

SIARAN PERS

Untuk Disiarkan Segera

Triniti Land Catatkan *Marketing Revenue* sebesar Rp. 1.1 Triliun Hingga Agustus 2024 Berkat Kontribusi Signifikan Proyek Landed House

Dengan raihan sebesar Rp 1.1 Triliun, *Marketing Revenue* Triniti Land telah mencapai 91% dari target Perseroan di tahun 2024.



Foto : Ilustrasi Proyek TanaMori, Labuan Bajo

Jakarta, 09 September 2024 – PT Perintis Triniti Properti Tbk (IDX:TRIN) yang selanjutnya disebut Triniti Land, mencatatkan peningkatan *marketing revenue* yang signifikan sebesar 114% mencapai Rp1,1 triliun hingga akhir Agustus 2024 dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya yang tercatat Rp546,9 miliar. Dengan raihan sebesar Rp 1.1 Triliun, *Marketing Revenue* Triniti Land telah mencapai 91% dari target Perseroan hingga akhir tahun. Kenaikan ini terutama didorong oleh kesuksesan proyek *landed house* Sequoia Hills di Sentul, Bogor, yang saat ini tengah dalam tahap pembangunan.

Proyek Sequoia Hills mampu menarik minat konsumen dengan performa penjualan yang sangat baik untuk tiga produk unggulannya seperti The Leroy, Earthville, dan Mono. Sequoia Hills menjadi kontributor utama dengan menyumbang Rp511,8 miliar atau 43% dari total *Marketing Revenue* Perseroan. Saat ini Triniti Land bersiap untuk meluncurkan cluster ke-4 dalam waktu dekat.

Strategi Pemasaran dan Kebijakan Pemerintah Turut Mendukung Dalam Penjualan Perseroan

Sebagai bagian dari strategi untuk mendukung penjualan, Perseroan memberikan berbagai kemudahan cara bayar untuk memudahkan konsumen dalam memiliki properti yang diinginkan. Di sisi lain, keputusan pemerintah untuk memperpanjang insentif pajak pertambahan nilai ditanggung pemerintah (PPN DTP) sebesar 100% hingga Desember 2024 juga memberikan dorongan tambahan bagi sektor properti, terutama untuk unit-unit yang siap huni.

Direktur Utama & CEO Trinitiland, Ishak Chandra, “Pencapaian ini mencerminkan keberhasilan strategi pemasaran dan penjualan Perseroan dalam memanfaatkan peluang di pasar properti Indonesia. Dengan bangkitnya permintaan properti, terutama di segmen *landed house*, kami percaya bahwa Trinitiland berada di jalur yang tepat untuk mencapai target tahunan kami. Peningkatan ini menunjukkan bahwa pasar properti sudah kembali bergairah, dan kami optimis bahwa target *marketing revenue* sebesar Rp1,2 triliun hingga akhir tahun 2024 akan tercapai.”

Strategi Pertumbuhan yang Terfokus

Perseroan terus mengukuhkan posisi di industri properti dengan menerapkan strategi pertumbuhan yang didasarkan pada empat pilar utama. Pertama, fokus pada penyelesaian proyek-proyek yang sedang berjalan dengan kualitas guna memastikan kepuasan pelanggan dan penguatan reputasi. Kedua, mencari peluang baru untuk pengembangan *landed house* serta *logistic* dan *business park* yang menjanjikan pertumbuhan jangka panjang. Ketiga, melakukan perbaikan struktur permodalan untuk menciptakan fondasi keuangan yang lebih kuat, memungkinkan perseroan untuk bertindak lebih fleksibel dalam menghadapi dinamika pasar. Keempat, Trinitiland berkomitmen untuk mengembangkan kepemimpinan dalam organisasi dengan menempatkan *Human Capital* sebagai aset paling berharga. Melalui investasi berkelanjutan dalam pengembangan tim, Perseroan bertujuan untuk mencetak pemimpin-pemimpin baru yang membawa inovasi dalam setiap aspek bisnis, mulai dari teknologi hingga model bisnis.

Riska Afriani, CFO & Corporate Secretary Trinitiland mengatakan, “Pertumbuhan ini juga menunjukkan kepercayaan konsumen terhadap proyek-proyek yang dikembangkan serta kemampuan Perseroan untuk memenuhi permintaan pasar. Kami berkomitmen untuk terus menghadirkan produk yang relevan dan berkualitas tinggi, serta memberikan kontribusi positif bagi pertumbuhan ekonomi melalui pengembangan proyek-proyek Perseroan dan terus meningkatkan nilai bagi para *stakeholders* di tengah situasi ekonomi global yang menantang.”

Untuk informasi lebih lanjut silakan hubungi:

Riska Afriani

Sekretaris Perusahaan
PT Perintis Trinitiland Tbk
Telepon: 081317829278
Email: Corsec.trin@trinitiland.com

PT Perintis Trinitiland Tbk

District 8 SCBD, Prosperity Tower,
Lantai 18 A/J, JL Senopati Raya,
Senayan, Jakarta Selatan, Indonesia
Telp : 021 50111999



Tentang Trinity Land

Trinity Land (PT Perintis Trinity Properti Tbk) berdiri sejak tahun 2009, dan memulai pengembangan proyek properti pertama, Ubud Village melalui sentuhan mahakarya para pendiri & pemegang saham yakni Septian Starlin, Matus Jusuf, Bong Chandra, dan Johannes L. Andayaprana. Trinity Land terus melanjutkan karya properti terbaiknya dengan mengembangkan sederetan proyek ikonik di Alam Sutera dan Serpong, seperti **Brooklyn, Springwood Residences, Yukata Suites, The Smith, Collins Boulevard, Marc's Boulevard** dan beberapa proyek ikonik baru lainnya seperti **Sequoia Hills Sentul, Holdwell Business Park dan Tanamori – Labuan Bajo**.

Dengan kesuksesan membangun proyek yang kreatif & ikonik selama tiga belas tahun berdiri, TRINITY LAND berhasil mendapatkan beberapa penghargaan bergengsi di Indonesia dan International, seperti Indonesia Property Award, Asia Property award, Golden property award, dan lain sebagainya untuk kategori-kategori *seperti Best Boutique Developer, Best Mid End Condo Developer, Best Condo Interior Design, Best Low-Rise Condo Architecture dan Developer of the year*.

PRESS RELEASE

For Immediate Release

Triniti Land Reports Marketing Revenue by Rp. 1.1 Trillion as of August 2024, Driven by Significant Contributions from Landed House Projects

IDR 1.1 trillion in marketing revenue has driven Triniti Land to achieve 91% of the 2024 Corporate target.



Photo : Illustration of TanaMori Project, Labuan Bajo

Jakarta, September 9, 2024 – PT Perintis Triniti Properti Tbk (IDX: TRIN), hereinafter referred to as Triniti Land, recorded a significant 114% increase in marketing revenue, reaching IDR 1.1 trillion by the end of August 2024 compared to IDR 546.9 billion in the same period last year. With this achievement, Triniti Land’s marketing revenue has reached 91% of the company’s full-year target. This growth was primarily driven by the success of the Sequoia Hills landed house project in Sentul, Bogor, which is currently under development.

The Sequoia Hills project has garnered strong consumer interest, delivering excellent sales performance for its three flagship products: The Leroy, Earthville, and Mono. Sequoia Hills has been the largest contributor, accounting for IDR 511.8 billion or 43% of the company’s total marketing revenue. Triniti Land is now preparing to launch the 4th cluster in the near future.

Marketing Strategy and Government Policy Boost Company Sales

As part of its strategy to support sales, the company has offered various flexible payment schemes to make it easier for consumers to purchase their desired property. Additionally, the government’s decision to extend the 100% VAT incentive until December 2024 has provided further support to the property sector, particularly for ready-to-occupy units.

Ishak Chandra, President Director & CEO of Triniti Land, stated, “This achievement reflects the success of the Company’s marketing and sales strategies in capitalizing on opportunities in the Indonesian property market. With the rising demand for properties, particularly in the landed house segment, we believe that Triniti Land is on the right track to meet our annual targets. This growth indicates that the property market has regained momentum, and we are optimistic that the marketing revenue target of IDR 1.2 trillion by the end of 2024 will be achieved.”

Focused Growth Strategy

The company continues to strengthen its position in the property industry by implementing a growth strategy based on four main pillars. First, focusing on the completion of ongoing projects with high quality to ensure customer satisfaction and strengthen the company’s reputation. Second, seeking new opportunities for the development of landed houses, as well as logistic and business parks that promise long-term growth. Third, improving capital structure to create a stronger financial foundation, allowing the company to act more flexibly in response to market dynamics. Fourth, Triniti Land is committed to developing leadership within the organization by positioning Human Capital as its most valuable asset. Through continuous investment in team development, the company aims to cultivate new leaders who bring innovation to every aspect of the business, from technology to business models.

Riska Afriani, CFO & Corporate Secretary of Triniti Land, added, “This growth also reflects consumer confidence in the projects we develop, as well as the Company’s ability to meet market demands. We are committed to continuously delivering relevant, high-quality products and making a positive contribution to economic growth through our project developments, while consistently enhancing value for stakeholders amid global economic challenges.”

For more information,
please contact:

Riska Afriani

Corporate Secretary

PT Perintis Triniti Properti Tbk

Phone: 081317829278

Email: Corsec.trin@trinitiland.com

PT Perintis Triniti Properti Tbk

District 8 SCBD, Prosperity Tower,

Lantai 18 A/J, JL Senopati Raya,

Senayan, Jakarta Selatan, Indonesia

Telp : 021 50111999



About Triniti Land

Triniti Land (PT Perintis Triniti Properti Tbk) was established in 2009 and began developing its first property project, Ubud Village, through the masterful touch of its founders and shareholders: Septian Starlin, Matius Jusuf, Bong Chandra, and Johannes L. Andayaprana. Triniti Land has continued its legacy of exceptional property development by creating a series of iconic projects in Alam Sutera and Serpong, such as **Brooklyn, Springwood Residences, Yukata Suites, The Smith, Collins Boulevard, Marc's Boulevard, and several other new landmark projects like Sequoia Hills Sentul, Holdwell Business Park, and Tanamori – Labuan Bajo.**

With its success in building creative and iconic projects over the past thirteen years, TRINITI LAND has received numerous prestigious awards in both Indonesia and internationally, such as the Indonesia Property Award, Asia Property Award, Golden Property Award, among others, in categories including Best Boutique Developer, Best Mid-End Condo Developer, Best Condo Interior Design, Best Low-Rise Condo Architecture, and Developer of the Year.