

# EMPOWER

MAGAZINE

Best motivation business m... in the country? Empower is the answer

OUR

## 25 Top Sales

Lippoland Club  
Member 2016

22 Feb - 31 May 2016

SUCCESS STORY

### Fighting Spirit, Berjuang & Tetap Semangat

Hotman, SE A.K - CGM

SUCCESS STORY

### Semakin Banyak Kendala, Makin Kita Kuat

Lusy Wulandari

OUR NEW HERO

# PUTRI CITRA DEWI

HAPPENINGS STORY IN LIFE

Goes to

# Gui Lin

China

Dedicated For The Best Performers 2016



- Tour ke Guilin-China 5 hari / 4 malam
- Hadiah termasuk biaya Airport Tax, tetapi tidak termasuk biaya fiskal
- Keberangkatan dari Jakarta
- Periode keberangkatan Maret/April 2017
- Hadiah TIDAK dapat diuangkan atau dipindah-tanganan
- 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 7 – 12 Milyar mendapat 1 Hadiah (Tiket)
- Penjualan diatas 12 – 18 Milyar mendapat 2 Hadiah (Tiket)
- Penjualan diatas 18 Milyar mendapat 2 Hadiah (Tiket) + uang saku Rp 7 juta

#### PERIODE KOMPETISI :

Tanggal lunas DP 10% mulai 1 Jan.2016 sampai dengan 31 Des.2016 (untuk KPR/KPK/KPA di hitung dari tanggal cair KPR/KPK/KPA)

#### INFO DETAIL HUBUNGI :

Andre di 0851 0292 5088 atau Club General Manager anda

NO	MEMBER CODE	MEMBER NAME	CGM	PENJUALAN (Rp)	UNIT	TIKET
1	118876770074	Ilham Shah Areza	R.R. Endah R.	16,388,061,367	8	2
2	118886850080	Jon Ada	Jarot Myatprono Yubagyo	15,345,511,880	6	2
3	118885750083	Muhammad Reza Pane	Yusniarti	15,101,431,044	8	2
4	118886690056	David Hen Tjeng	Hotman, SE A.K	11,877,813,773	4	1
5	118876700063	Gregah Yudha Purnama	Sri Endang Nurliana	10,020,306,709	6	1
6	118880790076	Peigi Muliawan	Yusniarti	8,421,386,531	6	1
7	118881710024	Lilyawati Soetandi	Dopur Eduardus	8,093,273,234	6	1
					<b>TOTAL</b>	<b>10</b>

as of 31 May 2016



See You in Gui Lin-China 2017!



## Content & Foreword

Puji syukur kita panjatkan kepada Tuhan YME, segenap keluarga besar LLC mengucapkan Selamat Hari Raya Idul Fitri 1437 Hijriah kepada umat Muslim yang merayakan kemenangan di bulan Ramadhan yang penuh berkah dan ampunan ini.

Tahun 2016 sudah memasuki semester keduanya, saat ini penjualan LLC masih cukup jauh dari target yang diharapkan. Padahal masih banyak *stock* unit yang bisa dijual agar tetap produksi. Namun kita tidak boleh berputus asa, terlebih setelah melewati bulan Ramadhan yang penuh kemenangan, seharusnya kita menjadi lebih termotivasi lagi untuk memperoleh kemenangan dalam bekerja dan meraih sukses. Motivasi yang paling efektif untuk menghasilkan produksi adalah motivasi dari diri kita sendiri, karena kita akan menang apabila kita mencari peluang dengan lebih gigih dan dengan strategi yang tepat bahkan dalam keadaan yang sulit sekalipun.

Bulan depan akan ada *launching* tower ke depan dari produk Orange County. Kita berharap produk yang sangat diminati ini akan menjadi api semangat bagi LLC untuk memulai kembali mencapai prestasi, serta juga ada Holland Village yang sudah mulai menentukan kontraktor yaitu TOTAL dan MOU akan dilakukan dalam bulan Juli ini. Semua ini dilakukan oleh Lippo Homes sesuai komitmen kepada semua klien dan *member* LLC yang telah menaruh kepercayaan.

Marilah kita tetap bersemangat dalam bekerja, dan selamat berjuang bagi para *member* LLC untuk mencapai prestasi gemilang seperti tahun-tahun sebelumnya.

**Suziany Japardy**  
President Club

*"At the end of the day, if you're a professional athlete in track and field you are the CEO of your company."* - Carl Lewis

### 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**

Maxxbox Mall Lippo Village Lantai Ground  
Jl. Boulevard Jendral Sudirman 1110  
Lippo Karawaci Tangerang 15810  
Banten, Indonesia  
[www.lippolandclub.com](http://www.lippolandclub.com) | [www.lippokarawaci.co.id](http://www.lippokarawaci.co.id)

**- Administration Office**

Sudirman Tower Condominium Tower C Lantai 2  
Jl.Garnisun Dalam No.8, Karet Semanggi  
Jakarta Selatan 12930  
*p/f*: +6221 5790 1066

**BOARD OF ADVISORS**

Tjokro Libianto, Chan Chee Meng,  
Suziany Japardy

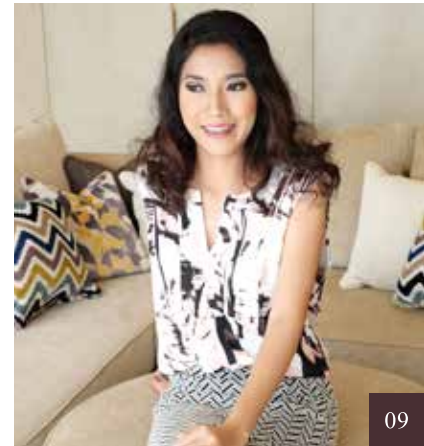
**PUBLISHING COORDINATOR**

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**

16 Strategi Memasarkan Properti Yang Disukai Konsumen

**07 Intro**

Hillcrest House

**09 Success Story**

Putri Citra Dewi

**12 Success Story**

Lusy Wulandari

**13 Success Story**

Hotman, SE A.K

**14 Happenings**

Lippoland Club Event

**16 Tips & Trick**

5 Inspirasi Strategi Marketing

**18 Top Member**

Top 25 Member, Top 10 CGM & Rising Stars



INTRO

# Strategi Memasarkan Properti Yang Disukai Konsumen

**M**emasarkan properti memang tak semudah yang dibayangkan. Terkadang properti yang baik pun sulit dijual, lantaran strategi marketing yang kurang tepat pada sasaran yang sebenarnya. Strategi promosi yang sudah dijalankan tentunya menjadi dasar dari program promosi utama seperti *advertising* (iklan dan *media placement*) dan *marketing tools* (media cetak, *outdoor* dan *sales promotion equipment*). Namun ada beberapa strategi yang sering tidak dilakukan karena program promosi yang kurang detail atau karena keterbatasan dukungan dari *team marketing communication*.

Untuk mempermudah penjualan properti dengan *deep penetration* langsung kepada konsumen disamping cara-cara promosi umum yang sudah dilakukan, ada kiat-kiat efektif yang bisa Anda coba:

## 1. Pengetahuan sejarah dan perkembangan lingkungan.

Kita perlu mengetahui sejarah dan perkembangan dari sebuah kawasan, waktu mulai pembangunan kawasan, akses yang sudah ada dan akan dibuat. Tahap-tahap progress pembangunan, pembangunan fasilitas yang sudah ada, peningkatan harga dari pengembang dan nilai investasi. Sampai mempelajari komunitas yang sudah ada di area tersebut. Ini mempengaruhi keinginan untuk bergabung dan rencana-rencana masa depan gaya hidup konsumen itu sendiri.

## 2. Kejelasan bentuk unit saat memasarkan produk properti.

Buatlah gambaran virtual dari unit dengan sangat jelas dan lengkap seperti *artist impression* yang bagus atau maket yang sempurna. bila perlu buatlah unit contoh atau show unit, konsumen akan merasa telah melihat *project* yang sesungguhnya dan menarik minatnya untuk ingin memiliki.

## 3. Memperhitungkan setiap detail kelebihan-kelebihan produk.

Perhatikan hal-hal yang penting bagi pelanggan.

Harga jual minimal. Akses alternatif terhadap kemacetan lalu lintas. Siapa peminat berikutnya ketika akan dijual kembali, *project* lain yang sudah ada dan terintegrasi, arah hadap bangunan, fisik dan pengembangan bangunan yang lebih baik. dan lainnya. Bila kita sudah memahami hal penting yang sudah ada, perhatikan hal kecil terkait dengan hal itu.

## 4. Konsep dan tema arsitektur yang memahami konsumen.

Setiap konsumen punya impian tersendiri dengan bangunan dan konsep tinggal yang diminatinya. Tema arsitektur juga berhubungan dengan disain antar ruang dari bangunan, pencahayaan alami dan tambahan, permainan warna yang elegan. Desain antar ruang menjamin kenyamanan lalu lintas penghuni dalam berpindah ruangan sehingga penghuni menjadi nyaman untuk menempatinya. Apabila tema arsitektur produk sudah terlanjur dikembangkan, Anda bisa mencari poin-poin tambahan lain yang bertujuan memberi kemudahan-kemudahan dan kenyamanan penghuninya.

## 5. Harga dan cara bayar yang mudah.

Pas, mudah dan cepat,

harga yang kompetitif sangat penting, Bentuk dari harga yang kompetitif ini adalah relatifitas dari kondisi dan *treatment* yang dipersiapkan dalam pengembangan produk ini. Ada kelebihan-kelebihan tertentu yang akan ditambahkan untuk menempatkan harga yang kompetitif berdasarkan produk yang sudah atau sedang dijual dan bagaimana mekanisme cara bayar yang semudah mungkin yang disesuaikan dengan kemampuan konsumen.

**6. Media promosi yang disesuaikan dengan kondisi konsumen.** Iklan di koran atau memasang spanduk bukan lagi dianggap pemasaran yang optimal. Anda harus tahu kapan dan di media mana sebaiknya beriklan. Iklan di majalah *property* atau media kawasan merupakan media yang cukup baik untuk beriklan. Saat ini media berbasis internet yang bergerak dibidang *property* juga sudah semakin banyak digunakan untuk pemasaran.

**7. Sale on project location (Open House).** Sebagian besar konsumen yang sedang berburu properti lebih banyak tertarik untuk mengunjungi lokasi sebuah properti. Bagi mereka, ini sangat penting karena mereka dapat melihat sendiri kenyataan yang ada pada properti yang diminati. Jika harapan mereka terpenuhi, kemungkinan akan terjadi keputusan untuk membeli. Karena itu, trik *open house* dianggap sebagai salah satu cara untuk membangun kepercayaan antara anda dan konsumen.

**8. Continued call progress.** Konsumen sebenarnya akan menghargai inisiatif anda untuk menelepon pada saat yang tepat. Anda akan dinilai profesional dan punya perhatian padanya. Hampir 90% dari keputusan membeli tidak langsung didapat pada saat yang singkat, tapi melalui *follow up customer*. Ini adalah salah satu proses yang sangat penting dalam penjualan properti.

**9. Greeting card access.** Kirimkan kartu ucapan kepada pelanggan sebagai tanda terima kasih atau ucapan hari-hari besar, sementara didalamnya bisa di beri info *event* atau hadiah yang akan membuat mereka tertarik. Kirimkan kartu ini kepada pelanggan setiap terjadi pemesanan atau pembelian.

**10. Friendship gathering.** Carilah tempat kumpul yang menyenangkan. Selenggarakan *gathering* di daerah yang berdekatan dengan target konsumen atau anda bisa juga menghadiri suatu acara komunitas yang sesuai produk anda. Pertemuan langsung serta waktu yang cukup dapat membantu proses pengenalan produk anda dan peluang lebih besar akan diperoleh bila berhasil menemui calon pembeli dan mendiskusikannya dengan tuntas.

**11. Local blast publishing.** Gabungkan kekuatan radio atau koran lokal dengan kekuatan komunikasi modern seperti *outdoor ads*, dengan memberikan kesempatan berinteraksi dengan produk anda, atau membuat program hadiah kecil dari respon konsumen, dari hal ini bisa harapkan kedatangan konsumen untuk mengambil hadiah ke kantor marketing Anda.

**12. Front roads customer service dan layanan setiap waktu.**

Ini adalah ujung tombak paling dekat dengan *customer*, *booth* di tepi jalan atau di area pengisian bensin, *public rest area* atau gerbang masuk area komersial seperti *shopping center* atau taman hiburan umum. buatlah tempat yang nyaman dan memberikan "Stop & Rest Point" seperti kursi atau tenda beristirahat. Anda juga akan siap memberikan waktu transaksi yang luas bagi konsumen dengan bersedia melakukan transaksi kapan saja.

**13. Promosi pertemanan.** Promosi dari mulut ke mulut (*Word-of-Mouth*) masih menjadi kekuatan terbesar dalam penjualan. Orang lebih percaya teman-teman dan keluarga mereka. Berikan *reward* kepada pelanggan setia yang membawa orang-orang baru ke dalam *link* Anda dan mendorong karyawan atau kolega yang lain untuk menyebarkan berita ke lingkungan mereka. Hal ini dapat meningkatkan jangkauan pemasaran Anda dengan program referral ke dalam daftar email *marketing* dan media sosial.

**14. Digital marketing.** Saat ini Digital marketing dapat diandalkan membantu penyebaran informasi produk. Anda dapat melakukan marketing secara *digital line* melalui SMS, *Broadcast Media Massage* atau *TV cable*, begitu juga dengan *Online Marketing* di Internet yang kini menjadi salah satu cara efektif dan murah yang dapat diperoleh memasang pesan iklan di *social media*. Selain murah, mereka bisa dengan mudah dan fleksibel menayangkan iklan properti di berbagai website. Ketika internet sudah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat, mereka pun bisa melihat iklan anda kapan saja dan dimana saja.

**15. Hadiah yang realistis.** Siapkan hadiah untuk jenis penjualan tertentu dan mekanisme yang baik, hadiah sebaiknya yang benar-benar menarik dan fungsional, bisa berhubungan dengan kebutuhan penggunaan produk itu sendiri seperti AC, *security sytem* atau perangkat pendukung operasional lainnya, atau hadiah menarik seperti *tour* keluar negeri, mobil yang bagus, koin emas dan lainnya yang sesuai dengan nilai yang dikeluarkan konsumen dan dapat digunakan secara langsung. Semakin cepat dan mudah sebuah hadiah dapat digunakan, akan semakin tertarik konsumen untuk mendapatkannya.

**16. CSR (Corporate Social Responsibility).** Dengan menunjukkan rasa peduli *brand* anda terhadap isu di sekitar masyarakat/*target market* dengan melakukan kegiatan CSR sambil mempromosikan produk yang ingin dipromosikan. Dengan kegiatan ini, *brand* anda akan mendapatkan *image* baik dan disukai oleh masyarakat.

*Well*, ini adalah trik umum yang bisa dilakukan dengan tidak sulit. Banyak sekali *strategy* yang lebih luas sebagai pola mempromosikan produk ini, saya berharap anda dapat menemukan cara-cara baru yang lebih tepat dan jitu dan dapat membagi pengetahuannya kepada teman-teman dan *team*.



# Hillcrest House

Experience The Next Level of Orient Luxury

**M**inggu tanggal 26 Juni 2016, Millenium Village *team* mengadakan acara *show unit opening* untuk tower Hillcrest yang berlokasi di Millenium Village Sales Gallery, lantai UG Maxxbox, Karawaci. Peresmian *show unit* ini dilakukan oleh Jonathan Adhi Gunawan (CEO Millenium Village), serta Jopy Rusli (Marketing Director Lippo Homes) serta Hernanto Tandianto (Product General Millenium Village) dan tidak ketinggalan Alex Bayu (Show Unit Designer dari Genius Loci). Show unit Hillcrest merupakan perwujudan dari unit yang akan dibangun oleh PT. Lippo Karawaci. Peresmian show unit ini bertujuan agar *customer* yang sudah membeli unit dapat melihat-lihat unit tersebut yang telah didesign sedemikian rupa oleh Alex Bayu sehingga tidak berkesan mewah tetapi juga nyaman untuk ditinggali maupun investasi.

Millenium Village ini merupakan sebuah *integrated development* terbesar yang pernah ada di Indonesia. Dimana “Proyek Millenium Village senilai Rp 200 Triliun ini dikembangkan di atas lahan seluas 72 Ha yang berlokasi tepat di area Lippo CBD Karawaci seluas 132 Ha sehingga menjadi kesatuan Global Smart City dan terinspirasi dengan kota-kota berstandar global yang terbaik. Pengembangan kawasan ini juga mementingkan adanya lahan hijau seluas 125 Ha, sehingga menjadi penyeimbang pengembangan dengan banyak gedung-gedung tinggi berkelas, bahkan luas lahan hijau di Millenium Village adalah lebih dari 70% dari lahan yang ada”, kata Bapak Jonathan (CEO Millenium Village).

Hillcrest juga mempunyai berbagai keunggulan dibandingkan dengan kondominium sejenis lainnya. “Hillcrest merupakan kondominium kebanggaan Lippo Homes yang *spacious* dan *luxurious* dengan ukuran 113 m<sup>2</sup> sampai 149 m<sup>2</sup> luasan nett dengan harga mulai dari Rp 2,2 Milyar untuk dua kamar tidur. Kondominium ini juga dilengkapi dengan





fasilitas *double private lift* dan eksklusif hanya delapan units per lantai dengan konsep *Luxurious World Class Integrated Development* yang dibangun oleh Lippo Group. Kondominium ini didesain oleh DPA Architect dan *show unit*-nya didesain oleh Interior Designer Global yaitu Genius Loci yang kantornya ada di Shanghai, Singapore dan Indonesia. Hillcrest dan Fairview akan dibangun oleh kontraktor swasta terbesar di Indonesia yaitu Total Bangun Persada”, jelas Bapak Jopy, selaku Marketing Director Lippo Homes. Genius Loci mempersembahkan tampilan Show Unit Hillcrest yang bergaya *oriental* dengan *refreshing modern twist* dengan sentuhan mewah yang merefleksikan karakter ketimuran yang khas namun *modern*, bukan seperti gaya oriental biasa yang cenderung bergaya klasik. “*The show unit expresses itself with a deep commitment of detail and sensorial sensations which is emphasized through the use of great materials and original finishes.*”, ungkap Alex Bayu, Show Unit Designer dari Genius Loci.

Hernanto Tandianto selaku *Product General Millenium Village* berkata, “Kondominium Hillcrest sudah laku terjual semua, maka kami menawarkan bagi para calon pembeli untuk dapat membeli kondominium yang tidak kalah dan sama bagusnya yang bernama Fairview. Dengan promo harga cash bisa dicicil hingga 8x, yang berlaku sampai delapan hari (26 Juni – 3 Juli 2016) dan promo *Fly Free to Korea* bagi pembelian kondominium tersebut.”.





# F

## FAIRVIEW HOUSE

THE MOST SPACIOUS & LUXURIOUS CONDOMINIUM IN LIPPO VILLAGE.

BUY NOW AND FLY FREE\* TO



PRICE STARTS FROM RP. 2.2 M\*

NO DP INSTALLMENT STARTS FROM: 15<sup>JT\*</sup> / BLN



DISCLAIMER: RENDERING & IMAGES ARE ARTIST IMPRESSIONS ONLY. \*TERMS & CONDITIONS APPLY

**M** MILLENNIUM VILLAGE

CONTRACTOR  
**TOTAL**  
BANGUN PERSADA

MILLENNIUM VILLAGE SHOW UNIT  
MAXX BOX UG FLOOR LIPPO VILLAGE  
**5420 3636**  
WWW.THEMILLENNIUMVILLAGE.COM

  
**LIPPO GROUP**  
LUXURY DEVELOPMENT



## Putri Citra Dewi

SUCCESS STORY

“Harus berani mengambil resiko, pintar meng-upgrade diri dan tetap semangat. Kita juga harus mempunyai visi dan misi yang jelas serta tujuan hidup kedepan, agar ketika rasa bosan atau putus asa datang kita bisa semangat lagi dengan mengingat visi dan misi kita”



Edited:  
ADITA TJANDRA

Photography:  
UNCLEMOI  
PHOTOGRAPHY

## Selalu Positive Thinking, Jangan Mudah Menyerah, Jujur dan Jadilah Diri Sendiri

**W**anita *single* kelahiran Semarang, 29 September 1994 yang bernama Putri Citra Dewi, S.H atau yang akrab disapa Citra ini telah beberapa kali berhasil menjual industri di Lippo Cikarang, salah satunya perusahaan Astra Group dan perusahaan Jepang serta Korea.

Sejak awal bergabungnya ia di LLC pada tahun 2012, ia banyak mengalami hambatan dalam pekerjaannya seperti ditolak *customer*, dipandang sebelah mata, sudah menawarkan dengan berbagai cara namun tetap ditolak juga, semua itu bisa dilewatinya dengan kesabaran, keuletan, jujur dan pantang menyerah, serta yakin bahwa Allah akan memberikan yang

terbaik disetiap usaha kita. Sifat dan karakternya yang disiplin, pekerja keras, mudah bergaul dan selalu *positive thinking* juga turut membantunya dalam meraih sukses.

Ketika ditanya apa pendapatnya tentang LLC dari pengalamannya setelah empat tahun ia bergabung, wanita muda lulusan Fakultas Hukum Program Kekhususan Perdata Murni Universitas Pancasila ini berkata, “LLC memiliki pemimpin dan *team work* yang luar biasa, yang tidak henti-hentinya memberikan motivasi, *product knowledge*, seperti industri, *residence, commercial*, dan masih banyak lagi produk lainnya yang bisa kita pasarkan kepada *customer*”. Penyuka olahraga badminton, renang

dan *jogging* ini bergabung bersama LLC karena ia merasa bahwa bisnis ini dapat membuat hidupnya sejahtera, “Dengan sifat saya yang mudah bergaul dengan orang baru, membuat saya menyukai bidang bisnis”, begitu ujarnya. Dengan bergabungnya ia bersama LLC ini telah banyak sekali membuka berbagai kesempatan dan pengalaman untuknya, di usianya yang masih terbilang muda yaitu 22 tahun ia sudah bisa bertemu dengan banyak orang untuk memperluas jaringan dan mempunyai banyak kenalan, dengan penjualan Industri ia telah banyak bertemu dengan direktur dari berbagai perusahaan besar dan mempunyai hubungan professional yang baik dengannya hingga saat ini. Selain itu dengan bergabungnya ia bersama LLC ia juga sudah mempunyai tabungan untuk masa depan dan untuk mewujudkan cita-citanya yaitu ia ingin melanjutkan S2 Magister Kenotarian di universitas impiannya yaitu Universitas Indonesia.

Wanita yang disela kesibukannya selalu menyempatkan untuk membaca buku bergenre fiksi ini pernah mendapatkan kesempatan untuk *student exchange* ke negara Malaysia dan Thailand sewaktu ia kuliah dulu, serta aktif di berbagai bidang organisasi seperti paskibra, karate, basket, peradilan semu, dan *english club*. Selalu suka bertemu orang baru dan mencoba berbagai hal baru dan menarik adalah salah satu kelebihanannya yang membuatnya bisa sukses di LLC. Meskipun ia telah meraih sukses di usia muda ini, ia tidak pelit untuk berbagi saran kepada para *member* dan teman-teman lain yang tertarik untuk



bergabung dengan LLC, ia berujar, “Harus berani mengambil resiko, pintar meng-*upgrade* diri dan tetap semangat. Kita juga harus mempunyai visi dan misi yang jelas serta tujuan hidup kedepan, agar ketika rasa bosan atau putus asa datang kita bisa semangat lagi dengan mengingat visi dan misi kita. Selalu *positive thinking*, jangan mudah menyerah, jujur dan jadilah diri sendiri”.

Dengan semua hal yang telah dialaminya bersama LLC baik ketika sukses ataupun ketika sedang menemui banyak rintangan, ia ingin mengucapkan terima kasih kepada orang-orang yang berperan dalam pengalaman hidupnya tersebut, ia berkata, “Terima kasih kepada Allah SWT pertama-tama atas semua berkah dalam hidup saya dan kedua orang tua saya yang selalu memberikan doa, *support* dan motivasi yang tiada henti-hentinya untuk kemajuan karir hidup saya, serta adik-adik saya yang juga selalu memberikan dukungan, dan tentunya tidak lupa kepada para pemimpin LLC serta *member* LLC lainnya atas bantuannya selama ini.”.

# Semakin Banyak Kendala, Makin Kita Kuat

## Lusy Wulandari

**A** lumni Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia yang akrab disapa Lusy ini mempunyai hobi menyanyi dan memotivasi orang, agar tetap semangat dimana saja dan kapan saja. Hobinya ini sangat cocok dengan pekerjaan yang digelutinya sekarang bersama LLC, karena dengan bergabung bersama LLC ia bisa bertemu dengan banyak orang, “Kalau anda mengalami kesulitan apapun, jangan lupa dengan saya, saya akan membantu anda untuk mencari solusinya”, begitu ujarnya memberi semangat untuk para *member* LLC lainnya. Ia juga berkata ia sangat menyukai tantangan, makin sulit sebuah tantangan maka ia akan makin bersemangat mencari solusinya. Baginya kegagalan adalah sesuatu hal yang biasa saja, ia berujar pula, “Untuk mencapai suatu kesuksesan sudah tentu akan mengalami banyak kendala. Semakin banyak kendala, maka akan membuat kita semakin kuat. Saya selalu gembira dalam menghadapi segala situasi, baik disaat sukses maupun ketika mengalami kegagalan. Dengan *passion*, semangat juang harus tetap menggebu, carilah pelanggan yang sesuai dengan produk kita sampai ketemu”.

Istri dari Riwanto Lukmana dan ibu dari empat orang anak ini telah bergabung dengan LLC semenjak tahun 2003, ia bergabung karena menurutnya bekerja dibidang properti terutama di LLC sangat menarik dan menyenangkan. Dengan bergabungnya bersama LLC memungkinkannya untuk mengenal berbagai macam orang dari segala kalangan, dari produk yang dipasarkan, ia bisa mengenal dan menganalisa kriteria konsumen yang cocok dengan produk tersebut. “Saya suka bergabung di LLC, karena di LLC saya menemukan banyak orang yang berpikiran positif, orang-orang yang bersemangat, produk LLC juga banyak yang bagus yang bisa kita pasarkan ke para pelanggan kita”, ia menambahkan.

Sebagai wanita karier sekaligus ibu rumah tangga yang harus mengurus keperluan keluarga, ia sangat terbantu dengan jam kerja di LLC yang sangat fleksibel, sehingga ia bisa mempunyai banyak waktu untuk mengurus keluarganya. Keluarga juga menjadi hal yang terpenting baginya, tanpa dukungan dan doa dari keluarganya ia merasa tidak akan meraih sukses seperti sekarang ini. Meskipun banyak kesuksesan telah ia raih bersama LLC namun ia masih belum merasa sukses, “Saya anggap saya masih dalam proses menuju sukses. Proses menuju sukses itu sangat menyenangkan, saya akan tetap menjalaninya sampai tutup usia”. Hal yang membuatnya merasa sangat bahagia adalah ketika pelanggannya selalu melakukan *repeat order* dan membeli properti darinya, apalagi ketika ekonomi sekarang ini sedang lesu, itu tandanya ia berhasil memberikan pelayanan purwa jual yang baik dan para pelanggannya merasa puas.

Nasehat dan sarannya bagi orang-orang yang ingin berhasil di bisnis ini adalah harus mempunyai *passion*, suka tantangan, suka bertemu orang, suka berbagi informasi kepada siapa saja dan kapan saja, khususnya info perkembangan properti, harus selalu meningkatkan pengetahuan di bidang properti supaya informasi kepada klien selalu *up to date*. Ia ingin membagikan ilmu properti yang ia miliki kepada siapa saja yang membutuhkannya, ia ingin menularkan semangat dan membagikan pengalamannya di bidang properti disetiap kesempatan yang ada. “Dalam hidup kita harus ikhlas melayani orang, dalam properti juga begitu, kita harus memberi informasi yang jujur. Melayani pelanggan sebaik-baiknya, kalau hati sudah ikhlas maka kegagalan bukan lagi menjadi hal yang menakutkan, kita jadi tetap bersemangat. Keinginan untuk terus melayani para pelanggan kita tanpa pamrih suatu saat akan membawa kesuksesan tanpa kita sadari.”, ujarnya menutup pembicaraan kali ini.

Edited:  
ADITA TJANDRA

Photography:  
UNCLEMOI  
PHOTOGRAPHY

# Fighting Spirit, Berjuang & Tetap Semangat

## Hotman, SE A.K - CGM

**P**ria kelahiran Medan, 14 Mei 1970 yang bernama lengkap H. Hotman, SE A.K ini telah bergabung bersama Lippo Karawaci dari tahun 2000 dan LLC dari tahun 2003, saat itu ia sedang membaca lowongan di salah satu koran di Jakarta yang akhirnya dia memberanikan diri untuk bergabung. Dan keputusannya disaat itu adalah keputusan yang tepat dan menjadi salah satu hal yang disyukurinya dalam perjalanan hidupnya. Baginya *sales* adalah hal unik, hal ini yang membuatnya tertarik untuk terjun di bisnis ini. Dengan bergabung bersama LLC, ia bisa memperluas *network*-nya dan bertemu dengan banyak orang baru, waktu bekerjanya sangatlah fleksibel, bisa membuat orang lain sama-sama sukses dan yang menurutnya paling menarik dan menjadi magnet baginya adalah penghasilan yang tidak terbatas.

Awal mula karirnya di LLC tentu saja tidak mudah, berbagai kesulitan ia dapatkan juga, namun ia tetap semangat dan tekun, "Masa sulit harus dihadapi dengan *fighting spirit*, harus berani bicara, selalu tepat waktu, disiplin dan jangan takut gagal. Ketika suksespun kita tidak boleh lengah, harus tetap konsisten dan semangat", begitu ujarnya. Selain itu ia juga banyak belajar dari membaca buku-buku dan kisah sukses tentang properti untuk menambah ilmu. Baginya kendala terbesar adalah ketika ada *client* yang sudah lama di *follow up* tetapi belum *closing* juga, disinilah ia harus tetap semangat dan persisten. Bahkan ketika hambatan yang didapatnya berasal *team*-nya sendiri yang sedang lesu semangatnya, ia tetap berusaha untuk membangkitkan semangat para anggota *team*-nya agar bisa bersama-sama berjuang meraih sukses.

Pria berdarah Batak Mandailing yang sangat cinta keluarga ini, merasa bersyukur mendapatkan *support* dari istrinya Hj. Hairunnisah Nasution dan ke empat orang putra putri mereka, Hairusman Hasibuan, Haryanti Fika, Herlina Istanti, dan Hardian Pahlevi. Kepribadiannya yang hangat dan ramah merupakan kelebihanannya, ia berkata, "Saya selalu mensosialisasikan untuk disapa dengan sebutan 'abang', supaya mudah dikenal dan lebih akrab ke semua teman kantor dan *customer*". Ketika ditanya apa pendapatnya tentang LLC dan suka dukanya bergabung bersama LLC, ia berkata bahwa, "LLC adalah institusi terbaik di bidang properti yang pernah saya temui selama ini, karena semuanya jelas, baik *reward* maupun *punishment*-nya. Pelatihannya berjenjang dan *member* diajarkan pengetahuan tentang properti dari A-Z, dan juga nyaman karena komitmen Lippo untuk komisi *member* selalu tepat waktu." Ia juga merasa bahagia karena dengan bergabung bersama LLC, ia bisa berjalan-jalan gratis ke luar negeri, ia juga bisa menabung untuk hari depan keluarganya, dan ia berharap dengan terus berkerja bersama LLC ia bisa memenuhi impiannya untuk bisa membeli dua rumah lagi.

Prestasi suksesnya di LLC adalah ketika ia berhasil menjual produk Millenium Village akhir 2014 di Lippo Karawaci dengan omset 330 Milyar rupiah. Dengan berbagai kesuksesan dan hal-hal yang membahagiakan yang ia dapatkan di LLC ia ingin mengucapkan rasa terimakasihnya ke Allah SWT, dan President Club, Ibu Suziany Japardy dan jajarannya yang begitu antusias membimbing dan memotivasinya selama kurang lebih delapan tahun ini, juga untuk rekan-rekan member atas dukungan penjualannya selama ini. Tidak lupa ia juga mengucapkan, "Selamat menjalankan ibadah puasa bagi rekan-rekan yang menjalankan dan Selamat Hari Raya Idul Fitri 1437 H. Sukses selalu!".



Edited:  
ADITA TJANDRA

Photography:  
UNCLEMOI  
PHOTOGRAPHY

# Happenings *now*

16 Maret 2016

## Training Dare To Be Great @UPH EEC STC

Lippo Land Club mengadakan Training "Dare to be Great" untuk menggali potensi diri dari para member.



01.



02.

18 Maret 2016

## Seminar Pajak @PX Puri

TSM Puri mengajak Member Lippo Land Club untuk menghadiri seminar Pajak di PX Puri.



21 Maret 2016

## Product briefing @ Sandiego Hills Karawang & Orange County Cibatu

LippoLand Club mengadakan product briefing untuk Sandiego Hills di Karawang dan Orange County di Cibatu.



03.





12-18 April 2016

### Lippo Land Club Goes to Australia

Lippo Land Club Mengajak para Best Member dan Best Club General Manager untuk Berlibur ke Australia. Program ini dimaksudkan untuk mengapresiasi dari Lippo Land Club untuk Member dan CGM yang mencapai dengan penjualan terbanyak.



04.



18 April 2016

### Product Briefing TSM Tower Ambassador

Member Lippo Land Club mengadakan *briefing product* TSM Puri lebih dalam dan mencari potensi *product* untuk dijual.



05.



06.

15 June 2016

### Training Dare To Be Great 2 & Bukber @UPH EEC STC

Lippo Land club mengajak *member* untuk hadir di *training* lanjutan "Dare to be Great 2" untuk mencari potensi diri dan dilanjutkan dengan buka bersama untuk menambah keakraban.





# 5

## Inspirasi Strategi Marketing

Tips & Trick

- 1 Tujuan dari marketing adalah untuk membuat *customer* mengenal, menyukai dan percaya kepada anda.
- 2 Strategi marketing yang paling baik adalah marketing yang tidak terasa dan terlihat seperti sedang melakukan marketing.
- 3 Marketing tanpa data dan *research* yang akurat adalah seperti menyetir dengan mata tertutup.
- 4 Jangan pernah lupa bahwa anda hanya mendapatkan kesempatan sekali saja untuk membuat kesan pertama yang baik dan berkesan kepada *customer*.
- 5 Mulut ke mulut marketing adalah hal yang selalu penting dari dulu. Tetapi sekarang ini hal itu menjadi lebih penting dari sebelumnya karena kekuatan dari internet.



# Holland Village

LIVING THE DREAM

MANADO

## THE GIFT OF RAMADHAN



**NOBU**  
NATIONAL BANK

**8.0%**

KPR FIXED 5 YEARS\*

**mandiri**

**8.5%**

KPR FIXED 5 YEARS\*

**KPR**  
Multifinance

**9.5%**

KPR FIXED 2 YEARS\*  
FREE PROVISION FEE\*

**BUY NOW!**

PRICE STARTS FROM:

**713** Million\*  
\* Limited Units Only

\* Terms and conditions apply.



FOR MORE INFORMATION PLEASE CALL:

0431 **721.0180**

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

Another Luxury  
Development by

**LIPPO  
HOMES**

Your Sweet Home

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

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

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

Disclaimer: While every reasonable care has been taken in this advertisement, the developer and its agent cannot hold 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 promotional materials purpose only. It cannot be regarded as representation or fact.

22 Feb 2016 - 31 May 2016



## 5 TOP CGM

Exclude LC, Net Sales 12X

No.	Name	Rp	Unit
01.	Hotman, SE A.K	20,066,028,125	10
02.	Achmad Mustafa	12,157,633,727	4
03.	Sri Endang Nurliana	5,702,019,895	2
04.	Andi Sutoyo	4,073,592,625	1
05.	Yusniarti	3,047,514,212	4
<b>GRAND TOTAL</b>		<b>45,046,788,585</b>	<b>21</b>



## TOP 20 MEMBER

Netnet Price BFR

No.	Member Code	Member Name	CGM	Rp	Unit
01.	118885790063	Putri Citra Dewi	Achmad Mustafa	12,037,900,000	3
02.	882873760038	Lusy Wulandari The	Hotman, SE A.K	9,300,000,960	4
03.	118886690056	David Hen Tjeng	Hotman, SE A.K	5,015,218,689	2
04.	118876700063	Gregah Yudha Purnama	Sri Endang Nurliana	4,648,439,270	1
05.	118889780052	Ninlisya	Andi Sutoyo	4,073,592,625	1
06.	118890860083	Teddy	Hotman, SE A.K	2,999,034,965	1
07.	882880690046	Hairunnisah Nasution	Hotman, SE A.K	2,550,109,443	1
08.	118882830060	Soleh Hudin	Landong Purba	1,836,421,862	1
09.	858869710013	Ratna Kurniawi Natalia	Agus Sudjadmiko, SE	1,089,620,123	1
10.	118870790078	Stevanus Ivan, SE	Sri Endang Nurliana	1,053,580,626	1
11.	880580740012	Yelis Iskandar	Dopur Eduardus	1,045,448,009	1
12.	118881900054	Nita Yuliandini	Agus Sudjadmiko, SE	991,891,085	1
13.	118871810081	Lindawaty Tacoh	Yusniarti	900,889,454	1
14.	118873790083	Flori Sumerah	Yusniarti	774,837,355	1
15.	118881890073	Elvier Maagreetha Mandas	Yusniarti	706,379,741	1
16.	118880750070	Jefri	Yusniarti	665,407,662	1
17.	118877850032	Eri Murniasih	Landong Purba	623,775,705	1
18.	118867880080	Mohamad Hermawan N	Agus Sudjadmiko, SE	507,031,501	1
19.	848867690010	Jufri Winata	R.R. Endah Ruwiadriningsih	395,874,455	1
20.	848867660013	Eri Murniasih	Landong Purba	322,907,227	1
<b>GRAND TOTAL</b>				<b>51,538,360,755</b>	<b>26</b>



## RAISING STAR

Member List By Join Date

No.	Member Code	Member Name	Status		CGM	Join Date
			May	Feb		
01.	118885790063	Putri Citra Dewi	Diamond	Titanium	Achmad Mustafa	18-Jan-13
02.	118866820053	Mokh. Mukhsin Ansori	Diamond	Platinum	Agus Sudjadmiko, SE	11-Mar-10
03.	118868830068	Sukaman Hadijanto	Titanium	Platinum	Agus Sudjadmiko, SE	25-Jan-12
04.	118876790056	Handry Sukmana	Titanium	Platinum	Henry Wesly	11-Oct-10
05.	118880780077	Sendy Melia Lovihan	Titanium	Platinum	Yusniarti	11-Feb-14
06.	11888680055	Imelda Margaretha	Titanium	Platinum	Andi Sutoyo	30-Jun-11
07.	880567660027	Sahat P. Napitupulu	Titanium	Platinum	Agus Sudjadmiko, SE	26-Jun-03
08.	880580740012	Yelis Iskandar	Titanium	Platinum	Dopur Eduardus	17-Jun-03
09.	118876770074	Ilham Shah Areza	Titanium	Silver	R.R. Endah Ruwiadriningsih	14-Nov-13
10.	118867880080	Mohamad Hermawan N	Platinum	Gold	Agus Sudjadmiko, SE	01-Oct-14
11.	118870650082	Andi Santoso	Platinum	Gold	Agus Sudjadmiko, SE	17-Nov-14
12.	118874750060	Achjani Sutedy	Platinum	Gold	Andi Sutoyo	10-Jul-12
13.	118881710024	Lilyawati Soetandi	Platinum	Gold	Dopur Eduardus	20-Jul-06
14.	118886850080	Jon Ada	Platinum	Silver	Jarot Myatprono Yubagyo	02-Nov-15
15.	118878780071	Amelia	Gold	Silver	Achmad Mustafa	11-Dec-13
16.	118885730085	Rahmiati	Gold	Silver	Sri Endang Nurliana	12-Oct-15
17.	118885750083	Muhammad Reza Pane	Gold	Silver	Yusniarti	13-Oct-15
18.	118890820079	Wahyu Karyadi	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. 200**  
 atau ke PT. Lintas Lautan Cemerlang  
 Sudirman Tower Condominium Tower C  
 Lantai 2 - Jl. Garnisun Dalam No. 8,  
 Karet - Semanggi, Jakarta Selatan 12930

San Diego Suites Funeral Home  
"NOW OPEN"

Di lokasi Utama jantung  
Kota Jakarta "SUDIRMAN"

PRIVILEGE DISCOUNT

10% s.d 20%

Bagi pemilik unit  
di San Diego Hills\*

\*Syarat dan ketentuan berlaku

The Celebration of a Lifetime *Begin Here*



San Diego Suites

Siloam Hospital MRCCC Lt. 15

Jl. Garnisun Dalam No. 2 - 3, Semanggi,  
Jakarta 12930

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

Untuk informasi lebih lanjut hubungi:

(021) **5799-2148** (24 jam)