

# PODOMORO

INTERIOR DESIGN • PROPERTY • LIFESTYLE



**YEARS OF  
PROGRESS  
IN HARMONY**  
**#APG48th**



RP49.000

ISSN 2442-2479



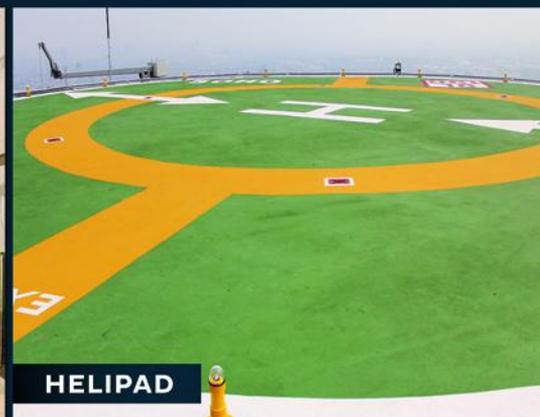
9 772442 247008

# SOHO CAPITAL

## PREMIUM OFFICE

FOR **SALE & LEASE**

- STRATA TITLE
- READY TO USE
- 30x FLAT INSTALLMENT
- KPO AVAILABLE
- THE LAST OFFICE SPACE AT  
PODOMORO CITY SUPERBLOCK



021 **5698.5555**  
WWW.SOHOPODOMOROCITY.COM

Jl. Let. Jend. S. Parman kav 28,  
Jakarta Barat, 11470



Certificate ID02/00017.04



“ *Indogress tile is technically designed to bring natural beauty with highest durability and easier maintenance to our living space* ”



ARENISCA series : GRIGIO 60/60

**FREE DESIGN** & CONSULTATION SERVICE  
 Visit Our Showroom!! *House of* **INDOGRESS**



Jakarta Barat (021) 29025166	Jakarta Selatan (021) 7207455	Jakarta Pusat (021) 4262083	Cikampek (0264) 310708	Bandung (022) 7238288	Medan (061) 4523957	Surabaya (031) 5473609	Palembang (0711) 368690	Makassar (0411) 8111041
---------------------------------	----------------------------------	--------------------------------	---------------------------	--------------------------	------------------------	---------------------------	----------------------------	----------------------------



# MEMBANGUN NEGERI

Pembaca yang budiman,

48 tahun bukanlah usia yang muda untuk sebuah pengabdian dalam menghasilkan karya-karya yang monumental bagi bangsa dan negara tercinta. Sejak berdiri, karya-karya yang dihasilkan oleh Agung Podomoro Group telah dinikmati hasilnya oleh masyarakat luas dan sejalan dengan itu terus membuktikan komitmen kami untuk membangun negeri ini.

Dalam kaitan dengan itu, Podomoro Magazine edisi kali ini tampil dengan sajian yang agak berbeda dari biasanya. Kami menampilkan edisi khusus dalam rangka memperingati 48 tahun berdirinya perusahaan ini.

Wawancara dengan Presiden Direktur PT Agung Podomoro Land, Bapak Cosmas Batubara kami sajikan dalam rubrik Close Up. Pembaca akan mendapatkan gambaran tentang bagaimana kiprah perusahaan selama ini, serta apa komentar beliau terhadap kondisi pasar properti nasional yang senantiasa harus dihadapi dengan sikap optimistik.

Apresiasi terhadap seluruh *stakeholder* properti



yang sejak 48 tahun lalu telah bersama-sama kami, sebagai mitra strategis dalam menghasilkan karya-karya properti yang inovatif dan terdepan, kami sajikan dalam liputan khusus, mulai dari mitra perbankan, bahan bangunan hingga jasa konstruksi dan teknologi.

Dan, sebagaimana biasanya kekuatan majalah ini dalam menyajikan menu-menu desain. Kali ini kami mengulas desain sebuah unit apartemen bergaya Modern Scandinavian serta sebuah kantor yang memadupadankan beberapa aliran desain, dimana keduanya berada di kawasan Kuningan City. Selain sejumlah pernik unik dalam High Light serta Accent, edisi kali ini juga menampilkan kisah perjalanan ke Lourdes dan Notre Dame, Perancis dalam rubrik Travel.

Akhir kata, terima kasih atas kesetiaan Anda, telah 48 tahun menjadi bagian dari perjalanan Agung Podomoro Group dalam membangun Indonesia. Selamat membaca....

*Ho Mely Surjani*

**Panin Super Bonanza**

# **MENANGKAN!**

**2 MINI & 40 Yamaha NMAX** diundi tiap 2 minggu  
**Grand Prize Rp 2 Miliar** diundi tiap 3 bulan

Periode undian: 1 Maret 2017 - 28 Februari 2018



**Total Hadiah 52 MINI & 1.040 Yamaha NMAX**

TabunganPanin  
[www.panin.co.id](http://www.panin.co.id)

☎ 1500678 ☎ 60678

📘 PaninBank 📷 paninbank.official

Syarat dan ketentuan berlaku. PT. Bank Panin, Tbk.  
terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.  
Surat Izin Kemensos RI No. 162/DYS-PSDBS.PI.01.01/02/2017



**PaninBank**



## THE COVER

Keunikan Gaya Modern Scandinavian terletak pada harmonisnya komposisi material natural dan warna-warna krom yang dipakai di unit ini.

Penanggung Jawab  
& Penasehat  
**Indra Widjaja Antono**

Pemimpin Redaksi  
**Ho Mely Surjani**

Wakil Pemimpin Redaksi  
**Emil S. Utomo**

Sekretaris dan Bendahara  
Redaksi  
**Ina Martina**

Pemasangan Iklan  
**Windy**  
(+62 812 1153 5858)  
**Sari Hidayat**  
(+62 878 7856 0150)  
**Maria Yuni**  
(+62 818 703 531)

Distribution  
**Nia Wigiyanti**

Head of PRONET Media  
**Ferdinand Lamak**

Managing Editor  
**Ahmad Suhijrah**

Art Director  
**Pascalis**

Graphic Designer  
**Yoko Wijaya**

General Affair  
**Andreas H. Soge**

Admin & Secretary  
**Yustina Purnama**



**Christie Damayanti**  
Contributor

Seorang Arsitek yang hobinya menulis sekaligus untuk terapi otak yang cacat karena serangan stroke 8 Januari 2010, yang menyebabkan lumpuh 1/2 tubuh kanan. Kompasianer of The Year 2011 ini telah menulis 13 buku berbagai genre yang sudah terjual sekitar 10.000 buku.

[www.kompasiana.com/christiesuharto](http://www.kompasiana.com/christiesuharto)  
[www.christiesuharto.blogspot.com](http://www.christiesuharto.blogspot.com)



**Hendrik H. Atagoran**  
Travel Writer

Jurnalis yang juga lawyer muda yang aktif menulis kisah-kisah perjalanan di sejumlah media cetak dan online nasional.



**Jennie Lydia**  
Contributor

Desain adalah kecintaannya serta aktifitas diwaktu senggang. Penyuka dekorasi ini banyak mengulas produk-produk aksesoris dan interior design.



**Maureen T. Rustandi**  
Contributor

Penyuka *travelling* yang fashionable ini menuliskan semua perjalanannya dalam blog yang ia kelola sendiri. Ia cenderung memilih destinasi yang unik.

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



HEAD OFFICE  
**AGUNG PODOMORO GROUP**  
APL Tower 45<sup>rd</sup>, Podomoro City  
Jl. Letjen. S. Parman, Kav. 28  
Jakarta 11470, Indonesia  
Telp. +62-21-2903 4567  
Faks. +62-21-290 34555



OFFICE  
**PRONET MULTIMEDIA**  
Wisma Kenanga  
Jl. Pulau Jawa, Blok H3 No. 6B  
Cakung - Jakarta, 13950  
Telp./Faks. +62-21-4870 1965  
[www.pronetmedia.id](http://www.pronetmedia.id)

### Important Warning and Disclaimer:

PODOMORO Magazine is published under license for Agung Podomoro Group. Opinions expressed in this magazine are those of the author. The publishers and printer accepts no responsibility for the content. No Part of this publication may be reproduced without prior permission of the publisher. Editorial enquiries or submission should be address to the editors of PODOMORO Magazine, WISMA KENANGA Jl. Pulau Jawa, Blok H3 No.6B, Cakung - Jakarta Timur, Telp./Faks. +62 - 21-48701965

# Pilihan bunga pasti, cicilan lebih stabil.



Manfaatkan promo KPR dengan bunga ringan diawal kredit dan bunga transparan saat masa floating rate.

Ajukan aplikasi KPR Anda Sekarang!

Tersedia juga pembiayaan Rumah dengan skema Syariah.

Periode hingga 30 November 2017. [www.maybank.co.id/promokpr](http://www.maybank.co.id/promokpr)



Hubungi 69 811, kunjungi cabang Maybank atau [www.maybank.co.id](http://www.maybank.co.id) untuk keterangan lebih lanjut, syarat dan ketentuan. Terhubung dengan kami: [f](#) Maybank [t](#) @MaybankID

PT Bank Maybank Indonesia Tbk, Terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Humanising Financial Services.

 **Maybank**  
Syariah

 **Maybank**



34

**04**  
EDITOR'S LETTER

**06**  
CONTRIBUTOR

**13**  
HIGHLIGHTS

Quetsal Armchair, kursi indah yang bentuknya menyerupai lebah.

**ACCENT**

**16**  
**TWIST CUBE**  
Kubus-kubus cantik yang berfungsi sebagai kursi namun sepiantas tampak seperti permen jeli.

**17**  
**ZAPOTEC DESIGN**  
Desain bantal unik, ditenun dengan wol domba dan kainnya dicelup secara alami dengan menggunakan ekstrak tanaman asli!

13



**DESIGN**

**18**  
**MODERN SCANDINAVIAN**  
Gaya Scandinavian dipadu dengan sentuhan minimalis yang maksimal jadikan desain ini modern.

**34**  
**VILA TROPICAL MODERN**  
Sebuah proyek vila resort yang dihadirkan dengan gaya desain Tropikal Modern di Ciawi, Bogor.

40



**LIFESTYLE**

**40**  
**KANAYA TABITHA**  
Fashion desainer Indonesia ternama, Kanaya Tabitha yang saat ini untuk sementara menetap di Amerika Serikat, akan menampilkan rancangan busana dengan bahan tenun asal NTT dalam New York Fashion Show 2018.



**SOFITEL**  
HOTELS & RESORTS

BALI NUSA DUA BEACH RESORT

**RIVIERA**  
— BRUNCH —

**THE MEDITERRANEAN  
FLAIR BRUNCH**

Available every Sunday  
from 11am to 3pm  
at Cucina.

Starts from IDR 599,000++

- Complimentary for kids under 12 years old
- Free access to the pool





46

**LIFESTYLE**

43  
**WHEELS**  
 Chevrolet New Trax 2017

46  
**TRAVEL**  
 Lourdes, Notre Dame dan Bruges

**THE PODOMORO**

53  
**COVER**  
 Property & The Podomoros

70  
**CLOSE UP**  
 Cosmas Batubara  
 PT Agung Podomoro Land Tbk.

74  
**LOBBYS HALL**  
 Property Review & Outlook

79  
**VALUE**  
 Sustainable Cities

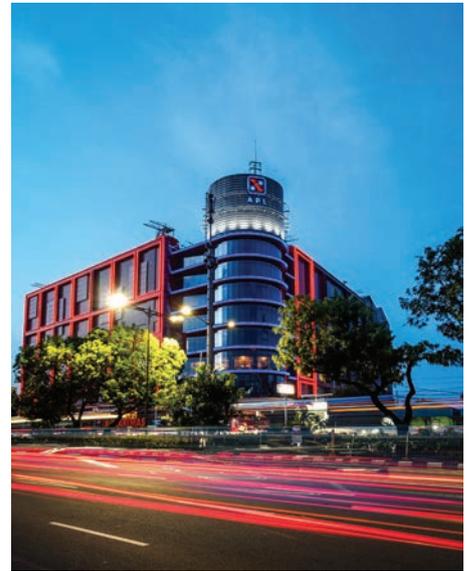


70



94

86  
**THE PODOMOROS**  
 • SOHO Pancoran  
 • Grand Madison@Podomoro City  
 • Trade Mall APG  
 • Podomoro University  
 • North Jakarta Intercultural School



90

94



96  
**PROJECT MAP & DIRECTORY**

98  
**DIALOG**  
 Lee Kang Hyun



RESPONSIVE  
QUALITY  
COST EFFECTIVE  
TIME EFFICIENT  
CUSTOMER SATISFICATION



CONSTRUCTION - DEVELOPMENT

**PULAUINTAN**



HAND CARVED TV CABINET

## KEINDAHAN UKIRAN

Sangat mewah, itu kesan yang didapat pertama kali melihatnya. Desainnya sangat klasik, warnanya mendekati 'vintage.' Detil sebuah lengkungan sulur dedaunan itu, seakan melambai cantik dan membuat ke-klasikannya tidak terlalu kaku. Dan tentunya, pada bagian-bagian tertentu, bukan buatan mesin.

Fungsinya jelas, untuk diletakkan di ruang keluarga. Mungkin untuk memajang pigura-pigura foto keluarga, atau meletakkan televisi. Atau juga bisa diletakkan di ruang tamu, memajang vas bunga besar dan cantik, atau di lobi perkantoran bahkan bisa diletakkan di ruang-ruang direktur.

Harganya? Ah, pasti terbayang. Walau tidak mencantumkan harga, lemari cabinet ini pasti membuat ruang-ruang menjadi lebih elegan. [www.ebay.co.uk](http://www.ebay.co.uk)

TAYLOR VELVET LOVE SEAT

## MANJAKAN MATA

Hijau itu melambangkan 'aristokrat'. Walau bentuknya merupakan desain modern dan minimalis, tetapi gaya klasik dan warna hijau aristokrat, membuat sofa cantik ini benar-benar berbeda.

Apalagi, jika diletakkan di lingkungan serba modern minimalis, yang biasanya banyak mengandung warna terang, sofa ini akan menjadi 'point of interest', dan membuat ruangan menjadi sangat elegan! Apalagi bentuknya yang persegi, pasti mampu menarik

ANDLIGHT PENDANT

## CAHAYA NAN MENAWAN

Apa kesan Anda terhadap foto dibawah ini? Sebuah ruangan dengan 3 buah lampu yang sangat fungsional, ergonomis serta *fully modern*. Lampu ini diluncurkan oleh TOOLD Lighting Canada ini, pertama kali dikembangkan oleh Lukas Peet tahun 2010, akan sangat menarik perhatian di dunia eksekutif muda.

Ada apa dengan varian terbaru lampu ini, yang diluncurkan oleh ANDLight di pameran furnitur ICFF di New York dua bulan lalu?

Dengan desain dan material yang elegan, lampu ini mampu memberikan efek yang dramatis, dengan tiga warna natural, serta material yang di atasnya berlapis bedak matt, serta konsep yang sangat minimalis, pastilah lampu-lampu tersebut benar-benar memancarkan aura minimalis bagi penyukanya.

Anda tertarik? [www.ylighting.com](http://www.ylighting.com)



minat para eksekutif muda yang punya selera.

Mungkin bukan mewah, tetapi akan sangat memancarkan keunikan tersendiri, untuk sebuah ruangan jika sofa hijau ini berada disana. Dengan 2 buah bantal guling kecil, dan bantal yang empuk untuk diduduki, kursi ini cukup ergonomis bagi yang duduk disana. [www.istylefurniture.com](http://www.istylefurniture.com)





WHIMSICAL TABLE LAMP

## INSPIRASI JERAPAH AFRIKA

Satu kata, ketika kita melihat foto ini. UNIK. Dua ekor jerapah? Atau dua buah lampu? Atau kedua-duanya?

Jika kita tidak benar-benar melihatnya, apakah terpikir bahwa ini adalah 2 buah lampu meja yang menjadi satu dalam lilitan kabel-kabel berwarna kuning dan pink. Dan, hahaha... dua ekor Jerapah pun 'berpacaran' diatas meja kita.

Inspirasi ini pastinya datang dari Jerapah Afrika, lewat Markus Oder dari Leanter, pastinya berbuah senyuman bagi yang melihatnya. Bahkan mungkin mereka akan tercengang, ketika ada sisi romantik berada di atas meja.

Ketika kita melihat lampu ini diatas meja, kita akan membayangkan kehidupan di savanna Afrika, dengan 2 ekor Jerapah yang sedang berkasih mesra, dengan latar belakang matahari terbenam berwarna jingga kekuning-kuningan. Angin semilir, membuat pepohonan Akasia melambai, serta burung-burung berterbangan hilir mudik, menuju senja.

Hmm..... sangat romantik, dan lampu meja ini pastilah akan memberikan inspirasi besar bagi penggunaanya.

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



QUETZAL ARMCHAIR

## TEMPAT DUDUK LEBAH

Terbayang kah, ketika kita duduk di atas kursi pada foto ini? Hmmm, empuk-empuk nikmat. Kursi Quetzal ini adalah salah satu karya terbaru Marc Venuot, yang bekerja pada beberapa perusahaan furnitur, seperti Normann Copenhagen, Ligne Roset, Thonet dan sebagainya.

Bentuknya sangat ergonomis, membuat yang duduk diatasnya, pasti merasakan lekuk liku tubuhnya menempel pada kursi ini. Ditambah materialnya, dengan 14 bantalan-bantalan empuk berbentuk kelopak bunga, yang pastinya akan 'membal' jika didduki.

Konsep desain fungsialis ini sangat natural. Warna-warna cerah, yang dipadupadan warna dasar hitam ini, sangat kontras. Pembingkai hitam dengan kelopak bunga warna terang, mungkin bisa diibaratkan sebuah bunga dimana si pengguna adalah 'lebah' nya, untuk menghisap sari madunya. Sekarang, terbayang kan? Duduk nyaman di kelopak bunga cantik nan elegan. [www.do-shop.com](http://www.do-shop.com)



VENTRICLE VESSEL

## INDAHNYA JANTUNG MANUSIA

Hahaha ..... apa yang tergambar dipikiran kita, ketika membaca dan melihat foto ini? "Keindahan Jantung Manusia?"

Jika disikapi dengan santai, memang vas bunga ini menyerupai jantung manusia. Bentuknya yang lonjong menyerupai jantung, bahkan warnanya kemerahan menandai salur-salur aliran darah, serta warna kebiru-biruan seperti saluran vena dan arterinya.

Ternyata Eva Milinkovic ini memang merancang vas bunga, mengacu pada keindahan organik jantung manusia. Bentuknya sangat menawan. Benar-benar serupa dengan jantung manusia. Bisa dibayangkan, ketika vas ini dipasangkan dengan bunga mawar merah, maka semakin meronalah degup jantung yang menerimanya.

Khusus untuk lini produk Glassworks Tsunami, karya ini ditandatangani sendiri oleh sang pencipta dan diberikan nomor serinya. Karena vas ini memang beda. [www.pinterest.co.uk](http://www.pinterest.co.uk)



JACKIE BAR STUDIO  
**SUPERMINI BAR**

Untuk minum-minum setelah makan malam, Jackie Bar Studio adalah tempat yang tepat bagi Anda. Tidak perlu jauh keluar rumah mencari tempat ini, karena karya Laajisto ini bisa Anda sediakan di salah satu ruang di rumah Anda.

Konsep ini mengadopsi suasana Kota Milan di tahun 1970-an, dimana minibar ini dirancang untuk konsumsi personal. Produk ini membuat siapapun dapat memiliki sebuah minibar di rumah Anda. [www.deezen.com](http://www.deezen.com)



FRAME TV  
**COLOURFULL SCREEN**

Empat tahun yang lalu Carole Baijings bertanya kepada raksasa elektronik asal Korea Selatan, Samsung, "Tidak bisakah kita menemukan sebuah cara untuk sebuah menghasilkan sebuah pesaat televisi yang tak tampak seperti sebuah kotak hitam?" Dari pertanyaan tersebut, lahirlah kolaborasi antara Samsung dengan duo asal Belanda Scholten & Baijings juga perancang Prancis Inga Sempé untuk melahirkan Samsung Frame TV ini.

Saat tampil di IFA Berlin lalu, produk ini dipamerkan sebagai bagian dari produk desain interior karena tampilannya yang lebih kental sebagai pemanis ruangan, bukan sebagai sebuah layar televisi sebagaimana biasanya nampak sebagai kotak berwarna hitam.

Baru dirilis pada awal tahun 2017, pengerjaan produk ini melibatkan juga perancang teknologi terkenal Yves Behar. Televisi terlihat seperti karya seni berbingkai bila tidak sedang dinyalakan. [www.houzz.com](http://www.houzz.com)

HEMNES DAY BED

**TEMPAT TIDUR SERBA BISA**

Untuk ruang kecil, siapa bilang tidak bisa mempunyai 'gudang' tempat segala macam pernak pernik? Tempat tidur serba bisa ini, bukan hanya untuk tidur dengan beralaskan kasur lembut dan bantal cantik, tetapi juga bisa untuk hanyan sekedar duduk, apalagi dibawahnya terdapat laci-laci untuk penyimpanan.

Carina Bangs, membawa tempat tidur ini bisa diletakan dimana saja, terutama di apartemen atau rumah yang kecil. Apalagi untuk ruang anak-anak. [www.ikea.com](http://www.ikea.com)





ECOPIXEL CHAIR

## RAMAH LINGKUNGAN

Jika bosan, kursi ini bisa dilebur lagi dan dibentuk menjadi kursi yang berbeda, lho! Mengapa? Ya, karena material polietilen ini memang bisa dilebur. Sesuai dengan konsep ramah lingkungan. Di desain oleh Claudio Milioto dan Jan Puylaert dari Italia, kursi ini mampu menjadi bagian dari model ramah lingkungan, yang mana dunia sangat membutuhkan hal itu.

Bentuknya yang unik, bisa ditempatkan sebagai perabotan outdoor. Dengan bentuk dan warna warni ini, membuat kursi ini juga bisa sebagai 'point of interest', di sebuah rumah cantik kita. [www.dwell.com](http://www.dwell.com)

WEST ELM TRIPOD TABLE

## SARAPAN BERDUA

Tinggal di rumah kecil itu bukan berarti fungsi rumah sebagai tempat tinggal tidak sempurna, bukan? Banyak rumah kecil yang mampu melindungi si empunya dengan fungsi-fungsi yang harus ada.

Seperti misalnya, meja kecil berkonsep "tripod" ini. Gaya bitro yang dicat putih, membuat ruang makan tidak sempit, tetapi bisa digunakan bahkan untuk 3 orang. Dengan ketiga kaki mejanya, tentunya akan bisa menyimpan kaki untuk 3 orang.

Meja ini bukan hanya bisa sebagai meja makan saja lho! Bisa saja diletakkan di sisi sofa, untuk tempat foto atau telpon. Atau lampu meja, jika meja ini diletakkan di sisi ranjang. Dan warna putih, sekali lagi, bisa meyamarkan ruang-ruang yang kecil dan sempit. [www.westelm.com](http://www.westelm.com)



SUBMARINO BATHROOM

## KAPAL SELAM

Susah untuk meminta anak-anak menyikat giginya? Harus memaksa mereka setiap hari? Ini ada salah satu solusinya.

Apa yang kita lihat perlengkapan 'toilettaries' foto diatas ini?

Sangat menarik, ketika tiba-tiba ada sebuah sikat gigi mencuat di atasnya, tetapi ada juga sebuah 'kapal selam' yang mewadahnya! Ya ..... sepintas seperti kapal selam, dan tentunya produk seperti ini, sangat disukai oleh anak-anak.

Gel dispensernya seperti "mata" kapal selam itu ketika sedang menyelam, dan ketika anak-anak menyikat giginya pastinya mereka anak terus tertarik untuk memainkannya.

Bagi yang dewasa, selain kapal selam ini bisa menghiasi kamar mandi, ternyata "container toilettaries" ini bisa menjaga kerapian meja kamar mandi kita. Karena terdiri dari 4 modul, dengan fungsinya masing-masing, di dalam 1 paket.

Dan warna putih susu ini, membuat porcelain cantik ini mampu berbaur dengan warna dan konsep suasana sebuah kamar mandi berwarna putih, untuk bersama mengalunkan nada-nada lembut, dalam gemericik air. [www.amara.com](http://www.amara.com)



## TWIST CUBE

**KUBUS CANTIK**

Selintas, ini seperti permen, jeli atau permainan. Unik dan menarik! Mata kita langsung tertancap disana, segera ingin tahu, ini apa? Kubus-kubus ini adalah karya Alan Heller, ketika dia mempresentasikan gagasan ini kepada arsitek Frank Gahry. Dan warna warni kubus ini juga terinspirasi oleh seniman Perancis, Sophie Calle.

Fungsinya apa? Kubus-kubus ini bisa untuk meja, kursi dengan berbagai fungsi. Dimana warna warni ini merupakan bagian dari warna warni kehidupan. Misalnya saja, kubus merah dan biru ini, berfungsi sebagai meja



kecil di sebuah ranjang yang berwarna putih. Kubus itu mampu menyerap bagian bari kecerahan hidup siempunya. Atau kubus hijau berfungsi sebagai meja ottoman dari sebuah kursi modern berkonsep floral, akan lebih menyuarakan 'penghijauan' dalam rumah pengguna.

Terbuat dari rotary-molded polyethylene, kubus ini sangat tahan terhadap kerusakan dan tahan cuaca. Berminat untuk membeli dan mencobanya? Karena bermain dengan warna akan membuat hidup kita semakin berwarna pula. [www.ebay.com](http://www.ebay.com)



## ROCK HAND

**LILIN UNIK**

Hahaha, terbayangkakah kita, jika jari telunjuk dan jari kelingking kita berubah sebagai sumbu api?

Ini yang terjadi jika kita menghadirkan lilin berbahan paraffin berkualitas kepada teman kita.

Dengan dimensi sebesar tangan

kit, tentu ada menjadi sebuah hadiah lucu untuknya! Dan pasti yang menerima akan senang! [www.etsy.com](http://www.etsy.com)



## YIELD DESIGN

**PHOTO STAND**

Siapa yang tidak tahu 'photo stand'? Tempat foto dengan penyangga, adalah salah satu cara untuk mempresentasikan sesuatu. Dan dengan *photo stand*, sebuah ruangan akan bisa menjadi

unik jika di desain dengan baik.

*Photo stand* ini bukan hanya untuk memajang foto-foto si pemilik, tetapi juga sebagai penghias meja, dengan penyangga unik bermaterial kayu.

Tidak percaya? Gabungkan saja *photo stand* ini dengan berbagai bentuk penyangganya dalam sebuah meja, ditambah lagi foto-foto yang aneh dan unik, silahkan lihat, betapa mencengangkannya meja kita! [www.designsponge.com](http://www.designsponge.com)



## TALIESIN 1 TABLE LAMP

**SEJAK 1925**

Tahun 1925, Frank Lloyd Wright merancang lampu meja ini, untuk rumahnya di Taliesin, dan menjadi terkenal di seluruh dunia.

Desainnya klasik kontemporer. Material kayu cherry atau walnut, dengan konsep "kotak", itu yang membuat desain ini tetap digemari oleh anak-anak muda juga. Apalagi jika lampu meja ini terpasang lampu pijar 75 watt, tentunya akan semakin lengkap sebagai lampu meja romantis.

Warna kuning yang dihasilkan akan kuat terserap sebagai lampu meja yang klasik-kontemporer, romantis dan elegan! Pastinya bisa membawa ruangan yang memajang lampu ini, semakin melenakan si pemilik,

sebagai ruang favorit. [www.designboom.com](http://www.designboom.com)

## YAMASAKI

**KOTAK SAMPAH UNIK**

Apa yang terbersit jika kita membayangkan tentang tempat sampah? Kotor, jorok atau berantakan.

Tetapi bukan tempat sampah ini!

Terbuat dari kayu dengan bagian dalamnya tersimpan kantong plastik, dan ditutup dengan kayu juga, membuat tempat sampah ini tetap bergaya, walau didalamnya adalah tumpukan sampah.

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



BAYA LUMBAR

**ZAPOTEC DESIGN**

Desain bantal unik, bukan hanya untuk bantal kursi atau pajangan saja. Mereka bisa juga difungsikan untuk bantal tidur di ranjang.

Apalagi kain pelapis bantal unik ini, ditenun dengan wol domba dan kainnya dicelup secara alami dengan menggunakan ekstrak tanaman asli! Pasti akan terasa lembut untuk tidur.

Pola geometris ini terinspirasi dari suku Indian Zapotec di wilayah Oaxaca. Mereka suka dengan warna-warna cerah tetapi tetap alami untuk barang-barang disekeliling mereka. Sehingga bantal unik ini akan membawa kita ke alam mimpi, dan kualitas tidur kita semakin baik. [www.etsy.com](http://www.etsy.com)



WADE LOGAN

**SIMPLE ABSTRACT**

Hem, desain-desain seperti ini memang sangat populer di kalangan eksekutif muda, Warna silver pun sedang *booming* dimana-mana untuk hamper semua fungsi. Dan benda ini sebagai penghias ruangan, benar-benar elegan, ditambah warna keramik yang super glossy.

Cocok sebagai penghias rumah, kantor atau pun lobi bangunan publik. Suasana kontemporer pun akan semakin tercipta jika dibaurkan dengan hiasan-hiasan sejenisnya. [www.allmodern.com](http://www.allmodern.com)



BLACKSTONEWARE

**CONTAINER BAK PERIUK**

Mungkin banyak yang berpikir, "Kaku sekali desain *container* ini, ya?" Hemm, jangan salah! Konsep warna hitam pekat ini, sekarang sedang digandrungi dunia. Bahkan anak-anak pun menyukainya. Hitam adalah warna netral, keren, gagah, atau *cool*. Sementara sekarang ini, konsep hitam benar-benar merajai, sebagai warna yang keren!

Container ini sangat elegan. Bagi yang dewasa, penyuka warna hitam, pastilah *container* ini akan melengkapi koleksinya. Begitu juga anak-anak. Selain bentuknya yang praktis, *container* ini mereka pakai untuk menyimpan permen atau biskuitnya, dibawa kemana-mana.

Jika dibaurkan dengan warna lain, justru *container* hitam ini, mampu sebagai '*point of interest*'. Dan mata kita akan tertancap terus dan keinginan untuk membuka dan melihat isinya, segera. Tidak percaya? Silahkan coba! [www.wayfair.com](http://www.wayfair.com)



ECHASSE VASE

**TABUNG LAB**

The Echasse Vase menggabungkan keanggunan gaya klasik dari vas kaca tradisional dengan ekspresi ringan yang lucu. Kata *échasse* adalah bahasa Prancis untuk sandaran panggung - dan vas bulat berbentuk bulat ini dapat ditempatkan di atas meja oleh empat kaki ramping

yang menyerupai panggung.

Vas mengambil inspirasi dari tabung reaksi di laboratorium, dan seperti aslinya, Echasse memiliki bentuk seperti tetesan klasik, yang dibangun dari kaca berwarna yang menjadikan vas itu menjadi sebuah ekspresi yang unik. Echasse juga tersedia dalam versi besar, yang berdiri di lantai. [www.deezen.com](http://www.deezen.com)

# ELEGANNYA MODERN SCANDINAVIAN

**Negara-negara Scandinavian dikenal memiliki banyak danau dan hutan, warisan jaman es dengan kondisi alam yang sangat natural. Ketika desain interior sebuah apartemen mengadopsi gaya Scandinavian, sudah pasti kental dengan elemen kayu dan warna-warna natural. Aksen modern dihadirkan melalui sentuhan warna-warna monokrom. Kombinasi warna putih dan abu-abu inilah yang memberikan sentuhan modern dari semangat 'back to nature' di unit apartemen ini.**

Naskah: Jennie Lydia/Christie Damayanti | Foto: Fine Design

Edward dari Fine Design, konsultan yang mendesain unit apartemen ini, telah mengaplikasikan gaya Scandinavian ke dalam karyanya ini. Tengok saja, elemen-elemen kayu dalam komposisi yang signifikan, juga sentuhan monokrom yang mewakili cita rasa warna kekinian sehingga mampu memberikan dampak yang luar biasa, yakni sebagai 'point of interest'.

Menurut Edward yang juga menyajikan portofolio ini dalam [www.arsitag.com](http://www.arsitag.com), dalam dunia desain interior, Gaya Scandinavian bukanlah sebuah gaya modern, namun sejatinya sebuah konsep natural pun bisa jadi tidak sekedar natural semata. Ia dapat memberikan cita rasa modern sebagaimana yang tercermin dalam unit apartemen ini.

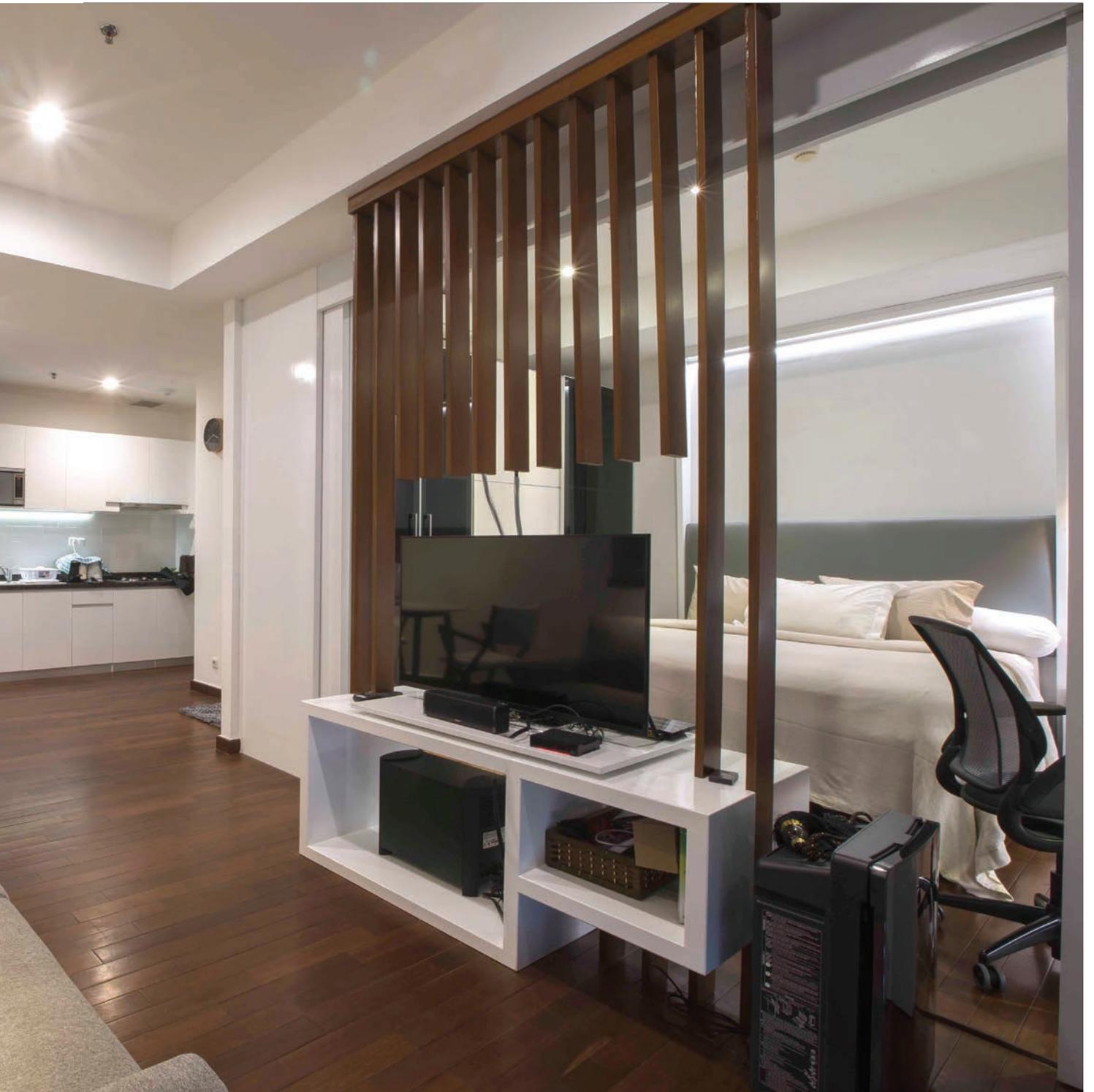
Sentuhan desain minimalis pada beberapa bagian unit ini memberikan efek modern yang cukup kental. Gaya sofa, lemari-lemari dan pilihan detail *fabric* polos, sungguh menjadikan apartemen ini menjadi ciri khas hunian seorang eksekutif muda!

"Awalnya unit ini hanya merupakan *one bed room apartment*, yang diubah menjadi *studio apartment*, tanpa dinding pembatas, tetapi dengan detail pintu geser sebagai pembatasnya, bisa menjadikan unit ini mampu mendapatkan ruang luas," jelas Edward.

Wujud desain apartemen ini berangkat dari kebutuhan dan keinginan sang pemilik yang diramu oleh Fine Design menjadi sebuah kesatuan karya dan disesuaikan dengan luas area apartemen. Kesan yang ingin di ciptakan penghuni adalah unit apartemen yang modern, luas, nyaman dan dapat memenuhi keseluruhan fungsi

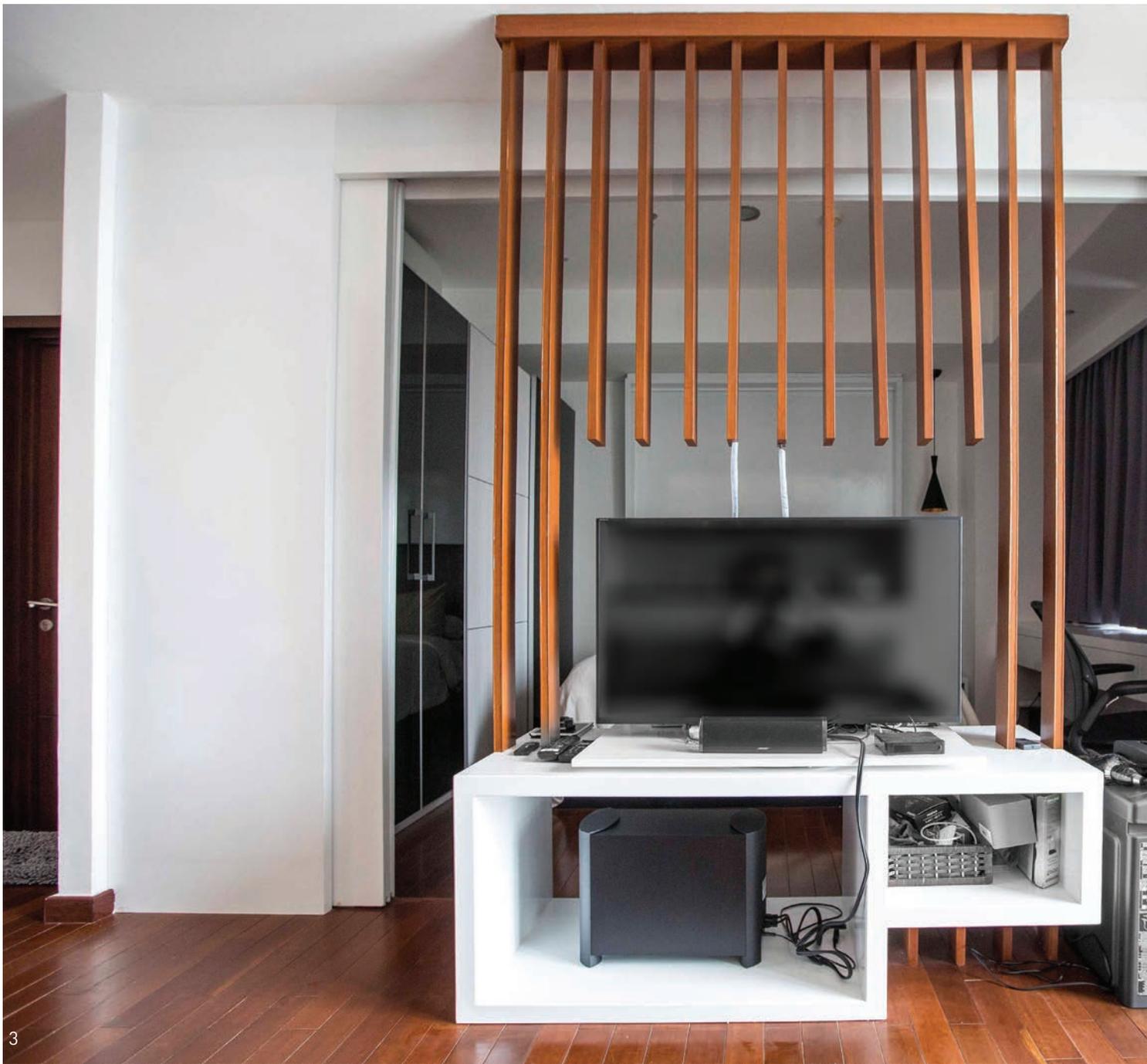


1. View dari Living Area, dari view ini dapat terlihat foyer atau entrance area, kitchen dan bedroom area. Rak see through pada foyer dapat terlihat jelas pada view ini, sedangkan cabinet tv yang dapat diputar 360 derajat juga terlihat disini, dan yang terakhir pintu partisi antara living room dan bedroom area sedang dalam posisi terbuka dimana bedroom terexpose.









2. View dari bedroom ini adalah area living room & dining room. Ruangan ini diperuntukkan untuk dua orang dengan design Scandinavian yang terkesan clean dan modern. Pada dining table juga diletakkan sebuah lampu gantung agar terkesan lebih warm dan nyaman.

3. View dari living room ini adalah cabinet tv dan bed room area. Dapat terlihat bahwa kisi-kisi kayu yang digunakan dibuat dengan effect see through sehingga tidak terasa adanya pembatas antar ruang living dan bedroom area. Dan dapat dilihat juga pintu sliding yang sedang dalam posisi terbuka diantara cabinet tv dan bedroom area.



yang diinginkan.

“Pada awalnya unit ini merupakan *one bed room apartment*, tetapi kita ubah menjadi *studio apartment*, tanpa dinding pembatas antara area *living* dan *bedroom*. Pada saat *bedroom* digunakan kita telah menyiapkan pintu geser sebesar ruangan *bedroom* sehingga ruangan tersebut dapat ditutup. Hal ini ditujukan agar keseluruhan area apartemen terasa lebih lapang,” tutur Edward.

Sebenarnya, sangat sederhana. ‘Kekinian’ itu terus merambah ketika ornamen-ornamen spesifik yang digunakan kian memberikan dampak yang semakin luas. Dengan unit yang sesungguhnya sempit, namun melalui pemilihan material serta desain minimalis, detail-detail elemen kayunya pun membahasakan bentuk-bentuk ergonomis.

Seperti yang terlihat pada detail kursi makan yang pipih, mungil serta berkesan ringan yang mampu memberikan kenyamanan bagi siapapun yang melihat maupun menggunakannya. Apalagi dengan penutup lantai *parquette* kulit kayu berwarna natural, sungguh membuat nyaman. Kemewahan pun terpancar langsung bagi siapa saja yang memasuki unit ini.

Menurut Edward, hal paling menantang saat pengerjaan proyek ini adalah *project management*-nya. “Pertama mobilisasi furnitur dengan keterbatasan besaran lift, kemudian *finishing* duco yang tidak bisa dikerjakan dilapangan dengan demikian furnitur-furnitur yang sudah dikirim tidak bisa di-*finishing* ulang apabila terdapat cacat pada saat pengiriman atau mobilisasi kedalam unit.”

Lantas dimana spot-spot yang memiliki daya tarik paling kuat di dalam unit apartemen ini?

“Perbatasan antara *foyer* dan *living room*, dimana pada perbatasan tersebut diaplikasikan sebuah rak partisi yang bersifat *see thought* dengan fungsi sebagai rak sepatu dan rak pajangan, penggunaan *effect see thought* tersebut







juga ditujukan agar ruangan terlihat lebih lapang.”

“Jangan lupa, partisi antara *living room* dan *bed room*, merupakan pintu geser yang bisa disembunyikan di balik dinding jika tidak digunakan, sehingga unit ini menjadi efek lebih luas”, imbuh Edward.

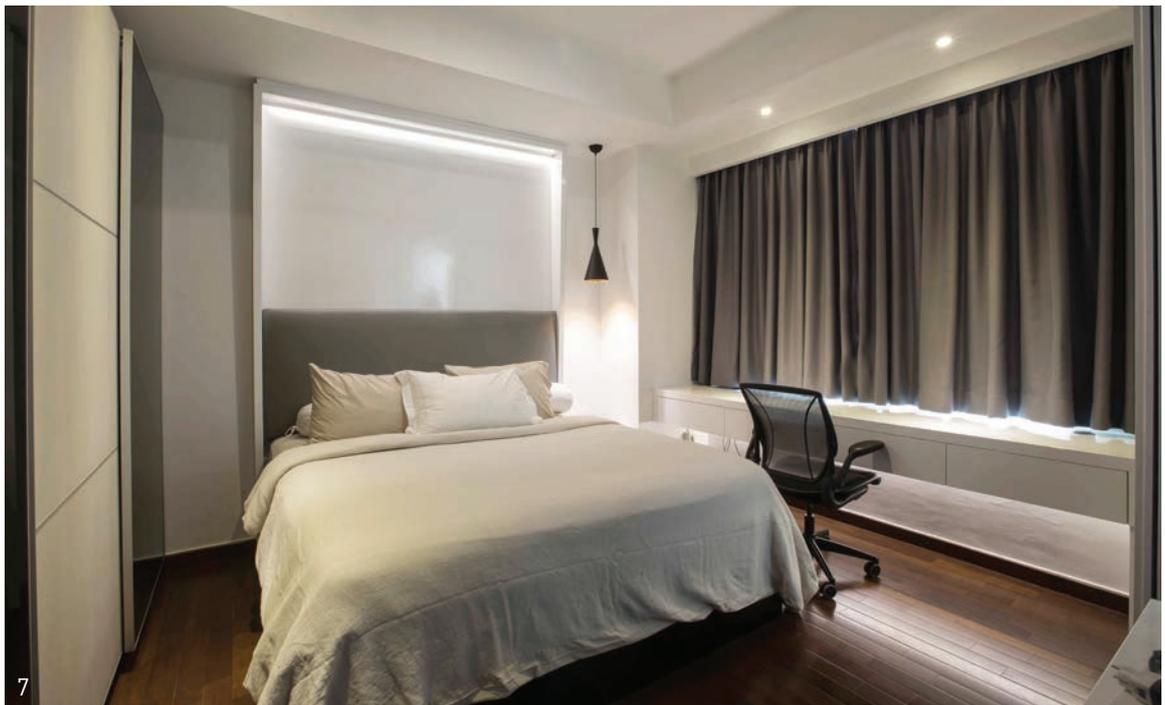
Dan konsep *modern living* lewat elegannya konsep Scandinavian ini, sungguh sangat terasa di dalam unit apartemen yang berada di kawasan Kuningan City ini.

4. View dari kitchen area, dari view ini dapat terlihat living area dan foyer area. Pada divider foyer terlihat bahwa pada sisi bawa digunakan sebagai rak sepatu, sehingga pada saat masuk semua sepatu tersusun rapih didalam divider tersebut. Didukung juga dengan penggunaan panel cermin pada foyer area sehingga memberi kesan luas pada area foyer yang kecil tersebut.

5. View Area Laundry merupakan area kecil di sebelah dapur yang pada awalnya merupakan ruangan storage, yang kemudian kami ubah untuk service area dan gudang dengan furniture yang minim, hanya menggunakan ambatan untuk meletakkan barang-barang dan mesin cuci sebagai pelengkap kebutuhan owner.



6. View area bedroom dengan mengangkat warna monochrome yang dikombinasikan dengan warna kontras yakni warna kayu pada area lantai, sehingga terkesan lebih spacious & nyaman.



7. View area bed room & working area. Kebutuhan owner untuk bekerja di kamar mengharuskan kami mendesign area kamar dengan adanya meja gantung panjang untuk bekerja serta storage-storage untuk menyimpan berkas dari owner di area apartemen yang memiliki luasan minim.



# FULLY MIXED UP DESIGN

**Bagi seorang desainer, bentuk-bentuk yang ‘aneh’ dan tidak biasanya, akan membuat adrenalinnya meningkat, untuk menciptakan karya apik. Seperti yang terjadi pada desain unit kantor ini.**

Naskah: Jennie Lydia/Christie Damayanti | Foto: Tito Lukito

Pemilik kantor itu bernama Busana Apparel, yang terletak di AXA Tower, Kuningan City. AXA Tower adalah gedung perkantoran yang bentuknya memang tidak biasa, sedikit melengkung, membentuk elips. Dan demikian adanya lah, desain Kuningan City yang sangat ergonomis natural.

Kantor ini berada di 1 lantai, yang di desain lewat konsep 2 fungsi sekaligus. Selain untuk bekerja, juga untuk tempat uji coba produk bahan pakaian yang hendak di ekspor ke luar negeri.

Dengan konsep denah seperti elips, tentu tingkat kesulitan cukup tinggi, bagi Tito Lukito, si *construction manager*. Ketika gambar dengan lapangan sering tidak sesuai karena memang bentuk elips sangat ergonomis, apalagi karena ini adalah perkantoran dimana berhubungan dengan daya tampung sesuai dengan permintaan, semakin tertantanglah untuk memberikan hasil akhir yang apik. Apalagi jika pemilik kantor tiba-tiba menambahkan kapasitas rencana kantor ini berkali lipat, akan semakin memeras otak untuk mendapatkan desain yang sesuai dengan permintaan.

“Pada saat awal, perencanaan kita hanya mengakomodir 50 orang. Jadi kapasitas tampung unit kantor ini hanya 50 orang, pada awal perencanaan kita. Belakangan, saya diminta untuk merancang interior dengan kapasitas 120 orang. Nah, ini menjadi tantangan tersendiri karena itu berarti kita harus mengubah perencanaan awal kita,” ungkap Tito Lukito yang menempatkan karya ini sebagai salah satu portofolionya di [www.arsitag.com](http://www.arsitag.com).

Tantangan berikutnya adalah, unit kantor ini harus terhubung dengan satu unit kantor yang satu grup dengan Busana Apparel yang terletak 2 lantai di bawahnya.

1. Area depan kantor yang tidak memiliki resepsionis. Setiap tamu yang datang ke kantor langsung menunggu di ruang tunggu yang sudah disediakan.



“Perusahaan ini bekerja 18 jam sehari karena harus selalu terkoneksi dengan Amerika dan India, sehingga ini akan mempengaruhi kebutuhan ruang di dalam unit ini. Sementara dari pihak gedung sendiri sangat ketat dalam hal aturan dimana tidak boleh ada pantry yang dibuat di dalam unit-unit kantor yang ada di dalam gedung itu.”

Ruang kantor ini didukung oleh sistem teknologi yang canggih sehingga di ruang *meeting* pun dilengkapi fasilitas video

conference sehingga di ruang *meeting* lengkap dengan monitor televisi.

“Screen untuk video conference ini otomatis akan nyala dengan sendirinya, juga akan tertutup dengan sendirinya ketika selesai digunakan. Nah, kita harus memikirkan bagaimana agar semua fasilitas ini dapat berfungsi tanpa terganggu oleh aspek artistik dari unit ini.

Ketika si pemilik datang pada Tito tanpa konsep apapun, tetapi hanya memberikan

2. Area kerja karyawan yang menghabiskan waktu hingga 18 jam kerja per hari. Konsep desain interior dan struktur lay out unit kantor ini sangat mengedepankan kenyamanan karyawan dalam bekerja.



2



3

3. Area Pantry dimana manajemen mensyaratkan tidak boleh ada aroma yang terendus hingga ke ruang kerja sehingga diasiasi dengan menambahkan lapisan plastik pada sekat berlubang antara pantry dan ruang kerja.



4

7. Area Karyawan yang tadinya direncanakan menampung 50 orang kemudian berkembang menjadi 120 orang tanpa mengabaikan kenyamanan karyawan saat bekerja.

beberapa catat yang dibutuhkan, bisa dibayangkan bagaimana Tito mulai bergerak dari nol sampai menghasilkan sebuah unit kantor yang nyaman tetapi tetap mengacu pada aspek fungsionalnya.

Tito pun mendesain dan membangun unit kantor yang sangat ramah bagi perempuan, terutama untui ibu-ibu menyusui.

Selain itu, disediakan ruang tunggu tanpa

resepsionis, karena konsep kantor ini hanya menerima tamu yang sudah ada perjanjian, dan tamu-tamu yang ada langsung masuk ke ruang tunggu yang sudah disediakan.

Detail interiornya sendiri adalah minimalis perkantoran dengan warna-warna dominan putih dan biru muda, serta warna-warna natural coklat muda pada beberapa permukaan lantai parquette serta beberapa partisi kulit kayu.





Kenyamanan kehidupan perkantoran, harus sangat diperhatikan. Karena siapa yang bisa tahan, jika lingkungan perkantoran kita di desain dengan senaknya saja?

Tito pun menghadirkan tempat kerja dengan kenyamanan yang luar biasa! Pencahayaannya tidak membuat mata lelah dengan menggunkan lampu LED dengan kontrol suhu secara otomatis.

Tito memang lebih mementingkan karyawan dalam mendesain, karena karyawan lah yang lebih banyak berada di kantor ketimbang dengan manajemen, sehingga ruang kerja karyawan memang menjadi titik sentral kantor ini.

Selain parquette sebagai penutup lantai, juga menggunakan keramik berukuran besar, supaya ruang terasa lebih luas dan estetis.

Tetapi yang jelas, seorang arsitek akan berusaha memberikan desain yang terbaik bagi kliennya. Seorang arsitek juga berusaha 'menyembunyikan' bagian-bagian yang dianggap tidak representatif untuk dipamerkan. Sehingga, deretan loker di di depan ruang *meeting*, sangat tersamar dengan dinding yang di desain sedemikian rupa.

Sementara untuk ruang-ruang *meeting*, mempunyai dinding kaca dengan frame aluminium hitam, dan kaca di beri *sunglass sticker*, supaya tidak mengganggu bagi yang berada di dalamnya.

Kata Tito yang lulusan Arsitektur Universitas Trisakti, desain kantor ini anyu mengaplikasi beberapa gaya desain, tetapi tidak ada yang khusus. Sehingga tidak bisa dikategorikan masuk dalam gaya desain tertentu.

Tito dan tim memang berhasil untuk menghasilkan rancangan unit kantor yang penuh gaya.

5. View Koridor di depan ruang meeting, dimana dinding dari bahan kayu sepiintas tidak dikenali sebagai loker karena dirancang untuk tetap menjaga aspek keindahan dari area ini.

# RESORT VILLA

## ARTISTIK

## FUNGSIONAL

**Pesona Vimala Hills langsung terasa, ketika kita memasuki area seluas 100 hektar di kawasan Gadag, Ciawi ini. Keindahan alam kawasan ini, benar-benar 'menyapu' pandangan mata, dengan latar depan vila-vila yang dikembangkan oleh PT Agung Podomoro Land Tbk. Siapa yang tidak tertarik?**

Naskah : Ferdinand Lamak/Christie Damayanti  
Foto : Ferdinand Lamak

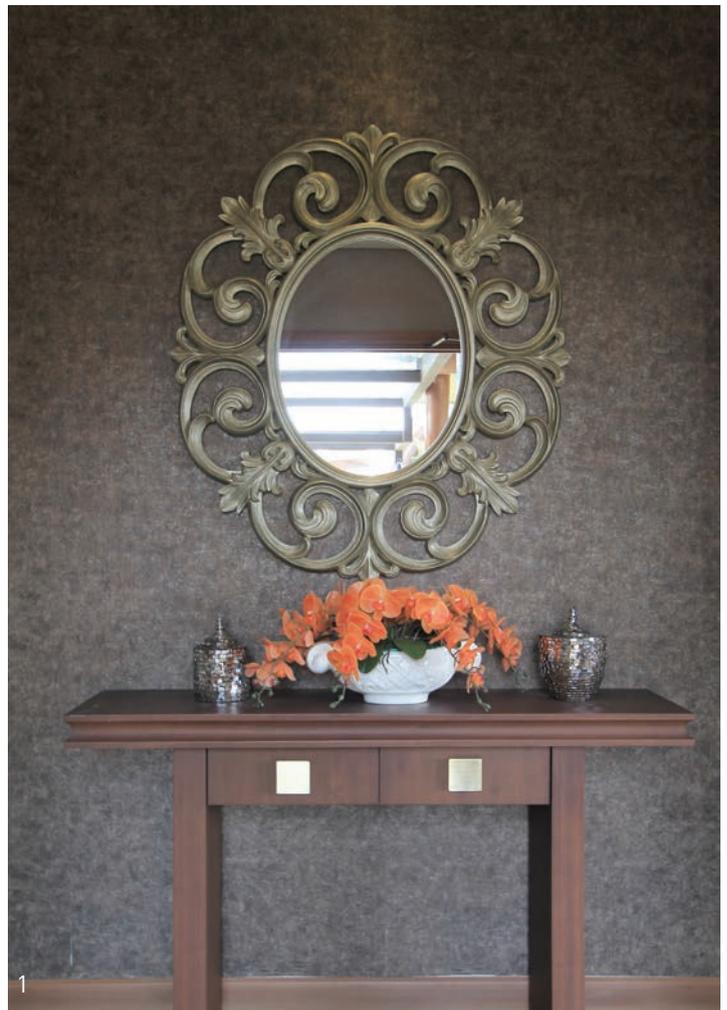
Ketika kita yang lelah disibukkan dengan rutinitas sehari-hari, tidak salah jika minimal satu minggu sekali di akhir pekan, berlibur dengan keluarga tercinta. Inilah yang dilakukan oleh pengembang ternama ini, ia memberikan tempat liburan yang terbaik di salah satu kawasan terdekat dari Jakarta, dengan berlatar belakang pemandangan alam pegunungan.

Namanya juga untuk berlibur, kita pun ingin menikmatinya sebanyak-banyaknya lewat suguhan pemandangan alam dengan desain-desain vila-vila nya di Vimala Hills. Pastinya sangat berbeda dengan hanya sekedar rumah peristirahatan biasa. Berbeda dengan kehidupan rutinitas di Jakarta, dan berbeda juga dengan fungsi desain dari pengembang yang lain.

Vila adalah rumah peristirahatan. Konsepnya memang sebagai 'rumah' untuk beristirahat. Vila disana, mempunyai konsep desain Tropikal Klasik Modern. Dimana 'kekinian' didapat dari detail bentuk furnitur minimalisnya, sedangkan konsep klasiknya didapat dari warna-warna natural, serta beberapa detail ornamen-ornamennya.

Seperti *center point* cermin artistik dengan detail yang memang sangat klasik pada foyer serta dibagian bawah cermin terdapat meja elemen kayu natural, tentu sudah memberikan efek nyaman dan menyenangkan.

Lalu dari foyer, melangkah ke *living room* yang berdekatan dengan *dining room* dengan latar samping jendela besar yang menyuguhkan pemandangan taman. Efeknya lebih dramatis lagi, ketika sebuah ornamen pajangan akar-akaran natural, tropical tentunya, berbentuk setengah lingkaran dan berwarna natural. Kita akan tercengang-cengang dan pastinya akan endekati ornament tersebut, memegang-megang dan akhirnya otak kita memberikan rangsang 'wow'.



1. Center Point dari foyer yang membatasi kamar tidur keluarga, kamar tidur anak dan ruang utama yang menyatu dengan pantry dan ruang televisi.

2. Sofa dengan latar hiasan yang terbuat dari ranting kayu yang disusun membentuk kipas, yang membatasi ruang televisi dan area makan.





3

3. View dari ruang utama, tepatnya dari meja makan yang menampakkan foyer menuju kamar tidur utama. Perhatikan juga dinding berwarna krem yang menampakkan kesan mewah.



5. Kamar tidur anak yang berdinding putih namun mendapatkan sentuhan warna hijau pastel dan kembang putih di dinding bagian atas kepala.



4. View dari ruang utama menuju ke pantry yang dibuat dengan dinding bata espos yang dicat putih, menambah kesan natural.



5

Berdekatan dengan *dining room*, terdapat pantry untuk memasak. Didesain modern serta keramik berbentuk batu bata, ini juga sebuah *central point*. Bagaimana ini terjadi, sementara ruang di lingkungan ini dengan konsep klasik-minimalis, tiba-tiba ada titik 'tradisional'? Tentu, dibutuhkan keberanian untuk mencampur berbagai macam gaya dalam sebuah vila yang tidak terlalu besar!

Area keluarga ini, di dominasi dengan warna-warna natural kemerahan, karena kursi di *living room* sebagai '*point of interest*' itu berwarna kemerahan dengan berbagai jenis desain sarung bantal yang artistik. Ruang tengah merupakan titik utama dari *lay out* atau tata letak bangunan ini. Ruang ini mengintegrasikan tiga fungsi sekaligus yakni area makan, area pantri dan area rekreasi untuk keluarga.



6

6. Ruang kecil yang terletak antara ruang keluarga dan kamar tidur tamu. Pada sisi ini mata kita akan terpaut pada alas lantai yang terbuat dari kulit hewan yang dikeringkan.

Dan ketika kita menuju *bed room*, terdapat sebuah ruang kecil yang bisa menjadi rumang membaca atau ruang santai, dengan penutup lantai yang mencengangkan! Selembar kulit sapi yang dikeringkan, terhampar disana!

Wow' lagi, karena efek dramatis membahana. Agak aneh, memang tetapi efeknya membuat 'hangat' dari udara luar Gadog Ciawi. Ditambah 2 *bed room* dengan 2

konsep desain yang berbeda. Satu kamar untuk orang tua dan 1 kamar lagi untuk anak-anak.

Yang untuk orang tua degan keklasikkan yang sangat terasa dengan adanya pajangan dinding ukiran kayu, dan didominasi warna-warna natural, sedangkan kamar untuk anak didominasi warna-ceria, hijau dan orange dengan pajangan dinding bunga-bunga 3 dimensi, sesuai dengan alam sekitarnya. Sangat



7

7. Kamar tidur utama yang lega dan nyaman serta memberikan kesan mewah, didominasi oleh warna natural dan aksesoris beraksen senada.

'tropikal'.

Kesan kekinian, berbaur dengan klasik dan tropikal serta eksklusif dalam sebuah Villa ini. Eksklusifitas terlihat dari pilihan *wall paper* yang berbeda konsep di ruang yang juga berbeda.

Dan faktor kenyamanan disini sungguh sangat terasa dengan bukaan-bukaan



besar, sehingga sirkulasi udara masuk serta pencahayaan alamnya, membuat vila di Vimala Hills ini, mampu menjadi tempat berlibur yang nyaman di akhir pekan bersama keluarga.

Vonny K. Mulyani, Marketing Manager Vimala Hills mengatakan, konsep desain dari vila resort ini adalah Tropical Modern, baik dari sisi eksterior maupun interior.

“Standar desain unit kita itu kelasnya internasional dan untuk 4 cluster terakhir kita kerjasama dengan Vivere untuk furniturnya.

Sebelumnya dengan Henco yang mixed dengan Vivere,” ungkap Vonny.



# EAST NUSA TENGGARA IN NEW YORK FASHION WEEK

Kanaya Tabitha, desainer ternama Indonesia itu, pada tahun 2018 akan ikut di dalam New York Fashion Week dengan mengusung tema Ketnik Nusa Tenggara Timur. Dalam event ini ia menggandeng Butik Levico yang dimiliki oleh Julie Laiskodat.

Kanaya belakangan sangat aktif dalam usaha memberdayakan masyarakat NTT melalui aktifitas Rumah Pandai yang dikelolanya. Dalam pameran tunggal selama 2 jam itu, Kanaya menghadirkan karya-karya desain dari Levico yang menggunakan material tenun dari wilayah Timor Tengah Selatan (TTS) dan Timor Tengah Utara (TTU)

(Oleh: Jennie Lydia)



# Nikmati Jaringan Fiber Optik 1 Gbps dari FiberStar

Transformasi Property Anda untuk SmartHome & SmartBuilding



Mengadopsi konsep Net Neutralitas dengan menampung berbagai jenis *Content Provider* termasuk Penyelenggara Jasa Internet selaku Mitra Provider, dan memberikan keleluasaan pada pelanggan untuk memilih layanan sesuai kebutuhan.



Menyediakan jaringan komunikasi data yang handal dengan tingkat keamanan yang tinggi, seiring dengan perkembangan teknologi jaringan serat optik yang terus berkembang.



Mengoperasikan jaringan serat optik dengan perangkat dan teknologi terdepan berkelas *Carrier-grade* dalam memenuhi permintaan kapasitas *bandwidth* yang terus meningkat.



Memperluas cakupan jaringan serat optik secara nasional dengan komitmen pembangunan sampai dengan 200 kota di penjuru Indonesia.

# THE FUTURE TREN OF BLUE JEANS

Tahun 2017 menjadi tahun yang penuh dengan kreatifitas dalam dunia fesyen. Salah satunya yang terlihat dalam Tokyo Fashion Week 2017, dimana material jeans menghadirkan sejumlah desain yang sepiantas terlihat compang-camping, penuh berlubang. Para pemerhati dan pelaku dunia fesyen menyebutnya sebagai tren masa depan. Wah!

Lihat saja koleksi desainer bernama Thibaut di Amazon Fashion Week Tokyo. Di panggung catwalk, jeans compang-camping yang hampir tidak ada ini memulai debutnya. Bagian depan memperlihatkan jeans bolong yang hanya tersisa bagian pinggang dan jahitan samping saja. Bagian belakang tidak jauh berbeda. Bokong Anda akan benar-benar terekspos memakai celana ini. Untungnya model memakai bodysuit ketika memamerkannya.

Situs mode seperti Harper's Bazaar lantas menamai celana ini sebagai 'Thong jeans' karena desainnya yang ada dan tiada.

Dalam ajang yang sama juga tampil sejumlah desain dengan latar *outdoor* atau yang disebut dengan *street style*. Bedanya hanya pada lokasi catwalk-nya, selebihnya sama. Fesyen dari bahan jeans dengan lubang di sana-sini.

(Oleh: Jennie Lydia)





ALL NEW CHEVROLET TRAX

Berbekal tampilannya yang keren nan elegan Trax menjelma menjadi salah satu Low SUV yang cukup diminati di tanah air dan bahkan mampu bersaing melawan kompetitor lain sebut saja Honda HR-V dan juga Toyota Rush.

*accent orange stitching*. Tidak cuma itu saja mobil lima penumpang ini juga dilengkapi fitur-fitur canggih seperti layar sentuh 7 inch, *electric sunroof* dan masih banyak lagi.

Kemudian untuk mesin Chevrolet Trax masih mengandalkan Ecotec berkapasitas 1.400 cc berteknologi turbocharger yang sanggup menghasilkan tenaga mencapai 137 Hp dan torsi puncak 200 Nm. tenaga tersebut didukung pula oleh transmisi manual enam percepatan.

New Chevrolet Trax 2017 tidak hanya tampilannya saja yang keren, namun untuk urusan kenyamanan dan keamanan juga sangat diperhatikan. Buktinya pihak Chevrolet sudah menanamkan banyak sekali fitur safety seperti 6 buah airbag, lalu ABS dengan rem cakram, Hill Start Assist (HSA), Hill Descent Control dan Stability Electronic Program.

Yang menarik dengan berbagai keunggulan tersebut ternyata Chevrolet Trax versi 2017 ini masih dibanderol dengan harga murah yaitu mulai Rp 279 juta untuk tipe LT dan Rp 305 juta pada varian LTZ.

Jika dilihat dari semua kelebihan tersebut bisa dikatakan Chevrolet Trax bakal mampu menjadi pesaing serius bagi mobil-mobil buatan Jepang. Belum lagi desain yang diusung sudah sangat elegan serta stylish namun tetap mempertahankan ciri khas mobil SUV yang gagah dan tangguh.

Apalagi Trax punya 7 varian warna yang bisa dipilih oleh para calon konsumennya yang tentu saja memudahkan siapapun menentukan mana yang sesuai dengan selera.

Sayangnya mobil ini masih berstatus CBU alias didatangkan langsung secara impor, padahal kalau diproduksi sendiri di Indonesia apalagi memakai bahan lokal pasti harganya bakal jauh lebih murah. tapi untuk mewujudkan hal tersebut seperti yang sulit mengingat Chevrolet sempat menutup pabrik mereka di Indonesia beberapa waktu lalu.

## KOMPAK MODEREN TRAX MAKES THE SPOT

**C**hevrolet Trax merupakan mobil SUV terbaru yang diluncurkan oleh General Motors (GM) Indonesia, meskipun berasal dari pabrikan Amerika Serikat namun mobil ini diproduksi di Korea Selatan dan didatangkan secara CBU sehingga harganya pun sedikit lebih murah.

Kini New Chevrolet Trax 2017 tampil jauh lebih elegan terutama dibagian wajah serta lekukan-lekukan yang mempertegas kesan gagah pada tubuhnya. untuk sektor depan terdapat *grill* besar dengan *headlamp projector* yang lebih

sipit. Kemudian untuk lampu utama ada tambahan Daytime Running Light LED sehingga memberikan kesan mewah dan elegan.

Pindah ke sektor buritan ada lampu dual LED tail LEM dengan tampilan 3D, kemudian untuk kaki-kakinya memakai velg baru berdiamater 18 inci untuk tipe LTZ.

Sementara itu di dalam ruang kabinnya Chevrolet Trax versi terbaru ini juga mendapat banyak ubahan dengan mengusung tampilan yang lebih keren seperti material *soft touch* dan *leather*



1



2

1. Interior All New Chevrolet Trax.  
2. Interior Kursi belakang Chevrolet Trax

# SAMSUNG GALAXY NOTE 8



Galaxy Note 8 dilengkapi infinity display yang mendukung produktivitas dan hiburan terbaik, kamera ganda terbaik, dual OIS, dual pixel, dan 2x perbesaran optikal, S-Pen yang lebih canggih menjadi kombinasi sempurna bagi pengguna setia yang senang melakukan berbagai hal bersamaan dan produktivitas tinggi.

Ponsel ini memiliki layar Super AMOLED 6,3 inch dengan resolusi Quad HD + 2.960 x 1.440, dengan lekungan di kedua sisi layar. Layar ini memiliki aspek rasio 18,5:9 atau infinity display juga menjadikan Galaxy Note 8 memiliki efek sinematik.

Dari aspek performa, Galaxy Note 8 hadir dengan prosesor dengan 8 inti dari Exynos 8.895 (4 inti 2,35GHz Quad dan 4 inti 1,9GHz), dengan proses komputasi 64 bit dan fabrikasi 10nm. RAM yang dimilikinya juga lebih besar dari Galaxy S8, yakni 6GB.

Pada varian ini, Samsung menghadirkan beberapa pilihan memori internal mulai dari 64GB, 128GB, dan 256GB, masih dengan dukungan kartu memori hingga 256GB via microSD. Sementara itu, baterainya berkapasitas 3.300 mAh, lebih kecil dibandingkan Note 7 yang menggunakan

3.500 mAh dengan ketahanan baterai hingga 10 persen.

Pada Samsung Galaxy Note 8, untuk pertama kalinya dihadirkan kamera ganda alias dual camera di belakang. Kamera ganda itu terdiri dari satu lensa sudut lebar beresolusi 12MP dengan Dual Pixel AF, dan bukaan f/1.7, serta satu lensa telefoto beresolusi 12MP, bukaan f/2.4, 2x perbesaran optik, dan perbesaran digital hingga 10x. Samsung juga menyertakan dual OIS untuk menghasilkan foto yang indah walau di tempat yang minim cahaya.

Galaxy Note 8 akan menjadi Note pertama yang menggunakan fitur keamanan pemindai retina mata atau *iris scanner*. Fitur ini diklaim lebih aman dibandingkan sensor pemindai sidik jari. Selain itu, ada juga Samsung Knox, Secured Folder, dan pemindai wajah (facial recognition).

Galaxy Note 8 juga mempunyai asisten pribadi virtual, Bixby. Bixby bisa digunakan untuk membantu aktivitas pengguna seperti navigasi, mendapatkan informasi, informasi restoran, membantu menerjemahkan bahasa lain, bahkan sebagai teman berbicara.

Hal lain adalah kekhasan Galaxy Note

yakni S-Pen. Pada Galaxy Note 8, Samsung mengecilkan ukuran pena S-Pen menjadi 0,7 mm. Samsung juga menambahkan fitur seperti *Live Message*, *Samsung Notes*, *Smart Select*, *Screen Write*, hingga *Screen off memo*.

Juga, Samsung Dex yang memberikan pengalaman desktop, hanya dengan menggunakan ponsel Galaxy Note 8 yang ditaruh di perangkat Dex. Pengguna dapat menyimpan dokumen di perangkat tersebut, mengerjakan pekerjaan, dan menggunakan Samsung Dex apabila membutuhkan layar yang lebih besar, bahkan bermain games bisa dilakukan di perangkat tersebut.

Dua tahun lalu, Samsung meluncurkan Galaxy dengan pengisian daya nirkabel (wireless charging). Galaxy Note 8 mendukung kemampuan *wireless charging* terkini, sehingga pengguna dapat melakukan pengisian daya dengan cepat dan mudah.

Galaxy Note8 tersedia dalam pilihan warna Midnight Black, Orchid Grey, dan Maple Gold dengan harga Rp12.999.000.

# BARBIE

## KOLEKSI UNIK AYAH

(Oleh: Jennie Lydia)



Siapa yang tak mengenal sosok Jack Sparrow di film 'Pirates of the Caribbean' yang tersohor itu? Anda juga pasti tahu, yang memerankan sosok itu adalah Johnny Depp, aktor Hollywood yang tampak 'sangat' dalam film itu. Namun, tahukan Anda jika sosok yang diidolakan karena peran heroik itu punya hobi mengoleksi boneka Barbie?

Hobi unik Depp itu bermula ketika dia bermain bersama anak-anak perempuannya. Namanya juga anak-anak kekinian, Barbie menjadi salah satu kesukaan hampir semua anak perempuan di belahan dunia manapun. Nah, sebagai seorang ayah, Depp tidak malu bermain Barbie bersama anak-anaknya. Tak hanya menemani anak bermain bersama para Barbie itu, belakangan ia justru keranjingan dan jadi suka dengan Barbie.

"Aku suka bermain Barbie. Itu hal yang menyenangkan untuk dilakukan bersama

anak-anakmu," kata aktor 54 tahun yang memiliki nama asli John Christopher Depp II itu.

Tugas sebagai ayah untuk menemani anak bermain Barbie berkembang menjadi kesenangan sendiri bagi Depp. Mantan pasangan Amber Heard ini kemudian menyalurkan hobi berbicara dengan boneka untuk mengeksplorasi karakter yang sedang diperankannya dalam film.

Lantaran terlanjur suka dengan sosok Barbie ini, Depp dikabarkan menjadi salah satu dari sedikit aktor pria ternama yang menjadi kolektor Barbie.

Menurut orang dekat Depp, sang aktor punya lusinan boneka Barbie edisi terbatas. Mulai dari Beyoncé dan Destiny's Child, para cast High School Musical, New Kids on the Block, Elvis hingga Donny Osmond.

Tapi yang paling aneh adalah Barbie Lindsay Lohan. Sumber tersebut menje-



laskan bahwa Barbie-Barbie edisi terbatas memiliki aksesoris yang merefleksikan kejadian yang berlangsung di dunia hiburan.

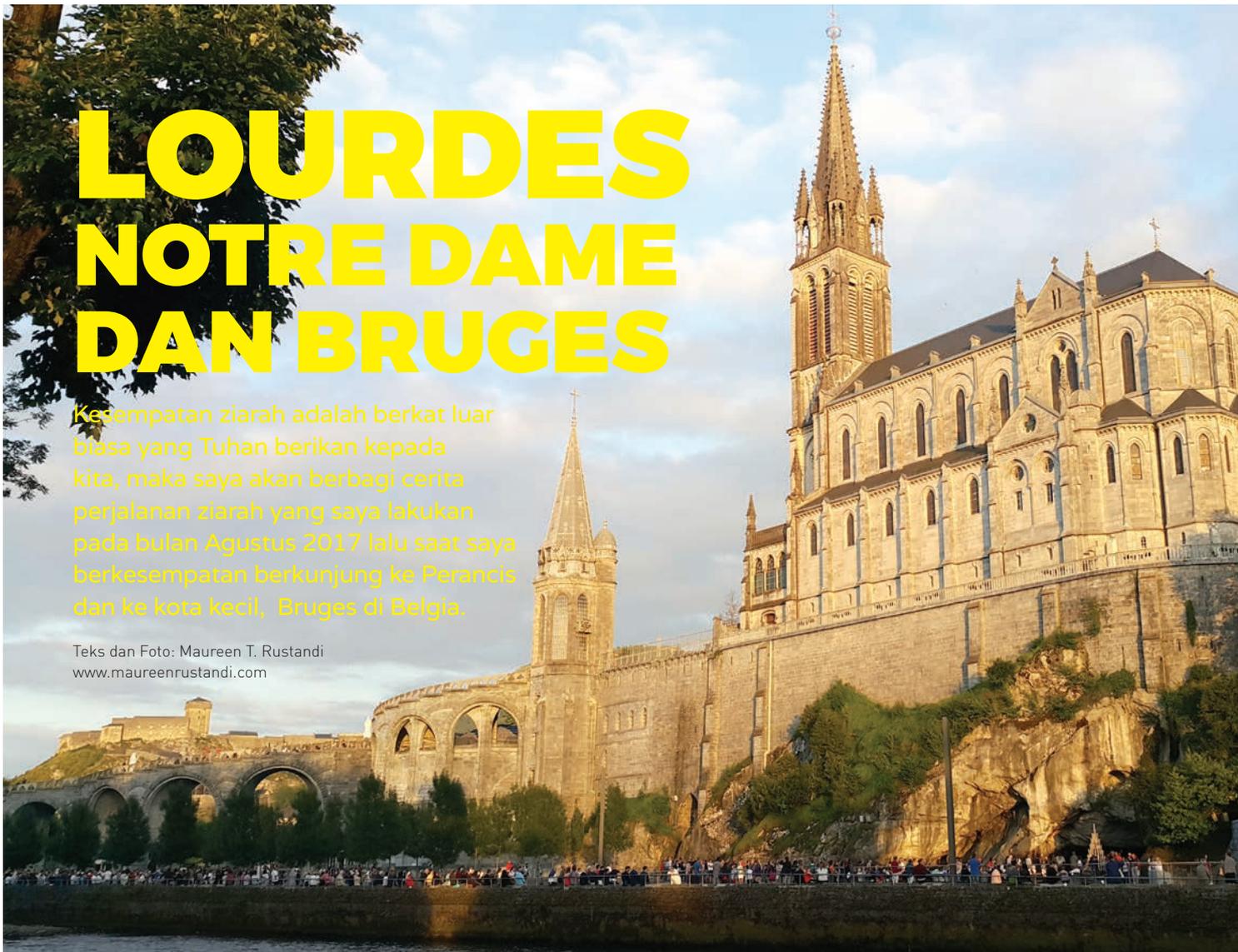
Hobi unik seorang ayah yang menjadikannya lebih dekat dengan anak-anak perempuannya. Tapi, bukan berarti Depp tidak dikomplain anak-anaknya ketika ia menirukan suara Barbie.

"Jangan lakukan itu ayah, pakailah suara aslimu," sebagaimana dikutip Daily Star.

# LOURDES NOTRE DAME DAN BRUGES

Kesempatan ziarah adalah berkat luar biasa yang Tuhan berikan kepada kita, maka saya akan berbagi cerita perjalanan ziarah yang saya lakukan pada bulan Agustus 2017 lalu saat saya berkesempatan berkunjung ke Perancis dan ke kota kecil, Bruges di Belgia.

Teks dan Foto: Maureen T. Rustandi  
www.maureenrustandi.com



Lourdes - Perancis, Main Domain of The Sanctuary

Lourdes, sebuah kota kecil di lembah pegunungan Pyrenees, yang terkenal karena kesaksian seorang gadis penggembala, Bernadette Soubirous, akan penampakan Bunda Maria yang berkali-kali, sekitar 18 kali, terhadap dirinya pada periode tahun 1858 – 1859.

Bunda Maria menampakkan diri di sebuah lubang batu karang besar, tempat berteduhnya ternak-ternak, yang dikenal sebagai Grotto Massabielle, dan menyampaikan kepada Bernadette tentang Immaculate Conception, sehingga Bernadette harus berjuang mengabarkan dan mempertahankan kesaksian mata jasmani dan mata batinnya akan hal yang tidak ia ketahui sama sekali artinya, di hadapan para pejabat dan petinggi gereja masa itu. Perjuangan Bernadette tidak sia-sia karena pada tahun 1862, Paus Pius IX

memberikan persetujuan untuk mengadakan perayaan penghormatan kepada Bunda Maria di Lourdes yang berarti kesaksian Bernadette diterima dan diakui oleh pihak gereja Katolik

Sejak saat itu sampai sekarang, setelah hampir 160 tahun berlalu, Lourdes tidak pernah sepi dari para peziarah yang datang dari segala penjuru dunia, sehingga Lourdes dikenal sebagai pusat ziarah dunia terbesar ketiga setelah Roma dan Jerusalem (Holy Land). Dan ke Lourdes kali ini saya berkunjung setelah sekian lama memendam keinginan dalam hati.

Sejak mendarat di Bandara Pyrenees sampai berjalan kaki memasuki pintu gerbang Sanctuary of Our Lady of Lourdes, yaitu area besar seluas 51 hektar, yang di dalamnya terdapat Grotto, beberapa gereja dan basilika, sumber air suci, kantor, jalur

jalan salib dan juga pusat pengobatan, perasaan hati sudah diliputi rasa sangat terberkati bisa tiba dan berjalan di sini menuju ke 'suatu' tempat. "Sebentar lagi akan bertemu....., sebentar lagi akan bertemu..," begitu yang bergema di dalam hati ketika kaki makin mendekat menuju Grotto.

Antrian peziarah yang panjang menuju Grotto tidak menyurutkan niat saya untuk berbaris tertib. Di saat mengantri ini, pikiran saya sedikit sibuk untuk mengingat janji-janji saya untuk menyampaikan doa permohonan dari beberapa teman. Doa permohonan ini mestinya bisa saya tuliskan kemudian saya masukkan dalam sebuah kotak yang ada di sisi kiri Grotto, tapi saat itu saya berketetapan untuk menyampaikannya langsung kepada Bunda Maria yang telah



Lourdes - Perancis, suasana Marian Procession

‘melihat’ saya datang.

Dengan mendaraskan doa Salam Maria dalam hati, saya berjalan memasuki Grotto dengan tangan kiri menyentuh dinding batu karang yang basah dan dingin. Sumber mata air yang di gali oleh Bernadette atas permintaan Sang Bunda, kini masih mengalirkan air dan dibatasi oleh pagar kaca. Melewati tempat itu, dinding-dinding batu karang di atasnya makin basah dan makin basah lagi pada sisi yang berada di bawah tempat Sang Bunda ‘berdiri’.

Di sisi ini saya berhenti sesaat, sendiri saya mencoba merasakan dan meresapi kehadiran Sang Bunda, telapak tangan yang basah masih menempel pada dinding karang dan batin saya berucap ‘terima kasih Bunda untuk selalu menggenggam erat tangan saya.’

Kemudian saya merasakan kesesakan

di dada, ingin berlama-lama di situ tapi situasi tidak memungkinkan karena akan menghalangi antrian peziarah yang ada di belakang saya, akhirnya saya beranjak melangkah dan tak terasa air mata merambang di pelupuk dan mengalir perlahan di sudut mata.

Saya melangkah keluar Grotto dan berbalik pada tempat yang pas untuk memandangi ke atas, di mana Sang Bunda hadir 160 tahun yang lalu, Ia ada ‘di sana’, bergaun putih dengan pita biru melingkar dipinggangnya, menggenggam rosario berwarna emas dan ada dua bunga mawar berwarna sama dengan warna rosario, di dekat kakinya; Ia sedang menatap dengan penuh kasih dan damai.

Saya berhenti untuk berdoa, baik doa pribadi maupun doa titipan teman-teman, semua saya sampaikan di sini. Saya juga mengucapkan syukur karena saya telah ‘dijinkan’ datang dan bertemu di tempat ini, layaknya Bernadette 160 tahun yang lalu. Kelegaan dan kehangatan meliputi hati saya.

### Marian Procession

Marian Procession dikenal juga sebagai Torchlight Procession yang diterjemahkan sebagai prosesi lilin, ide yang dicetuskan pada tahun 1863 oleh Pastor Marie Antoine dari Ordo Capuchin ini diilhami oleh kebiasaan Bernadette yang setelah penampakan Bunda Maria yang ketiga kali, selalu datang membawa lilin.

Para peziarah dari segala penjuru dunia, baik yang sehat maupun yang dalam keadaan sakit, datang ke Lourdes untuk mengikuti prosesi ini, yang dilakukan dengan cara mengarak Patung Bunda Maria yang diletakkan di atas semacam tandu dan digotong oleh beberapa orang, kemudian diikuti oleh barisan peziarah yang sakit, baik yang berjalan dengan tongkat, dituntun

oleh pendamping, yang naik kursi roda ataupun yang rebah di atas tempat tidur rumah sakit; barisan selanjutnya adalah para peziarah yang sehat yang jumlah tak terhitung karena memenuhi semua tempat kosong yang ada.

Prosesi ini dimulai dari area depan Sanctuary yang dikenal sebagai Basilika Rosary bergerak mengitari bulevar jalan masuk dari sisi kiri ke sisi kanan dan akan berakhir kembali di Basilika Rosary. Selama berjalan ini para peziarah membawa lilin mendaraskan doa sambil mengenang kisah misteri Rosario yang diselingi dengan menyanyikan lagu Ave Maria dalam berbagai bahasa.

Suasana selama berlangsungnya prosesi ini sangat khushuk, cahaya lilin yang menyala di temaramnya langit jam 9 malam, semilir angin yang menyapa wajah, rangkaian doa dan nyanyian yang bergema berulang-ulang dalam hening serta keteguhan para peziarah, terlebih mereka yang sakit. Saya yang tidak mengerti bahasa yang dipakai dan hanya bisa ikut menyanyikan refrain lagu Ave Maria, ikut terbawa suasana yang tercipta.

Sebelum melangkah meninggalkan Sanctuary pada malam itu, saya teringat akan tulisan yang ada di bawah patung Sang Bunda ‘*Que soy era Immaculada concepciou*’ yang berarti *I am the Immaculate Conception*. Bunda Maria adalah contoh dan teladan dalam hal kekudusan.

Damai dan sukacita Lourdes saya genggam dalam hati dengan erat. Melangkah menjauh meninggalkan Sanctuary, sayup-sayup saya mendengar senandung Ave Maria yang ditingkahi dengan bunyi lonceng yang bergema.

“Besok saya akan kembali lagi ke sini.”



Lourdes - Perancis, The Beautiful Sanctuary

### Katedral Notre Dame, Paris

Perjalanan ziarah dari Lourdes membawa saya kembali ke Paris, yang seminggu sebelumnya hanya saya singgahi saat transit. Paris, pusat fashion dunia dan banyak turis menghabiskan uang di sini untuk shopping, tapi saya datang ke sini tidak untuk menonton pagelaran mode atau untuk mampir ke Galeries Lafayette yang moncer itu. Saya ke Paris dengan tujuan pertama dan utama adalah mengunjungi Katedral Notre Dame.

Dikenal sebagai Notre Dame de Paris yang berarti Our Lady of Paris, merupakan bangunan gereja dengan arsitektur gotik Perancis yang

menjadi 'masterpiece' diantara bangunan bergaya gotik lainnya; dirancang mulai pertengahan abad 11 dan selesai dibangun pada pertengahan abad 13. Sampai saat ini Katedral Notre Dame termasuk bangunan gereja terbesar nan indah yang menjadi tujuan para turis umumnya.

Saya sengaja menjadwalkan berkunjung ke Notre Dame pada hari Jumat Pertama karena pada hari tersebut, jam 4 sore diadakan upacara pemahkotaan (*coronation*) relikui The Holy Crown of Thorns, yang berupa pecahan kayu dari salib Yesus (True Cross) dan konon bersama satu dari Holy Nails.

Antrian pengunjung sudah mengular saat saya tiba satu jam sebelumnya dan karena kuatir tidak mendapat tempat, maka saya masuk dalam antrian yang bergerak cukup cepat. Saya kemudian menyadari bahwa tidak semua yang sedang mengantri ingin melakukan prosesi penghormatan relikui. Kebanyakan mereka masuk hanya untuk sekedar melihat-lihat interior gereja.

Setelah melewati pemeriksaan dipintu masuk, peziarah yang akan mengikuti prosesi penghormatan diarahkan oleh petugas untuk duduk dengan tertib dan tenang. Ada petugas yang memberikan kartu bergambar relikui dengan teks doa di baliknya. Saya membayar 2 Euro untuk mendapatkannya.

Selama menunggu, saya berusaha untuk mempersiapkan diri agar tampil pantas saat penghormatan, pashmina tipis yang semula saya kalungkan dileher, saya ubah fungsinya menjadi kerudung; dalam hal ini saya mencontoh gaya Bunda Maria memakai kerudung.

Setelah merasa lebih pantas, saya kemudian memper



Notre Dame - Perancis, The History of The Virgin di atas pintu masuk sisi barat

# SAMSUNG



## QLED TV

The Most Superior TV  
With Perfect Picture Quality

\*In comparison with other Samsung TV model

siapkan diri dengan berdoa, kembali mengucapkan syukur karena boleh hadir dan boleh mendapatkan kesempatan yang sangat khusus ini. Dalam hening mengantri giliran, saya mengilas balik semua peristiwa yang lewat, termasuk peristiwa yang baru terjadi pada pagi harinya, di saat saya terhindar dari usaha pencopetan di kereta Metro. Saya merasa semua urusan begitu dimudahkan, dilancarkan dan dilindungi selama perjalanan ini dan saya merancang sebuah doa untuk saya ucapkan saat penghormatan reliku.

Saat giliran saya tiba, menjelang 4-5 peziarah di depan saya, secara samar hadir wajah Yesus, Dia tidak tersenyum dan sorot mataNYA memelas; secara reflek saya menggelengkan kepala ingin membuang bayangan itu, tapi tidak bisa. Tiba-tiba saya



Notre Dame - Perancis, Tampak dari sisi barat



sudah berada di depan reliku The Holy Crown of Thorns, yang berbentuk tabung kaca bundar menyerupai mahkota dan pada sepertiga bagian dalamnya tampak jelas serpihan2 tipis kayu.

"Terima kasih Yesus, sudah menebus dosa saya dengan mati di kayu salib," kalimat ini yang begitu saja terucap keluar saat saya mencium tabung itu dan bayangan wajah itu segera hilang, berganti dengan hati yang tiba-tiba lega, selega-leganya.

Setelah kembali duduk, saya sedikit merenung untuk mencoba memahami kenapa saya tidak mengucapkan doa yang sudah saya persiapkan sebelumnya? Kenapa kalimat itu yang tiba-tiba saya ucapkan? Akhirnya saya mengerti bahwa untuk mengucapkan syukur dengan tulus itu sulit. Dia mengetahui hal itu, dan wajah sedih itu muncul untuk mengingatkan saya akan pengorbanan tulus yang Dia berikan untuk saya. Dan kalimat itu adalah hal yang paling tulus yang terucap begitu saja, tanpa skenario. Saya pikir, secara berseluruh Yesus cuma mau bilang: *Jangan ada dusta di antara kita, Gue ngga perlu kalimat-kalimat indah yang manipulatif.*

### **Basilika The Holy Blood of Jesus, Bruges-Belgia**

Perjalanan ziarah ini kemudian berlanjut ke kota Bruges di Belgia. Ada apa, di kota yang indah dengan bangunan-bangunan kuno abad pertengahan dan menara-menara gereja yang menjulang anggun, ini? Tujuan saya hanya satu, yaitu berkunjung ke Basilika The Holy Blood of Jesus. Tempat ini bukan hanya sekedar nama tapi memang di sini disimpan reliku darah suci Yesus.

Tertletak di Burg Square yang suasananya tidak sehiruk-pikuk Markt Square, yang memang selalu penuh dengan para pelancong; pengunjung di Burg Square tampaknya semua mempunyai maksud yang sama untuk berziarah ke Basilika of The Holy Blood, yang terletak di sudut dan tampak luar bangunannya tidak semegah bangunan gereja lainnya.

Bruges - Belgia, ATAS: Basilika The Holy Blood of Jesus  
BAWAH: Kota Bruges yang cantik

**MITSUBISHI GENERATOR SERIES**

# MGS

*Additional range debut!*



**RELIABILITY AND QUALITY IN POWER GENERATION**



Our Technologies, Your Tomorrow



Authorized Distributor of Mitsubishi Diesel & Gas Generator Sets in Indonesia

**CONTACT US:**

021 - 78848930

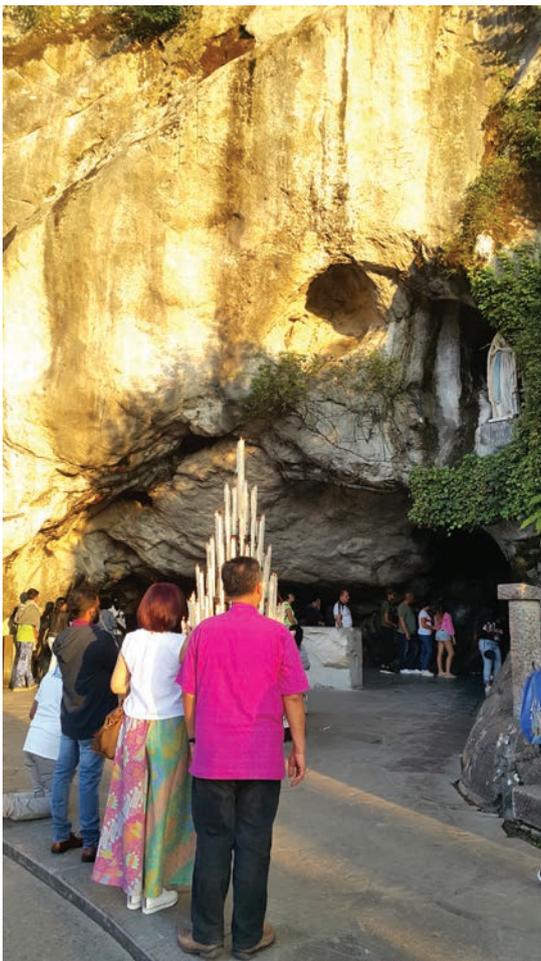
**EMAIL:**

[bmepower@indo.net.id](mailto:bmepower@indo.net.id)

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



Bruges - Belgia, Altar Basilica The Holy Blood of Jesus



Gereja ini terdiri dari dua bangunan kapel, yaitu kapel bagian bawah, berarsitektur gaya Romawi, didirikan pada abad 12 yang didedikasikan kepada Saint Basil The Great, dan kapel bagian atas dengan gaya Gotik, mulai dibangun pada abad 15; kemudian pada tahun 1923, kedua kapel dijadikan satu dan diberi nama Basilika.

Relikui The Holy Blood of Jesus, merupakan salah satu dari rangkaian relikui yang berkaitan dengan penderitaan Yesus di kayu salib. Menurut sejarahnya relikui ini merupakan hasil jarahan dari sebuah kapel di kompleks kerajaan Bucoleon, Konstantinopel pada awal abad 12 karena Konstantinopel kalah dalam Perang Salib. Baldwin IX, seorang bangsawan penguasa dari Belgia ditunjuk sebagai kaisar baru dan diduga saat itu relikui ini dipindahkan ke Bruges.

Ke Bruges saya datang dan Tuhan memang selalu baik karena menuntun saya tiba di Basilika ini tepat waktu saat mulai berlangsungnya prosesi pribadi pemujaan relikui (*veneration*) sesi sore hari, jam 14 – 16, sehingga saya bisa langsung masuk dalam antrian para peziarah.

Kembali saya merasa menjadi orang yang sangat terberkati saat saya bisa berdoa dan mencium relikui darah suci Tuhan Yesus, tidak banyak doa yang terucap selain ungkapan terima kasih, syukur dan cinta yang sempat saya 'bisikan' dengan suara samar bergetar saat mencium relikui ini.

Setelah penghormatan pribadi selesai, saya melanjutkan dengan perenungan singkat dengan duduk dalam hening memandang relikui dari kejauhan. Di sini saya sudah tidak bertemu lagi bayangan samar wajah Yesus yang memelas sedih seperti yang saya 'temui' saat di Notre Dame, Paris, tapi saya tahu bahwa saya akan selalu menjadi lebih peka terhadap kehadirannya dalam hidup saya. Kepekaan ini yang saya perlukan untuk selalu bisa membimbing hati dan pikiran saya untuk terus menjadi pribadi yang lebih baik.

# PROPERTY & THE PODOMORO

LOBBY'S HALL - VALUE - IDEA - THE AGENDA - THE PODOMOROS - PROJECT MAP



**YEARS OF  
PROGRESS  
IN HARMONY**

**#APG48th**

68

CLOSE UP

## **Cosmas Batubara**

Presiden Direktur PT Agung Podomoro Land Tbk., mengatakan optimismenya akan perkembangan perusahaan di usia ke-48 ini untuk terus berkarya bagi bangsa dan negara Indonesia melalui produk-produk properti yang unggul dan telah terbukti kualitasnya.

58

LIPUTAN KHUSUS

Ulasan produk dan jasa yang telah tumbuh bersama dengan APL selama 48 tahun dalam kemitraan strategis yang saling mendukung untuk maju bersama.

78

THE AGENDA

TOPPING OFF Podomoro Golf View  
SEMARAK Hari Pelanggan Nasional  
2017

82

THE PODOMOROS

SOHO Pancoran - Jakarta  
Grand Madison@Podomoro City  
Trade Mall Agung Podomoro  
Podomoro University - Jakarta  
North Jakarta Intercultural School - Jakarta

98

DIALOG

Lee Kang Hyun  
VP Samsung Electronic Indonesia



# CONGRATU



## YEARS OF PROGR IN HAR #APG48t



**TMI** | MANGGA 2 SQUARE  
AGUNG PODOMORO

INFO ACARA : 021 - 6231 3000  
INFO MARKETING/KIOS : 021 - 628 6000

**KALIBATA CITY**  
Square  
Life.Style.Shopping  
© 021 790 22 65

The Colors of Your Life  
**festival**  
mall hotel convention  
**citylink**

**braga**  
citywalk

**VIMALA VIEW**  
021.40 88 9999  
www.vimalahills.com

**TMI** | **BLOK B**  
AGUNG PODOMORO TANAH ABANG  
INFO LEBIH LANJUT  
021 **2357 2000**

**TMI** | **SeasonsCity**  
AGUNG PODOMORO Truly City for Living & Shopping  
KANTOR PEMASARAN  
021-6386 6666

**K**  
KUNINGANCITY

**BUKIT MEDITERRANIA**  
SAMARINDA

**PODOMORO GOLF VIEW**  
THE NEW CITY  
ONLY 30 MNTS FR HALIM PERDANA KUSUMA AIRPORT  
+6221 **5694 8888**

**TMI** | **ELTC-Glodok**  
AGUNG PODOMORO LINDETEVES TRADE CENTER  
021 **6231 7000**  
JL. HAYAM WURUK NO. 127  
JAKARTA BARAT, 11180

**SOFITEL**  
HOTELS & RESORTS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

**amaris hotel**  
MANGGA DUA SQUARE | JAKARTA  
RESERVATION : 6231 8888  
**HARGA PROMO**  
Rp. 385.000  
www.amarishotel.com

**BORNEO BAY CITY**  
ONE SCBD BALIKPAPAN  
0542 **7589 777**

**NJIS**  
NORTH JAKARTA INTERCULTURAL SCHOOL  
(+6221) 4586 5222

www.agungpo



Agung Podomoro Land



Agun

# ULATION

OF  
RESS  
ARMONY  
th



 **Pluit City**

**Central Park**  
Everyday is an Extraordinary Life

neo  
**SOHO**  
SONEW SO BOLD

**PODOMORO CITY**  
DELI-MEDAN



 **TMI** | **ThamrinCity**  
AGUNG PODOMORO smart shopping for everyone.   
021-3908988, 021-31990887

  
**GRAND MADISON**  
@PODOMORO CITY

  
**ORCHARD VIEW**

**SOHO**  
@Podomoro City

**SOHO**  
PANCORAN  
SOUTH JAKARTA

**TMI** | **Blok M Square**  
AGUNG PODOMORO Pusat Belanja Keluarga

**TARUMA CITY**  
KARAWANG  
THE BEST PIECE | 0267 845 09 88  
www.taruma.city

021 5698.5555

021 8378.1111

7280 2000

**NOVOTEL**  
HOTELS & RESORTS   
Jakarta  
Mangga Dua Square

**Bay walk**  
Enjoy true leisure

**Emporium Pluit**  
life's shopping affair

**TMI** | **HARCO Glodok**  
AGUNG PODOMORO TOOLS & ELECTRONICS CENTER  
021 600 3939  
Jl. Hayam Wuruk No. 2-5  
Jakarta Barat 11180

podomoro.com

podomoroland

 AgungPodomoro

**PODOMORO UNIVERSITY**

WHERE FUTURE ENTREPRENEURS BEGIN  
www.podomorouniversity.ac.id

**TMI** | **PLAZA KENARI MAS**  
AGUNG PODOMORO SPECIALITIES TRADE MALL

MARKETING LOUNGE LANTAI 2 (F2)

021 3984 6000

www.plazakenarimas.co.id

# MAJU BERSAMA PARA MITRA STRATEGIS

Tahun ini, genap 48 tahun sudah Agung Podomoro Group menjejakkan kakinya di belantara bisnis properti di Indonesia. Berbagai karya telah dihasilkan, dinikmati bahkan diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya. Pencapaian yang tak lepas dari dukungan pihak-pihak yang menjadi mitra strategis.

Naskah dan Foto: Tim Redaksi



**P**elaku industri properti tak akan mungkin dapat berjalan sendiri tanpa dukungan dari sektor-sektor lain yang terkait. Itu sebabnya, sektor properti disebut juga sebagai sebuah sektor jangkar bagi pertumbuhan bisnis-bisnis turunan lainnya, mulai dari item material pendukung yang ratusan varian jumlahnya, hingga bisnis jasa pendukung yang juga tak kalah banyak jumlahnya.

Fakta yang sama juga dialami oleh Agung Podomoro Group sejak pertama kali

didirikan oleh 48 tahun silam. Developer ternama ini tumbuh dan berkembang bersama-sama dengan para mitra bisnis dalam corak relasi yang saling menguntungkan satu sama lainnya.

Lantas siapa saja para mitra bisnis yang sejak 48 tahun silam telah menjadi kerjasama dengan Agung Podomoro?

Paling tidak, secara makro industri, ada lebih dari bisnis yang tumbuh seiring dengan pertumbuhan industri properti. Mereka mengambil posisi sebagai vendor

atau supplier atas semua produk dan jasa yang dibutuhkan oleh pengembang properti seperti Agung Podomoro. Demikian pula halnya, ketika pasar properti mengalami titik lesu, maka 100-an industri ini pun akan mendapatkan dampak yang signifikan.

Nah, berikut ini sejumlah produk dan jasa yang selama ini telah menjadi pendukung utama perkembangan perusahaan, Agung Podomoro Group, dalam 48 tahun kiprahnya membangun Indonesia.

## PT MOTIVE MULIA (MERAH PUTIH BETON)

PT Motive Mulia adalah anak perusahaan dari PT Cemindo Gemilang atau yang lebih dikenal dengan Semen Merah Putih. Karena bergerak di bidang ready mix concrete, quarry products dan precast products, ia lebih dikenal dengan nama Merah Putih Beton.

Budi Santoso, *Sales and Marketing Manager* PT Motive Mulia mengatakan, perusahaan ini berdiri sejak 2011.

Menurut dia, terdapat tiga produk unggulan yang diproduksi oleh perusahaan ini yakni precast yang pabriknya terletak di Bojonegara, Cilegon sementara aggregate quarry-nya di Rumpin, Bogor sementara batching plant pabriknya ada di samping kantor yang terletak di Rawalumbu-Bekasi, juga tersebar di seluruh Indonesia.

"Secara keseluruhan, untuk properti kita lebih banyak mensupport dalam produk ready mix concrete, jadi untuk mengcor bangunan apartemen dan sebagainya. Nah, setahun terakhir ini kita mau meningkatkan precast kita, jadi precast kita itu memproduksi fasad yang juga dibutuhkan oleh perusahaan properti," ungkap Budi.

Untuk hi-rise building itu, pihak Merah Putih Beton mensupport dalam wujud produk akhirnya adalah Fasad dan Beton.

"Saat ini, pangsa pasar properti yang sudah kami raih masih kecil sekali, mungkin hanya 30%. Sekarang lebih besarnya ke infrastruktur. Kalau dahulu, porsinya terbalik, jauh lebih besar ke properti. Sekarang kan kondisi properti juga masih sulit kan?" pangkasnya.

Menurut Budi, bisnis di sektor sebagaimana yang mereka geluti adalah bisnis yang fully customized dengan bahan yang sudah pasti digunakan adalah, aggregate, pasir dan semen.

Saat ini ada banyak pemain di segmen bisnis ini namun menurut Budi, untuk segmen produk beton, Merah Putih Beton termasuk dalam jajaran lima besar perusahaan penyedia produk beton di



READY MIX CONCRETE

Indonesia, ada di nomor 4 atau 3. Sementara di produk precast, pihaknya berada di jajaran tiga besar.

Untuk mendapatkan kepercayaan pasar, perusahaannya sangat mengedepankan, komitmen, pelayanan dan layanan purna jual dan kualitas produk yang disuplai ke konsumen.

"Di beton itu ada peraturan yang mengikat kita, jadi akan ada tes 7 hari, 14 hari dan seterusnya yang diatur sebagai pertanggungjawaban dalam hal kualitas. Jadi kalau tes-nya gagal, bangunan akan dibongkar dan kita harus ganti."

Pada titik itulah Merah Putih Beton berada untuk senantiasa melayani konsumen dengan komitmen tinggi, pelayanan yang prima baik saat penjualan maupun setelah penjualan dan tentu saja kualitas yang tetap terjaga.

# PT MOTIVE MULIA

(READY MIX CONCRETE - PRECAST - AGGREGATE)



## Ready Mix Concrete



## VIPERS



## PT MOTIVE MULIA

**Head Office:** Jalan Baru Cipendawa Bojong Menteng - Rawa Lumbu, Bekasi, 17117

Telp. +6221 2961 3333 (Hunting); Fax. +6221 2961 3288

Email. marketing.rmc@cemindo.com

## Precast/Facade



## PT. BANK MAYBANK INDONESIA TBK.

Memasuki semester kedua tahun 2017, bank-bank pun berjibaku untuk meraih pasar properti yang mulai menunjukkan tren membaik yang diperkirakan akan terus bertahan hingga akhir tahun. PT Bank Maybank Indonesia Tbk (Maybank), sebagai bank yang selalu memberikan jasa pembiayaan bagi konsumen pada proyek-proyek milik PT Agung Podomoro Land pun mengalami hal yang sama.

Menurut Willy Chandry, Head Mortgage Sales Maybank, pasar pembiayaan properti baik KPR maupun KPA tahun ini cukup menantang. Apalagi dengan estimasi pertumbuhan industri properti yang mencapai 3%-an. Itu pula yang menyebabkan bank ini memasang target kenaikan penjualan produk KPR/KPA hingga 7%-9% selama tahun ini.

Rekam jejak layanan pembiayaan dari Maybank terhadap para pembeli properti pada proyek-proyek milik APL tergolong baik. Kata Willy, bahwa pihaknya hampir tak pernah absen mendukung proyek-proyek milik pengembang ini. Tak hanya itu, mereka juga membiayai pasar sekunder dari proyek-proyek tersebut.

Sejumlah keunggulan produk KPR/KPA dari Maybank antara lain, approval prinsip terhadap aplikasi nasabah yang hanya membutuhkan waktu 30 menit dimana tim sales dari bank ini dapat langsung memastikannya melalui aplikasi di telepon cerdas mereka.

Setelah itu hanya butuh waktu 3 sampai 5 hari kerja sejak dokumen lengkap diterima untuk mendapatkan persetujuan final. Ini relatif lebih cepat dibandingkan layanan dari kompetitor yang membutuhkan waktu lebih lama.

Hal lain yang jadi keistimewaan layanan ini adalah promo yang menarik bagi calon nasabah dimana, saat ini tengah berjalan program promo bunga, 6,70% fixed selama 3 tahun, dan bunga 6,80% fixed 5 tahun.



GERAI ATM MAYBANK INDONESIA

“Setelah masa fixed itu kita gunakan suku bunga floating di angka SDBI plus 5%. Ada juga yang kita floatingnya sejak awal dengan bunga sebesar SDBI plus 3%. Program ini berlaku untuk aplikasi yang diterima di November dan pencairannya di Desember 2017.”

Produk KPR/KPA Maybank yang lain adalah KPR Bebas Bunga, yakni produk KPR yang dikombinasi dengan rekening tabungan, dimana cicilan bunga KPR bisa menjadi nol apabila total saldo rekening terhubung calon nasabah dan keluarga minimal 133,33% dari outstanding KPR.

Porsi cicilan bunga akan mengurangi hutang pokok KPR-nya sehingga outstanding KPR akan lebih cepat berkurang dan tenornya lebih pendek.

Sejumlah program menarik di atas, menjadi andalan Maybank untuk dapat menjaga performa penjualan mereka agar terus membaik hingga akhir tahun 2017 ini.

## MITSUBISHI GENSET

Salah satu hal yang tak banyak dipikirkan oleh konsumen apartemen saat hendak membeli sebuah unit apartemen adalah ketersediaan back up energi dalam bentuk genset. Padahal ini vital bagi semua aktifitas penghuni pada gedung-gedung bertingkat. Itu sebabnya, produk genset yang andal dan telah terbukti kualitasnya sudah sepatutnya menjadi salah satu pertimbangan ketika hendak memilih sebuah unit apartemen.

Suhardja Muljono, Sales Director PT Berkat Manunggal Energi, distributor tunggal genset Mitsubishi sejak 2003 itu mengatakan, produk yang mereka distribusikan adalah salah satu kebutuhan utama dan wajib bagi gedung-gedung, baik itu hunian maupun perkantoran. Apalagi, ketersediaan cadangan energi di gedung bertingkat juga di atur oleh pemerintah.

“Ada gedung yang menyiapkan genset untuk back up 100% kebutuhan di gedung itu, tetapi ada juga yang 80%, tergantung kebutuhan gedungnya,” ungkap Suhardja.

Produk genset Mitsubishi ini selain dipergunakan di gedung, juga digunakan untuk semua hal yang membutuhkan back up energi seperti proyek-proyek, pompa-pompa air dan lain sebagainya. Mitsubishi genset memiliki varian produk yang beragam, sekitar 30 jenis. Mulai dari yang paling kecil 10 KVA hingga yang paling besar. Dengan varian produk dan kualitas yang sangat cocok dengan kondisi iklim tropis Indonesia, produk ini menjadi salah satu market leader di Indonesia.

“Kalau untuk marketshare, kita di kisaran 60% dan kita cukup dominan untuk segmen genset besar di atas 1.000 KVA. Kalau untuk segmen kecil mungkin sekitar 40%,” ungkap Suhardja lagi sambil menambahkan, ada tiga keunggulan produk ini yakni kualitas yang bagus, harga yang kompetitif dan after sales service yang baik.

Saat ini, perusahaan mengalami kondisi pasar yang sedang melambat. Kendati demikian, mereka tetap berusaha untuk survive. Mereka agak terbantu dengan program PLN tahun ini yang belanja



PRODUK GENSET MITSUBISHI

diesalnya cukup banyak yang diperuntukan bagi daerah-daerah tertinggal.

Penjualan tertinggi yang pernah terjadi adalah pada 2012 dimana saat itu kondisi pasarnya sedang bagus dan penjualan bisa sampai 500-an genset untuk segmen besar. Tahun ini mereka menargetkan penjualan genset varian besar minimal 100 genset.

Salah satu konsumen loyal yang senantiasa menggunakan produk milik PT Berkat Manunggal Energi ini adalah Agung Podomoro Group. Hal itu diakui sendiri oleh Suhardja. “Di hampir semua proyek Podomoro, mereka menggunakan produk genset Mitsubishi.”

Kepercayaan pasar ini senantiasa dijaga dan dirawat oleh perusahaan dengan memberikan pelayanan pasca penjualan atau after sales service yang baik. Karena, dengan perawatan yang baik, genset dapat bertahan selama gedung itu berdiri.



KANTOR BANK CAPITAL

**PT BANK CAPITAL INDONESIA TBK.**

Didukung oleh 71 jaringan kantor operasional yang tersebar di Jakarta, Solo dan Bandung, bank yang didirikan sejak 1989 dan mulai beroperasi pada tahun 2007 ini mengusung visi untuk menjadi bank ritel yang sehat dan terpercaya.

“Bank Capital terus berusaha menyediakan layanan keuangan dengan pendekatan personal serta memberikan nilai tambah dan hasil yang maksimal bagi para pihak yang berkepentingan dengan kami,” ungkap, Kurniawan Halim, *Branch Banking Head Bank*

**Capital.**

Bank Capital sebagai sebuah perbankan yang terus berkembang, senantiasa menyediakan produk yang dibutuhkan oleh para nasabah. Antara lain, produk simpanan, produk pembiayaan dan jasa perbankan lainnya.

Ketika sektor properti di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan pada periode 4-5 tahun lalu, bank ini berperan besar dalam mendukung laju pertumbuhan properti. Demikian pula hingga hari ini, kendati properti sedang melambat namun komitmen mereka tak berubah. Mereka terus mendukung pertumbuhan sektor properti dengan sejumlah produk yang mereka telorkan.

Sejumlah produk dari Bank Capital yang mendukung sektor properti antara lain: Kredit kepada Pengembang, Kredit Kontruksi, Kredit Pemilikan Rumah, Kredit Pemilikan Ruko, Kredit Pemilikan Apartemen.

Barangkali produk sejenis juga disediakan oleh bank-bank yang lain, namun di Bank Capital terdapat sejumlah keunggulan yang membuatnya memiliki daya saing yang baik dan dipilih oleh nasabah.

Sejumlah keunggulan yang dimiliki oleh produk-produk dari bank ini, antara lain: proses yang mudah dan cepat, tingkat suku bunga yang bersaing dan jaringan kantor yang tersebar luas.



**Rekening Giro Capital**

Rekening Giro Bank Capital, memberikan anda satu rekening dengan **Delapan Keuntungan!**



www.bankcapital.co.id



Hanya **Rp 1.500,-** saja!!!\*\*  
Bayar Kartu Kredit Bank manapun  
di **BANK CAPITAL**



MULAI SEKARANG PEMBAYARAN KARTU KREDIT DAPAT MELALUI COUNTER TELLER BANK CAPITAL DI MANAPUN.  
NIKMATI KEUNGGULAN PRODUK-PRODUK YANG DITAWARKAN OLEH BANK CAPITAL.  
DAPATKAN SEGERA VOUCHER BELANJA SEBESAR RP. 100.000 HANYA DENGAN MEMBUKA REKENING TABUNGAN CAPITAL PLUS DI BANK CAPITAL TERDEKAT.

\*\* Untuk semua kartu kredit manapun berlaku untuk nasabah, dan Rp. 2.500,- untuk non nasabah

www.bankcapital.co.id



# PODOMORO

INTERIOR DESIGN • PROPERTY • LIFESTYLE

## *ADVERTISING SALES CONTACT:*

**Windy**

**0812 1153 5858**

[elloh.windi@agungpodomoro.com](mailto:elloh.windi@agungpodomoro.com)

**Sari Hidayat**

**0878 7856 0150**

**Maria Yuni**

**0818 703 531**

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

## PT MITSUBISHI JAYA ELEVATOR AND ESCALATOR

Star Trek Door! Ini julukan yang serius, diberikan oleh banyak pelanggan di Amerika kepada lift bermerek Mitsubishi Electric karena halusnya pintu lift membuka dan menutup serta kenyamanan atau riding comfort saat berada dalam lift merek ini bergerak dari satu lantai ke lantai yang lainnya. Riding comfort ini menjadi salah satu dari tiga kualitas utama yang senantiasa dipertahankan oleh Mitsubishi Electric, selain reliability atau ketangguhan dalam kondisi apapun dan tidak gampang rusak, dan lifetime atau usia pakai yang mencapai 30 tahun atau lebih. Bahkan untuk *type elevator* yang paling sederhana pun, tiga hal tersebut tidak dapat ditawar.

Karena tiga hal di atas, reputasi Mitsubishi Electric tetap terjaga dimata para konsumen. Jika tiga hal itu dikurangi demi pengurangan biaya, otomatis akan menurunkan kualitas lift secara keseluruhan. Jadi walaupun di awal harga lift Mitsubishi Electric lebih tinggi dibandingkan banyak merek lain, secara jangka panjang masih akan lebih *cost-efficient* dibandingkan produk lift yang lebih murah di awal.

Christian Satrya, *President Director* PT Mitsubishi Jaya Elevator and Escalator mengatakan, selain elemen-elemen dari lift yang kualitasnya sangat diperhatikan, pihaknya juga merekomendasikan setiap konsumen untuk melakukan kontrak perawatan.

"Saat ini jumlah lift yang berada dalam perawatan kami sudah mencapai lebih dari 5.000 unit di seluruh Indonesia. Sekitar 12%-13% yang tidak melakukan perawatan. Sebaik-baiknya kualitas produk, jika tidak dirawat dengan tepat maka cepat atau lambat akan terjadi akumulasi masalah, memerlukan banyak penggantian *parts* dan akhirnya usia pakai akan menjadi lebih pendek."

Untuk memastikan kualitas dan keselamatan, perusahaan menyediakan sebuah pusat pelatihan atau *training center* di kompleks pabrik MJEE yang berlokasi di KIIC - Karawang. *Training center* ini

husus untuk melatih para teknisi yang akan melakukan pekerjaan instalasi dan perawatan sesuai dengan standar kualitas dari Mitsubishi Electric Japan..

Saat ini, komponen lift Mitsubishi Electricpun sudah diproduksi di dalam negeri, untuk pasar lokal maupun ekspor. Terdapat 15% hingga 25% suku cadang lift Mitsubishi yang diproduksi di dalam negeri dan menjadi satu-satunya perusahaan lift kelas dunia yang memiliki fasilitas produksi lengkap di Indonesia.

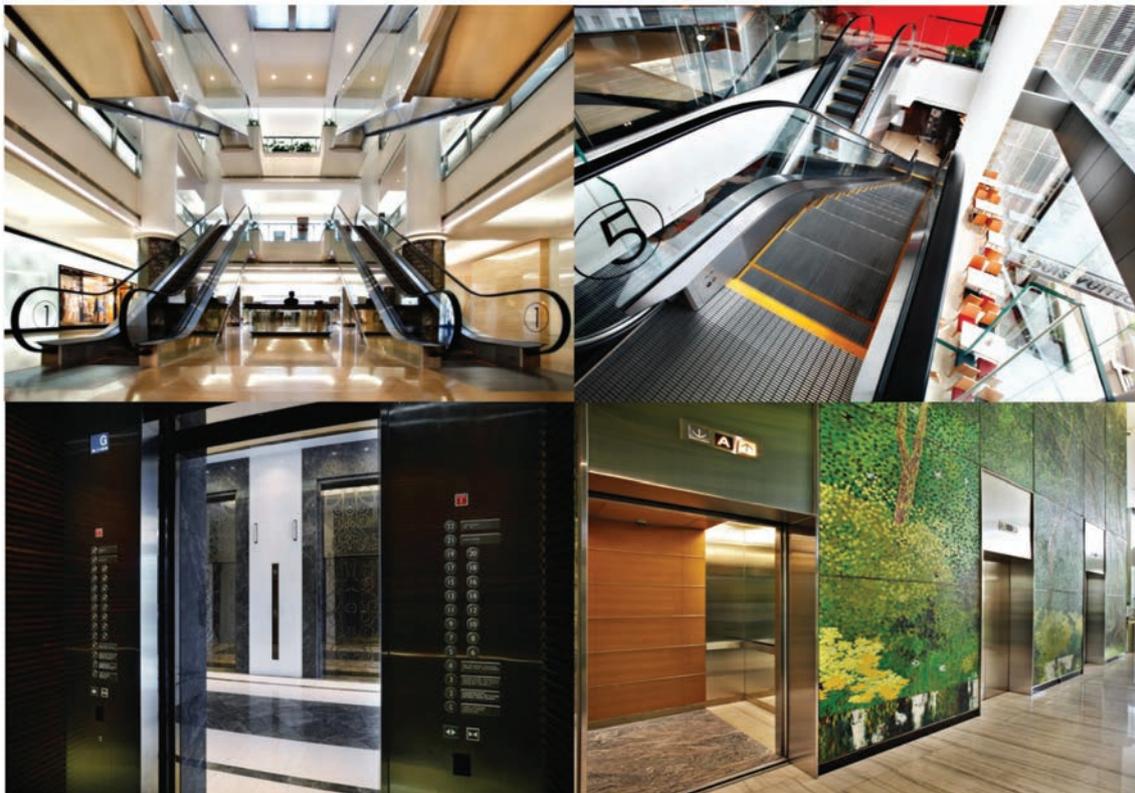
Reputasi lift Mitsubishi Electric di dunia pun sudah sangat dikenal. Sebagai satu-satunya produsen yang memiliki teknologi '*spiral escalator*' dan juga pemegang rekor untuk lift tercepat di dunia yang terpasang di Shanghai Tower dengan kecepatan mencapai 20,5 meter/detik.

Selain pengembang internasional, banyak pengembang papan atas di Indonesia pun senantiasa memilih produk Mitsubishi Electric untuk kebutuhan elevator dan escalator mereka. Salah satu pelanggan terbesar adalah Agung Podomoro Group.

"Ada beberapa pengembang seperti Agung Podomoro yang memilih untuk menggunakan produk lift dan escalator Mitsubishi Electric di properti mereka demi mengutamakan kenyamanan dan keselamatan pelanggan," ungkap Christian.



CHRISTIAN SATRYA, PRESIDIR PT MJEE



PT. MITSUBISHI JAYA ELEVATOR AND ESCALATOR

Gedung Jaya 10th Floor

Jl. MH Thamrin No.12, Jakarta Pusat 10340

Phone: +62.21.31928100 Fax: +62.21.3903931

Email: info@mjee.co.id

Web: <http://www.mitsubishielectric.com/elevator/>

# GET YOUR PRIVILEGED DEAL AT OUR AFFILIATED PARTNERS

APL  
PRIVILEGE  
CARD



1% SPECIAL DISCOUNT for Agung Podomoro Land's Participating Projects\*

**PODOMORO**  
CITY DELI-MEDAN



**Pluit City**

**BORNEO BAY CITY**  
Batu Lintang • Kota Bharu • Kuala Lumpur • Medan

**ORCHARD**  
PARK  
BATAM

**VIMALA HILLS**  
VILLA & RESORT

**metro park**  
residence

**Green**  
PERMATA  
BY THE NATURE

PODOMOROPARK

**TV** | **PLAZA**  
**KENARI MAS**  
Seri Setia • Kad. Mal.

**TV** | **HARCO**  
**Glodak**  
TIRA & ELECTRONIC CENTER

**GRAND MADISON**

## Affiliated Partners

**KING**  
**KOIL**  
The promise of a healthy barbecue

Additional  
Disc. 10%

**ARISTON**  
NO. 1 IN ITALY

Disc. 5%

**KitchenArt**  
The pleasure of cooking

Disc. 5%

**Delizia**  
Everlasting Luxury

Disc. 5%



Disc. 5%

**Whirlpool**  
SENSING THE DIFFERENCE

Disc. 5%

**Scholtès**

Disc. 5%

**White-Westinghouse**

Disc. 5%



Disc. 5%

**Royal**

Disc. 5%

**mayapada**  
clinic

Disc. up to 50%

**VIVRE**  
an atmosphere for life

Disc. 5%

**Stressless**  
KINGORNER  
THE INNOVATORS OF COMFORT™

Disc. 10%

**FLORENCE**

Additional  
Disc. 10%

**Serta**  
USA  
Always Comfortable™

Additional  
Disc. 10%

**TEMPUR**

Disc. 10%

**Sunny Side Up**  
SUNYU

Disc. 15%

**SOFITEL**  
LUXURY HOTELS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

Special Price

**LOH**

**di**  
**SOFITEL**  
LUXURY HOTELS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

Disc. 20%

**Beach**  
BAR & GRILL

**di**  
**SOFITEL**  
LUXURY HOTELS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

Disc. 20%

**MIKKI BEACH**  
BAR

**di**  
**SOFITEL**  
LUXURY HOTELS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

Disc. 20%

**LE BAR**  
**di**  
**SOFITEL**  
LUXURY HOTELS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

Disc. 20%

**di**  
**SOFITEL**  
LUXURY HOTELS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

Disc. 10%

**di**  
**SOFITEL**  
LUXURY HOTELS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

Disc. 10%

**Soi SPA**  
**di**  
**SOFITEL**  
LUXURY HOTELS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

Disc. 20%

**vielura**  
artesian hot spring  
Bali - Mantle  
**di**  
**SOFITEL**  
LUXURY HOTELS  
BALI NUSA DUA BEACH RESORT

Disc. 30%

\*)Terms & Conditions Apply



GRAY WOOD GGW04 CYPRESS

**NIRO CERAMIC INDONESIA**

Keberadaan material berkelas dalam berbagai proyek milik PT Agung Podomoro Land Tbk., juga turut meningkatkan kualitas dan citra dari proyek-proyek itu. Salah satunya adalah produk milik Niro Ceramic Group atau yang lebih dikenal dengan merek Niro Granite. Perusahaan granite tile yang pertama kali berdiri di Cresciano, Swiss pada 1979 ini hadir pada sejumlah proyek milik APL antara lain, Neo Soho Mall Podomoro City, Kuningan City Mall, Harco Glodok, Vimala Hills dan Grand Madisson Apartment.

Heru Santoso, Marketing Director Niro Ceramic Indonesia mengatakan, Niro Ceramic sejak masuk ke Indonesia pada 1995

hingga saat ini telah berhasil memelihara dan meneruskan Swiss Heritage melalui produk-produk berkualitas tinggi dan pelayanan prima yang diberikan kepada seluruh pelanggan.

“Niro Ceramic Group bertekad untuk selalu menghadirkan koleksi-koleksi porcelain tinggi yang trendi dan berkualitas tinggi, menciptakan pelayanan pelanggan yang prima dan yang paling utama memberikan nilai tambah bagi mitra kami di seluruh dunia,” ungkapnya.

Untuk wilayah Indonesia, saat ini Niro Ceramic Group mengembangkan lima merek yaitu Niro Granite (porcelain tiles), Portino (stone ware), Muzze Da (glass mosaics), Petra Antiqua (decorative handcrafted art piece made from natural stones) dan Orin (bathroom/ sanitary products) melalui beragam sales channels antara lain melalui showroom yang ada di kota Jakarta dan Surabaya, distributor dan dealer yang ada di beberapa kota besar di Indonesia.

Keunggulan produk Niro Granite antara lain terletak pada variasi motif atau desain yang banyak dan mengikuti tren desain dari Eropa. Sejak kemunculannya di Indonesia, Niro Granite juga merupakan pionir yang memulai tren porcelain tile rustic dan hingga kini menjadi market leader untuk pasar di Indonesia.

“Niro Granite dipercaya oleh banyak pelanggan, terutama dari segmen project B2B (business to business), lebih karena kualitas produk Niro Granite yang dinilai baik oleh para pelanggan. Selain itu, Niro Granite juga memiliki keunggulan lainnya seperti keberadaan pabrik di Indonesia sehingga produk Niro Granite dapat diproduksi terus menerus sesuai kebutuhan. Kepercayaan ini juga ditandai dengan diraihnya penghargaan Top Product Property Award 2016 dan 2017 untuk kategori Granite Tile,” ungkap Heru.



INTRODUCING NEW POLISHED PORCELAIN TILE COLLECTION

**GRAND LÀ**

DISCOVER MORE AT NIRO CONCEPT STUDIO

PT NIRO CERAMIC SALES INDONESIA

Noble House 21<sup>st</sup> Floor, Lingkar Mega Kuningan Kav. E.4.2 No.2, Jakarta 12950

T. (021) 5010 1838

### PT MEGA AKSES PERSADA (FIBERSTAR)

Berdiri sejak 2014 dengan nama PT Mega Akses Persada, FiberStar adalah sebuah perusahaan penyedia infrastruktur jaringan, baik di perumahan, perkantoran juga hi-rise dan kawasan industri. Saat ini sudah ada 74 kota di Sumatera, Kalimantan, Bali dan Pulau Jawa yang sudah dimasuki. Dalam waktu dekat mereka akan masuk lagi ke beberapa kota di Sumatera dan Sulawesi.

"Kita melihat ekonomi akan tumbuh dengan sendirinya jika infrastruktur sudah terbangun, jadi seperti kita bangun jalan raya. Antara ayam dan telur, maka kami berinisiatif untuk mengambil pendekatan seperti itu," ungkap Thomas Dragono, Commerce Director FiberStar.

Pesatnya perkembangan FiberStar karena kolaborasi mereka dengan berbagai penyedia jasa internet (internet service provider), TV provider hingga operator seluler untuk menggunakan jaringan mereka. Hingga saat ini, kebanyakan pelanggannya FiberStar ada di lowrise residential. Sementara hi-rise, menurut Thomas, banyak developer yang terlanjur melakukan investasi.

"Malah ada yang salah persepsi dari developer atau building management, karena banyak dari mereka berasumsi kalau bangun gedung itu harus sekaligus menyediakan kabel dalam gedung ketika gedung baru dibangun, setelah itu tidak ada yang bisa maintenance. Alhasil mereka menggunakan satu provider untuk menjalankannya maka terjadilah hak eksklusifitas dan tenant di sana terpaksa menggunakan jasa operator itu."

Ini berbeda dengan FiberStar yang membangun dan mengoperasikan jaringan, dan tenant atau penghuni bebas memilih operator yang mau dipakai. "Layanan kita sampai ke dalam unit dimana di dalam unit apartemen misalnya, di samping stop kontak lampu ada yang kita namakan Fiber Outlet. Nah di Fiber Outlet ini tersedia colokan, jadi nanti penghuni atau tenant tinggal pilih dia mau colokin ke provider internet yang mana terserah dia, saat ini ada



THOMAS DRAGONO, COMMERCE DIRECTOR FIBERSTAR

39 provider internet yang menggunakan infrastruktur jaringan kita."

Tidak tertutup kemungkinan ke depannya nanti, di proyek Agung Podomoro akan ada 30 internet provider yang bisa masuk. Kabelnya satu tetapi providernya banyak dan terserah penghuni mau memilih yang mana. "Kami tidak membuat content sendiri, karena kalau kami membuat content sendiri maka kami tidak ada bedanya dengan yang lain."

Per hari ini sudah ada 39 ISP, 3 TV provider dan 1 telepon provider yang sudah bergabung menggunakan infrastruktur FiberStar. Sudah ada lebih dari 50 developer properti yang bekerjasama dengan Fiber Star. Sebagian adalah developer nasional yang mengerjakan proyek-proyek di daerah.

FiberStar juga memasok jaringan ke sejumlah kawasan industri antara lain, Kota Bukit Indah Cikarang, JIEP Pulogadung dan ModernCikande di Banten.

### PT ASRI PANCA WARNA (INDOGRESS & DECOGRESS)



PRODUK HOMOGENOUS TILE DARI PT ASRI PANCAWARNA

PT Asri Panca Warna atau yang terkenal dengan Indogress dan Decogress adalah salah satu dari sedikit produsen homogenous tile atau granit tile di Indonesia. Mereka sekaligus merupakan satu dari 3 pemilik pabrik homogenous tile di negeri ini. Itu sebabnya, Andrea Petrina Lukas, Sales and Marketing Director PT Asri Panca Warna mengatakan, secara lokal pemain untuk jenis produk ini tidak banyak.

"Tetapi pasar kita diserbu oleh produk-produk China. Import produk sejenis dari China yang membuat pabrik-pabrik lokal menjadi berat," keluhnya.

Menurut dia, keunggulan Indogress terletak pada koleksi desainnya

yang jumlahnya lebih dari 150 jenis desain sementara Decogress memiliki dari 50 jenis desain. Dengan banyaknya variasi produk menjadikan pihaknya unggul di mata konsumen.

"Karena konsumen punya beragam selera, ada yang suka minimalis, klasik, kontemporer dan lainnya yang semuanya itu kami sediakan," ungkapnya yakin.

Produk-produk Indogress maupun Decogress memiliki ragam ukuran yang lebih lengkap, antara lain 60x60cm, 80 x 80cm, 60 x120cm dan terbaru 100 x 100cm. Dikatakannya, mereka adalah salah satu yang paling lengkap secara ukuran.

"Kapasitas produksi kita juga didukung oleh mesin-mesin yang paling lengkap dengan teknologi yang paling lengkap pula. Ada 6 jenis teknologi yang mendukung produksi homogenous tile ini."

Untuk pengembangan produk, Andrea mengatakan, setiap tahun selalu ada peluncuran desain baru dan dipamerkan diajag pameran keramik setahun sekali. Ada desain yang diusulkan oleh konsumen namun mereka juga melihat tren arsitektur dan gaya hidup yang berkembang.

"Misalnya orang lebih peduli kesehatan maka kita keluarkan varian yang antibakteri."

Memasuki usia ke-12, Andrea mengatakan, pihaknya sudah mensupport hingga 300 proyek berskala besar antara lain, Terminal 3 Ultimate Bandara Soekarno Hatta dan Wisma Atlet Kemayoran.

Andrea meyakinkan, kualitas produknya terjamin secara jangka panjang. Juga, tersedia jasa konsultasi untuk mereka yang ingin mendapatkan bantuan guna mengaplikasikan produk ini secara tepat di bangunan milik konsumen. "Kita juga bisa supervisi tukang dan training mereka oleh tim customer sevice."



INTEGRATED CONTROL SYSTEM DARI PT AGN

**PT AUSTRALINDO GRAHA NUSA**

PT Australindo Graha Nusa berdiri sejak 1984 dan menjadi pionir yang membawa merek produk Clipsal ke Indonesia. Tahun 2015, mereka menelorkan merek sendiri yakni BOSS dengan fokus di segmen produk *electrical accesories* seperti pipa conduit, sakelar dan stop kontak. Kendati demikian, mereka juga mengembangkan layanan *integrated control system, lighting control, home automation, smart home* dan produk untuk rumah sakit.

Wilson, Manager of ICS Division PT Australindo Graha Nusa mengatakan, hal penting dalam layanan *integrated control system*, adalah kualitas produk yang didukung oleh kekuatan sumber daya manusia yang mengaplikasikannya.

“Kita sudah bermain ICS ini sejak lama, kita salah satu pionirnya

karena sudah hampir 20 tahun lebih perusahaan kami menyediakan layanan ICS dan dengan pengalaman itu, selain produk yang bagus, teknisi kami juga men-support secara total selama 24 jam.”

ICS melahirkan layanan *smart home* dimana produk mereka dapat diaplikasikan pada infrastruktur internet dengan kecepatan apa saja. “Kita tidak memerlukan bandwith yang besar karena data yang dikirimkan itu kecil. Berbeda dengan CCTV yang membutuhkan transmisi data dalam kapasitas besar, karena ada video yang dikirimkan.”

Integrated Control System yang disediakan oleh perusahaan ini dapat mengintegrasikan kontrol terhadap lampu atau lighting, air conditioner, kunci pintu atau door lock, CCTV dan sistim pengamanan atau security systems.

“Kita integrasikan semua kebutuhan automation dari unit hunian maupun kantor.”

Jika dahulu, kebutuhannya sistim kontrol ini hanya sebatas lighting control, maka saat ini ICS sudah menjadi kebutuhan. Jika di awal, hanya 10 proyek yang menjadi klien, saat ini jumlahnya mencapai ratusan bahkan ribuan proyek.

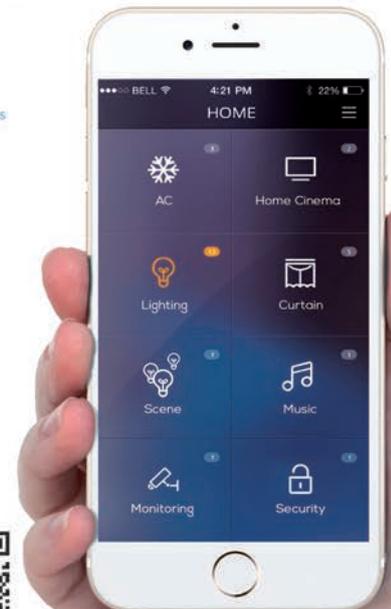
Untuk fitur yang paling sederhana seperti lighting saja, dengan Rp5 juta, layanan ini dapat dinikmati. Solusi ini dapat di-expand ke solusi tambahan lainnya. Jadi produk kita expandable. Untuk apartemen mewah yang luasnya 1.000 m2 ke atas, investasi ICS dapat mencapai Rp400 juta, lengkap dengan fitur-fitur yang komplit.

“Kalau untuk rumah lebih mahal karena unsurnya lebih banyak dibanding apartemen. Kita pernah mengerjakan 1 proyek yang nilainya mencapai miliaran. Produk ini fleksibel untuk add on fitur-fitur yang lainnya,” ungkap Wilson.

**SMART LIVING SOLUTION**

Control your home automation system and audio / video equipment from an user-friendly interface.

- ANDROID
- iOS
- Windows



**AGN**  
 PT. AUSTRALINDO GRAHA NUSA  
 LELCO Building, Jl. Tomang Raya No.14  
 Jakarta 11750 ☎ +6221 560 5678  
[www.australindo.co.id](http://www.australindo.co.id)

## PT PROSPEK MANUNGGAL ABADI

Berbicara tentang produk-produk natural stone, sulit untuk mengelak dari kiprah MM Galleri yang dikenal dengan produk-produknya yang berkualitas. PT Prospek Manunggal Abadi, sebagai cabang dari MM Galleri yang berdiri pada tahun 2007 memiliki rekam jejak mengerjakan proyek-proyek ternama, khususnya di lingkup Agung Podomoro Group.

“Sebagai subkontraktor dari Agung Podomoro Group, kami banyak terlibat dalam pembuatan marketing office, showunit dari proyek Agung Podomoro yang menggunakan marmer. Adapun yang terbesar adalah dalam proyek Podomoro City Deli Medan yang sedang kami kerjakan sekarang, tepatnya di Tower Tribeca,” ungkap Hengky Widjaja, Direktur PT Prospek Manunggal Abadi.

Perusahaan ini kampion di bidang natural stone yang meliputi marmer, granit, onyx, sandstone, limestone dan sebagainya, baik untuk material lokal maupun material import.

“Khusus untuk material lokal kami mengandalkan tambang kami di Ujung Pandang, sedangkan untuk material import kami mengimportnya dari banyak negara di dunia seperti Italia, Spanyol, Portugal, Amerika, Brasil, India, China, Taiwan, Vietnam dan lainnya.”

Menurut Hengky, saat ini pihaknya merambah ke pasar, baik ritel maupun *commercial* dengan komposisi berimbang, *retail market* (50%), *commercial market* (40%) dan juga *export market* (10%).

“Memang, segmen pasar yang memakai produk kami cenderung menengah atas, dikarenakan kami sangat selektif dalam memilih material-material yang kami pasarkan. Kalah dibandingkan dengan perusahaan lain, perusahaan kami mempunyai keunikan konsep tersendiri. Kami menyebutnya dengan *‘what you see is what you get.’*”

Untuk mengatasi kendala ekspektasi pembeli yang mungkin tidak benar-benar dipenuhi oleh penyedia produk, maka pihak Berkat Manunggal Abadi menawarkan solusi dimana mereka menyiapkan *ready stock* material di tempat mereka dan pembeli dipersilahkan untuk mengecek terlebih dahulu kondisi material lembar per lembar sebelum transaksi dilakukan. “Dengan cara ini pembeli bisa mendapatkan apa yang dicari dan kami sebagai penjual mampu memenuhi apa yang diinginkan pembeli.”

Dalam hal inovasi produk, perusahaan ini termasuk yang terdepan. Terbukti, mereka berkolaborasi dengan beberapa arsitek ternama Indonesia. Hengky dan perusahaannya pun baru saja kembali dari Pameran *Maison Object* di Paris pada September 2017.



HENKHY WIDJAJA, DIREKTUR PT PROSPEK MANUNGGAL ABADI

## PT PULAUINTAN BAJAPERKASA KONSTRUKSI

Portofolio proyek yang dikerjakan oleh perusahaan konstruksi ini di lingkup Agung Podomoro Group tergolong cukup banyak. Mereka menjadi penyedia jasa konstruksi bagi sejumlah proyek antara lain, The Lanvande, SOHO Pancoran serta Mediterania Garden Residence.

Ir. Augustinus Setijanto, MM, MBA, Vice President Director PT Pulauintan Bajaperkasa Konstruksi mengatakan, perusahaan konstruksi di jaman seperti ini, yang membedakannya adalah manusianya. Itu pula yang membuat mereka sangat bertumpu pada HRD dan teknologi. Karena di SDM dibutuhkan orang yang jujur dan kreatif. Jika mengacu pada bahasa umumnya seperti kerja keras, kerja rajin, menurut dia umumnya seperti itu.

“Yang paling penting adalah jujur dengan dirinya sendiri. Dengan kreatifitas, orang selalu berusaha untuk menghasilkan yang terbaik dari waktu ke waktu,” ungkapnya.

Dalam mengerjakan sebuah proyek, Pulau Intan memberikan penekanan pada aspek ‘bekerja dengan hati.’

“Kita tidak perlu ditegur orang jika pekerjaan itu dengan sempurna. Kita harus tahu sendiri sisi pekerjaan kita yang tidak sempurna itu. Kalau sesuatu yang kita kerjakan, hanya akan kita serahkan kepada pemilik proyek jika sudah selesai sempurna. Kalau belum sempurna, tidak akan kita serahkan kepada pemilik proyeknya.”

Menurut dia, pihaknya lebih mirip seperti tukang jahit. Sehingga, jika ada supplier yang sekalipun itu datang dari pemilik proyek, pihaknya selalu mengawasi tanpa keistimewaan khusus.

Di setiap proyek mereka selalu menyediakan mesin timbang, sehingga setiap material masuk ke proyek selalu ditimbang dulu. “Ini sistim yang kami lakukan supaya semua bekerja dengan tanggungjawab. Dan lokasi proyek kami semuanya dipasang CCTV,”



TIM PULAUINTAN DI LOKASI PROYEK SOHO PANCORAN

ungkapnya.

Menurut dia, mereka terus mencoba bekerja seprofesional mungkin, terbuka agar hasilnya baik untuk semua. Salah satu ciri konkrit untuk mengenali sebuah proyek yang dikerjakan oleh perusahaan ini adalah lokasi proyek. Semua lokasi proyek Pulau Intan akan terlihat bersih dan rapih.

“Karena kalau bersih, bisa kelihatan yang lurus, lurus. Yang bulat, bulat. Yang sudut, sudut. Bayangkan kalau tidak bersih, bagaimana semua itu bisa dipastikan?”

Perusahaan yang berdiri sejak 1990 itu, saat ini sedang mengerjakan 33 proyek di seluruh Indonesia. Pada 2014 pernah mengerjakan sampai 67 proyek.

# INTRODUCING

MARBLE & MEUBLE GALLERI

Further Information :

☎ (62-21)5591 3917, 5591 3918, 5591 5530



Currently working on:  
Tribeca Condominium - Podomoro City Deli Medan



Spanning half the world developed partnership with quarries and factories from Australia, India, China, Italy, Spain, Portugal, USA, Canada and other countries. MM Galleri dedicated with high quality product of natural stones and furniture.

We tranform natural stones into collection of products that encompass building materials such as tiles, columns, profiles, panels, arcs, bowls, and furniture such as vanity units, pedestal, table tops, etc.

We'll help you emphasized the exclusive and exotic touch with various import and domestic stones. As what we called our beliefs:

## *The Stone Specialist*

## PT SURYA PERTIWI (TOTO)

Perusahaan ini sangat dikenal dengan produk unggulannya bermerek TOTO. Produk sanitary dan fitting ternama di Indonesia yang sekaligus membuat perusahaan ini menjadi produsen terbesar di Indonesia yg sudah hampir 40 tahun menjalankan kiprahnya di pasar produk ini.

Rahasia dibalik kondangnya nama produk TOTO ini sesungguhnya terletak pada proses yang diterapkan oleh perusahaan dalam proses produksi. Titik krusial saat memasuki tahapan quality control menjadi bagian yang dijalankan dengan sangat ketat. Ini sudah teruji dengan banyaknya produk TOTO yang dipakai pada proyek proyek besar di Indonesia.

Sebagai tanggungjawab perusahaan terhadap para konsumennya, PT Surya Pertiwi juga memberikan perhatian yang besar pada aspek pelayanan purna jual atau after sales service. Layanan purna jual yang teruji dan andal dari perusahaan ini akan selalu siap membantu konsumen bila menemukan kendala pada produk TOTO.

Disamping layanan di atas, perusahaan juga menyediakan sparepart yang lengkap untuk kebutuhan jika ada kerusakan serta garansi terbatas selama 10 tahun untuk produk sanitary, garansi 5 tahun untuk produk fitting dan garansi 1 tahun untuk produk elektronik (sensor).

Terkait dengan segmen pasar, TOTO mempunyai range produk yang sangat lengkap baik kelas *low*, *middle* maupun *high end*, sehingga dengan variasi produk lengkap ini produk TOTO dapat menjangkau berbagai lapisan masyarakat.

Perkembangan industri properti memiliki keterkaitan erat dengan



SHOWROOM TOTO

penetrasi produk TOTO di pasar dimana semakin mendekati produk TOTO dengan masyarakat untuk lebih mengenal produk ini. Tidak hanya itu, pihak PT Surya Pertiwi berharap dengan pemakaian produk material building yang berkualitas baik, dapat memberikan kontribusi bagi developer untuk lebih meningkatkan penjualannya produknya.

Selain TOTO, PT Surya Pertiwi juga memiliki sejumlah produk lain seperti, *water heater* Stiebel Eltron, *kitchen sink* Franke & Reginox, *sanitary and fitting* Villeroy & Boch, *smartdrain and clean out* Toho, *furniture and lighting* REPUBLIC OF Fritz Hansen, *bathtub* Kaldewei dan *Atelier* serta *whirlpool* Jacuzzi.

Berkaitan dengan program ramah lingkungan, perusahaan ini juga menyediakan Dual Flush Toilet di Indonesia. Juga, terdapat kran wastafel dan shower yang menerapkan teknologi *water saving*.

## PT SAMSUNG ELECTRONICS INDONESIA

Lee Kang Hyun, *Vice President* PT Samsung Electronics Indonesia mengatakan, Agung Podomoro Group adalah sebuah perusahaan raksasa di bidang properti di Indonesia. Pihaknya memutuskan bekerjasama dengan APG didasari kesadaran bahwa Samsung memiliki produk-produk peralatan rumah tangga seperti air conditioner, mesin cuci dan lain sebagainya yang tentunya sangat dibutuhkan oleh para pembeli atau pemilik properti yang dikembangkan oleh APG.

"Kami dari Samsung melihat Agung Podomoro sebagai sebuah perusahaan properti raksasa dengan produk-produk yang berkualitas sehingga kami melakukan sinergi antara dua perusahaan yang produk-produknya sudah tidak diragukan lagi oleh masyarakat, dengan prinsip sama-sama saling menguntungkan," ungkap Lee Kang Hyun.

Sinergi besar ini dilakukan dengan prinsip saling mendukung dan Lee Kang Hyung mengakui jika mereka sangat selektif dalam memilih perusahaan properti sebagai mitra.

"Kalau perusahaan propertinya suka gombal dan tidak bertanggungjawab, tentu saja Samsung juga tidak akan mau bekerjasama dengan mereka. Tetapi kita melihat Agung Podomoro sebagai sebuah perusahaan yang selevel dengan kita sehingga kerjasama ini prinsipnya untuk saling mendukung, kita mendukung Agung Podomoro dan pihak mereka pun mendukung kita, khusus untuk produk-produk yang dibutuhkan oleh para penghuni apartemen," ungkap Lee.

Sebagaimana diketahui, awal tahun 2017 ini kedua belah pihak



LEE KANG HYUN di Education Center PT Samsung Electronics Indonesia

telah menandatangani kerjasama dimana produk-produk Samsung akan mendukung residensial APG dengan produk-produk pilihannya seperti televisi, AC, kulkas, handphone, tablet, smartphone, mesin cuci dan micromave, monitor, vacuum cleaner serta audio visual.

Salah satu visi jangka panjang dari kerjasama ini adalah bagaimana Samsung dapat mendukung produk-produk APL untuk mengembangkan konsep Smart Home di seluruh proyek-proyek residensial milik APG.



We may be a sanitary company but we can help protect the environment.

**TOTO**

Technology that Matters

The DEODORIZER is a WASHLET feature that eliminates odor by passing air through a powerful filter, thus keeping the air around your toilet fresh after each use.







DRS. COSMAS BATUBARA, Presiden Direktur PT Agung Podomoro Land, Tbk.

# OPTIMISME NAN TAK KUNJUNG PADAM

**Optimisme adalah kata kunci orang-orang yang senantiasa penuh semangat kendati rintangan terus menghadang. Keteguhan pada keyakinan akan terus tumbuhnya properti di negeri ini menjadi hal prinsip bagi sosok yang berada di pucuk perusahaan PT Agung Podomoro Land, Tbk. ini.**

Naskah: Ferdinand Lamak/Christie Damayanti | Foto: Ferdinand Lamak

**M**empertahankan tetap tegaknya sebuah perusahaan apalagi harus melewati periode krisis tahun 1998, bukanlah sebuah perkara mudah. Apalagi jika hari ini perusahaan itu terus tumbuh dan berkembang hingga mencapai usia ke-48 tahun, tentu bukanlah sebuah usia muda. Itulah keberadaan perusahaan yang saat didirikan bernama Agung Podomoro Grup dan kini *go public* dengan nama PT Agung Podomoro Land, Tbk. Bak sebuah bahtera, perusahaan ini telah mengarungi lautan properti Indonesia dengan mempersembahkan banyak karya yang kini dinikmati rakyat Indonesia.

Pertanyaannya, apa sesungguhnya rahasia eksistensi dan maju pesatnya perusahaan ini ketika tidak sedikit perusahaan properti yang harus 'berkemas' tak tahan dihadang kondisi pasar yang melambat? Drs. Cosmas Batubara, Presiden Direktur PT Agung Podomoro Land, Tbk. memiliki kiat mujarab untuk membawa biduk besar perusahaan ini melewati masa-masa sulit. Dia hanya punya satu kata yakni optimisme. Kata ini yang membuat perusahaan ini terus survive hingga detik ini. Dan dengan optimisme yang terus menderu, perusahaan ini terus mencari celah pasar yang hanya bisa didapatkan jika optimisme itu tetap ada.

"Berbagai hal yang berkaitan dengan properti terutama di wilayah perkotaan pastinya diperlukan. Misalnya, hal yang berkaitan dengan tempat berbelanja yang kita kenal dengan mall. Pertumbuhan penduduk pun pasti akan mendatangkan kebutuhan perumahan. Lalu perkembangan perkotaan tentu akan membutuhkan perkantoran. Juga, pergerakan penduduk dari desa menuju perkotaan, akan mendatangkan kebutuhan perhotelan. Kita melihat bahwa banyak aspek yang diperlukan oleh manusia karena itu kita mengatakan, apapun yang terjadi sepanjang manusia itu ada dan berkumpul, pasti properti diperlukan," demikian ungkapnya.

Diakuinya, periode 3 tahun terakhir memang kondisi pasar tidak sebagus tahun-tahun sebelumnya. Namun dengan optimis, Cosmas mengatakan, jika dilihat dari indikator makro ekonomi khususnya tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia masih berkisar di angka 5%, ternyata pasar properti tetap ada, termasuk kebutuhan perumahan di perkotaan selain Jakarta.

"Ini hal yang biasa yang terjadi dalam pertumbuhan sesuatu negara, atau kota. Ada waktunya, ada *season*-nya. Karena itu kita sebagai pihak yang bergerak di sektor properti dalam hal ini PT Agung Podomoro Land, Tbk., kita optimis, kebutuhan itu tetap ada. Kita tidak pernah pesimis. Tinggal bagaimana kita bisa mengendalikan kegiatan kita di tengah riak-riak atau gelombang yang ada," ujarnya sambil menambahkan di tengah kencangnya persaingan, pihaknya mengimplementasikan *blue ocean strategy*.

"Kita mencoba mencari produk-produk yang diperkirakan mampu menerobos kondisi pasar yang sedang terjadi," paparnya.



#### **Drs. Cosmas Batubara**

"Ini menjadi risiko bisnis properti yakni bagaimana kita menghadapi kondisi yang bisa berubah sewaktu-waktu."

bagaimana perusahaannya, apakah konsisten atau tidak baik dari sisi mutu dan waktu penyerahannya. Keempat, orang juga melihat dari sisi desain arsitekturnya. Tinggal persoalannya adalah, dimana kita sudah mendapatkan lahan, kita harus membangun sesuatu yang dibutuhkan oleh pasar di sekitarnya."

Fakta dan rekam jejak keberhasilan perusahaan menapaki bisnis properti selama 48 tahun, bukan tanpa perjuangan dan lilitan permasalahan. Namanya bisnis, tentu tak akan lepas dari hal-hal tersebut. Sepaket dengan risiko-risiko yang siap mengancam.

Salah satu yang diungkap Cosmas sebagai tantangan yang serius bagi pelaku bisnis seperti Agung Podomoro adalah terkait kebijakan yang bisa berubah sewaktu-waktu.

"Kalau satu lokasi kita beli tanah dan bisa dibangun perumahan, tiba-tiba ada perubahan menjadi untuk daerah permukiman yang tidak padat, tentu saja ini akan mengubah apa yang kita rencanakan. Ini menjadi risiko bisnis properti yakni bagaimana kita menghadapi kondisi ini. Tentu harapan kita agar ada konsisten terus menerus. Kita sudah taruh uang, sudah investasi, jika tiba-tiba batal dibangun, ya kita melihat itu sebagai sebuah risiko" ujarnya.

Itu risiko yang terutama, karena berhubungan dengan pihak konsumen. Tetapi dengan adanya optimisme, risiko itu tentu bisa dilewati lewat sumber daya manusianya, atau SDM.

"Lalu persoalan berikutnya, bagaimana memadukan sekian banyak keahlian SDM itu untuk menjadikan sebuah produk dapat dipasarkan ke masyarakat. Kita harus menjaga sedemikian rupa agar SDM yang kita miliki itu berkomitmen 100% untuk memajukan perusahaan.

Menghadapi apapun, SDM di perusahaan

la pun menguraikan sejumlah rekam jejak perusahaan ini, setelah krisis 1997, Podomoro masuk ke program rumah susun dengan kemudahan cicilan bagi konsumen. APL membangun rumah susun di Jakarta ini, seperti Kalibata City dan Gading Nias Residence. Sekarang ia juga melihat kondisi kebutuhan hunian di Jakarta dan sekitarnya masih tetap tinggi sehingga Agung Podomoro pun meluncurkan lagi produk Podomoro Golf View untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Memandang segala sesuatunya dengan positif dan optimis telah membuat perusahaan dengan portofolio proyek apartemen terbanyak di Indonesia ini senantiasa eksis, mengembangkan berbagai proyek pada berbagai tingkatan daya beli masyarakat. Mulai dari apartemen dengan target masyarakat berdaya beli tinggi, hingga kelompok masyarakat dengan kemampuan yang terbatas sebagaimana yang kini dengan dilakukan di Podomoro Golf View itu.

#### **Di properti hanya ada persaingan yang apples to oranges**

Berbicara tentang persaingan di jaman seperti ini, perusahaan sebesar Agung Podomoro tentulah sudah sangat berpengalaman menghadapinya, bahkan telah memberikan bukti bagaimana tetap eksis hingga detik ini. Namun demikian, Cosmas nampaknya kurang sepaham dengan cara pandang yang mengatakan, jika ada perusahaan properti yang bersaing secara *head to head*.

"Berbeda dengan produk lain yang bisa bersaing *head to head* karena produk mereka layak bersaing secara *apple to apple*. Harus dipahami bahwa di bidang properti, persaingan itu tidak *apple to apple*. Persaingan itu tentu berkaitan dengan lokasi, kamu bangun di mana. Tidak pernah kita melihat persaingan itu *head to head*. Kedua produk yang ditawarkan itu apa, apakah yang Anda tawarkan itu hanya hunian saja seperti Gading Nias, atau seperti di Pakubuwono Residences. Ketiga, orang melihat



**Drs. Cosmas Batubara |** "SDM di perusahaan itu harus kompak dan harus ada satu pandangan bahwa dengan bekerjasama, kita akan menjadi kuat.

harus kompak dan harus ada satu kesamaan pandangan bahwa dengan bekerjasama, perusahaan akan menjadi kuat. "Harus satu visi, satu tujuan dan harus ada kesadaran bahwa sebuah usaha itu bisa maju kalau ada rasa kebersamaan. Harus ada *sense of belonging* sehingga semua hal dikerjakan dengan penuh tanggung jawab," jelasnya.

Dan untuk menghasilkan SDM yang berkualitas, perusahaan ini selalu mengadakan kursus dan training bagi karyawannya

"Kita memahami bahwa kita butuh tenaga-tenaga sarjana yang memiliki latar belakang ilmu, tetapi ilmu yang bisa diterapkan atau *applied sciences*. Itu sebabnya, Podomoro University yang juga dimiliki oleh Agung Podomoro hadir dengan sebuah konsep mengembangkan anak didik untuk memahami dunia bisnis, anak didik yang memiliki visi *entrepreneurial*, tetapi mereka juga memiliki keahlian di bidangnya masing-

masing."

Cosmas Batubara yang juga Rektor Podomoro University itu mengatakan, pihaknya mendesain kampus itu sebagai sumbangsih tambahan Agung Podomoro Group bagi bangsa dan negara. Kiprah utamanya adalah di dalam pembangunan properti nasional.

"Lulusan kita (Podomoro University-red) diharapkan dapat berperan langsung dalam pembangunan masyarakat sesuai latar belakang ilmu yang mereka dapatkan di kampus. Oleh karena itu program-program yang kita adakan di Podomoro University adalah program yang dapat diterapkan di masyarakat. Kita juga menyakini bahwa Indonesia akan lebih cepat berkembang jika jumlah entrepreneurnya bertambah sehingga dengan lembaga pendidikan ini kita berharap lulusannya dapat berkontribusi untuk menambah jumlah entrepreneur di tengah masyarakat yang dengan sendirinya akan mendorong perekonomian bangsa ke

depan menjadi lebih kokoh."

Tidaklah berlebihan, ketika Agung Podomoro Grup mampu terus berkibar di tengah lambatnya pertumbuhan industri properti nasional yang telah memakan banyak korban dari pelaku industri ini.

Dengan konsep optimisme yang terus digenggam kuat, Cosmas yakin, perusahaan ini akan terus berdiri kokoh untuk terus mengembangkan properti bagi kehidupan banyak orang. Karena optimisme yang begitu kuatnya dan terus menerobos masuk ke setiap sendi kehidupan, tanpa mengenal kata menyerah.



Proyek Villa Resort Vimala Hills di Ciawi, Bogor

# MEMBACA ARAH PASAR MENJELANG 2018

**Sejak 2014 hingga hari ini pasar properti dikeluhkan masih melambat. Namun developer-developer ternama seperti PT Agung Podomoro Land Tbk. tetap optimis bahwa pasar properti akan segera pulih. Sejumlah indikator makro pun mendukung optimisme itu.**

Naskah: Ferdinand Lamak | Foto: Ferdinand Lamak

**B**oleh jadi pelambatan yang sudah terjadi selama beberapa tahun terakhir yang menerpa sektor properti membuat geliat yang signifikan pun masih nampak samar. Apalagi kalau hanya bergeser naik di bawah angka 10%. Ini akan berbeda kondisinya jika pasar dalam beberapa tahun terakhir ini tetap bergerak meski tidak menampakkan pertumbuhan yang signifikan.

Bulan lalu, tepatnya September 2017, Indonesia Property Watch (IPW) merilis data yang membuat pengembang nasional patut optimis terhadap prospek industri properti

akhir tahun ini terutama pada 2018 nanti. Secara makro, lembaga survei properti ini mencatat, jumlah unit properti yang terjual pada triwulan I 2017 tumbuh 5,7 persen. Angka itu lebih baik dibandingkan triwulan I di 2016 yang melambat sampai minus 24 persen.

Direktur Eksekutif IPW Ali Trangganda memaparkan sejumlah kalangan meyakini bisnis properti akan bertumbuh lebih baik di semester II 2017. Hal ini tidak terlepas dari membaiknya indikator perekonomian yang terus mendukung pertumbuhan bisnis properti.

Sebagaimana diketahui, sektor properti nasional sejak tahun 2014 terus mendapatkan tekanan. Terutama semenjak otoritas bank sentral dalam hal ini Bank Indonesia memberlakukan kebijakan Loan to Value atau LTV untuk menekan aksi spekulasi investasi properti yang dikhawatirkan akan menyebabkan terjadinya pengelembungan atau *bubble*.

Pengembang terutama asosiasi Real Estate Indonesia kala itu sangat getol untuk memperjuangkan pemerintah untuk mengeluarkan deregulasi soal LTV ini. Pasaunya, dampaknya sangat terasa oleh



Progres pembangunan Podomoro Golf View, Cimanggis - Bogor

konsumen dan ujung-ujungnya juga oleh pengembang, karena transaksi penjualan melorot tajam lantaran konsumen kesulitan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan dari perbankan.

Sejumlah analisis mengemukakan bahwa penurunan ini akan mencapai titik balik ketika pemerintah dalam hal ini Bank Indonesia merevisi aturan mengenai LTV.

Jika pada akhirnya pemerintah kemudian mengeluarkan kebijakan yang intinya melonggarkan pasar, titik balik yang diharapkan tak kunjung datang juga. Malah kinerja penjualan properti dari pengembang, ada yang mencatat angka negatif, jika dibandingkan secara year on year dengan tahun-tahun dimana properti sedang gilang-gemilangnya.

Kalangan pengembang maupun pengamat properti sempat mendorong pasar untuk mendongkrak kinerja pasar melalui penjualan properti di segmen menengah, di kisaran harga kurang dari Rp1 miliar untuk rumah tapak, dan kurang dari Rp500 juta untuk apartemen. Namun, tampaknya upaya ini pun belum berhasil.

Malah, IPW dalam rilisnya 19 Oktober 2017 menyebutkan, tren penurunan penjualan rumah di Jabodetabek dan Banten terus berlanjut. Menurut mereka, pada kuartal III/2017 penurunan nilai penjualan

bertengger pada 25,2% menjadi sekitar Rp742 miliar.

Turunnya nilai penjualan ini juga sejalan dengan menurunnya jumlah unit terjual dari 2.024 unit menjadi 1.513 unit atau turun sebesar 13,7% sepanjang kuartal lalu.

Sebagaimana disampaikan di atas, sebelumnya dalam triwulan kedua 2017, sempat terjadi pertumbuhan secara nasional.

"Penurunan ini lebih dikarenakan merosotnya penjualan rumah di Banten sebesar 49%, khususnya di Kabupaten Tangerang dan sekitarnya setelah pada kuartal sebelumnya naik tipis," ungkap Ali Tranghanda.

Banten memberikan kontribusi penurunan yang signifikan, sehingga menjadikan angka pertumbuhan secara keseluruhan menjadi negatif. Penurunan di Banten, yang tertinggi terjadi di segmen menengah yang anjlok sebesar 69,0%, sedangkan di segmen kecil juga terjadi penurunan 32,4%.

"Penurunan di tipe kecil ini juga dirasakan para pengembang perumahan sederhana di wilayah Banten. Tingginya harga tanah di wilayah Tangerang, memaksa banyak pengembang untuk menawarkan rumah dengan harga yang relatif tinggi tanpa diimbangi dengan peningkatan permintaan di segmen ini," kata Ali.

### Anomali di Bogor

Berbeda dengan Banten, kenaikan justru terjadi di beberapa wilayah seperti Bekasi yang naik 20,7%, Bogor naik 55,3%, dan tertinggi Depok sebesar 97,6%. Dari data yang ada tampak kenaikan penjualan di Bodebek ini terjadi hampir di semua segmen dengan kenaikan tertinggi terjadi di segmen menengah.

Peningkatan ini diperkirakan lebih dikarenakan masifnya pembangunan infrastruktur di koridor Bekasi dan Bogor sehingga hampir semua proyek menawarkan rumahnya dengan konsep TOD yang meningkatkan potensi permintaan rumah di wilayah ini.

Komposisi penjualan unit rumah terbesar berada di segmen harga Rp300 juta – Rp500 jutaan sebesar 46,4 persen, diikuti segmen Rp150 juta – Rp300 jutaan sebesar 26,6%, dan rumah sederhana sebesar 17,1%. Adapun rumah seharga di atas Rp1 miliar hanya sebesar 9,9%.

Tren penjualan rumah pada kuartal akhir 2017 ini diperkirakan masih sangat tidak stabil dan belum menunjukkan tren naik yang sebenarnya. Peran perbankan terutama bank-bank BUMN diharapkan dapat membantu mendorong pertumbuhan penjualan rumah di wilayah ini dengan menurunkan suku bunga dasar acuan yang sampai saat ini belum juga bergerak turun meskipun suku bunga acuan Bank Indonesia telah turun sampai 4,25%.

Sementara itu sebelumnya, Rumah.com Property Index (RPI) mencatat bahwa harga properti residensial secara nasional berada pada titik 103 pada kuartal II-2017 atau naik tipis 0,39 persen dibanding kuartal I-2017.

Kenaikan ini menjadi indikasi pemulihan pasar properti nasional, di mana tren harga properti residensial secara nasional bergerak turun sejak kuartal III-2016.

Head of Marketing Rumah.com, Ike Hamdan beberapa waktu lalu menjelaskan, Rumah.com Property Index (RPI) yang dihadirkan oleh Rumah.com ini sangat penting sebagai solusi masalah transparansi data properti yang dibutuhkan oleh para pengembang maupun pencari hunian di seluruh Indonesia.

"Data Rumah.com Property Index ini cukup penting digunakan karena merupakan hasil analisis dari 400.000 listing properti yang diakses 3,4 juta pengunjung setiap bulan. Para pengunjung kami juga mengunjungi 17 juta halaman properti kami setiap bulan," katanya.

Rumah.com Property Index secara tahunan memang menunjukkan penurunan sebesar 2,7 persen pada kuartal II-2017. Namun dalam rentang waktu yang lebih panjang, indeks pada kuartal II-2017



Proyek Orchard Park milik PT Agung Podomoro Land, Tbk. di Batam

masih lebih tinggi dibandingkan kuartal II-2015. Ini menunjukkan harga properti masih berada dalam periode pemulihan dan dalam tren yang positif.

Seiring dengan naiknya tren harga properti, RPI menunjukkan volume suplai properti mengalami penurunan signifikan, yakni sebesar 9,6 persen secara kuartalan. Fakta ini kontras dengan kuartal sebelumnya, yang mencatatkan kenaikan sebesar 11,4 persen secara kuartalan. Ini menunjukkan bahwa suplai properti menurun.

"Naiknya indeks harga properti yang diikuti turunnya suplai properti secara nasional menunjukkan bahwa pasar mulai berpihak ke arah penjual. Selain itu penurunan suplai juga mengindikasikan bahwa penjual sedang menahan diri," jelas Ike.

Kenaikan indeks harga properti residensial secara nasional pada kuartal II-2017 disebabkan oleh kenaikan di sejumlah kawasan yakni DKI Jakarta (2,4 persen), Jawa Tengah (4,27 persen), serta Banten (0,65 persen). Sementara itu, salah satu wilayah penyuplai residensial terbesar,

yakni Jawa Barat, turun sebesar 1,1 persen. Indeks di Daerah Istimewa Yogyakarta menurun tipis 0,3 persen, sementara Bali stagnan.

Pada kuartal II-2017, Rumah.com Property Index (Banten) mencapai 103,9 atau naik tipis 0,67 persen secara kuartalan, yaitu dari 103,2 di kuartal I-2017. Kenaikan ini melanjutkan tren positif di mana pada kuartal I-2017 menunjukkan kenaikan 0,19 persen secara kuartalan.

Sebelumnya, tren harga properti residensial di Banten sempat turun 0,58 persen di kuartal IV-2016. Volume suplai menunjukkan penurunan yang signifikan, sebesar 11,3 persen. Rumah.com Property Index menunjukkan peningkatan sebesar 5,8 persen pada kuartal I-2017.

Kenaikan Rumah.com Property Index untuk harga properti di Banten pada kuartal II-2017 terutama disebabkan oleh kenaikan di Kota Tangerang sebesar 1,05 persen secara kuartalan. Sementara itu, kawasan Tangerang Selatan tidak mengalami perubahan.

"Penurunan indeks untuk suplai

properti di Banten pada kuartal II-2017 disebabkan oleh adanya penurunan di dua kawasan penyuplai residensial terbesar di Banten, yaitu di Tangerang dan Tangerang Selatan, masing-masing sebesar 15,8 persen dan 17,3 persen," jelasnya.

Vice President, Economist, Permata-Bank, Josua Pardede, menjelaskan bahwa pertumbuhan ekonomi pada kuartal II-2017 diperkirakan meningkat menjadi sekitar 5,0-5,1 persen secara tahunan, didukung oleh tetap kuatnya konsumsi rumah tangga, tumbuhnya ekspor, serta perbaikan investasi bangunan dan investasi non bangunan.

Kenaikan harga properti di tengah pelemahan daya beli masyarakat pada kuartal II-2017 diperkirakan berdampak pada potensi turunnya penjualan properti. Tren perlambatan penyaluran kredit properti terlihat pada Mei kuartal II-2017 di mana KPR rumah tapak tumbuh 7,9 persen secara tahunan, lebih rendah dari kuartal I-2017 yang tercatat pada 8,7 persen secara tahunan.



Progres pembangunan infrastruktur LRT ruas Jakarta - Cibubur (Foto: ANTARA)

# REVOLUSI INFRASTRUKTUR DI CIBUBUR & KARAWANG

**Perkembangan properti dalam beberapa tahun ke depan diperkirakan akan menempatkan dua kawasan ini sebagai barometer utama. Koridor Cibubur-Sentul dan Cikarang - Karawang kini tengah gencar dimasuki oleh proyek-proyek infrastruktur transportasi massal.**

Naskah: Ferdinand Lamak | Foto: Ferdinand Lamak

**K**epala Departemen Riset dan Konsultasi Savills Indonesia Anton Sitorus mengatakan meskipun isu infrastruktur ini bukanlah hal yang baru, namun yang menjadi hal menarik adalah bagaimana masyarakat juga ikut memantau keberlanjutan proyek itu termasuk memastikan keberlangsungan proyek itu meskipun pemimpin ibu kota nantinya berganti.

"Semoga meskipun pemerintahan berganti itu bisa terus bisa sampai selesai sehingga bisa membantu aksesibilitas," katanya beberapa waktu lalu.

Dia menuturkan selama ini dengan aksesibilitas yang mudah, maka baik itu sektor perkantoran ataupun ritel akan

mendorong permintaan yang kuat serta peningkatan harganya. Pasalnya daerah pengembangan di sekitar stasiun akan menjadi target pengembangan residensial.

Dua kawasan penyangga Jakarta yang belakangan sangat gencar dimasuki proyek infrastruktur adalah koridor Bekasi - Karawang dan Cibubur- Sentul. Kedua kawasan ini diperkirakan akan menjadi destinasi utama investasi properti, yang ujung-ujungnya memberikan imbas yang signifikan bagi Kota Bandung.

Tengok saja bagaimana ruas Jakarta-Cibubur yang selama ini hanya mengandalkan moda transportasi darat atau bus dan kendaraan pribadi, baik lewat jalur arteri

maupun lewat jalur tol. Kendatipun tidak memiliki akses kereta listrik namun tak lama lagi masyarakat di kawasan ini akan dilayani oleh moda transportasi massal modern yakni Light Rail Transit (LRT) yang akan membentang dari Jakarta hingga ke Sentul.

Sementara itu, dioperasikannya Commuter Line, kereta api listrik yang melayani rute Jakarta - Cikarang menjadikan akses Jakarta ke Bekasi dan sekitarnya menjadi semakin dipermudah. Tinggal selangkah lagi, kenyamanan moda transportasi kereta listrik ini akan memasuki Karawang dan ini akan memberikan efek pertumbuhan yang signifikan bagi perkem-



Tidak lama lagi, ruko premium seperti ini akan hadir di Kota Karawang

bangun properti di kawasan sekitarnya. Tengok saja ke belakang, saat moda transportasi murah dan massal ini baru mencapai titik akhir di Bekasi, perkembangan di sekitar Bekasi Timur hingga Karawang pun sudah terlihat signifikan.

Ile Rina, General Manager Grand Taruma Karawang yang kini sedang mengembangkan Taruma City di pusat kota Karawang mengatakan, Kota Karawang bak permaisuri yang sekian lama tertidur. Namun, kota ini menyimpan potensi investasi yang tinggi, apalagi dengan program pemerintah pusat membangun sejumlah magnet baru di kawasan ini, mulai dari rencana pembangunan bandar udara, pelabuhan petikemas, jalan tol layang Jakarta – Cikampek serta kereta cepat Jakarta – Bandung yang juga akan melintasi kawasan ini.

Semua itu semakin mendorong prospek berinvestasi properti di Karawang yang tidak mungkin dapat ditemukan di kota lain, kendati Jakarta sekalipun. Karena, menurutnya, investasi properti dimana saja akan memberikan margin, tetapi tingkat margin yang diperoleh di kawasan yang sedang berkembang seperti Karawang akan jauh lebih tinggi dari kota yang sudah matang.

“Oleh sebab itu, selama kota ini baru mulai berkembang dengan sejumlah rencana pembangunan yang akan dilakukan, maka sekarang adalah

saat yang tepat untuk membeli. Jika nanti Karawang sudah semakin ramai dengan tingkat populasi yang makin tinggi, ketersediaan fasilitas publik yang semakin komplit, harganya akan lebih mahal lagi, sudah beratus-ratus kali lipat kenaikannya,” jelas Ile Rina sambil merujuk pada sejumlah kota yang sudah melewati periode *booming*-nya.

Vice President Coldwell Banker Commercial Indonesia, Dani Indra Bhatara mengatakan, bila Proyek Pelabuhan Laut Dalam di Patimban dan Bandara Internasional di Kertajati benar-benar terealisasi, kawasan industri utama di Cikarang dan Karawang akan terus meningkat nilai jualnya. Pelabuhan Patimban ditargetkan rampung 2019, sementara Bandara Kertajati beroperasi 2018.

Selain itu, pengembangan *Jakarta Outer Ring Road* (JORR) II Cimanggis—Cibitung akan menambah keleluasaan arus lalu lintas Jakarta menuju ke kawasan sebelah timur Jakarta.

Belum lagi, pemerintah telah serius dengan rencana pembangunan kereta cepat Jakarta—Bandung yang akan melintasi Karawang dan mendorong terbangunnya kawasan *transit oriented development* (TOD) di sana.

Senada dengan itu, Karawang, menurut CEO Leads Property Indonesia, Hendra Hartono, memang merupakan daerah

potensial di koridor timur Jakarta, di luar kawasan Bekasi dan Cikarang.

Karawang semakin dilirik mengingat kabupaten ini dilintasi Jalan Tol Trans Jawa (Tol Cikopo-Palimanan), Jalan Nasional Pantai Utara (Pantura) Jawa, dan kereta api cepat Jakarta-Bandung.

“Selain itu, dekat Karawang juga bakal dibangun Bandara Kertajati, dan pelabuhan laut skala internasional baru. Hal ini yang akan mendorong Karawang potensial dan siap bersaing dengan kawasan lainnya,” papar Hendra beberapa waktu lalu.

Sejumlah pihak mungkin masih menganggap perkembangan Bekasi hingga Karawang belum sebanding dengan wilayah Debotabek, sebagaimana yang dikemukakan *Country Manager* Rumah123, Ignatius Untung beberapa waktu lalu.

“Laju pasar properti di Bekasi dan sekitarnya belum bisa bergerak cepat karena pembangunan infrastruktur masih berlangsung. Orang masih menahan minatnya lantaran macet.

“Kalau kuat ya, tapi enggak bisa instan. Orang tahu, arah Bekasi itu macetnya paling parah karena aksesnya ke Cikampek dan Bandung bikin *traffic tinggi*. Sehingga ketika ini (infrastruktur) dibangun, orang akan nunggu dulu, berkurang *traffic*-nya (kemacetannya) sampai seberapa sih?” sambung dia.



Menteri PPN / Kepala BAPENAS dalam Seminar The Rise of Sustainable Cities

# MEMBANGUN KOTA SECARA HOLISTIK

**Sebagai developer papan atas, Agung Podomoro tidak hanya membangun properti namun lebih dari itu. Kepedulian pada aspek yang lebih mikro hingga pengembangan perkotaan yang ramah lingkungan pun jadi bagian yang tidak terpisahkan.**

**K**ota yang ramah lingkungan adalah impian dari setiap warga, terutama jika dibicarakan dalam konteks kondisi Kota Jakarta saat ini. Perkembangan sektor properti yang kini mulai mengarah pada area-area yang masih minim populasi, terutama kawasan sub-urban membutuhkan visi jauh ke depan untuk mengembangkan kota-kota baru yang berwawasan lingkungan.

Perserikatan Bangsa-Bangsa sejak awal 2016, telah menetapkan pula 17 Sustainable Development Goals dengan salah satu fokusnya Sustainable Cities and Communities untuk mentransformasi dunia dalam menghadapi permasalahan dan tantangan sebagai dampak dari pertumbuhan dan perkembangan kota. Dengan begitu, diperlukan upaya

pelaksanaan pembangunan yang mampu mawadahi keragaman kebutuhan dan aktifitas perkotaan yang mengutamakan kualitas kota dan penduduknya.

Agung Podomoro Group melalui Podomoro University merespon ini dengan menyelenggarakan sebuah seminar nasional yang bertemakan kota berkelanjutan dengan fokus pembahasan The Rise of Sustainable Cities. Seminar yang dihelat di kampus Podomoro University, Senin, 21 Agustus 2017 silam ini

Seminar dimulai dengan pidato pembukaan oleh Dr. Cosmas Batubara selaku rektor dari Podomoro University yang juga Direktur Utama PT Agung Podomoro Land Tbk., yang menjelaskan tentang paham Sam Ratulangie di mana

manusia berkumpul di situ ada kehidupan. Ternyata banyak pertumbuhan kota lebih cepat dari perencanaan itu sebabnya banyak daerah padat penduduk.

"Kita juga harus bicara memperbaiki daerah padat penduduk menjadi vertical housing. Hal ini merupakan salah satu solusi dari sebuah program pelestarian kota dengan Pembaharuan Kota atau yang disebut dengan Urban Renewal," ungkap Cosmas Batubara.

Acara yang juga menghadirkan Menteri PPN/Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Nasional RI Prof. Dr. Bambang P.S. Brodjonegoro itu, membahas juga tantangan pembangunan kota berkelanjutan dengan mengangkat Kota Pekalongan sebagai bahan studi kasus.

Tak hanya itu, dari Kota Bandung juga hadir studi kasus tantangan pembangunan kota berkelanjutan, serta Yanuar Nugroho, Ph.D yang membahas tema SDGs, Sustainable City dan Peran Universitas.

Pada sesi kedua dilakukan pembahasan mengenai peran hukum (Regulasi dan Penegakan Hukum) dalam konsep Sustainable City, kebijakan pembangunan berkelanjutan dalam penataan ruang dengan mengangkat Kabupaten Malang sebagai bahan studi kasus.

Pada kesempatan yang sama, dilakukan pula peluncuran aplikasi UR-Watch, sebuah aplikasi pengendalian tata ruang berbasis android dalam menghadapi tantangan pembangunan kota berkelanjutan.

Sebagai sebuah perusahaan dengan core business dibidang properti, seminar dengan tema besar tentang sustainability cities ini menjadi wujud nyata dari kepedulian dan tanggungjawab Agung Podomoro Group terhadap pembangunan berkelanjutan.

### Permukiman sehat bagi warga

Jika pembangunan kota berkelanjutan adalah gambaran makro tentang kepedulian dan tanggungjawab yang ditunjukkan oleh perusahaan, maka pada saat yang bersamaan aktifitas yang menyentuh langsung pada kehidupan masyarakat luas pun turut digalakkan oleh perusahaan ini.

Salah satu persoalan yang dihadapi oleh warga DKI Jakarta adalah masalah sampah dan pengelolannya yang berdampak pada keberadaan lingkungan yang sehat bagi warganya.

Terkait dengan permasalahan sampah dan permukiman yang sehat, Podomoro University berkolaborasi dengan Yayasan Agung Podomoro Land (YAPL) dan Pemerintahan Kelurahan Tanjung Duren Selatan menyelenggarakan kegiatan "Pengolahan Sampah Rumah Tangga dengan Komposting dan Urban Farming", dengan mengambil lokasi di RPTRA (Ruang Terbuka Ramah Anak) Amanah Bunda, Tanjung Duren Selatan.

Dalam kegiatan yang dibuka oleh Lurah Tanjung Duren Selatan, Bayu Fadayan Gantha ini, disajikan berbagai materi dan pemahaman tentang bagaimana merancang rumah sehat yang dibawakan oleh Carolina Setiawan, Dosen Arsitektur, PU. Ia menawarkan tiga hal yang mudah dilakukan untuk menciptakan rumah sehat. Pertama, pencahayaan sinar matahari (terutama dari timur). Kedua, ventilasi udara (latau sistem pengudaraan silang), dan ketiga, sistem pengolahan sampah rumah tangga. Jika ketiga hal itu dilakukan, niscaya kualitas lingkungan hidup akan meningkat.

Kegiatan yang diikuti antusias oleh peserta ini juga menghadirkan Elsa Sembiring, Dosen Teknik Lingkungan, PU menyajikan materi tentang bagaimana pengelolaan sampah rumah tangga. Dikatakannya, sampah rupanya telah menjadi sesuatu yang laten, lambat laun menjadi beban makin berat. Besarnya volume sampah di Jakarta dapat dianalogikan dengan bangunan Candi Borobudur. Dalam dua hari, Jakarta menghasilkan sampah sebanyak 56 ribu meter kubik, melebihi volume Candi Borobudur yang 55 ribu meter kubik. Oleh karenanya jika masyarakat mandiri mengolah sampah rumahnya sendiri tentu sangat besar manfaatnya. Caranya adalah dengan membiasakan memilah sampah basah, kering dan sampah berbahaya. Melalui komposter, sampah basah dapat diurai menjadi kompos. Sedangkan sampah kering dapat didaur ulang menjadi beragam produk baru. Sementara sampah berbahaya (seperti batu baterai, limbah minyak, dll) harus ditangani khusus.

Sementara itu dari pihak Yayasan Agung Podomoro Land yang diwakili oleh Kadek R. Biantara bersama Tim YAPL kemudian



Pengolahan Sampah Rumah Tangga dengan Komposting dan Urban Farming

berbagi pengalaman tentang proses pembuatan kompos dan budidaya tanaman di lahan sempit.

Dalam presentasinya, Kadek menuturkan bagaimana proses *waste management* di apartemen-apartemen APL dan program pemanfaatan lahan sempit untuk budidaya tanaman secara vertikal, seraya menunjukkan hasil-hasil berupa pupuk kompos dan aneka sayuran yang mengundang keinginan peserta untuk menirunya.

Sebagaimana diketahui, konsep yang telah diterapkan dalam pengelolaan sampah sebagaimana disampaikan Kadek, menganut 4R, yaitu reuse, reduce, recycle dan replant. Konsep tersebut diterapkan bersama 4G, yaitu *green city, green waste, green water, dan green energy*.

Konsep tersebut memiliki banyak manfaat bagi pengelola apartemen dalam mengurangi sampah. Adapun konsep tersebut sudah diterapkan Superblok Podomoro City. Seluruh hasil pemilahan sampah anorganik, seperti plastik, dijual pemulung kepada pengepul untuk kemudian diolah menjadi produk daur ulang. Adapun uang yang dihasilkan dari penjualan tersebut seluruhnya diberikan kepada pemulung. Sedangkan sampah organik diolah menjadi kompos padat, kompos cair, dan gas metana. Kompos padat dapat digunakan untuk pupuk tanaman di lingkungan apartemen ataupun diberikan kepada warga di sekitar apartemen.

Sementara "Manfaat Tanaman Organik dan Herbal" yang disampaikan Nilam Atsirina (Dosen Perencanaan Wilayah Kota, PU) bersama Tim YAPL menjadi sesi interaktif cukup seru, karena banyak peserta penggemar tanaman herbal. Sebagian besar peserta berminat untuk ikut kegiatan workshop tindaklanjut agar mereka benar-benar dapat menerapkannya.



# HARI BELANJA DISKON INDONESIA



HIPPINDO sebagai penyelenggara Hari Belanja Diskon Indonesia telah bekerjasama dengan PT Agung Podomoro Land, Tbk. selama lebih dari 2 tahun terakhir. APL diajak untuk ikut berpartisipasi dalam kegiatan yang bertajuk 'Hari Belanja Diskon Indonesia.'

Selain ikut memeriahkan acara ini serta turut menyiapkan dan memberikan hadiah dalam rangka memperingati Hari Ulang Tahun Republik Indonesia, APL melalui Trade Mall APG turut aktif memberikan dukungan penuh bagi perkembangan dunia ritel di tanah air. Acara ini diselenggarakan pada 5-27 Agustus 2017, di Jakarta International Expo, Kemayoran.



## SEMARAK RAYAKAN HARI PELANGGAN NASIONAL 'ONE SMILE IN DIVERSITY'

Setiap tanggal 4 September, para pelaku usaha dan bisnis di Indonesia merayakan Hari Pelanggan Nasional. Hal yang sama dilakukan pula di lingkup PT Agung Podomoro Land Tbk., dengan berbagai cara dan bentuk yang intinya memberikan apresiasi kepada para pelanggan sebagai mitra bisnis yang setia.

Setiap unit bisnis di lingkup perusahaan merayakannya dengan berbagai cara dan kreatifitas. Rangkuman suasana dan bentuk perayaan HPN ini disajikan dalam bentuk dokumentasi foto-foto berikut ini.



1. Selamat Merayakan Hari Pelanggan Nasional 2017 dari Holding Office PT Agung Podomoro Land Tbk., 2. Selamat Merayakan Hari Pelanggan Nasional 2017 dari Tim Grand Madison Apartment, 3. Penyerahan tumbler APL kepada pelanggan Orchard Park Batam, 4. Frontline Bukit Mediterania Samarinda mengucapkan Selamat HPN 2017,

5. Penyerahan souvenir HPN 2017 dari Manajemen Borneo Bay Balikpapan kepada pelanggan, 6. Frontliner Harco Glodok mengucapkan HPN 2017

# SEMARAK PESTA KARYAWAN AGUNG PODOMORO

Memperingati Hari Jadi Agung Podomoro ke-48, seluruh karyawan di lingkup perusahaan hingga semua unit proyek, bersukacita dalam acara kebersamaan yang diberi tajuk, 'Semarak Pesta Karyawan Agung Podomoro.'

Berbagai jenis kegiatan dilakukan sebagai ungkapan kegembiraan dan sukacita atas pencapaian perusahaan sejauh ini. Mulai dari Lomba Karaoke, Futsal, Tenis Meja dan Bulutangkis. Kegiatan Pertandingan-pertandingan ini dimulai pada 30 September 2017 di Baywalk Mall, Pluit, Jakarta Utara.

Penutupan dilakukan pada 28 Oktober 2017, dengan diwarnai sejumlah acara seperti Bazaar dan Grand Fnal dari semua pertandingan tersebut.





# BOUNDLESS JUB+1LATION

"BOUNDLESS JUB+1LATION" merupakan rangkaian perayaan puncak 8th Anniversary Central Park Mall dan 1st Anniversary Neo Soho Mall. Makna dari perayaan bagi kedua pusat perbelanjaan ini adalah sebagai sebuah pembuktian karena telah sukses menjadi pusat perbelanjaan yang terbaik. Dengan karya yang tak terbatas dan sukses memberikan *memorable moment* untuk pelanggan setia, Central Park Mall dan Neo Soho Mall selalu menghadirkan serangkaian event-event besar dan tematik disetiap tahunnya.

Berbagai macam pagelaran bertemakan *art & fashion* hadir mengisi rangkaian BOUNDLESS JUB+1LATION, di antaranya Tenant Fashion Runway x Influencer, Anniversary Fireworks Show with The Voice Kids season I & Soundwave, DJ RBA x Lala Karmela, Neo in Style, Kids Fashion Runway dan Kids Fashion Competition, Live Mural by 8 Visual Artist, YKPI Fashion Runway dan Makers Fest serta berbagai program belanja menarik yang dihadirkan secara khusus setiap hari mulai dari tanggal 8 September - 1 oktober 2017, dalam memeriahkan 1st & 8th Anniversary Neo Soho and Central Park Mall.





## TOPPING OFF PODOMORO GOLF VIEW

Podomoro Golf View (PGV), sebuah kawasan kota baru persembahkan PT Agung Podomoro Land Tbk., di Selatan Jakarta kembali menunjukkan komitmennya melalui seremoni "A Milestone of Commitment: Topping Off Podomoro Golf View Tahap 1" pada tanggal 15 Oktober 2017

Tidak hanya itu, PGV mengungkapkan apresiasinya kepada pembeli dengan mengadakan acara di hari yang sama yaitu "Magnificent Night at The New City" yang dimeriahkan oleh Judika, Cak Lontong, Billy Beatbox dan masih banyak lainnya.

Acara tersebut mendapatkan antusiasme yang luar biasa baik dari pembeli maupun calon pembeli.





GRAND MADISON

## THE LUXORIOUS CONDOMINIUM IN PODOMORO CITY

Sebuah kondominium yang jadi pengembangan terbaik di Podomoro City dan dijual semi furnished.

Semaraknya aktifitas yang tercipta di dalam kawasan Podomoro City saat ini, mengundang hasrat bagi mereka yang belum memiliki hunian di dalam kawasan superlengkap ini. Untuk memenuhi permintaan akan hunian di dalam kawasan Podomoro City, masih tersedia satu Menara kondominium yang kini tengah dipasarkan, yakni Grand Madison.

Mengusung tagline Experience Luxurious Advanced Living In The City, Grand Madison menyampaikan pesan kepada para calon penghuninya bahwa, memiliki kondominium di sini sama dengan tinggal di sebuah bangunan tinggi berkelas premium di dalam

sebuah kawasan yang telah tertata rapi dengan fasilitas yang lengkap.

Layaknya sebuah kondominium baru di lokasi yang sudah mencapai tingkat kematangan seperti Podomoro City, serta menjadi menara kondominium terakhir yang dikembangkan di lokasi ini, Grand Madison adalah kesempatan terbaik yang sangat berharga. Oleh karena itu, pertanyaan tentang prospek kawasan dan kenaikan nilai properti sudah terjawab dengan sendiri dengan berkaca pada apartemen-apartemen yang telah hadir lebih dahulu di dalam kawasan ini.

Tercatat, di dalam kawasan ini telah hadir lebih dahulu Apartemen Mediterania



Garden Residences 1 dan 2, Apartemen Royal Mediterania Garden, Central Park Residences, dan Madison Park.

Kehidupan para penghuni apartemen-apartemen ini ditopang oleh keberadaan fasilitas yang tersedia di dalam Podomoro City.

Terdapat pusat belanja premium ternama yakni Central Park, gedung perkantoran premium – APL Tower, hotel bintang 5 – Pullman Hotel dan ruko – Garden Shopping Arcade.

Tak hanya itu, belum lama ini juga sudah beroperasi sebuah premium mall di kawasan ini yakni Neo SOHO dan sebentar lagi akan diikuti oleh kehadiran sebuah menara perkantoran premium yang baru yakni SOHO Capital.

Selain Tribeca Park, sebuah hamparan taman terbuka di depan Central Park, penghuni Grand Madison pun dapat menikmati berbagai fasilitas internal untuk keluarga seperti kolam renang dengan desain infinity pool, jogging track, BBQ area, children playground, jacuzzi dan taman yang tertata rapi di lantai 16 dan 31 yang disebut sebagai Sky Garden. Di Sky Garden ini, penghuni dapat refreshing dan bersosialisasi baik bersama keluarga maupun para sahabat.

Untuk memanjakan penghuninya, unit di kondominium Grand Madison ini akan dijual dalam kondisi yang semi furnished. Pembeli tidak hanya mendapatkan unit kondominium semata, namun sudah dilengkapi pula dengan air conditioner, water heater, smart home



system serta access card.

Pembeli bisa mendapatkan ini semua pada 332 unit kondominium yang ditawarkan oleh pengembang. Tersedia dua pilihan tipe unit yakni dua kamar dengan luas 50–78 m<sup>2</sup> dan tipe yakni tiga kamar dengan luas 107–118 m<sup>2</sup>.

Tidak berlebihan jika Grand Madison adalah pilihan yang tepat bagi para eksekutif muda mapan, juga para pebisnis dan pengusaha yang menginginkan hunian prestisius, nyaman, aman, ditunjang oleh fasilitas smart home dan berada di lokasi yang strategis. 332 unit kondominium ini akan menjadi hunian terakhir yang ditawarkan oleh pengembang di dalam kawasan Podomoro City.

## MARKETING GALLERY

Kompleks Podomoro City  
(Depan Hotel Pullman)  
Jl. Let. Jend. S. Parman Kav. 28  
Jakarta Barat 11470  
Telp.: 021-569 55 111



Noble Sky Lobby, SOHO Pancoran

SOHO PANCORAN

## MIXED USE MODERN DI LOKASI NAN STRATEGIS

Gedung perkantoran modern di Jakarta Selatan yang memberikan fasilitas lengkap seperti apartment dengan kemudahan akses dengan multiple moda transportasi dan prospek investasi dengan potensi capital gain mencapai 13% per tahun.

Pembangunan infrastruktur publik di Kota Jakarta yang mulai merambah secara merata ke berbagai sudut kota membuat pilihan lokasi untuk tinggal dan berkantor pun semakin banyak. Jarak pun tidak lagi menjadi masalah, apabila memiliki kantor dan tempat tinggal dalam 1 unit.

Pancoran, Jakarta Selatan adalah kawasan yang sangat strategis, Lokasi ini menawarkan kemudahan akses dari dan menuju kawasan Sudirman, Kuningan, Gatot Subroto, MT Haryono, Tebet, Pasar Minggu dan Cawang - Halim

Dalam kurun waktu 10 tahun terakhir, nyaris tidak ada kehadiran gedung perkantoran baru. Apalagi, sebuah gedung perkantoran modern

yang menyatukan dua fungsi dalam satu unit sekaligus, kantor dan hunian.

Kini telah hadir dengan konsep yang belum pernah ada sebelumnya di kawasan itu SOHO Pancoran, South Jakarta sebuah gedung menjulang dengan konsep small office home office,. Konsep ini mengusung gaya hidup masyarakat perkotaan yang modern, untuk tinggal dan berkantor di unit yang sama dengan berbagai fasilitas lengkap didalamnya.

Dikembangkan oleh PT Cipta Pesona Karya, anak perusahaan Agung Podomoro Land, gedung megah dengan dua tower yakni Noble dan Splendor yang berdiri di atas lahan seluas 7.700 m2 itu, kini telah beroperasi usai melakukan proses penutupan atap bangunan



SOHO Pancoran



Swimming Pool Night, SOHO Pancoran

(topping off) setahun silam dan mulai melakukan serah terima unit pada akhir 2016.

SOHO Pancoran adalah sebuah konsep perkantoran modern yang belakangan semakin digemari oleh para pelaku bisnis start-up terutama yang berbasis teknologi digital. Dari kedua tower dengan ketinggian 20 dan 30 lantai itu, proyek ini memasok 346 unit SOHO.

SOHO Pancoran, South Jakarta dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang memadai untuk menunjang aktifitas perusahaan maupun penghuni. Sejumlah keuntungan tinggal dan berkantor di SOHO Pancoran, karena biaya bulanan service charge yang lebih murah

dibandingkan dengan kantor pada umumnya, tidak adanya overtime charges jika digunakan melewati jam kantor, jam kerja yang fleksibel serta fasilitas lengkap selayaknya fasilitas apartment yang dapat digunakan untuk karyawan seperti swimming pool, hanging garden, sky garden, gym, function room, business centre, huge lobby dan lainnya. Untuk mendukung aktivitas penghuni, gedung ini juga dilengkapi dengan F&B Center, sistem keamanan 24 jam, lifestyle center (salon, bank, ATM, supermarket), tempat parkir kendaraan dan internet dengan kecepatan tinggi.

“Konsep SOHO ini menjadi jawaban bagi

para profesional yang sangat menghargai waktu dan fokus bekerja di tempat tinggalnya,” ungkap GM Sales and Marketing SOHO Pancoran, Herlina Tamblin.

Lantaran konsep yang tepat untuk pelaku usaha, khususnya para start-up, unit-unit perkantoran di sini tidak hanya cocok bagi para pemilik usaha atau perusahaan. Pasalnya tidak sedikit pelaku usaha pemula yang mencari lokasi kantor modern di lokasi strategis dan terjangkau untuk disewa.

“Maka para pembeli unit di SOHO Pancoran pun tidak sedikit yang berasal dari kalangan investor yang kemudian menyewakan lagi unitnya kepada mereka yang membutuhkan hunian sekaligus kantor dengan konsep seperti yang kami tawarkan ini,” ungkap Herlina lagi.

Sebagai gambaran, prospek investasi di SOHO Pancoran tergolong tinggi dan menggiurkan. Bagaimana tidak, sejak pertama kali dipasarkan tingkat kenaikan harga per m<sup>2</sup> sudah melampaui 50% sampai saat ini. Dan pada 2013 harga per m<sup>2</sup> masih di angka Rp24 juta, kini sudah mencapai Rp36 juta per/m<sup>2</sup>.

Return of investment (ROI) yang ditawarkan SOHO Pancoran dalam jangka waktu 8 – 10 tahun dan setiap tahunnya capital gain yang diperoleh investor mencapai sekitar 13%.

Saat ini, jumlah unit yang masih tersedia di SOHO Pancoran, tinggal 15% lagi. Perlu diketahui untuk di Indonesia khususnya Jakarta harga property tidak pernah turun, bergegaslah tahun ini momentum terbaik untuk Investasi di property sebelum harga melonjak lagi.

Untuk informasi lanjut dapat menghubungi

:

## SOHO PANCORAN Marketing Gallery

Jl. Let Jend MT. Haryono kav 2 – 3  
Pancoran, Jakarta Selatan  
Opening Hours 9 am – 7pm

Atau dapat mengunjungi booth kami :  
Central Park Mall Lt. LG  
(Depan Burger King)  
10 am – 10 pm  
021 8378 1111

www.sohopancoran.com  
Instagram : @sohopancoran



TRADE MALL AGUNG PODOMORO

## EKONOMI KERAKYATAN KHAS AGUNG PODOMORO

Pernah tahu tentang terobosan baru dari Agung Podomoro? Mulai banyak dibicarakan, *lho*. Dengan melihat pasar yang sekarang cenderung menguat lewat Trade Mall, menjadikan konsep ini, mulai dilirik oleh masyarakat.

Sebenarnya, ada apa di dalam arti “Trade Mall” yang diusung oleh Agung Podomoro? Trade Mall sendiri, artinya cukup luas. Semuanya berhubungan dengan ‘*trade*’, perdagangan, penjualan. Dengan kata “*mall*” sendiri, kadang akan membuat rancu artinya. Tetapi yang disebut dengan kata “Trade Mall” untuk perusahaan ini adalah konsep penjualan dengan kebutuhan dan kenyamanan yang berbeda dengan konsep *mall* yang diusung oleh hampir semua developer.

Adalah tempat besar dengan lokasi toko-toko yang cenderung berukuran kecil, dengan lorong-lorong diantaranya serta menjual beraneka barang dagangan. Banyak juga yang menyebut ‘*grosir*’.

Agung Podomoro sangat sadar dengan kekuatan ini, sehingga konsep Trade Mall benar-benar mempunyai daya tarik tersendiri. Kekuatan ini terbentuk menjadi sebuah *brand synergy*, yang disebut Trade Mall.

“Keberadaan TM Agung Podomoro dari sisi fasilitas sejatinya tidak berbeda dari *mall*, baik dari sisi kebersihannya, keamanannya dimana semuanya ber-AC, bersih sampai toilet. *Grade*-nya di atas dari *trade center* pada umumnya sehingga kita menamakannya Trade

Mall,” papar Ho Mely Surjani, VP Corporate Marketing Trade Mall Agung Podomoro.

Saat ini terdapat 10 TM (Trade Mall) Agung Podomoro yang terbagi dalam tiga tema yakni *mall* umum seperti Mangga Dua Square, Plaza Balik Papan, Blok M Square, tetapi ada juga *tools market* seperti LTC Glodok dan Harco Glodok, serta *trend mall* untuk Season City, Kalibata City, dan Thamrin City, serta tekstil untuk Blok B Tanah Abang. Dengan spesifikasi penjualan yang berbeda. Misalnya, LTC Glodok dan Harco Glodok adalah *tools market*, atau batik dan busana muslim bagi Thamrin City.

Konsep *trade mall*, memang cukup membuat terobosan tersendiri. Jika *mall* disewakan, *trade mall space*-nya dijual dan dimiliki sendiri. Jika *mall* memasarkan *branded product*, di *trade mall* adalah beraneka produksi dalam negeri, yang pastinya harganya jauh dibawah harga di *mall*. Dan justru konsep *trade mall* menjadikan produk Agung Podomoro mampu mendukung ekonomi kerakyatan.

Hal-hal seperti inilah yang pastinya akan membuat terobosan celah pasar ini, semakin membahana, karena di *trade mall* kita bisa memainkan kehidupan yang sesungguhnya



dalam realita masyarakat, khususnya di kalangan bawah.

### TM Vaganza dan kolaborasi dengan merek-merek ternama

Trade Mall Agung Podomoro juga hadir dengan banyak program berhadiah yang membuat pengunjung semakin tertarik dan menikmati berbelanja di sana. Bahkan ada TM Vaganza dengan hadiah mobil Fortuner dimana program seperti ini di tahun mendatang akan diadakan setiap bulannya.

“TM Agung Podomoro menjadi pionir untuk penyelenggaraan program-program macam begini. Efeknya signifikan, karena baru jalan tahun kedua saja sudah ada peningkatan yang signifikan. Sekarang ini kita tidak bisa mengingkari bahwa, banyak orang yang lebih



1. Blok M Square, 2. Blok B Tanah Abang, 3. Harco Glodok, 4. Lindeteves TC, 5. Mangga Dua Square, 6. Plaza Balikpapan, 7. Plaza Kenari Mas, 8. Thamrin City dan 9. Season City

suka belanja online. Dengan program ini kita membuat orang tetap ingin datang untuk belanja sendiri.”

TM Agung Podomoro juga bekerjasama dengan penyedia jasa transportasi Grab dimana di semua TM Agung Podomoro, pihak Grab melakukan branding dengan menempatkan *booth*. Nah poin yang dikumpulkan oleh pelanggan Grab dapat dikonversikan dengan membership untuk ikut di dalam program TM Vaganza. “Dengan kartu keanggotaan itu kalau mereka belanja di TM, point-nya juga kita bedakan. Misalnya kalau bukan Grab itu hanya 1 point, kalau yang Grab biasanya dikali 2 point.”

Selain itu, TM Agung Podomoro bersama dengan Samsung, akan menghadirkan 3 toko Samsung di Plaza Balikpapan, Harco Glodok (Samsung Store) dan Mangga Dua Square (Samsung Service).

“Kita deal dengan Family Mart untuk masuk ke TM-TM kita. Sudah ada 3 atau 4 *trade mall* yang bekerja sama dengan Family Mart. Jika bergerak bersama, tentu saja akan lebih cepat dan *powerfull*, dibanding dengan bergerak sendiri-sendiri,” kata Mely.

Bahkan konsep *trade mall* yang dimiliki Agung Podomoro, juga mampu bukan hanya “*trade mall*” nya sendiri, tetapi juga lingkungannya. Dimana setelah *trade mall* dibuka, daerah itu menjadi lebih baik, dan tidak kumuh, seperti Season City.

### Shopping Adventure di TM Agung Podomoro

Pengalaman berbelanja di *mall* memang berbeda dengan pengalaman belanja di *trade mall*. Jika belanja di *mall*, kita hanya bisa membeli barang-barang yang sudah kita tahu, secara *branded*, tetapi jika kita belanja di *trade mall*, kita justru bisa berburu barang-

barang unik.

Seperti di Blok M Square, ada sebuah kios yang menjual produk piringan hitam sampai buku-buku tua yang jarang ada. Membuat kios ini ramai dibicarakan bagi penyukanya. Dan ini berada di salam satu *trade mall* Agung Podomoro.

Dan, jika kita belanja batik di *mall* adalah batik-batik standar, tetapi tidak di Thamrin City. Bukan hanya batik saja, bahkan tenun dan songket-songket yang jarang ada di *mall*, di Thamrin City kita bisa memilih sendiri yang langsung didatangkan dari penenunnya. “Tidak akan cukup sehari,” kata Mely

Fasilitas di *trade mall* juga sangat lengkap. Seperti adanya masjid di Blok M square, di Blok B Tanah Abang dan di Balikpapan Square, bukan seperti mushola di *mall*, tetapi benar-benar sebuah masjid.

Begitu juga fasilitas hotel-hotel seperti di Mangga Dua Square, yang mempunyai beberapa hotel sekaligus, untuk pedagang-pedagang dan pembeli-pembeli disana. Sangat menarik, bukan?

Konsep menarik *trade mall* ini lah yang membuat Mely dan manajemen Agung Podomoro Grup sangat optimis. Bahwa, kelak *trade mall* khas Agung Podomoro akan menjadi sebuah aktifitas ‘wisata belanja’, dengan fasilitas-fasilitasnya.

Berkolaborasi dengan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, tentunya akan terus bersinergi, untuk bersama membangun Indonesia lewat salah satu karya anak bangsa

Untuk informasi lanjut dapat menghubungi:

### Trade Mall Agung Podomoro

APL Tower 43rd Floor, Podomoro City  
Jl. Let. Jend. S. Parman Kav. 28  
Jakarta 11470  
T. +6221 290 34567  
F. +6221 290 34556



Kegiatan Seminar di Podomoro University

PODOMORO UNIVERSITY

## MEMBERIKAN PENDIDIKAN BERKUALITAS INTERNASIONAL

Sebagai universitas yang tergolong masih baru, Podomoro University memiliki keunikan di bidang entrepreneurship yang sangat menarik untuk dicermati.

Komitmen untuk memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada seluruh siswa SMA/SMK/ sederajat di seluruh Indonesia untuk mendapatkan pendidikan terbaik dan berkualitas Internasional, senantiasa dipegang oleh Podomoro University, yang membuka penerimaan mahasiswa baru tahun akademik 2017 - 2018. Penerimaan mahasiswa baru tersebut tidak hanya jalur biasa atau regular, namun juga melalui jalur beasiswa. Beasiswa yang disediakan oleh Podomoro University dapat diakses oleh siapa saja dan sangat beragam termasuk beasiswa untuk siswa berprestasi akademik maupun non-akademik seperti di bidang seni atau olah raga.

Edvi Gracia, Kepala Biro Kerja sama dan Hubungan Masyarakat Podomoro University mengatakan, dalam perkembangannya, Podomoro University, yang mana sesuai dengan visinya, menyelenggarakan pendidikan yang berjiwa kewirausahaan, kini memiliki 10 program studi yang unggul. Pembelajaran kewirausahaan sangat melekat di seluruh prodi yang ada, yaitu Kewirausahaan, Akuntansi, Bisnis Perhotelan, Hukum Bisnis, Arsitektur, Manajemen Rekayasa & Konstruksi, Teknik

Konstruksi Bangunan, Teknik Lingkungan, Perencanaan Wilayah & Kota, Desain Produk. Seluruh mahasiswa Podomoro University mengikuti beberapa mata kuliah wajib yang mengarahkan mereka dalam memahami entrepreneurship.

“Sebagai kampus yang memiliki komitmen untuk menghasilkan lulusan terbaik yang mampu bersaing dalam dunia global, Podomoro University menyediakan fasilitas lengkap serta keunggulan yang menunjang terwujudnya proses belajar mengajar yang terbilang unik di masa sekarang,” terang Edvi.

Di samping itu, Podomoro University juga terus mencermati kondisi kebutuhan industri yang terus berkembang, dan selanjutnya menyesuaikan proses pembelajaran untuk kepentingan kebutuhan industri. Metode pembelajaran yang konvensional sudah ditinggalkan oleh para dosen Podomoro University. Proses belajar ‘do - learn’ atau ‘melakukan - belajar’ kini diadopsi dan terbilang berhasil memberikan pemahaman akan sebuah teori atau praktik di bidang ilmu masing-masing. Dengan demikian, mahasiswa dapat memahami kekurangan yang harus

diperbaiki, dan mampu melihat kemungkinan solusi dari permasalahan yang mereka hadapi.

Sebagai bagian dari keluarga besar Agung Podomoro Group, kampus Podomoro University mendapatkan dukungan penuh dari group perusahaan tersebut, dalam menciptakan dan menunjang kegiatan belajar mengajar.

“Kedekatan dengan grup ini memberikan mahasiswa kesempatan dalam mengenal bagaimana dunia industry dan usaha berjalan dan dikelola, serta mempelajari seluruh aspek yang terkait baik untuk mengembangkan soft skills maupun hard skills. Proses pembelajaran seperti ini, disebut oleh Podomoro University sebagai proses pembelajaran melalui laboratorium organik. Dengan mengenal langsung industry bahkan dalam grup perusahaan, mahasiswa dapat memahami budaya kerja yang berwawasan luas, sehingga memudahkan mereka untuk mengambil kesempatan yang luas untuk dapat bekerja di dalam grup perusahaan Agung Podomoro,” imbuh Edvi.

Keunikan lain dalam rangka menciptakan kualitas internasional, Podomoro University terus berupaya untuk merajut kerja sama dengan berbagai institusi baik dalam maupun luar negeri. Kerja sama luar negeri yang dibangun sejak awal adalah dengan Babson Global yang berlokasi di Massachussets USA, dengan program-program untuk meningkatkan kualitas pembelajaran, antara lain dosen tamu, pengembangan materi mata kuliah, penelitian, pengembangan dosen, dan lain sebagainya. Salah satu bentuk kerja sama yang menarik adalah kemungkinan transfer kredit bagi mahasiswa Podomoro University khususnya prodi Akuntansi dan prodi Kewirausahaan, telah dibina dengan Babson College.

Sementara itu, Anom Bayu, Kepala Bagian Marketing Podomoro University menambahkan, di samping itu, kerja sama baik dalam maupun luar negeri lainnya pun telah dibina sejak awal oleh Podomoro University, dengan adanya program magang, home stay di Eropa, dan dosen tamu dari berbagai institusi baik dari perguruan tinggi maupun dari dunia industri terkait.

“Beberapa kegiatan telah siap untuk diselenggarakan dalam bulan April dan Mei 2017 ini, yaitu Seminar internasional yang mendatangkan seorang Arsitek dari Singapura, Jason Pomeroy, pada tanggal 18 April, Seminar Internasional bersama serta pelatihan bersama Prodi Manajemen dan Rekayasa Konstruksi dengan UTMSPACE dari Universiti Teknologi Malaysia, dan Seminar Internasional bidang Kewirausahaan dengan salah satu pembicara dari Babson College, USA di bulan Mei mendatang,” ungkap Anom.

Program lainnya yang telah diimplementasi



ATAS: Rektor Podomoro University menyerahkan cinderamata dari PU.  
BAWAH: Pasa mahasiswa Podomoro University sedang mendengarkan materi.

sejak awal seperti seperti magang di luar negeri dan home stay, merupakan salah satu proses belajar mahasiswa tidak hanya dalam ketrampilan mereka dalam bekerja di industri yang sesuai atau keahlian berbahasa, namun juga proses belajar hidup dan mengenal budaya lain. Proses pembelajaran mengenai kehidupan inilah yang membentuk karakter mahasiswa untuk menjadi generasi muda bangsa Indonesia yang memiliki wawasan internasional, namun tetap menjwai dan melestarikan budaya bangsanya.

Komitmen Podomoro University juga terus berlanjut dengan adanya sertifikasi ISO 9001:2008 yang telah diraih sejak 2016 lalu, dan saat ini baru saja menyelesaikan audit ISO

tanpa temuan mayor. Hal ini berarti Podomoro University memertahankan sertifikasi ISO 9001:2008, bahkan sedang mempersiapkan diri untuk mengimplementasi ISO 9001:2015.

Untuk keterangan lebih lanjut,  
silahkan hubungi:  
**Bagian Hubungan Masyarakat  
Podomoro University**

APL Tower Lantai 5, Podomoro City,  
Jalan Letjen S. Parman Kav. 28,  
Jakarta Barat 11470  
T. 021 29200456  
W. [www.podomorouniversity.ac.id](http://www.podomorouniversity.ac.id)  
PIC: Edvi Gracia



NJIS Teachers

NORTH JAKARTA INTERCULTURAL SCHOOL (NJIS)

## MENCETAK GENERASI UNGGUL DI SELURUH ASPEK KEHIDUPAN

NJIS mengembangkan potensi siswa untuk unggul, baik secara akademik maupun sosial. Ia mengadopsi kurikulum Common Core dan Advanced Placement dari Amerika Serikat.

Kawasan Kelapa Gading di Jakarta Utara telah berkembang menjadi salah satu area premium yang dihuni oleh kalangan menengah ke atas dari berbagai negara. Pesatnya pertumbuhan kawasan ini dibarengi dengan hadirnya berbagai fasilitas yang menunjang kehidupan para penghuninya. Tak terkecuali fasilitas pendidikan yang bertaraf internasional, sebagaimana keberadaan dari North Jakarta Intercultural School, yang disingkat NJIS.

Tahun 1990, sekolah ini pertama kali berdiri di Kelapa Gading, Jakarta Utara. Didirikan oleh Larry Bally dan menjadi sekolah internasional pertama di Kelapa Gading, ketika itu. Pada tahun 2010, NJIS menjadi bagian dari Agung

Podomoro Group.

Thomas R. Bendel, *Head of School* NJIS mengatakan NJIS diakui secara internasional sebagai sebuah lembaga pendidikan dengan program inovatif, yang menanamkan dalam diri para siswanya komitmen untuk belajar, integritas, dan kepercayaan diri agar menjadi pribadi yang unggul dan terdepan.

Murid-murid NJIS berasal dari berbagai negara dengan nuansa global tanpa melupakan nilai karakter Asia. Komposisi murid NJIS terdiri dari 70% siswa berkewarganegaraan Indonesia dan lainnya dari Korea, USA, Australia, Singapura, Taiwan, India, Malaysia, Kanada, Pakistan, Jerman, Bhutan, Polandia dan China. Nilai-nilai toleransi dan saling

menghormati merupakan bagian dari kehidupan sehari-hari para murid-murid NJIS sehingga mereka merasa nyaman di dunia yang global dan berwawasan internasional.

NJIS yang berada di lokasi strategis ini menawarkan sejumlah keunggulan. Salah satu keunggulan tersebut adalah fasilitas lengkap yang ada di dalam gedung, seperti Performing Art Theater dengan kapasitas untuk 450 orang, arena olahraga *indoor* yang memadai, area bermain yang menarik dan aman untuk anak-anak baik *indoor* maupun *outdoor*, kolam renang dengan ukuran semi Olympic, kantin yang nyaman, perpustakaan dan lab komputer yang lengkap, ruang kelas yang dilengkapi dengan *smartboard* dan



Siswa NJIS

projectors, maker space, art room dan music room yang menginspirasi, serta STEM (Science, Technology, Engineering and Math) lab yang inovatif.

Unik di Kelapa Gading, NJIS menawarkan program unggulan: *College Board Advanced Placement* bagi murid-murid High School yang berprestasi di bidangnya. Keuntungan mempunyai diploma Advance Placement adalah nilai tersebut dapat di konversikan menjadi nilai kredit di tingkat universitas saat melanjutkan pendidikan ke college/ universitas ternama pilihan mereka. Dengan demikian, waktu belajar akan menjadi lebih singkat, sehingga biaya pendidikan yang dikeluarkan juga menjadi lebih sedikit dan menguntungkan.

Siswa di NJIS dibimbing oleh para pengajar berbobot dengan kualifikasi internasional langsung dari negara-negara: USA, Canada, Australia, South Africa, New Zealand dan Germany dimana total pengalaman mengajar rata-rata 12 tahun. Dengan jumlah siswa rata-rata 10-15 per kelas dan sistem pengajaran yang kreatif serta *hands-on*, murid-murid menjadi lebih interaktif sehingga dapat memahami dan menganalisa pelajaran secara nalar, kritis dan utuh.

Staf pengajar yang dimiliki oleh NJIS memainkan peran besar dalam prestasi pendidikan para siswa. Itu sebabnya, hanya para pengajar yang mempunyai pribadi apik, kualifikasi tinggi dan berpengalaman yang diterima untuk mengajar di sekolah ini. Guru-guru NJIS memiliki kemampuan untuk mengarahkan para siswa dalam menggali dan mengembangkan potensi diri mereka.

**GRAFIK DI SINI**

Tom mengungkapkan, model pendidikan yang diterapkan di NJIS dengan berbagai keunggulannya ini akan mempersiapkan para siswa menjadi orang-orang yang dapat belajar secara cepat, para pemikir yang kritis, komunikator yang baik dan dapat bekerjasama dengan berbagai pihak dari beragam latar belakang budaya dan negara.

“Dan yang terpenting adalah, kita tidak pernah tahu seperti apa pekerjaan yang mereka geluti setelah menyelesaikan pendidikan di NJIS, namun mereka mampu belajar dengan cepat menguasai hal-hal apa saja yang akan menjadi pekerjaan mereka kelak, baik sebagai penemu (inventor), computer programmer ataupun pengusaha misalnya,” ungkap Tom.

Saat menamatkan pendidikannya di NJIS, para siswa diyakini akan memiliki sejumlah hal sebagai berikut:

- Menjadi manusia yang humanis di tingkat lokal, nasional maupun internasional
- Memahami globalisasi dan dampaknya

bagi manusia maupun lingkungan sekitar

- Memiliki kemampuan dalam hal intelektual, daya kreatif, emosi dan psikologis
- Terus memiliki semangat belajar yang tergambar dalam target personal maupun kolektif
- Memiliki keseimbangan dalam pendidikan
- Menunjukkan perkembangan dalam berbagai disiplin akademik
- Memiliki kemampuan berbicara, membaca, menulis dan mendengarkan secara efektif untuk berbagai tujuan
- Mampu mengaplikasikan kreatifitas dan kegigihan untuk memecahkan masalah baik secara pribadi maupun bersama-sama di dalam kelompok
- Merancang target pribadi maupun kolektif dan mampu mencapainya
- Menggunakan teknologi untuk mengakses dan menciptakan informasi, memfasilitasi pemahaman dan pengalaman belajar
- Memiliki kemampuan untuk mempraktikkan apa yang sudah dipelajari di sekolah

Sejauh ini, lulusan NJIS melanjutkan pendidikannya di sejumlah universitas terkenal antara lain: Babson College (USA), Berkeley School of Music (USA), Parsons School of Design (USA), Central Saint Martins (UK), University of Westminster (UK), Monash University (Australia) dan universitas-universitas ternama lainnya.

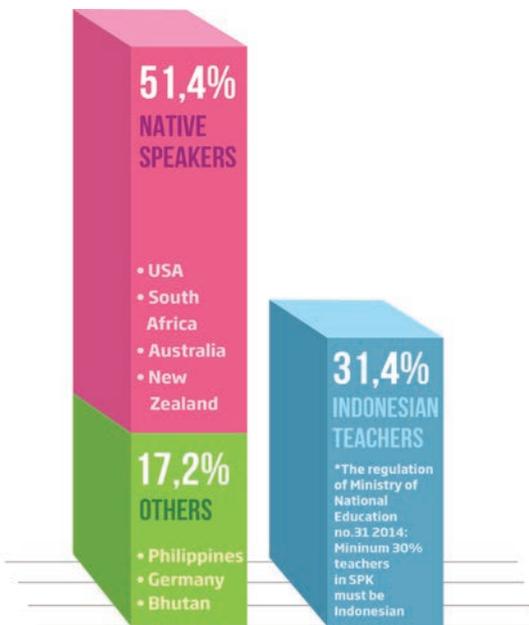
“Terima kasih sudah mempercayai kami untuk mendidik anak-anak Anda. Anda pasti sangat mencintai mereka, jadi percayakan kami untuk mendidik mereka untuk menjadi orang yang tidak hanya beprestasi secara akademik tetapi juga menjadi pribadi yang unggul dalam berbagai aspek kehidupan,” ungkap Tom.

Untuk informasi lebih lanjut, silahkan menghubungi:

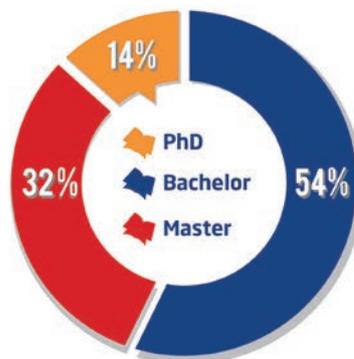
**North Jakarta Intercultural School (NJIS)**

Contact Us:  
 Jl. Boulevard Bukit Gading Raya,  
 Jakarta Utara 14240  
 Phone : +62 21 4586 5222 ext: 123/125  
 Mobile Phone: +62 813 1725 0248

Email: [marketing@njis.org](mailto:marketing@njis.org)  
 Website: [www.njis.org](http://www.njis.org)



\*FACULTY NATIONALITIES DATA AS OF 2017 / 2018



\*FACULTY ACADEMIC QUALIFICATIONS DATA AS OF 2017 / 2018





**LEE KANG HYUN**

Vice President Director PT Samsung Electronics Indonesia

**60% INDONESIA,  
40% KOREA**

Nama Samsung memang jauh lebih terkenal dari orang ini. Tetapi siapa sangka jika sukses produk Korea itu di Indonesia berkat kerja kerasnya?

Naskah: Ferdinand Lamak & Christie Damayanti, Foto: Ferdinand Lamak

**M**emang tidak setiap orang, jika merasa terjepit justru ia menjadi lebih 'ngotot' dan berusaha untuk keluar dari himpitannya. Itulah yang dialami Lee Kang Hyun, Vice President Director PT Samsung Electronics Indonesia yang pada tahun 1989 sudah mulai mengenal Indonesia melalui seorang sahabat pena yang berkebangsaan Indonesia, sebelum pada 1993, ia ditugaskan Samsung untuk membuka pasar di Indonesia bagi ponsel pintar Samsung asal Korea itu.

Lee Kang Hyun cukup kesulitan pada awalnya, karena merk asal Korea Selatan itu tidak dikenal di sini. Namun, ia terus bertahan dan terus berjuang memperkenalkan nama Samsung, hingga akhirnya sekarang posel pintar ini merajai Indonesia.

Kalau dibilang, ia kemudian jatuh cinta kepada Indonesia, mungkin tidak berlebihan. Pasalnya, Indonesia tidak hanya menjadi salah satu pasar 'gemuk' bagi produk-produk yang ia pasarkan, melainkan ia pun akhirnya menikah dengan perempuan Indonesia, mempunyai 3 orang anak laki-laki dan menjadi muallaf yang taat.

"Saya sekarang sudah 60% Indonesia, 40% Korea. Kalau isteri saya, sudah 60% jadi orang Korea, karena dia sudah paham kebudayaan Korea, sudah bisa berbahasa Korea dan sudah pintar masak makanan Korea."

Ketiga anak Lee yang bersekolah di *international school*. Menurutnya, sekalipun tinggal di Indonesia, anak-anaknya pun



sangat memahami budaya dan bahasa serta makanan Korea.

"Jadi kalau anak-anak saya, 40% Korea, 40% Indonesia dan 20% internasional. Tetapi yang sulung sekarang kuliah di Amerika, sehingga saya harap dia lebih ke internasional, sementara anak kedua lebih ke Korea dan anak ketiga lebih ke Indonesia, supaya adil," ungkapnya sambil tergelak.

Kalau berbicara tentang kuliner, dia sangat antusias. Lee sangat menyukai masakan Manado, dia 'gila' makanan pedas, bahkan katanya, dia setiap hari makan cabe rawit!

"Ada restoran Makassar di Menteng, saya lupa namanya, itu seminggu sekali saya pasti ke sana. Dan, keluar bersama keluarga untuk mencari tempat-tempat makanan yang enak adalah kegiatan saya dan keluarga setiap *weekend*," katanya.

Lee juga sangat bangga menjadi seorang Muslim, tidak pernah batal puasa selama puluhan tahun ini, dan selalu sembahyang di Masjid, bersama dengan ketiga anaknya. Dan pastinya berbahagia bersama, juga dengan istrinya, yang sering mengirimkan kisah-kisah religious melalui whatsapp.

Berbicara dengan Lee, kita mendapatkan satu kata kunci, yang dapat dijadikan inspirasi bagi siapa saja. Ini tentang kata 'pantang menyerah.' Lee berhasil membuktikan, bahkan selain dia dalam pekerjaannya semakin sukses dan mendunia, dia pun mampu mendapatkan kehidupannya dengan bahagia, di negara yang dicintainya selain Korea.





## THE PERFECT SINKS FOR YOUR KITCHEN

As Netherland's largest producer of stainless steel sinks, one of the company's strengths is its deep drawing technology that allowed Reginox to become one of the first companies to develop the non-welded sink from a single sheet of stainless.

**REGINOX**

MADE IN HOLLAND



THE CROWN FOR YOUR KITCHEN

# KPR Panin

Program Spesial Fix & Fix  
Mudah & Cepat

**FIX 3 TAHUN  
PERTAMA**

**&**

**FIX 3 TAHUN  
KEDUA**

**6,99%\***

**7,99%\***

**Periode : 10 Agustus 2017 - 31 Januari 2018**



\*Syarat dan ketentuan berlaku

**KPR Panin**  
[www.panin.co.id](http://www.panin.co.id)

 **1500678**

 PaninBank  paninbank.official

PT. Bank Panin, Tbk. terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan



**PaninBank**