



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)

EMPOWER

MAGAZINE

Best motivation business magazine only for the country? Empower is the answer

25 Top Sales

Lippoland Club Member 2015
01 Mar - 31 May 2015

SUCCESS STORY

Fit, Focus, Finish

Jhon Fit Gunawan

SUCCESS STORY

Kegagalan: Semangat Untuk Berhasil

Agus Sudjadmiko

TIPS & TRICK

20

Marketing Strategy Quote

OUR NEW HERO

SONNY PEMANA, SE

HAPPENINGS STORY IN LIFE

Goes to *Sydney*

Dedicated For The Best Performers 2015

- Tour ke Sydney 6 hari / 4 malam
- Hadiah termasuk biaya Airport Tax, tetapi tidak termasuk biaya fiskal
- Keberangkatan dari Jakarta
- Periode keberangkatan Maret/April 2016
- Hadiah TIDAK dapat diuangkan atau dipindah-tangankan
- Hadiah ke-2 hanya untuk suami/istri, anak kandung, orangtua kandung, mertua, kakak/adik kandung (dengan melampirkan surat KK)
- Batas usia peserta minimal 8 tahun dan maksimal 65 tahun

KETENTUAN :

- Penjualan net-net status DP 10%
- Penjualan diatas 13 – 24 Milyar mendapat 1 Hadiah (Tiket)
- Penjualan diatas 24 – 35 Milyar mendapat 2 Hadiah (Tiket)
- Penjualan diatas 35 Milyar mendapat 2 Hadiah (Tiket) + uang saku Rp 10 juta

PERIODE KOMPETISI :

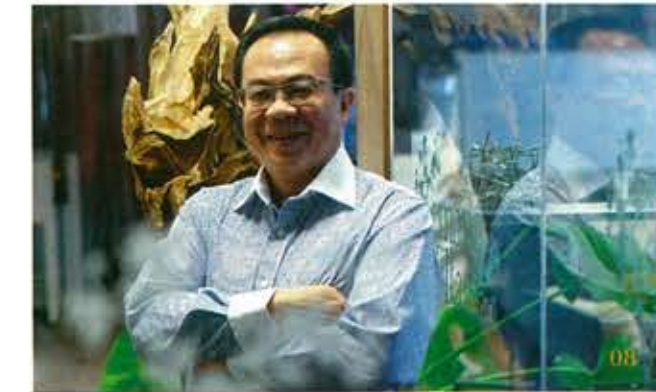
Tanggal lunas DP 10% mulai 1 Jan.2015 sampai dengan 31 Des.2015 (untuk KPR/KPK/KPA di hitung dari tanggal cair KPR/KPK/KPA)

INFO DETAIL HUBUNGI :

0851 0292 5088 atau Club General Manager anda

See You in Sydney 2016!

Our Contents:



Content & Foreword

Walaupun keadaan ekonomi Indonesia sedang kurang menggembirakan saat ini, tetapi apabila kita yang memiliki motivasi dan tanggung jawab tinggi maka kita tidak menjadi apatis tetap terdapat jalan didalam kesulitan, asalkan kita focus dan disiplin, niscaya setiap masalah atau kendala dapat dilewati sejalannya waktu, sesuai dengan pepatah China "Selalu ada kesempatan dalam kesulitan". Tetapi kalau kita apatis dan terlena dengan keadaan yang sangat tidak menentu ini, maka kita akan jatuh ke dalam kesulitan dimasa yang akan datang.

Maka dalam menghadapi masa seperti ini, tugas kita untuk melakukan follow up serta maintenance calon client kita; dan perlu diingat bahwa disaat ini pula merupakan kesempatan untuk merekrut orang-orang yang mengalami kesulitan dalam business maupun pekerjaan mereka untuk mendapatkan uang tambahan, sebagai member dari Lippoland.

Yakinlah bahwa jangan menunda masalah maupun tidak diselesaikan, dan setiap masalah selalu ada jalan keluarnya. Tetap semangat, tetap berusaha, dan tetap disiplin menghadapi segala kondisi.

Suziany Japardy
President Club

"In sales, it's not what you say; it's how they perceive what you say."

- 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 Palem 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 1066 ext. 2300

BOARD OF ADVISORS

Tjokro Libianto, Ivan S. Budiono,
Suziany Japardy

PUBLISHING COORDINATOR

Joko Sulistyono

PUBLISHING CONSULTANT

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

PHOTOGRAPHY

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

11 HAL YANG MENGGOYAHKAN KEPUTUSAN CALON KONSUMEN

Menjual, di dunia bisnis yang kompetitif sekarang ini, menjadi sebuah aktivitas yang membutuhkan energi lebih. di sisi lain, ada beberapa hal dari seorang penjual yang bisa menghambat keberhasilannya dalam menjual produknya. lebih lagi, jika kita berjualan di lingkungan orang-orang yang serba sibuk. Seorang penjual sering sekali melakukan beberapa hal yang bisa menggoyahkan keputusan calon konsumen atau bahkan calon konsumen yang potensial, sehingga mereka ragu untuk melanjutkan proses jual-beli selanjutnya. Beberapa hal tersebut di antaranya:

Penjual kurang bisa menyampaikan keunggulan dari produk yang sesuai bagi kondisi si konsumen

Hanya sedikit sekali penjual yang dapat dengan baik memaparkan keunggulan produk mereka. Mereka lupa apa saja yang perlu dikatakan kepada konsumen sesuai mandat bagian marketing. Semestinya, bicaralah seolah sedang mendiskusikan masalah dari si konsumen, dan setelah 15 sampai 30 detik arahkan ia kepada cara produk atau jasa Anda dapat menjadi solusi bagi masalahnya tersebut.

Penjual yang melakukan strategi "touch base" atau "check in"

Strategi "touch base" yaitu "menunda penjelasan detail tentang produk pada kesempatan lain yang lebih luas, dengan maksud membangun sebuah komunikasi antara penjual dan konsumen", misalnya mengatakan, "Baik, Pak. Bagaimana kalau besok kita bertemu agar saya bisa menjelaskan lebih banyak tentang keunggulan produk ini?" atau "Oke, nanti akan saya hubungi Anda untuk penjelasan lebih detail tentang produk ini."

Strategi "check in" yaitu mengajak calon konsumen untuk mendaftarkan diri dahulu untuk mendapatkan penjelasan lengkap tentang produk. Calon konsumen terlalu sibuk untuk berbicara dengan penjual yang tidak

memiliki sebuah tawaran yang memang bernilai baginya. Strategi "touch base" dan "check in", saat ini, tidak lagi menjadi strategi yang banyak diterapkan penjual. Penjual semestinya meyakinkan calon konsumen bahwa ia memiliki beberapa nilai jual yang ingin ditawarkan pada setiap interaksi dengan calon konsumen.

Penjual yang melakukan presentasi terhadap Asisten Eksekutif dengan tujuan agar bisa terhubung kepada atasannya yang merupakan konsumen potensial.

Saya terkejut melihat banyak orang yang percaya bahwa strategi ini akan membantu mereka mewujudkan sebuah kesepakatan penjualan, dan itu terjadi setiap hari. Pendekatan yang lebih baik, menurut saya, adalah dengan mencoba menjadi teman bagi sang Asisten Eksekutif, lalu baru meminta bantuannya.

Menanyakan hal-hal remeh yang sebenarnya bisa dijawab oleh bawahan si calon konsumen atau bisa didapatkan jawabannya di situs milik calon konsumen

Saya melakukan kesalahan ini beberapa tahun lalu, ketika saya berbicara dengan seorang President Manager sebuah bisnis menengah ke atas. Bukannya bertanya tentang hal-hal yang nilai strategisnya tinggi, saya malah bertanya tentang hal-

Penjual yang menawarkan produknya atau melakukan presentasi di luar jam kerja

Kebanyakan calon konsumen menghabiskan hari-harinya dengan rapat di kantornya dan memiliki toleransi waktu yang hanya sedikit saja di luar jam kerja. Oleh karena itu, hargailah waktu calon konsumen Anda, dan berusaha untuk menyelesaikan pertemuan lebih cepat atau lebih awal dari yang dijadwalkan.



Holland Village
LIVING THE DREAM
MANADO

"In this holy month of Ramadhan, may you be blessed with good health, harmony, and may God's blessings always shine upon you."



Another Luxury Development by
LIPPO HOMES
Your Sweet Home



FOR MORE INFORMATION PLEASE CALL
0431 **721.0180**
www.hollandvillagemanado.com




**ASIA PACIFIC
PROPERTY
AWARDS
DEVELOPMENT**

**HIGHLY
COMMENDED
CONDOMINIUM
INDONESIA**

Millennium Village
by PT. Lippo
Karawaci TBK

2015-2016




M

**MILLENNIUM
VILLAGE**

LIPPO CBD
Global Smart City

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



**PRICE
INCREASE SOON**

OPENING SOON
MILLENNIUM VILLAGE New Sales Gallery & Show Suites
at Maxx Box, Boulevard Jend. Sudirman 1110, Lippo Village

Disclaimer: Rendering and illustrations are artist impressions for presentation purpose only, cannot be regarded as representation of fact.

hal yang sebenarnya bisa dijawab oleh Regional Manager. Sehingga, saya pun tidak heran, ternyata sang Presiden Manager menyuruh saya untuk bicara dengan Regional Manager saja.

Penjual melakukan presentasi dengan format yang sama atau memberikan proposal yang sama pada setiap calon konsumen

6

Saya hampir tidak percaya bahwa masih saja ada penjual yang melakukan hal yang sama pada setiap calon konsumen. Padahal, seharusnya mereka meramu dan menyesuaikan setiap presentasi sesuai kondisi dan tipe masing-masing calon konsumen. Tentu saja, dengan terlebih dahulu melakukan sedikit pengamatan dan penelitian kecil sebelum bertemu dengan calon konsumen.

Ketika gagal menelepon, penjual meninggalkan voice mail dengan tanpa menawarkan nilai jual sedikit pun

7

Misalnya berkata, "Halo, Pak Konsumen. Saya Ahmad dari Jaya Prima Soft. Kami adalah spesialis penyedia aplikasi akuntansi dan manajemen. Kami telah menjalani bisnis ini sejak 1978 dan klien kami yang memakai jasa kami, misalnya ... dst." Pesan voice mail yang tidak memiliki—atau hanya sedikit—nilai jual, tentu saja dengan cepat akan di hapus oleh calon konsumen.

Penjual mengatakan bahwa solusi yang ditawarkan adalah solusi yang "mudah"

8

Dalam bisnis, tidak ada perkara yang mudah, dan mengatakan demikian hanya mengurangi kredibilitas Anda. Lebih efektif jika Anda menjelaskan jenis barang apa saja yang akan dibutuhkan, dan lakukanlah tindak

lanjut dengan menjelaskan lebih jauh tentang metode Anda dalam menerapkan solusi Anda pada bisnis yang dimiliki sang calon konsumen,

Ketika banyak strateginya yang gagal, penjual menggunakan 'senjata pamungkas' yang sudah kuno

9

Misalnya serta-merta mengatakan, "Oke, jadi pilih yang merah atau yang biru?" atau "Kalau saya bisa menunjukkan produk ini dapat menghemat waktu Anda, Anda pasti beli ya?" Saya pribadi merasa ngeri jika mendengar orang yang menggunakan taktik berjualan seperti ini, yang sebenarnya berkembang di pertengahan tahun 90-an. Waktu telah berubah. Calon konsumen kini lebih pandai dan lebih bijaksana. Menggunakan taktik yang membosankan dan manipulatif seperti ini hanya membuat mereka merasa aneh.

Penjual membuang waktu dengan berusaha "mencari muka" calon konsumen

Misalnya mengatakan "Dengar-dengar, Anda suka mancing ya? Saya juga suka mancing, loh. Eh, Anda mancing di mana?" Wah! Apa Anda mengira bahwa calon konsumen yang sebegitu sibuknya mau mengobrol dengan Anda (penjual produk) tentang masalah hobi memancing? Walau terkadang hal ini memang memungkinkan, namun calon konsumen tentu lebih tertarik jika Anda langsung saja mengungkapkan alasan Anda menghubunginya. Sesungguhnya,

10

Anda akan mendapatkan "muka" calon konsumen jika Anda bisa menunjukkan betapa Anda menghargai dan menghormati waktunya, mengetahui masalah seputar bisnisnya, dan menawarkan solusi yang tepat untuk masalah tersebut.

11

Melakukan penawaran dengan cara atau pernyataan yang salah

Misalnya, sebagian penjual yang berusaha menghalalkan segala cara. Di awal penawaran, mereka berusaha mengatakan kepada calon konsumen bahwa produk mereka bisa mengatasi semua kesulitan hidup dan semua permasalahan bisnis. Tentu, kita semua tahu ini tidak realistis. Sayangnya, sebagian penjual merasa terpaksa harus melebih-lebihkan kapabilitas produk mereka untuk "mengejar setoran".

Semoga Anda tidak sampai berbuat kesalahan dengan menggoyahkan keputusan calon konsumen Anda. Jika Anda temukan satu saja dari faktor-faktor di atas, Anda akan sulit melanjutkan proses penawaran ke tahap selanjutnya.

"Jaga Pikiran Pada Hal Baik"

STORY OF *Sonny Permana SE*



Jagalah pikiran Anda agar tertuju pada hal baik dari Tuhan, serta tidak ada kata lain untuk optimis dalam bekerja, terus semangat dan pantang menyerah", merupakan motto hidup dari Sonny Permana, pria kelahiran Jakarta, 17 Maret 1966 silam yang akrab disapa Sonny ini telah bergabung dengan LLC sejak tahun 2009 yang lalu. Awal mulanya dia bergabung dengan LLC karena diajak oleh temannya yaitu Bapak Arifin, yang kemudian dimentor oleh Bapak Andi Sutoyo. Ketertarikannya untuk bergabung bersama LLC ini disebabkan oleh Beliau bisa bertemu dengan banyak orang dengan berbagai macam latar belakang, tak pelak juga komisi serta penghasilan yang besar sehingga masalah keuangan dapat mudah teratasi, seperti kata beliau "*Property* adalah pekerjaan yang menuntut keseriusan yang berdampak banyak pengalaman yang didapat serta berkenalan dengan banyak teman dari kalangan berkelas saat menawarkan produk *property* yang saya tawarkan".



Banyak kendala, tantangan serta hambatan yang ditemuinya dalam menjalankan bisnis ini tidak membuatnya berputus asa, salah satu kendala yang ditemuinya dalam berbisnis LLC ini adalah terkadang merasa sakit hati bila jerih payah kita tidak dihargai oleh pihak pembeli dan waktu untuk menunggu *buyer* yang berjam-jam karena pembeli tidak tepat waktu saat janji bertemu. Tapi dalam setiap hambatan dan kendala yang ditemuinya itu dia berkata, "Selalu mengucap syukur saat ada kendala dan ingat komisi besar yg akan didapat, dimana rasa capek serta kecewa hilang dengan sendirinya, dan apabila di saat gagal harus cepat melupakan serta susun strategi baru yang lebih baik. Semua hambatan terasa kecil dan pasti ada jalan keluarnya, hambatan terasa kecil karena selalu di bawa *happy*.", itulah kiatnya dalam menghadapi hambatan yang ditemuinya.

Dalam waktu senggangnya beliau menyempatkan diri untuk berolahraga jalan kaki atau lari pagi, tapi tak lupa untuk menghabiskan waktu dengan jalan-jalan bersama keluarga, sekedar menonton film dibioskop, makan bersama menjadikan waktu aset sangat berharga; selain itu beliau adalah orang yang mudah bergaul, senang berkomunikasi dan bertemu banyak orang seta berani mengambil keputusan dan cepat tanggap. Kelebihannya inilah yang mampu menghantarkannya kepada kesuksesan bersama LLC. Tahun 2015 merupakan tahun kesuksesan baginya, ia mampu menjual 1 *floor* Apartment Orange County – Cikarang dengan pola bayar tunai di awal tahun 2015 untuk Tower Pasadena. Sungguh prestasi yang sangat membanggakan sekali baginya dan serta istrinya Dinawarti Suprpto dan kedua orang putra-putrinya, Antonius Chistopher yang saat ini sedang berkuliah di UPH Karawaci jurusan Kedokteran dan Anathasia Chrisilla yang saat ini sedang berkuliah di Hong Kong jurusan Bisnis. Berkat Tuhan Yesus Kristus serta dukungan doa dari istri dan anak-anaknya dan

adanya mimpi-mimpi besar keluarga, juga dengan adanya produk Lippo group yg berkualitas yang telah memberikan kepercayaan untuk menjualnya dan dukungan management Lippo, adalah orang-orang dan hal-hal yang telah berperan penting untuk menjadikannya sukses seperti sekarang ini. Kebahagiaan yang terbesar dalam menggeluti bisnis LLC selama ini adalah bahwa hasil kerja kerasnya selama ini bisa membuat istri dan anak-anaknya bahagia, dimana anak-anaknya bisa disekolahkan di tempat yang terbaik untuk mencapai cita-cita mereka, itulah saat terbaik yang membuatnya terus bersemangat bekerja di bidang properti ini, juga pada saat *closing* tentunya, karena selain mendapatkan komisi, juga timbul kepercayaan diri karena telah berhasil menyatukan kebutuhan pembeli dan penjual produk. Mimpi yang belum tercapai dari Sarjana Ekonomi, jurusan Marketing STIE Nusantara ini adalah ia ingin mengajak keluarga keliling dunia dan melihat anak-anaknya sukses dibidang kuliahnya masing-masing, anak perempuannya menjadi *business woman* dan anak lelakinya menjadi dokter bedah saraf.

Saran darinya untuk orang yang ingin dan akan bergabung dengan bisnis LLC ini adalah agar siap mental dan berani menerima kegagalan, cepat melupakan kegagalan itu dan terus maju lagi, Merenungkan mengapa gagal sehingga bisa menjadi pelajaran untuk proses selanjutnya serta agar berani mencoba ide-ide baru pemasaran. "LLC adalah wadah yang sangat baik buat belajar, kita dibimbing dan dibantu untuk sukses bersama LLC, karena di miliki perusahaan group besar maka kita kerja lebih aman dan produk yang ditawarkan ke *customer* mudah disampaikan karena sudah banyak yang mengenal, dibandingkan dengan produk sejenis lainnya.", begitu ujarnya memberi masukan bagi orang-orang yang ingin bergabung dengan LLC namun masih ragu-ragu, jadi tidak ada yang perlu diragukan lagi terhadap bisnis LLC ini.

Fit, Focus, Finish

STORY OF *Jhon Fit Gunawan*

Fit, Focus, Finish adalah motto hidup pria bernama lengkap Jhon Fitt Gunawan. Pria kelahiran Jakarta, 20 Mei 1973 silam ini terlahir dari keluarga dengan darah bisnis yang kental, darah tersebut ia warisi dari kakeknya yang berasal dari Yordania dan neneknya yang berasal dari Yaman Selatan, mereka kemudian merantau ke pesisir selatan Sumatera, disanalah keluarganya mulai membangun usaha hingga sampai sekarang ini, hal inilah yang membuatnya untuk selalu termotivasi dalam pekerjaan. Sejak tahun 1997 ia telah bergabung bersama LLC yang waktu itu masih Lippo Sentul City, sejak saat itu ia telah menjual banyak diantaranya Lippo Cikarang, Lippo Karawaci hingga proyek Lippo yang berada di luar negeri dan seluruh Indonesia. Tetapi yang menjadi hal yang paling sukses dan membanggakan baginya adalah penjualan Orange County di Cikarang dan Embarcaddero di Bintaro, kedua proyek itu menurutnya sangat menjanjikan untuk masa depan terutama untuk kalangan ekspatriat, karena sudah saatnya Indonesia untuk menggarap proyek kelas dunia yang menasar pasar global. Sudah sewajarnya pria yang mudah bergaul ini memperoleh kesuksesan seperti yang didapatnya sekarang ini, karena dalam bekerja dia selalu ikhlas, berusaha dan fokus pada impiannya. Konsentrasi, kerja keras, strategi yang baik dan kreatif dalam menghadapi klien yang sulit pada saat kondisi ekonomi global sedang tidak menentu adalah kiat-kiatnya dalam menghadapi tantangan dalam bisnis



properti ini, dia berkata "Dalam kegagalan selalu terselip kesuksesan, tergantung diri kita sendiri dalam mengelola waktu dan kinerja. Saya selalu bersyukur, menikmati waktu bersama keluarga dan berinvestasi lagi agar semangat tumbuh kembali."

Adalah suatu hal yang membahagiakan bagi suami dari Erry dan ayah tiga orang anak ini ketika ia dapat memberikan investasi yang menjanjikan di masa depan bagi klien, menambah *income* para *member* dan juga bisa berinvestasi bagi diri sendiri

serta keluarganya. Ia juga sangat bahagia ketika bisa membantu *member-membarnya* untuk sukses dan berhasil, karena menurutnya hal itu dapat memberikan kepuasan batin bagi dirinya, "Prinsip saya, jika saya bisa sukses maka semestinya *member-member* saya harus bisa lebih sukses daripada saya.", begitu ujarnya.

Pria penyuka *travelling* ini mempunyai cita-cita untuk mempunyai properti diseluruh wilayah di Indonesia dan Asia, karena ada banyak teman-temannya tersebar di wilayah tersebut, ia juga ingin menyalurkan hobi *travelling*-nya tanpa harus mengeluarkan biaya besar tetapi juga bisa untuk berinvestasi, bisa mengenal lebih dalam berbagai daerah di Indonesia yang sangat beragam dan menarik lebih dalam lagi adalah keinginan terbesarnya saat ini. Banyak sekali keuntungan dan hal-hal positif yang didapat pria lulusan Universitas Trisakti jurusan Usaha Wisata dan Perhotelan ini, diantaranya ialah waktu yang fleksibel yang bisa membuatnya menjalankan beberapa usaha properti pribadi seperti villa di Bali dan Lombok, Hotel Grand Sulthan di Banda Aceh, Hotel Grand Darussalam di Medan, Bunggalow di Pulau Sabang atau sering disebut Weh Island serta guest house di Bogor dan beberapa rumah kecil di Jakarta, selain itu ia juga bisa dengan leluasa aktif bersama teman-temannya dalam

Komunitas Usaha Kamar Dagang dan Industri (KADIN), juga di Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI), dan yang terakhir di Gabungan Pengusaha Konstruksi Indonesia (GAPENSI).

Baginya bergabung bersama LLC ini adalah suatu hal yang sangat menarik dan disyukurinya, dikarenakan *team* yang solid, kekeluargaan, kebersamaan yang tinggi, pelatihan yang rutin, waktu yang fleksibel, dapat *tour* keliling dunia, serta bertemu klien dengan berbagai karakter, dan produk-produk yang mempunyai beragam kelebihan yang bisa untuk investasi jangka pendek maupun jangka panjang merupakan hal-hal yang membuatnya tertarik dan betah untuk bertahan dalam bisnis ini. "Semoga Lippo suatu saat bisa mengembangkan proyek di seluruh Indonesia, jadi saya juga harus siap lebih awal karena potensi properti saat ini sudah lebih mengarah dan berkembang hampir di seluruh wilayah Indonesia. Saya sangat mencintai Indonesia, jadi saya harus memiliki properti di setiap wilayah Indonesia yang beragam untuk dinikmati, jangan hanya warga negara asing saja yang menikmati setiap jengkal tanah yang terbaik di negara kita, kenapa tidak kita? Sebelum terlambat larilah lebih kencang di awal sebelum mendapatkan yang tersisa.", begitu ujarnya menutup pembicaraan ini.

TIPS Membangun & Menemukan Solusi Breakthrough

Ingat! Jangan terpancing dengan keadaan kata-kata "sulit" sekarang walaupun jika memang benar "sulit" sekalipun! Jauh lebih penting adalah *happiness* dan sikap optimis Anda setelah itu baru bisnis yang Anda jalankan.

Tapi pilihan untuk tidak terpancing bukan berarti Anda diam saja melainkan haruslah berbuat sesuatu atau mencari cara lain agar tetap *survive* dan *selling* disaat yang lain memilih pasrah dan menyerahkan diri kedalam keadaan kata-kata "sulit"!

- **Spare Time** | Beranikan ambil waktu khusus dari kegiatan rutin bisnis sejenak untuk refresh melihat kedalam dari luar.
- **Self Coaching** | Lakukan proses bertanya kedalam diri mengenai segala aktifitas plus dan minus yang sudah dan akan dilakukan nantinya.
- **Mapping the Solution** | Petakan detail solusi-solusi berbentuk cara-cara terbaru seputar aktivitas diri dan bisnis yang dilakukan.
- **Action the Map** | Segera lakukan apa yang sudah dipetakan pada point no. 3.
- **Evaluation** | lakukan evaluasi berkala dan pembaharuan untuk mensukseskan cara-cara.
- **Repetition** | Lakukan pengulangan agar terbentuk pola mindset dan optimis.
- **Celebration** | Lakukan perayaan kemenangan bila sudah sudah berhasil disukses pertama
- **Breakthrough** | Jangan mudah kembali kekeadaan sebelumnya akan jauh lebih baik terus fokus tujuan yang telah ditentukan dan tidak ada kata buntu.

Setiap keadaan selalu terdapat peluang tergantung sudut pandang Anda sendiri! Nah sekarang Anda fokus ke beban atau solusi ?

Kegagalan: Semangat Untuk Berhasil

STORY OF **Agus Sudjadmiko**

EDITED: ADITA TIANDRA



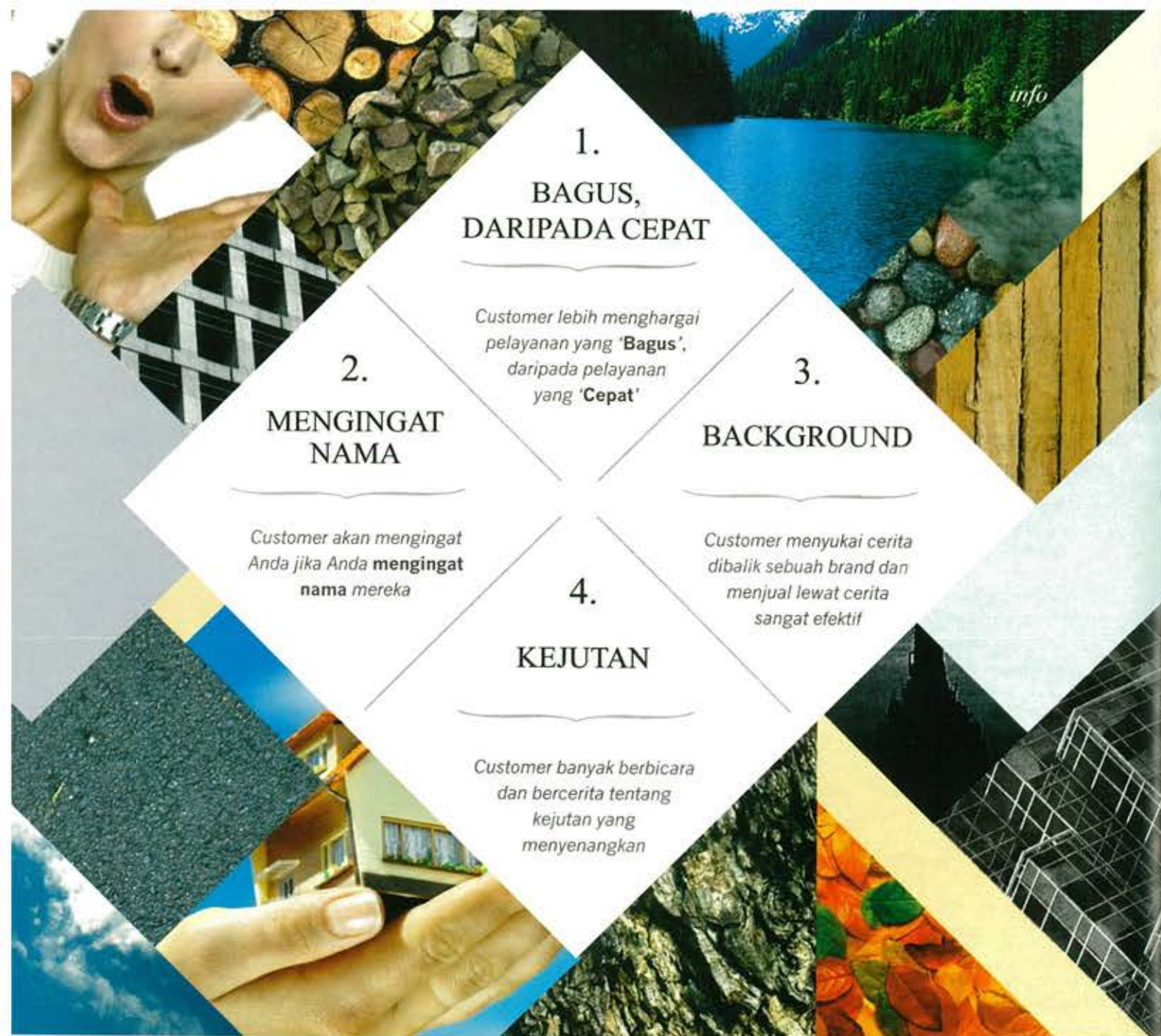
Ridho Allah SWT serta doa orang tua, istri dan anak merupakan kunci kesuksesan yang saat ini telah diraih oleh pria bernama lengkap Agus Sudjadmiko ini. Awal cerita suksesnya bersama LLC ini bermula dari bergabungnya ia di LLC pada tanggal 1 Maret 2003 silam sebagai Club General Manager. Pada awalnya ia tertarik di bisnis ini karena menurutnya beliau bisa membuat dirinya dan serta orang lain untuk bisa berhasil, sukses, lebih maju, lebih baik, lebih makmur, dan lebih dicintai keluarga serta berguna bagi nusa bangsa dan keluarga. Suatu hal jika dilandasi dengan niat baik dan mulia maka akan berakhir dengan kesuksesan dan keberhasilan, dan hal ini telah dibuktikan oleh pria kelahiran Jakarta, 2 Agustus 1969 ini. Prestasi yang telah diraihinya bersama LLC antara lain adalah juara ketiga tahun 2010 dan 2014 dalam penjualan terbaik se-Indonesia dan juara pertama tahun 2009, 2011, 2012, dan 2013 dalam penjualan terbaik se-Indonesia. Sungguh sebuah prestasi yang patut ia dan keluarganya banggakan.

Dalam meraih kesuksesan dan keberhasilan tentunya tidak terlepas dari dukungan orang-orang terdekat. Oleh karena itu ketika ia bisa membahagiakan keluarga dan *travelling* bersama sang istri, Dr. Elvira Suci Surtini dan kedua orang buah hati mereka yaitu Nandira Vinzka Cahyagita dan Avriza Audiandra yang saat ini masih duduk di bangku Sekolah Menengah Atas, hal itu merupakan suatu hal yang sangat berkesan baginya dan menjadi kebahagiaan terbesarnya. Satu hal yang akan melengkapi kebahagiaannya yaitu cita-citanya yang saat ini belum kesampaian yaitu pergi haji bersama istri dan anak-anaknya. Namun ia tetap optimis bahwa cita-citanya ini akan kesampaian suatu hari nanti. Baginya bergabung bersama LLC sangatlah menarik dan luar biasa, pelatihan dan dukungan dari team LLC sangat membantu para *member*, waktu di LLC yang sangat fleksibel juga bisa membuatnya mempunyai banyak *quality time* untuk dihabiskan bersama keluarga tercintanya dan juga tentunya menyalurkan hobi renang dan *travelling*nya.

Kesuksesan dan keberhasilannya juga tidak terlepas tentunya dari berbagai macam rintangan, tantangan, hambatan dan kegagalan. Pria alumni SMAN 16, Jakarta dan Universitas Pancasila jurusan Ekonomi, Jakarta ini tidak pernah berpikir bahwa tantangan, rintangan dan hambatan itu adalah sebuah kegagalan, melainkan sebagai pacuan dan semangat untuk maju meraih keberhasilan dan kesuksesan. Ketika dihadapkan pada semuanya itu ia mempunyai kiat-kiat untuk meraih kesuksesan dan keberhasilan, ini juga bisa berguna bagi orang lain yang ingin terjun di bisnis ini, ia berkata agar senantiasa selalu berdoa, mau belajar, tekun, disiplin, kerja keras, ulet, sabar, ikhtiar, rendah hati, tidak sombong, juga tak lupa untuk rajin bersedekah dan menabung, itulah kunci suksesnya bersama LLC selain karena tentunya didukung oleh kepribadiannya yang positif, supel, ramah dan sabar.

20 MARKETING STRATEGY QUOTE

- In marketing, I've seen only one strategy that can't miss-and that is to market your best customer first, your best prospects second, and the rest of the world last. ~ John Romero
- The best marketing strategy ever : Care. ~ Garry Vaynerchuk
- The aim of marketing is to know and understand the customer so well the product or service fits him and sells itself. ~ Peter Drucker
- The key to a succesful marketing plan is execution. ~ Haroori Rashid
- However beautiful the strategy you should occasionally look at the results.
- The customer isn't always right, but if you don't listen to them, your product won't be either. ~ Oli Gardner
- Marketing is no longer the stuff you make, but about the stories you tell. ~ Seth Godin
- Without strategy, execution is aimless. Without execution, strategy is useless. ~ Morris Chang
- This may seem simple, but you need to give the customers what they want, not what you think they want. And, if you do this, people will keep coming back. ~ John Ilhan
- Marketing without data is like driving with your eyes closed. ~ Dan Zarrella
- Marketing is not just about being seen as better than the competition. It's about being seen as the only solution to your audience's problem. ~ John Morgan
- Make the customer the hero of your story. ~ Ann Handley
- Focus on the core problem your business solves, and put out lots of content and enthusiasm and ideas about how to solve that problem. ~ Laura Fitton
- Strategy without tactics is the slowest route to victory. Tactics without strategy is the noise before defeat. ~ Sun Tzu
- Recoqnizing customer needs and filling them better than the competition is the heart of successful marketing strategy.
- Strategy is choosing what not to do. ~ Micheal Porter
- Your target audience could mean consumers, fans and apathetic readers alike. The latter two may never buy your products or services, but may be inclined to share them with their peers.
- A goal without a plan is just a wish. ~ Antoine De Saint Exupery
- Without goals, and plans to reach them, you are like a ship that has set sail with no destination. ~ Henry Wadsworth
- Be persistent, and hang on to your vision. And at the same time, be flexible. ~ Reid Hoffman



Seberapa besarkah Anda mengenal Customer Anda?

Di atas ini adalah beberapa hasil dari studi tentang apa yang customer harapkan Anda tahu tentang mereka.

- 1. Customer lebih menghargai pelayanan yang 'Bagus', daripada pelayanan yang 'Cepat'.**
Studi baru-baru ini menunjukkan bahwa Customer yang mendapatkan pelayanan yang bagus lebih mengingat pengalaman mereka itu dan memberitahu teman-teman mereka.
- 2. Customer akan mengingat Anda jika Anda mengingat nama mereka.**
Pada kenyataannya, orang-orang lebih tertarik dan memberi perhatian ketika mereka mendengar nama mereka. Jangan lupa untuk lebih mengenal mereka dan memanggil atau menggunakan nama mereka disaat yang tepat.
- 3. Customer menyukai cerita dibalik sebuah Brand dan menjual lewat cerita sangat efektif.**
Penelitian menunjukkan bahwa cerita yang diceritakan dengan benar dan menarik adalah cara bicara yang paling persuasif.
- 4. Customer banyak berbicara dan bercerita tentang kejutan yang menyenangkan.**
Contohnya memberikan bingkisan makanan, atau hadiah furniture, untuk membuat Customer mereka senang, dan itu terbukti berhasil.

Hal-Hal Yang Dapat Membantu Membentuk Karakter Sukses Dalam Diri Kita

Pertama. Mempunyai Perencanaan Yang Matang.Semua rencana yang akan kita buat tidaklah boleh setengah-setengah. Orang yang sukses adalah orang yang tau apa yang akan dilakukan.

Kedua. Belajarlah Untuk Menggunakan Waktu Dengan Bijak. Manajemen waktu yang baik sangat penting dalam meraih sesuatu. Orang-orang yang sukses tidak akan pernah membuang-buang waktu mereka.

Anda dapat memanfaatkan teknologi yang ada untuk membuat perencanaan

Ketiga. Jangan mudah merasa puas atas pencapaian yang kita raih.Setelah berhasil melakukan sesuatu hal atau berhasil meraih tujuan, biasanya seseorang akan menjadi terlena dan merasa bahwa ia sudah melakukan hal yang terbaik. Orang bijak berkata mempertahankan, lebih sulit daripada membangun, maka jadikan pencapaian yang telah kita raih sebagai proses awal untuk membangun kesuksesan lain. Jika kita sudah dalam tahap ini, tidak hanya keberhasilan yang mampu kita pertahankan, tetapi dapat kita tingkatkan lagi. Sebaliknya, jika kita cepat merasa puas dan terlena, maka ketika kita dihadapkan dengan rintangan dengan tingkat kesulitan yang lebih berat lagi, kita tidak akan mampu untuk melaluinya. Ingatlah pepatah mengatakan, semakin tinggi pohon, semakin kencang pula angin yang akan menerpanya. Maka jangan terlena dengan keberhasilan karena akan semakin banyak tantangan yang menunggu kita didepan.

Keempat. Mengambil pelajaran dari kisah-kisah orang sukses. Kita tidak akan mampu memperbaiki mobil jika kita tidak mempelajari ilmu otomotif. Kita tidak akan lulus tes jika kita tidak belajar. Begitu pula kesuksesan, kita tidak akan bisa sukses jika kita tidak mengetahui bagaimana sikap dan upaya yang harus ditempuh menuju kesuksesan. Pengalaman merupakan salah satu faktor penentu kesuksesan. Bagi seseorang bermental pejuang, dia akan selalu mencari jalan keluar dan tidak akan pernah putus asa (pasrah). Ingat! Orang sukses tidak akan pernah menyerah!!!

Dengan mengambil pelajaran dari kisah orang-orang sukses, setidaknya kita dapat mengaplikasikannya dalam kehidupan sehari-hari. Pelajaran yang kita ambil dari kisah orang-orang sukses berguna untuk membantu memberikan kita semangat dan ide. Serta membantu menghindarkan dari keputus asaan ketika kita dihadapkan dengan situasi sulit.

Pada dasarnya, kesuksesan berakar dari diri kira masing-masing. Niat dan kemauan merupakan elemen utama yang membawa kita pada kesuksesan. Jika kita sudah melakukan segala upaya menuju kesuksesan (seperti yang dijelaskan diatas) namun niat dan kemauan dari dalam diri masih lemah, maka kesuksesan tetap akan sulit diraih. Oleh karena itu, akan lebih sempurna jika segala cara dan upaya menuju kesuksesan yang telah dijabarkan diatas didorong dengan niat dan kemauan yang kokoh.

Selamat berjuang dan salam sukses selalu....



Happenings



01.

1 June 2015
Briefing
Holland
Village
@KVR

Bertempat di Sales Office Kemang Village, diadakan briefing Holland Village Manado. Pada acara ini diberikan informasi mengenai tata cara Grand Preview Holland Village yang akan diadakan di Aryaduta Manado dan Sales Office Kemang Village secara bersamaan.



Pada acara Grand Preview Holland Village Residence Manado kali ini diadakan di dua tempat berbeda secara online yaitu di Hotel Aryaduta Manado dan di Sales Office Kemang Village.

02.

6 June 2015
Grand Preview Holland
Village Residence
Manado @KVR



03.

Menyambut Bulan Ramadhan tahun ini diadakan acara buka Puasa bersama di Sales Office Kemang Village, pada acara kali ini sambil menunggu buka puasa bersama diadakan Presentasi Produk yaitu Embarcadero, The St. Moritz Puri, Holland Village Cempaka Putih dan Presentasi Pajak mengenai PPN BM, pada acara ini member begitu antusias menanyakan tentang pajak. Setelah acara presentasi langsung para member berbuka Puasa bersama.

3 July 2015
Bukber LLC &
Presentasi Produk
@KVR

01 Mar - 31 May 2015



15 TOP CGM

Exclude LC, Net Sales 12X

No.	Name	Rp	No.	Name	Rp
01.	Agus Sudjadmiko, SE	78,970,009,294	09.	Landong Purba	18,306,382,083
02.	Yusniarti	55,678,846,408	10.	Hotman, SE A.K	14,561,438,947
03.	Dopur Eduardus	38,602,740,706	11.	R.R. Endah Ruwiadringsih	11,836,623,284
04.	Achmad Mustafa	35,334,770,823	12.	Susanto Hamangku	5,828,997,240
05.	Andi Sutoyo	32,928,708,452	13.	Jarot Myatprono	3,444,392,318
06.	Sri Endang Nurliana	30,639,002,869	14.	John Hoki	2,212,294,712
07.	Meilinda Susman	25,352,476,205	15.	Rubyanto Herman Pranata	755,528,614
08.	Henry Wesly	19,959,775,627		GRAND TOTAL	374,411,987,583

01 Mar - 31 May 2015



20 TOP MEMBER LLC

Exclude LC-Industri, Net Sales 12X

No.	Member Code	Member Name	CGM	Rp
01.	118868840083	Cha Ji Hwan	-	62,441,096,411
02.	118867690067	Emy Utami Sitingjak	Dopur Eduardus	19,341,389,269
03.	118881900054	Nita Yuliani	Agus Sudjadmiko, SE	13,009,410,206
04.	118878700053	Sonny Permana	Andi Sutoyo	12,032,617,074
05.	118871790069	Jhon Pitt Gunawan	Landong Purba	11,985,271,462
06.	118887670065	Roy Zachran Hasan	Henry Wesly	11,649,005,160
07.	118870690054	Dimas Ibrahim Aji	Yusniarti	9,995,888,192
08.	118876700063	Gregah Yudha Purnama	Sri Endang Nurliana	9,953,145,741
09.	880566660024	Surjanti Atmadja	Agus Sudjadmiko, SE	9,337,495,017
10.	118880790076	Peigi Muliawan	Yusniarti	9,045,574,138
11.	880479830023	Juniarti, SE	Agus Sudjadmiko, SE	8,675,113,486
12.	118869820068	Tri Kartika Puspaningtyas	Agus Sudjadmiko, SE	8,617,762,222
13.	118990650079	CV. Omega Property	Dopur Eduardus	8,277,913,413
14.	118868860073	Djulita V.	Achmad Mustafa	7,676,462,287
15.	118970740072	PT. Silla Prima Abadi	Achmad Mustafa	7,466,666,797
16.	118889780052	Ninlisya	Andi Sutoyo	6,462,287,240
17.	880580740012	Yelis Iskandar	Dopur Eduardus	6,302,509,566
18.	118881890073	Elvier Maagreetha Mandas	Yusniarti	5,760,593,265
19.	880580730039	Selly Senjaya	Agus Sudjadmiko, SE	5,633,038,182
20.	118886730043	Fanita Untung	Susanto Hamangku	5,136,057,636
		GRAND TOTAL		238,799,296,765



RAISING STAR

Member List By Join Date

No.	Member Code	Member Name	Status		CGM	Join Date
			June	March		
01.	882872670022	Mutiara Dewi	Diamond	Titanium	Sri Endang Nurliana	14-Jul-03
02.	118879680049	Rina Tri Puspitawati	Diamond	Titanium	Hotman, SE A.K	25-Mar-09
03.	118881900054	Nita Yuliani	Diamond	Titanium	Agus Sudjadmiko, SE	09-Mar-11
04.	118874810062	Linggawati	Diamond	Titanium	Achmad Mustafa	24-Jul-12
05.	118886680065	Yosafat Lumengkewas	Diamond	Titanium	Yusniarti	23-Jan-13
06.	880568860014	Arianto Hartono	Titanium	Platinum	Jarot Myatprono	02-Jun-03
07.	118886820018	Robby Hermawan	Titanium	Platinum	Sri Endang Nurliana	10-Feb-06
08.	118883860033	Masgar Rohalas Hutabarat	Titanium	Platinum	Hotman, SE A.K	14-Apr-07
09.	118880850060	Dewi Sartika	Titanium	Platinum	Sri Endang Nurliana	02-Nov-12
10.	118887670065	Roy Zachran Hasan	Titanium	Platinum	Henry Wesly	01-Feb-13
11.	118885820068	Antonius	Titanium	Gold	Andi Sutoyo	18-Jan-13
12.	118970740072	PT. Silla Prima Abadi	Titanium	Gold	Achmad Mustafa	10-Jul-13
13.	118873700074	Christa Maria	Titanium	Gold	Sri Endang Nurliana	06-Sep-13
14.	118878700053	Sonny Permana	Titanium	Silver	Andi Sutoyo	26-Nov-10
15.	118872760053	Supriatin, SE	Platinum	Gold	Sri Endang Nurliana	05-Jul-10
16.	118880700059	Sharen Fernanda	Platinum	Gold	Hotman, SE A.K	18-Jan-11
17.	118868650078	Endra Ardana W.R.	Platinum	Gold	Achmad Mustafa	24-May-13
18.	118873780076	Dalvin Kartawidjaja	Platinum	Gold	Meilinda Susman	11-Sep-13
19.	118865800080	Syamsul Bachri	Platinum	Gold	Agus Sudjadmiko, SE	03-Sep-14
20.	118882880065	Nathania Pauline Haryono	Platinum	Silver	John Hoki	14-Dec-12
21.	118868860073	Djulita V.	Platinum	Silver	Achmad Mustafa	11-Jun-13
22.	118990650079	CV. Omega Property	Platinum	Silver	Dopur Eduardus	26-Aug-14
23.	880580740012	Yelis Iskandar	Gold	Silver	Dopur Eduardus	17-Jun-03
24.	880480710032	Budiyanto	Gold	Silver	Agus Sudjadmiko, SE	11-Nov-03
25.	118889860045	Christine	Gold	Silver	Hotman, SE A.K	25-Jan-10
26.	118885710079	Lim Sri Suhartati	Gold	Silver	Meilinda Susman	12-May-14
27.	118888860079	Inneke Taihitu	Gold	Silver	R.R. Endah Ruwiadringsih	16-Jul-14
28.	118968790089	PT. Takeya Consulting	Gold	Silver	Sri Endang Nurliana	10-Oct-14
29.	118869670083	Ferliana Arianti Rizki	Gold	Silver	Agus Sudjadmiko, SE	23-Oct-14
30.	118870650082	Andi Santoso	Gold	Silver	Agus Sudjadmiko, SE	17-Nov-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 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) 5790 1066
 f: (021) 5790 1066 ext. 2300
 atau ke PT. Lintas Lautan Cemerlang
 Sudirman Tower Condominium Tower C
 Lantai 2 - Jl. Garnisun Dalam No. 8,
 Karet - Semanggi, Jakarta Selatan 19510