**Natadesa: Ringkasan Transkripsi Rekaman**

Transcription by Azure AI, Summary by OpenAI

**Gambaran Umum Natadesa**

- **Konsep Produk Natadesa**:

- Mengintegrasikan kawasan dengan alam, berfokus pada kehidupan hijau dan berkelanjutan.

- Diposisikan sebagai \*\*resort residence\*\*, menawarkan tempat tinggal dan rekreasi di Bali.

- Dirancang untuk hunian jangka panjang maupun penyewaan jangka pendek.

**Pasar Sasaran dan Pembeli**

- **Demografi Pembeli Utama**:

- 80% berasal dari Jakarta, sisanya dari kota-kota seperti Medan, Kalimantan, dan Surabaya.

- Pembeli mayoritas adalah pengusaha atau individu berusia 40-an yang mencari rumah kedua atau properti liburan.

- Pembeli internasional dibatasi kecuali melalui pernikahan campuran (aturan SHM).

**Fitur Proyek**

- **Fitur Utama**:

- Luas tanah berkisar 300–1.000 m².

- Vila dengan desain arsitektur Bali modern, dilengkapi area servis terpisah dan kamar tidur utama.

- Fasilitas seperti rooftop dengan pemandangan, kolam renang, dan area jogging.

- **Rencana Pengembangan**:

- Fase 1: Luas tanah lebih kecil (1,7 hektar, 20 unit).

- Fase Signature: Tanah lebih besar (2,7 hektar, 43 unit).

- Rencana kerja sama dengan manajemen hotel bintang lima sedang dipertimbangkan.

**Wawasan Pasar dan Tantangan**

- **Kinerja Penjualan**:

- Permintaan tinggi untuk unit premium dengan harga antara IDR 15M hingga IDR 21M per unit.

- Dinamika pasar menunjukkan preferensi terhadap proyek dengan pemandangan unik dan fasilitas berkualitas tinggi.

- Penjualan sangat bergantung pada kunjungan langsung ke lokasi dan acara eksklusif seperti pertemuan privat.

- **Tantangan**:

- Lokasi yang jauh memerlukan perjalanan udara, yang memengaruhi akses pembeli.

- Siklus penjualan cukup panjang karena pembeli membutuhkan waktu untuk mengambil keputusan.

**Posisi Kompetitif dan Daya Tarik Investasi**

- **Posisi Kompetitif**:

- Bersaing dengan pengembang lokal berskala kecil di Bali.

- Menawarkan kawasan residensial resor yang dirancang dengan baik dan eksklusif.

- **Daya Tarik Investasi**:

- ROI menjanjikan bagi pembeli, dengan apresiasi nilai yang signifikan untuk pembelian lebih awal.

**Strategi Pemasaran dan Jangkauan**

- **Pendekatan Pemasaran**:

- Berfokus pada pertemuan privat dan interaksi langsung dengan klien, bukan pameran publik.

- Bekerja sama dengan bank dan jaringan privat untuk menarik klien dengan kekayaan tinggi.

- **Integrasi Komunitas**:

- Mengintegrasikan fasilitas komunitas lokal dan menawarkan keanggotaan eksklusif sebagai nilai tambah.

Transcription Details

|  |  |
| --- | --- |
| File | Transcription |
| Recording 2.m4a | [00:01] Terus nah masuk ke produknya nata desa.  [00:05] Itu ya kenapa orang yang nata desa serong dunia kita konsepnya integrities area juga.  [00:12] Stay pleasure jadi orang lebih startingnya jimbaran hijau itu yang dari raffles rafles sampai ke sini gitu tangannya kalau ritel park nya yang mana sih?  [00:24] Itu yang di dekat sini juga jadi ada pepito oh yang ada lighting ya ya? Area kayak cafe nya juga. Oh iya iya ini yang suka dipakai coworking kan?  [00:40] Tahu deh. Soalnya kalau googling misalnya coworking daerah sini pasti soal keluarnya di sini.  [00:47] Terus untuk komunitas bule bule juga udah ada bu. Jadi kayak mereka kadang tinggal di royal tulis atau di spring springnya villa ini yang hotelnya.  [00:58] Terus ada banyak lagi ke sini.  [01:02] Ya konsepnya dia kayak gitu dan untuk di Bali dia 1 di cerita ada nama papa di Bali Pratama platinum ya.  [01:12] Jimbauan at jimbber hijau bali ada sama sama emi.  [01:18] Nah.  [01:20] Aku sering kebalik tahu banyak pak klien yang banyak beli di sini. Klienku satu mas prospek nanti.  [01:28] Cuman kemarin yang kayak ngobrol ngobrol sama pak otto ya dia ngomong anda beberapa klien yang tahun akan desa.  [01:34] Gitu karena produknya juga enggak jauh jauh. Kalau yang pembeli banyak orang lokal apa orang uh Jakarta, banyakan Jakarta banyak 80% untuk orang Jakarta pemegang juga ini restoran tapi tapi mereka mau ya maksudnya kayak kan biasanya kadang orang Jakarta maunya bangun sendiri gitu, tapi ini di dalam kawasan ya.  [01:53] Karena dia sudah maksudnya developnya bagus jadi mental Jakarta kan patokannya kayak ya PSD.  [02:02] Engan udah develop bagus kan? Nah ini kan kayaknya di Bali ini yang ini kan hitungannya sebenarnya developer lokal, tapi yang punya kawasan jadi ingin kalau di Bali itu rata rata untuk yang lokal kecil kecil yang ngomongnya haji putranya gitu kan gede bahkan juga jauh banget deh jauh banget kan terus pas gitu.  [02:20] Maksudnya gede gede ya kalau ini lokal 23 ntar ya berarti gitu. Biasanya sekitar 3 hektar 4 hektare mereka bangun kayak klaster kecil. Habis itu sudah tinggal lagi ah di wangsa kan cuma tinggal koma 3 hitam jadi tapi enggak villa kan ini itu kayak rumah kan itu lebih ke rumah ya mbak ini berarti memang resort yang apa ya kita sebenarnya resort residen ya jadi yang 6 orang Jakarta beli itu memang cuma buat misalnya dia weekend kapan dia kembali dari situ.  [02:49] Atau kalau enggak kita biasa main keren sewa kalau bule di sini kan kayak kemarin saya dapat tamu dia mau sekarang 4 tahun 5 tahun jadi yang udah form di Bali sudah bawa anak keluarga. Biasanya kan enggak mungkin sewa sawah sawah kan mungkin pindah pindah baik boleh biasanya suka ya langsung long, tapi kalau kayak gitu dia sewa berarti bukan beli ya tapi disewa sewa dari ini kan sudah, tapi dari investor dari yang pembeli dari.  [03:17] Gitu terus.  [03:19] Punya area nama enggak tadi kan 80% orang Jakarta. Sisanya kan 20% itu apa ya? Ada orang kayak beda Kalimantan oh berarti bukan banyak bukan dari orang asing bukan ya orang asing ini kan kebetulan shm jadi orang enggak bisa ya kalau enggak mix married dia biasanya enggak.  [03:39] Kalian ada pun ya mix merry gitu jadi soalnya orang tetap orang Jakarta merrynya sama bule tetap bayarnya orang Jakarta gitu. Medan, Kalimantan, Surabaya, kota besar lah ya kalimantannya Kalimantan apa mbak banyakan.  [03:55] Aku da notice banget sih enggak dia mantan di bro barat, cuma kadang nanya dari mana Kalimantan?  [04:01] Tuh jadi ini areanya.  [04:04] Ini mata desa satu jadi dari gerbang tadi ini udah masuk paling kecil mata desa satu ada 300 sampai tanah 700.  [04:14] Terus udah soal 20 sudah unit 1,7 hektar terus kita bangun atau desa signature 2,7 hektar 43 unit lebih banyak atau lebih banyak ya, tapi tanahnya lebih gede, paling kecil 400 sampai 1000 signature eh satu satunya ya 1000 yang di depan itu.  [04:34] Kalau ini kan joglo kita sekarang berada di sini job satu joglo sebelah sana berarti ya.  [04:40] Jadi pembangunannya nama risa ke arah sini timur. Lengkapnya berarti sebelah sini mbak loka kita keluar.  [04:49] Situ ya sekitaran ke sini? Oke, dan kita memang kalau dari atas mungkin ketinggian.  [04:56] Dibikin kayak 5 lantai rooftop bisa kelihatan laut sih mbak yang kita tebingkan soalnya ya jadi balik lagi kalau nata desa sih jujur uh kita.  [05:08] Kalau ngomong jual rumah ya mereka bisa ini ya ya bangun sendiri jual kawasan tapi memang hijau banget sih mbak benaran sesuai ini. Nah awal kali saya masuk sini juga oh.  [05:21] Ini ya ya enak banget kawasan gitu.  [05:29] Sama investment grade kita kan uh dari 2002 satu.  [05:35] Ada klien udah beli 8 m terakhir dijual 12 setengah jadi mereka lumayan di tahun ini. Tahun ini kita kan pembangunan 18 bulan jadi beaches dia 2 tahun ya dia udah 8 ke 12 tahun ya.  [05:49] Gitu.  [05:52] Berarti sekian dari marketnya juga ibu sini juga oke.  [05:57] Banyak yang cari.  [06:00] Nah kita balik mungkin masuk ke produk eh sorry kalau yang di sini itu belum ada ininya sih. Nah ini bu ini kurang lebih kawasannya jadi dari ibu masuk gerbang sini mentok sampai tegal wangi.  [06:17] Ayana ini kurang lebih sementara konsepnya seperti ini mau dibikin ada villar resort. Terus ada rencana cuma cafe.  [06:25] Yang gurih bagawan.  [06:27] Ada sini yang 2 itu berarti di sini.  [06:31] Oh ini yang ini oh nanti ada lagi ini alvin pilihlah riset tuh maksudnya kayak apa uh mungkin saja lebih gede lagi. Secara konsep berapa hektar itu mbak yang kurang ini pokoknya total 23 kalau yang kuning itu kuning ini masih to be confirm sih.  [06:49] Ya kita tadi salah satu sama duanya sendiri ini 1 7 sama 2 7 berarti 4,4 uh terus ini puri bagawan juga sudah jadi puri bagawan mungkin sekitar.  [07:00] 2 hektare lebih kali mirip ini sih gedenya gedenya gedenya.  [07:08] Around 18 hektar lagi lah yang masih kamu ini hotel.  [07:15] Uh rencananya jadi kemungkinan yang dibangun habis ini. Ini baru kesini. Oke hotelnya belum tahu hotel masih belum uh tapi bakal kerjasama sama manajemen hotel bintang 5. Pastinya ini jadi ini kurir banget ini lokalnya di sini ya lokalnya.  [07:36] Oh beraturan dari jimbauan oh keluar dari jimbana ini.  [07:40] Oh berarti bukan part of hotel juga enggak ya? Oke jalannya berarti jalan umum ya oke ke lokal tapi dekat kok cuma 600 meteran lah dekat sih.  [07:54] Gitu ini yang seputar bawaananya ini apa yang orangnya ayah nak enggak ini kayak gini kafein ayana jatuhnya di sini. Oh yang ini yang putih ya oh ini kafein rencananya kaveling yang benar benar dekat. Oh ya berarti nanti dia bisa bangun sendiri ya kalau di situ ya mbak kalau orang yang beli itu ya misalnya orang Jakarta ataupun dari luar kota itu sebenarnya dia secara profil ya dia pengusaha gitu pengusaha terus kalau regu aja tuh.  [08:24] Di 4 puluhan lah ya sudah lah ya sudah mature ya udah matcha gitu kan.  [08:30] Buat terbom ada beli terus ini terbom apa nih bali.  [08:37] Bom bali oh terus ada yang kelapa sawit yang Kalimantan itu.  [08:44] Yang nomor satu ini.  [08:46] Yang punya.  [08:51] Itu.  [08:54] Uh warna yang di Cengkareng kalau Bandara Soekarno di Cengkareng oh.  [09:01] Jadi profilnya ya profil profil.  [09:06] Masalah cocok sih mbaknya usaha.  [09:10] Oh tapi kan gue julil loh yang mau ke sini enggak ya? Rasanya yang terakhir ketemu bu jui tak suruh ke sini memang kan kalau kita dari tim riset. Jadi kalau misalnya ada tanah kita mau develop sesuatu kita kita yang Netflix dulu cek marketnya apa ada kan Sinar Mas yang di mana uluwuat iya itu itu buat tanah itu mbak gitu.  [09:32] Jadi kan kalau memang harga segini udah ada di sini berarti kan segini bisa ngedengel jadi benchmarking lah buat di sini gitu.  [09:41] Untuk pasaran bali itu balik lagi nomor satu yang banyak tak temenin itu orang pasti sudah pada punya kavling. Intinya punya kalau yang kelas kelas atas pasti sudah punya ya pasti udah punya kasih sudah punya kalau memang kalian kayak mau bersaing itu ya main view orang ke sini kamu ada view apa yang di tahun juni?  [10:00] Kelebihannya orang nyari di Bali itu biasa. Second home kan ya?  [10:06] Nyari tenang ada viewnya.  [10:10] Harga affordable.  [10:13] Kayak bangsal 8 sampai 12 itu sebenarnya masing masuk sih 12 ya oke kalau ini jujur kita sudah 16 itu ya benar benar sudah kayak nafas 30 m lah kalau 30 m lah kaitannya laura rel gitu makin sedikit.  [10:32] Makin kecil mereka diskon, maka makin kecil makin makin segmented ya.  [10:36] Yang lebih begitu peminatnya agak lebih lebih.  [10:40] Tapi kecepatan penjualannya mbak dari awal gitu ya yang dari fase satu cepat ini itu 2002 satu 2000 kita sempat pos spont intinya 2002 3 awal udah udah udah sih ya 22 unit ya abis 22 unit oh awal 2002 3 udah korbannya waktu kapan?  [11:04] 2002 satu kan mulai agak covid kan iya mas covid langsung mencengang kalau yang kita ngomongin tablo aja ya startingnya kan 16 eh mudahan eh sorry 15,7 awal tahun ini berarti which is ini baru 11 bulan itu sudah 2 5 tahun dari 40 ya tadi 4 2 eh 4 3 kita bukan 4 3 2 5 oke partai desa desa signature face satu gitu itu 2 5 5 2 5 oh starting harga 15 f.  [11:34] Sampai baru Minggu kemarin itu 2 unit tipe yang paling besar. Harga 21 uh.  [11:44] Waduh, jadi ya ini ya bersabar sih. Biasanya kalau approach kayak gitu mbak, berapa lama sih? Mulai dari ketemu sama jalan ke sini sampai dia benar benar sini. Kalau jujur ngomongin bayi itu kendalanya adalah di orang datang.  [12:03] Enggak enggak aku, makanya aku raga lumayan culture syoknya di bsd itu kan pik pondok indah pak datang masih bisa menjalani masih jalan darat. Kalau ini kan kita harus flight agak kendalanya di situ.  [12:19] Uh paling itu aja sih, jadi bisa aja nih Januari bisa approach tamunya tuh kan datang kadang sesuai liburan bisa belanja 13 4 nah itu oke, tapi enggak jarang juga yang memang dia bolak balik ke Bali sebulan bisa 11 kali atau sebulan 2 kali jadi random sih bu kalau mau customer nya ya yang kayak klien kunafa itu juga ada yang tak sini dia sudah lihat sekali itu.  [12:46] Bulan juni harusnya janjian lagi di ovo ini cuma kemarin karena abu dia takut kan.  [12:55] Tobi tapi berarti kalau misalnya dia mau balik lagi main dia sudah tertarik ya.  [13:01] Dia biasanya kalau sudah sampai dia biasa kalau udah fisik dia ngelihat itu pasti orang itu ya suka ya ya, karena sudah lihat langsung.  [13:10] Ya itu range nya enggak bisa patokan lah bisa yang setahun ada kan nunggu mereka benar benar kan terus di sini kan juga data datanya kadang ada di luar dari luar negeri luar negeri kan juga enggak segampang itu pulang atau apa kayak gitu sih. Jadi kalau di omong kecepatan ya lumayan lumayan random sih bu kalau di sini mbak tapi si ownernya sendiri ini dia pebisnis apa?  [13:39] Dia lot aja sih bu kan lot aja. Tapi dia apa dia jaga maintenance lingkungannya tuh maksudnya kok dia tuh dia asisten atau apa sister company nya ada ya dia macam macam kayak jt tuh kayak management yang keamanan.  [13:58] Terus sekuritas buat lingkungannya lihat lingkungannya ini apa sih yang bersih bersih taman itu juga pakai sister company nya dia gitu ya kan bisa Sinar Mas punya macam macam kalau ini tuh itu.  [14:16] Uh.  [14:17] Palen talenta tuh alat apa ya aplikasi absensi ya mungkin absensi security kayak gitu gitu lah bisnisnya paling masih di bidang bidang itu gitu bukan kayak pertambangan gitu.  [14:33] Tapi orang asli bali ya karena Jakarta sih sebenarnya cuman mungkin keluarganya keluarga besarnya orang banyak yang. Tapi terus kan ini punya keluarga.  [14:44] Yues sama yang 11 2019 lah oke.  [14:47] Saya.  [14:48] Luas kan maksudnya dia tadi punya beberapa hektar kan ya di mana mana.  [14:54] Terus ini balik lagi nih yang tipe villa apa?  [14:58] Satu lagi mbak kalau apa namanya ada exhibition gitu ya itu eksibisi ke kota mana saja? Kebetulan ini ownernya kan uh memang pk penginnya eksklusif mengibaratkan kalau tas tuh kita jualan tas branded hermes.  [15:14] Nah kita enggak pernah exhibition tuh eh maksudnya pameran kita enggak pernah kita lebih deketinnya ke gathering. Jadi tentang kayak gitu gitu. Oke oke waktu itu ada di isis ya salah satunya ice terus ini harusnya Senin ini risa berangkat ke dumai.  [15:34] Untuk mandiri sana.  [15:36] Itu lempar lempar ke pulau pulau ke ininya ya apa private itunya ya ya apa yang bankingnya yang apa ya? Prakilledgeillance nya itu ya kayak gitu kayak.  [15:52] Juli kemarin ke Balikpapan osi tapi kayak gitu sih bu eh. Biasanya dari situ biasanya dapat tuh pak tetap harus visit lagi ke sini cuma tapi ada aja ada aja kayak kemarin. Beberapa ini kali login dari orang bank ada.  [16:09] Oh ada yang working juga blok in sini ada tapi enggak sebanyak di bsd ya balik lagi.  [16:16] Pokoknya ada beberapa lumayan culture syok sih bu eh ini biasa sama di Bali.  [16:22] Dari tamu ngundang tamu lah sama walk in nya itu kan beda rata rata kan orang ke Bali juga kalau enggak pas kalian urusan bisnis waktu tertata jadi mereka kalau stay di Bali masih enak tuh ngundang kapan aja bisa datang tapi kalau bapak pulang kapan ya nanti malam lis aku pulang ya udah udah lihat sebentar, belum lagi dia pasti ngelihat project lain kan.  [16:49] Gitu ya udah lihat cepat cepatan harus banyak sabar dong ya boleh dari ketemu sampai dia media itu tadi habis setahun ya.  [16:57] Bisa bisa setahun misalnya gitu dari tipenya sendiri ini kita paling kecil tanah 4 7 2. Intinya kita sebut pendet konsepnya kurang lebih kayak villa.  [17:09] Makanya kan kita sebutnya resort residence.  [17:13] Um bangunannya itu ngambil unsur bali di Bali itu biasanya kan kayak rumah orang tua sendiri rumah anak sendiri.  [17:24] Uh event dapur sama kang madi mungkin mereka sendiri sendiri.  [17:29] Nah kalau ini.  [17:31] Kita punya 2 bangunan ini yang master bedroom.  [17:36] Terus ini.  [17:38] Garasi service semuanya jadi masa bangunannya terpisah gitu ya.  [17:43] Itu oke ini kamar 1 tapi pintu masuknya di sini pakai angkul angkul juga kita pintu masuknya.  [17:53] Tuh lantai 2 kamar kok kayak ini tadi gerbang yang ini ya mbak yang kecil itu sama ini kan ibu juga masuk nih sebenarnya aku langsung kan yes konsepnya bali jeff cap jawa tapi bangunannya ini ya uh modern ya.  [18:07] Kita unsur gabungnya gitu ya enggak tahu kalau dulu kan misalnya maksudnya kalau resort bali itu yang benar benar kayak banyak ukiran banyak apa banyak apa gitu ya kalau lihat dari luar agak lebih banyak.  [18:21] Oh jadi designnya kayak gitu uh. Konser konser ya bali resources gitu lah bu ini yang 2 sama jangan bedanya ini ada ruang tengah basing room.  [18:34] Ruang tamu terus sama ini yang paling gedenya kita tanah 600 jadi dari 400 700 600 eh 400 500 600 uh. Bedanya bangunan yang 1 ini dia bikin kayak living room dining room service terus aja kayak.  [18:53] Uang tamu.  [18:55] Keluarga baru kamar kamar tama sama 4 kamar.  [19:02] Kalau kolam renang nih memang kalau untuk resort ini memang wajib ya orang biasanya caranya untuk kolam renang kalau dirasa kan enggak ada ya ikea saya kayak rumah deh kayak gini lah.  [19:16] Kalau gini yang tipe gede.  [19:22] Ada rumah contoh enggak sih mbak kalau rumah contoh tahap yang signature kita bahas si baru bangun.  [19:28] Kalau tahap satu itu ya sudah sudah tutup semua sudah.  [19:34] Tapi apakah? Tapi apakah rumah contoh itu perlu apa untuk tetap tetap di mana pun project tetap karena enggak semua profile buyer itu punya. |
| Recording 3.m4a | [00:02] Marketingnya dia juga jadi mungkin.  [00:05] Pasti bagaimana gua ditawarin enggak usah punya usut lah kok konsepnya jadi dia mirip oh.  [00:12] Harga harganya juga 10 belas.  [00:14] Oh gitu oh berarti mereka saatnya dari yang signature mulainya signature berarti dari 6 belasan tapi memang sudah dibeli sama si Mandarin.  [00:21] Dia sih bikin konsepnya. Iya developernya anda Mandarin he eh ada mandarinnya Mandarin mantap.  [00:30] Saya belum belum cetak yang benar benar merasuk gini sih.  [00:33] Terus mah gimana tetap di setiap pindah ke sana.  [00:36] Kalau sana kan gini gini. Kalau enggak usah dulu buat briefing mungkin bukan kurangi ya kan enggak ada sekolah. Maksudnya jauh itu kan area hotel ya? Iya betul, jadi rumah sakit enggak ada.  [00:52] Uh, tapi memang dia buat rumah utama. Maksudnya bukan rumah bukan vila juga tetangga. Cuma developmentnya di sana masih belum ada uh apa.  [01:02] Ada bukan buat living itu lebih banyak orang liburan sebenarnya.  [01:08] Kalau hidup saya ada banyak, soalnya di sini pun jadi sini. Oh tapi kalau misalnya di sana di tanah kita tuh mbak tahu enggak sih tanah kita ulangi lebih jauh lagi kan? Sebenarnya nah tapi gini di Bali itu sekarang investor pada kelari dan pasar selatan ya daerah ulung atau pecatu anjing bangsa juga punya di pecatu.  [01:32] Digarap tahun depan 2005 tapi dia bikin dulu akhirnya di Gunung Agung ya di Gunung Agung agak beda di atas di utara gitu oh dipecatunya di mana?  [01:47] Uh aku tempatnya kurang paham adek ya berarti.  [01:52] Oh.  [01:54] Terus yang itu kan dekat dulu kali ya katanya ya sudah mulai risiko paling kalau uh.  [02:04] Jujur kalau investor negara nyari nafsu sih sebenarnya lebih lebih bangun sendiri begitu. Tapi kalian jualin.  [02:15] Itu di sini pun juga ada jual kampung, cuma kan nanti kan itu juga dekat itu ya. Karena juga ada 200 yang si anu ini money kafeinnya yang pinggiran lebih yang mereka juga soalnya iya itu yang e jadi itu ferdis kalau di Google itu sudah ada mereka sudah potong potong kavlingnya itu kan juga cepat. |
| Recording 4.m4a | [00:05] Soalnya di tahap dan itu ada satu dan 2 perlogan. Dia tuh cuma 2 calving pop dipotong potong itu.  [00:12] Tapi kan ini siapa itu 30 kita enggak masih media kalau dipotong tebing.  [00:23] Kalau untuk ngomong time to build atau time to pasarnya ya emang lagi banyak banget. Hmm tiap bulan aku tanya engine engine keluar aja tiap bulan banyak yang naik peka peka atau apa produk baru ada.  [00:41] Oh gitu.  [00:43] Jadi kalau mau pasarin harga di atas 8.  [00:47] 10 panas itu.  [00:49] Kelasnya ya harus ada view atau ya benar benar dibikin.  [00:55] Apa ya yang orang cari?  [01:01] Ya pas pasan lah ya maksudnya orang mengarapin yuk mau minta iya iya iya gitu mas. Tapi kan kalau view maksudnya di sini kan sekarang kalau view pantainya juga enggak ada nih, tapi lebih ke kayak ya gimana lingkungannya didesain supaya itu merasa ya nyaman gitu masyarakat dekat sama lokal kita arahkan fasilitas lokal masuk lokasi soal jadi loka itu membership.  [01:25] Sama kayak country klub hm ada bulanannya. Oh cuman kita ada bonusan lah kalo beli ada untuk beli oh free member berapa lama terhadap kayak 5 tah. |
| Recording 5.m4a | [00:00] Beberapa orang tua.  [00:03] Ada gym nya juga bukan sih ya? Eh gym nya jimmy oh di sini.  [00:09] Fasilitas 8 tenis tapi berarti itu memang wajib ada ya maksudnya gini kalau misalnya di tanah Sinar Mas itu ya kan 90 hektar kita bangun ini terus kita ada hotel di tahimanya juga terus uh, apakah itu jadi salah satu penari gitu si ini? Iya fasilitasi apa klub uh apa namanya sebenarnya enggak usah clubnya lah itu kan? Nah itu yang bikin.  [00:35] Nah oh ngaruh ya karena.  [00:38] Uh cuman mungkin lokasinya agak jauh kali ya. Harusnya orang pengin di teman.  [00:47] Kalau kita bangun retailnya juga mau.  [00:52] Modelnya kita bukan ke bawah, diskonnya di bawah kayak rok banget. Oke iya iya. Oke ya terus dia ada jualan.  [01:01] Potong sama residence konsepnya kayak gitu hotelnya si Mandarin betul uh uh sama dia ngambil restoran dari Singapura. Masih uh apa nama restorannya mbak?  [01:13] Restorannya di maksudnya berdiri sendiri atau? |
| Recording 6.m4a | [00:02] Tetapi juga dan kawasan hukum.  [00:05] Terus kita juga ada kerja sama sama uh biasanya harus narik manajemen hilang.  [00:12] Buat bantu ngelola jadi harus bekerja sama dengan manajemen film kayak kita kan ngambilnya elf hva.  [00:24] Jadi kita boleh dishare enggak sih pak? Kalau materi ini ini materi prestasi ppt paling nanti ih brosurnya aja ya yang yang petah betah tadi boleh nih ada di.  [00:36] Di sini jujur anaknya rebel ini sih.  [00:40] 3 episode enggak ada ya? Di website enggak ada enggak ada.  [00:45] Makanya kalau enggak datang ke sini enggak tahu. Iya, makanya iya kalau enggak ketemu mbak lisa juga enggak tahu. Enggak tahu sih.  [00:52] Oh ini estimate troy nya ini memang di state ya wow sampai 6 bisa di Bali.  [00:59] Jujur lebih jauh daripada.  [01:03] Oh tipe dia lebih cepat. Itu kan kayak sewa tahu.  [01:06] Lebih lebih gede. |
| Recording 7.m4a | [00:03] 2 5%.  [00:05] Iya terus kita tunggu kan.  [00:15] Mbak janji sama itu jangan berapa dia itu di ayahnya harus hampir 9:00 terus mungkin punya anak kecil kakak lagi telepon, tulisnya bentar ya anakku masih gitu.  [00:28] Mau lihat ini kita ada arti liar itu lebih ke apa.  [00:35] Uh, kualitas material yang kita pakai.  [00:40] Kita lihat itu terus apa lebatnya bisa atau apa sih namanya?  [00:44] Saya aku lupa 17 bukan adiset sih.  [00:51] Biasa buat ngomong.  [01:02] Ini acara apa waktu itu mba ramai ini blowder. |