

WE CARE

When you remember....

Berikan tempat terbaik untuk ketulusan orang tua yang mengasihi kita

www.sandiegohills.co.id



SAN DIEGO HILLS
— MEMORIAL PARK —

"The City of God on the hills, where there is Life"

(021) 574-5501

(021) 8911-4080

081 7001 7003 (24 hours)

36 EDITION | January 2015

EMPOWER

MAGAZINE
Best motivation business maga

country? Bayanun is the answer

25
Top Sales

Lippoland Club
Member 2014

01 Sep - 30 Nov 2014

SUCCESS STORY

Make
a Clear &
Measurable
Goals

Jerika Juniosari

OUR NEW HERO

YUDIANTO SIJABAT

HAPPENINGS STORY IN LIFE

goes to Japan

Dedicated For The Best Performers 2014 As of Jan 02, net 1.2X

NO	MEMBER CODE	MEMBER NAME	CGM	PENJUALAN (Rp)	TIKET UANG SAKU
1	118887900033	Lucky Cahyadi Burhanuddin	Sri Endang Nurliana	75,872,067,163	2 10 JT
2	118872660055	Rr. Ayu Zara Ruwiandriani	R.R. Endah Ruwiadriningsih	64,708,113,719	2 10 JT
3	118878880038	Purwadi Heri Judianto, Ir.	R.R. Endah Ruwiadriningsih	62,633,684,456	2 10 JT
4	118867690067	Emy Utami Sitinjak	Dopur Eduardus	60,027,025,364	2 10 JT
5	118873660070	Lindawati Puspallita Hallim	R.R. Endah Ruwiadriningsih	59,479,966,237	2 10 JT
6	118887790038	Loren Yaspi	Meilinda Susman	58,389,394,047	2 10 JT
7	118885770065	Diana Samosir	R.R. Endah Ruwiadriningsih	48,833,868,745	2 10 JT
8	118868690074	Chiara Lee Fayme	Landong Purba	41,881,568,181	2 10 JT
9	118868870064	Rahmat Mauluddin	Sri Endang Nurliana	36,488,728,252	2 10 JT
10	118868810078	Arnold Montana	Henry Wesly	32,068,893,024	2
11	118870790078	Stevanus Ivan, SE	Sri Endang Nurliana	28,083,461,664	2
12	118882830060	Soleh Hudin	Landong Purba	27,636,769,755	2
13	118889780052	Ninlisya	Andi Sutoyo	26,572,303,914	2
14	118885680033	Yun Fatlitulangi	Hotman, SE A.K	26,233,249,697	2
15	118870850070	Olivia Mulyawan	Rubyanto Herman Pranata	25,824,590,909	2
16	118879760072	Yudianto Sijabat	Dopur Eduardus	24,141,500,450	2
17	882884870057	Subaglati	Meilinda Susman	22,542,646,427	1
18	118886690056	David Hen Tjeng	Hotman, SE A.K	19,941,187,593	1
19	118886680065	Yosafat Lumengkewas	Yusniarti	19,901,216,869	1
20	118866760069	Sutanti	Agus Sudjadmiko, SE	19,215,275,696	1
21	882880690046	Hairunnisah Nasution	Hotman, SE A.K	18,997,159,884	1
22	118874760028	Rumetta Siahaan, DRA	Dopur Eduardus	17,376,363,636	1
23	118884840067	Ambarwati	Sri Endang Nurliana	16,758,680,946	1
24	118885860056	Fitria Rahma Dini	Yusniarti	16,424,052,417	1
25	118871790069	Jhon Pitt Gunawan	Landong Purba	16,226,247,021	1
26	118884690074	Sumarsono	Hotman, SE A.K	16,147,801,487	1
27	118879680049	Rina Tri Puspitawati	Hotman, SE A.K	16,041,743,747	1
28	118873880058	Greswati Soetjipto	Yusniarti	16,013,780,349	1
29	118886730043	Fanita Untung	Susanto Hamangku	15,967,117,054	1
30	880566860024	Surjanti Atmadja	Agus Sudjadmiko, SE	15,814,921,17	1
31	118875860058	Tok Sai Lui	Henry Wesly	15,543,169,499	1
32	118878710045	Sri Indriyani, DR	Hotman, SE A.K	15,301,114,425	1
33	118867830036	Siti Kodriyah	Meilinda Susman	15,290,440,074	1
34	882871770047	Alex Susman	Meilinda Susman	14,518,409,690	1
35	118884750043	Faria	Andi Sutoyo	14,237,385,877	1
36	880579860011	Eliana Kristina	Dopur Eduardus	14,064,476,976	1
37	118871810057	Enny Octavia	Sri Endang Nurliana	14,055,483,422	1
38	118866860059	Min Min Sumardi	Susanto Hamangku	13,991,783,182	1
39	118876700063	Gregah Yudha Purnama	Sri Endang Nurliana	13,789,318,119	1
40	118875690067	Jerika Juniosari	Landong Purba	13,669,593,952	1
41	118885820068	Antonius	Andi Sutoyo	13,606,943,841	1
42	118870800034	Andreas Irwan MBA, DRS	Meilinda Susman	13,392,143,992	1
				TOTAL	58 90 JT



Nihon wa, 2015-nen ni watashi ga matte!



Content & Foreword

Tahun 2015 merupakan tahun yang baru, semangat baru, dan harapan baru, itupun yang membuat Lippo terus berkembang dengan menciptakan dan membangun produk-produk unggulan di tahun 2015 ini, seperti Launching Orange County Tower ketiga, Pasadena, dan Monaco Bay yang terletak dipinggir pantai yang indah Manado. Gathering juga diadakan untuk para member Lippo dalam membina kebersamaan dan kepercayaan antara member dengan Lippo, ataupun member dengan member untuk mencapai puncak keberhasilan bersama-sama; selain itu juga untuk mereview semua prestasi dan kerja keras team work di tahun 2014 yang lalu, sehingga dapat ditingkatkan demi kesuksesan bersama. Dan pada tahun yang baru ini saatnya merekrut dan memberikan anugerah serta berkat kepada teman dan orang yang kita kasihi yang belum pernah merasakan berada ditengah-tengah keluarga Lippo Land Club. Terimakasih atas semua dukungan dan makin sukses ditahun 2015 ini.

Suziany Japardy
President Club

"Success in sales is the results of discipline, dedication and sacrifice."

Thomas Roy Cromwell

LIPPOLAND CLUB

- Sales Office St. Moritz
3rd Puri Indah Raya Blok U1 CBD - Jakarta Barat
p/f: +6221 5835 8517
- Sales Office Kemang Village Residence
2nd 36 P. Antasari, Kemang - Jakarta Selatan
p/f: +6221 719 1275
- Sales Office Lippo Karawaci
Marketing Gallery Menara Matahan
Jl. Boulevard Palembang Raya No. 7 Lippo Karawaci,
Tangerang 157811 Banten
p/f: +6221 2566 9000 (ext. 7105)
www.lippolandclub.com | www.lippokarawaci.co.id

- Administration Office

Sudirman Tower Condominium Tower C lantai 2
- Jl. Garnisun Dalam No. 8, Karet Semanggi -
Jakarta Selatan 19510
p/f: +6221 5790 1068 ext. 2300

BOARD OF ADVISORS

Tjokro Libianto, Ivan S. Budiono,
Suziany Japardy

PUBLISHING COORDINATOR

Joko Sulisty

Our Contents:



- 03 Content & Foreword
Suziany Japardy, President Club
- 04 Motivation
Eyes of Success
- 06 Success Story
Yulianto Sijabat
- 08 Success Story
Jesika Junisari
- 09 Facts
5 Motivational Quotes to Amp Up U!
- 10 Did You Know
The Mysterious Mind of a Sales Manager
- 10 Success Story
Agus Sudjadmiko
- 12 Happenings
Lippoland Club Event
- 16 Top Member
Top 25 Member, Top 10 CLM & Rising Stars

PUBLISHING CONSULTANT

MYNAMEISHY -
Brand & Strategic Communication
e: mynameishy@yahoo.com

PHOTOGRAPHY

Unclemoi Photography
p: +62818 0730 3371

Eyes of Success

by Davit Setiawan

Jika sahabat saya, Bapak Chef Timoteus Talip telah memaparkan artikel melalui "Salad"-nya yang begitu mengagumkan, juga Bapak Paulus Winarto yang telah mengupas habis tentang kesuksesan, maka saya akan mem-binding racikan sahabat-sahabat saya tersebut dan mengupasnya dengan menengok ke dalam diri Anda.

Suatu hari saya berniat pergi ke sebuah kantor dengan menggunakan taxi. Tidak lama kemudian taxi tersebut terhenti di persimpangan lampu merah. Saat itu cuaca sangat panas, namun tiba-tiba saya merinding; bukan karena saya melihat hantu, tetapi justru karena saya melihat seorang bapak tua yang berdiri tegar berjalan dengan satu kaki yang di bantu tongkat penyangga separuh tubuhnya yang terkena stroke dan tangan kirinya membawa kacang goreng yang ditawarkan di sepanjang lampu merah tersebut. saya terus mengamatinya dari jauh hingga hampir mendekati dimana taxi saya berhenti. Cuaca tak bersahabat yang membakar kulit tak menyurutkan bapak tua itu untuk terus mencari uang walaupun dari deretan mobil paling depan tidak ada satupun yang membeli barang dagangannya.

Di lain kesempatan saya pernah menyaksikan ada seorang buta yang berjualan krupuk di sekitar lampu merah di tempat yang sama saat saya melihat penjual kacang goreng tadi. Memang saya pernah mendengar dari orang sekitar kalau ada seorang yang berjualan krupuk namun cacat. Dan tahukah Anda bagaimana ia memulai aktivitasnya? Tanpa bantuan dari siapapun, ia mulai berjualan ditemani tongkat tua yang menuntunnya di sepanjang jalan yang sangat terik itu tanpa mengeluh.

Apa perasaan saya ketika melihat kedua orang itu? Jujur, saya pribadi malu ketika saya yang dalam kondisi lebih baik dari mereka terkadang justru bersikap tidak sesempurna mereka. Mereka adalah petarung yang sebenarnya. Langkah pertama yang harus dilakukan oleh seorang petarung sejati adalah mengakui keadaan dirinya sendiri.

Moral cerita yang ingin saya katakan adalah apakah yang akan Anda lakukan terhadap diri Anda yang sempurna ini? Maukah Anda mengakui bahwa tubuh Anda yang sempurna adalah tidak sempurna? Dewasa ini dalam keadaan yang

"Seorang yang penuh syukur akan berterimakasih dalam segala situasi. Seorang pengeluh akan tetap mengeluh sekalipun ia hidup di dalam surga"

Anonim



LIPPO TOWER Holland Village

OWN THE NEXT OFFICE DESTINATION IN CENTRAL JAKARTA



STRATEGIC LOCATION AT CEMPAKA PUTIH, CENTRAL JAKARTA

48x INSTALLMENT

LIMITED UNITS AVAILABLE

- MODERN MIXED-USE DEVELOPMENT
- PREMIUM STRATA OFFICE OWNERSHIP
- GRADE A QUALITY OFFICE BUILDING
- DOUBLE GLAZE EXTERIOR GLASS
- VRF AC SYSTEM
- ACCESS CONTROL & CCTV
- DESIGNED BY INTERNATIONAL CONSULTANTS
- VIP HELICOPTER SERVICES
- EASY ACCESS PUBLIC TRANSPORTATION



www.thehollandvillage.com

For More Information, Please Call
021 - 55 7777 79

THE EXCELIS

at Lippo Karawaci Office Park

KPR
DP 30%

DICICIL **7x**

CICILAN
24x

DP HANYA
10%

CICILAN SAMPAI
48x

8 IN 1 INTEGRATED
BUSINESS
COMPLEX

- Terletak di area Komersial yang terbukti berkembang di Lippo Village • Keamanan 24 jam dengan Gated Community • Dikelilingi oleh Bank, Resto, Mini Market, SPBU dan Rumah Sakit • Hanya 1 menit dari Tol Jakarta - Merak • Dekat dengan kawasan industri Bitung, Cikupa, Balaraja • Ruko Modern 3,5 lantai dengan Full tempered Glass (lantai dasar) • Ketinggian Floor to floor 5,5 meter (lantai dasar) • Investasi yang menguntungkan

MARKETING GALLERY

Menara Matahari, 7 Boulevard Palembang Raya,
Lippo Village, Tangerang, 15811 BANTEN.

VIP.5420 3636

Lippo Village
The Incomparable City

semakin sulit, mungkin saja ada orang yang malu mengakui kekurangannya, tapi bagaimana dengan Anda? Pengalaman ini merupakan sebuah cermin bagi siapa saja termasuk saya karena saya pun mengalami keterpurukan. Banyak cibiran, perendahan, dan bahkan penghinaan yang saya terima dahulu. Namun semua bentuk hinaan itu justru membakar jiwa saya untuk mengeluarkan potensi terbaik dengan bekerja keras dan ketekunan itu telah merubah segalanya. Sukses juga memiliki mata sekalipun ia tidak memiliki mata secara harafiah. Seperti dua orang luar biasa yang saya uraikan di atas, keterbatasannya bukan merupakan pembatas baginya untuk terus berkarya dalam ketidakpastian dunia ini. Apa yang mereka lakukan untuk terus berjuang habis-habisan senada dengan 6 kunci produktifitas dari Brian Tracy.

1. Kerja keras

Penjual kerupuk dan kacang goreng telah melakukan sebuah kebiasaan brilliant yang tidak semua orang sadari dan lakukan yakni kerja keras. Percayakah Anda jika merekapun membutuhkan waktu untuk membangun kebiasaan mereka untuk bekerja keras? Anda harus percaya karena tidak ada sesuatu yang sifatnya kebetulan. Air hujan pun tidak pernah turun secara kebetulan bukan?

2. Bekerja dengan cepat

Banyak dari kita bereaksi sangat lambat atau bahkan tidak bereaksi sama sekali terhadap peluang yang sangat besar yang berada dihadapan kita. Mungkin Anda menganggap saya bercanda, tapi tunggu dulu saya akan berikan bukti kepada Anda dengan beberapa pertanyaan dan kemudian Anda jawab. Berapa banyak orang yang Anda bantu ketika Anda di minta bantuan oleh orang lain? Saya tidak mengatakan kalau Anda tidak mau membantu, tapi kenyataan yang ada adalah kebanyakan reaksi spontan yang sangat cepat terjadi untuk menolak entah dengan berbagai cara. Berbeda dengan apa yang dilakukan oleh kedua penjual itu. Mereka menyadari bahwa keterbatasannya memaksa mereka untuk bekerja lebih cepat dan lebih keras dari orang yang memiliki fisik normal, karena jika tidak maka mereka tidak bisa bertahan hidup.

3. Bekerja dengan cerdas

Banyak orang rata-rata sibuk atau bahkan menyibukkan diri mereka agar tampak seolah mereka benar-benar sibuk. Sadarkah Anda bahwa apa yang mereka sedang lakukan adalah membunuh diri mereka secara perlahan tanpa mereka sadari. Benjamin Tregoe menuliskan bahwa "Penggunaan waktu yang sangat buruk adalah melakukan dengan baik sesuatu yang seharusnya tidak dilakukan". Kedua petarung jalanan diatas menyadari sepenuhnya bahwa penggunaan waktu untuk bekerja dengan cerdas adalah kunci mendapatkan uang.

4. Bekerja dengan kekuatan Anda

Tahukah Anda dimanakah kekuatan sejati Anda terlihat? Kekuatan sejati Anda yang sebenarnya terlihat justru dalam keadaan-keadaan yang kritis. Kita yang memiliki tubuh normal seringkali tidak mengetahui kekuatan besar yang ada didalam diri. Apakah mudah bagi seorang yang tidak mampu melihat untuk berjualan dijalanan? Apakah mudah bagi seorang tua yang terkena stroke untuk

motivation

berjualan kacang goreng? Tidak mudah bukan? Mereka bekerja dengan kekuatan mereka sendiri dengan memulai melangkah seberat apapun demi kelangsungan hidup mereka. Kekuatan mereka telah memungkinkan mereka untuk bekerja dan melakukan sesuatu lebih cepat dan baik ketika merespon pembeli. Semakin banyak waktu yang Anda gunakan untuk melakukan sesuatu, Anda akan semakin baik dalam melakukan aktivitas tersebut.

5. Bekerja dengan lebih efisien

Percayakah Anda jika kedua penjual jalanan yang saya uraikan itu benar-benar melakukan sesuatu yang mencengangkan? Banyak penjual asongan di jalan tidak melakukannya. Kebanyakan mereka berjualan pada jam-jam sibuk atau saat istirahat kantor. Namun justru apa yang dilakukan kedua penjual ini justru berjualan disaat yang sebaliknya karena pada jam-jam sibuk para pengguna jalan berfokus kepada tujuannya agar mereka dapat sampai dengan segera sedangkan pada situasi biasa sangat memungkinkan pengguna jalan untuk lebih memperhatikan keadaan disekitarnya sehingga memungkinkan produk mereka di beli. Disini, penjual jalanan itu telah membuktikan bahwa kerja cerdas dan efisien jauh lebih mendatangkan keuntungan.

6. Bekerja lebih baik

"If better is possible, Good is not enough", tentu Anda tidak asing dengan sebuah pepatah klasik yang sarat makna ini. Pepatah tersebut menekankan dengan jelas, jika Anda melakukan sesuatu dengan baik saja itu tidaklah cukup karena kompetitor Anda melakukan sesuatu yang jauh lebih dahsyat dari apa yang Anda lakukan. Seorang Bapak penjual kacang goreng dan penjual krupuk juga mengalami kompetisi yang serupa dan bahkan lebih keras karena keadaan mereka. Mereka bersaing justru dengan orang-orang yang normal secara fisik dan harus bekerja lebih baik.

Dr. Victor Frankl mengatakan terdapat empat kelompok pekerjaan yang dapat Anda lakukan. Pertama, pekerjaan yang sulit untuk dipelajari dan sulit untuk dilakukan; kedua, pekerjaan yang sulit untuk dipelajari namun mudah untuk dilakukan; ketiga, pekerjaan yang mudah untuk dipelajari namun sulit dilakukan, dan yang terakhir keempat adalah pekerjaan yang mudah untuk dipelajari dan mudah untuk dilakukan.

Dari keempat kelompok pekerjaan diatas, Anda tentu dapat menilai berada di manakah keberadaan Anda saat ini dan Anda mengerti kelompok pekerjaan yang mana yang menghasilkan sesuatu yang spektakuler? Ya, Anda benar. Anda harus mengambil pekerjaan yang sulit bahkan yang sangat sulit untuk dilakukan karena pasti kelompok pekerjaan ini sangat dijauhi oleh kebanyakan orang. Seperti ungkapan seorang John F Kennedy ketika melontarkan ide luar biasa mendaratkan manusia ke bulan dan membawanya kembali dengan selamat ke bumi bahwa "Ia melakukannya justru bukan karena hal itu mudah, tetapi justru karena hal ini sangat sulit".

Semoga bermanfaat.

Yudianto Sijabat

LOCATION : KEMAH, MARKETING OFFICE
 PHOTO BY : DINDLEMOI PHOTOGRAPHY
 STYLED : ADITA TIANDRA



Diligently and Never Give Up

Yudianto Sijabat atau yang akrab disapa Yudi ini baru saja bergabung di LLC pada Januari 2014. Waktu yang singkat, semangat dan antusiasmenya pada bisnis ini membuatnya bisa meraih sukses dalam waktu yang relatif singkat, yaitu hanya kurang dari satu tahun saja. Banyak berdoa dan bersyukur menjadi kunci suksesnya, baik dalam bekerja, berbisnis maupun dalam kehidupan sehari-harinya. Baginya tidak ada hal yang mustahil untuk dilakukan jika seseorang mau berusaha dan tidak mudah menyerah dalam kehidupan.

Sebelum bergabung dengan LLC, pria asli Lampung, 3 Desember 1978 silam ini ternyata juga pernah menggeluti bidang usaha peternakan broiler, menjadi *sales marketing* dari P.T. Ultra Mas serta menjadi *supervisor* dan *marketing* diperusahaan farmasi. Hal utama yang mendasari ketertarikannya pada LLC adalah komisinya yang *unlimited*, tidak dibatasinya waktu dalam bekerja, menarik dan penuh tantangan serta tidak membosankan. Hal tersebut yang membuatnya sangat menikmati pekerjaan yang digelutinya sekarang ini.

Berbicara mengenai penjualan produk *property* Orange County 2 lantai di tahun 2014 adalah pencapaian terbesarnya dalam waktu yang relatif singkat setelah dia bergabung dengan LLC. Karakternya yang pantang menyerah, pekerja keras, mudah bergaul, rendah hati dan selalu mau belajar ini jugalah yang membantu dia dalam mengatasi setiap hambatan dan rintangan yang datang ketika menggeluti bisnis ini. Pria yang sangat menyukai dan selalu meluangkan waktu untuk

bermain futsal dan sepakbola di waktu senggangnya ini berkata bahwa istrinya, Eliana Kristina br Malau dan anaknya, Kenward Lemuel Osaze Sijabat adalah orang-orang dibelakang kesuksesannya yang senantiasa memberikan *support* dan semangat untuknya dalam bekerja dan ketika menghadapi banyak hambatan dan halangan dalam bisnis LLC ini. Dia juga berterimakasih pada Bapak Dopur Eduwdus sebagai CGM yang telah membuka *mindset*nya terhadap bisnis properti dan yang telah membuka jalan dan memperkenalkannya pada bisnis LLC ini.

Pria yang humoris dan pekerja keras lulusan Universitas Brawijaya Malang ini mempunyai saran dan tips bagi orang-orang yang ingin bergabung dengan LLC, "Tekuni dan jangan menyerah sampai terjual minimal satu produk," begitu ujarnya. Dia juga merasa sangat luar biasa bersyukur dapat bergabung di LLC yang memiliki produk-produk andalan yang sangat komplit dan strategis, sehingga memudahkannya dalam menawarkan, menjual dan memberikan produk yang terbaik serta kepuasan bagi para *customernya*.

Dia berujar bahwa cita-citanya di masa depan adalah dia juga ingin memiliki suatu usaha di bidang peternakan dan agar selalu bisa membahagiakan keluarganya karena baginya keluarga adalah bagian terpenting dalam hidupnya. Kesuksesannya adalah buah dari doa anak dan istrinya, dan usaha yang dilakukannya dalam bisnis LLC ini juga dia lakukan semata-mata untuk kebahagiaan dan kesejahteraan keluarganya.

Akhir kata, harapannya untuk Lippo Land Club ini kedepan adalah agar bisa terus maju dan tetap menjadi yang terbaik dibidangnya.

Make a Clear & Measurable Goals

STORY OF *Jerika Juniosari*

LOCATION : KEMANG MARKETING OFFICE
PHOTO BY: UNCLEMOI PHOTOGRAPHY
EDITED: ADITA TIANDRA

"Saya hanya fokus pada proses, sebab saya percaya Tuhan tidak pernah lupa membayar semua yang saya kerjakan"

Muda berkarya, tua tetap jaya, mati masuk surga. Itulah prinsip hidup yang selalu dipegang teguh oleh Jerika Juniosari, istri dari Syamsudin dan ibu dari tiga orang anak; Yudhatama, Andhika dan Citra. Dia juga selalu mengajarkan kepada ketiga orang putra dan putrinya bahwa tidak ada hasil yang tinggi yang bisa dicapai dengan mudah, semua perlu proses dan pasti ada hambatan, hadapi setiap tantangan, sebab semua orang yang akan naik kelas pasti akan menghadapi ujian.

Beliau melanjutkan perbincangan dengan menyebut waktu yang flexible, unlimited income, sistem LLC yang sudah jelas, produk Lippo yang sudah dikenal sehingga memudahkan proses penjualan, dan komitmen Lippo untuk selalu membangun proyek besar dan untuk memajukan perekonomian Indonesia, adalah hal-hal yang mendasari ketertarikan wanita kelahiran Medan. Jerika yang telah bergabung dengan LLC semenjak akhir tahun 2012 ini tak luput dalam menemui berbagai kendala dan

hambatan, selain sulitnya fokus di area, dikarenakan proyeknya berada di area yang berbeda dan letaknya berjauhan dimana diharuskan cermat untuk mengatur waktu tanpa mengurangi motivasi diri tetap tinggi. Tetapi berbagai macam kendala dan hambatan itu tidak pernah menyurutkan semangat dan langkahnya di dalam bisnis ini, tak pelak kesuksesan bisa diraihinya pada penjualan apartemen Holland Village di Cempaka Putih Jakarta, phase 1 tahun 2013 dan phase 2 tahun 2014. Baginya kesulitan dan kegagalan adalah proses hidup yang harus dilewati. Dia berujar, "Saya hanya fokus pada proses, sebab saya percaya Tuhan tidak pernah lupa membayar semua yang saya kerjakan. Kapan dan bagaimana caranya, Tuhan Maha Tahu. Saat sukses tercapai, tidak boleh berpuas diri karena goal yang ditargetkan bisa lebih dan lebih lagi.". Kebahagiaan terbesar setelah selama ini menggeluti bisnis ini baginya yaitu komisinya yang besar, bisa jalan-jalan ke luar negeri dan tentunya kerja team yang hebat dan kompak dari LLC.

Wanita yang mempunyai hobi menyanyi, menulis, membaca

dan juga menjadi *blogger* ini mempunyai kepribadian jujur, pantang menyerah, cerdas, suka mempelajari berbagai hal, berkreasi dan berinovasi, semuanya itu menghantarkannya pada kesuksesan seperti sekarang ini. Oleh karena itu, dia ingin berbagi *tips* dan saran untuk bisa sukses dalam bisnis ini, diantaranya buatlah *goal* yang jelas dan terukur, kemudian rencanakan langkah untuk mencapainya, dan jalani prosesnya sesuai yang telah direncanakan, setelah itu evaluasi hasilnya, tetapi janganlah cepat berpuas diri, hadapi tantangan dan jangan mudah menyerah, tetap semangat, fokus, dan tetapih berada di jalur yang benar.

Adapun cita-cita yang belum tercapai dari alumni Politeknik USU Medan jurusan teknik sipil ini ialah berkeinginan untuk menjadi *marketing* dengan penghasilan terbesar di Indonesia serta ingin menjadi inspirasi bagi orang lain untuk bersama-sama mencapai sukses. Dengan *support*, inspirasi dan semangat dari suami dan anak-anaknya, tidaklah mustahil cita-cita tersebut akan segera terwujud.

Another Luxury
Development by

LIPPO

facts

5 Motivational Quote to Amp You Up!

- + "Value the relationship more than making your quota." ~ Jeff Gromer
- + "In order to succeed, we must first believe we can." ~ Nikos Kazantzakis
- + "You don't close a sale, you open a relationship if you want to build a long-term, successful enterprise." ~ Patricia Frapp
- + "Success seems to be connected with action. Successful people keep moving. They make mistakes, but they don't quit." ~ Conrad Hilton
- + "Expect the best. Prepare for the worst. Capitalize on what comes." ~ Zig Ziglar

KEEP DIGGING. YOU HAVE TO DIG INTO YOURSELF.

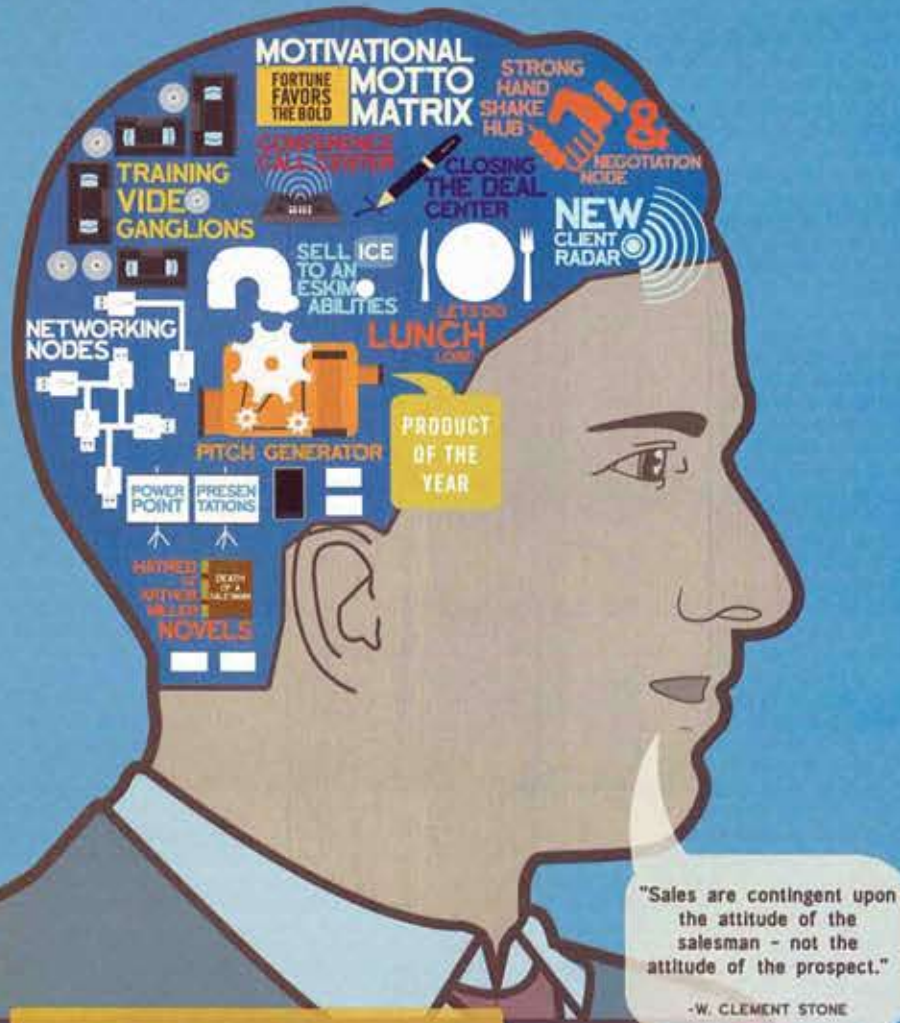
Think about your family, think about the journey itself.
THINK IN THE MOMENT.

— Meb Keflezighi, 2014 Boston Marathon winner and 2004 Olympic silver medalist



THE MYSTERIOUS MIND OF A SALES MANAGER

IT'S A PERILOUS AND SOMETIMES CHAOTIC WORLD INSIDE THE MIND OF A SALES MANAGER. TAKE A JOURNEY FROM THE NEGOTIATION NODE TO THE TRAINING VIDEO GANGLIONS AND SEE JUST WHAT IT TAKES TO MASTER THE ART OF THE SALE.



SALES TRAINING 101

It may take years of trial and error to master the ins-and-outs of the sales trade, but here are some tools that every salesperson should have in his/her belt.

- PRODUCT MASTER**
Knowing what you're selling seems to be more a matter of common sense than good salesmanship. However, knowing how your product is different, or better, than that of your competitors could be the difference between a sale and a pass.
- KNOW YOUR CUSTOMER**
A good salesperson is able to understand his/her customer. Know your customer's tastes so that you can offer him or her appropriate products or services. There's no point in trying to sell someone a Porsche when he/she can't even buy a Hyundai.
- CONFIDENCE BUILDER**
Nothing repels a customer faster than hesitation. A salesperson's confidence is the most influential factor in committing a customer to a sale. The more confident you are in the product, the more confident the customer is with his/her decision.
- NO FEAR OF "NO"**
Even the best salespeople are more likely to fail to close the deal. In some instances only 1 out of every 10 prospects will become a customer. Use those no's as case studies to better formulate a sales pitch.
- RELATIONSHIP BUILDER**
Always think in the long-term with your customer. Follow up on every one of your sales deals. For many industries, loyal customers compose up to 50% of their business. Always view prospects as potential loyal customers.
- SALES OBJECTIVES**
Clarify to your team what your sales objectives are and what they are to be achieved. Having a concise objective will provide the sturdiest foundation for your sales team's success.
- GO WITH THE FLOW**
Sometimes, as much as sales teams might plan, they can't fight change. From markets to trends to technology, there are many things that are out of your control. Recognize these indicators and see how (or if you need) to integrate them into your sales goals.
- ASK FOR THE ORDER**
What is missing in many sales presentations is the final close. If you've taken the time to present your product, take the time to ask your customer to take the next step towards a yes. Don't be afraid to ask for the sale.
- EMOTIONAL SALES**
Yes, logical reasoning on how your product is better than that of your competitors is important. However, if you want to be the type of salesperson who can sell ice to an Eskimo you need to appeal to your customer's emotions—making them want the product more than they need it.



success story

Always Humble

STORY OF *Agus Sudjadmiko*

Pada tahun 2014 kemarin, pria bernama lengkap Agus Sudjadmiko ini kembali mencatatkan prestasinya sebagai penjual dengan posisi nomor tiga terbaik di LLC. Sungguh suatu pencapaian yang luar biasa hasil dari kerja keras dan semangat yang tidak pernah luntur dari ayah dua anak ini. Doa dari istrinya, Dr. Elvira, kedua orang anaknya, dan juga doa kedua orangtuanya yang tidak ada putus-putusnya yang dia sebut sangat berperan penting dalam menghantarkannya ke pintu kesuksesan. Berbagai kesuksesan yang telah ia raih tidak membuatnya berbesar kepala, bahkan ia selalu mengingatkan para member LLC lainnya untuk selalu rendah hati dan tidak merasa hebat, karena semua yang telah ia capai bersama adalah semata-mata kemurahan Allah SWT.

Menggapai kesuksesan bukanlah perkara yang mudah, tetapi ada yang lebih sulit dari menggapai kesuksesan, yaitu adalah mempertahankan prestasi yang telah dicapai. Sungguh luarbiasa prestasi penjualan yang telah ditorehkan pria kelahiran Jakarta, 2 Agustus 1969 ini, semenjak dia bergabung dengan LLC pada 1 Maret 2003, ia telah meraih posisi penjual terbaik nomor 1 sebanyak 4 kali berturut-turut, pada tahun 2009, 2011, 2012 dan 2013, dan posisi penjual nomor 3 sebanyak 2 kali pada tahun 2010 dan 2014. Pria yang mempunyai hobi berenang serta *travelling* di dalam dan luar negeri ini mempunyai kiat-kiat sukses yang selalu diterapkannya dalam menjalankan bisnis LLC ini. Dia berujar, ketekunan, selalu mau belajar, haus akan ilmu pengetahuan, tidak takut dalam mencoba, selalu berdoa kepada Allah SWT, selalu memberi sedekah, dan selalu mau membantu sesama yang membutuhkan dengan tulus dan ikhlas adalah kunci keberhasilan dan kesuksesannya baik dalam menjalankan pekerjaan maupun dalam kehidupan bermasyarakat. Jika kita bekerja dengan sungguh-sungguh, bekerja dengan hati, pikiran dan niat yang baik dan dijalankan dengan sepenuh hati maka niscaya kesuksesan akan ada dalam genggaman, dan hal itu telah dibuktikan oleh pria yang akrab disapa Agus ini.

Berawal sebagai *sales manager* di Lippo Cikarang sejak tahun 1999, Agus telah berada dalam Lippo Group selama lebih dari 15 tahun. Dia merasa sangat beruntung dan bersyukur bisa menjadi bagian dalam perusahaan properti yang terbaik di Indonesia. Dia selalu mengatakan pada *teamnya* di LLC bahwa mereka tidak perlu ragu karena telah berada di tempat yang tepat. *Teamwork* yang solid juga dikatakannya merupakan suatu kunci dari keberhasilan yang telah diraihnya, karena jika kita bekerja bersama maka hasil yang bisa diraih akan lebih maksimal. Pentingnya nilai *plus* juga selalu ditekankan oleh Agus kepada lebih dari 200 member yang dia pimpin, seperti contohnya dia berkata bahwa kita juga harus bisa sekaligus menjadi konsultan properti bagi para *customer*, bukan hanya sekedar menjadi *marketing* saja, dengan begitu para *customer* pun akan bisa mendapatkan bukan hanya produk-produk berkualitas dari Lippo, namun juga *service* yang maksimal dan kepuasan *customer* pun akan didapat.

Happenings now



01.

15 Oct 2014
Briefing &
Embarcadero
@Marketing
Office KVR

Briefing Embarcadero yang diadakan di Office Marketing Kemang Village bertujuan untuk memberikan informasi terbaru dan menginformasikan kesiapan serta tata cara Grand Preview yang akan diadakan pada tanggal 8 November 2014.



02.

29 Oct 2014
Briefing Orange
County @Lippo
Cikarang

Lippo Karawaci kembali meluncurkan produk terbarunya yaitu Orange County yang berada di timur Jakarta, yang tepatnya di Lippo Cikarang. Dimana pada tahap pertama tower yang diluncurkan adalah Tower Irvine dan briefing ini dihadiri oleh para member yang sangat antusias dan bersemangat menjual Orange County.



03.

5 Nov 2014
Briefing
Embarcadero
@Lippoland
Club STC

Bertempat di kantor Lippoland Club Semanggi, diadakan Briefing Embarcadero untuk member yang sudah mempunyai PP (Priority Pass) Embarcadero. Briefing ini diadakan untuk memberikan informasi terbaru dan informasi tentang acara Grand Preview yang akan diadakan di Mall Kemang Village.



04.

8 Nov 2014
Grand Preview
Embarcadero
@Mall Lippo Kemang

Produk Unggulan dari Lippo Karawaci yang berada di Tangerang Selatan, di Bintara Sektor 9 yaitu Embarcadero menjadi magnet bagi pemmat properti karena produk ini adalah unggulan dan berkualitas dengan nilai investasi yang tinggi. Buktinya pada acara Grand Preview Embarcadero yang diadakan di Mall Lippo Kemang dapat menjual 80% dari unit tersedia.



05.

29 Nov 2014
Grand Preview
Orange County
@Maxxbox Lippo
Cikarang

Lippo Karawaci Tbk. meluncurkan produk terbaru di Timur Jakarta tepatnya di Lippo Cikarang. Pada acara Grand Preview ini minat konsumen begitu tinggi terbukti dengan terkumpulnya Priority Pass sebanyak 1.100 PP. Orange County menjadi primadona bagi peminat properti karena produk ini memiliki nilai investasi yang tinggi. Prediksi optimis ini terbukti benar adanya. Buktinya pada acara grand preview ini tower Irvine terjual habis dan akhirnya dibuka tower kedua yaitu Westwood dan juga terjual habis. Jadi Tunggu apa lagi? Orange County Menunggu Kehadiran anda.



06.



06.

Lippoland Club pada kesempatan ini mengadakan Outbond di Hutan Pinus Sentul, Bogor bagi member dan karyawan dari Lippoland Club, dimana pada acara ini Lippoland Club mengambil motto "UNITY TO THE TOP" yang artinya dalam kebersamaan dan saling mendukung kita dapat mencapai tujuan yang paling tinggi. Acara ini diikuti oleh para member, karyawan LLC, Accounting, MIS dan Product. Para peserta begitu semangat dalam mengikuti acara demi acara yang diadakan. Pada acara ini juga disediakan makanan khas Bogor.

10 Dec 2014
 Outbound Lippoland
 Club Members @
 Hutan Pinus Sentul,
 Bogor



ROLLING HILLS
 AT LIPPO VILLAGE

THE NEW
PHASE II

Towards living in a piece of paradise



CICILAN SAMPAI
48x

PROGRAM SPECIAL
 CICILAN 24X
DP 10%
 RINGAN

PROGRAM KPR
DP 20%

The **Flawless 8**

- High Return on Investment • Premium Building Specification •
- Situated 5-Meters Above The Street Level • Walking Distance to Club House • Grand Double Gate • Underground Infrastructure •
- Surrounded by International School • Exquisite Tropical Garden and Grand Fountain



▲ Visit Our Show Unit

Lippo Village
 The Incomparable City

FOR PRIVATE VIEWING & CITY TOUR, PLEASE CALL :
VIP 5420 3636

LIPPO HOMES
 Your Smart Home

01 Sep - 30 Nov 2014



15 TOP CGM

Exclude LC, Net Sales 12X

No.	Name	Rp	No.	Name	Rp
01.	Agus Sudjadmiko, SE	112,072,113,379	09.	Meilinda Susman	40,511,875,934
02.	Sri Endang Nurliana	102,617,684,771	10.	Yusniarti	39,918,497,468
03.	Henry Wesly	93,150,025,614	11.	Andi Sutoyo	37,948,101,613
04.	Landong Purba	74,876,814,144	12.	Susanto Hamangku	24,546,439,683
05.	R.R. Endah Ruwiadringsih	58,683,674,307	13.	John Hoki	11,671,583,920
06.	Hotman, SE A.K	54,618,063,268	14.	Rubyanto Herman Pranata	11,530,458,142
07.	Dopur Eduardus	53,540,573,855	15.	Jarot Myatprono	6,118,466,129
08.	Achmad Mustafa	49,556,582,229			

01 Sep - 30 Nov 2014



25 TOP MEMBER LLC

Exclude LC, Net Sales 12X

No.	Member Code	Member Name	CGM	Rp
01.	118879760072	Yudianto Sijabat	Dopur Eduardus	28,013,149,272
02.	118872660055	Rr. Ayu Zara Ruwiandriani	R.R. Endah Ruwiadringsih	27,592,286,901
03.	118875690067	Jerika Juniosari	Landong Purba	23,957,784,180
04.	118868810078	Arnold Montana	Henry Wesly	23,262,443,792
05.	118866760069	Sutanti	Agus Sudjadmiko, SE	22,330,598,489
06.	118885790063	Putri Citra Dewi	Achmad Mustafa	21,280,000,000
07.	118871790069	Jhon Pitt Gunawan	Landong Purba	20,736,324,285
08.	118889780052	Ninlisya	Andi Sutoyo	16,889,613,416
09.	880580730039	Selly Senjaya	Agus Sudjadmiko, SE	15,905,665,372
10.	880566860024	Surjanti Atmadja	Agus Sudjadmiko, SE	15,814,921,171
11.	118885860056	Fitria Rahma Dini	Yusniarti	13,493,576,482
12.	880579860011	Eliana Kristina	Dopur Eduardus	13,445,776,140
13.	880886690044	Arif Turanto	Sri Endang Nurliana	12,892,166,808
14.	118968790089	PT. Takeya Consulting	Sri Endang Nurliana	12,721,109,594
15.	118970740072	PT. Silla Prima Abadi	Achmad Mustafa	12,594,052,095
16.	118887670065	Roy Zachran Hasan	Henry Wesly	11,829,981,922
17.	118888730033	King Nardi Lijaya	Susanto Hamangku	11,728,107,080
18.	118887790038	Loren Yaspi	Meilinda Susman	11,578,935,924
19.	118886660067	Sofiani Tandj	Henry Wesly	11,070,741,225
20.	118875850059	Lius Tario	Henry Wesly	11,038,328,810



RAISING STAR

Member List By Join Date

No.	Member Code	Member Name	Status		CGM	Join Date
			8 Sep	2 Dec		
01.	118870790078	Stevanus Ivan, SE	Titanium	Diamond	Sri Endang Nurliana	22 Jul 13
02.	118878710045	Sri Indriyani, DR	Titanium	Diamond	Hotman, SE A.K	25 Feb 09
03.	118886690056	David Hen Tjeng	Titanium	Diamond	Hotman, SE A.K	18 May 11
04.	118876700063	Gregah Yudha Purnama	Platinum	Titanium	Sri Endang Nurliana	13 Sep 12
05.	118884830076	Erny Apriyani	Silver	Titanium	Hotman, SE A.K	06 May 14
06.	118880660030	Fransisca	Gold	Platinum	R.R. Endah Ruwiadringsih	01 Dec 07
07.	882873760038	Lusy Wulandari The	Gold	Platinum	Hotman, SE A.K	07 Oct 03
08.	882884900052	Temmy Irawan SR	Gold	Platinum	Hotman, SE A.K	23 Mar 05
09.	118868810078	Arnold Montana	Silver	Platinum	Henry Wesly	07 Jun 13
10.	118884690074	Sumarsono	Silver	Platinum	Hotman, SE A.K	23 Apr 14
11.	118880650064	Chandra Simatupang	Silver	Gold	Hotman, SE A.K	18 Oct 12
12.	118880900071	Tjoa Giok Lian	Silver	Gold	Yusniarti	21 Feb 14
13.	118884900036	Tjioe Arifyanto Wirawan	Silver	Gold	Meilinda Susman	30 Apr 08
14.	118885820068	Antonius	Silver	Gold	Andi Sutoyo	18 Jan 13
15.	118886880079	Yetly Ely	Silver	Gold	Meilinda Susman	22 May 14
16.	118887670065	Roy Zachran Hasan	Silver	Gold	Henry Wesly	01 Feb 13
17.	118889670071	Tjong Hendry Mujianto	Silver	Gold	Rubyanto Herman Pranata	05 Aug 14
18.	118975730078	PT. Super Brokerindo	Silver	Gold	Rubyanto Herman Pranata	06 Nov 13
19.	118984710079	PT. Rhemala Citra Indonesia	Silver	Gold	Yusniarti	23 Apr 14
20.	880568860014	Arianto Hartono	Silver	Gold	Jarot Myatprono	02 Jun 03

Reliable & Respectable

LippoLand Club

explore a golden opportunity

Ingin pendapatan tak terbatas dengan waktu kerja yang fleksibel?

Dengan mendapatkan Benefit Member LippoLand Club:

- Komisi terbesar di bidang property
- Bonus penghargaan dan kompetisi
- Hadiah wisata Keluar Negeri
- Bonus point penjualan
- Berbagai program training & seminar dari Trainer terkemuka gratis
- Privilege: Asuransi Kesehatan s/d 120 juta per tahun

Segera daftarkan diri Bapak/Ibu dan raih semua keuntungannya!

Ya!

Saya ingin mendaftarkan diri sebagai member LippoLand Club

Nama Lengkap:

Jenis Kelamin: Pria Wanita

Tanggal Lahir:

Alamat Jelas:

Kode Pos:

Telephone Rumah:

Handphone:

REFERANTOR (jika ada)

Nama:

Nomor Anggota:

Kirimkan Formulir ini melalui Referantor anda atau
 p: (021) 520 1066-67
 f: (021) 520 1066-67 ext. 2300
 atau ke PT. Lintas Lautan Gemerlang
 Sudirman Tower Condominium Tower C
 Lantai 2 - Jl. Garnisun Dalam No. 8,
 Karet - Semanggi, Jakarta Selatan 19510