

CHAMPIONS NEWS

www.promex-indonesia.co.id



Get the Commission That you Deserve

Dalam beberapa kesempatan ngobrol atau diskusi dengan Principal maupun Marketing Associate (MA), pertanyaan atau mungkin tepatnya keluhan yang disampaikan adalah sulitnya mendapatkan listing dengan besarnya komisi yang sudah ditetapkan. Bahkan mungkin banyak MA yang tidak tau standard penetapan komisi.

selengkapnya halaman 3

Poin-Poin Penting Undang-Undang Pengampunan Pajak (Tax Amnesty / TA)

I. Pengertian - Pengampunan pajak adalah penghapusan pajak dengan cara mengungkap harta yang belum dilaporkan di SPT PPh dan membayar Uang Tebusan oleh Wajib Pajak Orang Pribadi maupun Badan. II. Pihak Yang Tidak Boleh Mengikuti TA Wajib Pajak (WP) yang tidak boleh mengikuti TA adalah Wajib Pajak yang sedang :

selengkapnya halaman 4

Tracking Your Own Performance

PROMEX memberikan sebuah system yang memudahkan marketing associate dalam memantau performa mereka. Setiap aktivitas dapat dimasukkan kedalam sistem untuk membantu marketing associate mengatur dan merekam semua kegiatan yang dilakukan dengan calon pembeli, investor, vendor, dan lainnya. Marketing associate dapat memasukkan kontak kedalam sistem juga, sehingga saat ingin

selengkapnya halaman 8

Together We Grow Stronger & Bigger

Salam Sejahtera untuk kita semua.

Pertama-tama saya mengucapkan terima kasih atas kerjasama para Principal beserta seluruh marketing team serta kebersamaannya tetap dalam keluarga besar PROMEX, kita telah sepakat untuk melanjutkan usaha kita bersama dengan logo dan nama yang sudah diperbaharui, mari kita semua tetap semangat dan menjalankan program yang akan kita usung dalam beberapa bulan mendatang, harapan saya semua kantor dan team dapat merasakan dampak yang positif dari brand refreshment ini.

Seperti yang saya sampaikan pada Principal Meeting yang lalu, terkait dengan brand refreshment ada dua program utama yang akan dilakukan yaitu pembentukan Champions Circle bagi para MA yang berprestasi dimana para MA yang terpilih akan disupport dengan program training lanjutan dan pembentukan Team One bagi para MA yang ingin fokus pada pemasaran properti primary. Dengan dukungan dan partisipasi aktif dari para Principal beserta team dalam mempersiapkan infrastruktur yang diperlukan saya berharap program tersebut dapat dilaksanakan secara bertahap mulai September 2016 s/d Februari 2017.

Tujuan dari program-program tersebut demi terbentuknya marketing team yang solid dan profesional dimana para MA mengembangkan sikap mental yang positif, lebih memahami profesinya sebagai real estate agent dan memiliki standar kerja yang lebih baik serta dapat memberikan nilai lebih bagi para customer yang mempercayakan kebutuhan propertinya kepada mereka. Pada akhirnya para MA mendapatkan hasil yang maksimal dan long-lasting karena konsep 'agent centric' dan 'build your bussiness' tidak hanya sebatas slogan tetapi sungguh-sungguh terwujud nyata.

Champions Go To Taiwan tetap akan dilaksanakan dengan memperhitungkan prestasi selama Januari-Desember 2016, sedangkan MidYear Award rencananya akan diadakan pada akhir Agustus 2016 yang akan datang dengan mengundang pembicara kawakan Bp. Ponijan Liauw.

Bulan Juli 2016 ini pemerintah telah memberlakukan Tax Amnesty yang mana banyak pihak terutama para developer dan broker property memperkirakan program ini dapat kembali menggairahkan industri property yang sempat melambat, oleh karenanya dalam newsletter kali ini team redaksi telah mempersiapkan berita-berita yang dapat dijadikan referensi bagi kita semua.

Semoga Tuhan selalu menyertai kita semua...
Salam Sukses, Together We Grow, Stronger & Bigger!



Sulihin Widjaja

Chief Executive Officer
PROMEX Indonesia

PROMEX Real Estate

Chief Executive Officer

Sulihin Widjaja

Key Executive Officer

Agatha Meydiana F.

Business Development

Maria Margareth

Finance

Susanna Milawati

BOD Secretary

Anissa Natalia

Graphic Designer

Wahyudi Wiratama

Project Division

Aruna Hidayat

Administrator

Roni Tarmidin

Address :

APL Tower 38th Floor
Podomoro City
Jl. Let. Jend. S. Parman Kav 28
Jakarta 11470 - Indonesia
T : +62 21 2933 9300
F : +62 21 2933 9303
E : corporate@promex-indonesia.co.id
www.promex-indonesia.co.id

GET THE COMMISSION THAT YOU DESERVE

Dalam beberapa kesempatan ngobrol atau diskusi dengan Principal maupun Marketing Associate (MA), pertanyaan atau mungkin tepatnya keluhan yang disampaikan adalah sulitnya mendapatkan listing dengan besarnya komisi yang sudah ditetapkan. Bahkan mungkin banyak MA yang tidak tau standard penetapan komisi. Praktek di lapangan terdapat dua penetapan komisi yaitu:

1. Standard komisi yang diterapkan oleh perusahaan property agent

Bagi para MA yang tergabung di kantor yang berafiliasi franchise maka sudah menjadi aturan industry pada umumnya besaran komisi:

- 3% dari nilai transaksi sebelum dipotong pajak untuk transaksi jual
- 5% dari total nilai sewa sebelum dipotong pajak untuk transaksi sewa

2. Standard komisi yang ditetapkan oleh pemerintah

Besarnya komisi diatur dalam PERMENDAG No. 33 tahun 2008 sebesar 2% dari nilai transaksi

Berdasarkan pengamatan pribadi terutama untuk area Jakarta dan sekitarnya, penerapan standard komisi sesuai PERMENDAG sudah berjalan dan dapat diterapkan. Namun di beberapa daerah lain yang pasar propertinya ramai dan diwarnai dengan persaingan sengit baik antara property agent professional (baca: bergabung di kantor property) dengan property agent perorangan (baca: BT – broker tradisional) penerapan standard komisi tidak mudah dilakukan, sehingga terjadilah yang namanya 'banting komisi' yang pada akhirnya membuat para agent tidak mendapat komisi sebagaimana mestinya.

Jika ditelaah kebanyakan para MA kesulitan mendapatkan standard komisi dikarenakan, antara lain:

1. Lack of Knowledge atau kurangnya pengetahuan, sebagai berikut:

a. Professional Knowledge

pengetahuan mengenai peran & fungsinya sebagai property agent bagi konsumen dalam hal ini pemilik property. Peran property agent bukan hanya sebagai tenaga pemasar tetapi juga sebagai konsultan /advisor bagi pemilik properti, sebagai mediator dan negosiator bagi pemilik property dengan pembeli. Selain itu property agent yang professional mestinya memiliki data yang dapat dijadikan referensi pada saat berkomunikasi dengan klien-kliennya, memahami aspek legal terkait transaksi jual beli /sewa menyewa yang dilakukannya, menguasai strategi pemasaran, dll.

b. Market Knowledge

Untuk dapat memasarkan property dengan efektif seorang property agent wajib memiliki pengetahuan akan pasar property di market areanya seperti harga pasaran property di area tersebut, pergerakan harga dan apa saja yang sedang dan akan terjadi terkait dengan pasar property di area tersebut termasuk apakah sedang marak pembangunan kompleks perumahan baru, mix-development, kompleks ruko, apartemen ataupun pembangunan fasilitas umum seperti jalan baru, rumah sakit, dll.

c. Knowledge of the Competition

Persaingan perlu dipetakan agar seorang property agent dapat mengenali keunggulan dan kekurangannya sendiri serta mengamati kelebihan dan kelemahan pesaingnya. Bagaimana posisinya di pasar dibandingkan dengan agent lain di market area yang sama, siapa saja pesaing-pesaing kuat yang harus diwaspadai, aktivitas dan strategi apa saja yang dilakukan oleh para pesaing yang membuat mereka lebih unggul. Knowledge of the Competition membantu kita menetapkan strategi yang pas dalam menghadapi persaingan serta menjawab keberatan-keberatan klien.

2. Lack of Preparation atau kurang persiapan,

Seringkali MA me-listing tanpa persiapan yang memadai. Berapa banyak dari kita yang bertemu dengan pemilik property hanya bermodalkan form listing? Atau boro-boro persiapan, tatap-muka dengan pemilik saja tidak dilakukan, alih-alih ketemu proses me-listing hanya dilakukan via telephone atau email. Padahal untuk mendapatkan komisi yang layak kita perlu meyakinkan pemilik property, agar pemilik property yakin maka kita perlu mendapatkan kepercayaan (trust), kepercayaan tumbuh melalui komunikasi dan interaksi yang terjalin dengan baik. Pertemuan dengan pemilik property selain untuk memperkenalkan diri juga untuk memberikan solusi, maka diperlukan persiapan yang matang seperti data property pembanding, kondisi dan harga pasar, mengenali lokasi property, contoh-contoh aktivitas pemasaran, dll yang tentunya tidak hanya kita sampaikan secara lisan tetapi juga disertai dengan hard copy, contoh material promosi dan alat bantu lainnya.

3. Lack of Commitment atau komitmen yang rendah,

Kurangnya professional knowledge menyebabkan banyak pula property agent yang menjalankan profesinya sebagai pekerjaan sampingan, akibatnya memiliki komitmen yang rendah jika dibandingkan dengan agent yang memiliki professional knowledge yang memadai. Mengapa? Professional knowledge yang memadai membuat seorang property agent memahami peluang yang akan diperolehnya jika ia menganggap profesi ini sebagai suatu bisnis yang serius bukan sekedar pekerjaan sampingan sehingga dengan sendirinya secara full time dan fokus menjalankan aktivitasnya dan akhirnya memiliki komitmen yang lebih tinggi.

4. Lack of Confidence atau kurang pe-de,

Bagaimana kita hendak meyakinkan orang lain jika kita sendiri tidak yakin dengan apa yang kita tawarkan? Klien akan menangkap signal ke-tidakyakinkan kita terutama dari body language kita saat melakukan presentasi. Keberatan-keberatan yang disampaikan oleh klien kepada kita sebetulnya merupakan upaya mereka untuk mempercayai dan meyakini apa yang kita tawarkan. Mengapa kita sering kurang pe-de? Penyebabnya bisa salah satu dari poin-poin yang sudah saya sampaikan di atas atau bahkan beberapa poin sekaligus.

Ketika kita menyadari kekurangan-kekurangan tersebut dan kita bertekad untuk memperbaikinya bisa dipastikan kita akan dapat meyakinkan klien untuk mempercayai propertinya kepada kita dengan imbalan komisi yang sesuai dengan standard yang ditetapkan. Ingat, seringkali masalahnya bukan di angkanya tapi di 'perceived value' yang Anda tawarkan serta bagaimana tingkat keyakinan dan komitmen Anda sendiri terhadap bisnis ini.

Poin-Poin Penting Undang-Undang Pengampunan Pajak (Tax Amnesty / TA)

I. Pengertian

Pengampunan pajak adalah penghapusan pajak dengan cara mengungkap harta yang belum dilaporkan di SPT PPh dan membayar Uang Tebusan oleh Wajib Pajak Orang Pribadi maupun Badan.

II. Pihak Yang Tidak Boleh Mengikuti TA

Wajib Pajak (WP) yang tidak boleh mengikuti TA adalah Wajib Pajak yang sedang :

- Dilakukan penyidikan dan berkas penyidikannya telah dinyatakan lengkap oleh Kejaksaan
- Dalam proses peradilan ; atau
- Menjalani hukuman pidana a/ tindak pidana dibidang perpajakan.

III. Tarif :

Harta di dalam negeri atau di luar negeri yang dialihkan ke Indonesia (repatriasi).

Catatan : Sebelumnya di RUU TA kedua jenis harta ini dibedakan tarifnya dalam UU TA, namun akhirnya disamakan tarifnya sudah menjadi UU :

- 2% untuk Periode 3 Bulan Pertama
- 3% untuk Periode 3 Bulan Kedua
- 5% untuk Periode 3 Bulan Ketiga

Harta di luar negeri yang tidak dialihkan :

- 4% untuk Periode 3 Bulan Pertama
- 6% untuk Periode 3 Bulan Kedua
- 10% untuk Periode 3 Bulan Ketiga

Bagi Wajib Pajak dengan omzet s.d Rp. 4,8 milyar (UMKM):

- 0.5% bagi yang mengungkapkan nilai harta s.d Rp. 10 Milyar
 - 2% bagi yang mengungkapkan lebih dari Rp. 10 Milyar
- (Wajib Pajak wajib melampirkan surat pernyataan omzet)

IV. Uang Tebusan

Uang Tebusan = Tarif x Nilai harta bersih yang belum atau belum seluruhnya dilaporkan dalam SPT PPh terakhir.

V. Dasar Penilaian Harta

Nilai harta untuk Kas berdasarkan nilai nominal, sedangkan selain Kas berdasarkan nilai wajar.

Nilai wajar adalah nilai yang menggambarkan kondisi dan keadaan aset sejenis atau setara berdasarkan penilaian wajib pajak.

VI. Batasan Hutang

Hutang yang dapat diperhitungkan dibatasi untuk :

- Wajib Pajak Badan paling banyak 75%
 - Wajib Pajak Orang Pribadi paling banyak 50%
- dari nilai harta tambahan (yang berkaitan secara langsung dengan perolehan harta yang bersangkutan)

VII. Surat Pernyataan (SP) Pengampunan Pajak

Wajib Pajak yang mengikuti TA harus menyampaikan Surat Pernyataan (SP). SP dapat disampaikan paling banyak 3x selama periode TA yaitu hingga 31 Maret 2017.

VIII. Keuntungan Mengikuti TA

Wajib Pajak yang telah menerima tanda terima SP tidak dilakukan :

- Pemeriksaan
- Pemeriksaan Bukti Permulaan dan / atau
- Penyidikan tindak pidana di bidang perpajakan

IX. Fasilitas TA

Wajib Pajak yang telah memperoleh Surat Keterangan, memperoleh fasilitas antara lain:

- Penghapusan pajak dan tidak dikenakan sanksi administrasi dan pidana perpajakan
- Penghapusan sanksi administrasi perpajakan berupa bunga atau denda
- Tidak dilakukan pemeriksaan pajak, pemeriksaan bukti permulaan dan penyidikan tindak pidana perpajakan
- Penghentian pemeriksaan pajak, pemeriksaan bukti permulaan dan penyidikan tindak pidana perpajakan
- Penghentian penyidikan

X. Repatriasi Aset

Harta di luar negeri yang ingin dialihkan paling lambat harus dilakukan :

- Tanggal 31 Desember 2016 untuk TA periode 3 Bulan Pertama dan Kedua
 - Tanggal 31 Maret 2017 untuk TA periode 3 Bulan Terakhir
- Harta tersebut tidak dapat dialihkan keluar dari Indonesia dalam waktu 3 (Tiga) tahun sejak diterbitkan Surat Keterangan.

XI. Investasi

Investasi dilakukan dalam surat berharga / obligasi yang diterbitkan oleh pemerintah / BUMN, investasi keuangan pada bank persepsi, obligasi perusahaan swasta, investasi infrastruktur kerjasama pemerintah dengan swasta, investasi sektor riil prioritas pemerintah, investasi lain yang sah.

XII. Batas Waktu Persetujuan

Surat Keterangan (setara Persetujuan TA) diterbitkan paling lama 10 (Sepuluh) hari sejak tanggal diterima Surat Pernyataan (SP) beserta lampirannya.

XIII. Wajib Pajak Badan

Bagi Wajib Pajak Badan harus membukukan selisih antara nilai harta bersih di SP dikurangi nilai harta bersih di SPT, sebagai tambahan atas saldo laba ditahan (Retained Earning) di dalam Neraca.

Harta tambahan tersebut tidak dapat didepresiasi / diamortisasi.

XIV. Tanah dan Bangunan Harus Balik Nama

Harta tidak bergerak berupa tanah dan bangunan serta harta berupa saham yang belum dibalik nama harus dilakukan pengalihan hak menjadi atas nama wajib pajak. Pengalihan tersebut dibebaskan dari pengenaan PPh dalam jangka waktu paling lambat 31 Desember 2017.

XV. Tidak Berhak Membetulan SPT

Wajib Pajak yang menyampaikan SP tidak berhak melakukan pembetulan SPT setelah UU TA diundangkan. Apabila pembetulan SPT disampaikan maka akan tetap dianggap tidak disampaikan.

XVI. Resiko Harta Yang Belum Dilapor di TA

Wajib Pajak yang telah memperoleh SK dan ditemukan data / informasi harta yang belum terungkap dalam SP, dianggap sebagai

tambahan penghasilan pada saat ditemukan data / informasi harta tersebut.

Atas tambahan penghasilan tersebut dikenakan PPh dengan tarif umum ditambah sanksi administrasi sebesar 200% (Dua Ratus Persen) dari PPh yang tidak / kurang dibayar

XVII. Resiko Bagi Yang Tidak Ikut TA

Bagi wajib Pajak yang tidak menyampaikan SP s.d 31 Maret 2017, atas harta yang belum dilapor sejak 1 Januari 1985 s.d 31 Desember 2015 dianggap sebagai penghasilan pada saat ditemukan data / informasi harta tersebut, paling lama 3 (Tiga) tahun sejak UU TA berlaku.

Atas tambahan penghasilan tersebut dikenakan pajak dan sanksi sesuai UU dan peraturan perpajakan.

XVIII. Gugatan

Segala sengketa TA diselesaikan melalui pengajuan gugatan ke Badan Peradilan Pajak



Siapa
yang dapat
memanfaatkan
Amnesti Pajak?

Seluruh Wajib Pajak

Kecuali Wajib Pajak yang sedang :

- dilakukan penyidikan dan berkas penyidikannya telah dinyatakan lengkap oleh kejaksaan;
- dalam proses peradilan; atau
- menjalani hukuman pidana atas Tindak Pidana di Bidang Perpajakan

Dengan cara

mengungkapkan harta dan membayar uang tebusan

Uang Tebusan = Tarif x Nilai Harta Bersih

Tarif Tebusan



Nilai Harta Bersih

= Harta - Utang

Harta adalah akumulasi tambahan kemampuan ekonomis berupa seluruh kekayaan, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik yang digunakan untuk usaha maupun bukan untuk usaha, yang berada di dalam dan/atau di luar wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia.

Utang adalah jumlah pokok utang yang belum dibayar yang berkaitan langsung dengan perolehan Harta.

FASILITAS
yang diberikan

- Penghapusan pajak terutang dan sanksi
- Tidak dilakukan pemeriksaan pajak, pemeriksaan bukti permulaan, dan penyidikan Tindak Pidana di Bidang Perpajakan
- Penghentian

8th Principal Meeting
16 Juni 2016



MA Training Karawang Barat 26-28 April 2016



MA Training Jakarta 1-3 Juni 2016



IT Training Semarang Kota 21 Juni 2016



Perjanjian Kerjasama Thamrin District - PIKKOLAND
24 Juni 2016





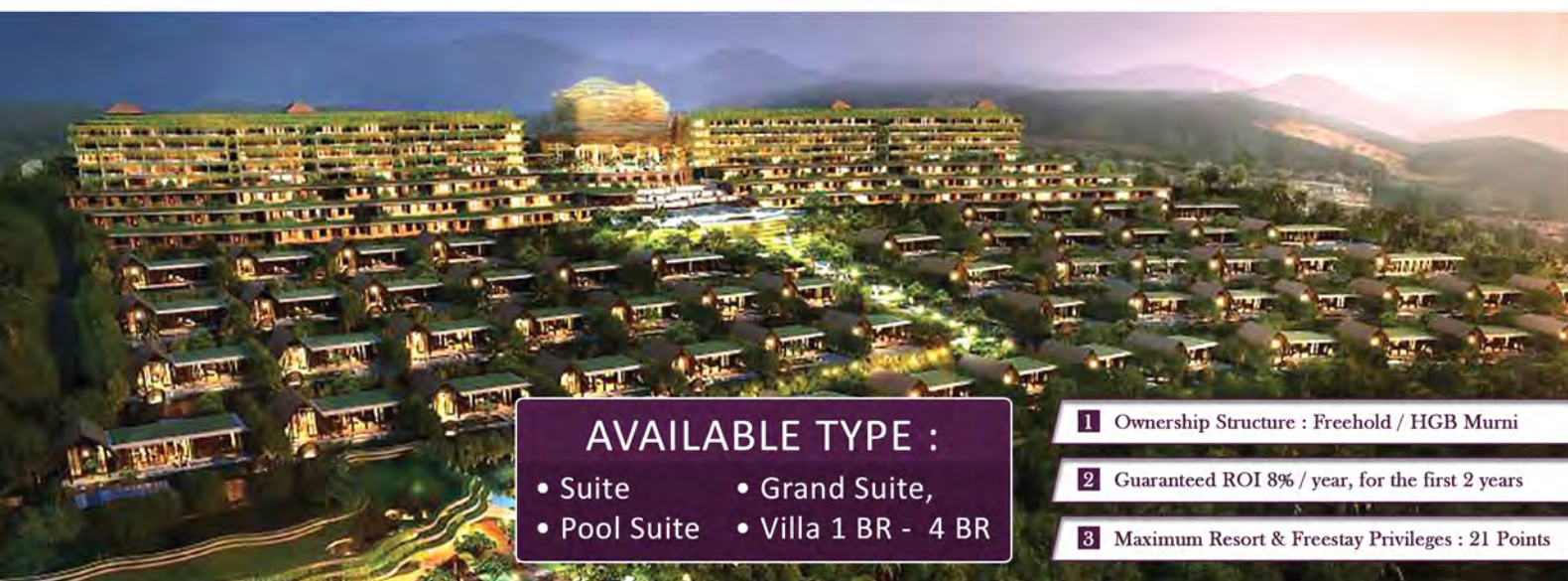
NEW WORLD GRAND

BALI RESORT

LIVE YOUR DREAMS

New World Grand Bali Resort is the new and most sought investment paradise in Bali. PT Mugie Bali Indah have had the master-plan carefully designed to maximize its potential. The existing New Kuta Beach, Balangan Beach and its panoramic surrounding Pecatu nature are some of its attraction.

The five-star New World Grand Bali Resort have successfully merge the asian tradition hospitality with the modern stage facilities, creating a signature experience unlike any other.



AVAILABLE TYPE :

- Suite
- Grand Suite,
- Pool Suite
- Villa 1 BR - 4 BR

1 Ownership Structure : Freehold / HGB Murni

2 Guaranteed ROI 8% / year, for the first 2 years

3 Maximum Resort & Freestay Privileges : 21 Points



Hotel / Suites



Grand Suites



Luxury Villas

- Facility :**
- Gourmet Cuisines
 - Children Corner
 - Swimming Pool
 - Mini Theater
 - Wedding Chapel
 - Retail Shop
 - Signature Spa
 - Dancing Fountain
 - Jogging Track
 - Mini Theater
 - Fitness Center
 - Convention Center
 - Beach Club with Lazy River
 - Luxurious Karaoke Room
 - Destination Rooftop Lounge



THE LOCATION

New World Grand Bali Resort gently resides on the Jimbaran Peninsula of Southern Bali. Located only 30 minutes from Ngurah Rai International Airport, it offers superb, breathtaking sunsets over the Indian Ocean.

untuk info lebih lanjut, hubungi :

PROMEX
Project Marketing



2933 9300
www.promex-indonesia.co.id

APL Tower Lt. 38 - Podomoro City
Jl. Let. Jend. S. Parman Kav. 28
Jakarta 11470



TRACKING YOUR OWN PERFORMANCE

PROMEX memberikan sebuah system yang memudahkan marketing associate dalam memantau performa mereka. Setiap aktivitas dapat di masukkan kedalam sistem untuk membantu marketing associate mengatur dan merekam semua kegiatan yang dilakukan dengan calon pembeli, investor, vendor, dan lainnya. Marketing associate dapat memasukkan kontak kedalam sistem juga, sehingga saat ingin mengakses kontak, marketing associate hanya tinggal memasukkan email dan password, maka daftar kontak akan muncul semuanya secara berurutan sesuai abjad.

PROMEX INFORMATION SYSTEM Reports Performance Report Hello, Marketing 1 | My Account | Logout

Performance Report

Sponsoring Fee Report Show Filter

NO	NAMA LINK	KANTOR LINK	DATE SETTLED	GCI	NCI	SPONSORING FEE
1	Marketing 2	Office Demo	04 Agustus 2016	Rp. 140.000.000,00	Rp. 126.462.000,00	Rp. 3.161.550,00
2	Marketing 3	Office Demo	04 Agustus 2016	Rp. 140.000.000,00	Rp. 126.462.000,00	Rp. 6.323.100,00

Who's Online (2)

Tampilan sponsoring fee report

Pada awalnya apabila terjadi transaksi, marketing diharuskan untuk mengecek ke administrator untuk mengetahui level yang sudah dicapai, dan komisi yang didapatkan dari transaksinya, sementara dari sisi administrator pencapaian level dari masing-masing marketing dan perhitungan komisi masih dilakukan secara manual, sehingga administrator tidak dapat memberikan informasi dengan cepat. Saat ini setiap transaksi dapat dipantau hanya melalui menu Report, marketing dapat mengetahui transaksi yang statusnya masih written (transaksi masih dalam proses persiapan akte jual beli) dan transaksi yang sudah settlement (transaksi sudah AJB dan komisi sudah diterima oleh kantor).

Didalam menu Report juga terdapat sub-menu sponsoring fee report yang menunjukkan performa dari link-link kita sekaligus mengetahui jumlah sponsoring fee yang kita dapatkan.

~ APRIL



Marketing Associate of the Month



*Congratulations to all TOP Achievers!
Keep up the good work!*



Marketing Associate of the Month



Congratulations to all TOP Achievers!
Keep up the good work!

~ JUNE



Marketing Associate of the Month



*Congratulations to all TOP Achievers!
Keep up the good work!*

PROMAX

break into a new generation.



Champions

See You in



Together We Grow



Contact Us for more info :



2933 9300

Periode program mulai Januari 2016 s/d Desember 2016

PCI	Office Reward to MA
75 jt	office 50%, ma 50%
160 jt	office support 100%
290 jt	office support 100% + Allowance NT\$ 12.000