

# EMPOWER

MAGAZINE

Best motivation business magazine the Empower is the answer

OUR

## 25 Top Sales

Lippoland Club  
Member 2015

01 Sep - 30 Nov 2015

SUCCESS STORY

### Presistensi, Kemauan, Kesabaran & Kerja Keras

Agus Sudjadmiko

SUCCESS STORY

### Networking, Investasi & Flesibility Waktu

Vera Siska R. Simarmata

TIPS & TRICK

### Tips Mudah Jitu Menjual Properti &

MOTIVATION

### Cara Closing Percaya Diri Dan Yakin

OUR NEW HERO

# DAVID HEN TJENG

HAPPENINGS STORY IN LIFE

# Goes to Sydney

Dedicated For The Best Performers 2015

As of Dec 2016, net12X

NO	MEMBER CODE	MEMBER NAME	CGM	PENJUALAN (Rp)	TIKET	UANG SAKU
1	118868840083	Cha Ji Hwan	-	142,173,557,527	2	10 JT
2	118889780052	Ninlisya	Andi Sutoyo	47,506,868,123	2	10 JT
3	118880790076	Peigi Muliawan	Yusniarti	37,123,275,125	2	10 JT
4	118871790069	Jhon Pitt Gunawan	Landong Purba	36,853,210,184	2	10 JT
5	118886690056	David Hen Tjeng	Hotman, SE A.K	28,375,851,313	2	-
6	118876830084	Yanti Lumoring	Yusniarti	25,553,709,577	2	-
7	882880690046	Hairunnisah Nasution	Hotman, SE A.K	18,519,754,698	1	-
8	118876700063	Gregah Yudha Purnama	Sri Endang Nurliana	18,259,478,452	1	-
9	118870690054	Dimas Ibrahim Aji	Yusniarti	17,032,287,386	1	-
10	880886690044	Arif Turanto	Sri Endang Nurliana	15,614,163,231	1	-
11	118875850059	Lius Tario	Henry Wesly	15,312,983,211	1	-
12	118881900054	Nita Yuliandini	Agus Sudjadmiko, SE	14,812,918,286	1	-
13	118887670065	Roy Zachran Hasan	Henry Wesly	14,728,219,883	1	-
14	118876790080	Ferawaty Supit	Yusniarti	14,502,654,882	1	-
15	118884840067	Ambarwati	Sri Endang Nurliana	14,442,196,275	1	-
16	880568860014	Arianto Hartono	Jarot Myatprono	13,955,231,229	1	-
17	118878700053	Sonny Permana	Andi Sutoyo	13,672,942,948	1	-
18	118886730043	Fanita Untung	Susanto Hamangku	13,505,175,919	1	-
19	118882880065	Nathania Pauline Haryono	John Hoki	13,055,590,427	1	-
				<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>40 JT</b>

See You in Sydney 2016!



## Content & Foreword

Tak ada yang tak mungkin, motivasi dan *loyalty* membuat LLC menjadi Sales Nomor 1 di Lippo Karawaci. Sekali lagi selamat dan terima kasih pada mitra kita *member* Lippo Land Club (LLC). Di penutupan dari tahun 2015 terdapat produk terbaru dari Lippo adalah Glendale. Dimana dalam *launching* beberapa hari yang lalu, semua unit Glendale berhasil terjual habis 100 persen. Yang tak pelak merupakan partisipasi dan usaha dari *member* Lippo Land Club (LLC) menyumbang penjualan sebanyak 42 persen dari total penjualan unit yang merupakan suatu hal yang luar biasa dalam keadaan ekonomi saat ini, dan prestasi yang sangat membanggakan dari Lippo Land Club (LLC).

Tidak terasa kita telah memasuki dipenghujung tahun 2015, Natal dan Tahun baru. Dimana saat pergantian tahun seperti ini, setiap keluarga pasti sedang menyiapkan liburan bersama, atau sekedar berkumpul dengan sanak saudara. Kami ucapkan selamat natal kepada yang merayakan dan selamat tahun baru pada semua. Semoga ditahun 2016 diharapkan menjadi tahun yang baru, semangat baru, strategi baru serta perekonomian yang lebih baik daripada sebelumnya. Sehingga kita semua bisa mencapai mimpi yang kita inginkan dan cita-citakan.

**Suziany Japardy**  
President Club

*"With the new day comes new strength & new thoughts."* - Eleanor Roosevelt

### LIPPOLAND CLUB

#### - Sales Office St. Moritz

3<sup>rd</sup> Puri Indah Raya Blok U1 CBD - Jakarta Barat  
p/f. +6221 5835 8617

#### - Sales Office Kemang Village Residence

2<sup>nd</sup>, 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

Afandy Willie, Shella Tamara

## Our Contents:



### 03 Content & Foreword

Suziany Japardy, President Club

### 04 Intro

Fear

### 07 Tips & Trick

Tips Mudah & Jitu Menjual Properti

### 08 Success Story

David Hen Tjeng

### 11 Success Story

Vera Siska R. Simarmata

### 12 Motivation

4 Cara Closing Dengan Percaya  
Diri & Yakin

### 13 Success Story

Agus Sudjadmiko

### 14 Happenings

Lippoland Club Event

### 16 Update Info

Lagi, Revisi Pajak Penjualan atas Barang  
Mewah

### 18 Top Member

Top 25 Member, Top 10 CGM &  
Rising Stars

### PUBLISHING CONSULTANT PHOTOGRAPHY

MYNAMEISHY ~  
Brand & Strategic Communication  
IG. @hendymusa  
Twitter. @hendymusa  
FB. @hendymusa  
e. mynameishy@yahoo.com  
p. +62818 0730 3371



INTRO

# FEAR

100

**FEAR IS NOT REAL.  
IT IS THE PRODUCT OF  
THOUGHTS YOU CREATE.**

50

40

30

**DANGER IS VERY REAL,  
BUT FEAR IS A CHOICE."**

10

## **Jangan Biarkan Ketakutan Menghalangi Kesuksesan Penjualan Anda.**

Situasi menjual banyak meletakkan kedua penjual dan prospek dalam posisi permusuhan. Hal ini menciptakan rasa takut. Berikut adalah beberapa strategi untuk menenangkan ketakutan membeli prospek Anda dan ketakutan potensi diri kehilangan penjualan.

### **Ketakutan dari penjual:**

Seorang penjual mungkin telah bertemu pengalaman yang tidak menyenangkan, sehingga ia memutuskan, "Aku tidak pandai dalam hal ini."

Setelah beberapa penolakan, penjual menarik diri, berhenti atau akan melakukan apa pun untuk mencoba tidak mengalami pengalaman tidak menyenangkan lagi yang akan menghancurkan citra dirinya.

Salah satu taktik untuk mengatasi rasa takut ini adalah untuk menciptakan gambaran mental dari diri mereka sendiri ketika telah berhasil menjual.

Bintang sepak bola Joe Montana menggunakan teknik ini dengan tim sepak bola San Francisco 49ers. Jika Montana memiliki serangkaian keterpurukan, ia segera menghalangi pikiran buruk. Dia berhenti dan secara mental menciptakan gambaran sebuah keberhasilan. Dia melihat dirinya melempar bola dengan sempurna dan berfokus pada waktu-waktu ketika dia berhasil. Meskipun mungkin sulit untuk mengingat untuk melakukan hal ini, terutama setelah seseorang mengatakan, "Tidak," penjual dapat menggunakan taktik ini juga.

### **Ketakutan dari klien:**

Prospek cemas tentang membuat kesalahan. Jika ia bekerja untuk sebuah perusahaan dia mungkin takut dikritik

dari keputusannya. Ia takut bahwa layanan yang ia beli tidak seperti yang diharapkan, atau ia mungkin takut kehilangan kontrol. Sebagai hasil dari bertahun-tahun berurusan dengan penjual yang tidak terlatih secara profesional, pelanggan telah mengembangkan resistensi penjualan yang kuat. Penjual bisa saja bertemu klien yang telah mempunyai teknik untuk menolak dorongan untuk membuat keputusan pembelian.

### Ketika dua ketakutan bertabrakan:

Dalam cara menjual tradisional ada titik dimana sebelum mendekati *closing*, klien merasakan tekanan penjualan yang maksimal. Sistem penjaan dalam pikirannya berada dalam tahap maksimal dan ketika itu dia akan bertahan dengan maksimal. Ia berperilaku berdasarkan dari rasa takutnya, takut didorong oleh penjual untuk membuat keputusan yang buruk. Pada saat yang sama ketakutan tenaga penjual pada penolakan juga berada pada puncaknya. Ketakutan bagi kedua belah pihak berada pada titik tertinggi pada waktu yang sama dalam cara menjual tradisional ini. Inilah sebabnya mengapa kebanyakan tenaga penjualan memiliki rasio penutupan sangat rendah ketika mengikuti cara menjual tradisional.

### Cara menjual tradisional:

Cara tradisional ini sangat berorientasi pada transaksi. Hal ini memungkinkan seorang tenaga penjualan untuk menghabiskan hanya sekitar 10 persen dari waktunya untuk membangun hubungan sementara 20 persen waktu adalah untuk mengkuifikasi prospek dan 30 persennya untuk mempresentasikan produk. Sekarang, kita akan membalikkan segitiga penjualan. Ini bukan untuk mengatakan bahwa cara ini adalah metode menjual yang buruk. Cara ini mungkin berhasil untuk produk-produk dengan nilai yang rendah dimana sebuah kesalahan tidaklah terlalu berpengaruh banyak. Masalah lain dengan cara menjual tradisional ini adalah bahwa cara ini memerlukan lebih banyak percakapan dari pihak penjual. Banyak penjual menghabiskan sedikit, jika ada, waktu mengajukan pertanyaan untuk menentukan kebutuhan calon pelanggan. Sayangnya, cara ini adalah cara menjual yang paling banyak digunakan dan diterima.

### Cara menjual yang sesuai dengan kebutuhan:

Dalam model ini 40 persen pertama waktu Anda dihabiskan mengembangkan hubungan dengan klien dan membangun kepercayaan Anda, dengan meminta dipikirkan dengan baik pertanyaan, dan mendengarkan dengan hati-hati untuk respon klien anda. Anda menghabiskan 30 persen berikutnya waktu penjualan Anda mengidentifikasi kebutuhan, kekhawatiran dan tujuan calon pelanggan Anda. Evaluasi Anda dari situasi klien anda harus mengarah secara alami ke dalam presentasi produk. Dan menghabiskan 20 persen waktu Anda untuk mendiskusikan produk - sebagai solusi.

Pada titik ini, *closing* menjadi sangat nyaman sebagai hasil dari proses ini dan, karena anda telah menghabiskan waktu membahas tentang tujuan, kebutuhan, dan ketakutan klien anda, kedua belah pihak baik penjual dan klien telah siap untuk melakukan *closing*.

Pada titik ini juga, rasa takut anda akan penolakan sangatlah rendah. Dalam cara menjual ini, karena ada hubungan, kepercayaan, dan klien menyadari penjual telah mengambil waktu yang diperlukan untuk mengidentifikasi kebutuhan, kekhawatiran dan tujuan dari klien, baik penjual dan klien siap untuk *closing*.

Dalam cara menjual tradisional, penjual menghabiskan waktunya berpikir "Apa yang akan saya jelaskan pada klien tentang produk saya?" Dalam cara menjual kedua, penjual berpikir tentang pertanyaan apa yang dia butuhkan untuk ditanyakan kepada kliennya. Dia telah berpindah dari lingkungan pribadinya ke kebutuhan pelanggan. Pada saat yang sama, penjual telah menghilangkan salah satu hambatan utama untuk *closing* - ketakutan.



F

FAIRVIEW  
HOUSE

REFINED LIVING



ASIA PACIFIC  
PROPERTY  
AWARDS  
DEVELOPMENT

HIGHLY  
COMMENDED  
CONDOMINIUM  
INDONESIA

Millennium Village  
by PT. Lippo  
Karawaci TBK

2015-2016

PROPERTY  
REPORT  
PRESENTS

INDONESIA  
PROPERTY  
AWARDS  
2015

WINNER

BEST MID-RANGE  
CONDO  
DEVELOPMENT  
(JAKARTA)

Hillcrest House at  
Millennium Village by  
PT. Lippo Karawaci Tbk

Now  
Open

MILLENNIUM VILLAGE  
SHOW SUITE @MAXX BOX  
OPENING HOURS: 9.00 AM TO 9.00 PM

12 IN 1 LUXURIOUS INTEGRATED DEVELOPMENT

Millennium Sky Park • Lippo Grand Mall • Zu Private Members Club • Siloam Health City • The Groove  
Shopping Street • Lippo Museum of Art • Lippo Offices • Lippo World Expo • UPH • UPH College •  
Lippo Hotels • The Art District



MILLENNIUM  
VILLAGE  
LIPPO CBD  
Global Smart City

Sales Gallery  
Maxx Box, UG Floor  
Boulevard Jend. Sudirman 1110  
Lippo Village

FOR MORE INFORMATION PLEASE CALL

021 5420 3636

[www.themillenniumvillage.com](http://www.themillenniumvillage.com)



LIPPO GROUP  
LUXURY DEVELOPMENT

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

# Tips Mudah & Jitu Menjual Properti

## Tips & Trick

Ada beberapa yang perlu Anda perhatikan sebaik mungkin ketika menjual properti. Berikut beberapa hal yang harus Anda perhatikan sebelum melakukan pemasaran properti diantaranya yaitu:

1

### Keadaan Properti

Memahami keadaan properti Anda yang sebenarnya akan membuat Anda waspada terhadap kemungkinan kelemahan yang dimiliki properti Anda. Anda harus mencari solusi untuk mengatasi kelemahan tersebut. Kelemahan yang ditemukan pada property sebaiknya diatasi sebelum kegiatan pemasaran dimulai.

2

### Kelebihan Properti

Kelebihan yang properti Anda miliki dapat Anda manfaatkan untuk menentukan strategi apa yang harus Anda gunakan. Dengan mengetahui kelebihan properti Anda, Anda juga dapat menentukan target market Anda dengan lebih pasti. Pastikan Anda benar-benar mengekspos properti Anda secara elegant pada saat penawaran.

3

### Perizinan

Pastikan Anda memiliki izin resmi menyangkut properti komersial dan transaksinya. Hal ini tentu akan menjadi nilai lebih Anda di hadapan konsumen.

5

### Kenali Konsumen

Mengenal dengan baik siapa konsumen Anda merupakan langkah antisipasi untuk kemudian hari. Anda harus mengantongi info pasti mengenai konsumen Anda. Sangat perlu untuk memastikan prospek dan apakah syarat yang harus dipenuhi sudah terpenuhi oleh konsumen Anda sebelum akhirnya Anda membawa konsumen tersebut ke lokasi.

4

### Properti Saingan

Banyak orang yang memiliki usaha dalam bidang property. Hal ini tidak menutup kemungkinan ketatnya persaingan yang akan Anda miliki. Agar Anda dapat bersaing dengan saingan, Anda harus dapat mendapat informasi terkait harga jual yang ditawarkan oleh saingan Anda. Dengan informasi tersebut Anda dapat mempetakan siapa saja saingan kuat yang harus diwaspadai. Selain itu kondisi pasar juga harus Anda ketahui untuk mempermudah proses negosiasi dan presentasi Anda.

Semoga dengan beberapa tips diatas anda bisa jauh lebih sukses dari sebelumnya.





# David Hen Tjeng

## The Road to Success

Infuse your life with action. Don't wait for it to happen.  
Make it happen. Make your own future. Make your own hope.  
Make your own love. And whatever your beliefs, honor your  
creator, not by passively waiting for grace to come down from  
upon high, but by doing what you can to make grace happen...  
yourself, right now, right down here on Earth.

Bradley Whitford

EDITED  
ADITA TJANDRA  
PHOTOGRAPHY  
AFANDY

Pada tahun 2015, pria bernama lengkap David Hen Tjeng ini kembali menorehkan prestasinya bersama dengan LLC. Beberapa kali beliau telah masuk kedalam majalah EMPOWER. Kerja keras dan semangatnya selama ini telah membuahkan hasil. Ia menyebutkan prestasi terbesarnya adalah ketika ia berhasil menjual lima unit dalam waktu hanya satu bulan saja. Sungguh sebuah prestasi yang patut dibanggakan, yang tentu saja dapat diraih karena karakter beliau yang selalu bersemangat dan agresif dalam mencapai sebuah tujuan dan cita-citanya.

Pria asli dan lahir di Jakarta, 14 Oktober 1976 silam ini adalah seorang *family man*, ia sangat mencintai istrinya, Mimie David dan ketiga putrinya, Louise, Jessica, terakhir adalah Catherine, keluarga tercintanya ini adalah alasan ia bekerja keras dan juga orang-orang yang selalu memberinya *support* sehingga ia bisa meraih kesuksesan dalam hidup dan juga pekerjaannya. Keinginan terbesar dari alumni Universitas Bina Nusantara jurusan Akuntansi Komputer ini sekarang ini adalah ia ingin membeli villa untuk keluarganya, demi tercapainya mimpi itu ia ingin meningkatkan lagi kerja kerasnya di LLC, agar ia bisa kembali meraih sukses di tahun 2016.



Sebelum bergabung bersama LLC, ia pernah bekerja sebagai Marketing Gallery di Lippo Karawaci, tidak terasa sudah lima tahun ia jatuh bangun melewati masa sulit di LLC, namun pada akhirnya semuanya itu sepadan dengan kesuksesan yang diraihinya di LLC saat ini. Selalu sabar dan rendah hati, itulah nilai-nilai dan kunci sukses yang terus dan selalu ia tanamkan dalam dirinya serta ia terapkan dalam kehidupan sehari-harinya, tidak terkecuali ketika ia bekerja dan berinteraksi dengan orang-orang yang ia temui, baik itu rekannya di LLC maupun calon klien ataupun klien yang pernah bekerjasama dengan beliau. Hal-hal tersebut membuatnya disukai banyak orang dimana memudahkannya dalam bersosialisasi dan bekerja. Dia percaya bahwa nilai-nilai hidup yang baik akan selalu membuahkan hasil yang baik pula, itulah yang selalu ia ingat dan membagikan *philosophy* tersebut kepada teman-teman sejawat. Kepuasan dan keuntungan klien juga menjadi perhatian utamanya, bukan hanya keuntungan satu pihak saja tetapi keuntungan dan kepuasan semua pihak sangat ia perhatikan.

Penyuka *travelling* serta bernyanyi ini merasa sangat beruntung dan bersyukur bisa bergabung dengan LLC karena terdapat banyaknya keuntungan dan kemudahan yang ia dapatkan setelah bekerja bersama dengan LLC. Selain karena komisi yang ia dapat sangat memuaskan, sebagai seorang *family man*, waktu yang fleksibel juga bisa membuatnya mempunyai banyak *quality time* yang dapat dihabiskan bersama keluarga tercinta. Menurutnya, sebuah kesuksesan tidak akan ada artinya jika tidak bisa dinikmati dan dibagi bersama orang-orang terkasih.

## Networking, Investasi & Flexibility Waktu

### Vera Siska R. Simarmata



EDITED  
ADITA TJANDRA  
PHOTOGRAPHY  
AFANDY

Ketekunan, motivasi diri dan berdoa adalah kunci sukses dari Vera Siska Simarmata, SH. MBA. Wanita kelahiran Medan, 27 Februari 1983 ini bergabung bersama LLC pada tahun 2013 yang lalu, karena diajak oleh salah satu kerabat suaminya Bpk. Agus Sudjatmiko, dan ia pun langsung tertarik. Waktu yang fleksibel dan produk-produk unggulan Lippo menjadi hal utama

yang menarik minatnya. Baginya *brand* Lippo yang sudah kuat sangat memudahkannya untuk menjual dan meyakinkan *customer* bahwa setiap produk Lippo mempunyai nilai investasi yang menjanjikan. Dengan menggeluti bisnis LLC ini pula, wanita penyuka *jogging*, serta *travelling* dan membaca ini sekarang bisa mempunyai *network* yang luas. Ia sangat senang bisa bertemu dengan calon-calon *customer*, proses *closing* dan *deal* membuatnya selalu bersemangat untuk terus berjualan. Ia merasa sangat puas dengan LLC, dukungan dan pelatihan dari tim LLC yang berada di bawah Bpk. Agus Sudjatmiko, adapun menurutnya perlu ditingkatkan adalah *marketing tools*, seperti *flyer* dan brosur yang saat ini masih terbatas. Ia berharap agar LLC bisa menjadi lebih baik lagi kedepannya agar bisa melatih banyak anggotanya menjadi konsultan *property* yang lebih profesional dan lebih baik lagi.

Dalam proses berjualannya selama ini di LLC, alumni Universitas Gadjah Mada Yogyakarta ini juga mengalami berbagai kendala dan hambatan, namun *support* dan motivasi untuk terus bersemangat meraih prestasi di LLC dari suaminya, Stephanus Aryo D., MBA serta dukungan dari anaknya Alexander Bima L., selalu ada untuknya. Ketekunannya dan kemauannya untuk memenuhi target hidup serta kemauan pantang menyerahnya menjadi hal-hal yang membuatnya bisa melewati berbagai hambatan dan kendala dalam bisnis ini, motto hidupnya adalah bahwa setiap masalah yang dihadapi pasti ada jalan keluarnya. "Ketika melewati masa sulit dan saat menghadapi kegagalan saya selalu berdoa agar diberikan kekuatan, ketekunan dan semangat. Ketika sukses, saya berdoa dan bersyukur atas kemudahan dan kelancaran yang diberikan Tuhan.", begitu ujar wanita yang selalu ramah dan murah senyum ini. Kesuksesannya yang paling mengesankan terjadi pada bulan Oktober-November tahun 2015, ia berhasil menjual kurang lebih lima milyar rupiah untuk area Lippo Cikarang, diantaranya adalah produk Cosmo Estate Lippo Cikarang Tahap I rumah dengan nomor favorit, Summer Bliss-Simpruk Lippo Cikarang, Pasadena Lippo Cikarang dan Orange County.

# 4 CARA CLOSING

DENGAN PERCAYA DIRI DAN YAKIN

*Closing* melambangkan hasil yang alami untuk proses penjualan yang ditangani dengan baik dan *professional*, namun banyak penjual melihatnya sebagai momen yang sarat dengan kecemasan. Ketika kecemasan mengganggu kepercayaan diri anda, penjualan adalah yang akan menanggung resikonya. Gunakan empat tips ini untuk membantu anda mengantisipasi *closing* sebagai sebuah langkah yang logis dan dapat dicapai dalam urutan proses penjualan.

## 1 Sikap anda saat closing mempengaruhi kinerja Anda.

Jika Anda menghadapinya dengan kegugupan yang berlebihan atau takut, Anda mungkin harus berjuang untuk menyembunyikan emosi Anda yang mungkin dapat membahayakan penjualan. Putuskan untuk mengubah sikap Anda dengan melihat *closing* ini sebagai kesempatan emas.

## 2 Closing dimulai dengan langkah pertama dari siklus penjualan.

Pertimbangkan peran *closing* disepanjang siklus penjualan bukan menganggapnya sebagai acara terpisah pada akhir presentasi atau pertemuan. *Closing* benar-benar dimulai ketika kontak awal dengan klien, jadi jangan mengasosiasikannya hanya dengan akhir siklus penjualan.

## 3 Sebuah penjualan yang sukses membutuhkan banyak persiapan.

Jika klien anda siap untuk membuat keputusan pembelian, anda harus sudah mempunyai banyak persiapan untuk keputusan tersebut. Ingat persiapan yang matang dan sukses untuk membantu meningkatkan kepercayaan diri anda ketika saatnya tiba untuk *closing*.

## 4 Closing yang sukses bisa terjadi karena presentasi terencana dengan baik.

*Closing* hanya merupakan langkah logis terakhir dalam urutan panjang peristiwa yang direncanakan dan dilaksanakan dengan hati-hati. Anggaplah hal itu sebagai hadiah yang menarik dan telah ditunggu-tunggu.



## Persistensi, Kemauan, Kesabaran, dan Kerja Keras Agus Sudjadmiko

Agus Sudjadmiko, lagi-lagi pria kelahiran Jakarta, 2 Agustus 1969 ini menorehkan prestasinya di LLC. Semenjak bergabungnya ia dengan LLC pada 1 Maret 2003 silam, kisah suksesnya di LLC telah menginspirasi banyak *member* LLC lainnya. Banyak sekali orang-orang yang telah diajak untuk bergabung di LLC dan dibimbing olehnya untuk meraih sukses seperti dirinya. Salah satu tujuan dan kebahagiaan terbesarnya di dalam bergabung bersama LLC adalah karena ia ingin membantu banyak orang agar bisa maju dan berhasil. Menurutnya jika orang-orang ingin maju di bisnis ini maka orang tersebut harus mau untuk bekerja keras, tekun dalam bekerja, rendah hati, tidak sombong, cepat berpuas diri dan selalu sabar dalam menghadapi masalah. Dengan senang hati ia akan bersedia untuk membantu orang-orang baik yang sedang ingin bergabung maupun para *member* LLC yang berada dibawahnya.

“Hambatan, rintangan dan masalah akan selalu ada namun dengan persistensi, kemauan, kesabaran dan kerja keras maka semua itu akan dan harus bisa dilewati.”, begitu ujar suami dari Dr. Elvira Suci Surtini dan ayah dari Nandira Vinzka Cahyagita dan Avriza Audiandra ini. Selalu berdoa, ingat akan Allah SWT, bersyukur ketika mendapat rejeki dan kemudahan juga merupakan kunci sukses pria religius yang bercita-cita untuk bisa pergi haji bersama istri dan anak-anaknya ini.

Pada tahun 2015, ia berhasil meraih juara kedua penjualan terbaik di LLC, setelah sebelumnya ia berhasil meraih juara pertama penjualan terbaik pada tahun 2009, 2011, dan 2012, juga juara ketiga pada tahun 2010 dan 2014. Keberhasilannya ini tidak terlepas dari doa dan dukungan dari istri tercintanya, kedua putrinya, ibu kandung, ibu mertua, keluarga dan orang-orang terdekatnya. Ia merasa sungguh sangat bersyukur kepada Allah SWT atas berkah rejeki, kesuksesan dan kemudahan yang telah didapatnya selama ini.



EDITED  
ADITA TJANDRA  
PHOTOGRAPHY  
UNCLEMOI  
PHOTOGRAPHY

# Happenings *now*

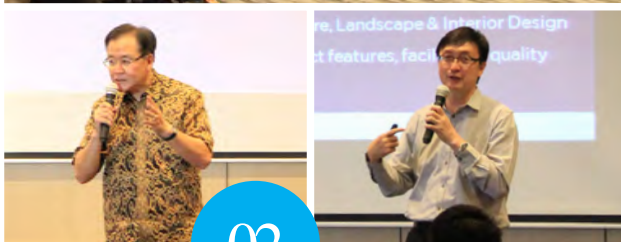


01.

28 Oct 2015

Recruitment Member  
@PX Paviliun Puri

Antusias tinggi dari para calon member, hingga expat untuk bergabung dengan LLC.



02.



03.



12 Nov 2015  
.....  
Briefing Unit  
Glendale @  
Maxxbox  
Cikarang

Lippo Cikarang mengundang *member* LLC untuk *Briefing Unit* Apartemen Glendale di Lippo Cikarang, beserta *benefit-benefit* membeli *product*. Di sela-sela acara, terdapat juga pembagian komisi kepada *member* yang berprestasi menjual *product*.

28 Nov 2015  
.....  
Launching Show  
Unit MV Emery  
Parc Umum  
@MaxxBox  
Karawaci

Lippo Karawaci mengundang *Member* LLC dan customer untuk *soft launching show unit* Emery Parc yang merupakan bagian dari Millenium Village. Acara dihadiri pula oleh Theo L. Sambuaga, Ivan Budiono, Jopy Rusli, Mister Gordon G. Benton dan petinggi Lippo lainnya.



5 Dec 2015

.....  
**Launching Glendale  
 @Maxxbox Cikarang**

Lippo cikarang melakukan *grand preview* Glendale. *Customer* dapat melakukan pemilihan unit serta melakukan pembayaran disaat acara.



04.



05.



08 Dec 2015

.....  
**Launching Show unit  
 MV Emery Parc LLC @  
 MaxxBox Karawaci**

Dipenghujung tahun 2015 ini, sekali lagi Lippo Karawaci mengadakan *briefing show unit* Emery Parc (Millenium Village) yang ditujukan khusus kepada *member LLC*.

# Lagi, Revisi Pajak Penjualan atas Barang Mewah Update Info



Angka Rp10 miliar belakangan ramai dibicarakan karena berkaitan dengan dua kebijakan pemerintah, yakni sebagai standar bawah harga pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM) dan ambang batas (threshold) harga jual apartemen bagi warga asing yang ingin memiliki apartemen di dalam negeri. Sejauh manakah hal ini berdampak bagi sektor properti?

Untuk diketahui, pada awal pertengahan tahun ini, Pemerintah Indonesia akhirnya merevisi peraturan mengenai ambang batas pengenaan pajak penjualan barang mewah (PPnBM) atas property untuk golongan tarif 20 persen, dari yang sebelumnya mengacu pada luas lahan menjadi harga jual.

Dimana sebelumnya, PPnBM dengan tarif 20 persen dikenakan atas rumah mewah atau town house dengan luas bangunan minimal 350 meter persegi. Tarif yang sama juga dikenakan atas apartemen, kondominium, dan town house berstatus strata title dengan luas bangunan 150 meter persegi atau lebih.

Ketentuan tersebut tertuang dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 106/PMK.010/2015 tentang Jenis Barang Kena Pajak yang Tergolong Mewah Selain Kendaraan Bermotor yang Dikenai Pajak Penjualan atas Barang Mewah yang terbit pada 9 Juni 2015 yang lalu.

Ketentuan itu kemudian direvisi oleh Menteri Keuangan Bambang P.S. Brodjonegoro dengan menerbitkan PMK Nomor 206/PMK.010/2015 pada 20 November 2015 yang lalu dan berlaku setelah empat belas hari terhitung sejak tanggal diundangkan. Dalam perubahan tersebut dijelaskan, perubahan hanya terjadi pada Lampiran I yang menguraikan jenis barang mewah non kendaraan yang dikenakan tariff PPnBM 20 persen.

Dalam peraturan baru tersebut, jenis property yang terkena PPnBM 20 persen tidak mengalami perubahan.

Namun, acuan ambang batas pengenaan pajaknya yang berubah, yakni tidak lagi merujuk pada luas bangunan tetapi menjadikan nilai harga jual sebagai pedoman.

Untuk rumah mewah atau town house, yang tadinya mensyaratkan luas bangunan minimal 350 meter persegi diganti menjadi nilai harga jual minimal Rp 20 miliar. Sementara untuk apartemen, kondominium, dan town house berstatus strata title, ketentuan luas bangunan minimal 150 meter persegi dihapuskan dan diganti dengan harga jual minimal Rp 10 miliar.

Associate Director Research Colliers Indonesia Ferry Salanto menuturkan, penetapan batas harga Rp10 miliar memberikan angin segar bagi industri properti, karena berpotensi membuat pasar menjadi lebih bergairah. Pasalnya, konsumen yang membeli hunian dengan harga di bawah itu tidak terbebani bea PPnBM 20%.

Juga menurut Menteri Keuangan, merupakan bentuk pemberian insentif pajak bagi sector property, sebagai bagian dari Paket Kebijakan Ekonomi Tahap I yang telah diluncurkan oleh Presiden Joko Widodo pada 9 September 2015 lalu.

Dengan revisi PMK tersebut, pemerintah dapat memberikan dukungan lebih kepada sector property. "Insentif pajak untuk sector property ini intinya kita ingin meningkatkan sector property", ungkap Menteri Keuangan.



**Holland Village**  
LIVING THE DREAM  
MANADO

# Merry Christmas & Happy New Year 2016.

*May the Joy of Christmas blessed you and your family  
with kindness, warmth and harmony.*



Disclaimer: While every reasonable care has been taken of this advertisement, the developer and its agent cannot held responsible for any inaccuracies. All statements are believed to be correct but are not to be regarded as statement or representation of fact. Rendering and illustrations are artist impressions for promotion materials purpose only. It cannot be regarded as representation or fact.

**KPR Multifinance Program**

**FREE! 1 unit AC 1PK\***

**DP ONLY 10%\***

**KPR FIXED 1 YEAR\* 9.75%**

\*Promo until 31 January 2016. Terms and conditions apply.

**PRICE INCREASE  
FEBRUARY 2016**

**DON'T MISS IT, CALL NOW!**

0431 **721.0180**

[www.hollandvillagemanado.com](http://www.hollandvillagemanado.com)

Another Luxury  
Development by

**LIPPO  
HOMES**

Your Sweet Homes

[hollandvillagemanado](https://www.facebook.com/hollandvillagemanado)

[@HVMmanado](https://twitter.com/HVMmanado)

[hollandvillagemanado](https://www.instagram.com/hollandvillagemanado)



01 Sep - 30 Nov 2015



## 5 TOP CGM

Exclude LC, Net Sales 12X

No.	Name	Rp
01.	Agus Sudjadmiko, SE	12,529,643,238
02.	Hotman, SE A.K	8,947,128,779
03.	Henry Wesley	6,516,413,494
04.	Yusniarti	4,524,764,856
05.	Dopur Eduardus	2,798,820,966
<b>GRAND TOTAL</b>		<b>35,316,771,333</b>

01 Sep - 30 Nov 2015



## 10 TOP MEMBER LLC

Exclude LC-Industri, Net Sales 12X

No.	Member Code	Member Name	CGM	Rp
01.	118886690056	David Hen Tjeng	Hotman, SE A.K	5,786,319,602
02.	118890820079	Wahyu Karyadi	Agus Sudjadmiko, SE	3,619,719,841
03.	118890830078	Sastra JayaDarma S	Agus Sudjadmiko, SE	3,468,137,211
04.	118876810078	Vera Siska R. Simarmata MBA	Agus Sudjadmiko, SE	2,833,632,301
05.	118867690067	Emy Utami Sitinjak	Dopur Eduardus	2,668,820,966
06.	882880690046	Hairunnisah Nasution	Hotman, SE A.K	2,594,462,680
07.	118873680086	Fredriek Ishak Lumalente	Yusniarti	1,643,237,024
08.	118868870064	Rahmat Mauluddin	Sri Endang Nurliana	1,552,207,903
09.	118876790080	Ferawaty Supit	Yusniarti	1,498,410,061
10.	880466880015	Elvira Suci Surtini	Agus Sudjadmiko, SE	1,307,925,965
<b>TOTAL</b>				<b>26,972,873,554</b>



## RAISING STAR

Member List By Join Date

No.	Member Code	Member Name	Status		CGM	Join Date
			Dec	Sep		
01.	118869820068	Tri Kartika Puspaningtyas	Diamond	Titanium	Agus Sudjadmiko, SE	14-Feb-12
02.	880471880059	Tien Krisanty	Diamond	Titanium	Agus Sudjadmiko, SE	01-Nov-04
03.	880483670035	Ranti Burhayelti	Diamond	Titanium	Agus Sudjadmiko, SE	11-Dec-03
04.	118880790076	Peigi Muliawan	Diamond	Platinum	Yusniarti	11-Feb-14
05.	118868650078	Endra Ardana W.R.	Titanium	Platinum	Achmad Mustafa	24-May-13
06.	118871870036	Rony Wuisan	Titanium	Platinum	Loren Yaspi	26-Jul-07
07.	118875900060	Jeffrey Luk	Titanium	Platinum	Henry Wesley	06-Sep-12
08.	118880700059	Sharen Fernanda	Titanium	Platinum	Hotman, SE A.K	18-Jan-11
09.	118990650079	CV. Omega Property	Titanium	Platinum	Dopur Eduardus	26-Aug-14
10.	118876830084	Yanti Lumoring	Titanium	Gold	Yusniarti	30-Mar-15
11.	118881890073	Elvier Maagretha Mandas	Titanium	Gold	Yusniarti	27-Feb-14
12.	118865790042	Lusiana Kasno	Platinum	Gold	Dopur Eduardus	21-Jul-08
13.	118868830068	Sukaman Hadijanto	Platinum	Gold	Agus Sudjadmiko, SE	25-Jan-12
14.	118873790083	Flori Sumerah	Platinum	Gold	Yusniarti	19-Jan-15
15.	118877750067	Ramadhani	Platinum	Gold	Hotman, SE A.K	19-Sep-12
16.	118885710079	Lim Sri Suhartati	Platinum	Gold	Loren Yaspi	12-May-14
17.	118873680086	Fredriek Ishak Lumalente	Platinum	Silver	Yusniarti	14-Jan-15
18.	118869820076	Abdul Aziz	Gold	Silver	Yusniarti	21-Jun-13
19.	118873670087	Marcel Ignatius Najoan	Gold	Silver	Yusniarti	14-Jan-15
20.	118874800071	Piter Luntungan	Gold	Silver	Sri Endang Nurliana	09-Oct-13
21.	118876790080	Ferawaty Supit	Gold	Silver	Yusniarti	27-Mar-15
22.	118876870080	Andrie Wirodiharjo	Gold	Silver	Yusniarti	30-Mar-15
23.	118876880089	Erlin Poputra	Gold	Silver	Yusniarti	30-Mar-15
24.	118877880088	Teddy T Tuerah	Gold	Silver	Yusniarti	13-Apr-15
25.	118880710074	Linda Nangoi	Gold	Silver	Yusniarti	11-Feb-14
26.	118880780077	Sendy Melia Lovihan	Gold	Silver	Yusniarti	11-Feb-14
27.	118890830078	Sastra JayaDarma S	Gold	Silver	Agus Sudjadmiko, SE	28-Aug-14



Reliable & Respectable



# 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 : .....

..... 2015

( ..... )

**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



## Plan Ahead

Relieve your family the burden of making difficult decisions during a time of great stress and grief. By taking the time to pre plan now, you will save money and give peace of mind to your family and loved ones at a time when they will need it most.

[www.sandiegohills.co.id](http://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)