

EMPOWER

MAGAZINE

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

OUR

25 Top Sales

Lippoland Club
Member 2016

01 Dec 2015 - 21 Feb 2016

SUCCESS STORY

Ada
KEMAUAN,
Pasti Ada
JALAN

Yusniarti - CGM

SUCCESS STORY

Jangan
Takut
Untuk
Melangkah

Jon Ada

INFO

Kebijakan
Baru **Jokowi** di
Sektor Properti

INTRO

3 Hal Penting
Agar Agen
Memikat Pembeli

OUR NEW HERO

ALFAREZA

HAPPENINGS STORY IN LIFE

Goes to Sydney

Dedicated For The Best Performers 2015

As of Jan 15, net12X

NO	MEMBER CODE	MEMBER NAME	CGM	PENJUALAN (Rp)	TIKET	UANG SAKU
1	118868840083	Cha Ji Hwan	-	154,983,768,737	2	10 JT
2	118889780052	Ninlisy	Andi Sutoyo	47,506,868,123	2	10 JT
3	118880790076	Peigi Muliawan	Yusniarti	37,958,738,267	2	10 JT
4	118871790069	Jhon Pitt Gunawan	Landong Purba	37,924,201,481	2	10 JT
5	118886690056	David Hen Tjeng	Hotman, SE A.K	28,375,851,313	2	-
6	118876830084	Yanti Lumoring	Yusniarti	27,329,036,208	2	-
7	118881900054	Nita Yuliani	Agus Sudjadmiko, SE	22,900,655,641	1	-
8	880566860024	Surjanti Atmadja	Agus Sudjadmiko, SE	19,505,209,327	1	-
9	882880690046	Hairunnisah Nasution	Hotman, SE A.K	18,519,754,698	1	-
10	880580730039	Selly Senjaya	Agus Sudjadmiko, SE	18,384,277,547	1	-
11	118876700063	Gregah Yudha Purnama	Sri Endang Nurliana	18,259,478,452	1	-
12	118876790080	Ferawaty Supit	Yusniarti	17,085,051,107	1	-
13	118870690054	Dimas Ibrahim Aji	Yusniarti	17,032,287,386	1	-
14	880886690044	Arif Turanto	Sri Endang Nurliana	15,614,163,231	1	-
15	118875850059	Lius Tario	Henry Wesley	15,312,983,211	1	-
16	118872660055	Rr. Ayu Zara Ruwiantri	R.R. Endah Ruwiantringsih	15,007,996,365	1	-
17	880568860014	Arianto Hartono	Jarot Myatprono Yubagyo	14,952,130,046	1	-
18	118887670065	Roy Zachran Hasan	Henry Wesley	14,728,219,883	1	-
19	118875690067	Jerika Juniosari	Landong Purba	14,728,028,825	1	-
20	118884840067	Ambarwati	Sri Endang Nurliana	14,442,196,275	1	-
21	118873790083	Flori Sumerah	Yusniarti	14,095,524,091	1	-
22	118990650079	CV. Omega Property	Dopur Eduardus	13,926,736,812	1	-
23	118878700053	Sonny Permana	Andi Sutoyo	13,672,942,948	1	-
24	118867690067	Emy Utami Sijinjak	Dopur Eduardus	13,614,083,965	1	-
25	118886730043	Fanita Untung	Susanto Hamangku	13,505,175,919	1	-
26	118885740068	Syamsudin	Landong Purba	13,318,104,113	1	-
27	118868860073	Djulita V.	Achmad Mustafa	13,186,601,275	1	-
28	118882880065	Nathania Pauline Haryono	John Hoki	13,055,590,427	1	-
		TOTAL			34	40 JT

See You in Sydney 2016!



Content & Foreword

Pada tahun 2016 ini kita memasuki kuartal kedua, walaupun penjualan tidak sebaik tahun sebelumnya yang mungkin disebabkan oleh berbagai hal, salah satunya keadaan ekonomi dunia terutama di Indonesia yang kurang baik. Maka dari itu saya menghimbau para member tetap termotivasi untuk terus berjuang, dan pantang menyerah terutama untuk menjual produk dari Sandiego Hills.

Bukan berarti dalam ekonomi yang tidak menentu seperti sekarang ini kita stop penjualan dan berusaha. Masih terdapat banyak produk-produk unggulan dari Lippo lainnya seperti The Saint Moritz, Holland Village Manado dan Sandiego Hills yang dapat menjadi *opportunity* penjualan.

Semangat kita tidak boleh terhenti karena ada hambatan, karena apabila kita berhenti maka akan sulit sekali untuk membangun kembali bahkan meningkatkan motivasi kita. Intinya adalah bahwa kita mesti berjuang dan berusaha keras, karena dengan berjuang dan berusaha keras maka kita akan menang dan meraih apa yang kita cita-citakan. Carilah peluang yang ada dan cari peluang diantara kesulitan-kesulitan ini, dan tetap yakin dan teguh pasti ada jalan keluar.

Suziany Japardy
President Club

"Opportunities don't happen, you create them."
- Chris Grosser

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

Afandy Willie, Shella Tamara

**PUBLISHING CONSULTANT
PHOTOGRAPHY**

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

Our Contents:



- 03 **Content & Foreword**
Suziany Japardy, President Club
- 04 **Intro**
3 Hal Penting Agar Agen Memikat Pembeli
- 07 **Info**
Kebijakan Baru Jokowi di Sektor Properti
- 08 **Success Story**
Muhammad Reza Pane
- 11 **Success Story**
Jon Ada
- 12 **Tips & Trick**
Tips Untuk Menentukan Harga Sewa Yang Tepat
- 13 **Success Story**
Yusniarti
- 14 **Happenings**
Lippoland Club Event
- 16 **Update Info**
Hal Yang Menjadi Pertimbangan Konsumen Sebelum Memutuskan Berinvestasi Properti
- 18 **Top Member**
Top 25 Member, Top 10 CGM & Rising Stars



Hal Penting Agar Agen Memikat Pembeli



Apakah Anda kerap mengalami kegagalan dalam mendapatkan calon pembeli untuk bisnis properti Anda? Atau jangan-jangan Anda pernah dipermalukan calon pembeli, karena calon pembeli lebih pintar tentang produk properti Anda?

Kelihaian dalam menjual properti ditentukan oleh 'jam terbang'. Semakin lama Anda berada di dunia properti, semakin Anda mengetahui berbagai seluk beluk dan karakter calon pembeli. Namun, kelihaian dalam mendapatkan calon pembeli tidak harus menunggu hingga puluhan tahun bukan? Dengan pengalaman Anda yang terbilang baru pun, seharusnya bisa sukses dan berhasil untuk meraih calon pembeli dengan jumlah banyak. Dalam artikel ini akan dibahas tiga hal penting cara agen memikat calon pembeli properti Anda.

Pertama, promosi properti "Below The Line".

Jenis strategi ini adalah cara promosi yang dilakukan di tingkat retail atau konsumen agar *aware* akan eksistensi produk Anda. Sisihkan komisi 10% dari anggaran untuk promosi seperti pembuatan spanduk, flyer, iklan di koran, dan juga di website. Dengan cara seperti ini masyarakat yang mau membeli atau tidak mau membeli akan tahu siapa dan identitas kita. Cara ini cukup efektif dilakukan dan terbukti hasilnya.

Hal kedua yang harus diperhatikan adalah sikap yang baik dan menjunjung tinggi profesionalitas. Poin ini sebenarnya berlaku untuk semua profesi yang selalu berhubungan dengan orang banyak. Satu catatan yang harus Anda ingat adalah Anda mencerminkan citra perusahaan properti Anda.

Larry Caretsky, *President of Customer Relationship Management software provider Commence* dalam *businessnewsdaily.com* mengemukakan, keberhasilan penjualan dapat diraih dari dengan membangun dan mengelola hubungan. Untuk membangun dan mengelola hubungan yang baik, maka Anda perlu menciptakan kesan perjumpaan yang baik. Caretsky, membagi menjadi tiga hal penting untuk Anda ikuti:

1. Penampilan yang profesional

Jadilah Agent yang berpenampilan profesional yang ditunjukkan dengan tampilan luar seperti: pakaian, sepatu, dan wajah yang bersih. Hindari pemakaian baju yang terkesan santai seperti kaos, atau pakaian yang seharusnya digunakan untuk sehari-hari di rumah. Sebab, dengan demikian calon pembeli akan melihat citra positif yang akan mereka terima ketika melihat Anda.

2. Gesture yang meyakinkan

Caretsky mengungkapkan bahwa bahasa tubuh yang bersahabat dan bersahaja dapat menumbuhkan kepercayaan di benak calon pembeli. Caranya ketika Anda bertemu dengan calon pembeli, hal yang harus dilakukan adalah jabatlah tangan dengan yakin, dan tataplah mata calon pembeli dengan hangat. Perhatikan intonasi suara saat berbicara. Pada saat Anda bertemu calon pembeli atau klien, tentu yang menjadi tujuan Anda adalah penyampaian informasi produk. Caretsky, memberi pesan bahwa ketika Anda berbicara perhatikan intonasi suara. Hal itu penting sebab kebanyakan agen berbicara cepat dan menganggap bahwa waktu yang diberikan sangat terbatas dari calon pembeli. Padahal, dengan berbicara cepat tanpa intonasi di waktu singkat ternyata dapat



menghilangkan kepercayaan di mata calon pembeli. Jadi, berbicaralah pelan-pelan dan memperhatikan artikulasi dalam penekanan bahasa pada saat menerangkan produk Anda. Untuk itu, agar kesempatan Anda efektif, Anda harus datang lebih awal sebelum calon pembeli atau klien. Dengan begitu, Anda bisa mengatur pembicaraan.

Ketiga. Kuasai materi informasi produk.

Inti dari ketiga hal penting dalam menunjukkan kesan yang baik di mata calon pembeli adalah bagaimana Anda mentransfer rasa percaya diri Anda pada calon pembeli tadi. Rasa percaya diri dapat ditunjukkan dengan penguasaan materi informasi produk properti Anda seperti: lokasi properti yang baik, fasilitas umum yang menjual, akses pendukung lain, dan tentu saja peluang meraih keuntungan (*return on investment*) yang bisa diraih calon pembeli. Namun, yang perlu menjadi catatan, jangan sekali-kali bebohong. Misalnya, lokasi properti Anda mengalami banjir pada saat hujan, maka jelaskanlah kondisi sebenarnya. Atau akses jalan tidak dilalui angkutan umum, maka sampaikanlah demikian. Bila Anda berbohong, bukan keuntungan yang didapat, malahan kehancuran kredibilitas Anda. Apalagi bila sebenarnya calon pembeli sudah mengetahui kondisi sebenarnya. Jika sudah seperti itu, masa depan profesi dan reputasi anda akan dipertaruhkan.



FAIRVIEW HOUSE REFINED LIVING

THE MOST SPACIOUS & LUXURIOUS CONDOMINIUM IN TANGERANG

with direct view to **IKG Golf Course**,
Fairview House is the only condominium that designed
with large living space for your family.

2 BR: 121 m², 3 BR: 130 m², 4 BR: 149m²



PRICE Rp **2.2 M**
STARTS FROM
2 BEDROOM: 121M²
excl. ppn

SPECIAL OFFERS

**HARDCASH
PRICE**
6x*
INSTALLMENT

NO DP 15 JY
INSTALLMENT STARTS FROM
MONTH*

*terms & condition apply

build by: **TOTAL
BANGUN PERSADA**



MILLENNIUM VILLAGE
SHOW UNIT & SALES GALLERY
Maxx box UG Floor
Lippo Village, Tangerang

FOR MORE INFORMATION PLEASE CALL
021 5420 3636
WWW.THEMILLENNIUMVILLAGE.COM

M MILLENNIUM
VILLAGE
LIPPO CBD
Global Smart City

LIPPO GROUP
LUXURY DEVELOPMENT

Kebijakan Baru Jokowi di Sektor Properti

Info

Sektor properti menjadi salah satu fokus pemerintahan Presiden Joko Widodo atau biasa disebut Jokowi, untuk menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi. Pada paket kebijakan ekonomi 1 September 2015, berbagai deregulasi dilakukan untuk mendorong sektor properti yang ikut terkena dampak dari perlambatan ekonomi Indonesia.



Presiden Joko Widodo menyebutkan ada 3 (tiga) langkah dalam Paket Kebijakan Ekonomi 1 September 2015 tersebut, yaitu: 1. Mendorong daya saing industri nasional melalui deregulasi, debirokratisasi, serta penegakan hukum dan kepastian usaha; 2. Mempercepat proyek strategis nasional dengan menghilangkan berbagai hambatan, sumbatan dalam pelaksanaan dan penyelesaian proyek strategis nasional; dan 3. Meningkatkan investasi di sektor properti. Ada dua kebijakan yang disiapkan oleh pemerintah di bidang properti. Pertama menaikkan batas pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM) untuk hunian mewah dan apartemen, dan kedua membolehkan warga asing memiliki properti di dalam negeri. "Ini dimaksudkan untuk meningkatkan daya saing dan industri di sektor properti yang diharapkan juga dapat memberikan *spillover effect* terhadap pertumbuhan sektor pengolahan dan konstruksi" ungkap Menteri Keuangan Indonesia, Bambang Brodjonegoro.

Kebijakan pertama, hunian mewah dan apartemen yang dikenakan PPnBM adalah konsumen yang membeli pada harga di atas Rp 10 miliar. Aturan ini menjadi kewenangan dari Kementerian Keuangan. Ditargetkan peraturan menteri keuangan dapat selesai pada awal Oktober 2015. Aturan yang akan direvisi Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 106/PMK.010/2015, pemerintah mengatur bahwa properti yang dikenai PPnBM 20% adalah apartemen dan rumah mewah.

Kedua, adalah memperbolehkan warga asing memiliki properti di dalam negeri. Namun dibatasi hanya pada apartemen dengan harga di atas Rp 10 miliar. Revisi yang dilakukan, adalah Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 41 Tahun 1996 tentang Pemilikan Rumah Tinggal Atau Hunian Oleh Orang Asing Yang Berkedudukan di Indonesia. Ini memberikan kepastian hukum dan kemudahan, bagi orang asing (investor) untuk mendapatkan tempat tinggal di Indonesia. "Aturan ini akan mengakomodir kepemilikan warga asing untuk memiliki properti apartemen. Sesuai Undang-Undang Pokok Agraria (UUPA) untuk warga asing yang boleh itu apartemen. Kalau *public housing* (perumahan rakyat) tidak diperbolehkan," jelas Menteri Agraria dan Tata Ruang/Kepala BPNN-Ferry Mursyidan Baldan beberapa waktu lalu.

Selama ini warga asing hanya boleh membeli properti dengan hak pakai. Lama waktu hak pakai rumah dan apartemen yang diberikan kepada warga asing, selama ini sesuai ketentuan yaitu 25 tahun dan bisa diperpanjang 20 tahun. Ferry Mursyidan Balda mengatakan, belum bisa menyampaikan poin revisi terkait hal tersebut. "Intinya, hak pakai mau berapa puluh tahun, yang penting kemanfaatan orang asing itu di sini. Kita lihat hak tinggalnya. Misalnya dia datang untuk bisnis, mengajar, itu kan lebih penting dari sisi kemanfaatannya. Sudah jelas juga ketentuan hak pakai di UUPA. Usulan dari udah disampaikan," kata Ferry Mursyidan Balda.

Semoga dengan adanya kebijakan tersebut diharapkan perkembangan di tanah air, terutama bisnis properti terus berkembang dan meningkat sejalan waktu.



Muhamad Reza Pane Discipline For Success

"Kegagalan dan kesulitan itu adalah proses untuk menggapai kesuksesan maka dari itu harus belajar dari kesalahan dan tidak mengulangi kesalahan yang lalu juga belajar dari pengalaman sebelumnya."

EDITED
ADITA TJANDRA
PHOTOGRAPHY
PERSONAL PHOTO



Muhamad Reza Pane, atau yang lebih dikenal dengan Alfareza, baru bergabung bersama LLC pada tahun lalu, tepatnya pada tanggal 10 November 2015, ia bergabung bersama LLC setelah berkenalan dengan teman istrinya yang adalah Ibu Nia yang merupakan salah seorang *leader* di LLC, Jakarta. Sebelum bergabung bersama LLC dia pernah bekerja di bidang *accounting* di salah satu perusahaan di Jakarta, serta juga pernah menjadi *team leader* di salah satu perusahaan *developer* di Jakarta, yang kemudian akhirnya

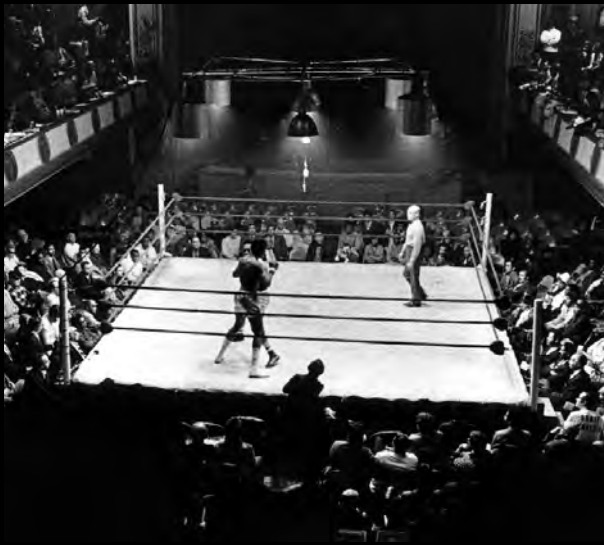
dia memutuskan menjadi wiraswastawan dan menjadi konsultan marketing hingga saat ini.

Suami dari Riny Lorenza Kambey dan ayah dari kedua buah hatinya yang bernama Pierree dan Felicia, ini berujar bahwa banyak hal yang mendasari ketertarikannya pada LLC, diantaranya adalah dia yakin bahwa produk Lippo adalah yang terbaik, terhandal, dan berkualitas serta dapat bersaing dengan perusahaan global lainnya. Selama bergabung dengan LLC ia menemukan banyak kesenangan,

mempunyai karakter berbeda-beda dan unik, baik itu rekan kerja, maupun *customer*, belum lagi *reward* dan hadiah jalan-jalan keluar negeri dengan fasilitas bintang lima yang diterimanya dari LLC setelah ia bisa mencapai target penjualan.

Meskipun ia baru sebentar bergabung bersama LLC namun ia telah berhasil mencapai prestasi yang membanggakan. Penjualan pertamanya yaitu produk Rancang Komonika Mandiri atau RKM pada tahun 2015 di Makassar merupakan pengalaman yang sangat membanggakan dan berkesan baginya dan keluarga, karena pada saat itu ia bisa menjual banyak rumah.

Ketika dihadapkan pada kesulitan dan hambatan di pekerjaan ia selalu teringat pada Tuhan YME, tidak lupa untuk selalu berdoa dalam masa-masa sulit agar diberi petunjuk serta berserah karena ia yakin bahwa Tuhan akan memberikan yang terbaik untuknya. Adapun kesulitan yang dihadapinya dalam penjualan adalah *customer* yang tidak mau mendengarkan penjelasannya, suka menghindar dari pajak dan tidak percaya kepada perusahaan, hal tersebut tidak membuat ia berhenti untuk berusaha. Baginya kegagalan dan kesulitan itu adalah proses untuk menggapai kesuksesan maka dari itu harus belajar dari kesalahan dan tidak mengulangi kesalahan yang lalu juga belajar dari pengalaman sebelumnya.



” If you are not willing to risk the usual you will have to settle for the ordinary.”

Jim Rohn

Belajar dari filosofi seorang petinju, yang terus berlatih dengan keras untuk menjadi petinju no satu. Berkali-kali terhujam oleh pukulan, petinju diharuskan untuk tetap bertahan dan bahkan untuk berputar balik melawan serangan oleh lawan. Hal tersebut diterapkan dalam kehidupan Alfareza baik dalam kehidupan sehari-hari maupun pekerjaan. Sehingga disaat kesuksesan itu datang ia tidak lupa untuk bersyukur kepada Tuhan dan tidak lupa bahwa sebagian dari hasil yang didapat adalah milik Tuhan dan orang disekitar yang membutuhkan.

Pria yang mempunyai hobi *jogging*, *boxing* dan *travelling* ini juga berbagi saran bagi teman-teman yang sudah atau ingin bergabung dengan LLC, ia berkata bahwa kita harus menguasai produk sebelum kita menawarkan kepada *customer*, salah satunya membawa lengkap dengan brosur dan *pricelist*, juga harus flexibel dan mempunyai database *customer*. Selain itu ia juga berkata agar kita harus selalu bisa beradaptasi terhadap segala situasi dan kondisi, memiliki pikiran yang kreatif dan juga memiliki motivasi kerja yang tinggi serta jadilah pribadi yang humoris dan menyenangkan seperti dirinya agar *customer* merasa nyaman.

Jangan Takut Untuk Melangkah

Jon Ada

EDITED
ADITA TJANDRA
PHOTOGRAPHY
PERSONAL PHOTO

Pria kelahiran Makassar, 10 April 1972 bernama Jon Ada', atau yang lebih sering disapa Jon ini, bergabung bersama LLC pada akhir tahun 2015 silam. Selain pekerjaannya di LLC ini, ia juga masih tercatat bekerja sebagai guru di SMP Katolik Garuda Makassar dan di SMA Katolik Cendrawasih Makassar. "Profesi saya sebagai seorang guru tidak menghalangi saya untuk menggeluti bidang *sales property*. Prinsip saya jangan takut untuk melangkah, yang terpenting bagaimana cara kita untuk membagi waktu saja. Pagi hari saya berprofesi sebagai seorang guru, setelah waktu pulang mengajar, saya menyempatkan diri datang ke Marketing Galery Tanjung Bunga dan Marketing Galery Apartemen ST. Moritz Makassar mencari informasi produk-produk yang di pasarkan serta aturan dan tatacara penjualannya", begitu ujarnya tentang bagaimana ia membagi waktu dalam menggeluti dua profesi yang berbeda secara bersamaan dan tetap bisa memberikan usaha yang terbaik. Meski aktivitasnya sehari-hari di Makassar tetapi ia selalu mendapatkan informasi tentang produk-produk dan update harga dari *leader*-nya yaitu Pak Jarot melalui email. Lulusan Universitas Negeri Makassar, jurusan Seni Rupa ini juga selalu menyempatkan untuk melakukan hobinya ditengah-tengah kesibukannya, berolahraga badminton dan menyanyi selalu menjadi hiburan ditengah rutinitasnya yang padat.

Adalah Ibu Nurlinda Ada, S.E, kakaknya yang juga merupakan *leader* Tanjung Bunga yang mengenalkan, mengarahkan dan membimbingnya pada dunia *marketing*. "Bakat ibarat mata pisau, bila terus di asah pasti akan tajam juga. Karena tiap hari di suguhkan dengan produk *property* oleh kakak saya yang lebih dulu di dunia *property*, membuat saya familiar dengan istilah-istilah di bisnis *property*. Akhirnya saya merasa tertarik dan penasaran dengan dunia yang bisa mendatangkan banyak uang", katanya mengisahkan tentang awal perkenalannya dengan LLC.

Suami dari Anastasia Pasassung, S.Pd dan ayah dari Yoan Rivaldhy Ada ini mempunyai pengalaman yang sangat berkesan dan tak terlupakan bersama LLC, ia kemudian bercerita "Pengalaman pertama *closing* adalah yang tidak akan pernah terlupakan. *Customer* didapatkan dari referensi anak didik saya, yang ingin melihat lokasi jam 10 malam, wah, seram juga karena di lokasi tersebut kata orang banyak penunggunya. Karena adrenalin semakin tinggi membuat saya tertantang untuk mengantarkan *customer*. Tiba di lokasi jam 10 malam dan prospek sampai jam 12 malam, alhasil *customer* mau *closing* juga."

Selama waktu singkatnya bersama LLC, ia telah meraih sukses pada penjualan RKM 2 (Produk Premier Residence) Makassar, dengan total penjualan sebanyak 7 unit. Hal itu bisa diraihinya dengan usaha dan kerja keras, ketika menghadapi permasalahan ia menghadapinya dengan *enjoy*, tidak dijadikan beban, baginya tidak ada permasalahan yang tidak bisa diselesaikan. Selalu berpikiran positif dan berserah pada Tuhan adalah kuncinya ketika menghadapi hambatan dan kesulitan. Buah kerja kerasnya selama di LLC adalah saat ini ia bisa mempunyai rumah kos, rumah di Tanjung Bunga dan juga sebuah mobil.

Tips

UNTUK MENENTUKAN HARGA SEWA YANG TEPAT

Untuk pemilik, menentukan harga sewa yang tepat mungkin sama susahnya dengan menemukan penyewa yang tepat. Namun, ada pedoman dasar yang dapat Anda ikuti untuk membantu Anda dalam proses ini.

1. Lihat properti sewaan yang mirip

Lakukan riset tentang harga sewa properti yang mirip dengan milik anda. Upayakan untuk mendapatkan beberapa buah properti, agar anda memiliki kisaran harga yang masuk akal. Ini akan membantu anda sebagai pedoman umum dalam menentukan harga sewa properti anda.

2. Pertimbangkan biaya Anda

Jika anda telah menghabiskan banyak biaya untuk memperbaiki atau merenovasi properti anda sebelum disewakan, maka anda perlu memasukkan faktor ini ke dalam penentuan harga sewa. Biaya ini termasuk biaya pengecatan, perbaikan interior, dan lain-lain.

3. Buat daftar fasilitas yang ada di properti Anda

Dengan membuat daftar, anda dapat lebih mengetahui apa yang anda tawarkan kepada penyewa, sehingga anda dapat mengira harga sewa yang sesuai setelah mempertimbangkan fasilitas-fasilitas tersebut. Fasilitas ini contohnya lemari dapur, alat-alat elektronik, system penghangat air, pendingin ruangan, dan lain-lain.

4. Nilai lingkungan sekitar

Anda harus mempertimbangkan pro dan kontra dari lingkungan tempat tinggal Anda. Jika properti Anda berada di dekat terminal

atau pusat transportasi, Anda juga boleh memasukkan faktor ini dalam menentukan harga sewa properti Anda.

Anda juga perlu mempertimbangkan hal-hal yang tadinya Anda anggap sepele, misalnya tentang kebisingan jalan raya, atau apakah tetangga-tetangga akan bersikap ramah kepada penyewa. Penyewa mungkin akan ingin membahas ini dengan pemilik properti.

5. Dapatkan analisa perbandingan pasar

Ini adalah salah satu layanan yang disediakan oleh agen properti, sehingga Anda dapat langsung meminta mereka untuk melakukannya. Layanan ini akan memberitahu Anda nilai properti dan memberikan masukan kepada Anda dalam menentukan harga sewa. Jika memungkinkan, dapatkan lebih dari satu penilaian, sehingga Anda mendapatkan analisa yang lebih akurat.



STRONG WILL

Yusniarti - CGM

About

Ketika bertemu wanita yang berkarakter humoris dan murah senyum ini, rekan kerja maupun *customernya* akan merasa cepat akrab. Hal inilah yang membuat Nia, begitu ia akrab disapa, bisa sukses seperti sekarang. Membangun hubungan baik dan akrab dengan *customer*, relasi bisnis dan jaringan kerja yang luas juga menjadi salah satu kunci suksesnya. Disamping itu, wanita pecinta alam yang hobi *diving* dan mempunyai diving center Oceania Wakatobi di Manado ini juga suka membantu orang agar bisa meraih sukses seperti dirinya.

“Ada kemauan pasti ada jalan”, begitu ujar wanita kelahiran Jakarta, 19 Oktober ini kepada teman-temannya yang ingin terjun dan meraih sukses bersama LLC. Ia akan dengan sangat senang hati membantu orang yang mempunyai kemauan kuat dan mau bekerja keras dalam bisnis ini. Sikap pantang menyerah dan mau terus belajar sangat dibutuhkan dalam bisnis ini, dan sikap itulah yang dimiliki oleh wanita bernama lengkap Yusniarti ini.

Tujuh belas tahun ia telah bergabung bersama LLC , semenjak tahun 1998. Banyak pengalaman baik suka maupun duka ia alami selama ia bergabung dengan LLC. Ia berkata bahwa lebih banyak kebahagiaan yang ia rasakan bersama LLC daripada duka nya. Baginya halangan dan rintangan akan selalu ada dalam hidup, tidak terkecuali ketika ia bekerja. Namun, hal itu tidak menghentikan langkahnya untuk terus maju bersama LLC. “Setiap masalah pasti ada jalan keluarnya, yang terpenting adalah kita tidak berhenti untuk mencari pemecahannya dan terus berjuang untuk meraih sukses.”, begitu ujarnya memberi saran dan semangat bagi para rekan kerjanya dan teman-teman lainnya yang berminat untuk bergabung bersama LLC sekaligus juga menutup pembicaraan kali ini.



“Ada kemauan
pasti ada jalan”

EDITED
ADITA TJANDRA
PHOTOGRAPHY
UNCLEMOI
PHOTOGRAPHY

Happenings *now*

18 December 2015

City Tour Member @Sandiego Hills Memorial Park Karawang

Lippoland Club mengundang member untuk City Tour ke Sandiego Hills Karawang. Member yang hadir dibekali info dan trik untuk jualan produk Sandiego Hills.



01.



02.

15 January 2016

City Tour CGM @Sandiego Hills Memorial Park Karawang

President Club, Club General Manager, Division Head dan admin Lippoland Club sedang berkunjung ke Sandiego Hills Karawang untuk briefing product.



15 January 2016

**Pemantapan Produk
Sandiego Hills, The
Saint Moritz Jakarta &
Holland Village Jakarta
@ Tower Ambassador,
The Saint Moritz,
Jakarta**

LippoLand Club Bekerja sama dengan beberapa pihak produk seperti Sandiego Hills, The Saint Moritz Jakarta dan Holland Village Jakarta.

Tujuan diadakan acara tersebut untuk membekali member LippoLand Club mantap dalam berjualan produk-produk tersebut karena di bekal trik-trik dan cara yang brilian.



03 February 2016

**Nonton Bareng The Big Short
@ Cinemaxx Semanggi**

LippoLand Club mengadakan acara nonton bareng film "The Big Short". Film tersebut menceritakan tentang Bubble *price* properti yang terjadi di Amerika Serikat. Makna dari film tersebut mengajarkan harus berhati-hati dalam berinvestasi.

Hal Yang Menjadi Pertimbangan Konsumen Sebelum Memutuskan Berinvestasi Properti

Update Info

Hasil riset yang dilakukan lembaga IPSOS menemukan fakta mengejutkan bahwa konsumen properti di Indonesia ternyata membutuhkan waktu sembilan bulan untuk memutuskan pembelian properti yang menjadi idamannya. Ada tiga karakter utama konsumen properti di Indonesia, yaitu first time buyers, upgraders, dan investor.

Untuk kategori pertama, merupakan kalangan konsumen yang baru akan memiliki properti pertama. Untuk kategori kedua, merupakan kalangan yang akan merenovasi, atau membeli properti kedua untuk mendapatkan ukuran yang lebih besar seiring kebutuhan yang berubah. Sedangkan kategori ketiga, merupakan kalangan yang ingin mengambil keuntungan dari investasi properti.

Tipe investor umumnya tidak asing dengan jasa agen properti. Dengan bantuan agen properti, mereka tidak membutuhkan waktu panjang dalam mengambil keputusan pembelian. Berbeda dengan first time buyers, dan upgraders, yang bisa membutuhkan waktu sekitar sembilan bulan. Bagi konsumen tipe investor, lanjut Ika, waktu yang dibutuhkan bisa lebih singkat hanya sekitar empat bulan. Hal itu, lanjut dia, dikarenakan mereka telah melakukan proses riset dengan cepat.

Salah satu faktor pendukung yang mempercepat waktu pengambilan keputusan ini adalah peran agen properti. Selain memiliki kemampuan analisis properti yang baik serta jaringan penjual dan pembeli yang luas, lanjut dia, agen properti juga dapat melakukan negosiasi sehingga klien dapat meraih harga terbaik.

Selain itu, berdasar riset IPSOS, 45 persen konsumen Indonesia menemukan agen properti dengan melakukan pencarian di dunia maya, melalui portal properti, search engine, dan social media. Seiring perkembangan teknologi, agen properti juga dituntut harus menunjukkan eksistensi dan performa yang bagus di dunia maya.



Holland Village
LIVING THE DREAM
MANADO

Sekolah Dian Harapan, only steps away from your home.

SDH - Paniki Open Enrollment for 2016.



Another Luxury
Development by

**LIPPO
HOMES**
Your Sweet Homes

BUY NOW!

PRICE
STARTS
FROM:

670 Million*
* Limited Units Only

BONUS Hypermart Voucher Rp. 3.000.000*

FOR MORE INFORMATION PLEASE CALL:

0431 **721.0180**

www.hollandvillagemanado.com



Signing ceremony with residential & school contractors,
and MOU for Holland Village Manado & SDH.

01 Dec 2015 - 21 Feb 2016



5 TOP CGM

Exclude LC, Net Sales 12X

No.	Name	Rp
01.	Agus Sudjadmiko, SE	74,549,935,610
02.	Yusniarti	39,106,848,750
03.	R.R. Endah Ruwiadriningsih	28,606,397,266
04.	Achmad Mustafa	23,361,225,831
05.	Dopur Eduardus	21,366,161,083
GRAND TOTAL		186,990,568,540



TOP 20 MEMBER

Netnet Price BFR

No.	Member Code	Member Name	CGM	Rp
01.	118885750083	Muhammad Reza Pane	Yusniarti	19,318,918,029
02.	118868840083	CHA JI HWAN	-	17,609,419,886
03.	118876770074	Ilham Shah Areza	R.R. Endah Ruwiadriningsih	17,398,533,283
04.	118886850080	Jon Ada	Jarot Myatprono Yubagyo	15,923,418,880
05.	880580730039	Selly Senjaya	Agus Sudjadmiko, SE	15,690,364,164
06.	880566860024	Surjanti Atmadja	Agus Sudjadmiko, SE	15,408,492,170
07.	118881900054	Nita Yuliandini	Agus Sudjadmiko, SE	14,752,537,778
08.	118876700063	Gregah Yudha Purnama	Sri Endang Nurliana	10,154,313,197
09.	118868810078	Arnold Montana	Henry Wesly	9,909,813,910
10.	118881710024	Lilyawati Soetandi	Dopur Eduardus	8,252,172,288
11.	880471880059	Tien Krisanty	Agus Sudjadmiko, SE	8,131,154,656
12.	118884750043	Faria	Andi Sutoyo	6,399,220,667
13.	118885730085	Rahmiati	Sri Endang Nurliana	6,227,896,200
14.	118886690056	David Hen Tjeng	Hotman, SE A.K	6,073,317,208
15.	118868860073	Djulita V.	Achmad Mustafa	5,836,195,860
16.	118882840051	Ramon Wiryawan	Henry Wesly	5,734,797,593
17.	118875800070	IR. Gojali	Yusniarti	5,179,289,535
18.	118885820068	Antonius	Andi Sutoyo	5,006,995,497
19.	118875690067	Jerika Juniosari	Landong Purba	4,285,407,250
20.	118878780071	Amelia	Achmad Mustafa	3,881,592,273
GRAND TOTAL				201,173,850,325



RAISING STAR

Member List By Join Date

No.	Member Code	Member Name	Status		CGM	Join Date
			Feb	Jan		
01.	118876810078	Vera Siska R. Simarmata MBA	Gold	Silver	Agus Sudjadmiko, SE	14-Nov-13
02.	118881710024	Lilyawati Soetandi	Gold	Silver	Dopur Eduardus	20-Jul-06
03.	118881900039	Magda Tinny Yulianti	Platinum	Gold	Agus Sudjadmiko, SE	21-Feb-08



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 :

..... 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 12930

Note: Uang pendaftaran Rp 200.000,- (mendapatkan ID Card Member, Stater Kit Sales, Kartu Nama)

**FREE Biaya Service Pemakaman
selama 5 tahun senilai maksimal Rp. 20 jt***



*Khusus produk Single Burial, syarat dan ketentuan berlaku.

Serenity Mansion

at Garden of Faith Hope & Love

(Location: S 06° 21.997' ; E 107° 15.345')



- Lokasi di Puncak Bukit
- View menghadap Danau
- Patung David yang megah
- Plaza yang asri tempat bercengkerama dengan keluarga

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

Head Office Jakarta
Sudirman Tower Condominium Tower C, Jl. Garnisun Dalam No. 8 Karet Semanggi
Jakarta 12910, Indonesia

(021) 574-5501

Site Office Karawang
Exit Karawang Barat 2, km 46 Chapel Avenue 7, Karawang Barat
Jam operasional 08:00 - 17:00/setiap hari

(021) 8911-4080

 **SAN DIEGO HILLS**
MEMORIAL PARK

Kami peduli dengan kedukaan yang menimpa keluarga anda.
Hubungi emergency call / SMS (24 jam)

081 7001 7003

www.sandiegohills.co.id