industri Sinar Centra Cipta (SCC)	Kompl Lingkar Tanjung mas. Jl. Puri Anjasmoro EE 1/No. 29 Semarang (pengelola)	-	-

saat ini terus menggenjot realisasi investasi di Semarang setelah sempat anjlok akibat terdampak pandemi Covid-19. Salah satu langkah yang dilakukan adalah dengan memberikan kemudahan pelayanan perijinan percepatan di semua sektor.

“Untuk tahun ini Kota Semarang sudah menyusun Perda yang berkaitan dengan insentif terhadap investor baru.

Jadi yang kita berikan berupa fiskal dan non fiskal, seperti pengurangan pajak dan retribusi. Untuk persentasenya tentu tergantung nilai investasi yang ditanamkan, mulai dari 5 persen sampai 15 persen secara bertahap, disesuaikan dengan nilai investasinya,” ujarnya.

Upaya lain sebut Diana, adalah dengan menggunakan sistem

“jemput bola”. Sebagai instansi yang bertanggung jawab terhadap investasi di Semarang, pihaknya kini rutin melakukan kunjungan ke sejumlah investor yang ada di luar Kota Semarang seperti Jakarta, Bandung bahkan hingga ke Batam untuk mempromosikan berbagai keunggulan Semarang.

Menurut catatan Diana, kontribusi investasi terbesar di Kota Semarang saat ini masih didominasi oleh sektor industri dan perdagangan. Pertumbuhannya

MASTERPLAN KAWASAN INDUSTRI AVIARNA SEMARANG

dalam tiga tahun terakhir bahkan mencapai 30 persen per tahun. Hal ini pula yang secara tidak langsung turut berimbas positif pada kawasan industri lain di luar Kota Semarang seperti Batang dan Kendal.

“Hubungannya menjadi semacam simbiosis mutualisme. Sebagai contoh, ada ekspatriat atau staf yang bekerja di kawasan industri sekitar Semarang memilih menginap di hotel daerah Semarang karena lebih dekat dan banyak pilihan. Selain tempat tinggal, mereka ini



**UNTUK
TAHUN INI
KOTA KOTA
SEMARANG
TERUS
MENGGENJOT
REALISASI
INVESTASI
DAN MENYUSUN PERDA
TERKAIT **INSENTIF**
TERHADAP INVESTOR
BARU...**

pasti membutuhkan berbagai fasilitas seperti, hiburan, rumah makan, dan lainnya,” tutur Diana.

Berdasarkan data DPMPSTP Kota Semarang, sepanjang tahun 2022 ada sebanyak 5.056 total perijinan yang diberikan untuk sektor perindustrian (OSS RBA). Dari total tersebut, hampir separuhnya berasal dari industri makanan, disusul kendaraan bermotor dan alat transportasi, logam, mesin dan elektronik, tekstil serta usaha lainnya.

Semarang sendiri saat ini tercatat sebagai salah satu kota yang memiliki kawasan industri terbanyak di Indonesia dengan total lahan seluas hampir 2000 hektar, meliputi; Kawasan Industri Wijayakusuma, Tanjungmas Export Processing Zone (TEPZ), BSB Taman Industri, Kawasan Industri Terboyo

Semarang (KITS), Kawasan Industri Aviarna, Kawasan Brikat Rukti Mukti Bahana, Kawasan Industri Candi, Kawasan Industri Guna Mekar, Kawasan Industri LIK Bugangan Baru, serta Kawasan Industri Sinar Centra Cipta (SCC).

Dari sejumlah kawasan tersebut, Kawasan Industri Candi (KIC) merupakan yang terbesar yaitu seluas 500 hektar. KIC dikembangkan oleh developer Indo Permata Usahatama (IPU) tepatnya di wilayah Ngaliyan, Semarang. Saat ini lebih dari 25 perusahaan besar memilih KIC sebagai lokasi usahanya. Sejak dikembangkan pada tahun 1995 silam, sekitar 250 hektar lahan diantaranya telah dibangun.

Menyusul KIC, ada Kawasan Industri Aviarna seluas 462 hektar yang dikembangkan PT. Bumi Raya Perkasa Nusantara, anak usaha dari Argo Manunggal Group yang lokasinya persis bersebelahan dengan Bandara Ahmad Yani. Di sektor properti, selain membangun hunian Alam Sutera di Tangerang, konglomerasi bisnis ini juga dikenal sebagai pengembang kawasan industri MM2100 dan Bekasi Fajar

PETA KAWASAN INDUSTRI KOTA SEMARANG

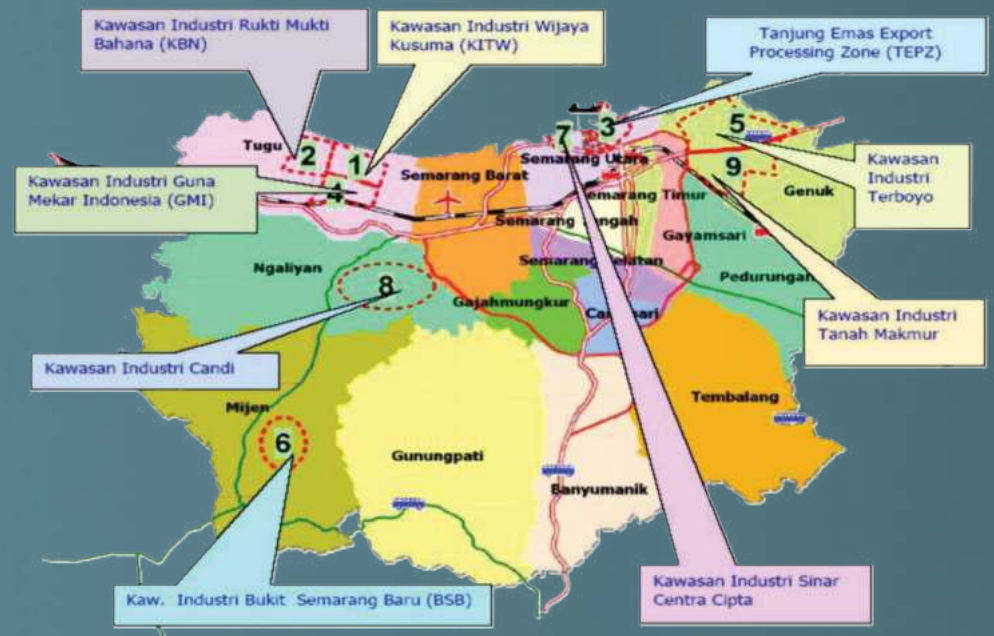




FOTO : IST

KAWASAN INDUSTRI **WIJAYA KUSUMA DI SEMARANG 1**

Industrial Estate di Bekasi.

Aviarna menawarkan lokasi perbaikan pesawat (Maintenance Repair Overhaul atau MRO), *dry port*, area komersial, pergudangan, serta kawasan mangrove sebagai destinasi wisata baru di Semarang. Tak hanya itu, kawasan industri Aviarna juga merupakan satu dari tiga kawasan industri yang disiapkan Pemerintah terkait kerjasama Two Countries Twin Parks with Multiple Zones antara Indonesia dan Tiongkok. Kerja sama kedua negara mencakup bidang industri kelautan, manufaktur makanan, bahan bangunan, energi, MRO penerbangan, elektronik dan bidang lain yang juga telah disepakati.

Managing Director Aviarna, A.D Hartono mengatakan, dipilihnya wilayah Jawa Tengah, khususnya Semarang sebagai lokasi pengembangan Aviarna karena melihat *comparatif advantage* dari kawasan tersebut untuk menjadi pusat industri terpadu. Diantaranya, lingkungan sosial budaya yang kondusif, secara politik lebih stabil, *work ethics* yang mumpuni serta upah minimum yang lebih bersaing dengan Jawa Barat.

“Di satu sisi, dukungan fasilitas gaya hidup serta akomodasi di sini juga tidak kalah dengan Jakarta. Bisa dikatakan, Semarang memiliki fasilitas yang lengkap untuk seluruh strata dan segmen masyarakat termasuk ekspatriat. Saat ini banyak ekspat yang bekerja di berbagai

kawasan industri di luar Semarang memilih untuk tinggal di dalam Kota Semarang karena dukungan berbagai fasilitas tersebut,” jelasnya.

Menurut Hartono, Aviarna diuntungkan karena berdekatan dengan *export import gateway* yaitu bandara dan pelabuhan, dimana salah satu potensi terbaiknya adalah industri berorientasi ekspor dan manufaktur serta menjadi logistik *supply chain* untuk industri lain.

Pihaknya sendiri, jelas Hartono, saat ini sedang melakukan studi untuk mengkonversi *air cargo* ke *land cargo*. Termasuk menjajaki kerjasama dengan salah satu mitra dari China yang berpengalaman dalam hal konversi kargo tersebut. “Kalau uji coba ini berhasil Aviarna akan menjadi kawasan industri pertama di Indonesia yang terintegrasi langsung dengan Intermoda Cargo Terminal,” pungkas Hartono optimis. ●

▶
MANAGING
DIRECTOR
AVIARNA
A.D HARTONO



**TIGA KAWASAN
INDUSTRI
DISIAPKAN
PEMERINTAH
TERKAIT
TWO
COUNTRIES
TWIN PARKS
ANTARA **INDONESIA**
DAN TIONGKOK....**



FOTO: MITA D.S / PROPERTI INDONESIA

BISNIS HOTEL KEMBALI MENGGELIAT

SELAIN HUNIAN SUB SEKTOR YANG MENDAPAT BERKAH DARI BERGELIATNYA INVESTASI DI JAWA TENGAH ADALAH PERHOTELAN...

Memasuki awal tahun 2023 pertumbuhan bisnis hospitality di Semarang mulai bergeliat menyusul semakin terkendalinya pandemi dan secara berangsur mulai kembali pada kondisi normal. Hal ini terlihat dari beberapa hotel yang menunjukkan tingkat okupansi dengan rata-rata di atas 70-80 persen perbulan untuk *weekday* dan di atas 90 persen ketika akhir pekan. Terlebih, menjelang perayaan Tahun Baru Imlek dan tahun baru Cina 2023.

Sejumlah pengelola perhotelan mengaku jika tingkat keterisian kamar sebenarnya sudah mulai tumbuh di akhir tahun 2022 lalu meski tidak signifikan. Salah satunya menjelang libur natal dan tahun baru. Pemerintah Kota Semarang sendiri melalui Dinas kebudayaan dan pariwisata (Disbudpar) menargetkan kunjungan wisata bisa mencapai 7,2 juta wisatawan pada tahun ini atau naik 1,9 juta wisatawan dari tahun 2022 yang mencapai 5,3 juta

wisatawan. Hal ini berarti kebutuhan hotel di Semarang akan tetap atraktif sepanjang tahun 2023.

Thomas Yudhid Setyawan, Hotel Manager Louis Kienne Hotel Simpang Lima Semarang menuturkan, memasuki awal tahun 2023 pertumbuhan bisnis hotel di Semarang sudah mulai meningkat dengan rata-rata okupansi antara 75-90 persen. Sebagian besar tamu hotel, sebut Yudhid, merupakan wisatawan domestik yang sedang berlibur di Semarang. Sementara sisanya tamu dengan kunjungan bisnis atau terkait pekerjaan.

Menurut Yudhid, kondisi tersebut tercermin pada tingkat keterisian Louis Kienne Hotel Simpang Lima Semarang dan jaringan hotel Louis Kienne lainnya di Semarang seperti Louis Kienne Hotel Pandanaran, Louis Kienne Hotel Pemuda serta Louis Kienne Bandungan. "Di hari biasa atau *weekday* banyak tamu yang menginap untuk kunjungan bisnis dan urusan pekerjaan dari luar kota. Sementara *weekend* lebih didominasi para wisatawan yang berlibur bersama keluarga," ujar Yudhid.

Louis Kienne Hotel Simpang Lima yang berlokasi di Jalan Ahmad

Yani, Semarang merupakan hotel bintang empat yang tergabung dalam jaringan Pollux Hotel Group. Selain memiliki 150 kamar deluxe, hotel ini juga dilengkapi *Sky Pool* dengan pemandangan panorama kota Semarang.

Pria yang telah 15 tahun berkarir di industri perhotelan ini mengatakan, secara umum kondisi perhotelan di Semarang sudah lebih baik dibanding dua tahun terakhir, khususnya pada masa pandemi karena adanya aturan pembatasan (PPKM). Menurut Yudhid, beberapa kegiatan MICE di sejumlah hotel juga sudah mulai ramai sehingga geliat perhotelan mulai meningkat signifikan. "Investasi yang meningkat di Jawa Tengah khususnya di Semarang tidak bisa dipungkiri turut berdampak signifikan pada sektor hospitality di Semarang. Karena itu Louis Kienne mulai menerapkan sejumlah strategi untuk menangkap peluang tersebut, seperti melakukan promosi hingga ke luar kota, harga yang lebih menarik, meningkatkan servis para staf dengan berbagai pelatihan *soft skill* serta efisiensi," tutur Yudhid. ●

HOTEL MANAGER
LOUIS KIENNE HOTEL
SIMPANG LIMA SEMARANG
**THOMAS YUDHID
SETYAWAN**



FOTO: IST



CITRAGRAND

City of Festival
TEMBALANG - SEMARANG



Type *Alana* LT 210 LB 270

Type *Adella* LT 162 LB 221

HOME FEATURES

- CANOPY
- SMART HOME
- SMART LOCK
- PANIC BUTTON
- SOLAR WATER HEATER

CONCEPT

MODERN FRENCH ENDEAVOUR

Cluster Blue Aqua "Best Premium Living Concept" dengan menghadirkan tipe rumah dengan view danau dan sederet fasilitas premium untuk memanjakan seluruh penghuni kawasan.

SPECIAL PROMO!

FREE AJB



MARKETING GALLERY :

RUKO AMSTERDAM B 3-5 CITRAGRAND BOULEVARD
JL KOMPOL R. SOEKANTO, TEMBALANG - SEMARANG



Citragrand Semarang



@CitraGrandSmg

024 7641 0009

CITRAGRAND SEMARANG

SUKSES MENGINTEGRASIKAN KAWASAN HUNIAN DAN PUSAT BISNIS MODERN



FOTO: IST

PERUMAHAN SELUAS 60 HA INI DIRANCANG DENGAN KONSEP **COMPACT URBAN DEVELOPMENT**. EKSKLUSIF KARENA DILENGKAPI **MINI THEME PARK** DAN **AREA KOMERSIAL** SELUAS 5 HEKTAR...

SALAH satu kota yang pertumbuhan properti kelas menengah dan menengah atasnya cukup signifikan dalam satu dekade terakhir adalah Semarang. Tak heran, berbagai perumahan kelas menengah tumbuh subur di sini. Indikator tersebut dapat terlihat dari kontribusi penjualan rumah kelas menengah dan menengah atas yang tetap laris manis meski di masa pandemi bahkan mengalami pertumbuhan harga hingga 10 persen.

Satu diantara perumahan yang menawarkan hunian kelas menengah di Semarang adalah CitraGrand

Semarang. Perumahan lansiran Ciputra Group dengan PT Karya Utama Bumi ini berlokasi di Jalan Sambiroto Raya, kawasan Tembalang, Semarang.

CitraGrand Semarang berdiri di area lahan seluas 60 hektar dengan kontur perbukitan dan rencana pengembangan sebanyak 1200 unit rumah dan ruko berbagai tipe. Sejak di pasarkan pada tahun 2012 lalu, hampir seribu unit rumah yang terangkum dalam 6 klaster sudah terjual. Dimana, 880 unit sudah diserahterimakan serta 700 unit diantaranya sudah ditempati pemiliknya.

CitraGrand Semarang termasuk hunian potensial. Dalam 10 tahun



PERUMAHAN CITRAGRAND SEMARANG

terakhir nilai investasinya telah melonjak hingga tiga kali lipat. Sebagai contoh, ruko yang awalnya dipasarkan seharga Rp600-700 jutaan pada tahun 2013 lalu, saat ini ditawarkan seharga Rp2,1 miliar. Sementara, untuk rumah dibanderol dengan harga mulai dari Rp800 jutaan dan tertinggi di atas Rp5 miliar.

Selain hunian, berbagai fasilitas juga sudah dibangun di sini diantaranya; Sekolah Ciputra Kasih, *multifunction room*, *grandwalk*, *club house*, rumah ibadah, *children playground* serta *courtyard*. Taman-taman tematiknya pun sudah selesai, termasuk infrastruktur utama di dalam perumahan. CitraGrand Semarang juga dilengkapi dengan area komersial seluas 5 hektare dan menjadi satu-satunya hunian di Semarang yang dilengkapi *mini theme park* meliputi *ferris wheel*.

“Pengembangan CitraGrand Semarang saat ini sudah mencapai 80% dari total luas lahan yang dimiliki. Sesuai target yang direncanakan dalam tiga tahun ke depan pembangunan akan *ter-develop* hingga 100%,” ungkap Cholief Choerrasjaini, General Manager CitraGrand Semarang.

Cholief menuturkan, penjualan CitraGrand Semarang cukup baik dalam tiga tahun terakhir termasuk di masa pandemi Covid-19. Capaian marketing sales dalam dua tahun terakhir bahkan konsisten dengan rerata di

angka Rp200 miliar. Selain didukung iklim investasi Semarang yang cukup baik dibanding daerah lainnya, capaian positif ini tak lepas dari strategi penjualan yang diterapkan CitraGrand Semarang.

Pada pandemi Covid-19, misalnya. CitraGrand Semarang memilih untuk memasarkan rumah yang di-*bundling* dengan aneka



children playground

furnitur dari IKEA sekaligus menjadi perumahan pertama di Kota Semarang sekaligus Jawa Tengah yang berkolaborasi dengan perusahaan ritel perabot asal Swedia tersebut. Gimik ini pun terbukti cukup ampuh untuk menarik calon

THE PROJECT

pembeli kala itu.

“Melihat perekonomian Semarang yang sangat baik, untuk tahun ini kita masih optimis dengan target penjualan di atas Rp200 miliar,” tuturnya kepada Properti Indonesia pada pertengahan Maret lalu. Menurut Cholief, satu-satunya tantangan adalah produk yang ditawarkan mulai terbatas karena memang *landbank* yang tersisa sudah tidak banyak.

Luncurkan Rumah dan Ruko baru

Serupa dengan beberapa kota besar lainnya, tren properti yang menunjukkan peningkatan penyerapan rumah pada segmen menengah dan menengah atas juga terjadi di Semarang. Kondisi ini turut menginspirasi Ciputra Group untuk meluncurkan produk terbaru bertajuk Blue Aqua pada September 2022 lalu dan menjadi klaster terakhir yang dibangun di CitraGrand Semarang.

Mengusung konsep Modern French Endeavour, klaster premium seluas tiga hektar ini untuk tahap pertama hanya menawarkan 54 unit rumah berbagai tipe, mulai dari L8 sampai dengan tertinggi L12. Sementara harga yang dipasarkan mulai dari Rp2,8 miliar sampai

dengan Rp5 miliar.

“Saat *launching* rumah dengan harga Rp5 miliar yang menghadap danau justru berhasil terjual habis,” tutur Cholief. Dirinya menyebutkan jika sebagian besar profil pembeli menggunakan skema pembayaran KPR pendek sampai dengan tunai keras. Klaster Blue Aqua sendiri saat ini sedang dalam tahapan pembangunan infrastruktur dan penyelesaian rumah contoh. Adapun, serahterima direncanakan pada awal tahun 2024 mendatang.

Selain meluncurkan hunian tipe terbaru, CitraGrand Semarang juga meluncurkan 26 unit ruko bernama The Melbourne. Ruko premium ini berlokasi persis di sebelah Sekolah Ciputra Kasih dan di seberang area The Grand Wheel. The Melbourne memiliki dua tipe, yaitu ruko 2 lantai dan 3 lantai dengan harga mulai dari Rp2 miliaran. Ruko ini mengusung konsep multifungsi karena masing-masing lantai memiliki akses tangga



FOTO: IST

TIPE CLARION, CITRAGRAND SEMARANG

sendiri, sehingga lebih mudah didesain untuk jenis usaha yang berbeda.

“CitraGrand Semarang berlokasi di dataran tinggi Semarang sehingga tidak tersentuh isu banjir. Sebaliknya, menjadi kawasan hunian potensial karena menarik orang-orang yang selama ini tinggal di Semarang bawah untuk punya rumah di sini,” pungkas Cholief. **

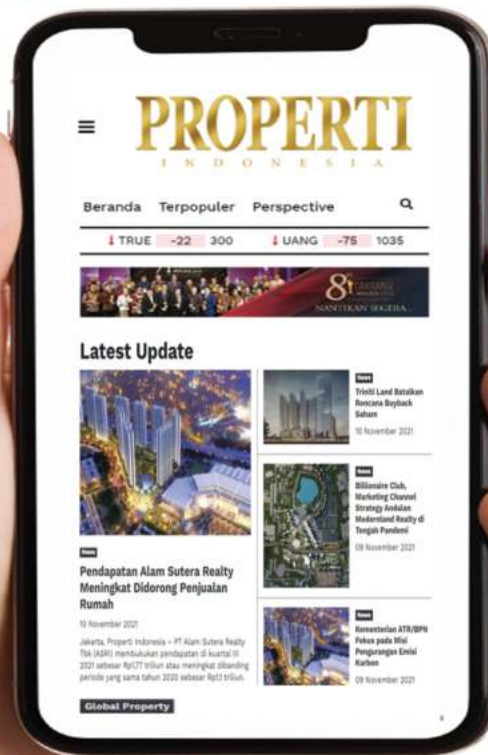


FOTO: IST

CHOLIEF CHOERRASJAINI
GENERAL MANAGER CITRAGRAND
SEMARANG



PROPERTI INDONESIA



It is an unique combination
of Public News reporting with
social networking features

**A NEWS PLATFORM for
PROPERTY BUSINESS &
other RELATED INDUSTRIES
to STAY CONNECTED**

www.propertiindonesia.id

TREND RUMAH TIGA LANTAI DI JABODETABEK

RUMAH BERTINGKAT TIGA

beberapa waktu terakhir menjadi tren di kalangan masyarakat kelas menengah dan menengah atas perkotaan. Selain dapat memaksimalkan ruangan di lahan terbatas, rumah bertingkat tiga mampu menghilangkan kesan sempit. Hal ini dikarenakan rumah lantai tiga biasanya memiliki

desain plafon yang tinggi, sehingga menciptakan persepsi yang lebih lega. Bisa dimaklumi, jika rumah tiga lantai kerap menjadi pilihan bagi konsumen yang memiliki keluarga besar.

Rumah tiga lantai di dalam kawasan perumahan biasanya

dibangun dengan luasan mulai dari 100 m². Harga yang ditawarkan rata-rata mulai dari Rp2 miliar ke atas bahkan hingga belasan miliar rupiah. Karena tergolong rumah mewah, tak heran jika rumah ini menyasar kalangan atas, investor, maupun ekspatriat.

Di kawasan Jakarta dan sekitarnya, peminat rumah mewah masih cukup tinggi. Terlihat dari beberapa pengembang yang terus mengeluarkan produk-produk rumah tiga lantai dengan berbagai konsep, mulai dari Bali Tropis, Modern Tropis, Modern Industrial, Mediteran Tropis, Klasik / Classic Tropis hingga Skandinavian. Properti Indonesia merangkum sejumlah rumah tiga lantai di dalam kawasan perumahan yang sedang dipasarkan di kawasan Jabodetabek. ●



BINTARO JAYA memiliki klaster baru Dharmawangsa Home. Rumah tiga lantai ini dijual mulai dari Rp6,7 miliar per unit. Lokasinya berada di Jalan Sisingamaraja, Pondok Aren, Tangerang, yang dikembangkan oleh Jaya Real Property.

Terdapat beberapa pilihan tipe rumah, antara lain Tipe 10 (10x17) dengan LB 248 m², LT 170 m², 4+1 kamar tidur, 3+1 kamar mandi, dan 2 carport, dijual seharga Rp6,7 miliar hingga Rp8 miliar. Kemudian Tipe 12 dengan LB 294 m², LT 204 m², terdiri dari 4+1 kamar tidur, 5+1



Dharmawangsa Home
Bintaro Jaya **Rp6,7 M**

Tipe 10 (10x17)

- LB 248 m², LT 170 m²
- 4+1 kamar tidur
- 3+1 kamar mandi
- 2 carport

Tipe 12

- LB 294 m², LT 204 m²
- 4+1 kamar tidur
- 5+1 kamar mandi
- 3 carport

Fasilitas

- Jogging track
- Arena olahraga
- Taman bermain anak
- Plaza
- Ruang multifungsi

kamar mandi, dan 3 carport. Tipe ini dipasarkan mulai dari Rp9,1 miliar hingga Rp16,7 miliar. Fasilitas di dalam klaster Dharmawangsa Home terdiri dari plaza (Amarta Dharmawangsa),

area olahraga dan taman bermain anak (Sasana Dharmawangsa), jogging track (Lingkar Dharmawangsa), dan multifunction room (Beranda Dharmawangsa). ●



**Aria Puri
Jakarta Barat**

Rp2,5 M

Tipe 6 x 11

- LT 6x11 m2, LB 130 m2
- 4 kamar tidur
- 4 kamar mandi
- 2 carport

Fasilitas

- Club house:
Kolam renang
- Gym
- Jogging track
- Taman bermain anak
- BBQ pit
- Area komersial
- Co working space



ARIA PURI merupakan perumahan yang berada di kawasan Puri Jakarta Barat. Kawasan perumahan ini dikembangkan oleh Greenwoods Group di atas lahan seluas 1,3 hektar yang mencakup 104 unit rumah 3 lantai. Aria Puri dipasarkan mulai dari Rp2,5 miliar dengan menawarkan tipe rumah dengan LT 6x11 m2, LB 130 m2, 4 kamar tidur, 4 kamar mandi, dan 2 carport.

Aria Puri dibangun dengan mengusung konsep “Remarkable Living Experience”. Kawasan perumahan ini juga memiliki berbagai fasilitas, seperti club house yang terdiri dari kolam renang, pusat kebugaran, co working space, theater room, ampitheater, taman bermain anak, EV Ready, kemudian ada BBQ pit, jogging track, taman, green tunnels, dan area komersial. ●

E

BSD CITY
A NEW LUXURIOUS RESIDENCE

ENCHANTE RESIDENCE merupakan klaster baru yang dikembangkan Sinar Mas Land di kawasan BSD City, Tangerang. Klaster ini dikembangkan dengan konsep luxury residential dengan total 112 unit rumah. Enchante Residence dirancang oleh arsitek Denny Gondo dengan memiliki pilihan tipe unit 3 lantai, mulai dari luas lebar 10 m (Magnifique), 12 m (Lavish) , hingga 18 m (Opulence). Per unitnya ditawarkan dengan harga mulai dari Rp12 miliar hingga Rp28 miliar.

Pada tipe Magnifique memiliki LT 220-340 m2 dan LB398 m2, tipe Lavish memiliki LT 295-360 m2 dan LB 480 m2, dan tipe Opulence memiliki LT 558 m2 dan LB 760 m2. Masing-masing unit memiliki 5 kamar tidur, satu elevator, 1-2 garasi dan 2 carport, powder room, living room, pantry & dining, wet kitchen, food storage, maid kitchen, maid room + toilet, dan driver room + toilet.

Unit rumah dilengkapi dengan smart home features, panic button to security office, dumbwaiter, triple kitchen, home elevator, multi-storage garage, parkir mobil hingga 5 lot, dan spa bathroom



**Enchante BSD City
Tangerang**

Rp 12 M

Tipe Magnifique

- LT 220-340 m2 dan LB398 m2
- 5 kamar tidur
- 5 kamar mandi
- 2 carport

Tipe Lavish

- LT 295-360 m2 dan LB 480 m2
- 5 kamar tidur
- 5 kamar mandi
- 2 carport

Fasilitas

- Private club house
kolam renang
- Taman bermain anak
- Area multifungsi
Lounge
- Jogging track

dengan bathtub. Kemudian fasilitas di dalam klaster dilengkapi keamanan 24 jam dengan one gate system, private club house, kolam renang, taman bermain anak-anak, area multifungsi, lounge, dan jogging track. ●

property ON SALE

MODERN RESIDENCE WATERFRONT

Pengembang PT Modernland Realty Tbk mengembangkan klaster Modern Waterfront Residence di Kota Modern, Tangerang, Banten. Klaster ini dibangun di atas lahan seluas 1,6 hektar dengan konsep hunian tepi danau yang terdiri dari 80 unit. Terdapat dua tipe rumah yaitu 2 lantai (Tipe Cedar) dan 3 lantai (Tipe Walnut) yang dijual mulai dari Rp1,6 miliar.

Untuk Tipe Walnut memiliki luas tanah 5x10, luas bangunan 88 m², yang terdiri dari 3 kamar tidur, 3 kamar mandi, dan 1 carport. Fasilitas klaster yang tersedia antara lain Modern Golf, Country Club, Sport Club MGCC, Modern Town Market, klaster dengan One Gate System, CCTV, keamanan 24 jam, dan lain-lain. ●



Modern Waterfront Residence

Rp 1,6 M

Tipe Walnut

- 🏠 LT 5x10, LB 88 m²
- 🛏️ 3 kamar tidur
- 🚿 3 kamar mandi
- 🚗 1 carport

Fasilitas

- 🏌️ Modern Golf, Country Club, Sport Club MGCC, Modern Town Market, klaster dengan One Gate System, CCTV, keamanan 24 jam, dan lain-lain.



Citra Lake Villa Waterfront Residence

Rp11 M

Tipe Standard (9x15 m)

- 🏠 LT 135 m², LB 335 m²
- 🛏️ 4+2 kamar tidur
- 🚿 4+1 kamar mandi
- 🚗 4 carport

Tipe Hook (11x15 m)

- 🏠 LT 165 m², LB 335 m²
- 🛏️ 4+1 kamar tidur
- 🚿 4+1 kamar mandi
- 🚗 4 carport

Fasilitas

- 🏊 Kolam renang
- 🚶 Jogging track
- 🎵 Gym
- Dan lain-lain



CITRA LAKE VILLA

Waterfront Residence

Ciputra Group. Hunian villa nuansa danau ini merupakan rumah tiga lantai yang dipasarkan mulai dari Rp11 miliar. Citra Lake Villa memiliki unit terbatas yaitu 28 unit, yang dikembangkan di atas lahan total 581,7 m².

Tipe unit yang dipasarkan diantaranya Tipe Standard (9x15 m²) dengan LT 135 m², LB 335,57 m², 4+2 kamar tidur, 4+1 kamar mandi, 4 carport, dan 1 basement. Kemudian Tipe Hook (11x15 m²) memiliki ukuran LT 165 m², LB 335,57 m³, 4+1 kamar mandi, 4+1 kamar tidur, 4 carport, dan 1 basement. Fasilitas yang tersedia di kawasan hunian ini antara lain 1,5 km jogging track, kolam renang, pusat kebugaran, viewing deck, Island of Wellness & Treehouse, yoga garden, taman bermain, smart bench, dan danau. ●

Citra Lake Villa Waterfront Residence merupakan klaster dari Citra Garden City di Jakarta Barat yang dikembangkan oleh

KELIMUTU ASYA

Beautiful Life, Beautiful Living

Kawasan perumahan Asya memiliki klaster rumah tiga lantai bertajuk Kelimutu. Perumahan Asya dikembangkan oleh Asya Mandira Land yang berlokasi di Cakung, Jakarta Timur. Tipe rumah yang ditawarkan beragam. Diantaranya yaitu Tipe 6x15, dengan LT 90 m2 dan LB 119 m2. Terdiri dari 3 kamar tidur, 3 kamar mandi, 1 dry kitchen dan 1 carport.

Kemudian Tipe 9x15 dengan LT VAR, LB 208 m2, terdiri dari 4 kamar tidur, 5 kamar mandi, 2 dry + 1 wet kitchen, 2 carport, 1 maid room + toilet, dan 1 multipurpose room. Serta Tipe 9x15 dengan LT 135 m2 dan LB 203 m2, terdiri dari 4 kamar tidur, 2 dry + 1



**Kelimutu Asya
Jakarta Timur**

Rp3,4 M

Tipe 6x15

- LT 90 m2 dan LB 119 m2
- 3 kamar tidur
- 3 kamar mandi
- 1 carport

Tipe 9x15

- LT VAR, LB 208 m2
- 4 kamar tidur
- 5 kamar mandi
- 2 carport

Fasilitas

- Kolam renang anak dan dewasa
- Yoga deck
- Taman bermain anak
- Outdoor gym
- Seating hall
- 3 on 3 basketball court.

wet kitchen, 2 carport, 1 maid bedroom + toilet, dan multipurpose room. Harga per unitnya dibanderol mulai dari Rp3,4 miliar. Fasilitas yang tersedia di dalam klaster ada kolam renang anak dan dewasa, yoga deck, taman bermain anak, outdoor gym, seating hall, dan 3 on 3 basketball court. ●



**Strozzi @Symphonia
Summarecon Serpong**

Rp2,4 M

Tipe 7 x 12 + 1 Attic

- LT 84 m2, LB 144 m2
- 3 kamar tidur
- 3 kamar mandi
- 1 carport

Tipe 8 x 12 + 1 Attic

- LT 96 m2, LB 161 m2
- 3 kamar tidur
- 3 kamar mandi
- 1 carport

Fasilitas

- The Springs Club: Fasilitas olahraga, lapangan golf, Ruang pertemuan.
- Summarecon Mall Serpong, Pasar Modern Sinpasa, Plaza Summarecon Serpong.



SYIMPONIA
SUMMARECON SERPONG

Summarecon Serpong menghadirkan klaster baru Strozzi at Symphonia di kawasan hunian danau Gading Serpong Symphonia Summarecon Serpong seluas 200 hektar. Klaster ini menawarkan hunian tapak 3 lantai dengan konsep real attic yang dijual mulai dari Rp2,4 miliar. Pada launching pertama, Strozzi memasarkan sebanyak 78 unit rumah.

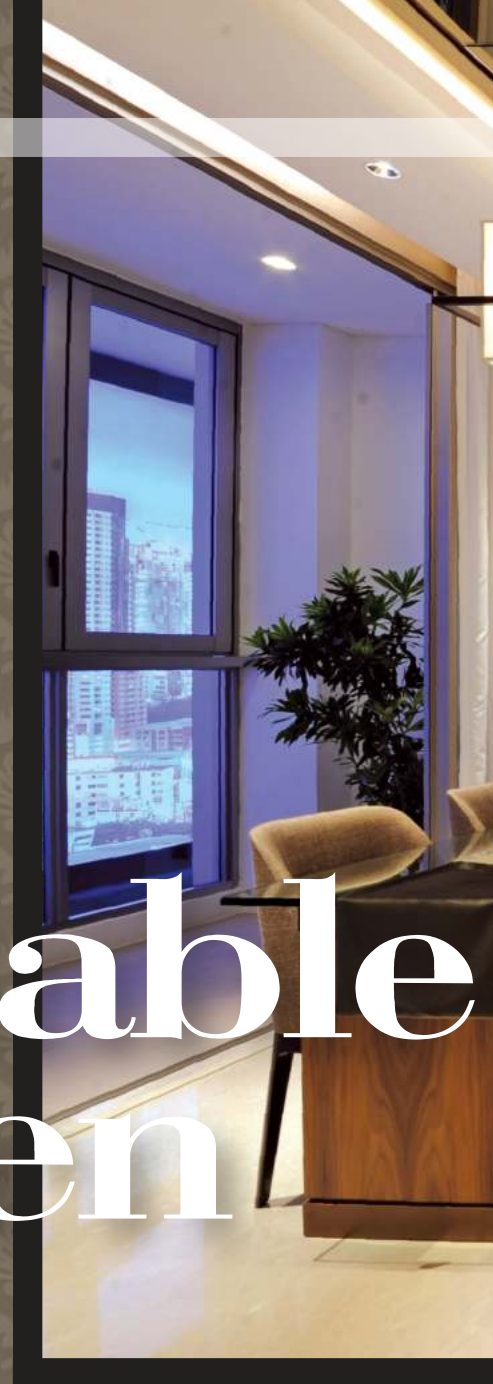
Tipe unit yang dipasarkan diantaranya Tipe 7x12 m2, 8x12 m2 Standard, dan 8x12 m2 Hook. Strozzi dilengkapi dengan smart home, mulai dari smart switch, smart socket, indoor/outdoor CCTV, door sensor, smart door lock, smart IR, smart panel, dan solar panel. ●

TAK BISA DIPUNGKIRI, RUANGAN UNTUK MEMASAK ATAU **DAPUR** MENJADI SALAH **SATU AREA** YANG PERLU MENDAPATKAN **PERHATIAN KHUSUS**. SELAIN MERUPAKAN BAGIAN **PALING ESENSIAL** DALAM RUMAH, DAPUR ADALAH **PUSAT AKTIVITAS UTAMA** BAGI RUMAH TANGGA. KARENA ITU BANYAK PEMILIK RUMAH YANG BERUSAHA SEMAKSIMAL MUNGKIN UNTUK **MEMBERI SENTUHAN ESTETIKA** PADA DAPUR MEREKA AGAR **TERLIHAT NYAMAN**.

the Comfortable Kitchen

Dewasa ini ada begitu banyak konsep desain yang dapat diaplikasikan agar ruang dapur terlihat nyaman meski dengan luasan terbatas, salah satunya konsep desain modern minimalis. Konsep ini cukup digemari para pemilik rumah karena berfokus pada penataan ruang yang dekoratif, pemilihan material serta pencahayaan. Begitupun, pilihan gaya interior pada dasarnya sangat bergantung pada selera atau preferensi pribadi.

Yang perlu dicatat, desain minimalis lebih dari sekadar rancangan ruang dapur dengan kesederhanaan, melainkan bagaimana merancang sebuah area favorit dengan lebih mengedepankan fungsi tanpa mengabaikan aspek estetika. Jadi usahakan agar dapur Anda tetap bersih, rapi, dan sederhana. Hindari pola dan tekstur yang terlalu ramai, atau skema warna yang berlebihan.





Selain itu, pilihlah perabotan dapur yang multifungsi dan minimalis, seperti rak terbuka atau lemari gantung yang membuat dapur terlihat lebih rapi dan terorganisir. Anda juga bisa mempertimbangkan untuk menggunakan bahan-bahan yang ringan seperti stainless steel atau kayu ringan untuk meja atau mebel dapur. Berikut adalah beberapa tips yang dapat menjadi inspirasi bagi anda untuk menciptakan The Comfortable Kitchen dalam rumah.



FOTO-FOTO MITA D.S / PROPETI INDONESIA



Interior Dapur dengan Material Kayu

Material kayu umumnya banyak digunakan untuk rancangan furnitur, baik eksterior maupun interior. Interior dengan unsur kayu dapat memberikan kesan hangat dan alami. Salah satunya bisa diaplikasikan untuk desain interior dapur minimalis modern. Material kayu yang bisa digunakan yakni dengan memilih warna lebih muda, seperti kayu pinus, maple, atau oak. Sementara furnitur yang dari bahan kayu ini bisa untuk kabinet dapur, meja atau kursi makan, hingga peralatan makan.

Interior Dapur Perpaduan Modern dan Vintage

Anda bisa memadukan desain modern dan vintage pada ruang dapur. Seperti kabinet

kitchen set dengan bahan Unplasticized Polyvinyl Chloride (UPVC) yang ramah lingkungan, backsplash dapur dengan motif kayu atau motif ala vintage, hingga memasang instalasi LED yang strategis.

Dapur Modern Minimalis Monokrom

Jika Anda memiliki ruang dapur yang kecil atau terbatas, memilih warna monokrom seperti hitam dapat digunakan. Warna hitam juga bisa menampilkan nuansa maskulin pada ruang dapur.

Ruang Dapur dengan Memanfaatkan Sudut Ruang

Anda bisa memanfaatkan sudut ruangan khusus untuk dapur minimalis. Agar tetap tampil menarik dan fungsional, Anda



digunakan apabila rumah Anda tidak memiliki ruang terpisah untuk dapur. Konsep ini juga membuat ruangan menjadi lebih multifungsi dan lebih lega. ●

dapat menggunakan warna putih untuk dapur serta perpaduan antara rak bawah tertutup dengan kabinet atas dengan jendela khusus. Selain itu, Anda bisa menggunakan rak gantung untuk menaruh peralatan masak seperti spatula, atau memasang rak dinding untuk menyimpan bumbu-bumbu dapur.

Ruang Dapur Minimalis Openspace

Ruang dapur minimalis dengan desain open space atau ruang terbuka juga bisa



FOTO-FOTO MITA D.S./PROPERTI INDONESIA

MELIRIK PELUANG

DATA CENTER

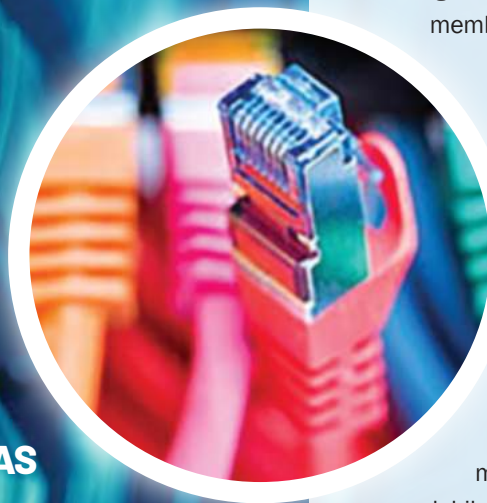
DI INDONESIA

BISNIS DATA CENTER ATAU

PUSAT DATA DI INDONESIA
TERUS MELONJAK DALAM
TIGA TAHUN TERAKHIR.

PENDAPATAN

SEKTOR INI DIPERKIRA-
KAN MENCAPAI **USD1,3
MILIAR** ATAU SEKITAR
RP19,3 TRILIUN DI
TAHUN 2023 DAN SEBESAR
3,07 MILIAR DOLAR AS
ATAU **RP 45,9 TRILIUN**
PADA 2026



SECARA harfiah data center atau pusat data adalah fasilitas berbentuk ruangan atau gedung yang menaungi infrastruktur IT untuk membangun, menjalankan, dan mengirimkan aplikasi dan layanan, serta menyimpan dan mengelola data yang terkait dengan aplikasi dan layanan tersebut.

Perkembangan data center dalam beberapa tahun terakhir telah berkembang dengan pesat. Bisnis yang semula hanya dikelola melalui sebuah ruang kontrol untuk menampung infrastruktur IT suatu perusahaan, kini telah berkembang menjadi sebuah jaringan fasilitas jarak jauh yang dapat menampung berbagai infrastruktur IT virtual beberapa perusahaan dan pelanggan.

Di Indonesia, data center hadir pertama kali pada 1997 melalui anak usaha Telkom, PT Sigma Cipta Caraka atau Telkomsigma. Perusahaan ini juga sekaligus menjadi yang pertama menerima sertifikasi Operasi Tier III di ASEAN. Seiring berjalannya waktu dan perkembangan digitalisasi kian meningkat, banyak perusahaan yang mulai membutuhkan data center.

Sebagian besar pengguna data center di Indonesia saat ini adalah instansi pemerintah dan swasta, seperti perbankan, asuransi, media, *hospitality*, dan manufaktur. Termasuk perusahaan startup aplikasi digital dan layanan transportasi berbasis *online* yang menggunakan data center dengan tujuan untuk mendapatkan akses data yang lebih cepat.

Dalam laporan Knight Frank tentang Data Center Report periode Kuartal III 2022 lalu disebutkan, terdapat sembilan kota dengan bisnis data center yang berkembang



pesat di Asia Pasifik, yaitu Osaka, Melbourne, Jakarta, Manila, Hanoi, Taipei, Hyderabad, New Delhi dan Chennai. Dari sembilan kota tersebut, Melbourne, Jakarta dan Osaka menempati posisi tertinggi dengan pasokan masing-masing lebih dari 500 MW.

Data Center Indonesia

Indonesia sendiri telah memiliki transaksi data sekitar 22 MW, dan tercatat memiliki pasokan terbesar di Asia Pasifik yaitu lebih dari 700 MW, serta telah memiliki hampir 100 pusat data yang tersebar di seluruh Indonesia.

Data center juga menjadi salah satu sektor yang menyerap sekitar separuh dari total serapan lahan industri pada paruh kedua tahun 2022 lalu. Sementara pada semester yang sama, total lahan industri yang terserap mengalami pertumbuhan sebesar 1,1 persen.

Senior Research Advisor Knight Frank Indonesia, Syarifah Syaukat, menuturkan, perkembangan sektor teknologi seperti *fintech* dan *e-commerce* di Indonesia yang



**DI INDONESIA,
DATA
CENTER
PERTAMA KALI
HADIR PADA
1997
MELALUI ANAK
USAHA TELKOM,
PT. SIGMA CIPTA
CARAKA....**



NONGSA DIGITAL PARK DI BATAM

FOTO : IST

Beberapa faktor yang mendorong pertumbuhan bisnis data center tersebut adalah inisiatif digitalisasi di seluruh negara, pertumbuhan konektivitas bawah laut dan darat, serta adopsi teknologi seperti *cloud*, 5G, big data, IoT (*Internet of Things*), dan kecerdasan buatan (*artificial intelligence*).

demikian pesat membuat prospek bisnis data center di Indonesia cukup menjanjikan. “Apalagi jika dalam pengelolaannya, pelaku bisnis ini mampu menerapkan konsep green data center sebagai konsekuensi efisiensi energi,” jelasnya kepada Properti Indonesia pertengahan Mei lalu.



DATA CENTER DI KOTA DELTAMAS,

kebutuhan mencapai 290.000 meter persegi. Sementara pada tahun 2021 naik 29% menjadi 375.000 meter persegi. Berdasarkan data *Structure Research*, proyeksi pertumbuhan data center di Indonesia pada 2020-2025 akan mencapai 23,5% per tahun.

Sementara itu, riset yang dilakukan Mordor Intelligence pada 2020 menyebutkan, setidaknya terdapat lima perusahaan yang menjadi pemain utama di bisnis pusat data di Indonesia saat ini yaitu Telkomsigma, DCII, NTT Communications Corporation, GTN Data Center, dan Omadata Padma Indonesia. Tiga raksasa teknologi asal AS juga telah membangun pusat data center di Indonesia, yaitu Microsoft, Amazon (AWS), dan Google. Selain perusahaan Amerika, perusahaan-perusahaan asal China juga sudah menjejakkan kaki mereka di bisnis ini yaitu Alibaba, Huawei, Tencent, dan ZTE.

Prospektifnya ceruk bisnis data center juga menginspirasi sejumlah pengembang properti untuk berekspansi ke bisnis ini sebagai penyedia lahan, salah satunya Sinar Mas Land. Konglomerasi properti ini sejak beberapa tahun terakhir telah mengembangkan kawasan industri Greenland International Industrial Center (GIIC) yang juga menyediakan lahan untuk data center di Kota Deltamas—proyek lansiran PT



BERDASARKAN STRUKTUR RESEARCH, PROYEKSI PERTUMBUHAN DATA CENTER DI INDONESIA PADA TAHUN 2020-2025 AKAN MENCAPAI 23.5% PER TAHUN...

Syarifah mengatakan, untuk bisnis data center saat ini setidaknya terdapat dua hal yang perlu disempurnakan secara berkesinambungan, di antaranya adalah ketersediaan sumber energi listrik yang besar dan tenaga ahli yang handal di bidang IT, elektronika dan komputasi. “Operasional data center yang bersifat spesifik tentunya membutuhkan banyak tenaga ahli yang handal,” imbuh Syarifah.

Berdasarkan data dari KFMAsia, saat ini persebaran data center di Indonesia terpusat pada lima kota, yaitu Jakarta, Bandung, Surabaya, Batam dan Bekasi. Dari lima kota besar tersebut, Jakarta menjadi kota dengan sebaran data center terbesar yaitu 34 titik.

Pandemi Covid-19 sendiri disebut-sebut memiliki andil yang membuat kebutuhan akan data center meningkat drastis. Pada 2016, misalnya. Angka

FOTO : IST

Puradelta Lestari Tbk (DMAS) yang merupakan *joint venture* antara Sinar Mas Land dan Sojitz Corporation.

Dari total luas lahan 3.200 hektar yang dimiliki Kota Deltamas, sebanyak 2.200 hektar diantaranya telah disiapkan sebagai kawasan GIIC dengan konsep ramah lingkungan. Pada tahun 2022 lalu, GIIC telah memiliki 14 tenant yang mengisi zona data center baik dari perusahaan lokal maupun internasional. Setiap tenant menempati lahan sekitar 5-6 hektar dengan harga lahan Rp3 juta per m2 untuk lahan industri.

Komitmen Sinarmas Land untuk terjun ke bisnis data center memang tak main-main. Selain Deltamas, konglomerasi bisnis yang didirikan Eka Tjipta Wijaya ini juga memfasilitasi para pemain data center di sejumlah portofolio lain miliknya, antara lain BSD City di Tangerang Selatan, Nongsa Digital Park di Batam serta di KIIC Karawang.

Di BSD City, Sinarmas Land membangun kawasan Digital Hub seluas 26 hektare yang sukses menaungi berbagai pemain besar kelas dunia seperti Apple Developer Academy, Traveloka, Grab, dan NTT. Sementara di Nongsa, Sinar Mas Land dan Citramas Group membangun kawasan ekonomi digital yang menjadi hub berbagai perusahaan digital dan teknologi antara Indonesia dan Singapura.

Selain Sinarmas Land, emiten properti PT Jababeka, Tbk juga menjadi salah satu penyedia lahan data center terbesar di Indonesia. salah satu tenant, PT MettaDC Teknologi Indonesia diketahui telah menginvestasikan dana sebesar US\$ 200 juta untuk mengembangkan data center dengan kapasitas sebesar 35 megawatt (MW) yang dibangun di atas lahan seluas 1,8 hektar di kawasan industri Jababeka, Cikarang. Data center dengan nama MettaDC ID01 ini memiliki 4 jalur rute dark fiber optik yang mampu memfasilitasi IT Hall 3 lantai dengan skala kapasitas 3.000 rak dan sistem

keamanan *touchless* atau nirsentuh hingga lebih dari 7 lapisan.

Menyusul Sinarmas Land dan Jababeka ada kawasan industri MM2100—proyek kolaborasi Marubeni Corporation dari Jepang dan Argo Manunggal Group yang berlokasi di Cibitung ini menjadi lokasi pembangunan data center milik NTT Communications Corporation, perusahaan infrastruktur dan layanan TI dengan kapasitas mencapai 45 megawatt (MW) atau diklaim terbesar di Indonesia. Ruang data dengan kode NTT Jakarta 3 Data Center tersebut menempati area seluas 21 ribu m2.

Dua developer lainnya yaitu Ciputra Group dan Repower Asia Indonesia juga disebut-sebut kepingcut untuk berekspansi ke bisnis data center. Baik Ciputra group dan Repower Asia saat ini diketahui tengah menjajal kerjasama dengan sejumlah perusahaan operator data center yang akan menjadi mitra strategis. “Kami tengah melakukan pembicaraan serius dan melakukan feasibility study terkait bisnis data center ini,” papar Aulia Firdaus, Direktur PT Repower Asia Indonesia Tbk.●



**PADA TAHUN
2022 LALU,
GIIC**

**TELAH MEMILIKI
14 TENANT YANG
MENGISI ZONA
DATA CENTER
DARI PERUSAHAAN
LOKAL MAUPUN
INTERNASIONAL....**



MENILIK PERFORMA EMITEN PROPERTI DI KUARTAL 1 2023



JAKARTA, **PROPERTI INDONESIA** – SEJUMLAH EMITEN PROPERTI TELAH MELAPORKAN KINERJA MEREKA DI TIGA BULAN PERTAMA TAHUN ATAU KUARTAL I TAHUN 2023. HINGGA PERIODE TIGA BULAN PERTAMA TERSEBUT, SEBAGIAN BESAR PENGEMBANG BERHASIL MENCATATKAN PERTUMBUHAN KINERJA POSITIF DENGAN RATA-RATA HINGGA DI ATAS 15%, MESKI TAK SEDIKIT YANG MENCATATKAN HASIL NEGATIF. PROPERTI INDONESIA MERANGKUM PERFORMA DARI 10 EMITEN PROPERTI YANG DIRANGKUM BERDASARKAN LAPORAN KEUANGAN MASING-MASING PERUSAHAAN DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI).



PT Lippo Karawaci Tbk (LPKR)

FOTO: IST

PT Lippo Karawaci Tbk (LPKR)

mencatat pendapatan sebesar Rp3,8 triliun pada kuartal I 2023 atau tumbuh 14 persen secara tahunan, dengan perolehan laba bersih mencapai Rp1,1 triliun. Jumlah ini berbanding terbalik dari kuartal I 2022 yang mencatat rugi bersih Rp495,17 miliar.

Pra penjualan atau marketing sales LPKR juga tercatat Rp1,2 triliun atau meningkat 24,7 persen dari target tahun 2023 sebesar Rp4,9 triliun. Pencapaian ini dikontribusi oleh penjualan rumah tapak. Kemudian pendapatan dari mal dan hotel juga meningkat 19 persen secara tahunan menjadi Rp296 miliar. ●

FOTO: IST



PT Bumi Serpong Damai Tbk (BSDE)

PT Bumi Serpong Damai Tbk

(BSDE) membukukan pendapatan usaha sebesar Rp2,87 triliun pada kuartal I 2023 atau meningkat 41,89 persen dari periode yang

sama tahun sebelumnya sebesar Rp2,03 triliun. Kinerja tersebut ditopang oleh penjualan unit-unit properti dan layanan jasa terkait properti. Segmen penjualan tanah,

bangunan dan strata title menjadi penyumbang terbesar pendapatan usaha dengan angka penjualan Rp2,46 triliun atau sekitar 85,70 persen dari total penjualan.

Sementara kas dan setara kas tercatat sebesar Rp10,76 triliun atau

tumbuh 10,59 persen dibandingkan posisi per akhir Desember 2022 sebesar Rp9,73 triliun. Kemudian prapenjualan BSDE mencapai Rp2,1 triliun atau setara 24 persen dari target tahunan yang ditetapkan sebesar Rp8,8 triliun. Penjualan

prapenjualan perumahan tercatat sebesar Rp1,5 triliun atau sekitar 69 persen dari total yang dicapai, unit bisnis komersial termasuk lahan komersial, strata title (apartemen) dan ruko mencapai Rp661 miliar atau berkontribusi 31 persen. ●



PT Ciputra Development Tbk (CTRA)

FOTO : IST

PT Ciputra Development Tbk (CTRA) mencatat pendapatan sebesar Rp2,13 triliun pada kuartal I 2023. Meskipun pendapatan ini menurun 4,62 persen dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp2,23 triliun. Dengan

rincian penjualan neto sebesar Rp1,64 triliun dan pendapatan usaha Rp485,15 miliar. Pendapatan neto terdiri dari penjualan kaveling, rumah hunian dan ruko Rp1,46 triliun, apartemen Rp151,59 miliar, dan kantor Rp34,03 miliar.

Kemudian pendapatan usaha yang terdiri dari pusat niaga dan kawasan komersial sebesar Rp161,45 miliar, pelayanan kesehatan Rp124,46 miliar, hotel Rp121,7 miliar, sewa kantor Rp53,64 miliar, lapangan golf Rp11,62 miliar dan lain-lain Rp12,25 miliar. Sementara laba periode berjalan yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk sebesar Rp412,86 miliar atau turun 1,87 persen dari Rp420,74 di kuartal I 2022. CTRA juga menargetkan marketing sales di tahun ini sebesar Rp8,9 triliun, naik 8,3 persen dari pencapaian tahun 2022 sebesar Rp8,2 triliun. ●

PT Intiland Development Tbk (DILD)

PT Intiland Development Tbk (DILD) membukukan pendapatan usaha sebesar Rp1,54 triliun pada kuartal I 2023. Jumlah ini meningkat 174,3 persen dari kuartal I 2022 sebesar Rp562,5 miliar. Pendapatan usaha ini dikontribusi oleh pengakuan penjualan dari segmen pengembangan *mixed use* dan *high rise*, khususnya dari apartemen Fifty Seven Promenade.

Selain itu, peningkatan tersebut juga dikontribusi dari segmen pengembangan lainnya seperti kawasan perumahan,

kawasan industri, dan properti investasi. Pendapatan pengembangan (*development income*) mencapai Rp1,36 triliun atau 88,3 persen dari total pendapatan. Jumlah tersebut meningkat 246,5 persen dibanding periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp393,4 miliar. *Recurring income* Intiland berasal dari segmen properti investasi yang mencapai Rp180 miliar atau 11,7 persen dari total pendapatan. ●



FOTO : IST

PT Summarecon Agung Tbk (SMRA)

PT Summarecon Agung Tbk (SMRA) mencatat pendapatan bersih sebesar Rp1,49 triliun pada kuartal I 2023. Pendapatan ini meningkat 2,02 persen dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp1,46 triliun. Pendapatan berulang menjadi pendorong kinerja SMRA pada kuartal ini.

Pendapatan dari segmen pengembang properti sebesar Rp910,87 miliar atau menurun 10,48 persen. Kemudian properti investasi sebesar Rp394,94 miliar atau naik 27,1 persen, dan segmen lain-lain sebesar Rp193,51 miliar atau naik 36,96 persen. ●



FOTO : IST

PT Agung Podomoro Land Tbk (APLN)



FOTO : IST

PT Pakuwon Jati Tbk (PWON)

PT Pakuwon Jati Tbk (PWON) mencatat pendapatan pada kuartal I 2023 sebesar Rp1,38 triliun atau meningkat 5,9 persen dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp1,30 triliun. Sehingga laba bersih perusahaan mencapai Rp658 miliar atau naik 61 persen dibanding periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp409 miliar.

Adapun *recurring revenue* PWON di kuartal ini mencapai Rp1,08 triliun, naik 28,7 persen dibandingkan tahun lalu sebesar Rp842 miliar. Terdiri dari pendapatan retail mal Rp743 miliar, pendapatan office Rp80 miliar, dan pendapatan *hospitality* sebesar Rp260 miliar. Meskipun untuk *development revenue* menurun 35,3 persen dari tahun sebelumnya sebesar Rp465 miliar menjadi Rp301 miliar di kuartal I 2023. Marketing sales juga tercatat menurun dari tahun lalu Rp380 miliar menjadi Rp298 miliar. ●



FOTO : IST

PT Agung Podomoro Land Tbk (APLN)

PT Agung Podomoro Land Tbk (APLN) mencatatkan pendapatan usaha sebesar Rp1,15 triliun pada kuartal I 2023. Jumlah ini menurun sekitar 8,58 persen dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp1,26 triliun. Pada kuartal ini, APLN juga membukukan pengakuan penjualan sebesar Rp813,2 miliar, serta marketing sales di luar PPN sebesar Rp242 miliar.

Pendapatan berulang APLN dikontribusi dari bisnis perhotelan dan pusat perbelanjaan sebesar Rp337,8 milia atau meningkat dari Rp299,1 miliar pada kuartal I 2022. Kemudian laba komprehensif tercatat sebesar Rp135 miliar atau naik 228 persen dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp41,1 miliar. ●

PT Kawasan Industri Jababeka Tbk (KIJA)



FOTO : IST

PT Kawasan Industri Jababeka

Tbk (KIJA) meraih kenaikan laba menjadi Rp260,55 miliar di kuartal I 2023, angka ini berbalik dari periode yang sama tahun sebelumnya yang mengalami kerugian sebesar Rp43,18 miliar. Peningkatan kinerja ini ditopang oleh peningkatan laba kotor dan dampak dari pergerakan valuta asing (valas). Sementara pendapatan KIJA tercatat Rp775,7 miliar atau naik 55 persen dari periode yang sama tahun sebelumnya.

KIJA juga membukukan penjualan dan pendapatan jasa sebesar Rp775,67 miliar, naik 55,21 persen dari kuartal I 2022 sebesar Rp499,75 miliar. Kemudian mencatat peningkatan pendapatan sebesar 78 persen menjadi Rp380 miliar dari sebelumnya Rp213,8 miliar. Dari sisi land development dan marketing sales mencatatkan pendapatan sebesar Rp662,4 miliar pada kuartal pertama 2023 atau sekitar 33 persen dari target perseroan yaitu Rp2 triliun. ●



PT Metropolitan Land Tbk (MTLA)

PT Metropolitan Land Tbk (MTLA) atau Metland mencatatkan pendapatan usaha sebesar Rp322,4 miliar pada kuartal I 2023. Pendapatan ini tumbuh 30 persen dari kuartal I 2022 sebesar Rp248,2 miliar. Laba bersih Metland juga meningkat 11 persen dari Rp61,3 miliar menjadi Rp68,2 miliar secara tahunan.

Pendapatan Metland dikontribusi dari dua segmen utama yaitu penjualan residensial dan pendapatan berulang atau *recurring income*. Penjualan produk residensial mencapai Rp203,8 miliar atau naik 33 persen, sementara *recurring income* sebesar Rp118,6 miliar atau naik 26 persen. ●



FOTO : IST

PT Modernland Realty Tbk (MDLN)

PT Modernland Realty Tbk (MDLN) mencatatkan pendapatan sebesar Rp207,7 miliar pada kuartal I 2023. Pendapatan ini menurun 46,8 persen dari kuartal I 2022 sebesar Rp390 miliar. Hal ini disebabkan oleh penurunan pos beban dan naiknya pendapatan lainnya. Penjualan bersih MDLN

tercatat mencapai Rp174,92 miliar atau turun 51,23 persen, pendapatan dari sewa dan hotel sebesar Rp15,89 miliar atau turun 8,48 persen, sementara pendapatan dari lapangan golf dan restoran club house mencapai Rp16,88 miliar atau naik 17,82 persen. ●

TITIK BALIK KEBANGKITAN BISNIS HOSPITALITY DI ANYER

DUA TAHUN

TERAKHIR MENJADI
AWAL KEBANGKITAN

KEMBALI **BISNIS
HOSPITALITY**

DI KAWASAN ANYER.

OKUPANSI ATAU TINGKAT
HUNIAN KAMAR HOTEL

DI KAWASAN INI MULAI
BERGERAK POSITIF

SETELAH SEMPAT ANJLOK
CUKUP SIGNIFIKAN

AKIBAT LONJAKAN KASUS
COVID-19 YANG DISERTAI

PEMBERLAKUAN PEMBATASAN
SOSIAL DAN ISU TSUNAMI...

Kawasan Anyer adalah salah satu objek wisata di bagian barat Pulau Jawa yang memiliki daya tarik bagi pertumbuhan industri properti, khususnya *hospitality*. Terlebih, sebagai kawasan wisata, Anyer telah didukung sejumlah fasilitas mulai dari jalan tol hingga penginapan berbintang.

Salah satu pembangunan infrastruktur jalan saat ini adalah Tol Serang-Panimbang. Proyek jalan tol ini memiliki panjang 83,7 km yang direncanakan beroperasi tahun 2024 mendatang. Tol ini diharapkan dapat kembali menggairahkan kawasan Anyer dan sekitarnya sehingga bisa menjadi pemacu perekonomian masyarakat.

Provinsi Banten diketahui memiliki sekitar 1.080 objek wisata, mulai dari

◀ **VILLA UBUD VILLAS &
RESORT ANYER**

FOTO: IST



HOTEL MABELLA, ANYER BANTEN

FOTO : IST

wisata religi hingga wisata pantai. Kepala Dinas Pariwisata Provinsi Banten, Al Hamidi mengatakan, bahwa secara keseluruhan perkembangan pariwisata di Banten saat ini mulai meningkat pesat. Pada tahun 2022 lalu, kunjungan wisata di Banten tercatat sebanyak 61 juta pengunjung, jumlah ini meningkat 300 persen dari tahun sebelumnya.

“Untuk tahun 2023 ini kita targetkan sekitar 70 juta pengunjung wisata yang ada di Provinsi Banten,” ujar Al Hamidi kepada Properti Indonesia, di sela acara Gebyar Wisata Nusantara Expo 2023, Kamis (8/6) lalu. Seperti di hari libur Idul Fitri lalu, misalnya. Dinas Pariwisata Banten menargetkan tingkat kunjungan mencapai 5 juta pengunjung dalam sehari. Faktanya, jumlah kunjungan di lapangan melebihi angka yang ditargetkan.

Provinsi Banten juga memiliki sejumlah pantai yang bisa dijadikan tempat wisata, mulai dari Pantai Tanjung Lesung, Pantai Sambolo, Pantai Karang Bolong, serta Kawasan Wisata Anyer atau Pantai Anyer. Pantai-pantai yang ada di sepanjang pesisir Banten tersebut adalah kawasan wisata yang paling banyak dikunjungi. “Secara keseluruhan, wisata di Banten mulai dari Anyer,



KEPALA DINAS PARIWISATA
PROVINSI BANTEN, **AL HAMIDI**

Carita, Cinangka, terus ke selatan sampai ke Ujung Kulon dan Tanjung Lesung itu meningkat pesat. Kita tetap melakukan penataan-penataan agar maju dan berkembang sesuai yang kita inginkan di tahun 2023 ini,” jelas Hamidi.

Dinas Pariwisata Banten juga berencana membuat suatu sistem, dimana pelayanan satu tiket yang terintegrasi. Pengunjung dapat masuk ke pantai dengan satu tiket, yang di dalamnya sudah termasuk asuransi. Dengan demikian, sebut Hamidi, para wisatawan yang berkunjung sudah terlindungi oleh asuransi dan terjaga oleh balawista khusus wisata pantai. “Ini adalah salah satu strategi yang kita lakukan dalam rangka untuk mempromosikan wisata Banten,” ungkapnya.

Kawasan Anyer

Salah satu kawasan wisata pantai populer yang paling sering dikunjungi wisatawan adalah Pantai Anyer yang terletak di Kecamatan Anyer, Kabupaten Serang, Banten, dan menjadi salah satu lokasi tujuan wisata alternatif bagi warga ibu kota dan sekitarnya, baik saat akhir pekan atau hari libur lainnya.

Selain prospek untuk investasi properti residensial, kawasan Anyer juga prospek untuk bisnis *hospitality* atau sektor perhotelan. Setelah sempat redup selama masa pandemi Covid-19 yang mengakibatkan tingkat hunian atau okupansi hotel di kawasan Anyer menurun, kawasan ini pun perlahan kembali bangkit.

Hal ini tercermin berdasarkan kinerja rata-rata dalam dua tahun terakhir. Dimulai pada tahun 2021 yang ditandai dengan peningkatan okupansi yang mulai tumbuh positif, kemudian meningkat 75-100 persen pada tahun 2022 khususnya pada libur lebaran dan cuti bersama.

Berdasarkan data dari Badan Pengurus Cabang Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) Kabupaten Serang, wisatawan yang berkunjung ke Anyer di tahun 2023 kembali meningkat 30 persen dibanding tahun sebelumnya. Okupansi hotel juga tercatat penuh sejak hari pertama Lebaran 2023.

Salah satu pengembang properti yang mengembangkan bisnis residensial dan *hospitality* di kawasan Anyer adalah PT Perdana Gapuraprima Tbk (Gapuraprima Group). Gapuraprima Group memiliki proyek properti residensial dan penginapan di kawasan Anyer, di antaranya Villa Ubud Villas & Resort Anyer dan Grand Anyer Palazo Boutique Resort by Naraya.

Villa Ubud Villas & Resort Anyer

KAWASAN

dikembangkan di atas lahan seluas 27,3 hektar, tepatnya di jalan Raya Karang Bolong, Anyer, Banten. Kawasan ini merangkum dua produk properti berkonsep Villa Residence yang memadukan rancangan bangunan Joglo dengan elemen Bali dan Jawa serta perumahan klaster modern minimalis. Villa Ubud Anyer menawarkan penginapan dengan fasilitas kolam renang pribadi dan berbagai fasilitas lainnya.

Sementara, Grand Anyer Palazo Boutique Resort by Naraya adalah vila resor tepi pantai dengan pemandangan laut Selat Sunda. Resort Villa dilengkapi dengan 32 Town House Villas, 22 Wooden Cabin Villas dan kolam renang *outdoor*. Semua vila *town house* juga dilengkapi dengan ruang tamu dan dapur. Fasilitas penunjang lainnya berupa *rooftop cafe*, *outdoor mini stage* dan *garden field* yang diperuntukan untuk berbagai acara seperti *barbeque*, pernikahan *outdoor* dan acara sosial ataupun komersial lainnya dengan kapasitas besar. The Resort Villa hanya terpaut 650 m dari Mercusuar Anyer dan 850 m dari Pantai Putih.

GM Grand Anyer Palazo Boutique Resort by Naraya, Eka Gartika Djajasasmita menuturkan secara

umum pariwisata di Anyer sejak perayaan hari raya Idul Fitri lalu performanya cukup baik. Kinerja positif ini juga serentak dirasakan oleh para pelaku usaha lainnya di kawasan sekitar, termasuk Grand Anyer Palazo. “Untuk okupansi saat ini sudah lumayan tinggi sekitar 56%, bahkan untuk proyeksi di bulan Juni atau pada musim liburan sekolah bisa dikatakan okupansi per hotel bisa mencapai 90%,” ungkap Eka.

Dirinya menjelaskan, pada dasarnya Anyer menawarkan banyak potensi wisata selain pantai, seperti Pulau Sangiang, mercusuar, wisata goa dan beberapa objek wisata lainnya. Hal ini menjadi salah satu keuntungan bagi para pelaku usaha hospitality untuk membundling paket-paket wisata mereka selain kamar. Karena itu, dirinya sangat optimis jika potensi kawasan Anyer masih sangat potensial untuk kembali bangkit.

Grand Anyer Palazo Boutique Resort sendiri sebut Eka saat ini telah melakukan *re-branding* dan melakukan sejumlah strategi untuk meningkatkan performanya. Mulai dari perubahan konsep, peremajaan bangunan hingga penambahan unit-unit kamar baru. Grand Anyer Palazo juga mulai memperluas jaringannya dengan pengembangan *website* milik

hotel yang juga dapat difungsikan untuk *booking* kamar.

“Yang tidak kalah penting selain *support* dan dukungan dari pemerintah adalah dari sisi internal, khususnya para pelaku usahanya sendiri bagaimana kualitas dan kesiapan untuk mempresentasikan layanan serta produk yang ditawarkan kepada para pengunjungnya,” pungkask Eka.

Selain Gapura Prima Group, pengembang kawasan Anyer lainnya adalah Jayakarta Group melalui Marbella Hotel & Convention Anyer atau Hotel Marbella Anyer. Sampai dengan paruh pertama 2023, hotel ini mengalami kenaikan tingkat kunjungan baik saat *weekday* maupun *weekend*. Senior Sales Manager Marbella Indonesia, Yohanes Januarto mengatakan, tingkat kunjungan saat *weekday* mencapai 20-30 persen, sementara *weekend* hampir sekitar 70-80 persen. Terutama saat *long weekend* pada periode 1-4 Juni lalu yang tercatat *full booked*.

Yohanes mengungkapkan ada beberapa strategi yang disiapkan hotel Marbella untuk meningkatkan jumlah kunjungan, seperti memberikan harga diskon sekitar 40-50 persen dari harga *publish*, kemudian merenovasi sejumlah kamar dan fasilitas serta mengundang *influencer*. “Saat ini sekitar 50 kamar sudah kita renovasi dan akan ada seterusnya lagi.

Jadi dengan kondisi dan kualitas properti yang meningkat, diharapkan jumlah kunjungan dan pengalaman berwisata di Marbella lebih baik lagi,” paparnya. Hotel sembilan lantai ini sendiri dilengkapi dengan 580 kamar dan suite, 15 *meeting room* dan *ballroom* dengan kapasitas lebih dari 1.000 orang. ●



GRAND ANYER PALAZO, BANTEN

FOTO : IST

Setelah sukses selama 9 tahun berturut-turut,
Majalah Properti Indonesia kembali menyelenggarakan:

PROPERTI INDONESIA AWARD 2023

Penghargaan kali ke 10 ini diberikan kepada beberapa kategori, diantaranya:

■ *Property Project:*

- Township
- Housing
- Apartment
- Hotel, Condotel & Villatel
- Mixed Use
- Office Building
- Shopping Center
- Industrial & Commercial Estate
- Destinasi Wisata

■ *Property Corporate*

■ *Property Leadership*

■ *Property Supporting & Service Industries:*

- Bank
- Brokerage
- Contractor
- Design Consultant
- Property Management
- Building Material

■ *Lain-Lain*

Informasi:

Aditya Pitra Leksana

☎ +62 816 1621 874

☎ +62 21 725 3470

☎ +62 21 739 5358

✉ adityapitraleksana@propertiindonesia.co.id

PROPERTI
INDONESIA



NEW LAUNCHING

CLUSTER
Varena

HARGA MULAI

500 JT-an

KPR

DP 0%*

Open House Rumah Contoh



*S&K Berlaku



0819 5960 8889

citraraya.com



CITRARAYA
TANGERANG