

## MEDIA KLIPPING

Nama Media : Bisnis.com  
Judul : Genjot Penjualan, Ini Strategi Promosi PP Properti (PPRO)  
Tanggal terbit : Senin, 29 Juli 2018  
Waktu : 16.30 WIB

Bisnis.com, JAKARTA—Emiten properti PT PP Properti Tbk. menyiapkan sejumlah strategi promosi dan pemasaran pada sisa tahun ini untuk menggenjot capaian pemasaran atau marketing sales perseroan hingga akhir tahun.

Taufik Hidayat, Direktur Utama PP Properti mengatakan tahun ini perseroan menargetkan marketing sales dapat mencapai Rp3,8 triliun. Perseroan sudah merealisasikan Rp2,49 triliun hingga semester pertama tahun ini, sehingga masih tersisa 35% lagi dari target itu untuk dikejar pada semester kedua.

Taufik mengatakan, perseroan optimistis target tersebut akan bisa tercapai, bahkan kemungkinan besar akan terlampaui. Emiten dengan kode saham PPRO ini menyiapkan beragam strategi untuk mengejar target tersebut.

Perseroan menggandeng dua bank BUMN untuk memberikan promosi pemasaran sepanjang semester kedua, yakni dengan Bank Mandiri dan Bank BTN.

Dengan Bank Mandiri, perseroan bekerja sama melalui program PILKADA atau Pilihan Kredit Apartemen Anda. Dalam program ini, konsumen akan memperoleh subsidi biaya KPR dan juga proses approval pengajuan kredit yang cepat.

Sementara itu, kerja sama dengan Bank BTN adalah melalui program SUPER atau Sempel Untung Promo & Extra Reward. Konsumen yang mengikuti program ini bisa mengajukan uang muka sebesar 5% dari harga properti dengan bunga mulai dari 4,68%.

Selain itu, tuturnya, perseroan juga mengandalkan platform e-commerce perseroan milik perseroan, yakni PPRO Juara. Perseroan pun kini tidak saja menasar konsumen ritel perseroan, tetapi juga konsumen dari kalangan institusi untuk penjualan skala jumbo atau bulk sales.

“Tadi pagi juga ada satu institusi yang datang ke kantor kami untuk pendekatan lagi beli satu toewer apartemen kami. Itu juga membuat kami optimis masih akan terus tumbuh. Selain kami promosi, pelanggan kami juga datang sendiri ke kami minta dibuatkan housing,” katanya, Rabu (29/8/2018).

Sebelumnya, perseroan sudah menandatangani nota kesepahaman penjualan menara apartemen kepada empat mitra. Terbesar, perseroan menjual 3 menara apartemen di Surabaya kepada PT Arvada Investama senilai Rp2,1 triliun.

Indaryanto, Direktur Keuangan PP Properti, mengatakan bahwa bisnis properti perseroan akan mendapatkan keuntungan dari kebijakan pelonggaran loan to value ratio (LTV) dari Bank Indonesia yang berlaku sejak 1 Agustus 2018.

Indaryanto mengatakan, pelonggaran tersebut akan memungkinkan konsumen properti perseroan akan dapat membeli hunian apartemen perseroan dengan uang muka ringan, bahkan hingga 1%. Selain itu, konsumen juga bisa membeli dengan metode KPR hingga hunian kelima, tidak lagi dibatasi hanya pada hunian pertama dan kedua.

Pengembang juga diuntungkan sebab pencairan dana KPR konsumen kepada pengembang akan lebih cepat pula. Bila dulunya pengembang baru bisa mengantongi 20% pencairan dana KPR setelah fondasi selesai, kini mereka bisa mengantongi 20% segera setelah tanda tangan akad kredit antara konsumen dan bank.

Selanjutnya, setelah fondasi selesai, pengembang bisa mengantongi 50% dari nilai KPR. Pada saat penutupan atap atau topping off, pengembang sudah bisa mengantongi 90%, yang dulunya hanya maksimal 70%. Pengembang akan menerima pembayaran terakhir 10% dari nilai KPR pada saat serah terima unit. “Relaksasi LTV ini kami yakin akan meningkatkan gairah konsumen untuk membeli properti apartemen,” katanya.

<http://market.bisnis.com/read/20180829/192/832878/genjot-penjualan-ini-strategi-promosi-pp-properti-ppro>

**PT PP Properti Tbk**

Plaza PP 7th Floor - Jl. Letjend. TB. Simatupang No. 57 Pasar Rebo, Jakarta 13760 – Indonesia

[www.pp-properti.com](http://www.pp-properti.com)