

4. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

4.1. Sejarah Perusahaan

Dengan semakin pesatnya perkembangan di dunia properti baik di sektor primer maupun sekunder dan semakin banyaknya agen properti yang ada di Surabaya, maka tidak dapat dipungkiri bahwa setiap orang maupun *developer* harus jeli di dalam memilih agen untuk memasarkan propertinya.

Beberapa kriteria yang menjadi pertimbangan bagi setiap orang maupun *developer* untuk menunjuk agen properti didalam memasarkan propertinya antara lain;

1. Agen tersebut harus mempunyai nama atau *image* yang positif dimasyarakat umumnya dan dunia properti khususnya.
2. Agen tersebut harus mempunyai jaringan yang luas dan mempunyai jalinan kerjasama dengan semua agen properti.
3. Agen tersebut harus mempunyai sistem pemasaran yang sudah teruji.
4. Agen tersebut harus mempunyai badan hukum yang jelas.
5. Agen tersebut harus bisa berperan sebagai Konsultan.
6. Agen tersebut harus mempunyai *Data Base* yang cukup luas.
7. Agen tersebut harus mempunyai struktur organisasi maupun manajemen yang jelas.
8. Agen tersebut harus sudah berpengalaman didunia properti.

Terlepas dari siapapun agen yang ditunjuk untuk memasarkan suatu properti, sangat penting bagi Ray White Real Estate untuk menjelaskan bahwa hal tersebut akan memberikan keuntungan bagi masyarakat maupun *developer* didalam menjual propertinya. Baik dari segi target penjualan, waktu pemasaran yang lebih cepat dan menjaga kondisi keuangan perusahaan dan yang tidak kalah penting adalah akses pemasaran yang lebih luas dengan kualitas pembeli yang lebih baik serta *image* yang akan dibentuk oleh agen properti tersebut terhadap properti yang dipasarkan.

Ray White Indonesia adalah properti agen (*Realtor*) yang mempunyai reputasi cemerlang dalam penjualan properti baik untuk pasar primer maupun pasar sekunder. Dengan pengalaman dan dedikasi dalam industri pemasaran

properti lebih dari 100 tahun maka Ray White memiliki sistem pemasaran yang terbaik untuk memperoleh akses prospek pembeli dan waktu pemasaran yang cepat.

Dengan sejarah yang dimulai di Crows Nest – Queensland, Australia tahun 1902 Ray White telah berkembang di Australia, New Zealand dan Asia. Dalam skala Internasional Ray White telah memiliki lebih dari 700 kantor pemasaran.

Di Indonesia (sejak tahun 1997) dengan dukungan lebih dari 70 kantor pemasaran di kota Medan, Jakarta, Bandung, **Surabaya**, Balikpapan, Solo, Yogyakarta, Semarang, Pontianak, Samarinda dan Kuta–Bali, maka setiap produk yang dipasarkan akan mendapatkan dukungan akses pemasaran di **Group Ray White Indonesia**.

4.2. Sistem Pelayanan Ray White

Ray White menawarkan kepada klien satu paket lengkap pelayanan pemasaran properti/*real estate*. Terdapat berbagai macam metode pemasaran yang dapat dipilih dan disesuaikan dengan pilihan klien, antara lain: penjualan secara eksklusif, lelang terbuka, tender terbuka, dan beberapa metode lain untuk berbagai jenis properti, termasuk:

1. *Commercial Retail* (Stan / toko)-dalam kota/regional,
2. Rumah/Tempat tinggal-dalam kota regional,
3. Bangunan Industri – regional,
4. Aset-aset investasi – dalam kota/regional,
5. Penjualan asset *Portfolio*,
6. Hotel dan tempat pariwisata,
7. Manajemen *project*,
8. Penilai asset dan *study* kelayakan properti.

Keahlian profesional yang berkaitan dengan layanan Ray White:

1. Proposal pemasaran proyek.
2. Koordinasi proyek dan pemasaran.
3. Saran untuk investasi di bidang *real estate*/properti.

4. Penjualan melalui lelang untuk semua tipe properti di dalam kota di berbagai daerah strategis.
5. Survei harga pasar untuk semua tipe properti, baik di Surabaya maupun di luar Surabaya.
6. Penilaian harga sewa yang wajar dan mengatur pemasaran hingga proses sewa-menyewa.
7. Penelitian tentang isu-isu yang ada di dalam pasar serta kondisi pasar dalam bidang properti.

4.3. Sistem Pemasaran Ray White.

Pada dasarnya, terdapat 2 permasalahan utama dalam memasarkan sebuah properti, yaitu tidak adanya keadaan mendesak untuk membeli bagi calon pembeli, dan ketidaktahuan pemilik properti mengenai kewajaran harga yang ditetapkan. Disamping itu, pembeli akan selalu menginginkan untuk menawar harga properti yang ingin dibelinya. Hal lain yang perlu diperhatikan di pasar adalah kondisi perekonomian, jenis-jenis investasi lain di pasar, kurang percayanya pembeli terhadap jenis properti tertentu sebagai alat investasi, termasuk pula bentuk kepercayaan pasar terhadap *developer*/pengembang. Dampak dari itu semua adalah beberapa program pemasaran properti berhasil dengan gemilang dan sebagainya lain kurang mendapat tanggapan seperti yang diharapkan. Saat ini banyak pihak *developer*/pengembang perumahan, ruko, *trade center*, pertokoan, dll yang melakukan kegiatan pemasaran secara gencar. Hal ini ditujukan untuk mengambil momen sebelum lebaran dan menjelang tahun berikutnya.

Di lain pihak, pemilik rumah memiliki target pasar mereka sendiri, dalam menjual propertinya dengan harga maksimum dan dalam waktu sesingkat mungkin. Berdasarkan kenyataan di atas, kita perlu mempertimbangkan poin-poin berikut ini:

1. Strategi pemasaran yang jitu,
2. Menentukan target pasar,
3. Anggaran promosi untuk mengkomunikasikan apa yang kita tawarkan ke sejumlah pembeli potensial.

Sebagai agen properti profesional Ray White memberikan berbagai pilihan strategi pemasaran yang dapat kita terapkan dalam menjual properti:

1. Menjual properti secara eksklusif dengan menentukan harga jual,
2. Menjual properti secara eksklusif, tanpa menentukan harga jual, dengan batas akhir waktu pemasaran.penjualan,
3. Lelang properti,
4. Penawaran penjualan properti dengan cara tender.

4.4. Program Pemasaran Ray White

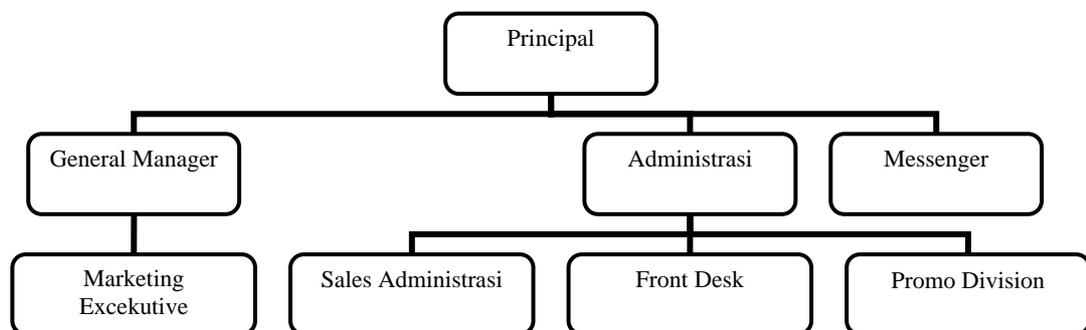
Ray White menyediakan:

1. Pra-penjualan:
 - Tanda “DIJUAL”, spanduk “OPEN HOUSE”, dan spanduk “LELANG”,
 - Pengambilan foto,
 - Promosi *Window Display*,
 - Detail properti,
 - Pembuatan brosur,
 - Penyebaran brosur,
 - Laporan tertulis,
 - Inspeksi oleh team Konsultan Properti.
2. Aktivitas pemasaran:
 - Menghubungi seluruh pembeli prospek yang ingin membeli dan mengirim *fax ke database*,
 - *Canvassing* ke lingkungan sekitar,
 - Persiapan *Open House* dan Inspeksi lokasi,
 - Tanda “*Open for Inspection*”,
 - Penyebaran *flyers Open House*,
 - Mengadakan *Open House* dan Inspeksi ,
 - Mengadakan *Door Knocking/door to door* secara intensif,
 - Mengadakan kerjasama dengan agen lainnnya.
3. Menangani penawaran.
 - Menangani semua penawan dari agen-agen properti lain,
 - Menangani semua penawaran dalam 24 jam sehari,

- Melakukan *follow up* semua penawaran.
4. Laporan.
- Menyediakan laporan secara berkala meliputi aktivitas pemasaran, opini pasar dan komentar pasar,
 - Pertemuan mingguan dengan pemilik rumah.
5. Lelang.
- *Review* / analisa pasar dan persiapan suatu “*Competitive market study*”,
 - Persiapan “*The Auction Summary*”,
 - Penunjukkan the *Auctioneer*,
 - Pengecekan sertifikat/dokumen lainnya (Pemeriksaan keabsahan kepemilikan) dan memastikan seluruh pekerjaan administrasi benar.

4.5. Struktur Organisasi Ray White Real Estate di Surabaya

Sumber: Ray White Real Estate



4.1 Gambar Struktur Organisasi Ray White

4.6 Profil Ray White Real Estate di Surabaya

4.6.1. Ray White Bubutan

Ray White Bubutan berdiri pada tanggal 31 Juli 2002. Ray White Bubutan berlokasi di area perdagangan yang strategis dari kota Surabaya yang telah mengalami pertumbuhan yang pesat untuk tempat hunian dan area perdagangan. Ray White Bubutan yang merupakan salah satu pusat kota lama Surabaya yang terletak di antara bagian pusat dan utara Surabaya, dimana

permintaan oleh investor akan pusat perdagangan dan tempat hunian berkembang sangat tinggi. Ray White Bubutan terdiri dari 14 orang Marketing Executive, 3 orang Administrasi, 1 orang *messenger* yang keseluruhannya telah mengikuti pelatihan intensif dasar – dasar pemasaran properti, beroperasi dengan pembagian divisi yang menangani akan penjualan hunian, pusat industri persewaan serta proyek marketing.

Bentuk kepercayaan yang diberikan oleh developer – developer terhadap Ray White Bubutan antara lain dipercaya untuk memasarkan proyek–proyek Pakuwon Group (Royal Plaza, Supermall Pakuwon Indah, Pakuwon Trade Center, Pakuwon Indah Estate, Laguna Indah Estate, Waterplace Apartment, SOHO, Regency Condominium), Provest (Surabaya), Binamaju Mitra Sejati (Surabaya), Sentral Super Perkasa (Bubutan Golden Junction), WTC Mangga Dua (Jakarta), Sudirman Palace (Jakarta), Pearl Garden (Jakarta), The Peak (Jakarta), Agung Podomoro Group (Jakarta), Grup Summarecon (Jakarta).

4.6.2. Ray White Bukit Darmo Golf (BDG)

Ray White Bukit Darmo Golf berdiri bersama dari wadah PT. Menara Manna Mulia dengan principal Tritan Saputra pada bulan February 2005 terdiri dari 15 orang Marketing Executive, 2 orang Administrasi, 1 orang *messenger* yang keseluruhannya telah mengikuti pelatihan intensif dasar – dasar pemasaran property. Dengan adanya semangat baru Ray White di Surabaya Barat ini, dengan lokasi di daerah perumahan kelas menengah dan menengah keatas ini diharapkan dapat semakin membawa Ray White Indonesia menjadi *agent real estate* dan *property consultant* yang terpercaya di Indonesia dan Surabaya Barat khususnya.

Visi dari Ray White Bukit Darmo Golf sendiri adalah memberikan solusi yang terbaik bagi klien, marketing, dan principal. Dan Misi Ray White Bukit Darmo Golf sendiri adalah akan terus menerapkan kedinamisan dalam inovasi-inovasi penjualan properti yang juga semakin hari semakin meningkat. Keseriusan, konsentrasi dan kreatifitas dari setiap personil Ray White Bukit Darmo Golf akan sangat diutamakan.

Bentuk kepercayaan yang diberikan oleh *developer – developer* terhadap Ray White Bukit Darmo Golf antara lain dipercaya untuk memasarkan proyek–

proyek Pakuwon Group (Royal Plaza, Supermall Pakuwon Indah, Pakuwon Trade Center, Pakuwon Indah Estate, Laguna Indah Estate, Waterplace Apartment, SOHO, Regency Condominium), PT. Adhibaladika Agung (*Adhiwangsa Apartment*).

4.6.3. Ray White CBD Residential

Ray White CBD Residential berdiri dengan nama perusahaan PT. Pasifik Properti Citra dengan ketua pimpinan Julius Lois mulai beroperasi pada tahun 2002 berlokasi di pusat kota Surabaya, yang telah mengalami pertumbuhan yang pesat untuk tempat hunian dan area perdagangan. Ray White CBD Residential yang merupakan salah satu pusat kota Surabaya yang terletak Wisma BII Lantai 15, Jl. Pemuda No.60-70 Surabaya dimana permintaan oleh investor akan pusat perdagangan dan tempat hunian berkembang sangat tinggi. Ray White CBD Residential terdiri dari 11 orang Marketing Executive, 2 orang Administrasi, 1 orang *Messenger* yang keseluruhannya telah mengikuti pelatihan intensif dasar – dasar pemasaran properti. Dengan menerapkan dedikasi yang tinggi, Ray White CBD Residential berkesempatan untuk mendapatkan tender proyek di setiap pembangunan pusat perbelanjaan, serta perumahan secara regional.

Sedangkan bentuk kepercayaan yang diberikan oleh *developer – developer* terhadap Ray White CBD Residential antara lain dipercaya untuk memasarkan proyek – proyek PT. Pakuwon Group (Royal Plaza, Supermall Pakuwon Indah, Pakuwon Trade Center, Pakuwon Indah Estate, Laguna Indah Estate, Waterplace Apartment, SOHO, Regency Condominium), Apartement: Poin's Residence & Tower, The Pakubuwono Residence-Jakarta, Apartment Swiss-bel Hotel Bay View-Bali, PT. Persada Alam Nusantara (WTC Mangga Dua-Jakarta), Sudirman Palace-Jakarta, Pearl Garden-Jakarta, PT. Airmas Asri (The Peak-Jakarta), PT. Agung Podomoro Group-Jakarta, Grup Summarecon (The Summit-Jakarta).

4.6.4. Ray White Darmo.

Ray White Darmo mulai beroperasi pada bulan Juli tahun 2000 dan telah berhasil mendapatkan kepercayaan masyarakat umum dan juga kepercayaan dari

beberapa developer ternama baik yang ada di Surabaya maupun Jakarta dan telah memiliki 29 orang Marketing Executive, 6 orang Administrasi, 4 orang *messenger* yang keseluruhannya telah mengikuti pelatihan intensif dasar – dasar pemasaran properti. Sejak pertengahan tahun 2000 sampai saat ini Ray White Darmo telah sangat dikenal oleh masyarakat Surabaya dan juga memiliki ribuan data base baik prospek pembeli dan database para relasi yang dapat dikelola untuk menjadi bisnis yang menguntungkan. Dengan komitmen, dedikasi dan pengalaman, Ray White Darmo-Surabaya telah menjadi **“THE LEADING AGENT”** dalam jajaran agen pemasaran yang lain di kota Surabaya ini. Sejak pertengahan tahun 2000 tepatnya bulan Juli sampai saat ini, Ray White Darmo sudah diakui keberadaannya baik di tingkat nasional maupun regional baik oleh Pemerintah, *Ray White INDONESIA* maupun *developer – developer* besar di Jakarta maupun di Surabaya. Hal ini dibuktikan dengan diberikannya kepercayaan – kepercayaan di dalam memasarkan properti Pemerintah, pemasaran proyek – proyek swasta dan juga penghargaan – penghargaan yang diberikan oleh Ray White INDONESIA. Adapun bentuk kepercayaan Pemerintah terhadap Ray White INDONESIA umumnya dan Ray White Darmo khususnya antara lain: Melaksanakan transaksi penjualan, baik penjualan melalui lelang BPPN ataupun penjualan lelang non BPPN serta penjualan properti yang lain dengan sistem keagenan tunggal.

Sedangkan bentuk kepercayaan yang diberikan oleh *developer – developer* terhadap Ray White Darmo antara lain dipercaya untuk memasarkan proyek – proyek PT. Pakuwon Group (Royal Plaza, Supermall Pakuwon Indah, Pakuwon Trade Center, Pakuwon Indah Estate, Laguna Indah Estate, Waterplace Apartment, SOHO, Regency Condominium), PT. Wisma Mukti (Griya Babatan Mukti, Ruko Babatan Mukti, Ruko Klampis Anom, Perumahan Wisma Mukti-Surabaya), PT. Graha Kencana (The Serenity-Surabaya, Mojokerto), PT. Podo Joyo Masyhur (Sakura Residence-Surabaya), PT. Tridjaya Kartika, Provest (Diamond Hill, Isén-Surabaya), PT. Adhibaladika Agung (Adhiwangsa Apartment-Surabaya), PT. Prambanan Dwipaka (Prambanan Residence-Surabaya), Ruko Darmo Galeria Center (Surabaya), Pondok Mutiara Regency (Sidoarjo), Citra Agung Tirta Jatim (ITC Mega Grosir-Surabaya, PT. Binamaju Mitra Sejati (Wisata Bukit Mas-Surabaya), PT. Persada Alam Nusantara (WTC

Mangga Dua-Jakarta), Sudirman Palace-Jakarta, Pearl Garden-Jakarta, PT. Airmas Asri (The Peak-Jakarta), PT. Agung Podomoro Group -Jakarta, Grup Summarecon (The Summit-Jakarta).

4.6.5. Ray White Kertajaya

Ray White Kertajaya didirikan pada tanggal 15 Mei 1999 bertempat di Jalan Kertajaya 155/I Surabaya dan sebagai Pioneer Ray White Indonesia pertama di Jawa Timur. Sebagai pemimpin adalah Ir. Edy Suwanto, *General Manager*: Georgie P. R. dan *Marketing Manager*: Suryadinata dengan jumlah *Marketing Executive* 10 orang. Pada tahun 2004 Ray White Kertajaya pindah ke kantor baru di Jalan Raya Manyar Kertoarjo 33B, Surabaya. Pada Akhir Bulan Desember 2004 jumlah Total Marketing Executive Ray White Kertajaya berjumlah 51 orang, dengan persyaratan lulusan S1, 2 Administrasi, dan 1 orang *messenger* yang keseluruhannya telah mengikuti pelatihan intensif dasar – dasar pemasaran properti.

Sedangkan bentuk kepercayaan yang diberikan oleh developer – developer terhadap Ray White Kertajaya antara lain dipercaya untuk memasarkan proyek – proyek PT. Pakuwon Group (Royal Plaza, Supermall Pakuwon Indah, Pakuwon Trade Center, Pakuwon Indah Estate, Laguna Indah Estate, Waterplace Apartment, SOHO, Regency Condominium), PT. Graha Kencana (The Serenity-Surabaya, Mojokerto), PT. Podo Joyo Masyhur (Sakura Residence-Surabaya), PT. Tridjaya Kartika, Provest (Diamond Hill, Isén-Surabaya), PT. Adhibaladika Agung (Adhiwangsa Apartment- Surabaya), Citra Agung Tirta Jatim (ITC Mega Grosir-Surabaya, PT. Persada Alam Nusantara (WTC Mangga Dua-Jakarta), Sudirman Palace-Jakarta, Pearl Garden-Jakarta, PT. Airmas Asri (The Peak-Jakarta), PT. Agung Podomoro Group -Jakarta, Grup Summarecon (The Summit-Jakarta). Residential: Kuta Royal & Resort Denpasar Bali, Royal Regency Mojokerto, Graha Mutiara Sidoarjo, Dian Istana Surabaya, Kuda Dua Regency Surabaya, Sentra Porong, Djuanda Regency, Ivory Residence Surabaya. Ruko: Ruko Darmo Square, Ruko Ngagel Makmur, Ruko Darmo Kali, Ruko Wadung Asri, Ruko Panji Suroso (Malang), Ruko Sun City Plaza. Shopping Mall / Center: The Trade Center Mall, Darmo Trade Center, Sun City Plaza, Kembang Jepun,

Trade Center. Manyar Garden Regency, Royal Klampis, Regency 21 & Bavarian Village, The Adamas, The Chofa, Ivory Residence, Lawang View, Lawang Pallazo-Sidoarjo, Ruko Raya Darmo Square-Surabaya, Townhouse Paradiso, Kalisari Surabaya Ruko Pasar Kembang, Ruko Pengampon Surabaya, Ruko Sun City-Sidoarjo, Panorama Square-Malang, Darmo Trade Center, Lippo City of Tommorrow, Rungkut Megah Mall, Kembang Jepun Trade Center, Pusat Grosir Wonokromo (PGW), Sun City Mall, Sidoarjo. Apartement: Sudirman Palace, The Peak, Pearl Garden, Poin's Residence & Tower, Apartment Metropolis, The Pakubuwono Residence-Jakarta, Apartment Swiss-bel Hotel Bay View-Bali, Pergudangan: Ruko & Gudang Sutorejo.

4.6.6. Ray White Mulyosari

Ray White Mulyosari dengan nama perusahaan PT. Eiza Mandiri Propertindo berada di salah satu pusat komersial area yang berkembang pesat di Surabaya Timur bertempat di Ruko Central Park Blok AA-06 Jl. Raya Mulyosari merupakan tempat perdagangan yang lengkap dimana terdapat supermarket *Hero*, *Super Indo*, *Mc Donalds*, kantor-kantor bank dan dekat dengan beberapa Universitas seperti Institute Teknologi Sepuluh November Surabaya, Universitas Airlangga, Universitas Muhammadiyah dan Universitas Widya Kartika. Ray White Mulyosari berdiri pada tanggal 15 Juni 2002, oleh Bapak Eindri Said Marcos selaku pimpinan Ray White Mulyosari. Properti didaerah Ray White Mulyosari bervariasi, seperti ruko disepanjang jalan Kenjeran, ruko sepanjang jalan raya Mulyosari yang sudah beroperasi dan berkembang seperti Laguna Indah, Sutorejo Prima, Mulyosari Prima, Central Park, Dharmahusada Mas, Villa Kalijudan dan Pantai Mentari. Bangunan-bangunan bekas pabrik yang berada di sekitar Kenjeran, tanah-tanah kosong yang luas baik dalam kompleks perumahan ataupun yang berada di area komersial. Rencana jalan Lingkar Timur Surabaya yang melintasi Mulyosari dan jembatan Suramadu di pantai Timur Kenjeran akan menjadikan daerah ini sangat strategis dan menjanjikan peluang bisnis yang bagus dimasa mendatang. Didukung dengan Marketing Eksekutif yang mempunyai komitmen yang sangat kuat untuk memberikan layanan yang baik bagi pemilik properti/calon pembeli/calon penyewa. Visi kami adalah mencapai hasil yang

maksimal dengan memberikan service terbaik melalui *The Right Advice*. Untuk itu Ray White Mulyosari selalu menunaikan 5 misi yang penting:

1. *Secure* : Selalu memberikan konsultasi yang benar.
2. *Commitment* : Fokus kepada kepuasan klien.
3. *Knowledge* : Pengetahuan yang mendalam tentang market dan properti yang bersangkutan.
4. *Success* : *Goal* untuk selalu *closing the deal* dan menghasilkan transaksi.
5. *Reliable* : Dapat diandalkan sampai ke detail-detail yang kecil.

Sedangkan bentuk kepercayaan yang diberikan oleh *developer – developer* terhadap Ray White Mulyosari antara lain dipercaya untuk memasarkan proyek – proyek PT. Pakuwon Group (Royal Plaza, Supermall Pakuwon Indah, Pakuwon Trade Center, Pakuwon Indah Estate, Laguna Indah Estate, Waterplace Apartment, SOHO, Regency Condominium), PT. Graha Kencana (The Serenity-Surabaya), PT. Podo Joyo Masyhur (Ruko Graha Mutiara Delta-Sidoarjo, Sakura Residence-Surabaya), PT. Prima Cahya Budi Anugrah (Ruko Sentra Tropodo-Sidoarjo, Perumahan Puri Jimbaran Regency-Surabaya), perumahan Koala Regency, Manyar Garden Regency, Royal Klampis, Regency 21 & Bavarian Village, The Adamas, The Chofa, Ivory Residence, PT. Adhibaladika Agung (Adhiwangsa Apartment- Surabaya), Citra Agung Tirta Jatim (ITC Mega Grosir-Surabaya, PT. Persada Alam Nusantara.

4.6.7. Ray White Ngagel

Ray White Ngagel berada di Jl. Ngagel Jaya No. 80 berdiri dengan nama perusahaan PT. Giat Daya Risanti pada tahun 2001. Lokasi yang strategis di tengah kota dimana banyak terdapat daerah perumahan dan ruko-ruko baru yang siap dipasarkan.

Sedangkan bentuk kepercayaan yang diberikan oleh *developer – developer* terhadap Ray White Ngagel antara lain dipercaya untuk memasarkan proyek – proyek PT. Pakuwon Group (Royal Plaza, Supermall Pakuwon Indah, Pakuwon Trade Center, Pakuwon Indah Estate, Laguna Indah Estate, Waterplace Apartment, SOHO, Regency Condominium) PT. Wisma Mukti (Griya Babatan

Mukti, Ruko Babatan Mukti, Ruko Klampis Anom, Perumahan Wisma Mukti-Surabaya), PT. Graha Kencana (The Serenity-Surabaya, Mojokerto), PT. Podo Joyo Masyhur (Ruko Graha Mutiara Delta-Sidoarjo, Sakura Residence-Surabaya, Palm Regency-Malang), PT. Tridjaya Kartika, PT. Aneka Graha Wisesa (Ruko Sentra Prima 2-Surabaya), PT. Graha Mukti Indah (Perumahan Taman Wisata Tropodo-Sidoarjo), PT. Prima Cahya Budi Anugrah (Ruko Sentra Tropodo-Sidoarjo, Perumahan Puri Jimbaran Regency-Surabaya), PT. Ready Indah (Ruko Taman Intan Nginden-Surabaya), PT. Graha Mukti Indah (Perumahan Taman Wisata Tropodo-Sidoarjo), PT. Mahkota Berlian Cemerlang (Perumahan Puri Mas-Surabaya).

4.7. Prestasi Pemasaran Ray White Real Estate di Surabaya

Penghargaan akan diberikan setiap 3 bln untuk producer top di beberapa kategori termasuk;

1. Top *Marketing Executive* – komisi
2. Top *Marketing Executive* – angka penjualan
3. Top *auction Marketing Executive*- angka *auction*
4. *Rookie of the quarter*- komisi untuk pendatang baru (kurang dari 1 tahun)
5. *Annual Awards presentation* Ray White adalah tanggal yang sangat penting di Ray White dan biasanya diadakan pada bulan agustus setiap tahun. Penghargaan diberikan kepada *Top Producer* untuk tahun tersebut dan termasuk yang tercantum diatas akan tetapi penghargaan top *Marketing Executive* berdasarkan komisi yang telah dibayar (*trading*) pada akhir desember.