



The funeral is a ritual of ending but it marks the beginning of the healing process.

We are truly honored to help you begin your healing process, offering the professionalism, integrity and compassion so needed at this time.

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)

MAGAZINE **EMPOWER**

Best motivation business magazine in the country? Empower is the answer

25

Top Sales

Lippoland Club Member 2015
01 Des - 28 Feb 2015

SUCCESS STORY

Focus & Detail Oriented

Syamsudin Arif

TIPS & TRICK

Effective Marketing Tips For Real Estate Agents

SUCCESS STORY

There is No Problem That Can't Be Solve

Sri Endang N.

OUR NEW HERO

NINLISYA

Expect the Best & Prepare For the Worst

HAPPENINGS STORY IN LIFE



goes to Japan

Dedicated For The Best Performers 2014 As of Jan 02, net12%

| NO | MEMBER CODE | MEMBER NAME | CGM | PENJUALAN (Rp) | TIKET UANG SAKU |
|----|---------------|-----------------------------|--------------------------|----------------|-----------------|
| 1 | 11888790033 | Lucky Cahyadi Burhanuddin | Sri Endang Nurliana | 75,872,067,163 | 2 10 JT |
| 2 | 118872660055 | Rr. Ayu Zara Ruwiandriani | R.R. Endah Ruwiadringsih | 64,708,113,719 | 2 10 JT |
| 3 | 118878880038 | Purwadi Heri Judianto, Ir. | R.R. Endah Ruwiadringsih | 62,633,684,456 | 2 10 JT |
| 4 | 118867690067 | Emy Utami Sijinjak | Dopur Eduardus | 60,027,025,364 | 2 10 JT |
| 5 | 118873660070 | Lindawati Puspallita Halim | R.R. Endah Ruwiadringsih | 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 Ruwiadringsih | 48,833,868,745 | 2 10 JT |
| 8 | 1188868690074 | 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 | 882884870057 | Subagiati | Meilinda Susman | 24,356,706,520 | 2 |
| 17 | 118879760072 | Yudianto Sijabat | Dopur Eduardus | 24,141,500,450 | 2 |
| 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 | 118884750043 | Faria | Andi Sutoyo | 14,237,385,877 | 1 |
| 35 | 880579860011 | Ellana Kristina | Dopur Eduardus | 14,064,476,976 | 1 |
| 36 | 118871810057 | Enny Octavia | Sri Endang Nurliana | 14,055,483,422 | 1 |
| 37 | 118866860059 | Min Min Sumardi | Susanto Hamangku | 13,991,783,182 | 1 |
| 38 | 882871770047 | Alex Susman | Meilinda Susman | 13,956,202,780 | 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 | 118984710079 | PT. Rhemala Citra Indonesia | Yusniarti | 13,634,211,574 | 1 |
| 42 | 118885820068 | Antonius | Andi Sutoyo | 13,606,943,841 | 1 |
| 43 | 118870800034 | Andreas Irwan MBA, DRS | Meilinda Susman | 13,392,143,992 | 1 |
| 44 | 118884830076 | Emy Apriyani | Hotman, SE A.K | 13,292,664,015 | 1 |
| | | | | TOTAL | 61 90 JT |



Content & Foreword

Tahun 2015 yang baru berjalan beberapa bulan saja ini telah menjadi tahun yang patut kita semua syukuri, telah banyak produk Lippo yang *sold out*, seperti Holland Village yang hanya dalam waktu seminggu saja telah mendapatkan 150 pp dan semuanya *sold out*. Begitu juga dengan produk Orange County yang semuanya telah terjual habis baik Tower 1, 2, dan 3, bahkan ada yang tidak kebagian untuk Tower 4-nya. Oleh karenanya, saya sangat berterima kasih kepada para *member* LLC atas dukungan dan antusiasmenya selama ini. Lippo akan terus berusaha untuk mendukung para *member* LLC yang berprestasi dengan pergi ke Osaka dan Kyoto dalam waktu dekat ini untuk merayakan penjualan yang gemilang pada tahun lalu. Dengan kepergian kita bersama ke negeri sakura ini, kita berharap para *member* LLC dapat mempelajari *hospitality* dan *service* di Jepang supaya dapat dicontoh sehingga pelayanan terhadap para *client* dapat ditingkatkan lagi. Segala produk dari Lippo Karawaci diminati oleh *client-client* yang loyal pada Lippo, oleh karena itu *client* merupakan aset yang harus terus menerus di-*maintain*. Selamat menjual dan tetap fokus pada LLC dan produk-produk dari Lippo Land.

Suziany Japardy
President Club

"There is no prize in sales for second place. It's win or nothing. The masters know this and strive for - they fight for - that winning edge."

- Jeffrey Gitomer

LIPPOLAND CLUB

- Sales Office St. Moritz
3rd Puri Indah Raya Blok U1 CBD - Jakarta Barat
p/f: +6221 5835 8617
- Sales Office Kemang Village Residence
2nd, 36 P. Antasari, Kemang - Jakarta Selatan
p/f: +6221 719 1275
- Sales Office Lippo Karawaci
Marketing Gallery Menara Matahari
Jl. Boulevard Palembang Raya No. 7 Lippo Karawaci,
Tangerang 15811 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 1066 ext. 2300

BOARD OF ADVISORS

Tjokro Libianto, Ivan S. Budiono,
Suziany Japardy

PUBLISHING COORDINATOR

Joko Sulistyio

PUBLISHING CONSULTANT

MYNAMEISHY -
Brand & Strategic Communication
e. mynameishy@yahoo.com
p: +62818 0730 3371

PHOTOGRAPHY

Unclemoi Photography
Insta: @hendymusa
p: +62818 0730 3371

Our Contents:



- 03 Content & Foreword
Suziany Japardy, President Club
- 04 Intro
Cara Mendapatkan Pembeli Bagi Professional Broker
- 06 Success Story
Ninlisya
- 10 Success Story
Sri Endang N., Club General Manager
- 11 Facts
Fakta Bisnis Real Estate
- 12 Success Story
Syamsudin Arif
- 13 Tips & Trick
10 Effective Marketing Tips For Real Estate Agents
- 14 Happenings
Lippoland Club Event
- 17 Info
Pentingnya Hubungan Baik Investor Property Dengan Agennya
- 18 Top Member
Top 25 Member, Top 10 CGM & Rising Stars

Cara Mendapatkan Pembeli Bagi Professional Broker

Menjual property sebagai professional broker sangat menyenangkan bagi sebagian orang dan sebagian lagi menganggap menjual property adalah pekerjaan yang sulit. Mereka yang menganggap menjadi professional broker sangat menyenangkan adalah karena profesi ini menjanjikan penghasilan yang tidak terbatas dan waktu kerja yang sangat flexible. Dan bagi mereka yang menganggap profesi property professional broker sebagai pekerjaan sulit karena berhubungan dengan sifat property yang tidak liquid sehingga diperlukan seni dan effort tertentu untuk menjualnya. Memang diperlukan waktu dan kesabaran menjual property dengan harga yang diinginkan.

Namun dengan mengenal dari mana kita dapat memperoleh pembeli, akan terasa sedikit mudah untuk menjual property, berikut beberapa sumber pembeli yang bisa anda dapatkan:

- ✓ **Keluarga, Teman dan Teman dari Kawan**
Sumber pembeli dari keluarga merupakan pembeli yang sangat potensial karena para keluarga tentu saja percaya pada kita untuk mendapatkan property yang mereka idamkan. Sumber pembeli lainnya adalah teman kita, mulai dari teman sejak dari TK, SD, SMP, SMU atau sesama kuliah. Oleh karenanya, penting bagi kita untuk memperkenalkan diri dengan profesi sekarang kepada teman yang sudah lama tidak berjumpa. Sehingga mereka akan ingat kita jika mereka membutuhkan property dan jangan lupa berikan kartu nama ketika bertemu dengan mereka dengan demikian mereka dengan mudah dapat mereferensikan anda kepada temannya jika ada teman mereka membutuhkan property.
- ✓ **Pembaca Iklan di Koran, Majalah Property, dan lain-lain**
Masih seperti jaman dahulu bahwa kebanyakan orang jika mencari rumah untuk dibeli maka mereka mencarinya lewat koran atau majalah yang berkaitan. Tantangan bagi kita pengiklan adalah bagaimana supaya iklan yang kita pasang menarik perhatian pembaca. Tidak ada salahnya dalam beriklan kita menambahkan kata-kata yang tidak biasa

sehingga iklan yang kita buat berbeda dengan iklan sejenis, seperti Dijual Cepat Butuh Uang, Dijual Cepat akan Pindah Keluar Negeri, Dijual Cepat Karena Bagi-bagi Waris, Dijual Cepat Harus Terjual Bulan Ini, dan lain-lain. Beberapa koran juga menyediakan cara untuk membedakan suatu iklan dengan iklan lainnya. Seperti warna tulisan yang dibedakan, ditambah warna pada background iklan. Memang untuk mendapatkan fasilitas-fasilitas tersebut media iklan memasang tarif tertentu. Tapi pengaruhnya terhadap respon pembaca juga sangat bagus.

- ✓ **Pencari Property di Internet**
Seiring perkembangan teknologi dan semakin familarnya internet bagi semua orang, kedekatan manusia dengan internet sudah tidak bisa dielakkan lagi. Akses internet yang semakin mudah, terjangkau dan tersedianya sarana pendukung menambah keakraban manusia dengan internet di abad modern. Tak terkecuali dalam urusan mencari property, para pembeli property dengan amat mudah memilih-milih property yang mereka inginkan, bahkan ketika sedang dalam perjalanan dengan adanya smartphones, notebook atau laptop yang menyediakan akses internet. Pekerjaan kitalah sebagai broker property untuk membuat iklan se-eye catching mungkin supaya menarik minat pembeli. Dimana beriklan di internet bisa dengan berbagai cara, diantaranya dengan mendaftar pada situs yang menyediakan layanan jual beli property atau bisa juga kita bikin website sendiri.

Dengan membuat website sendiri ini kita bisa lebih leluasa me-listing iklan kita, hanya saja memang diperlukan effort tambahan untuk memudahkan pengguna internet menemukan website kita. Sedapat mungkin kita menguasai skill Search Engine Optimization (SEO) atau kita bisa juga meng-hire seseorang untuk melakukannya, dengan sejumlah biaya tentunya. Intinya adalah bagaimana caranya agar website kita masuk dalam halaman pertama di Search Engine Result Page (SERP). Karena sudah menjadi hukum alam bahwa jika seseorang mencari di internet maka mereka hanya mengunjungi hasil pencarian di halaman pertama dan itupun kecenderungan hanya melihat hasil yang muncul pada urutan satu sampai tiga teratas. Jika mereka tidak menemukan apa yang mereka cari dengan suatu kata kunci pada urutan tiga teratas, maka biasanya mereka mencari dengan kata kunci lainnya. Bagi anda yang memiliki alokasi dana khusus dan lebih bisa juga dengan memanfaatkan iklan berbayar dari Google atau situs penyedia iklan lainnya.
- ✓ **Forum-forum dan Mailing List (Milist)**
Menjual property bisa juga dengan me-listing iklan di forum-forum diskusi yang memiliki banyak member, seperti Kaskus, milist Yuk Bisnis Property dan lain-lain.
- ✓ **Orang Yang Biasa Lewat di Sekitar Property**
Cara ini merupakan cara konvensional yang sudah dipakai sejak zaman dahulu. Cara ini amat sederhana, yaitu dengan memasang spanduk atau papan petunjuk di lokasi bahwa property tersebut sedang dijual. Papan nama harus dibuat sedemikian rupa sehingga jelas terbaca dari tempat umum.
- ✓ **Tetangga Dari Rumah yang Dijual**
Jika kita menjual rumah, sebaiknya tawarkan terlebih dahulu kepada tetangga karena mungkin saja tetangga kita berencana memperluas rumahnya atau akan membawa keluarganya yang lain untuk tinggal berdekatan. Seringkali seseorang tinggal sendiri di suatu daerah memiliki keinginan untuk membawa keluarga lain seperti orang tua, anak, saudara dan lain-lain untuk tinggal berdekatan. Jika kita menawarkan rumah kepada tetangga terlebih dahulu, hal ini akan mengurangi tenaga yang diperlukan untuk menjualnya karena tetangga sudah mengetahui kelebihan dan kekurangan rumah dan lingkungan sekitarnya, sehingga kita tidak perlu bersusah payah menerangkan product knowledge mengenai kondisi rumah dan lingkungan.
- ✓ **Orang yang Beraktifitas di Dekat Property yang Dipasarkan**
Jika proeperty yang kita pasaran berada di lokasi yang berdekatan dengan beberapa gedung perkantoran, maka mereka yang beraktifitas di gedung tersebut menjadi pasar yang sangat potensial. Karena jalanan yang macet di kota-kota besar membuat orang selalu berfikir untuk mereduksi waktu yang digunakan untuk perjalanan dari rumah ke tempat kerja, salah satunya dengan mencari tempat tinggal di dekat lokasi kerja. Dengan alasan inilah sekarang muncul berbagai banyak hunian di tengah kota seperti apartemen, condominium, flat, rumah susun bahkan rumah kos dan town house.
- ✓ **Kenalan di Berbagai Organisasi atau Perkumpulan**
Menjual kepada orang yang sudah kita kenal lebih mudah dari pada menjual kepada orang yang belum kita kenal karena sudah menjadi kodrat manusia yang lebih percaya dan nyaman dengan orang yang sudah dikenalnya. Sesama anggota organisasi yang dimaksud disini adalah seperti ormas, sport-club, klub-klub dengan anggota tertentu seperti klub mobil, motor besar dan oraganisasi lainnya. Untuk mengambil manfaat dari kelompok-kelompok seperti ini kita harus membuat diri kita sendiri dikenal sebagai professional broker. Lakukan berbagai cara agar ketika ada anggota kelompok yang membutuhkan jasa broker property maka nama anda lah yang muncul di benak mereka.

sumber : asriman.com

Expect the Best & Prepare for the Worst

STORY OF *Ninlisya*

Ninlisya, wanita muda dan cantik kelahiran Jakarta, 19 November 1988 ini telah membuktikan bahwa sukses di usia muda itu bisa dilakukan, dan yang paling penting dia melakukannya di LLC. Meskipun begitu dia tidak ingin berpuas diri dahulu, "Ketika kita sukses harus tetap rendah hati juga tak lupa bersyukur kepada Tuhan, dan selalu berpikir bahwa yang terbaik belum datang, hal tersebut bisa terus memotivasi diri saya untuk terus melakukan penjualan yang lebih baik dari waktu ke waktu", begitu ujarnya.

Wanita 27 tahun ini mempunyai hobi *travelling*, nonton, dan berburu kuliner ini juga bercerita tentang berbagai hambatan yang ditemuinya dalam menjalankan bisnis LLC ini. Salah satu hambatan paling besar yang ditemuinya hingga saat ini adalah meyakinkan dan memberikan alasan kepada *customer* baik yang membeli pertama kali atau *repeat order* dimana kecewa dan *complain* dengan pembangunan Lippo Group yang lebih lama bila dibandingkan dengan *developer-developer* lainnya di Indonesia. Namun begitu berbagai hambatan yang dia hadapi tidak pernah membuatnya *down* ataupun berputus asa untuk melakukan penjualan lagi, kuncinya adalah ketika sedang menghadapi kesulitan, masalah maupun hambatan dalam bisnis, dia selalu menganggap bahwa kesuksesan adalah keberhasilan yang tertunda saja, yang penting tetap terus bergerak maju, cari peluang lain, dan selebihnya adalah kuasa Tuhan yang mengatur.

Perjalanan karirnya dimulai pada saat bergabung dengan LLC pada tahun 2011, diajak oleh pacarnya yang sekarang telah menjadi suaminya, yang tak lain adalah *member* LLC juga. Istri dari Leonard ini berujar bahwa dukungan suaminya sangat penting dalam kesuksesan yang telah diraihinya sekarang ini, suaminya

EDITED: ADITA TJANDRA

Nobu Savings Promo Gadget



5 GRATIS dari Nobu Savings

- ✓ Biaya administrasi tabungan
- ✓ Biaya tarik tunai di lebih dari 90.000 ATM Bersama dan ATM Prima
- ✓ Biaya transfer SKN via *Internet Banking*
- ✓ Biaya transfer RTGS via *Internet Banking*
- ✓ Biaya transfer ke bank lain (*real-time-online*) via *Internet Banking*

Nobu Bank bekerjasama dengan:



*selama periode program

GRATIS PowerPhone & bonus kuota internet 1GB/bulan*. Caranya:

Buka Nobu Savings Plan:

Nabung mulai Rp 3 juta dan setoran bulanan Rp 500 ribu, **GRATIS PowerPhone!**

| PowerPhone | Setoran Awal | Setoran Bulanan | Estimasi Dana Akhir | Periode Menabung |
|------------|--------------|-----------------|---------------------|------------------|
| V5 | Rp 3.000.000 | Rp 500.000 | Rp 21.506.265 | 3 tahun |
| V9820 | Rp 6.000.000 | Rp 500.000 | Rp 24.653.676 | |

Buka Nobu Savings:

Setoran sekali mulai Rp 15 juta, **GRATIS PowerPhone!**

| Nominal | Lama Blokir | |
|---------------|------------------|---------------|
| | PowerPhone V9820 | PowerPhone V5 |
| Rp 15.000.000 | 24 bulan | 18 bulan |
| Rp 30.000.000 | 12 bulan | 9 bulan |

Periode program : hingga bulan Desember 2015

*Jangkauan layanan Bolt! 4G saat ini mencakup wilayah Jabodetabek.

Ayo.. Segera buka tabungan di Nobu Bank dan nikmati keuntungannya.

F
FAIRVIEW
HOUSE
REFINED LIVING



THE *intimate* MASTER BEDROOM

Perfectly spacious 4-bedroom suites including study room overlooking either to Golf Course, Millennium Sky Park, and Pool & Podium Facilities suitably come to match your beloved family's selection.

Start from
Rp 25 juta/
 month

Price Increase Soon



Sales Gallery
 Menara Matahari, Ground Floor
 7 Boulevard Palem Raya
 Lippo Village, Tangerang 15811

FOR MORE INFORMATION PLEASE CALL
 021 **5420 3636**
 www.themillenniumvillage.com



Disclaimer: Rendering and illustrations are artist impressions for presentation purpose only. Terms & conditions apply.

selalu membantu dalam segala hal termasuk dalam mengurus segala bentuk yang berhubungan dengan keuangan, membuat strategi penjualan sampai dengan tahap akhir *closing*. Waktu yang fleksibel dan komisi yang besar ia sebut sebagai hal-hal yang mendasari awal ketertarikannya akan bisnis ini. Kepribadiannya yang mudah bergaul dengan banyak orang, supel, berkomitmen dan bertanggung jawab dalam pekerjaan menjadi kelebihanannya serta membuatnya cocok untuk bekerja dan bertahan lama dalam bisnis LLC ini.

Ketika ditanya apa hal yang paling menarik baginya dalam bisnis LLC ini, alumni Universitas Bunda Mulia, jurusan Sistem Informasi ini berkata adalah ketika dia menerima komisi dari hasil kerja kerasnya selama ini dan ketika dia bisa bertemu serta juga mengenal berbagai macam orang dan *customer*. Semua penjualan yang telah dilakukan selalu disyukuri olehnya sebagai suatu bentuk kesuksesan dan sebuah langkah sukses, baik itu penjualan yang besar maupun yang kecil, "Selama saya bisa *closing* itu merupakan suatu kepuasan bagi



"Ketika kita sukses harus tetap rendah hati juga tak lupa bersyukur kepada Tuhan, dan selalu berpikir bahwa yang terbaik belum datang, hal tersebut bisa terus memotivasi diri saya untuk terus melakukan penjualan yang lebih baik dari waktu ke waktu"



saya. Saya merasa tiap kali *closing* selalu mengesankan, karena dengan begitu saya bisa menghargai, bersyukur, dan termotivasi untuk *closing* lagi," ujarnya. Wanita yang pernah bekerja sebagai *freelance marketing* di Raywhite Kelapa Gading ini merasa sangat bersyukur bisa bergabung dengan LLC, dia memberi saran bagi orang-orang yang ingin bergabung dengan LLC, "Menurut saya yang sudah cukup lama bergabung, LLC sudah bagus dari semua aspek, namun bagi *member-member* baru pelatihan sangat kurang, dimana *member* baru LLC harus benar-benar mandiri dan aktif sendiri, kalau tidak begitu pasti akan mundur dan hilang. Tidak ada salahnya mencoba karena semua orang bisa *join* di Lippoland, yang penting punya sikap pantang menyerah dan aktif untuk menguasai produk-produk Lippo. Semua pasti bisa, selebihnya berdoa dan berserah pada Tuhan".

Terakhir, dia mengungkapkan mimpi dan cita-citanya untuk membangun bisnis dengan namanya sendiri, yang saat ini sedang terus dia perjuangkan. Seluruh keluarga besar LLC turut mendoakan akan terwujudnya keinginannya itu dan kesuksesannya bersama LLC. Semoga cepat terwujud, Ninlisyah!



LOCATION : KEMANG APARTMENT
PHOTO BY: UNCLEMOI PHOTOGRAPHY
EDITED: ADITA TIANDRA

There is No Problem That Can't Be Solved

STORY OF *Sri Endang N.*

Bernama lengkap Sri Endang Nurliana, wanita yang akrab disapa Ibu Endang ini telah bergabung dengan LLC sejak tahun 1997, pada awalnya dia mengaku hanya diajak oleh salah seorang teman dan sama sekali tidak tahu menahu tentang dunia *marketing*. "Sebetulnya saya hanya melakukan apa yang telah diajarkan dari *basic training* saja, Alhamdulillah tahap demi tahap saya jalani dunia *marketing* ini mendapatkan hasil yang sangat luar biasa dan tak disangka dalam bidang kerja ini sangat mengasyikan baik dari segi lingkungan kerja maupun dari segi keuangan", begitu ujarnya bahagia. Ketertarikan awalnya dalam bisnis LLC ini didasari karena beliau bisa berjumpa dengan berbagai macam orang baru, baik *customer* maupun *marketing* baru; bahkan juga dapat membantu orang lain untuk meraih sukses dalam berinvestasi dan mendapatkan penghasilan yang banyak.

Pernah bekerja dalam bidang jurnalistik dan *research marketing*, ibu dua orang anak lelaki yang keduanya sedang duduk di bangku kuliah ini mengaku ketagihan dalam bekerja di LLC, menurutnya LLC adalah organisasi yang tidak pernah dia temukan di dunia manapun, karena disini dia bisa berekspresi, mengembangkan diri, mendapatkan banyak pengetahuan, dan pengalaman hidup tentang bagaimana meng-*handle team* yang beraneka ragam, bagaimana seharusnya menghadapi rekan sejawat yang penuh persaingan,

tetapi tetap persaingan yang sehat tentunya, bagaimana menghadapi kebijakan perusahaan yang kadang tidak sesuai dengan harapan.

Kepribadiannya yang *smart*, bertanggung jawab dan mempunyai dedikasi yang tinggi dalam bidang ini membuatnya dipercaya oleh banyak *customernya*, bahkan ada *customernya* yang membeli minimal satu *floor* sendiri. Hal itu menjadi kebanggaan tersendiri baginya, dimana selain *customer* yakin akan produk-produk Lippo yang mereka beli, mereka juga menaruh kepercayaan besar kepadanya. Dia tidak lupa dengan orang-orang yang banyak membantu kesuksesannya di LLC, yaitu seperti para pimpinan LLC baik yg dari dulu menjabat dari sejak dia bergabung dan sekarang di bawah pimpinan Ibu Suziany Japardy, *team member* yang solid yang selalu memberi inspirasi dan semangat kerja.

Penyuka *travelling* dan olahraga yoga ini juga ternyata tak pelak dari kendala dalam bisnis ini, seperti keinginan *customer* yang tidak sesuai dengan kebijakan produk, ada juga *customer* yang sudah *deal* tetapi tiba-tiba berubah menjadi *cancel* dengan berbagai macam alasannya, tetapi Ibu Endang berkata, "Bagi saya semua masalah tidak ada yang tidak bisa dipecahkan jadi saya

selalu mencari jalan dan solusi karena di bidang ini ada atasan atau tim yang bisa membantu dalam memecahkan masalah. Intinya jangan pernah lari dari masalah. Ketika kita sukses kita harus tetap tidak boleh berubah sikap, tidak boleh sombong dan tidak boleh cepat berpuas diri karena disaat orang telah sukses mereka sering lupa diri sehingga disitulah biasanya orang bisa kehilangan segalanya dan tidak bisa mempertahankan apa yang sudah dia dapat.". Kebahagiaan terbesar baginya di LLC ini adalah ketika produk yang dia tawarkan bisa membuat *customer* senang, para *member* serta *marketing* dibawahnya bisa *closing* dan mempunyai penghasilan yang spektakuler, juga ketika dia bisa bertemu dengan orang baru hingga menjadi teman.

Saran dari wanita kelahiran Pacitan, 4 September ini bagi orang-orang tertarik ingin terjun ke bisnis ini adalah, "Kalau anda ingin mendapatkan penghasilan yang spektakuler dan tidak perlu modal, bergabunglah di LLC, dijamin tidak mau berhenti. Jangan cepat menyerah jika menemui kendala, jangan lari dari masalah, hadapi semua masalah, pasti semua ada jalan keluar dan solusinya karena disini kita tidak sendiri, semua jajaran baik dari tim dan produk akan membantu apa yang menjadi kesulitan kita.", begitu ujarnya menutup pembicaraan.

facts

Fakta Bisnis Real Estate

Beberapa fakta tentang kondisi properti secara umum dan khususnya di Indonesia, dan semoga dengan adanya paparan ini dapat menjadi pemikiran untuk melakukan sesuatu dalam dunia bisnis properti di Indonesia.

- **Semua orang butuh rumah** | Pastinya semua orang butuh tempat tinggal karena tempat tinggal adalah salah satu kebutuhan pokok.
- **Bumi diciptakan 1 kali** | Sepanjang yang penulis pahami dan ketahui, bumi hanya diciptakan satu kali.
- **Jumlah penduduk makin bertambah** | Jelas! Tiap detik orang menikah dan mempunyai keturunan.
- **Supply menipis, demand meningkat** | Tentunya, karena buminya tidak melebar dan bertambah sedangkan manusianya bertambah, main tipis supply-nya, makin tambah demand-nya.
- **Back log 13,8 juta orang butuh rumah** | Menurut data di Kemenpera (Kementerian Perumahan Rakyat) masih ada 13,8 juta keluarga belum punya rumah.
- **Siklus bisnis properti 2010 – 2014, bahkan diperkirakan lebih panjang** | Kata konsultan properti demikian. Bahkan bisa lebih panjang lagi sampai 2018 selama tidak ada guncangan krisis. Masuk akal. Karena lahan makin sempit, ijin makin rumit.
- **Kalkulasi omzet properti 910 T** | Harga properti termurah versi pemerintah atau bersubsidi adalah 88jt. Sebelumnya 70jt. Kalau 13,8 juta rumah dikalikan 70 juta, bisa menghasilkan omzet 910 TRILYUN!
- **Kalkulasi fee marketing 1% x 910T = 9,1T** | Kalau belum mampu jadi developer, jadilah broker. Fee broker minimal 1%. 910T dikalikan 1% sama dengan 9,1T. WOW!

Focus And Detail Oriented

STORY OF *Syamsudin Arif*

Bergabung di LLC semenjak Januari 2013, Syamsudin Arif yang akrab disapa Arif ini awal mulanya bergabung bersama LLC pada saat Lippo akan memasarkan produk baru yaitu Apartment Holland Village di Cempaka Putih, dengan mengikuti proses dari awal yaitu seperti pengenalan produk, desain, dan lain-lain, kemudian meyakinkan dan memantapkan diri agar bisa memasarkan produk tersebut sehingga akhirnya berani bergabung bersama LLC. Proses tersebut ternyata menghantarkannya pada salah satu penjualan tersuksesnya di LLC, yaitu ketika ia berhasil menjual Apartment Holland Village Cempaka Putih *phase-1* pada bulan Mei 2013 dan *phase-2* pada bulan Oktober 2014 silam. Penjualan Apartment Holland Village tersebut juga sangat berkesan baginya, karena itulah pertama kalinya dia menjadi *Marketing Property*, setelah memberikan presentasi produk bahwa produk Lippo sangat bagus untuk investasi maupun tempat tinggal, dia berhasil menjual beberapa unit Apartment Holland Village ke beberapa orang *customer*, bahkan beberapa diantaranya adalah orang-orang asing yang kebanyakan berasal dari Korea. Tentunya kepribadiannya yang selalu berfokus pada detail dan satu pekerjaan hingga pekerjaan tersebut selesai dengan baik, juga banyak berkontribusi pada kesuksesan yang diraihinya. Selain itu Istrinya, Jerika Juniosari yang ternyata juga adalah *member* LLC, dan ketiga orang anak-anaknya, Yudha, Andhika dan Citra serta Bapak Landong dan rekan-rekan satu tim adalah orang-orang yang ia anggap berperan penting dalam kesuksesan yang telah diraihinya sekarang ini. Istrinya ia sebut sebagai orang yang pertama kali memberitahu dan mengenalkannya pada bisnis properti ini, dan selalu memberikan dukungan, dorongan, semangat, serta motivasi untuk terus mencari dan melayani *customer* sebaik mungkin, juga tidak lupa selalu memberikan saran atau masukan ketika menghadapi hambatan dalam melakukan pekerjaan ini. Tak lupa anak-anaknya juga selalu mendoakan kesuksesan ayah mereka, Bapak Landong dan rekan-rekan satu tim juga selalu memberikan *support*, masukan dan membantu proses penjualan, administrasi dan dokumentasi.

Menurut pendapat pria kelahiran Jakarta, 2 September silam ini, LLC mempunyai aturan pemasaran yang jelas dan sistem *monitoring* yang lengkap, baik sistem pembayaran *customer*, proses pembayaran komisi, produk yang sedang dipasarkan, unit yang tersedia, dll bisa diakses via internet di *website* LLC, sesama *team member* juga sangat kompak,

saling tolong-menolong dan memberi info untuk kepentingan bersama. Tetapi menurutnya ada beberapa hal juga yang perlu ditingkatkan di LLC, salah satunya adalah program pelatihan yang perlu ditingkatkan lagi dengan memberi pelatihan rutin yang berkaitan dengan strategi pemasaran, dokumentasi, dan legalitas.

Banyak hal sudah ia lalui bersama LLC, hal paling menyenangkan baginya ketika ia bisa mempunyai lebih banyak waktu untuk keluarga, mengunjungi ke berbagai tempat wisata baik dalam maupun luar negeri bersama istri dan anak-anak, selain itu tentunya bisa mempunyai penghasilan yang tak terbatas, sangat berbeda dari pekerjaan yang ia geluti sebelumnya yang berpenghasilan terbatas dan mengharuskannya untuk bekerja di luar daerah dan jauh dari keluarga. Tetapi selain hal-hal yang menyenangkan tentunya banyak juga hambatan yang dihadapi pria yang mempunyai hobi futsal, karaoke dan menonton bioskop ini, beberapa diantaranya adalah ketika diawal memulai pekerjaan ini, ia harus berusaha membuang rasa malu, takut ditolak, dan sungkan ketika menawarkan produk kepada calon *customer*, ada juga sistem administrasi dokumen yang masih manual dan tumpang tindih sehingga harus berulang kali menemui *customer* hanya untuk meminta tanda tangan untuk dokumen yang hanya bersifat dokumen pelengkap saja. Masa-masa sulit juga dialaminya ketika dia harus meyakinkan *customer* pada saat properti yang dipasarkan mengalami penundaan *launching* dan akhirnya *customer* melirik properti lainnya dan tidak jadi membeli (*refund*). Dalam masa-masa sulit seperti itu ia melewatinya dengan berserah pada Tuhan karena semua yang terjadi sudah menjadi kehendak yang diatas. Begitupun ketika mengalami masa-masa sukses tidak boleh lupa untuk banyak-banyak bersyukur dan berterimakasih pada Tuhan, karena itupun terjadi atas kebaikan Tuhan saja.

10 TIPS JITU MARKETING UNTUK REAL ESTATE AGEN

TIPS JITU MARKETING INI SEMATA-MATA UNTUK PARA REAL ESTATE AGEN UNTUK MENINGKATKAN DATA KLIEN. IKUTI TIPS BERIKUT INI UNTUK MENINGKATKAN EKSISTENSI ANDA DAN MELALUI INTERNET

OFFLINE | ONLINE

- 1** Menciptakan dengan kartunama dan memberikan berbagai macam benda yang terdapat inisial nama kita
- 2** Membuat sebuah blog yang berisi informasi yang berhubungan dan terkini
- 3** Tunjukkan keahlian real estate Anda melalui open houses
- 4** Gunakan sistem sebar informasi dari mulut ke mulut untuk menunjukkan pekerjaan Anda
- 5** Memiliki kolom subscribe pada halaman online Anda
- 6** Buatlah brosur dan sebar kepada semua orang
- 7** Gunakan situs social networking untuk menyebarkan berita
- 8** Pasang iklan mengenai usaha Anda di koran
- 9** Berkomunikasi antara agen melalui blog dan forum
- 10** Membuat sebuah website untuk meningkatkan reputasi secara online

INGATLAH, MARKETING TIDAK DAPAT BERBUAH DALAM SEMALAM. TETAP BERJUANG DAN ANDA AKAN MELIHAT HASILNYA.



LOCATION: KEMANG APARTMENT
PHOTO BY: UNCLEMOI PHOTOGRAPHY
EDITED: ADITA TIANGRA

happenings

Happenings now



01.

7 March 2015
Preview
Pasadena
Orange
County
@Maxxbox
Lippo
Cikarang

Lippo Karawaci Tbk dan Lippo Cikarang Tbk dalam acara Grand Preview kembali meluncurkan tower terbaru dari Orange County yaitu Tower Pasadena. Pada acara Grand Preview Tower Pasadena, Lippo Karawaci kembali mengulang kesuksesan penjualan seperti pada acara Grand Preview Tower Westwood dan Tower Irvine, dimana minat konsumen begitu tinggi dengan terkumpulnya Priority Pass sebanyak 700 PPT. Ini terbukti dengan terjual habisnya Tower Pasadena dan masih banyak konsumen yang tidak mendapatkan unit yang diinginkan.



02.

4 Feb 2015
Briefing Embarcadero &
TSM Makasar @KVR

Briefing Embarcadero dan The Saint Moritz Makasar ini diadakan untuk memberikan informasi terkini dari perkembangan di lapangan dan progress pengerjaan proyek tersebut.



Lippoland Club mengadakan acara nonton bersama film Merry Riana di Cinemaxx Plaza Semanggi Jakarta, acara ini diadakan untuk para *member* Lippoland Club. Pada acara nonton bersama ini para *member* diharapkan dapat mengambil hikmah dari film Merry Riana, dimana dalam film ini di perlihatkan perjuangan seorang dalam menawarkan produk kepada orang lain.

11 Feb 2015
Nonton Bareng
Film Merry
Riana
@Cinemax
Plaza Semanggi

03.



04.

12 Feb 2015
Ground Breaking
Orange County
@Lippo Cikarang

Lippo Karawaci Tbk dan Lippo Cikarang Tbk mengadakan acara Ground Breaking Orange County, yang dihadiri oleh para petinggi Lippo dan Menteri Perindustrian Bapak Saleh Husin. Acara Ground Breaking ini menunjukkan komitmen Lippo dalam membangun Mega Proyek Orange County di Timur Jakarta tepatnya di Lippo Cikarang.



05.

23 Jan 2015
Briefing
The St. Moritz
@PX Pavilion TSM

Bertempat di PX Pavilion lantai lima The Saint Moritz Puri, diadakan acara Briefing The Saint Moritz. Pada acara ini diberikan informasi tentang progres proyek dilapangan dan unit-unit yang masih *available* untuk dijual para *member*.



06.

Briefing Holland Village Resident Manado diadakan di PX Pavillion Puri, Proyek Holland Village ini adalah produk terbaru dari Lippo Karawaci yang berada di daerah Paniki Manado.

23 Mar 2015
Village Manado
@PX Pavilion Puri



07.

25 Mar 2015
Holland Village
Manado
@Hotel Aryaduta
Manado

Bertempat di Hotel Aryaduta Manado, diadakan Briefing Holland Village Residen Manado. Dan dalam acara ini para *member* begitu antusias mengikuti *briefing* dan dalam acara ini juga dimenangkan dengan diundinya *door prize* untuk *member*. Sehari sebelumnya juga diadakan acara makan malam bersama *member* Lippoland Club di restoran Bahari.



08.

27 Mar 2015
Tanjung Bunga
Makassar
@KVR

Pada Briefing yang diadakan di Kemang Village, Tanjung Bunga Makassar meluncurkan produk terbarunya yaitu Cluster Golden Rod Resident.



09.

28 Jan 2015
Ground Breaking Millenium
Village
@Lippo Karawaci

Ground Breaking Millenium Village Lippo Karawaci yang diadakan pada tanggal 28 Januari 2015 dihadiri oleh Bapak Mochtar Riady dan jajaran pimpinan Lippo Karawaci TBK. Ground Breaking ini tanda dimulainya pembangunan mega proyek di Lippo Karawaci.

Pentingnya Hubungan Baik Investor Property Dengan Agennya



Bagi seorang investor *property* memiliki banyak informasi tentang *property* yang sedang dijual adalah wajib

hukumnya. Informasi itu bisa didapatkan dari iklan baris, *website* khusus jual beli di *internet*, majalah *real estate*, agen *property* dan lain-lain.

Informasi dari iklan baris dan *internet* bersifat sangat umum dan terbuka karena semua orang bisa mengakses informasi tersebut. Lagi pula informasi dari iklan baris dan *internet* itu mengharuskan seorang investor *property* bersikap aktif.

Lain halnya jika anda mendapatkan informasi tentang *property* yang dijual dari seorang agen *property* atau professional broker. Informasi dari seorang professional broker seharusnya lebih eksklusif dan menyeluruh walaupun masih perlu dilakukan validasi mengenai informasi yang diberikan.

Agen *property* yang bagus itu...

Bagaimana seorang investor memiliki (mungkin lebih tepat berkolaborasi atau bekerjasama) agen *property* yang bagus? Sebenarnya untuk memiliki seorang agen *property* yang benar-benar mumpuni adalah melalui seleksi alam. Pada saat pertama kali anda memulai menjadi investor *property* anda akan berhubungan dengan banyak agen *property*. Anda kemudian menyeleksi mereka dari kemampuan mereka terhadap penguasaan pasar *property* terutama kenaikan harga *property* pertahun, harga-harga *property* sejenis di sekitar lokasi dan tingkat sewa, jika anda fokus kepada *property* sewa dalam investasi.

Hal yang tidak kalah pentingnya yang harus Anda perhatikan mengenai seorang agen *property* adalah kemampuan mereka dalam penguasaan *product knowledge* terutama tentang legalitas, sehingga seorang investor *property* bisa menghemat waktu dalam verifikasi legalitas.

Dengan memiliki agen *property* yang berkualitas seorang investor lebih menghemat waktu dan memiliki data yang lengkap terhadap *property* investasi. Menghemat waktu karena *property* yang ditawarkan oleh agennya sudah pasti tidak bermasalah tentang sertifikasinya dan perijinan karena sang agen sudah melakukan verifikasi terlebih dahulu sebelum dihidangkan kepada investor. Seperti seorang *chef* handal yang memasak dengan sempurna sehingga investor tinggal memilih makanan dan melennanya.

Berkolaborasi dengan beberapa agen *property*

Adalah lebih baik jika seorang investor *property* memiliki beberapa agen *property* yang bagus yang bekerjasama dengannya dalam mencari *property* investasi. Jadi seorang investor tidak fokus hanya pada satu agen saja. Karena seorang agen tidak memiliki informasi mengenai seluruh *property* yang dijual.

Untuk menjaga agar para agen *property*-nya betul-betul setia dalam artian informasi tentang *property* yang bagus selalu diberikan kepada Anda terlebih dahulu sebelum diberikan kepada orang lain, ada baiknya Anda memberikan insentif atau *fee* juga pada saat terjadi transaksi, karena pada umumnya *fee* seorang agen *property* adalah kewajiban penjual.

Ada seorang investor *property* yang beraktifitas di wilayah Bintaro, Tangerang Selatan. Dia memiliki beberapa agen *property* yang selalu memberikan informasi tentang *property* yang sedang dijual dengan harga bagus. Si investor ini betul-betul menjaga para agennya supaya setia. Tidak masalah baginya mengeluarkan uang sedikit untuk menyenangkan hati agennya tersebut.

Misalnya dia tidak segan-segan membelikan mobil Toyota Kijang Innova sebagai Tunjangan Hari Raya (THR). Artinya dengan mengeluarkan uang untuk membeli sebuah mobil di harga 300 juta-an rupiah dia sudah memperhitungkan akan mendapatkan uang lebih banyak jika terus memelihara kesetiaan agennya.

Ada juga seorang investor *property* yang bermain di sekitaran Jakarta Selatan. Dulunya dia sangat sering melakukan transaksi karena selalu mendapatkan *property* yang bagus dari agen *property*. Tetapi akhir-akhir ini para agen *property* tidak lagi memberikan informasi *property* yang bagus untuk investasi yang dijual kepadanya karena menurut agen *property* sang investor ini kadang pelit, tidak mau memberikan sekedar uang lelah kepada agennya apalagi *fee*. Dia tetap beranggapan dengan terjadinya transaksi agen *property* tersebut sudah mendapatkan *fee* dari penjual, dan itu sudah cukup bagi si agen.

Seharusnya hubungan investor dengan agennya selalu mesra sehingga timbul saling pengertian dan saling menguntungkan, simbiosis mutualisme.. Investor butuh agen *property* begitu sebaliknya....

01 Des 2014 - 28 Feb 2015



14 TOP CGM

Exclude LC, Net Sales 12X

| No. | Name | Rp | No. | Name | Rp |
|-----|---------------------|----------------|-----|--------------------------|----------------|
| 01. | Dopur Eduardus | 62.577.167.640 | 08. | Hotman, SE A.K | 19.139.699.614 |
| 02. | Agus Sudjadmiko, SE | 48.835.470.880 | 09. | Susanto Hamangku | 8.115.738.851 |
| 03. | Sri Endang Nurliana | 35.921.766.682 | 10. | Yusniarti | 7.888.741.424 |
| 04. | Landong Purba | 34.956.968.804 | 11. | R.R. Endah Ruwiadringsih | 6.817.572.535 |
| 05. | Achmad Mustafa | 30.935.070.925 | 12. | Henry Wesly | 5.267.690.346 |
| 06. | Andi Sutoyo | 27.121.646.273 | 13. | John Hoki | 3.006.987.236 |
| 07. | Meilinda Susman | 25.267.527.166 | 14. | Rubyanto Herman Pranata | 711.552.219 |

01 Des 2014 - 28 Feb 2015



20 TOP MEMBER LLC

Exclude LC Industri, Net Sales 12X

| No. | Member Code | Member Name | CGM | Rp |
|-----|--------------|--------------------------------|---------------------|----------------|
| 01. | 118868840083 | Cha Ji Hwan | - | 79,057,341,558 |
| 02. | 118889780052 | Ninlisya | Andi Sutoyo | 18,911,433,165 |
| 03. | 118871790069 | Jhon Pitt Gunawan | Landong Purba | 15,565,671,064 |
| 04. | 882884870057 | Subagiati | Meilinda Susman | 11,912,324,796 |
| 05. | 118873700074 | Christa Maria | Sri Endang Nurliana | 8,620,529,965 |
| 06. | 118885740068 | Syamsudin | Landong Purba | 8,457,563,425 |
| 07. | 880580730039 | Selly Senjaya | Agus Sudjadmiko, SE | 7,733,271,408 |
| 08. | 118886730043 | Fanita Untung | Susanto Hamangku | 7,561,543,351 |
| 09. | 118885790063 | Putri Citra Dewi | Achmad Mustafa | 6,290,233,307 |
| 10. | 118870690054 | Dimas Ibrahim Aji | Yusniarti | 5,706,942,388 |
| 11. | 118868860073 | Djulita V. | Achmad Mustafa | 4,990,053,275 |
| 12. | 118886690056 | David Hen Tjeng | Hotman, SE A.K | 4,868,089,916 |
| 13. | 880483670035 | Ranti Burhayelti | Agus Sudjadmiko, SE | 4,327,345,059 |
| 14. | 118865880082 | Septilina | Agus Sudjadmiko, SE | 4,091,632,862 |
| 15. | 118872900063 | Rahmi Sari | Achmad Mustafa | 3,973,377,160 |
| 16. | 118890830078 | Sastra JayaDarma S | Agus Sudjadmiko, SE | 3,882,449,776 |
| 17. | 118987760071 | PT. Perkasa Cemerlang Properti | Hotman, SE A.K | 3,611,198,700 |
| 18. | 880566860024 | Surjanti Atmadja | Agus Sudjadmiko, SE | 3,588,822,849 |
| 19. | 880482680027 | Indah Cahyawati, SE | Landong Purba | 3,518,198,653 |
| 20. | 118886730076 | M. Agung Tangdi Bendon | Hotman, SE A.K | 3,422,179,703 |



RAISING STAR

Member List By Join Date

| No. | Member Code | Member Name | Status | | CGM | Join Date |
|-----|--------------|-----------------------------|----------|----------|--------------------------|-----------|
| | | | 2 Mar | 1 Dec | | |
| 01. | 118882830060 | Soleh Hudin | Diamond | Titanium | Landong Purba | 13 Dec 12 |
| 02. | 118868810078 | Arnold Montana | Diamond | Platinum | Henry Wesly | 07 Jun 13 |
| 03. | 118885790063 | Putri Citra Dewi | Diamond | Gold | Achmad Mustafa | 18 Jan 13 |
| 04. | 118884690074 | Sumarsono | Titanium | Platinum | Hotman, SE A.K | 23 Apr 14 |
| 05. | 118886660067 | Sofiani Tandi | Titanium | Platinum | Henry Wesly | 21 Jan 13 |
| 06. | 118887900033 | Lucky Cahyadi Burhanuddin | Titanium | Platinum | Sri Endang Nurliana | 05 Jun 08 |
| 07. | 118866860059 | Min Min Sumardi | Titanium | Gold | Susanto Hamangku | 15 Mar 10 |
| 08. | 118883850067 | Willy | Titanium | Gold | Henry Wesly | 07 Jan 13 |
| 09. | 118984710079 | PT. Rhemala Citra Indonesia | Titanium | Gold | Yusniarti | 23 Apr 14 |
| 10. | 118879760072 | Yudianto Sijabat | Titanium | Silver | Dopur Eduardus | 10 Jan 14 |
| 11. | 118885730077 | Reny Yulianti | Platinum | Gold | Henry Wesly | 12 May 14 |
| 12. | 118885740068 | Syamsudin | Platinum | Gold | Landong Purba | 18 Jan 13 |
| 13. | 118887670065 | Roy Zachran Hasan | Platinum | Gold | Henry Wesly | 01 Feb 13 |
| 14. | 118988850061 | PT. Trista Sari Mananjung | Platinum | Gold | Hotman, SE A.K | 01 Mar 13 |
| 15. | 880566860014 | Arianto Hartono | Platinum | Gold | Jarot Myatprono | 02 Jun 03 |
| 16. | 118865780043 | Tanita B. Hutabarat | Gold | Silver | Sri Endang Nurliana | 18 Jul 08 |
| 17. | 118867750085 | Fahrurrozi | Gold | Silver | R.R. Endah Ruwiadringsih | 22 Sep 14 |
| 18. | 118867880080 | Mohamad Hermawan N | Gold | Silver | Agus Sudjadmiko, SE | 01 Oct 14 |
| 19. | 118880700059 | Sharen Fernanda | Gold | Silver | Hotman, SE A.K | 18 Jan 11 |
| 20. | 118881810055 | Endang Marijana | Gold | Silver | Hotman, SE A.K | 23 Feb 11 |
| 21. | 118887650075 | Poei Siok Tien | Gold | Silver | Meilinda Susman | 26 May 14 |

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 Trainner 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 Cemerlang
Sudirman Tower Condominium Tower C
Lantai 2 - Jl. Garnisun Dalam No. 8,

2015