

NEWSLETTER

"The only person you are destined to become is the person you decide to be" - Ralph Waldo Emerson

THE TOMORROW PEOPLE

Dunia esok milik mereka yang mampu bertahan dan menyesuaikan diri dengan zaman

Jika kamu kebetulan sedang membaca artikel ini, maka kalimat pertama yang harus disampaikan untukmu adalah **'SELAMAT, kamu adalah survivor,**

seorang manusia dengan jiwa bertahan yang luar biasa menghadapi segala perubahan, ketidakpastian, ancaman, dan segala tantangan yang mendera. Kamu layak sebagai penghuni dunia masa depan!’

Bayangkan kita sedang berada di semesta film fiksi ilmiah (*scie-fi*) yang jadi kegemaranmu. Sebuah semesta rekaan yang gigantik di mana terdapat sebuah sistem yang telah diciptakan untuk menguji manusia-manusia yang hidup di dalamnya. Pada sebuah waktu, manusia pada semesta itu sedang disiapkan untuk menghadapi sebuah ancaman terbesar pada zamannya. Di luar rumah, ancaman besar siap mengintai mereka. Namun, mereka juga tidak dibekali dengan peranti-peranti atau senjata yang mampu membuat mereka bisa bertahan. Yang mereka miliki hanyalah diri mereka dan segenap kekuatan pikiran juga raga untuk bisa menangis segala ancaman yang datang. Dan film itu berakhir dengan kisah di mana hanya manusia kuat, manusia

terpilih lah tersisa dan melanjutkan hidup.

Tak ubah seperti gambaran itu, kita semua, pernah melalui kehidupan yang berat itu. Badai pandemi tak ubah seperti ancaman yang terjadi pada semesta yang digambarkan tadi. Kita tidak perlu harus terlalu jauh menengok ke belakang tentang betapa berat yang sudah kita lalui sebelum ini. Orang bijak juga selalu mengingatkan kita untuk tidak terpaku menengok ke belakang, dan justru harus menyiapkan diri untuk kembali melangkah. Bersiap menghadapi masa depan jauh lebih baik daripada tertinggal di masa lalu, atau terus meratapi apa yang telah berubah dari hidup kita akibat pandemi.

Dunia tetap tidak berhenti, yang berubah sesudahnya adalah bagaimana aturan baru, cara hidup baru, cara berpikir baru (*mindset*), dan segala hal yang harus kita sesuaikan dan manfaatkan untuk menyongsong hari baru bersama para penghuni dunia esok. Orang-orang yang disiapkan untuk

menghadapi masa depan, *The Tomorrow People*.

The Tomorrow People adalah manusia yang tidak hanya sehat mentalitas dan juga kuat fisiknya, tapi juga memiliki *attitude* dan DNA yang juga super. Seakan DNA yang mereka miliki memang layak dan disiapkan untuk hidup dengan tantangan zaman di hari esok pula. Seleksi alam bernama *new normal* yang lahir akibat Covid-19 ini bagi rahim yang telah melahirkan manusia-manusia tangguh yang menembus zamannya.

The Tomorrow People adalah orang yang memiliki resiliensi, inovatif, *think big*, manusia yang tangkas melahirkan solusi kreatif, hidup praktis dan mudah, antusias terhadap teknologi, dan peduli satu sama lain. Mereka adalah *‘tomorrow people with millennial mindset’*.

Manusia memang tidak bisa terlepas dari ruang dan waktu. Waktu manusia saat ini adalah *“The new normal”*. Masa baru yang



menutup *yesterday made majesty era*. Era yang mempersiapkan kita untuk menjadi lebih dari sebelumnya.

Cerminan ini terbukti nyata pada Permata Hijau Suites dalam pencapaiannya selama setahun belakang, sebuah sejarah yang penting bagi kami. Permata Hijau Suites telah menjadi penerobos zaman, ia tetap bisa menapakkan kaki pada masa-masa yang sulit. Bahkan, dengan bangga harus disebut PHS sebagai satu-satunya apartemen yang melakukan serah terima pada masa *new normal*, *game changer in this new time*.

Permata Hijau Suites *is the game changer*, mampu membalikkan keadaan ketika terhimpit di masa sulit, bangkit atas kekuatan sendiri untuk menemukan ide cemerlang dan menyulap keadaan menjadi lebih baik hingga saat ini. Komunitas milenial yang dianggap tidak akan memiliki properti terkumpul dan menjadi sebuah

kekuatan baru, *the millennial super!*

Menyiapkan diri hadapi 'New Future'

Masa depan baru atau new future akhirnya akan menjadi sesuatu yang tidak terelakkan. Mau tidak mau, cepat atau lambat, kita akan menyongsongnya. Untuk menuju ke sana, ada baiknya *the tomorrow people* menyiapkan diri mulai dari sekarang. Pengalaman yang lalu, juga telah mengajarkan kita terlalu banyak pesan-pesan penting supaya kelak, ketika masa depan baru itu menjelang, kita lebih sigap menjalaninya.

- Amankan posisimu (grab back your position)

Kadang yang membuat orang seringkali gagal menghadapi perubahan karena ia tidak pernah mempersiapkan dirinya untuk segala perubahan. Resistensi terhadap perubahan membuat kita abai untuk terus bergerak dan hanya tertinggal di zona nyaman; sesuatu yang kita anggap nyaman, padahal belum tentu posisi yang aman. Tanyakan sekali lagi pada dirimu, apakah posisimu saat ini (*entah itu pekerjaan, tempat tinggal, dan lainnya*) sudah memiliki kedudukan atau kuda-kuda yang kuat untuk menghadapi segala ancaman yang datang? Seorang *The Tomorrow People* sudah memastikan tempatnya di masa depan.

- Pastikan aman dan terkendali (Make it Settle)

The Tomorrow People juga terlatih untuk membuat dirinya merasa aman di segala situasi, kondisi, dan zaman. Karena dia tahu hidupnya tidak hanya untuk hari ini, maka ia menyiapkan segala hal-hal yang dapat mengganggu stabilitas atau

kelancaran hidupnya di masa depan dari sekarang. Sebagai contoh, mereka sudah menyiapkan asuransi kesehatan yang memadai, atau bahkan dana darurat dengan perhitungan yang matang. Sehingga *The Tomorrow People* tetap aman terkendali jika terjadi sesuatu di masa depan yang tidak pernah mereka prediksi.

- Kuasai dan pimpin pasar (Conquer & lead the market)

Kepekaan dalam membaca situasi juga melahirkan sistem kerja otak yang terlatih dalam menangkap peluang. *The Tomorrow People* juga cermat dalam melihat pergerakan menuju *new future* itu. Sehingga adaptasi perlahan pun terjadi, migrasi pun mulai dilakukan ke arah digital. Lihat saat ini banyak pengusaha yang sudah shifting dari cara pikir konvensional dan tradisional. Layanan hiburan digital misalnya, seperti jamur di musim hujan belakangan ini, sebab *the tomorrow people* paham bahwa saat ini orang tetap dapat menyaksikan pertunjukan konser hanya dari rumah saja. Inilah yang akan menuntun mereka untuk bisa menguasai dan memimpin pasar.

Sang penerobos zaman itu tidak akan mungkin pernah berjalan sendiri. Ia bagai sekawanan burung yang membentuk cara hidupnya, dan menentukan sarang seperti apa yang akan mereka diami, demi mereka berlindung dari segala bentuk ancaman dan belenggu dunia yang bisa mengancam eksistensi mereka. *The tomorrow people* adalah mereka yang memang mempersiapkan hari esok, bahkan mereka sudah berpikir melampaui zamannya, mereka mampu berpikir jauh ke depan. Mereka juga tidak terlalu sibuk memikirkan kejayaan kemarin, cukup sebagai sebuah torehan sejarah atau terpatir di kepala sebagai sebuah ingatan, lalu mereka mulai hidup di masa kini dan mempersiapkan hari esok. Yang menarik dari *tomorrow people* adalah mereka mampu "menciptakan" sendiri masa depan yang mereka inginkan. Mereka juga memilih dengan siapa mereka melangkah di masa depan. Mereka tahu betul, lingkungan yang mereka huni adalah lingkungan yang membentuk mereka. Apakah bersama orang-orang yang memiliki resiliensi yang sama, dan yang bermental baja?

Satu pertanyaan akhir, sudahkah kita berpikir tentang di mana kita tinggal besok, dan apakah kamu adalah salah satu orang yang menjadi penghuni dunia esok? (DP/ Ivonne Suwandi)



Memutus Siklus dengan Beli Properti ala Nisa Pujiresya



Sekitar empat tahun yang lalu, Nisa Pujiresya adalah kita. Ia seorang karyawan. Hidup dari gaji ke gaji. Tidak punya bayangan dan merasa butuh untuk membeli properti. Untuk memenuhi kebutuhan papan, Nisa terpaksa harus menyewa properti. Baru empat tahun setelahnya, sebuah kesadaran mengetuknya, sampai akhirnya ia memutuskan membeli properti pertamanya.

Nisa yang merupakan *Sales Manager* di sebuah perusahaan *oil & gas* di Jakarta ini, mulai menyewa properti sejak 2013. Selama jadi anak indekos, hidup Nisa baik-baik saja. Ia memilih sebuah hunian bertingkat rendah (*low rise building*) di bilangan Kuningan, Jakarta Selatan. Setiap bulan, Nisa harus mengeluarkan kocek Lima Juta Rupiah. Harga yang pantas untuk kenyamanan yang dibutuhkannya.

Tahun-tahun pertama, mengeluarkan Lima Juta Rupiah yang masuk ke kantong penyewa properti terasa biasa-biasa saja. Namun, tepat di tahun 2017, sebuah kesadaran mengusiknya. Nisa mulai berpikir, sampai kapan ia harus mengeluarkan uang untuk sewa tempat tinggal. Persoalannya tentu saja valid; bayangkan, empat tahun lamanya ia hanya menjadi seorang penyewa.

"Udah berapa yang aku keluarin, meski aku

ada tempat tinggal, tapi itu gak dimiliki sama aku, aku cuma bikin orang jadi kaya," cerita perempuan jebolan Universitas Padjadjaran, Bandung ini kepada Ruby Herman, beberapa waktu lalu di Permata Hijau Suites.

Jika dihitung-hitung, hanya dalam empat tahun saja, tak kurang dari 240 juta rupiah sudah mengalir ke kantong penyewa, atau setara harga satu rumah tapak di daerah penyangga ibu kota. Itulah titik balik yang membawa Nisa sampai pada sebuah keinginan untuk membeli properti yang bisa ia huni.

Prinsipnya seketika berubah. Meski nyicil, yang penting, ia punya properti. *"Aku putusin untuk break the cycle,"* tuturnya. Maka pertanyaan yang muncul di hadapan Nisa kala itu, properti apakah yang akan ia beli dengan mempertimbangkan *profile*-nya.

Nisa bisa dibilang perempuan milenial dengan karier cemerlang. Di usianya yang terbilang muda, ia sudah menjabat Sales Manager di sebuah company ternama untuk area Indonesia, Filipina, dan Brunei Darussalam.

Hidupnya juga banyak dihabiskan untuk perjalanan bisnis dan vakansi. Bisa dibilang, Nisa adalah kita. Milenial aktif yang hidupnya

sangat dinamis, mobilitas tinggi, ia bisa saja melompat dari satu *meeting* ke *meeting* lainnya di tengah keriuhan kota Jakarta. Siang harus *meeting* di Pondok Indah, sorenya bisa saja di bilangan Senayan. Kebutuhan untuk tinggal di tengah atau jantung kota tak ayal jadi kebutuhan ia saat itu. Akhirnya, sudah bukan perkara mudah lagi untuk menjawab apakah ia harus membeli rumah atau apartemen, jika kita tahu, harga properti rumah tapak di tengah kota sudah tak masuk akal.

Kebutuhan atau keinginan yang tepat, adakalanya, memang muncul di waktu yang tepat pula. Katanya, saat itulah semesta bekerja. Tak disangka, sebuah iklan di media sosial di ponselnya, seakan muncul begitu saja menjawab dan memahami kebutuhan Nisa. Iklan yang dimaksud, adalah iklan Permata Hijau Suites saat pertama kali *project*nya baru akan dimulai. Nisa hanya disugahi brosur dan gambar-gambar.

Namun, baginya itu sudah cukup mengundang rasa tertarik. *"Menarik ya konsepnya, aku suka modern classic, sesuai sama taste aku. Mewah, tapi harganya reasonable dan affordable,"* ungkap Nisa lagi.

Nisa memutuskan membeli satu unit di Permata Hijau Suites. Itulah keputusan besar dalam hidupnya, ketika ia akhirnya memiliki pengalaman *first purchase*. Sebagai millennial, Nisa juga tak ingin uangnya menguap entah kemana. Maklum, ada kecenderungan bagi milenial untuk berlomba-lomba membeli pengalaman, dan tidak menganggap membeli tempat tinggal sebagai sebuah hal penting.

Sekitar tahun lalu, Nisa sudah serah terima unitnya. Hal yang lantas membuat Nisa salut dan teryakinkan, ia sudah berinvestasi di tempat yang tepat, tempat yang mampu *delivery* tepat waktu. Pandemi yang melanda, kata Nisa, sama sekali tak dijadikan alasan empuk *developer* untuk beralih menunda atau tidak melaksanakan serah terima tepat waktu.



Ketika pembatasan akibat pandemi terjadi, praktis ada yang berubah dari kehidupan Nisa. Perjalanan bisnis terakhirnya juga terjadi pada Februari tahun lalu. Belakangan, Nisa lebih banyak melakukan pekerjaan dari rumah. Sibuk menelpn client di luar dan yang ada di Indonesia.

Sebagai salah satu pemilik *tenant* di Permata Hijau Suites, Nisa banyak menghabiskan waktu untuk *exercise* ringan, renang, *gym*, atau membaca artikel yang mendukung pekerjaannya, entah artikel psikologis

atau bisnis. Sekarang, untuk memenuhi kebutuhan spa misalnya, Nisa tak perlu capek-capek lagi datang ke rumah spa atau harus *booked* melalui layanan spa di hotel atau tempat perawatan lainnya.

Nisa sangat menyukai lingkungan barunya. Sekali tempo ia pulang kerja, saat ia merasa sangat capek, sambutan yang ia terima dari security dan resepsionis di *Grand Lobby*, membuat rasa letihnya sedikit mereda. *"Mereka selalu nyapa, bikin aku feeling homey, feeling welcome,"* sebutnya. Jika masih cukup waktu, Nisa akan melakukan *exercise* ketika *sunset* jatuh di langit Senayan. Panorama yang dijuluki Manhattan View itu seketika berubah menjadi senja emas.

Namun, kata Nisa, suasana di malam hari

jauh lebih menarik lagi. Ia akan memandangi kelap-kelip lampu kota, dan gedung-gedung pencakar yang berasal dari arah kawasan Sudirman tampak bercahaya dari kejauhan.

Nisa juga cukup sering mengajak rekan atau temannya sekadar singgah. Selagi menunggu dirinya turun, ia akan meminta tamunya menunggu di lobi bawah, di *Grand Lobby*. Nisa mengaku, hampir semua temannya yang datang akan memuji desain interior area tersebut.

Selain bisa memikat mata dengan kesan mewah, *elegant*, dan pilihan *furniture* yang sepadan, menurut Nisa ia selalu beroleh pujian dari rekannya. *"Wow, Sa,"* begitu komentar rekannya setiap kali memunculkan kesan pertama. Kalau sudah mendengar begitu, Nisa hanya punya satu kalimat pamungkasnya. *"Aku selalu bilang, udah, lu jadi tetangga gue sini," tutupnya. (DP)*

Millie's Laundry @Permata Hijau Suites

Cerita sore bersama ibu Fenny pemilik Millis Laundry di Permata Hijau Suites diawali dengan secangkir kopi di pinggir lapangan basket 3 on 3 Permata Hijau Suites. Sambil menikmati secangkir teh manis hangat "NASGITEL", ibu Fenny menceritakan visinya untuk Millis Laundry miliknya.

"Millis itu diambil dari Bahasa Jawa, artinya mengalir. Kami mengambil nama ini agar kami dapat menjadi aliran berkat untuk karyawan kami serta mereka yang menjadi klien kami. Caranya bagaimana? Ya tentu dengan memberikan servis yang terbaik untuk setiap klien kami, setiap lembar pakaian yang dititipkan kepada kami adalah sebagian dari klien kami."

Mengelola bisnis laundry ternyata memberikan terapi tersendiri bagi ibu Fenny. Ia mengatakan bahwa dengan berada di dalam bisnis ini dan mengambil kesempatan untuk berada di Permata Hijau Suites adalah sebuah privilege.

Untuk menjamin ketepatan waktu pencucian, Millis Laundry saat ini beroperasi mulai pukul 07.00 pagi hingga 15.00 sore. "Kami ingin memudahkan para penghuni dalam menghantarkan cucian dan mengambilnya setiap hari.

Di sisi proses, Millie's Laundry juga selalu



menjamin kebersihan disetiap cuciannya. Setiap cucian masuk dipastikan disemprot dengan disinfektan yang tidak merusak bahan, setiap petugas Millis Laundry juga diwajibkan mempergunakan masker dan mempergunakan disinfektan.

Selain laundry pakaian, Millis Laundry juga menerima pencucian sepatu dan perbaikan baju ringan seperti pemasangan kancing dan menjahit bagian yang sobek. "Kami mengusahakan kepuasan pelanggan, setiap servis yang kami berikan merupakan komitmen kami kepada setiap pelanggan kami."

Millie's Laundry
Permata Hijau Suites Lower
Ground Floor

Jam operasional :
07.00 - 15.00
Senin - Minggu

Servis :

- Laundry
- Cuci sepatu
- Perbaikan pakaian ringan

Mantap Berbisnis di Masa Pandemi ala Joe, The Tomorrow People

Pandemi tak menjadi batu sandungan bagi milenial super satu ini untuk memulai bisnisnya.

Semua memang bermula dari iseng belaka. Joe Y Kusnadi, suatu hari menerima permintaan temannya untuk menitip-jualkan barang-barang *branded*. Joe tak yakin bisa menjual satu jenis barang *branded* yang tergolong langka tersebut (*rare*). Ia berusaha mencari teman terdekatnya yang tertarik pada barang itu. Tak disangka, barang tersebut laku. Joe kecipratan untung yang lumayan.

Hal ini membuat Joe makin bersemangat menggeluti bisnis ini. Ia makin dipercaya menjadi sosok yang tepat bagi kenalannya menitip jualkan barang-barang seperti tas, baju, sepatu, hingga aksesoris wanita. Belakangan, Joe juga memasarkan produk *homeware* yang *branded*. Produk-produk itu, kata Joe, banyak dicari dan ada pasarnya sendiri.

Pada sebuah waktu, Joe memutuskan tempat tinggal untuk dirinya. Joe memang butuh tempat tinggal dengan lokasi strategis. Tapi, bicara strategis, pasti selalu identik dengan tengah kota yang bising. Sementara, Joe butuh tempat yang tenang, namun tetap strategis. Hal lainnya, Joe sangat mempertimbangkan keamanan. Kebutuhan Joe ini tidak hanya terjawab setelah ia memutuskan jadi salah satu pemilik unit di Permata Hijau Suites. Tapi, juga membantu dirinya mewujudkan satu



hal besar dalam hidupnya. Berbisnis.

Joe menyebut bisnis yang dilakukannya dengan konsep *garage sale*. Ide ini terinspirasi dari pengalaman warga di luar negeri yang bisa menjual barang-barang pribadi di garasi rumah sendiri. Konsep *garage sale* ini kemudian diadopsi Joe untuk mewadahi barang-barang yang selama ini dititip-jualkan kepadanya. "*Kenapa aku usung garage sale, biar homey. Biar nggak terkesan wah, jadi welcome buat semuanya datang,*" sebut Joe saat ditemani Ruby Herman berkeliling di galerinya.

Di galeri *garage sale* Joe, ter-*display* barang-barang *preloved* yang sebagian besar milik temannya. Ada tas, aksesoris seperti dompet, kalung, dan gelang. Ada juga beberapa barang titipan selebriti ibu kota. Bahkan, sampai sebuah saksofon ikut dijual di *event* kali ini.

Sebelum barang-barang ini dijual, sudah melewati *screening* terlebih dulu sebelum masuk galeri atau dijual pada *event*. Joe memastikan kondisinya baik dan layak jual. Itu cara yang ia lakukan demi menjamin produk jualannya.

Uniknya, Joe tidak hanya melayani mereka yang tertarik pada barang-barang *preloved* yang ditawarkan, melainkan juga menerima jasa mencarikan barang-barang tertentu yang susah didapat. Sudah tak heran lagi, barang-barang *branded* yang diproduksi terbatas akan jadi barang langka di suatu hari sehingga sulit didapat. Peluang inilah yang dimanfaatkan Joe untuk membuka jasa mencarikan barang *branded* yang *rare*.

Kenapa ini menjadi sangat berarti bagi Joe, karena ini adalah pengalaman pertamanya menggelar sebuah *event garage sale* yang dikelola sendiri. Lebih istimewanya lagi, ia memberanikan diri membuat *event* pertama di lingkungan tempat tinggalnya sendiri, Permata Hijau Suites di saat pandemi. Karena biasanya Joe hanya menggunakan sistem titip jual saat ada acara di mal.

Di masa depan, Joe ingin *garage sale* miliknya bisa jadi *event* yang lebih besar dengan menawarkan lebih beragam barang. Apalagi bila pandemi tak lagi melanda, Joe juga ingin lebih banyak orang bisa datang ke *event*-nya tersebut. Untuk bisa mewujudkan keinginannya itu, Joe terus berpegang teguh pada prinsip suksesnya; rajin, pantang menyerah, dan selalu jujur. *Keep your dream alive, Joe! (DP)*





PERMATA HIJAU
S U I T E S
RENT & LEASE DIVISION

MOVE IN
READY



Welcome Home

LET'S FIND YOU A HOME

Selamat datang di rumah baru Anda, Permata Hijau Suites, Jakarta Selatan. Oasis kehidupan modern baru dengan kenyamanan fasilitas yang tidak dapat Anda temukan dimanapun. Rengkuh kesuksesan Anda dalam ekosistem kehidupan modern yang mampu menjangkau seluruh dunia. Temui nilai baru dari kata-kata kehidupan kota, kolaborasi dan networking hanya di Permata Hijau Suites. Kami tunggu kehadiran Anda di rumah kami.



Amenities

Grand Lobby, Spa, Sauna, Jacuzzi, Club Lounge, Private Dining Hall, Library, Aquatic Gym Pool, Aquatic Reflexology Path, Aquatic Massage Pool, Yoga & Pilates Area, Alfresco, Outdoor Seating Area, Jogging Track, Children Playground, 3 on 3 Basketball Court, Outdoor Fitness Center, Infinity Pool, Hanging Cabana, BBQ Area & Plaza, upcoming Daycare (Managed by EtonHouse & Playfield Kid's Academy).



RENTAL INFO :

0821 1280 4246

Developed by
PULAUJANTAN
DEVELOPMENT

TERRY PALMER
group

ATEJA group

WWW.PERMATAHIJAUSUITES.COM/SEWA

*) SYARAT DAN KETENTUAN BERLAKU



PERMATA HIJAU
S U I T E S
Living in Perfect Harmony

MOVE IN
READY



CASHBACK ^{RP.} **402*** *Hingga* **JT**

FREE PPN
UP TO **10%**
DON'T MISS IT!
END OF PROGRAM
DECEMBER 2021

^{*)} Syarat & Ketentuan Berlaku

^{**)} Syarat dan ketentuan berlaku sesuai Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 21/PMK.010/2021

Developed by
PULAUJANTAN
DEVELOPMENT

TERRY PALMER
group

ATEJA group

www.permatahijausuites.com

For more info

0813 5736 9600