

**Lampiran 1****Jumlah Penduduk Indonesia per Propinsi**

| Urutan | Provinsi             | Jumlah Penduduk  | Persentasi |
|--------|----------------------|------------------|------------|
| 1      | Jawa Barat           | 47.379.400 jiwa  | 18,30%     |
| 2      | Jawa Timur           | 39.075.300 jiwa  | 15,10%     |
| 3      | Jawa Tengah          | 34.019.100 jiwa  | 13,10%     |
| 4      | Sumatera Utara       | 14.102.900 jiwa  | 5,50%      |
| 5      | Banten               | 12.203.100 jiwa  | 4,70%      |
| 6      | DKI Jakarta          | 10.277.600 jiwa  | 4,00%      |
| 7      | Sulawesi Selatan     | 8.606.400 jiwa   | 3,30%      |
| 8      | Lampung              | 8.205.100 jiwa   | 3,20%      |
| 9      | Sumatera Selatan     | 8.160.900 jiwa   | 3,20%      |
| 10     | Riau                 | 6.501.000 jiwa   | 2,50%      |
| 11     | Sumatera Barat       | 5.259.500 jiwa   | 2,00%      |
| 12     | Nusa Tenggara Timur  | 5.203.500 jiwa   | 2,00%      |
| 13     | Aceh                 | 5.096.200 jiwa   | 2,00%      |
| 14     | Nusa Tenggara Barat  | 4.896.200 jiwa   | 1,90%      |
| 15     | Kalimantan Barat     | 4.861.700 jiwa   | 1,90%      |
| 16     | Bali                 | 4.200.100 jiwa   | 1,60%      |
| 17     | Kalimantan Selatan   | 4.055.500 jiwa   | 1,60%      |
| 18     | DI Yogyakarta        | 3.720.900 jiwa   | 1,40%      |
| 19     | Kalimantan Timur     | 3.501.200 jiwa   | 1,40%      |
| 20     | Jambi                | 3.458.900 jiwa   | 1,30%      |
| 21     | Papua                | 3.207.400 jiwa   | 1,20%      |
| 22     | Sulawesi Tengah      | 2.921.700 jiwa   | 1,10%      |
| 23     | Sulawesi Tenggara    | 2.551.000 jiwa   | 1,00%      |
| 24     | Kalimantan Tengah    | 2.550.200 jiwa   | 1,00%      |
| 25     | Sulawesi Utara       | 2.436.900 jiwa   | 0,90%      |
| 26     | Kepulauan Riau       | 2.028.200 jiwa   | 0,80%      |
| 27     | Bengkulu             | 1.904.800 jiwa   | 0,7%       |
| 28     | Maluku               | 1.715.500 jiwa   | 0,70%      |
| 29     | Kep. Bangka Belitung | 1.401.800 jiwa   | 0,50%      |
| 30     | Sulawesi Barat       | 1.306.500 jiwa   | 0,50%      |
| 31     | Maluku Utara         | 1.185.900 jiwa   | 0,50%      |
| 32     | Gorontalo            | 1.150.800 jiwa   | 0,40%      |
| 33     | Papua Barat          | 893.400 jiwa     | 0,30%      |
| 34     | Kalimantan Utara     | 666.300 jiwa     | 0,30%      |
|        | Total                | 258.704.900 jiwa | 100%       |

Sumber : Data BPS 2017

**Lampiran 2****Kebutuhan Modal Perusahaan *Ground Handling***

| NO                                 | KETERANGAN                             | TOTAL            | JUMLAH                  |
|------------------------------------|--|------------------|-------------------------|
| 1                                  | Biaya perijinan Pendirian PT (lengkap) | 25,000,000.00    |                         |
| 2                                  | Biaya design website                   | 50,000,000.00    |                         |
| 3                                  | Biaya pemasangan instalasi telepon     | 7,000,000.00     |                         |
| <b>TOTAL TAHAP PRA OPERASIONAL</b> |  |                  | <b>82,000,000.00</b>    |
| 1                                  | Mesin-mesin dan Peralatan              | 5,457,500,000.00 |                         |
| 2                                  | Perlengkapan Kantor                    | 75,000,000.00    |                         |
| 3                                  | Penerapan IT                           | 200,000,000.00   |                         |
| 4                                  | Perijinan Usaha                        | 350,000,000.00   |                         |
| <b>TOTAL TAHAP OPERASIONAL</b>     |  |                  | <b>6,082,500,000.00</b> |
| <b>WORKING CAPITAL</b>             |  |                  | <b>1,835,500,000.00</b> |
| <b>MODAL PERUSAHAAN</b>            |  |                  | <b>8,000,000,000.00</b> |

**Sumber:** Data diolah sendiri untuk penelitian 2019

**Lampiran 3**  
**Tarif Garbarata Domestik dan Internasional**

| <b>Nama Bandara</b>                  | <b>Tanggal SK</b> | <b>SK</b>                   | <b>Informasi</b> | <b>Harga</b>            |
|--------------------------------------|-------------------|-----------------------------|------------------|-------------------------|
| Bandara Internasional Soekarno-Hatta | 12/06/2012        | KEP.15.01.01/00/03/2012/237 | 0 - 100 ton      | US\$ 37,00 / pemakaian  |
|                                      | 12/06/2012        | KEP.15.01.01/00/03/2012/237 | 100 – 200 ton    | US\$ 93,00 / pemakaian  |
|                                      | 12/06/2012        | KEP.15.01.01/00/03/2012/237 | 200 – 300 ton    | US\$ 155,00 / pemakaian |
|                                      | 12/06/2012        | KEP.15.01.01/00/03/2012/237 | > 300 ton        | US\$ 175,00 / pemakaian |
| Bandara Internasional Kualanamu      | 01/01/2014        | KEP.15.01.01/00/12/2013/897 | 0 - 100 ton      | US\$ 55,00 / pemakaian  |
|                                      | 01/01/2014        | KEP.15.01.01/00/12/2013/897 | 100 – 200 ton    | US\$ 138,24 / pemakaian |
|                                      | 01/01/2014        | KEP.15.01.01/00/12/2013/897 | 200 – 300 ton    | US\$ 230,41 / pemakaian |
|                                      | 01/01/2014        | KEP.15.01.01/00/12/2013/897 | > 300 ton        | US\$ 260,14 / pemakaian |
| Bandara Internasional Minangkabau    | 12/06/2012        | KEP.15.01.01/00/03/2012/237 |                  | US\$ 37,00 / pemakaian  |

Sumber : [www.angkasapura2.co.id/id/bisnis/kebandarudaraan\\_garbarata/garbarata](http://www.angkasapura2.co.id/id/bisnis/kebandarudaraan_garbarata/garbarata)

**Lampiran 4**  
**Kesimpulan Porter Five Forces**

| Ancaman Pendetang Baru ( <i>Threat of new entrants</i> ) <b>Rendah</b> |                      |  |       |          |       |
|--|----------------------|--|-------|----------|-------|
| No   | Variabel             | Indikator  | Bobot | Rangking | Nilai |
| 1  | Skala ekonomi        | Pelayanan yang disiapkan oleh pendatang baru dalam skala prioritas terhadap jumlah maskapai dan penumpang    | 0.3   | 2        | 0.6   |
| 2  | Diferensiasi produk  | Produk dari pesaing <i>eksisting</i> memiliki diferensiasi produk pendatang baru dengan model <i>lowcost</i> | 0.1   | 3        | 0.3   |
| 3  | Biaya pengalihan     | Biaya rendah ke produk dari pendatang baru   | 0.1   | 3        | 0.3   |
| 4  | kebutuhan modal      | Kebutuhan modal untuk biaya tetap dan biaya variable   | 0.3   | 4        | 0.8   |
| 5  | Kebijakan pemerintah | Undang-undang tentang penerbangan dan peraturan tentang <i>Ground Handling</i>                               | 0.3   | 2        | 0.6   |
| <b>Total</b>   |                      |  | 1     |          | 2.6   |

| Ancaman Produk Pengganti ( <i>Threat of substitutes</i> ) <b>Rendah</b> |                               |   |       |          |       |
|---|-------------------------------|---|-------|----------|-------|
| No  | Variabel                      | Indikator   | Bobot | Rangking | Nilai |
| 1   | Produk pengganti              | Gabarata sebagai produk pengganti                                       | 0.4   | 3        | 1.2   |
| 2   | Tarif produk pengganti        | Tarif produk pengganti lebih mahal                                      | 0.3   | 3        | 0.9   |
| 4   | Pangsa pasar produk pengganti | Produk pengganti mempunyai pangsa pasar khusus di bandara bandara besar | 0.3   | 3        | 0.9   |
| <b>Total</b>  |                               |   | 1     |          | 3.0   |

| Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli ( <i>Bargaining power of buyers</i> ) <b>Tinggi</b> |                              |   |       |          |       |
|--|------------------------------|---|-------|----------|-------|
| No   | Variabel                     | Indikator   | Bobot | Rangking | Nilai |
| 1  | Pangsa Pasar pembeli         | Pembeli mempunyai pangsa pasar tersendiri yang sama         | 0.3   | 7        | 2.1   |
| 2  | Informasi produk             | Pembeli memiliki informasi mengenai produk dari pemain lama | 0.1   | 7        | 0.7   |
| 3  | Biaya beralih ke produk lain | Besarnya biaya untuk beralih ke produk lain                 | 0.3   | 7        | 2.1   |
| 4  | Laba pembeli                 | Pembeli mengalami penurunan laba                            | 0.3   | 8        | 2.4   |
| <b>Total</b>   |                              |   | 1     |          | 7.3   |

| Kekuatan Tawar-Menawar Pemasok (Bargaining power of Supplier) <b>Tinggi</b> |                  |  |       |          |       |
|---|------------------|--|-------|----------|-------|
| No  | Variabel         | Indikator  | Bobot | Rangking | Nilai |
| 1   | Dominasi pemasok | Industri pemasok hanya didominasi sedikit perusahaan         | 0.3   | 7        | 2.1   |
| 2   | Produk pemasok   | Produk pemasok merupakan produk yang penting bagi pembeli    | 0.2   | 8        | 1.6   |
| 3   | Integrasi maju   | Pemasok melakukan integrasi maju                             | 0.3   | 7        | 2.1   |
| 4   | Pasar pemasok    | Industri bukan merupakan pelanggan yang penting bagi pemasok | 0.2   | 5        | 1     |
| <b>Total</b>  |                  |  | 1     |          | 6.8   |

| Persaingan antar Pemain <b>Sedang</b> |                           |   |       |          |       |
|---------------------------------------|---------------------------|---|-------|----------|-------|
| No                                    | Variabel                  | Indikator   | Bobot | Rangking | Nilai |
| 1                                     | Jumlah pesaing            | Pesaing yang beragam                                | 0.3   | 3        | 0.9   |
| 2                                     | Diferensiasi produk       | Antar produk hanya ada sedikit perbedaan            | 0.1   | 3        | 0.3   |
| 3                                     | Pertumbuhan industri      | Pertumbuhan industri yang lamban                    | 0.3   | 3        | 0.9   |
| 4                                     | Biaya Tetap               | Biaya tetap yang rendah                             | 0.2   | 4        | 0.8   |
| 5                                     | Hambatan pengunduran diri | Hambatan pengunduran diri dari industri yang rendah | 0.1   | 2        | 0.2   |
| <b>Total</b>                          |                           |   | 1     |          | 3.1   |

**Lampiran 5**  
**Profil Bisnis Perusahaan**

| No | Profil Bisnis Perusahaan     |   |
|----|------------------------------|---|
| 1  | Produk Yang Dihasilkan       | PT.Asisten Semesta Angkasa merupakan pelayanan jasa pesawat udara yang menawarkan jasa pelayanan darat pesawat udara dengan harga yang lebih rendah, namun tetap mengacu pada standar keamanan dan kenyamanan yang lebih ditetapkan                     |
| 2  | Pembeli Produk               | Dengan memegang ijin operasional dari Direktorat Jendral Perhubungan Udara dan SDM yang memiliki sertifikat dan lisensi, pelanggan utama PT.Asisten Semesta Angkasa<br><i>Ground Handling</i> adalah maskapai penerbangan yang beroperasi di Indonesia. |
| 3  | Nilai Produk Bagi Pembeli    | Dengan konsep Lowcost, dan didukung oleh tenaga kerja yang memiliki sertifikat dan lisensi akan memberikan benefit yang dapat dinikmati oleh konsumen secara maksimal.  |
| 4  | Nilai Produk Bagi Perusahaan | Dengan menjalankan kegiatan usaha ini perusahaan memperkirakan laba dalam kisaran 15 % kegiatan usaha ini dapat dikembangkan lebih jauh dimasa mendatang dengan potensi profit besar  |

**Sumber :** Data diolah sendiri untuk penelitian

**Lampiran 6****Matriks Evaluasi Faktor Eksternal PT.Asisten Semesta Angkasa**

| <i>Key External Factor</i>  | <i>Weight</i> | <i>Rating</i> | <i>Weighted score</i> |
|---|---------------|---------------|-----------------------|
| <b>Oppourtunities</b>   |               |               |                       |
| 1.Pembangunan 15 Bandara pada tahun 2018/2019                       | 0,08          | 3             | 0,24                  |
| 2.Letak Georafis indonesia mendukung Transportasi moda udara        | 0,04          | 2             | 0,08                  |
| 3.Belum ada Produk pengganti  | 0,2           | 4             | 0,80                  |
| 4.Bergabungnya indonesia kedalam MEA                                | 0,02          | 4             | 0,08                  |
| 5.Regulasi Penerbangan tentang pencucian pesawat                    | 0,04          | 3             | 0,12                  |
| 6.Pertumbuhan transportasi moda udara yang didukung oleh pemerintah | 0,02          | 2             | 0,04                  |
| 7.Masyarakat banyak yang beralih ke transportasi moda udara         | 0,04          | 3             | 0,12                  |
| 8.Teknologi Online yang terus berkembang                            | 0,06          | 3             | 0,18                  |

|   |          |   |             |
|---|----------|---|-------------|
| <b>Thread</b>   |          |   |             |
| 1.SDM yang memiliki lebih dari satu lisensi belum banyak tersedia | 0,1      | 3 | 0,3         |
| 2.Perubahan strategi pesaing pada fokus harga                     | 0,2      | 4 | 0,8         |
| 3.Nilai Tukar Rupiah yang Fluktuatif                              | 0,04     | 2 | 0,08        |
| 4.Isu safety dari Low Cost masih menjadi hal yang sensitif        | 0,02     | 1 | 0,02        |
| 5.Perubahan regulasi pemerintah                                   | 0,02     | 2 | 0,04        |
| 6.Supplier GSE belum banyak tersedia                              | 0,1      | 2 | 0,2         |
| 7.Pajak Sektor industri penerbangan yang Tinggi                   | 0,02     | 2 | 0,04        |
| <b>TOTAL</b>  | <b>1</b> |   | <b>3,14</b> |

**Sumber:** Data diolah sendiri untuk penelitian

**Lampiran 7**

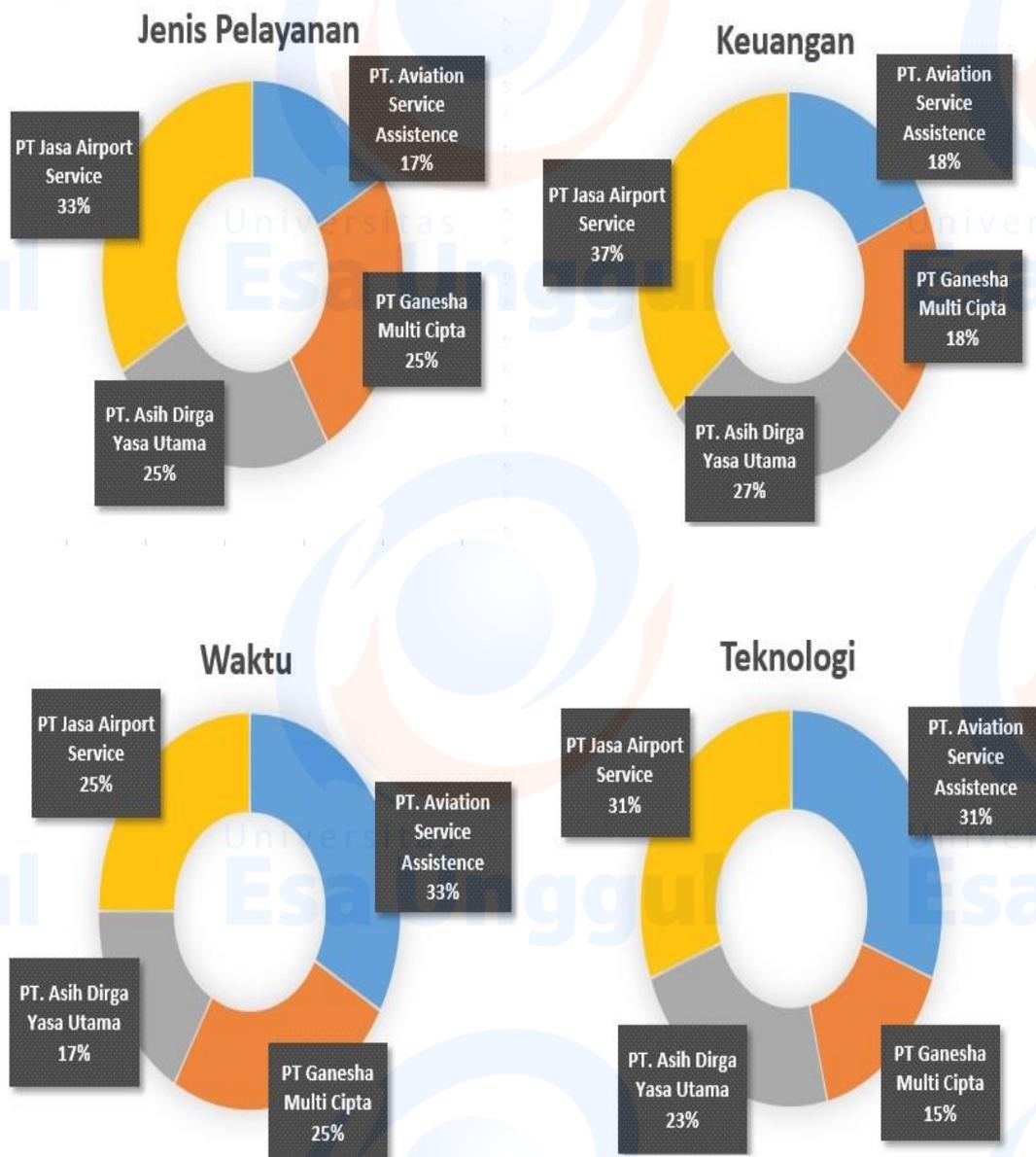
**Matriks Evaluasi Faktor Internal PT.Asisten Semesta Angkasa**

| <i>Key Internal Factor</i>                        | <i>Weight</i> | <i>Rating</i> | <i>Weighted score</i> |
|---|---------------|---------------|-----------------------|
| <b>Strength</b>                                   |               |               |                       |
| 1.Konsep Low cost pertama di Indoensia            | 0,1           | 4             | 0,4                   |
| 2.Menggunakan Konsep CPM untuk fungsi operasional | 0,15          | 4             | 0,6                   |
| 3.Memiliki SDM berkualifikasi tinggi              | 0,05          | 3             | 0,15                  |
| 4.Memiliki Paket Penjualan Khusus                 | 0,05          | 3             | 0,15                  |
| 5.Mengaplikasikan Teknologi berbasis online       | 0,1           | 4             | 0,4                   |
| 6.Melayani semua jenis dan tipe pesawat penumpang | 0,05          | 2             | 0,1                   |

|   |          |   |             |
|---|----------|---|-------------|
| <b>Weakness</b>   |          |   |             |
| 8.Sangat bergantung kepada kinerja SDM                            | 0,14     | 4 | 0,56        |
| 9.Kebutuhan Modal yang relatif Besar                              | 0,1      | 2 | 0,2         |
| 10.Lokasi Kantor tidak dekat dengan bandara                       | 0,01     | 1 | 0,01        |
| 11.Saat ini belum dapat mencover semua jenis jasa pelayanan darat | 0,2      | 3 | 0,6         |
| 12. Biaya Maintenance dan Sparepart yang masih Mahal              | 0,05     | 2 | 0,1         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>1</b> |   | <b>3,27</b> |

**Sumber:** Data diolah sendiri untuk penelitian

**Lampiran 8**  
**Perbandingan Faktor-faktor Keberhasilan**



**Sumber:** Data diolah sendiri untuk penelitian

**Lampiran 9**

**Diagram SWOT PT.Asisten Semesta Angkasa**

|                    |  |   |
|--------------------|--|---|
| <p><b>IFAS</b></p> | <p><b>STRENGTHS (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Konsep Low cost pertama di Indonesia</li> <li>2.Menggunakan Konsep CPM untuk fungsi operasional</li> <li>3.Memiliki SDM berkualitas tinggi</li> <li>4.Memiliki Paket Penjualan Khusus</li> <li>5.Mengaplikasikan Teknologi berbasis <i>online</i></li> <li>6.Melayani semua jenis dan tipe pesawat penumpang</li> </ol>   | <p><b>WEAKNESSES (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sangat bergantung pada kinerja SDM</li> <li>2. Kebutuhan modal yang relatif besar</li> <li>3. Lokasi kantor yang tidak dekat dengan bandara</li> <li>4. Belum dapat mengcover semua jenis pelayanan darat</li> <li>5. Biaya <i>maintenance Part</i> yang relatif mahal</li> </ol>  |
| <p><b>EFAS</b></p> | <p><b>STRENGTHS OPPORTUNITIES (SO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bekerjasama dengan bandara - bandara baru yang beroperasi di indonesia (S1,S3,O1,O2)</li> <li>2. Melakukan Penetrasi pasar dengan paket produk dalam waktu tertentu (S1,S4,O3,O5)</li> <li>3. Melakukan branding pada saat <i>Special.Season</i> (S1,S3,S4,O4,O5,O6)</li> <li>4. Menggunakan sistem kontrol yang dapat di kontrol dari pusat (S2,S5,O1,O2)</li> </ol> | <p><b>WEAKNESSES OPPORTUNITIES (WO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberi training secara bekal kepada seluruh karyawan (W1,O1,O2)</li> <li>2. Mendaftarkan Perusahaan pada Papan Pengembangan Bursa,Saham (W2,O1,O3,O5,O6)</li> <li>3. Menyewa <i>tenant space</i> di bandara untuk mendirikan kantor perwakilan (W3,W2,O1,O5)</li> <li>4. Menjadi Sub Kontraktor pada perusahaan <i>Ground handling</i>,lainnya (W1,W2,W4,O1,O3)</li> </ol> |

|  |   |   |
|--|---|---|
| <p><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SDM yang memiliki lebih dari satu lisensi belum banyak tersedia</li> <li>2. Perubahan strategi Pesaing pada fokus harga</li> <li>3. Nilai tukar rupiah yang fluktuatif</li> <li>4. Isu Safety dari Low Cost masih menjadi hal yang sensitif</li> <li>5. Perubahan,Regulasi Pemerintah</li> <li>6. Supplier GSE dalam penyediaan Suku cadang belum banyak tersedia</li> <li>7. Pajak sektor industri penerbangan yang tinggi</li> </ol> | <p><b>STRENGTHS<br/>THREATS (ST)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberi subsidi khusus kepada karyawan untuk mendapatkan lisensi baru atau memperpanjang lisensi (S1,S3,T1)</li> <li>2. Aktif menjadi sponsor dalam FDG (S1,S5,T2,T5)</li> <li>3. Memberi training secara berkala kepada seluruh karyawan (S3,T4)</li> </ol> | <p><b>WEAKNESSES<br/>THREATS (WT)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjadi Sub Contractor pada perusahaan Ground Handling lainnya (W2,W4,T2)</li> <li>2. Memberi training secara bekala kepada seluruh karyawan (W1,T1)</li> <li>3. Aktif menjadi sponsor dalam FDG (S1,S5,T2,T5)</li> </ol> |
|--|---|---|

**Sumber:** Data diolah sendiri untuk penelitian

## Lampiran 10

### Perumusan Strategi Kuantitatif QSPM

| Faktor-faktor Eksternal  | Bobot | Market Penetration |      | Market Development |      | Product Development |      | Backward, Forward, atau horzontal integration |      |
|--|-------|--------------------|------|--------------------|------|---------------------|------|---|------|
|  |       | AS                 | TAS  | AS                 | TAS  | AS                  | TAS  | AS  | TAS  |
| <b>Peluang (Opportunities)</b>                                       |       |                    |      |                    |      |                     |      |   |      |
| 1. Pembangunan 15 Bandara pada tahun 2018-2019 di Indonesia          | 0,08  | 2                  | 0,16 | 4                  | 0,32 | 2                   | 0,16 | 2   | 0,16 |
| 2. Letak Geografis Indonesia yang mendukung transportasi moda udara  | 0,04  | 2                  | 0,08 | 3                  | 0,12 | 2                   | 0,08 | 1   | 0,04 |
| 3. Belum ada produk pengganti yang tersedia                          | 0,2   | 3                  | 0,6  | 3                  | 0,6  | 3                   | 0,6  | 3   | 0,6  |
| 4. Bergabungnya Indonesia ke dalam Masyarakat Ekonomi Asean (MEA)    | 0,02  | 3                  | 0,06 | 3                  | 0,06 | 2                   | 0,04 | 3   | 0,06 |
| 5. Regulasi pemerintah tentang pencucian Pesawat                     | 0,04  | 3                  | 0,12 | 3                  | 0,12 | 1                   | 0,04 | 1   | 0,04 |
| 6. Pertumbuhan Transportasi moda udara ini di dukung oleh pemerintah | 0,02  | 3                  | 0,06 | 3                  | 0,06 | 2                   | 0,04 | 2   | 0,04 |
| 7. Masyarakat banyak beralih ke transportasi moda udara              | 0,04  | 3                  | 0,12 | 3                  | 0,12 | 3                   | 0,12 | 2   | 0,08 |
| 8. Teknologi Online yang terus berkembang                            | 0,06  | 2                  | 0,12 | 2                  | 0,12 | 3                   | 0,18 | 2   | 0,12 |
| <b>Ancaman (Thread)</b>  |       |                    |      |                    |      |                     |      |   |      |
| 1. SDM yang memiliki lebih dari satu lisensi belum banyak tersedia   | 0,1   | 3                  | 0,3  | 2                  | 0,2  | 3                   | 0,3  | 3   | 0,3  |
| 2. Perubahan strategi pesaing pada fokus harga                       | 0,2   | 4                  | 0,8  | 2                  | 0,4  | 2                   | 0,4  | 3   | 0,6  |
| 3. Nilai tukar rupiah yang fluktuatif                                | 0,04  | 2                  | 0,08 | 2                  | 0,08 | 1                   | 0,04 | 2   | 0,08 |
| 4. Isu safety dari Low Cost masih menjadi hal yang sensitif          | 0,02  | 4                  | 0,08 | 4                  | 0,08 | 2                   | 0,04 | 3   | 0,06 |



**Lampiran 10****Perumusan Strategi Kuantitatif QSPM (sambungan)**

| Faktor-faktor Internal   | Bobot | Market Penetration |      | Market development |      | Product Development |      | Backward, Forward, atau horzontral integration |      |
|--|-------|--------------------|------|--------------------|------|---------------------|------|--|------|
|  |       | AS                 | TAS  | AS                 | TAS  | AS                  | TAS  | AS   | TAS  |
| <b>Kekuatan (Strength)</b>                                       |       |                    |      |                    |      |                     |      |  |      |
| 1. Konsep Low Cost Pertama di Indonesia                          | 0,1   | 3                  | 0,3  | 3                  | 0,3  | 3                   | 0,3  | 2  | 0,2  |
| 2. Menggunakan Konsep CPM dalam proses operasional perusahaan    | 0,15  | 3                  | 0,45 | 3                  | 0,45 | 3                   | 0,45 | 2  | 0,3  |
| 3. Memiliki kualitas Sumber Daya Manusia yang berkualitas tinggi | 0,05  | 3                  | 0,15 | 3                  | 0,15 | 3                   | 0,15 | 3  | 0,15 |
| 4. Mempunyai Paket penjualan khusus                              | 0,05  | 3                  | 0,15 | 4                  | 0,2  | 2                   | 0,1  | 2  | 0,1  |
| 5. Menggunakan teknologi berbasis online                         | 0,1   | 3                  | 0,3  | 4                  | 0,4  | 4                   | 0,4  | 2  | 0,2  |
| 6. Melayani semua Jenis pesawat penumpang                        | 0,05  | 4                  | 0,2  | 3                  | 0,15 | 3                   | 0,15 | 2  | 0,1  |
| <b>Kelemahan (Weakness)</b>                                      |       |                    |      |                    |      |                     |      |  |      |
| 1. Sangat bergantung pada kinerja Sumber Daya Manusia (SDM)      | 0,14  | 3                  | 0,42 | 3                  | 0,42 | 2                   | 0,28 | 3  | 0,42 |
| 2. Kebutuhan modal relatif besar                                 | 0,1   | 3                  | 0,3  | 3                  | 0,3  | 3                   | 0,3  | 4  | 0,4  |
| 3. Lokasi kantor tidak Dekat dengan bandara                      | 0,01  | 2                  | 0,02 | 4                  | 0,04 | 2                   | 0,02 | 1  | 0,01 |
| 4. Belum dapat mengcover semua jenis pelayanan darat             | 0,2   | 4                  | 0,8  | 2                  | 0,4  | 4                   | 0,8  | 2  | 0,4  |
| 5. Biaya maintenance dan pergantian part GSE sangat mahal        | 0,05  | 2                  | 0,1  | 2                  | 0,1  | 4                   | 0,2  | 4  | 0,2  |
| TOTAL  |       |                    |      |                    |      |                     |      |  | 1    |
| GRAND TOTAL  |       |                    | 6,17 |                    | 5,51 |                     | 5,47 |  | 5,16 |

**Sumber:** Data diolah sendiri untuk penelitian

**Lampiran 11**  
**Sales Revenue**

| Y1                                      | SALES REVENUE / PENJUALAN |         |         |         |         |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
|---|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| URAIAN                                  | ASUMSI                    | Bulan 1 | Bulan 2 | Bulan 3 | Bulan 4 | Bulan 5       | Bulan 6       | Bulan 7       | Bulan 8       | Bulan 9       | Bulan 10      | Bulan 11      | Bulan 12      | TOTAL          |
| <b>Interior Cleaning</b>                |                           |         |         |         |         |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           |         |         |         |         | 374           | 374           | 398           | 398           | 398           | 405           | 405           | 405           | 3.157          |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |         |         |         |         |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       |         |         |         |         | 37            | 37            | 40            | 40            | 40            | 41            | 41            | 41            | 317            |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       |         |         |         |         | 262           | 262           | 279           | 279           | 279           | 283           | 283           | 283           | 2.210          |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       |         |         |         |         | 75            | 75            | 79            | 79            | 79            | 81            | 81            | 81            | 630            |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |         |         |         |         |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           |         |         |         |         | 3.750.000     | 3.750.000     | 3.750.000     | 3.750.000     | 3.750.000     | 3.750.000     | 3.750.000     | 3.750.000     | 3.750.000      |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           |         |         |         |         | 2.750.000     | 2.750.000     | 2.750.000     | 2.750.000     | 2.750.000     | 2.750.000     | 2.750.000     | 2.750.000     | 2.750.000      |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           |         |         |         |         | 3.000.000     | 3.000.000     | 3.000.000     | 3.000.000     | 3.000.000     | 3.000.000     | 3.000.000     | 3.000.000     | 3.000.000      |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |         |         |         |         |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           |         |         |         |         | 138.750.000   | 138.750.000   | 150.000.000   | 150.000.000   | 150.000.000   | 153.750.000   | 153.750.000   | 153.750.000   | 1.188.750.000  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           |         |         |         |         | 720.500.000   | 720.500.000   | 767.250.000   | 767.250.000   | 767.250.000   | 778.250.000   | 778.250.000   | 778.250.000   | 6.077.500.000  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           |         |         |         |         | 225.000.000   | 225.000.000   | 237.000.000   | 237.000.000   | 237.000.000   | 243.000.000   | 243.000.000   | 243.000.000   | 1.890.000.000  |
| <b>TOTAL PENJUALAN INTERIOR</b>         |                           |         |         |         |         | 1.084.250.000 | 1.084.250.000 | 1.154.250.000 | 1.154.250.000 | 1.154.250.000 | 1.175.000.000 | 1.175.000.000 | 1.175.000.000 | 9.156.250.000  |
| <b>Eksterior Cleaning</b>               |                           |         |         |         |         |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           |         |         |         |         | 9             | 9             | 10            | 10            | 10            | 11            | 11            | 11            | 81             |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |         |         |         |         |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       |         |         |         |         | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 8              |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       |         |         |         |         | 6             | 6             | 7             | 7             | 7             | 8             | 8             | 8             | 57             |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       |         |         |         |         | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 16             |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |         |         |         |         |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           |         |         |         |         | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 180.000.000    |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           |         |         |         |         | 19.000.000    | 19.000.000    | 19.000.000    | 19.000.000    | 19.000.000    | 19.000.000    | 19.000.000    | 19.000.000    | 1.083.000.000  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           |         |         |         |         | 19.750.000    | 19.750.000    | 19.750.000    | 19.750.000    | 19.750.000    | 19.750.000    | 19.750.000    | 19.750.000    | 316.000.000    |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |         |         |         |         |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           |         |         |         |         | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 22.500.000    | 180.000.000    |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           |         |         |         |         | 114.000.000   | 114.000.000   | 133.000.000   | 133.000.000   | 133.000.000   | 152.000.000   | 152.000.000   | 152.000.000   | 1.083.000.000  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           |         |         |         |         | 39.500.000    | 39.500.000    | 39.500.000    | 39.500.000    | 39.500.000    | 39.500.000    | 39.500.000    | 39.500.000    | 316.000.000    |
| <b>TOTAL PENJUALAN EKSTERIOR</b>        |                           |         |         |         |         | 176.000.000   | 176.000.000   | 195.000.000   | 195.000.000   | 195.000.000   | 214.000.000   | 214.000.000   | 214.000.000   | 1.579.000.000  |
| <b>GRAND TOTAL INTERIOR + EKSTERIOR</b> |                           |         |         |         |         | 1.260.250.000 | 1.260.250.000 | 1.349.250.000 | 1.349.250.000 | 1.349.250.000 | 1.389.000.000 | 1.389.000.000 | 1.389.000.000 | 10.735.250.000 |

| Y2                                      | SALES REVENUE / PENJUALAN |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
|---|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| URAIAN                                  | ASUMSI                    | Bulan 13      | Bulan 14      | Bulan 15      | Bulan 16      | Bulan 17      | Bulan 18      | Bulan 19      | Bulan 20      | Bulan 21      | Bulan 22      | Bulan 23      | Bulan 24      | TOTAL          |
| <b>Interior Cleaning</b>                |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           | 423           | 423           | 423           | 442           | 442           | 442           | 462           | 462           | 462           | 483           | 483           | 483           | 5.430          |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       | 42            | 42            | 42            | 44            | 44            | 44            | 46            | 46            | 46            | 48            | 48            | 48            | 540            |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       | 296           | 296           | 296           | 310           | 310           | 310           | 324           | 324           | 324           | 338           | 338           | 338           | 3.804          |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       | 85            | 85            | 85            | 88            | 88            | 88            | 92            | 92            | 92            | 97            | 97            | 97            | 1.086          |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     | 3.937.500     |                |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     | 2.887.500     |                |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     | 3.150.000     |                |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 165.375.000   | 165.375.000   | 165.375.000   | 173.250.000   | 173.250.000   | 173.250.000   | 181.125.000   | 181.125.000   | 181.125.000   | 189.000.000   | 189.000.000   | 189.000.000   | 2.126.250.000  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 854.700.000   | 854.700.000   | 854.700.000   | 895.125.000   | 895.125.000   | 895.125.000   | 935.550.000   | 935.550.000   | 935.550.000   | 975.975.000   | 975.975.000   | 975.975.000   | 10.984.050.000 |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 267.750.000   | 267.750.000   | 267.750.000   | 277.200.000   | 277.200.000   | 277.200.000   | 289.800.000   | 289.800.000   | 289.800.000   | 305.550.000   | 305.550.000   | 305.550.000   | 3.420.900.000  |
| <b>TOTAL PENJUALAN INTERIOR</b>         |                           | 1.287.825.000 | 1.287.825.000 | 1.287.825.000 | 1.345.575.000 | 1.345.575.000 | 1.345.575.000 | 1.406.475.000 | 1.406.475.000 | 1.406.475.000 | 1.470.525.000 | 1.470.525.000 | 1.470.525.000 | 16.531.200.000 |
| <b>Eksterior Cleaning</b>               |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           | 12            | 12            | 12            | 13            | 13            | 13            | 14            | 14            | 14            | 15            | 15            | 15            | 162            |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 12             |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       | 9             | 9             | 9             | 9             | 9             | 9             | 10            | 10            | 10            | 11            | 11            | 11            | 117            |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       | 2             | 2             | 2             | 3             | 3             | 3             | 3             | 3             | 3             | 3             | 3             | 3             | 33             |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    |                |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    | 19.950.000    |                |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    | 20.737.500    |                |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 23.625.000    | 283.500.000    |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 179.550.000   | 179.550.000   | 179.550.000   | 179.550.000   | 179.550.000   | 179.550.000   | 199.500.000   | 199.500.000   | 199.500.000   | 219.450.000   | 219.450.000   | 219.450.000   | 2.334.150.000  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 41.475.000    | 41.475.000    | 41.475.000    | 62.212.500    | 62.212.500    | 62.212.500    | 62.212.500    | 62.212.500    | 62.212.500    | 62.212.500    | 62.212.500    | 62.212.500    | 684.337.500    |
| <b>TOTAL PENJUALAN EKSTERIOR</b>        |                           | 244.650.000   | 244.650.000   | 244.650.000   | 265.387.500   | 265.387.500   | 265.387.500   | 285.337.500   | 285.337.500   | 285.337.500   | 305.287.500   | 305.287.500   | 305.287.500   | 3.301.987.500  |
| <b>GRAND TOTAL INTERIOR + EKSTERIOR</b> |                           | 1.532.475.000 | 1.532.475.000 | 1.532.475.000 | 1.610.962.500 | 1.610.962.500 | 1.610.962.500 | 1.691.812.500 | 1.691.812.500 | 1.691.812.500 | 1.775.812.500 | 1.775.812.500 | 1.775.812.500 | 19.833.187.500 |

| Y3                                      | SALES REVENUE / PENJUALAN |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
|---|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|--|
| URAIAN                                  | ASUMSI                    | Bulan 25      | Bulan 26      | Bulan 27      | Bulan 28      | Bulan 29      | Bulan 30      | Bulan 31      | Bulan 32      | Bulan 33      | Bulan 34      | Bulan 35      | Bulan 36      | TOTAL          |  |
| <b>Interior Cleaning</b>                |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           | 507           | 507           | 507           | 532           | 532           | 532           | 559           | 559           | 559           | 587           | 587           | 587           | 6.555          |  |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       | 51            | 51            | 51            | 53            | 53            | 53            | 56            | 56            | 56            | 59            | 59            | 59            | 657            |  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       | 355           | 355           | 355           | 373           | 373           | 373           | 391           | 391           | 391           | 411           | 411           | 411           | 4.590          |  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       | 101           | 101           | 101           | 106           | 106           | 106           | 112           | 112           | 112           | 117           | 117           | 117           | 1.308          |  |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750     | 4.173.750      |  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750     | 3.060.750      |  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000     | 3.339.000      |  |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 212.861.250   | 212.861.250   | 212.861.250   | 221.208.750   | 221.208.750   | 221.208.750   | 233.730.000   | 233.730.000   | 233.730.000   | 246.251.250   | 246.251.250   | 246.251.250   | 2.742.153.750  |  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 1.086.566.250 | 1.086.566.250 | 1.086.566.250 | 1.141.659.750 | 1.141.659.750 | 1.141.659.750 | 1.196.753.250 | 1.196.753.250 | 1.196.753.250 | 1.257.968.250 | 1.257.968.250 | 1.257.968.250 | 14.048.842.500 |  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 337.239.000   | 337.239.000   | 337.239.000   | 353.934.000   | 353.934.000   | 353.934.000   | 373.968.000   | 373.968.000   | 373.968.000   | 390.663.000   | 390.663.000   | 390.663.000   | 4.367.412.000  |  |
| <b>TOTAL PENJUALAN INTERIOR</b>         |                           | 1.636.666.500 | 1.636.666.500 | 1.636.666.500 | 1.716.802.500 | 1.716.802.500 | 1.716.802.500 | 1.804.451.250 | 1.804.451.250 | 1.804.451.250 | 1.894.882.500 | 1.894.882.500 | 1.894.882.500 | 21.158.408.250 |  |
| <b>Eksterior Cleaning</b>               |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           | 16            | 16            | 16            | 17            | 17            | 17            | 18            | 18            | 18            | 19            | 19            | 19            | 210            |  |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 24             |  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       | 11            | 11            | 11            | 12            | 12            | 12            | 12            | 12            | 12            | 13            | 13            | 13            | 144            |  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       | 3             | 3             | 3             | 3             | 3             | 3             | 4             | 4             | 4             | 4             | 4             | 4             | 42             |  |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500    | 25.042.500     |  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000    | 21.147.000     |  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750    | 21.981.750     |  |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 50.085.000    | 601.020.000    |  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 232.617.000   | 232.617.000   | 232.617.000   | 253.764.000   | 253.764.000   | 253.764.000   | 253.764.000   | 253.764.000   | 253.764.000   | 274.911.000   | 274.911.000   | 274.911.000   | 3.045.168.000  |  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 65.945.250    | 65.945.250    | 65.945.250    | 65.945.250    | 65.945.250    | 65.945.250    | 87.927.000    | 87.927.000    | 87.927.000    | 87.927.000    | 87.927.000    | 87.927.000    | 923.233.500    |  |
| <b>TOTAL PENJUALAN EKSTERIOR</b>        |                           | 348.647.250   | 348.647.250   | 348.647.250   | 369.794.250   | 369.794.250   | 369.794.250   | 391.776.000   | 391.776.000   | 391.776.000   | 412.923.000   | 412.923.000   | 412.923.000   | 4.569.421.500  |  |
| <b>GRAND TOTAL INTERIOR + EKSTERIOR</b> |                           | 1.985.313.750 | 1.985.313.750 | 1.985.313.750 | 2.086.596.750 | 2.086.596.750 | 2.086.596.750 | 2.196.227.250 | 2.196.227.250 | 2.196.227.250 | 2.307.805.500 | 2.307.805.500 | 2.307.805.500 | 25.727.829.750 |  |

| Y4                                      | SALES REVENUE / PENJUALAN |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
|---|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| URAIAN                                  | ASUMSI                    | Bulan 37      | Bulan 38      | Bulan 39      | Bulan 40      | Bulan 41      | Bulan 42      | Bulan 43      | Bulan 44      | Bulan 45      | Bulan 46      | Bulan 47      | Bulan 48      | TOTAL          |
| <b>Interior Cleaning</b>                |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           | 622           | 622           | 622           | 660           | 660           | 660           | 699           | 699           | 699           | 741           | 741           | 741           | 8.166          |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       | 62            | 62            | 62            | 66            | 66            | 66            | 70            | 70            | 70            | 74            | 74            | 74            | 816            |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       | 436           | 436           | 436           | 462           | 462           | 462           | 489           | 489           | 489           | 519           | 519           | 519           | 5.718          |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       | 124           | 124           | 124           | 132           | 132           | 132           | 140           | 140           | 140           | 148           | 148           | 148           | 1.632          |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     | 4.465.913     |                |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     | 3.275.003     |                |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     | 3.572.730     |                |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 276.886.575   | 276.886.575   | 276.886.575   | 294.750.225   | 294.750.225   | 294.750.225   | 312.613.875   | 312.613.875   | 312.613.875   | 330.477.525   | 330.477.525   | 330.477.525   | 3.644.184.600  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 1.427.901.090 | 1.427.901.090 | 1.427.901.090 | 1.513.051.155 | 1.513.051.155 | 1.513.051.155 | 1.601.476.223 | 1.601.476.223 | 1.601.476.223 | 1.699.726.298 | 1.699.726.298 | 1.699.726.298 | 18.726.464.295 |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 443.018.520   | 443.018.520   | 443.018.520   | 471.600.360   | 471.600.360   | 471.600.360   | 500.182.200   | 500.182.200   | 500.182.200   | 528.764.040   | 528.764.040   | 528.764.040   | 5.830.695.360  |
| <b>TOTAL PENJUALAN INTERIOR</b>         |                           | 2.147.806.185 | 2.147.806.185 | 2.147.806.185 | 2.279.401.740 | 2.279.401.740 | 2.279.401.740 | 2.414.272.298 | 2.414.272.298 | 2.414.272.298 | 2.558.967.863 | 2.558.967.863 | 2.558.967.863 | 28.201.344.255 |
| <b>Eksterior Cleaning</b>               |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           | 20            | 20            | 20            | 21            | 21            | 21            | 22            | 22            | 22            | 23            | 23            | 23            | 258            |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 24             |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       | 14            | 14            | 14            | 15            | 15            | 15            | 16            | 16            | 16            | 16            | 16            | 16            | 183            |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       | 4             | 4             | 4             | 4             | 4             | 4             | 4             | 4             | 4             | 5             | 5             | 5             | 51             |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    | 26.795.475    |                |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    | 22.627.290    |                |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    | 23.520.473    |                |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 53.590.950    | 643.091.400    |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 316.782.060   | 316.782.060   | 316.782.060   | 339.409.350   | 339.409.350   | 339.409.350   | 362.036.640   | 362.036.640   | 362.036.640   | 362.036.640   | 362.036.640   | 362.036.640   | 4.140.794.070  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 94.081.890    | 94.081.890    | 94.081.890    | 94.081.890    | 94.081.890    | 94.081.890    | 94.081.890    | 94.081.890    | 94.081.890    | 117.602.363   | 117.602.363   | 117.602.363   | 1.199.544.098  |
| <b>TOTAL PENJUALAN EKSTERIOR</b>        |                           | 464.454.900   | 464.454.900   | 464.454.900   | 487.082.190   | 487.082.190   | 487.082.190   | 509.709.480   | 509.709.480   | 509.709.480   | 533.229.953   | 533.229.953   | 533.229.953   | 5.983.429.568  |
| <b>GRAND TOTAL INTERIOR + EKSTERIOR</b> |                           | 2.612.261.085 | 2.612.261.085 | 2.612.261.085 | 2.766.483.930 | 2.766.483.930 | 2.766.483.930 | 2.923.981.778 | 2.923.981.778 | 2.923.981.778 | 3.092.197.815 | 3.092.197.815 | 3.092.197.815 | 34.184.773.823 |

| Y5                                      | SALES REVENUE / PENJUALAN |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
|---|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| URAIAN                                  | ASUMSI                    | Bulan 49      | Bulan 50      | Bulan 51      | Bulan 52      | Bulan 53      | Bulan 54      | Bulan 55      | Bulan 56      | Bulan 57      | Bulan 58      | Bulan 59      | Bulan 60      | TOTAL          |
| <b>Interior Cleaning</b>                |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           | 793           | 793           | 793           | 848           | 848           | 848           | 908           | 908           | 908           | 971           | 971           | 971           | 10.560         |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       | 79,0          | 79,0          | 79,0          | 85            | 85            | 85            | 91            | 91            | 91            | 97            | 97            | 97            | 1.056          |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       | 555,0         | 555,0         | 555,0         | 593           | 593           | 593           | 635           | 635           | 635           | 680           | 680           | 680           | 7.389          |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       | 159,0         | 159,0         | 159,0         | 170           | 170           | 170           | 182           | 182           | 182           | 194           | 194           | 194           | 2.115          |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186     | 4.823.186      |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003     | 3.537.003      |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548     | 3.858.548      |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 381.031.655   | 381.031.655   | 381.031.655   | 409.970.768   | 409.970.768   | 409.970.768   | 438.909.881   | 438.909.881   | 438.909.881   | 467.848.994   | 467.848.994   | 467.848.994   | 5.093.283.888  |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 1.963.036.499 | 1.963.036.499 | 1.963.036.499 | 2.097.442.601 | 2.097.442.601 | 2.097.442.601 | 2.245.996.715 | 2.245.996.715 | 2.245.996.715 | 2.405.161.836 | 2.405.161.836 | 2.405.161.836 | 26.134.912.950 |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 613.509.196   | 613.509.196   | 613.509.196   | 655.953.228   | 655.953.228   | 655.953.228   | 702.255.809   | 702.255.809   | 702.255.809   | 748.558.390   | 748.558.390   | 748.558.390   | 8.160.829.866  |
| <b>TOTAL PENJUALAN INTERIOR</b>         |                           | 2.957.577.349 | 2.957.577.349 | 2.957.577.349 | 3.163.366.597 | 3.163.366.597 | 3.163.366.597 | 3.387.162.404 | 3.387.162.404 | 3.387.162.404 | 3.621.569.219 | 3.621.569.219 | 3.621.569.219 | 39.389.026.704 |
| <b>Eksterior Cleaning</b>               |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| <b>TOTAL ESTIMASI PELAYANAN (FREQ)</b>  |                           | 24            | 24            | 24            | 25            | 25            | 25            | 26            | 26            | 26            | 27            | 27            | 27            | 306            |
| <b>PEMODELAN PEMASARAN</b>              |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             | 10%                       | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 2             | 3             | 3             | 3             | 3             | 3             | 3             | 30             |
| Indirect Sales - B2B Bandara            | 70%                       | 17            | 17            | 17            | 18            | 18            | 18            | 18            | 18            | 18            | 19            | 19            | 19            | 216            |
| Indirect Sales - B2B AGHI               | 20%                       | 5             | 5             | 5             | 5             | 5             | 5             | 5             | 5             | 5             | 5             | 5             | 5             | 60             |
| <b>HARGA PELAYANAN (RP)</b>             |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113    | 28.939.113     |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473    | 24.437.473     |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110    | 25.402.110     |
| <b>PENDAPATAN (RP)</b>                  |                           |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |               |                |
| Direct Sales - B2B Maskapai             |                           | 57.878.226    | 57.878.226    | 57.878.226    | 57.878.226    | 57.878.226    | 57.878.226    | 86.817.339    | 86.817.339    | 86.817.339    | 86.817.339    | 86.817.339    | 86.817.339    | 868.173.390    |
| Indirect Sales - B2B Bandara            |                           | 415.437.044   | 415.437.044   | 415.437.044   | 439.874.518   | 439.874.518   | 439.874.518   | 439.874.518   | 439.874.518   | 439.874.518   | 464.311.991   | 464.311.991   | 464.311.991   | 5.278.494.211  |
| Indirect Sales - B2B AGHI               |                           | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 127.010.552   | 1.524.126.618  |
| <b>TOTAL PENJUALAN EKSTERIOR</b>        |                           | 600.325.822   | 600.325.822   | 600.325.822   | 624.763.295   | 624.763.295   | 624.763.295   | 653.702.408   | 653.702.408   | 653.702.408   | 678.139.881   | 678.139.881   | 678.139.881   | 7.670.794.219  |
| <b>GRAND TOTAL INTERIOR + EKSTERIOR</b> |                           | 3.557.903.171 | 3.557.903.171 | 3.557.903.171 | 3.788.129.892 | 3.788.129.892 | 3.788.129.892 | 4.040.864.812 | 4.040.864.812 | 4.040.864.812 | 4.299.709.100 | 4.299.709.100 | 4.299.709.100 | 47.059.820.924 |

## Lampiran 12

### Aktivitas Pemasaran

| AKTIVITAS PEMASARAN     | Bulan 1            | Bulan 2            | Bulan 3            | Bulan 4            | Bulan 5            | Bulan 6            | Bulan 7            | Bulan 8            | Bulan 9            | Bulan 10           | Bulan 11           | Bulan 12           | TOTAL                |
|-------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| Awarness Campaign       |                    |                    | 40.000.000         | 20.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 5.000.000          | 5.000.000          | 5.000.000          | 5.000.000          | 120.000.000          |
| Marketing Communication | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 2.000.000          | 24.000.000           |
| Corporate Branding      |                    |                    |                    | 20.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 5.000.000          | 5.000.000          | 5.000.000          | 5.000.000          | 80.000.000           |
| Sponsorship             |                    |                    |                    |                    |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          | 16.000.000           |
| Partnership Commision   | -                  | -                  | -                  | -                  | 31.506.250         | 31.506.250         | 33.731.250         | 33.731.250         | 33.731.250         | 34.725.000         | 34.725.000         | 34.725.000         | 268.381.250          |
| Public Event            |                    |                    |                    |                    | 25.000.000         |                    |                    |                    | 25.000.000         |                    |                    | 25.000.000         | 75.000.000           |
| Entertainment           |                    |                    |                    | 50.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 25.000.000         | 150.000.000          |
| <b>GRAND TOTAL</b>      | <b>2.000.000</b>   | <b>2.000.000</b>   | <b>42.000.000</b>  | <b>92.000.000</b>  | <b>78.506.250</b>  | <b>82.506.250</b>  | <b>55.731.250</b>  | <b>84.731.250</b>  | <b>70.731.250</b>  | <b>75.725.000</b>  | <b>46.725.000</b>  | <b>100.725.000</b> | <b>733.381.250</b>   |
| AKTIVITAS PEMASARAN     | Bulan 13           | Bulan 14           | Bulan 15           | Bulan 16           | Bulan 17           | Bulan 18           | Bulan 19           | Bulan 20           | Bulan 21           | Bulan 22           | Bulan 23           | Bulan 24           | TOTAL                |
| Awarness Campaign       | 10.000.000         | 15.000.000         | 10.000.000         | 15.000.000         | 10.000.000         | 15.000.000         | 10.000.000         | 15.000.000         | 10.000.000         | 15.000.000         | 10.000.000         | 15.000.000         | 150.000.000          |
| Marketing Communication | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 2.200.000          | 26.400.000           |
| Corporate Branding      | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 72.000.000           |
| Sponsorship             | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 24.000.000           |
| Partnership Commision   | 38.311.875         | 38.311.875         | 38.311.875         | 40.274.063         | 40.274.063         | 40.274.063         | 42.295.313         | 42.295.313         | 42.295.313         | 44.395.313         | 44.395.313         | 44.395.313         | 495.829.688          |
| Public Event            | 25.000.000         |                    |                    |                    | 25.000.000         |                    |                    |                    | 25.000.000         |                    |                    | 25.000.000         | 100.000.000          |
| Entertainment           | 25.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 50.000.000         |                    | 10.000.000         |                    | 20.000.000         |                    |                    | 70.000.000         | 200.000.000          |
| <b>GRAND TOTAL</b>      | <b>110.511.875</b> | <b>61.511.875</b>  | <b>85.511.875</b>  | <b>63.474.063</b>  | <b>137.474.063</b> | <b>63.474.063</b>  | <b>74.495.313</b>  | <b>65.495.313</b>  | <b>109.495.313</b> | <b>67.595.313</b>  | <b>66.595.313</b>  | <b>162.595.313</b> | <b>1.068.229.688</b> |
| AKTIVITAS PEMASARAN     | Bulan 25           | Bulan 26           | Bulan 27           | Bulan 28           | Bulan 29           | Bulan 30           | Bulan 31           | Bulan 32           | Bulan 33           | Bulan 34           | Bulan 35           | Bulan 36           | TOTAL                |
| Awarness Campaign       | 15.000.000         | 10.000.000         | 20.000.000         | 10.000.000         | 15.000.000         | 10.000.000         | 20.000.000         | 10.000.000         | 15.000.000         | 10.000.000         | 20.000.000         | 10.000.000         | 165.000.000          |
| Marketing Communication | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 2.500.000          | 30.000.000           |
| Corporate Branding      | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 6.600.000          | 79.200.000           |
| Sponsorship             | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 4.000.000          |                    | 24.000.000           |
| Partnership Commision   | 49.632.844         | 49.632.844         | 49.632.844         | 52.164.919         | 52.164.919         | 52.164.919         | 54.905.681         | 54.905.681         | 54.905.681         | 57.695.138         | 57.695.138         | 57.695.138         | 643.195.744          |
| Public Event            | 10.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 15.000.000         |                    |                    | 25.000.000         |                    | 25.000.000         | 125.000.000          |
| Entertainment           | 25.000.000         | 25.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 50.000.000         |                    | 20.000.000         |                    | 80.000.000         | 250.000.000          |
| <b>GRAND TOTAL</b>      | <b>112.732.844</b> | <b>93.732.844</b>  | <b>107.732.844</b> | <b>96.264.919</b>  | <b>105.264.919</b> | <b>96.264.919</b>  | <b>103.005.681</b> | <b>124.005.681</b> | <b>83.005.681</b>  | <b>121.795.138</b> | <b>90.795.138</b>  | <b>181.795.138</b> | <b>1.316.395.744</b> |
| AKTIVITAS PEMASARAN     | Bulan 37           | Bulan 38           | Bulan 39           | Bulan 40           | Bulan 41           | Bulan 42           | Bulan 43           | Bulan 44           | Bulan 45           | Bulan 46           | Bulan 47           | Bulan 48           | TOTAL                |
| Awarness Campaign       | 15.000.000         | 20.000.000         | 15.000.000         | 20.000.000         | 15.000.000         | 20.000.000         | 15.000.000         | 20.000.000         | 15.000.000         | 20.000.000         | 15.000.000         | 20.000.000         | 210.000.000          |
| Marketing Communication | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 2.750.000          | 33.000.000           |
| Corporate Branding      | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 7.200.000          | 86.400.000           |
| Sponsorship             | 5.000.000          |                    | 5.000.000          |                    | 5.000.000          |                    | 5.000.000          |                    | 5.000.000          |                    | 5.000.000          |                    | 30.000.000           |
| Partnership Commision   | 65.306.527         | 65.306.527         | 65.306.527         | 69.162.098         | 69.162.098         | 69.162.098         | 73.099.544         | 73.099.544         | 73.099.544         | 77.304.945         | 77.304.945         | 77.304.945         | 854.619.346          |
| Public Event            | 20.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 15.000.000         |                    |                    | 25.000.000         |                    | 40.000.000         | 150.000.000          |
| Entertainment           |                    | 75.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 50.000.000         |                    | 25.000.000         |                    |                    |                    | 100.000.000        | 300.000.000          |
| <b>GRAND TOTAL</b>      | <b>115.256.527</b> | <b>170.256.527</b> | <b>120.256.527</b> | <b>124.112.098</b> | <b>124.112.098</b> | <b>149.112.098</b> | <b>118.049.544</b> | <b>128.049.544</b> | <b>103.049.544</b> | <b>157.254.945</b> | <b>107.254.945</b> | <b>247.254.945</b> | <b>1.664.019.346</b> |
| AKTIVITAS PEMASARAN     | Bulan 49           | Bulan 50           | Bulan 51           | Bulan 52           | Bulan 53           | Bulan 54           | Bulan 55           | Bulan 56           | Bulan 57           | Bulan 58           | Bulan 59           | Bulan 60           | TOTAL                |
| Awarness Campaign       | 20.000.000         | 25.000.000         | 20.000.000         | 25.000.000         | 20.000.000         | 25.000.000         | 20.000.000         | 25.000.000         | 20.000.000         | 25.000.000         | 20.000.000         | 25.000.000         | 270.000.000          |
| Marketing Communication | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 36.000.000           |
| Corporate Branding      | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 7.750.000          | 93.000.000           |
| Sponsorship             | 5.500.000          |                    | 5.500.000          |                    | 5.500.000          |                    | 5.500.000          |                    | 5.500.000          |                    | 5.500.000          |                    | 33.000.000           |
| Partnership Commision   | 88.947.579         | 88.947.579         | 88.947.579         | 94.703.247         | 94.703.247         | 94.703.247         | 101.021.620        | 101.021.620        | 101.021.620        | 107.492.728        | 107.492.728        | 107.492.728        | 1.176.495.523        |
| Public Event            | 40.000.000         |                    |                    | 25.000.000         |                    | 20.000.000         |                    |                    | 15.000.000         |                    |                    | 75.000.000         | 175.000.000          |
| Entertainment           | 50.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 50.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 25.000.000         |                    | 25.000.000         | 150.000.000        | 350.000.000          |
| <b>GRAND TOTAL</b>      | <b>215.197.579</b> | <b>124.697.579</b> | <b>150.197.579</b> | <b>155.453.247</b> | <b>180.953.247</b> | <b>150.453.247</b> | <b>162.271.620</b> | <b>136.771.620</b> | <b>177.271.620</b> | <b>168.242.728</b> | <b>143.742.728</b> | <b>368.242.728</b> | <b>2.133.495.523</b> |

### Lampiran 13

#### Tahapan Pendirian PT. Asisten Semesta Angkasa ( ASA )

| Alur Tahapan  | Keterangan   |
|---|--|
| <p><b>Pengajuan Nama Perseroan Terbatas</b></p>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengajuan nama didaftarkan oleh Notaris melalui Sistem Administrasi Badan Hukum (Sisminbakum) Kemenkumham melalui sistem online.</li> </ul>   |
| <p><b>Pembuatan Akta Perusahaan</b></p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permohonan pendirian Perseoran Terbatas dapat diajukan kepada Notaris dengan membawa kelengkapan data anggaran dasar perusahaan dan persyaratan yang dibutuhkan untuk dibuatkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas.</li> <li>• Notaris akan membuat notulen atau salinan anggaran dasar Perseroan Terbatas yang sama isinya dengan Akta Pendirian untuk ditandatangani. Pada tahap ini pada pendiri atau kuasa dapat melakukan koreksi kepada Notaris jika terdapat kesalahan dalam penulisan.</li> <li>• Notaris akan membuat dan mengeluarkan Akta Otentik yaitu Akta Pendirian Perseroan Terbatas yang ditandatangani dan dibubuhi stempel oleh Notaris.</li> <li>• Akta Pendirian yang memuat Anggaran Dasar Perseroan Terbatas kemudian diajukan oleh Notaris kepada Menteri untuk mendapatkan pengesahan sebagai Badan Hukum sesuai Undang-Undang PT Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas.</li> <li>• Perseroan Terbatas mendapatkan status sebagai Badan Hukum setelah mendapatkan pengesahan dengan dikeluarkannya SK Menteri Hukum dan HAM RI.</li> </ul> |
| <p><b>SK Pengesahan Akte Pendirian Perusahaan Dari Departemen Hukum dan HAM</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• SK Menteri Hukum dan HAM RI atas Akte Pendirian biasanya diurus oleh notaris tempat dimana Akta Pendirian perusahaan dibuat.</li> </ul>   |
| <p><b>Surat Keterangan Domisili Perusahaan</b></p>                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Surat Permohonan pembuatan SKDP yang ditujukan kepada Kasatlak PTSP Kelurahan dan ditanda tangani Direktur Utama perusahaan dan melengkapi berkas – berkas yang diminta.</li> <li>• SKDP dikeluarkan oleh Kantor Kelurahan dengan ditandatangani oleh Lurah dan pada umumnya diketahui dan ditandatangani oleh Kecamatan.</li> </ul>  |
| <p><b>NPWP Perusahaan</b></p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mendaftarkan diri pada KPP yang wilayah kerjanya meliputi tempat tinggal atau tempat kedudukan, dan tempat kegiatan usaha Wajib Pajak</li> <li>• Persyaratannya meliputi fotokopi Akta Pendirian Perusahaan beserta SK Menteri Hukum dan HAM RI dan Surat Keterangan Domisili Perusahaan</li> </ul>   |

|  |  |
|--|--|
| <p><b>Surat Izin Gangguan (Hinder Ordonantie-HO)</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Surat Izin Gangguan di keluarkan oleh Dinas Perizinan Domisili Usaha di daerah tingkat dua atau setingkat Kabupaten dan Kotamadya.</li> <li>• Persyaratan teknis yang cukup penting untuk mendapatkan surat izin gangguan ini adalah perusahaan yang didirikan tidak mencemari lingkungan atau tidak menimbulkan efek negatif terhadap lingkungan sekitar.</li> </ul>   |
| <p><b>Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)</b></p>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• SIUP adalah Izin Usaha yang dikeluarkan Instansi Pemerintah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota/Wilayah.</li> <li>• SIUP diberikan kepada para pengusaha baik perorangan, Firma, CV, PT, Koperasi, BUMN, dan sebagainya.</li> </ul>  |
| <p><b>Tanda daftar Perusahaan</b></p>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• TDP (Tanda Daftar Perusahaan) adalah daftar catatan resmi sebagai bukti bahwa perusahaan telah melakukan wajib daftar perusahaan sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 yakni tentang “WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN”.</li> <li>• Tanda Daftar Perusahaan berlaku selama perusahaan masih beroperasi dan wajib didaftarkan ulang setiap 5 (lima) tahun.</li> <li>• PT. Asisten Semesta Angkasa ( ASA ) wajib didaftarkan dalam Daftar Perusahaan di Badan Penanaman Modal Perizinan Terpadu Satu Atap (BPMPSTP) Kabupaten Tangerang.</li> </ul> |
| <p><b>Pendaftaran Merek</b></p>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendaftaran merek bertujuan untuk memperoleh kepastian hukum dan perlindungan hukum terhadap hak atas merek.</li> <li>• Pendaftaran merek dilakukan pada Direktorat Jendral Hak Kekayaan Intelektual.</li> </ul>  |
| <p><b>Proses Izin Lingkungan</b></p>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amdal dan UKL-UPL juga merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan Izin Lingkungan.</li> <li>• AMDAL wajib dimiliki oleh setiap usaha atau setiap kegiatan yang memiliki dampak langsung terhadap lingkungan.</li> <li>• Permohonan Izin Lingkungan PT. Asisten Semesta Angkasa ( ASA ) ini diajukan secara tertulis Badan Lingkungan Hidup Daerah Kabupaten Tangerang yang beralamat di Jl. KH. Sarbini No.4, Tigaraksa, Kab. Tangerang.</li> </ul>  |

**Lampiran 14**  
**Tahapan Operasional Peralatan GSE dan Aircraft Cleaning**

| Alur Tahapan Peralatan GSE  | Keterangan   |
|---|--|
|    | <p style="text-align: center;"><b>Buses</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Prosedur pelayanan Bus yaitu petugas wajib menggunakan Rompi, earmuff, safety shoes, kacamata hitam; Pastikan alokasi parking stand dan jenis pesawat udara yang akan datang; Periksa dan pastikan kondisi parking stand, area manuver yang akan dilalui pesawat udara telah bebas dan aman dari obstacle dan FOD; Pastikan kendaraan selalu dapat digunakan; Tempatkan kendaran pada lokasi Staging Area; Memonitor Schedule Penerbangan; Menempatkan apron bus pada staging area jika sudah mendapatkan ETA (Estimate Time Arrival); Menunggu pesawat block on di parking stand; Memastikan engine off dari pesawat; Menempatkan apron bus pada lokasi depan pax stairs; Melayani penumpang dan membawa ke gate terminal; dan Kembali ke parking area.</li> </ul>   |
|   | <p style="text-align: center;"><b>Paxstair</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Prosedur pelayanan Paxstair yaitu pastikan alokasi parking stand dan jenis pesawat udara yang akan datang; Periksa dan pastikan kondisi parking stand, area manuver yang akan dilalui pesawat udara telah bebas dan aman dari obstacle dan FOD; Memastikan pax stairs berada di staging area; Memonitor Schedule Penerbangan; Menunggu pesawat block on di parking stand; Memastikan engine off dari pesawat; Menempatkan pax stairs pada pintu pesawat sesuai permintaan; Mengunci pax stairs; Memastikan pelayanan penumpang aman sampai memasuki apron bus; dan Kembali ke parking area.</li> </ul>   |
|  | <p style="text-align: center;"><b>Towbar dan Pushback Car</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Prosedur pelayanan Pushback car yaitu Menggunakan Rompi, earmuff, safety shoes, kacamata hitam; Pastikan alokasi parking stand dan jenis pesawat udara yang akan datang; Periksa dan pastikan kondisi parking stand, area manuver yang akan dilalui pesawat udara telah bebas dan aman dari obstacle dan FOD; Mengecheck kendaraan dan memastikan kendaraan Pushback car selalu dapat digunakan; Tempatkan kendaran pada lokasi Staging Area; Memastikan towbar menempel pada Pushback Car; Memindahkan Pushback car pada posisi nose pesawat; Lakukan penguncian Towbar pada roda pesawat dengan aman; Mencabut wheel chock dari roda pesawat udara; Persiapan pushback menunggu aba aba wing man; Lakukan puschback sesuai rute pushback lane; Mencabut towbar dari pesawat dan menempatkan sesuai marka aman; Mencabut towbar dari pesawat dan menempatkan sesuai marka aman; dan Setelah pesawat taxi, pindahkan pushback car pada staging area.</li> </ul> |
|  | <p style="text-align: center;"><b>Marshalling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Prosedur pelayanan <i>Marshalling</i> yaitu : Menggunakan Rompi, earmuff, safety shoes, kacamata hitam; Memonitor Schedule Flight Information Display (FIDS) guna mendapatkan ETA (Estimate Time Arival); Pastikan alokasi parking stand dan jenis pesawat udara yang akan datang; Periksa dan pastikan kondisi parking stand, area manuver yang akan dilalui pesawat udara telah bebas dan aman dari obstacle dan FOD (Foreign Object Damage); Tempatkan diri pada posisi yang mudah dilihat oleh pilot; Lakukan pemanduan pesawat udara yang akan menuju ke parking stand dengan standar peralatan dan pemberian isyarat yang berlaku internasional; Kondisi gelap menggunakan Flash Light; dan Kondisi terang menggunakan Bet Marshaller.</li> </ul>   |

**Lampiran 15**  
**Tahapan Operasional *Aircraf Cleaning***

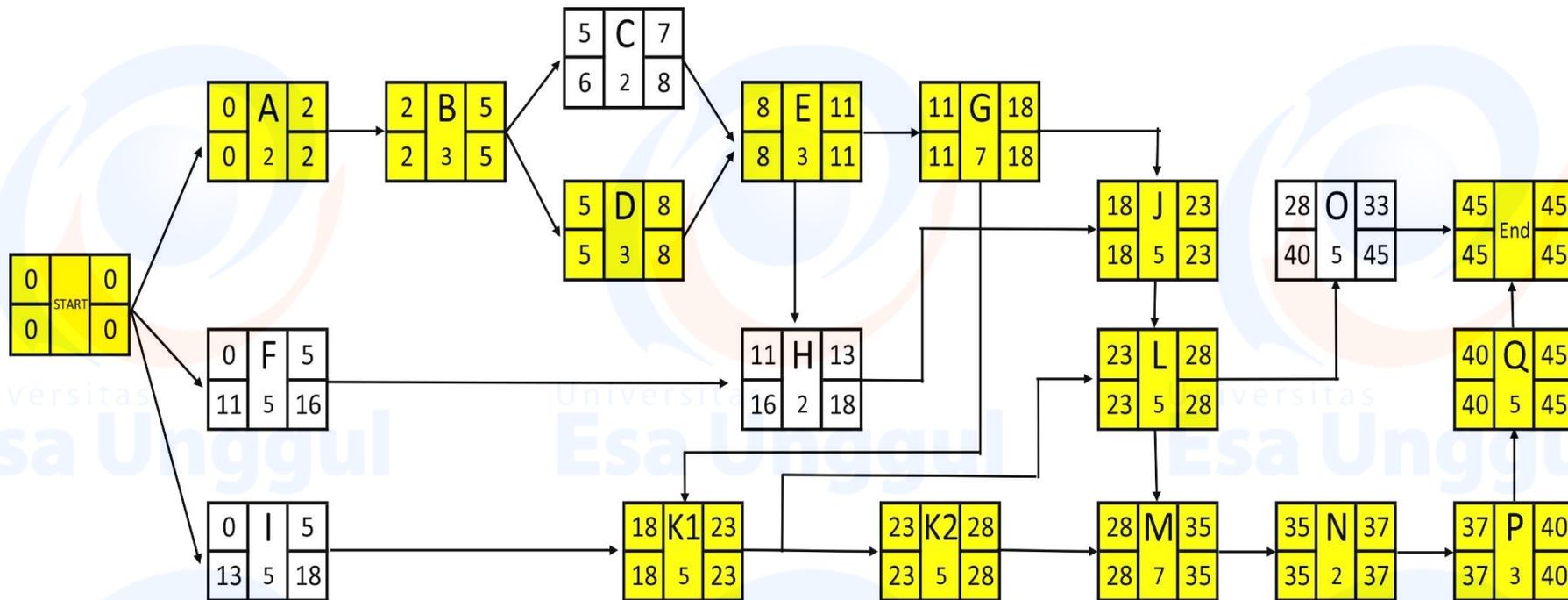
| Alur Tahapan<br>Aircraf Cleaning   | Keterangan   |
|--|--|
|   | <p style="text-align: center;"><i>Interior Cleaning</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tahap Persiapan :                     <ul style="list-style-type: none"> <li>● Briefing di lakukan sebelum berangkat ke pesawat; Mempersiapkan peralatan kerja yang dibawa ke pesawat; Mempersiapkan Dokumen yang akan dibawa; 5 Menit sebelum pesawat landing petugas cleaning sudah stand by di parking spot; Semua petugas wajib di body search oleh security sebelum naik ke pesawat;</li> </ul> </li> <li>○ Tahap Pelaksanaan :                     <ul style="list-style-type: none"> <li>● COCKPIT : Seat Cover, seat belt, armrest; Waste Garbage; Cockpit Floor</li> <li>● CABIN : Pax Seat : Seat Cover, Seat belt, Seat Pocket, Headrest Cover, Inflight magas dan Airsickness Bangg, Pillow dan Blankets; Cabin Floor :</li> <li>● GALLEY : Waste Box; Door Galley; Floor Galley;</li> <li>● LAVATORY : Waste Box; Mirror; . Floor Lavatory; Toilet Article</li> </ul> </li> </ul>  |
|  | <p style="text-align: center;"><i>Exterior Cleaning</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Persiapan :                     <ul style="list-style-type: none"> <li>● Briefing di lakukan sebelum berangkat ke pesawat oleh Supervisor; Mempersiapkan peralatan kerja yang dibawa ke pesawat oleh Leader; Mempersiapkan Dokumen yang akan dibawa oleh Leader; 1 jam sebelum pesawat landing petugas cleaning sudah stand by di parking spot oleh Leader; Semua petugas wajib di body search oleh security sebelum naik ke pesawat oleh Avsec. Peralatan kerja yang dibawa adalah lap kering dan Chemical.</li> </ul> </li> <li>○ Pelaksanaan berupa :                     <ul style="list-style-type: none"> <li>● Petugas atau operator pelaksanaan menyiapkan tangga : memasang rangkaian tangga; memastikan tidak menggores badan pesawat; Tugas yang dilakukan; membersihkan debu, memoles chemicals, mengusap dengan lap, membersihkan chemicals.</li> </ul> </li> <li>○ Finishing :                     <ul style="list-style-type: none"> <li>● mamastikan tidak ada goresan; memastikan kebersihan exterior; merapihkan rangkain tangga</li> </ul> </li> </ul> |

**Lampiran 16**

**Perencanaan Tata Letak Kantor dan Operasional**

| Tata Letak | Keterangan  |
|------------|---|
|            | <p><b>Kantor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Lantai Dasar :</b></li> <li><b>Ruang A :</b> Resepsionis &amp; Ruang Tamu</li> <li><b>Ruang B :</b> R.Manager Marketing</li> <li><b>Ruang C :</b> R. Training &amp; Pelatihan</li> <li><b>Ruang D :</b> Kamar kecil</li> <li><b>Ruang E :</b> R.Manager SDM</li> <li><b>Ruang F :</b> R.Manager Keuangan</li> <li><b>Ruang G :</b> R.Kasir</li> <li><b>Ruang H :</b> R. Accounting</li> <li><b>Ruang I :</b> R.Finance</li> <li><b>Ruang J :</b> PPC /PPIC</li> <li><b>Ruang K :</b> R.Tunggu</li> <li><b>Ruang L :</b> R.Foto Copy</li> <li><b>Ruang M :</b> R. Makan</li> <li><b>Ruang N :</b> Gudang Arsip</li> <li><b>Ruang O :</b> Gudang Perlengkapan maintenance</li> <li><b>Ruang P :</b> Peralatan Aircraft Cleaning</li> <li><b>Ruang Q :</b> R. Maintenace</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Lantai Atas :</b></li> <li><b>Ruang R :</b> R.Direktur</li> <li><b>Ruang S :</b> R.General Manager</li> <li><b>Ruang T :</b> R.Makan</li> <li><b>Ruang U :</b> Kamar kecil</li> <li><b>Ruang V :</b> Tempat Arsip Direktur</li> </ul> |
|            | <p><b>Operasional</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Arus Kerja PT.Asisten Semesta Angkasa</b></li> <li>Pada saat kedatangan Pesawat</li> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) <i>Marshaling</i></li> <li>2) <i>Paxsatair</i></li> <li>3) <i>Bus</i></li> <li>4) <i>Aircraf Interior Cleaning</i></li> </ol> <li>Pada saat keberangkatan Pesawat</li> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) <i>Bus</i></li> <li>2) <i>Paxstair</i></li> <li>3) <i>Pushback Car</i></li> </ol> </ul>   |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Arus kerja di Bandara Soekarno Hatta</b></li> </ul>   |

**Lampiran 17**  
**CPM - PERT**

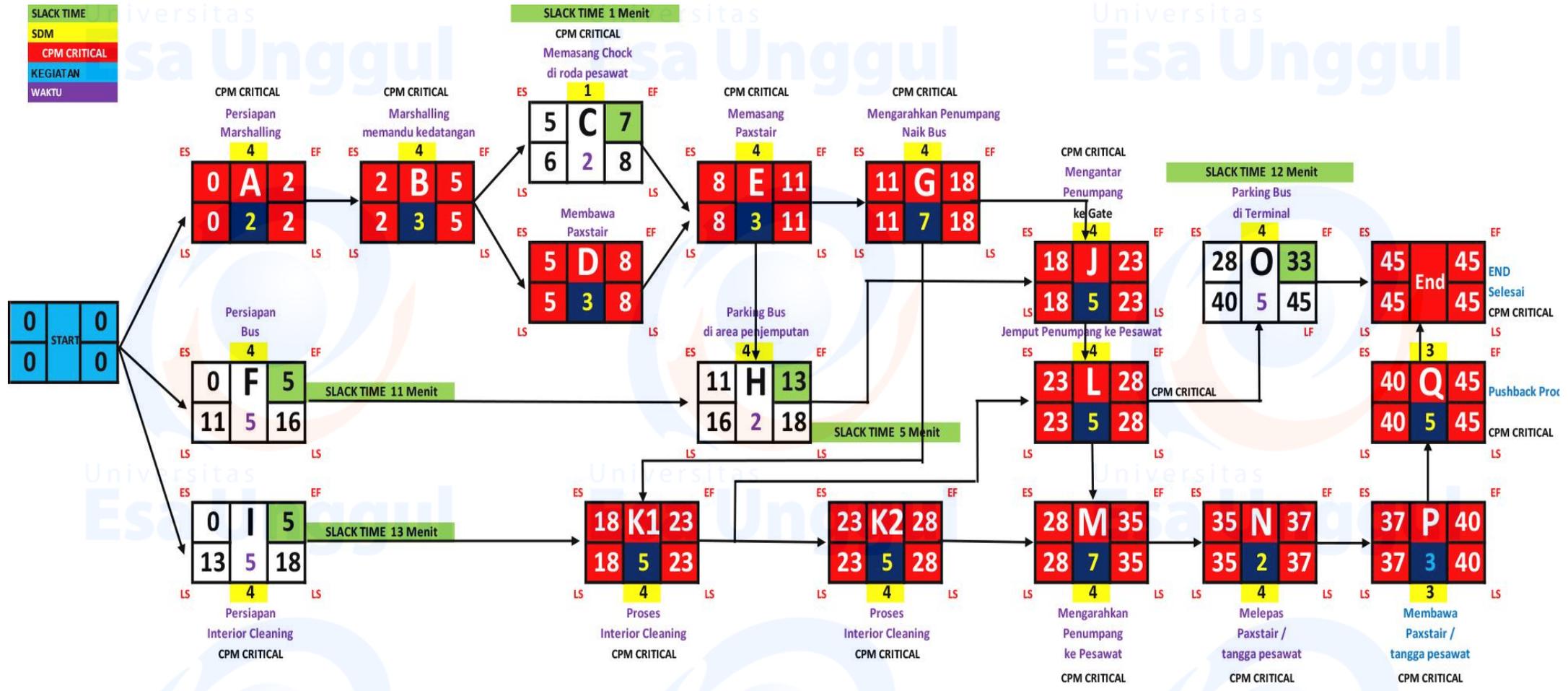


**Lampiran 18**  
**PERT Slack Time**

| MENIT | JUMLAH SDM |       | KODE    | KEGIATAN   | SLACK TIME              |
|-------|------------|-------|---------|--|-------------------------|
|       | LISENSI    | TIDAK |         |  |                         |
| 1     | -          | 8     | A, I    | Persiapan Marshalling, Persiapan Interior Cleaning                         |                         |
| 2     | -          | 8     | A, I    | Persiapan Marshalling, Persiapan Interior Cleaning                         |                         |
| 3     | 5          | 4     | B, F, I | Marshalling memandu kedatangan, Persiapan Bus, Persiapan Interior Cleaning |                         |
| 4     | 5          | 4     | B, F, I | Marshalling memandu kedatangan, Persiapan Bus, Persiapan Interior Cleaning |                         |
| 5     | 5          | 4     | B, F, I | Marshalling memandu kedatangan, Persiapan Bus, Persiapan Interior Cleaning |                         |
| 6     | 5          | 4     | C, D, F | Memasang Chock ke roda pesawat, Membawa Paxstair, Persiapan Bus            |                         |
| 7     | 5          | 4     | C, D, F | Memasang Chock ke roda pesawat, Membawa Paxstair, Persiapan Bus            |                         |
| 8     | 1          | 2     | D       | Membawa Paxstair ( Tangga Pesawat ) Menuju Pesawat                         | 4 Menit ( menit 8-11 )  |
| 9     | -          | 4     | E       | Membawa Paxstair ( Tangga Pesawat ) Menuju Pesawat                         | 4 Menit ( menit 8-11 )  |
| 10    | -          | 4     | E       | Membawa Paxstair ( Tangga Pesawat ) Menuju Pesawat                         | 4 Menit ( menit 8-11 )  |
| 11    | -          | 4     | E       | Membawa Paxstair ( Tangga Pesawat ) Menuju Pesawat                         | 4 Menit ( menit 8-11 )  |
| 12    | 4          | 4     | G, H    | Mengarahkan Penumpang naik Bus, Parking Bus di area Penjemputan            |                         |
| 13    | 4          | 4     | G, H    | Mengarahkan Penumpang naik Bus, Parking Bus di area Penjemputan            |                         |
| 14    | -          | 4     | G       | Mengarahkan Penumpang naik Bus   | 5 Menit ( menit 14-18 ) |
| 15    | -          | 4     | G       | Mengarahkan Penumpang naik Bus   | 5 Menit ( menit 14-18 ) |
| 16    | -          | 4     | G       | Mengarahkan Penumpang naik Bus   | 5 Menit ( menit 14-18 ) |
| 17    | -          | 4     | G       | Mengarahkan Penumpang naik Bus   | 5 Menit ( menit 14-18 ) |
| 18    | -          | 4     | G       | Mengarahkan Penumpang naik Bus   | 5 Menit ( menit 14-18 ) |
| 19    | 4          | 4     | J, K1   | Mengantar penumpang ke Gate, Proses Interior Cleaning                      |                         |
| 20    | 4          | 4     | J, K1   | Mengantar penumpang ke Gate, Proses Interior Cleaning                      |                         |
| 21    | 4          | 4     | J, K1   | Mengantar penumpang ke Gate, Proses Interior Cleaning                      |                         |
| 22    | 4          | 4     | J, K1   | Mengantar penumpang ke Gate, Proses Interior Cleaning                      |                         |
| 23    | 4          | 4     | J, K1   | Mengantar penumpang ke Gate, Proses Interior Cleaning                      |                         |
| 24    | 4          | 4     | K2, L   | Proses Interior Cleaning, Jemput penumpang menuju pesawat                  |                         |
| 25    | 4          | 4     | K2, L   | Proses Interior Cleaning, Jemput penumpang menuju pesawat                  |                         |

|    |   |   |       |  |                         |
|----|---|---|-------|--|-------------------------|
| 26 | 4 | 4 | K2, L | Proses Interior Cleaning, Jemput penumpang menuju pesawat      |                         |
| 27 | 4 | 4 | K2, L | Proses Interior Cleaning, Jemput penumpang menuju pesawat      |                         |
| 28 | 4 | 4 | K2, L | Proses Interior Cleaning, Jemput penumpang menuju pesawat      |                         |
| 29 | 4 | 4 | M, O  | Mengarahkan penumpang naik ke pesawat, Parking Bus ke terminal |                         |
| 30 | 4 | 4 | M, O  | Mengarahkan penumpang naik ke pesawat, Parking Bus ke terminal |                         |
| 31 | 4 | 4 | M, O  | Mengarahkan penumpang naik ke pesawat, Parking Bus ke terminal |                         |
| 32 | 4 | 4 | M, O  | Mengarahkan penumpang naik ke pesawat, Parking Bus ke terminal |                         |
| 33 | 4 | 4 | M, O  | Mengarahkan penumpang naik ke pesawat, Parking Bus ke terminal |                         |
| 34 | - | 4 | M     | Mengarahkan penumpang naik ke pesawat                          | 4 Menit ( menit 34-37 ) |
| 35 | - | 4 | M     | Mengarahkan penumpang naik ke pesawat                          | 4 Menit ( menit 34-37 ) |
| 36 | - | 4 | N     | Melepas Paxstair / Tangga Pesawat                              | 4 Menit ( menit 34-37 ) |
| 37 | - | 4 | N     | Melepas Paxstair / Tangga Pesawat                              | 4 Menit ( menit 34-37 ) |
| 38 | 1 | 2 | P     | Membawa Paxstair ( Tangga Pesawat ) menuju Staging area        |                         |
| 39 | 1 | 2 | P     | Membawa Paxstair ( Tangga Pesawat ) menuju Staging area        |                         |
| 40 | 1 | 2 | P     | Membawa Paxstair ( Tangga Pesawat ) menuju Staging area        |                         |
| 41 | 1 | 2 | Q     | Pusback Process  |                         |
| 42 | 1 | 2 | Q     | Pusback Process  |                         |
| 43 | 1 | 2 | Q     | Pusback Process  |                         |
| 44 | 1 | 2 | Q     | Pusback Process  |                         |
| 45 | 1 | 2 | Q     | Pusback Process  |                         |





Proses CPM-PERT

## Lampiran 19

### Logo Perusahaan PT.Asisten Semesta Angkasa



### PT Asisten Semesta Angkasa

- **Warna merah** pada logo PT.Asisten Semesta Angkasa memancarkan emosi kuat terkait tekad pantang menyerah, jiwa muda dan gairah yang tinggi dalam memperjuangkan mimpi menjadi perusahaan *Ground Handling* yang terkemuka di tanah air maupun mancanegara
- **Warna Putih** logo PT.Asisten Semesta Angkasa melambangkan kebersihan dan kerapian baik dari segi pekerjaan *Ground Handling* maupun karyawan harus memiliki hati yang bersih.
- **Warna Biru** pada logo PT.Asisten Semesta Angkasa melambangkan keinginan melanglang buana ke seluruh pelosok nusantara tercinta. Warna biru mengingatkan kita kepada samudera yang dapat menimbulkan perasaan tenang dan bebas. mengingatkan kita pada warna langit yang begitu luas dan banyak menyimpan rahasia, merangsang imajinasi dan intuisi yang memandangnya.
- **Warna Hitam** logo pada tulisan nama perusahaan PT Asisten Semesta Angkasa memiliki sifat netral sehingga mudah dipadukan dengan warna lainnya. Logo pada tulisan perusahaan berkaitan dengan teknologi, kecanggihan, eksklusifitas, dan mutakhir. warna hitam untuk menekankan nilai supremasi dan kepercayaan diri kekuatan, dan keyakinan juga dapat diwakili melalui warna hitam ini.

## Lampiran 20

### Pedoman Tata Tertib PT Asisten Semesta Angkasa

**TATA TERTIB DAN DISIPLIN KERJA KARYAWAN  
PT ASISTEN SEMESTA ANGKASA**

| NO | JENIS PELANGGARAN   | JUMLAH per BULAN  | SANKSI HUKUMAN   |
|----|---|---|--|
| 1  | <p><b>ABSENSI</b></p> <p>a. Manipulasi data absensi</p> <p>b. Terlambat masuk kerja dalam sebulan, tanpa sebab yang dapat diterima oleh perusahaan.</p> <p>c. Meninggalkan pekerjaan pada saat bekerja / Pulang sebelum waktunya tanpa izin dari atasan.</p> <p>d. Melanggar ketentuan tentang sakit, cuti, ijin.</p> <p>e. Tidak masuk kerja tanpa izin atau tanpa alasan yang jelas atau alasannya tidak dapat di terima oleh Perusahaan.</p> | <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( satu ) kali<br/>3 ( dua ) kali<br/>4 ( tiga ) kali<br/>5 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali<br/>5 ( lima ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali<br/>5 ( lima ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali<br/>5 ( lima ) kali</p> | <p>Penundaan<br/>Kenaikan Gaji<br/>Peringatan I<br/>Peringatan II / III<br/>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan<br/>Peringatan I<br/>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan Hubungan Kerja<br/>Tidak mendapat Premi kehadiran 10% setiap tidak masuk kerja tanpa alasan yang sah (mangkir)</p> |
| 2  | <p><b>MANGKIR</b></p> <p>Mangkir selama 5 (Lima) hari berturut – turut tanpa keterangan yang sah.</p>   | <p>1 ( satu ) kali</p>  | <p>Pemutusan Hubungan Kerja<br/>Premi kehadiran 10% hilang</p>   |
| 3  | <p><b>KESELAMATAN KERJA</b></p> <p>a. Sengaja memperlambat kerja, atau ngobrol pada waktu jam kerja, atau membuang buang waktu dengan sengaja tanpa mengerjakan pekerjaan atau melakukan sesuatu yang bukan pekerjaannya seperti main games dan lain-lain.</p>  | <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali<br/>5 ( lima ) kali</p>  | <p>Peringatan lisan<br/>Peringatan I<br/>Peringatan II<br/>Peringatan III</p>  |

|          |  |   |  |
|----------|--|---|--|
|          | <p>b. Tidak memakai Seragam Kerja dan perlengkapan kerja (Sepatu dan Pakaian seragam) pada saat masuk dan bekerja, kecuali bagi Karyawan yang belum mendapatkan.</p> <p>c. Pada saat bekerja memakai sandal atau tidak memakai sepatu khusus safety yang telah dibagikan kecuali bagian tertentu dengan sepengetahuan / seijin Atasannya.</p> <p>d. Sengaja membuat kotor tempat kerja, atau membiarkan tempat kerja dalam keadaan kotor, membuang sampah sembarangan atau di sembarang tempat.</p> <p>e. Tidak memakai Alat Pelindung diri (APD) pada tempat-tempat kerja yang berbahaya bagi diri sendiri maupun maskapai.</p> <p>f. Merokok ditempat yang dilarang dan berbahaya bagi maskapai</p> <p>g. Dengan ceroboh atau dengan sengaja membiarkan teman sekerja atau Pengusaha dalam keadaan bahaya di tempat kerja.</p>                               | <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali<br/>5 ( lima ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali<br/>5 ( lima ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali<br/>5 ( lima ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> | <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan<br/>Peringatan I<br/>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan<br/>Peringatan I<br/>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan<br/>Peringatan I<br/>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> |
| <b>4</b> | <b>WAKTU KERJA</b>   |   |  |
|          | <p>a. Tidak melakukan pekerjaan atau meninggalkan pekerjaan / memasuki tempat kerja yang bukan area kerjanya tanpa ijin Atasan dan tidur pada jam kerja.</p> <p>b. Meninggalkan pekerjaan dan memasuki area atau tempat kerja yang bukan tempat kerjanya tanpa ijin Atasan dan Pejabat yang berwenang di area tersebut.</p> <p>a. Melakukan tindakan atau perbuatan mengacau, menghasut orang lain yang mengganggu ketenangan bekerja Karyawan lainnya.</p> <p>b. Melakukan suatu kegiatan dengan memakai taruhan dalam bentuk uang atau yang lainnya di lingkungan Perusahaan.</p> <p>c. Melakukan perbuatan (menyerang, memukul, menganiaya, mengancam /mengintimidasi) yang mengakibatkan orang lain terluka atau tertekan secara mental di lingkungan Perusahaan.</p> <p>d. Berkelahi (duel) di dalam lingkungan Perusahaan PT Asisten Semesta Angkasa</p> | <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p>   | <p>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p>   |

|          |  |   |   |
|----------|--|---|---|
|          | <p>e. Mengadakan pertemuan atau rapat rapat gelap membicarakan Perusahaan di lingkungan Perusahaan tanpa ijin Pimpinan Perusahaan.</p> <p>f. Merusak dan mencorat coret dinding di area Perusahaan.</p>  | <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali</p>   | <p>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p>   |
| <b>5</b> | <p><b>TUGAS</b></p> <p>a. Menjalankan tugas yang tidak sesuai perintah / petunjuk Atasan.</p> <p>b. MelakMelaksanakan tugas yang tidak sesuai Work Instruction/ work flow.</p> <p>c. Menolak Tidak mengikuti pelatihan / pendidikan yang diperintahkan oleh Perusahaan.</p> <p>d. Tidak melakukan pekerjaan walaupun sudah di coba di beberapa bidang tugas / pekerjaan yang ada.</p> <p>e. Melakukan pekerjaan di perusahaan lain tanpa izin dari perusahaan.</p> <p>f. menjalankan prosedur kerja yang telah ditetapkan sehingga merugikan Perusahaan baik materi maupun immateri.</p> <p>g. Mendapat nilai buruk (D) dalam penilaian prestasi atau Key Performance Indicator (KPI)</p> <p>h. Mengikuti kegiatan organisasi terlarang atau bertentangan dengan Pemerintah atau tidak diakui oleh Pemerintah.</p> | <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali<br/>4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> | <p>Peringatan I<br/>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> |
| <b>6</b> | <p><b>PERINTAH DAN JABATAN</b></p> <p>a. Menolak mutasi / promosi / rotasi / demosi dengan alasan yang tidak dapat diterima oleh Perusahaan</p>  | <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali</p>   | <p>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p>  |

|   |  |   |  |
|---|--|---|--|
|   | <p>b. Setelah menolak 3 kali berturut-turut karyawan / pekerja tersebut untuk mentaati perintah atau penugasan yang layak.</p> <p>c. Menyalahgunakan jabatan/ wewenang atau kepercayaan yang diberikan Perusahaan untuk mendapatkan keuntungan sendiri sehingga menimbulkan kerugian bagi orang lain dan Perusahaan (melakukan bisnis di dalam Perusahaan)</p> <p>d. Memberikan keterangan yang tidak benar atau tidak sesuai fakta yang sebenarnya sehingga merugikan Perusahaan</p> <p>e. Menyampaikan data atau laporan fiktif kepada Atasan atau Pimpinan.</p> <p>f. Melakukan tindakan yang secara langsung merusak reputasi atau citra Perusahaan, Pengusaha atau teman sekerja.</p> <p>g. Memberi keterangan palsu atau yang dipalsukan baik lisan atau tertulis atau data pribadi palsu / dipalsukan sehingga merugikan perusahaan.</p> <p>h. Mengetahui adanya bahaya atau tindakan yang dapat merugikan Karyawan dan atau Perusahaan tetapi tidak melaporkannya kepada atasan/ pimpinan.</p> <p>i. Dengan sengaja atau lalai mengakibatkan dirinya dalam keadaan sedemikian rupa sehingga ia tidak dapat menjalankan pekerjaan yang diberikan kepadanya.</p> | <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali</p> | <p>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> |
| 7 | <p><b>DOKUMEN / BARANG-BARANG</b></p> <p>a. Memakai / menggunakan barang / inventaris milik Perusahaan tanpa ijin dari Pimpinan.</p> <p>b. Mengetahui ada kehilangan/kerusakan barang/inventaris milik Perusahaan atau Karyawan, dan tidak melaporkan kepada atasannya/Perusahaan.</p> <p>c. Mengetahui rekan sekerja melakukan perbuatan mengambil atau menjual asset/ barang/inventaris milik Perusahaan yang menjadi tanggung jawabnya dan tidak melaporkannya ke Perusahaan.</p> <p>d. Dengan ceroboh atau sengaja merusak atau membiarkan dalam keadaan bahaya barang/dokumen milik Perusahaan yang menimbulkan kerugian bagi Perusahaan.</p> <p>e. Melakukan penggelapan, pencurian atau mengambil milik Perusahaan atau orang lain untuk kepentingan sendiri atau orang lain dilingkungan Perusahaan.</p> <p>f. Menguasai tanpa hak milik orang lain atau Perusahaan tanpa sepengetahuan atau seijin orang lain tersebut atau Perusahaan di lingkungan Perusahaan.</p>  | <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali<br/>3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali<br/>2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p>                           | <p>Peringatan II<br/>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III<br/>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan<br/>Hubungan Kerja</p>                   |

|           |   |  |   |
|-----------|---|--|---|
|           | <p>g. Memberi/ membuka / menyerahkan informasi atau dokumen milik Perusahaan yang bukan wewenangnya kepada pihak lain untuk kepentingan sendiri atau pihak lain yang tidak berkepentingan. (Membocorkan rahasia Perusahaan)</p> <p>h. Pada saat perjanjian kerja memberikan keterangan palsu atau yang dipalsukan sehingga merugikan Perusahaan.</p>  | <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 (satu) kali</p>  | <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p>   |
| <b>8</b>  | <p><b>SURAT-SURAT / PENGUMUMAN</b></p> <p>a. Membuat, menyebar, menempel pamflet dan lain-lain tanpa ijin Perusahaan.</p>   | <p>1 (satu) kali</p> <p>2 (dua) kali</p>   | <p>Peringatan III</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p>   |
| <b>9</b>  | <p><b>FASILITAS</b></p> <p>a. Memanfaatkan atau menyewakan asset/ barang/ inventaris milik Perusahaan kepada pihak lain untuk kepentingan sendiri tanpa ijin dari Perusahaan.</p>   | <p>1 ( satu ) kali</p> <p>2 ( dua ) kali</p>   | <p>Peringatan III</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p>   |
| <b>10</b> | <p><b>PROVOKASI</b></p> <p>a. Mengajak atau mempengaruhi orang lain melakukan perbuatan yang bertentangan dengan Peraturan Perundang-undangan sehingga merugikan Perusahaan atau orang lain di lingkungan Perusahaan.</p> <p>b. Memfitnah / menghina / mengancam secara serius terhadap Pimpinan / Atasan.</p> <p>c. Memprovokasi atau menghasut atau menyebarkan isu yang berkaitan dengan Suku, Agama, Ras, Antar Golongan sehingga menimbulkan konflik di tempat kerja atau lingkungan Perusahaan.</p> <p>d. Melakukan perbuatan tipu daya yang merugikan orang lain atau Perusahaan di lingkungan Perusahaan.</p> <p>e. Mencemarkan nama baik Pimpinan dan keluarganya.</p> | <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 (satu) kali</p>   | <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p>                               |
| <b>11</b> | <p><b>SOPAN SANTUN</b></p> <p>a. Pekerja bersikap kasar dan mengucapkan kata-kata tidak senonoh</p> <p>b. Pekerja bersikap kasar/ tidak menghormati terhadap rekan kerja / Atasan / Pimpinan.</p>   | <p>1 ( satu ) kali</p> <p>2 ( dua ) kali</p> <p>3 ( tiga ) kali</p> <p>4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>2 ( dua ) kali</p> <p>3 . ( tiga ) kali</p> <p>4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> | <p>Peringatan I</p> <p>Peringatan II</p> <p>Peringatan III</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan I</p> <p>Peringatan II</p> <p>Peringatan III</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> |

|    |   |                               |  |
|----|---|-------------------------------|--|
|    | c. Atasan bersikap kasar atau memberi tugas yang tidak layak atau memaksa untuk kepentingan pribadi kepada bawahannya.  |                               | Pemutusan Hubungan Kerja                   |
| 12 | <b>KESUSILAAN</b><br>b. Melakukan perbuatan yang melanggar etika/ susila di lingkungan Perusahaan (Termasuk membawa, menyebarkan dan melakukan pornografi dan pornoaksi).   | 1 ( satu ) kali               | Pemutusan Hubungan Kerja                   |
|    | c. Memberi kesempatan perbuatan yang melanggar kesusilaan didalam lingkungan perusahaan.  | 1 ( satu ) kali               | Pemutusan Hubungan Kerja                   |
| 13 | <b>BENDA-BENDA TERLARANG / BERBAHAYA</b><br>Mengonsumsi atau membawa atau mengedarkan barang-barang terlarang (senjata tajam/api, psikotropika dan zat adiktif lainnya) dilingkungan perusahaan.  | 1 ( satu ) kali               | Pemutusan Hubungan Kerja                   |
| 14 | <b>MUSIBAH</b><br>Adanya suatu musibah (Force Majeur) yang menimpa Perusahaan, sehingga Perusahaan tidak dapat dioperasikan paling lama untuk waktu 3 (tiga) bulan atau lebih.  | 1 ( satu ) kali               | Pemutusan Hubungan Kerja                   |
| 15 | <b>MENERIMA / MEMINTA HADIAH ATAU SEMACAMNYA</b><br>Menerima / meminta hadiah atau semacamnya dari tamu atau pihak lain dalam bentuk apapun yang ada hubungannya, baik langsung maupun tidak langsung dengan jabatan Karyawan, sehingga dapat digolongkan sebagai penyuaipan atau penyogokan. | 1 (satu) kali<br>2 (dua) kali | Peringatan III<br>Pemutusan Hubungan Kerja |
| 16 | <b>MABUK</b><br>Mengalami mabuk atau terpengaruh oleh minuman keras disebabkan penyalahgunaan Obat-obatan terlarang, ganja, narkotik sehingga mempengaruhi tugas pekerjaannya.  | 1 (satu) kali                 | Pemutusan Hubungan Kerja                   |

## Lampiran 21

### Tugas dan Tanggung Jawab dalam Struktur Organisasi

Berikut tugas dan tanggung jawab setiap jabatan :

1. General Manager
  - a. Menetapkan kebijakan perusahaan dengan menentukan rencana dan tujuan perusahaan baik jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang dalam melayani maskapai selama di darat.
  - b. Bertanggung jawab baik di dalam maupun di luar perusahaan (*Corporate*) dalam hal mengkoordinir, mengawasi, mengevaluasi setiap pemberian tugas yang telah didelegasikan kepada semua level Manager dan menjalin hubungan kerjasama yang baik.
  - c. Membuat kebijakan perusahaan dengan menetapkan dalam peraturan perusahaan yang harus dilaksanakan semua lini tanpa kecuali.
  - d. Memperbaiki dan menyempurnakan penataan perusahaan dengan tujuan pencapaian organisasi secara efektif dan efisien.
2. Manager Operasional
  - a. Pembuatan rencana kerja, pembuatan rencana pemakaian alat-alat GSE dan anggaran jasa pelayanan GSE.
  - b. Bertanggung jawab dalam mengkoordinir, mengawasi, mengevaluasi setiap pemberian tugas yang telah didelegasikan kepada Supervisor Operasional.
  - c. Memastikan kualitas pelayanan yang dihasilkan sesuai dengan standar atau SOP perusahaan sehingga pengelolaan hasil kerja bekerja secara optimal.
  - d. Mengatur dan mengelola biaya dan anggaran yang berhubungan dengan perusahaan yang harus dikeluarkan seefisiensi dan seefektif mungkin.
  - e. Memikirkan untuk memenuhi harapan pelanggan atau klien dalam pelayanan terbaik.
3. Manager Marketing
  - a. Menyusun strategi pemasaran berdasarkan kondisi pasar dan kemampuan perusahaan.
  - b. Merumuskan riset pemasaran sesuai trend yang terjadi di pasar khususnya pada produk pesaing yang serupa
  - c. Menganalisis peluang usaha
  - d. Menetapkan langkah alternatif untuk mengantisipasi adanya kondisi yang merugikan perusahaan
  - e. Menyusun kebijakan terkait kegiatan pemasaran.
  - f. Mengidentifikasi dan memproyeksikan potensi dan peluang usaha
  - g. Merencanakan perluasan pangsa pasar dan jaringannya.
  - h. Menyusun dan menganalisa peluang untuk ekspansi *Ground Handling*
4. Manager Keuangan
  - a. Merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran perusahaan PT.Asisten Semesta Angkasa, serta mengontrol penggunaan anggaran tersebut untuk memastikan penggunaan dana secara efektif dan efisien dalam menunjang kegiatan operasional perusahaan.
  - b. Merencanakan dan mengkoordinasikan pengembangan sistem serta prosedur keuangan dan akuntansi PT.Asisten Semesta Angkasa. Selain itu juga mengontrol

pelaksanaannya untuk memastikan semua proses dan transaksi keuangan berjalan dengan tertib dan teratur.

- c. Merencanakan, mengkoordinasi, dan mengontrol arus kas perusahaan (*cash flow*) PT.Asisten Semesta Angkasa, terutama pengelolaan piutang dan utang.
5. Manager HRD
    - a. Melakukan proses perekrutan, wawancara, pelatihan dan penempatan tenaga kerja.
    - b. Menangani isu ketenagakerjaan atau hubungan industrial ( PHK )
    - c. Menegakan kedisiplinan karyawan semua level
    - d. Mengkoordinir proses Payroll penggajian, melakukan pendaftaran BPJS dan jaminan kesejahteraan
    - e. Melakukan hubungan dengan instansi pemerintah yang terkait sehubungan dengan ketenagakerjaan.
  6. Supervisor Operasional
    - a. Mengawasi, mengendalikan serta melaksanakan kegiatan pelayanan darat (*Ground Handling*) yang meliputi kegiatan *Marshalling*, operator Bus, operator *Pusback Car*, operator *paxstair* dan kegiatan *aircraft cleaning*.
    - b. Memastikan tercapainya kinerja yang memenuhi keinginan pelanggan dalam melakukan pelayanan.
    - c. Membuat laporan kegiatan secara berkala dan sewaktu-waktu kepada pihak manajemen sehubungan dengan kegiatan operasional.
  7. Supervisor Keuangan
    - a. Mengelola fungsi akuntansi dalam memproses data dan informasi keuangan untuk menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan perusahaan PT.Asisten Semesta Angkasa secara akurat.
    - b. Melakukan pelaporan, serta pembayaran kewajiban pajak perusahaan PT.Asisten Semesta Angkasa agar efisien, akurat, tepat waktu.
    - c. Menyusun laporan per kuartal rugi laba perusahaan

8. Supervisor Marketing
  - a. Saling berkoordinasi dengan departemen lain yang terkait yang berhubungan dengan penetapan harga jual pelayanan jasa *Ground Handling*.
  - b. Melakukan aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh PT.Asisten Semesta Angkasa agar sesuai dengan perencanaan yang telah yang berkaitan dengan fungsi pemasaran sebagai tugas yang diberikan oleh manajer pemasaran.
  - c. Menguasai kemampuan berkomunikasi dengan baik dan berpikir serta bertindak kreatif dalam *product Development* yang berhubungan pelayanan terhadap maskapai selama di darat.
9. Supervisor HRD
  - a. Melaksanakan dan mengelola kepersertaan BPJS kesehatan / EDABU System dan melaksanakan dan mengelola kepersertaan BPJS tenaga kerja / SIPP System.
  - b. Pemahaman yang strategis untuk pengembangan HRD dan memiliki pemahaman peraturan perburuhan, dan peraturan lainnya yang berkaitan dengan kegiatan / proses yang seharusnya dilakukan.
  - c. Kemampuan bernegosiasi yang baik, komunikatif dan memiliki inisiatif yang bersifat strategis.
10. Operator Marshalling
  - a. Sebelum kedatangan pesawat atau pergerakan lainnya untuk memastikan penugasan kepada personil yang diperlukan guna terselenggaranya operasional yang aman. Semua petugas dan peralatan harus berada diluar *equipment restraint area/ERA*.
  - b. Melakukan inspeksi kondisi permukaan apron untuk memastikan bahwa kondisi apron layak / memadai untuk pergerakan / pelayanan darat pesawat udara.
  - c. Pelaksanaan Pemanduan Pesawat/*Marshalling* menggunakan tanda isyarat tangan yang sudah baku (standard ICAO Annex 2).
  - d. Berikan isyarat bahwa pemanduan pesawat parkir telah selesai dengan baik/aman.
11. Operator *Push Back*
  - a. Melakukan pekerjaan menggerakkan/memindahkan pesawat udara dari posisi semula ke posisi yang dituju dengan arah gerakan mendorong pesawat.
  - b. Menarik pesawat dari suatu tempat ke tempat lain yang telah ditentukan, dengan atau tanpa beban di dalamnya yang menggunakan *GSE*
  - c. Pada kondisi cuaca yaitu Pada cuaca normal Pengoperasian peralatan, kecepatan tidak lebih dari 10 KM/jam. Pada kondisi tidak baik, pengoperasian harus pada kecepatan rendah/low speed (dibawah 10 KM/jam).
  - d. Sebelum akhir proses towing, Operator ATT harus mengerem ATT secara perlahan sebelum berhenti dengan sempurna, kemudian diinformasikan dengan *flight deck crew* agar segera mengaktifkan parking brake pesawat. Setelah pesawat berhenti sempurna, *brake set* dan *wheel chock terpasang towbar* dilepas.

12. Operator *Paxstair*

- a. Sebelum menggunakan *Passenger Boarding Stair* (PBS), operator harus memeriksa bahwa anak tangga mempunyai cukup pencahayaan/terang, handrail bersih, kondisi lantai bebas dari benda-benda yang dapat menyebabkan bahaya tersandung dan bebas dari sampah/FOD serta tumpahan cairan/minyak lainnya yang dapat membuat penumpang tergelincir.
- b. Sebelum menggerakkan PBS ke arah pesawat : operator memastikan engine pesawat sudah shut down, *Anti collision light* sudah padam dan semua wheel chock serta *safety cone* sudah dipasang.
- c. Petugas tidak boleh memindahkan PBS apabila pintu pesawat dalam keadaan terbuka kecuali pintu pesawat sudah tertutup oleh personil yang berwenang, kecuali pada pintu pesawat telah dipasang strapping line dan terdapat personil yang selalu menunggu di pintu pesawat.

13. Operator *Busing*

- a. Berjalan kaki pada apron dan menaiki tangga, kemudian jalan kaki melalui penghubung antara terminal dengan pesawat seperti jembatan penumpang/garbarata. Dengan menggunakan beberapa jenis kendaraan. Metode pengangkutan penumpang ke pesawat tersebut tergantung pada sistem pemrosesan yang digunakan.

14. Operator *Aircraft Cleaning*

- a. Mempersiapkan peralatan kerja yang dibawa ke pesawat operator Petugas kebersihan menjalankan tugas dengan baik sesuai dengan SOP. Apabila sudah selesai petugas operator kembali ketempatnya untuk menunggu tugas selanjutnya.
- b. Membuat laporan tugas day to day activity termasuk risiko dari pekerjaan

15. IT.Support

- a. Memastikan bahwa komputer yang dipakai terhubung ke jaringan dan bisa berkomunikasi antar bagian operasional *Ground Handling* dan *Office* serta mengecek seluruh jaringan selalu update jaringan komputernya.
- b. Memperbaiki komputer berikut jaringannya (*Network System*) apabila terjadi kendala atau kerusakan.

**Lampiran 22****Kompetensi Karyawan PT asisten Semesta Angkasa**

| Pendidikan  | Golongan Jabatan |
|---|------------------|
| SMA   | Operator         |
| D3  | Staff            |
| S1  | Supervisor       |
| S2  | Manager          |
| S3  | General Manager  |
| Skill   | Golongan Jabatan |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu mengoperasikan alat alat <i>Ground Support Equipment</i></li> </ul>  | Operator         |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu mengoperasikan alat alat <i>Ground Support Equipment</i></li> <li>Mampu untuk mengatur bawahannya sejumlah 8 operator berlisensi dan tidak berlisensi.</li> </ul>  | Staff            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu mengoperasikan alat alat <i>Ground Support Equipment</i></li> <li>Mampu untuk mengatur bawahannya sejumlah 8 operator berlisensi dan tidak berlisensi ditambah dengan staf sebagai bawahan langsung dan sebagai jembatan antara manajer dan staf pelaksana, supervisor harus mampu mengatur pekerjaan-pekerjaan yang akan diselesaikan oleh tim pelaksana</li> </ul>   | Supervisor       |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu rencana kerja, pembuatan rencana pemakaian alat-alat GSE dan anggaran jasa pelayanan GSE, memastikan kualitas pelayanan yang dihasilkan sesuai dengan standar atau SOP perusahaan sehingga pengelolaan hasil kerja bekerja secara optimal.</li> <li>Mampu untuk mengatur dan mengelola biaya dan anggaran yang berhubungan dengan perusahaan yang harus dikeluarkan seefisiensi dan seefektif mungkin</li> </ul> | Manager          |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu menetapkan kebijakan perusahaan dengan menentukan rencana dan tujuan perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang dalam melayani maskapai di darat.</li> <li>Mampu mengkoordinir, mengawasi, Mengevaluasi setiap pemberian dari tugas-tugas yang telah didelegasikan kepada semua level manager dan menjalin hubungan kerja yang baik selama bekerja</li> </ul>   | General Manager  |
| Pengalaman Pekerjaan  | Golongan Jabatan |
| 1-3 tahun   | Operator         |
| 3-5 tahun   | Staff            |
| 5-8 tahun   | Supervisor       |
| 8-12 tahun  | Manager          |
| > 12 tahun  | General Manager  |
| Pelatihan   | Golongan Jabatan |
| 3 x dalam 1 tahun   | Operator         |
| 4 x dalam 1 tahun   | Staff            |
| 5 x dalam 1 tahun   | Supervisor       |
| 5 x dalam 1 tahun   | Manager          |
| 5 x dalam 1 tahun   | General Manager  |

**Lampiran 23**  
**Persyaratan Pelamar**

**Persyaratan Pelamar Ground Handling PT Asisten Semesta Angkasa**

| 0  | Jabatan                     | TK | Jenis Kelamin | Usia              | Pendidikan | Jurusan    | Pengalaman       | Kemampuan                                |
|----|-----------------------------|----|---------------|-------------------|------------|------------|------------------|--|
| 1  | General Manager             | 1  | Pria          | Maksimal 35 tahun | S3         | Management | Minimal 10 tahun | Menguasi Ground Handling                 |
| 2  | Manager Operasional         | 1  | Pria          | Maksimal 30 tahun | S2         | Management | Minimal 5 tahun  | Menguasi Ground Handling                 |
| 3  | Manager Marketing / Finance | 1  | Pria          | Maksimal 30 tahun | S2         | Accounting | Minimal 3 tahun  | Menguasi Pemasaran /Keuangan             |
| 4  | Manager SDM                 | 1  | Pria          | Maksimal 30 tahun | S2         | Hukum      | Minimal 3 tahun  | Menguasi Hubungan Industrial             |
| 5  | Supervisor Operasional      | 2  | Pria          | Maksimal 25 tahun | S1         | Management | Minimal 2 tahun  | Menguasi Ground Handling                 |
| 6  | Supervisor Marketing        | 1  | Pria          | Maksimal 25 tahun | S1         | Management | Minimal 2 tahun  | Menguasi Pemasaran                       |
| 7  | Supervisor Finance          | 1  | Wanita        | Maksimal 25 tahun | S1         | Akuntansi  | Minimal 2 tahun  | Menguasi Keuangan                        |
| 8  | Supervisor Rekrut/ Training | 1  | Wanita        | Maksimal 25 tahun | S1         | Psikologi  | Minimal 2 tahun  | Menguasi Rekrutment Karyawan             |
| 9  | Supervisor Payroll/legal    | 1  | Wanita        | Maksimal 25 tahun | S1         | Keuangan   | Minimal 2 tahun  | Menguasi Proses Pengajian / Legal        |
| 10 | Staff Marketing             | 1  | Pria/Wanita   | Maksimal 23 tahun | D3         | Akuntansi  | Minimal 1 tahun  | Menguasi Pemasaran                       |
| 11 | IT Support                  | 2  | Pria          | Maksimal 23 tahun | S1         | Programer  | Minimal 1 tahun  | Menguasi program komputer                |
| 12 | Staff Finace                | 1  | Pria/Wanita   | Maksimal 23 tahun | D3         | Management | Minimal 1 tahun  | Menguasi Keuangan                        |
| 13 | Staff HRD                   | 2  | Pria/Wanita   | Maksimal 23 tahun | D3         | Management | Minimal 1 tahun  | Menguasi Administrasi kantor             |
| 14 | Operator berlisensi         | 10 | Pria          | Maksimal 35 tahun | STM        | Teknik     | 0-1 tahun        | Menguasi Operator <i>Ground Handling</i> |
| 15 | Operator tanpa lisensi      | 6  | Pria          | Maksimal 35 tahun | STM        | Teknik     | 0-1 tahun        | Menguasi Operator <i>Ground Handling</i> |

**Lampiran 24**  
**Jadwal dan Biaya Pelatihan**

| Pelatihan Dan Pengembangan |                                |                 |                            |                         |
|----------------------------|--------------------------------|-----------------|----------------------------|-------------------------|
| No                         | Jenis Pelatihan                | Waktu Pertemuan | Biaya Pelatihan / Kegiatan | Biaya Pelatihan / Tahun |
| 1                          | New Employee & On Job Training | 12              | 1.650.000                  | 19.800.000              |
| 2                          | Airport Familirization         | 6               | 4.950.000                  | 29.700.000              |
| 3                          | Airport Regulation             | 6               | 4.950.000                  | 29.700.000              |
| 4                          | Supervising Knowledge          | 6               | 3.300.000                  | 19.800.000              |
| 5                          | QC & QA Standarization Mhetod  | 6               | 3.300.000                  | 19.800.000              |
| 6                          | Excelent Services              | 12              | 2.475.000                  | 29.700.000              |
| 7                          | Corporate Comunication         | 12              | 2.475.000                  | 29.700.000              |
| 8                          | Managerial Knowledge           | 12              | 1.650.000                  | 19.800.000              |
| TOTAL                      |                                |                 |                            | 198.000.000             |

## Lampiran 25

### Kompensasi Karyawan PT Asisten Semesta Angkasa

Berikut adalah pembagian sistem kompensasi yang diterapkan oleh PT Asisten Semesta Angkasa sebagai berikut :

1. Gaji Pokok
2. Tunjangan Kehadiran 10% dari gaji pokok
  - a) Tunjangan yang diberikan kepada karyawan yang bekerja dengan kehadiran 100%, apabila tidak hadir dalam 1 kali maka tunjangan nya hilang
  - b) Tunjangan tidak tetap
    - i. Tunjangan Makan : Tunjangan makan diberikan kepada karyawan untuk sekali makan dalam satu hari, yang besarnya sama pada semua level sebesar Rp. 30.000,- tahun pertama (3 %)
    - ii. Tunjangan Transportasi: Tunjangan transportasi diberikan kepada karyawan untuk perjalanan berangkat dan pulang kerja yaitu sebesar Rp. 20.000,- tahun pertama (2%)
  - c) Tunjangan Hari Raya Keagamaan (THR) dengan ketentuan sebagai berikut:
    - i. Bagi Karyawan yang pada saat tanggal Hari Raya telah bekerja sebagai karyawan selama 3 (Tiga) bulan berhak atas THR secara proporsional
    - ii. Bagi Karyawan yang pada saat tanggal Hari Raya telah bekerja sebagai karyawan di atas 1 (satu) tahun berhak atas THR, 1 (Satu) bulan upah.
    - iii. Besaran 1 (satu) kali THR adalah Gaji Pokok tidak termasuk tunjangan tunjangan lainnya. Bagi karyawan kontrak diberikan THR yang besarnya minimal UMP atau UMSP yang berlaku masing-masing daerah.
3. Pembayaran Gaji
  - a) Gaji karyawan dibayarkan pada tanggal 25 pada bulan yang bersangkutan dan Premi kehadiran 10% diberikan bersamaan dengan dibayarkannya upah pada tanggal 25 bulan berjalan apabila masuk kerja terus.
  - b) Gaji Selama Sakit Berkepanjangan Yang dimaksud dengan gaji selama sakit berkepanjangan adalah gaji yang dibayarkan pada karyawan yang mengalami sakit yang lama dan terus menerus yang dibuktikan dengan surat keterangan dokter. Besarnya pembayaran gaji tersebut berpedoman pada Undang–undang No.13 tahun 2003 Pasal 93 yang besarnya sebagai berikut :
    - i. Untuk 4 bulan pertama, dibayar 100% dari gaji;
    - ii. Untuk 4 bulan kedua, dibayar 75% dari gaji;
    - iii. Untuk 4 bulan ketiga, dibayar 50% dari gaji;

Untuk bulan selanjutnya dibayar 25 % dari gaji sebelum pemutusan hubungan kerja dilakukan oleh pengusaha.

**Lampiran 26**  
**Status Karyawan**

**Status Karyawan PT. Asisten Semesta Angkasa**



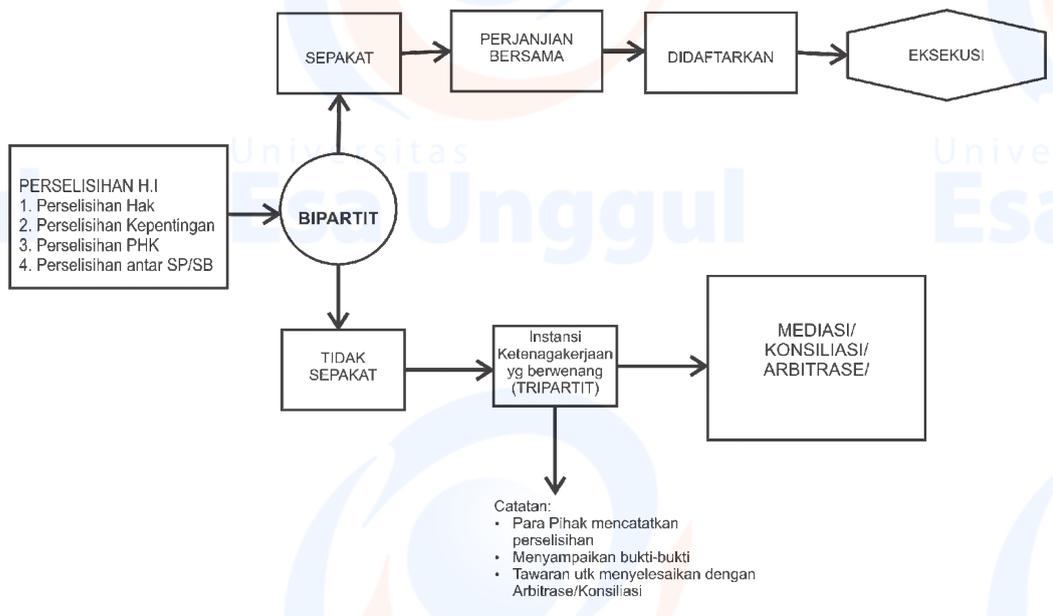
Secara hukum ketenagakerjaan dan perundang-undangan yang berlaku, dikenal dua perjanjian kerja yaitu Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT) tidak tetap dan Perjanjian Kerja Waktu Tidak Tertentu (PKWTT) atau tetap. Hal ini tertuang pada UU Ketenagakerjaan Pasal 56 yang berbunyi:

1. Perjanjian kerja dibuat untuk waktu tertentu atau untuk waktu tidak tertentu.
2. Perjanjian kerja untuk waktu tertentu sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) didasarkan atas: jangka waktu; atau selesainya suatu pekerjaan tertentu.

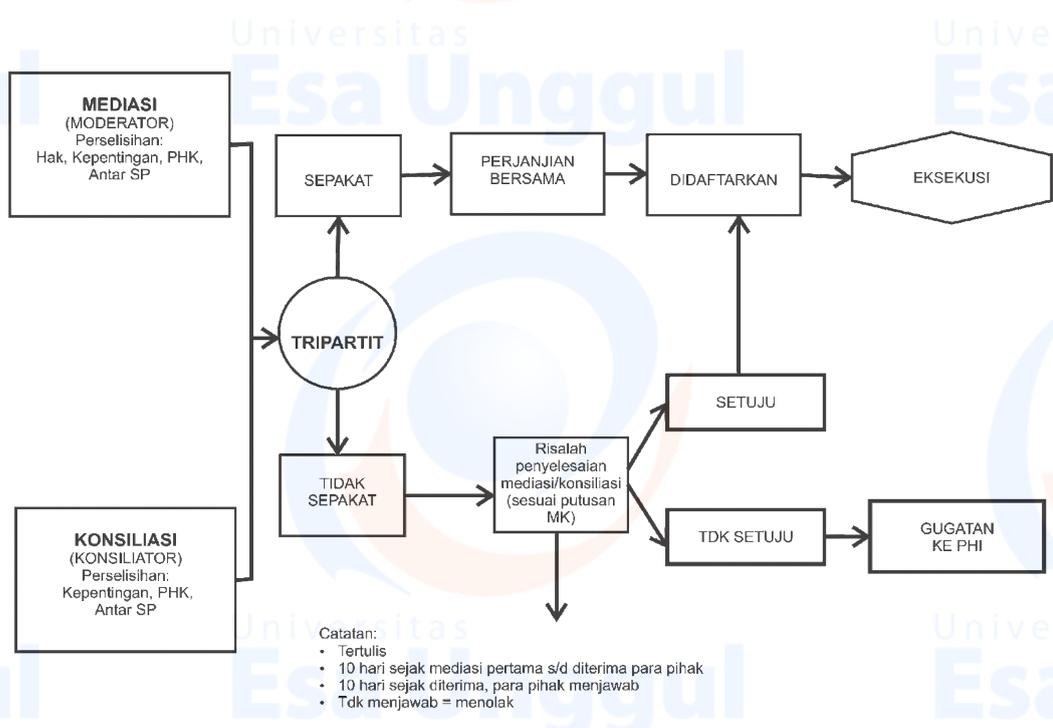
PT Asisten Semesta Angkasa akan memberlakukan sistem perjanjian kerja waktu tidak tertentu atau tetap untuk level General Manager, Manager, Supervisor, Staf, dan Operator berlisensi dan sistem perjanjian kerja waktu tertentu untuk Operator yang tidak berlisensi sebagai karyawan kontrak atau sementara waktu tertentu.

**Lampiran 27**  
**Pemutusan Hubungan Kerja ( PHK )**

**PHI Penyelesaian Bipartit**



**PHI Penyelesaian Tripartit**



**Rumus Perhitungan pesangon**

**Uang Pesangon**

| <b>Masa Kerja</b>                             | <b>Besaran Uang Pesangon</b> |
|---|------------------------------|
| Kurang dari 1 tahun                           | 1 bulan upah                 |
| 1 tahun atau lebih tetapi kurang dari 2 tahun | 2 bulan upah                 |
| 2 tahun atau lebih tetapi kurang dari 3 tahun | 3 bulan upah                 |
| 3 tahun atau lebih tetapi kurang dari 4 tahun | 4 bulan upah                 |
| 4 tahun atau lebih tetapi kurang dari 5 tahun | 5 bulan upah                 |
| 5 tahun atau lebih tetapi kurang dari 6 tahun | 6 bulan upah                 |
| 6 tahun atau lebih tetapi kurang dari 7 tahun | 7 bulan upah                 |
| 7 tahun atau lebih tetapi kurang dari 8 tahun | 8 bulan upah                 |
| 8 tahun atau lebih                            | 9 bulan upah                 |

**Uang Penghargaan Masa Kerja**

| <b>Masa Kerja</b>                               | <b>Besaran Uang Penghargaan Masa Kerja</b> |
|---|--|
| Kurang dari 3 tahun                             | -  |
| 3 tahun atau lebih tetapi kurang dari 6 tahun   | 2 bulan upah                               |
| 6 tahun atau lebih tetapi kurang dari 9 tahun   | 3 bulan upah                               |
| 9 tahun atau lebih tetapi kurang dari 12 tahun  | 4 bulan upah                               |
| 12 tahun atau lebih tetapi kurang dari 15 tahun | 5 bulan upah                               |
| 15 tahun atau lebih tetapi kurang dari 18 tahun | 6 bulan upah                               |
| 18 tahun atau lebih tetapi kurang dari 21 tahun | 7 bulan upah                               |
| 21 tahun atau lebih tetapi kurang dari 24 tahun | 8 bulan upah                               |
| 24 tahun atau lebih                             | 10 bulan upah                              |

Uang penggantian hak yang seharusnya diterima berdasarkan pasal 156 UU No.13/2003 :

1. Cuti tahunan yang belum diambil dan belum gugur;
2. Biaya atau ongkos pulang untuk pekerja/buruh dan keluarganya ke tempat dimana pekerja/buruh diterima bekerja;
3. Penggantian perumahan serta pengobatan dan perawatan ditetapkan 15% dari uang pesangon dan atau uang penghargaan masa kerja bagi yang memenuhi syarat 4) Hal-hal lain yang ditetapkan dalam perjanjian kerja, peraturan perusahaan atau perjanjian kerja bersama.

## Lampiran 28

### Perencanaan Sumber Daya Manusia ( SDM )

| Tahun I                                | Y1        |                    |                    |                   |                   |                   |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                      |
|--|-----------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| PERIODIK SALARY EXPENCE (BASE)         | TK        | Upah               | Total Upah         | Bulan 1           | Bulan 2           | Bulan 3           | Bulan 4            | Bulan 5            | Bulan 6            | Bulan 7            | Bulan 8            | Bulan 9            | Bulan 10           | Bulan 11           | Bulan 12           | Tahun 1              |
| General Manager                        | 1         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000        | 15.000.000        | 15.000.000        | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 180.000.000          |
| Manager Operasional                    | 1         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000        | 10.000.000        | 10.000.000        | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 120.000.000          |
| Manager Marketing / Finance            | 1         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000        | 10.000.000        | 10.000.000        | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 120.000.000          |
| Manager SDM                            | 1         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000        | 10.000.000        | 10.000.000        | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 120.000.000          |
| Supervisor Operasional                 | 3         | 6.000.000          | 18.000.000         |                   |                   |                   | 18.000.000         | 18.000.000         | 18.000.000         | 18.000.000         | 18.000.000         | 18.000.000         | 18.000.000         | 18.000.000         | 18.000.000         | 162.000.000          |
| Supervisor Marketing                   | 1         | 6.000.000          | 6.000.000          |                   |                   |                   | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 54.000.000           |
| Supervisor Finance                     | 1         | 6.000.000          | 6.000.000          |                   |                   |                   | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 54.000.000           |
| Supervisor Rekrut/ Training            | 1         | 6.000.000          | 6.000.000          |                   |                   |                   | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 54.000.000           |
| Supervisor Payroll/legal               | 1         | 6.000.000          | 6.000.000          |                   |                   |                   | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 54.000.000           |
| IT Support                             | 2         | 6.000.000          | 12.000.000         |                   |                   |                   | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 108.000.000          |
| Staff Marketing                        | 1         | 5.500.000          | 5.500.000          |                   |                   |                   | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 49.500.000           |
| Staff Finance                          | 1         | 5.500.000          | 5.500.000          |                   |                   |                   | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 5.500.000          | 49.500.000           |
| Staff HRD Rekrut/ Training             | 2         | 5.500.000          | 11.000.000         |                   |                   |                   | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000         | 99.000.000           |
| Operator berlisensi                    | 10        | 5.000.000          | 50.000.000         |                   |                   |                   | 50.000.000         | 50.000.000         | 50.000.000         | 50.000.000         | 50.000.000         | 50.000.000         | 50.000.000         | 50.000.000         | 50.000.000         | 450.000.000          |
| Operator tanpa lisensi                 | 6         | 4.000.000          | 24.000.000         |                   |                   |                   | 24.000.000         | 24.000.000         | 24.000.000         | 24.000.000         | 24.000.000         | 24.000.000         | 24.000.000         | 24.000.000         | 24.000.000         | 216.000.000          |
| <b>TOTAL SALARY</b>                    | <b>33</b> | <b>106.500.000</b> | <b>195.000.000</b> | <b>45.000.000</b> | <b>45.000.000</b> | <b>45.000.000</b> | <b>195.000.000</b> | <b>1.890.000.000</b> |
| Tunjangan Kehadiran 10%                |           |                    | 10%                | 4.500.000         | 4.500.000         | 4.500.000         | 19.500.000         | 19.500.000         | 19.500.000         | 19.500.000         | 19.500.000         | 19.500.000         | 19.500.000         | 19.500.000         | 19.500.000         | 189.000.000          |
| Uang Makan                             |           |                    | Tabel Exel         | 3.375.000         | 3.375.000         | 3.375.000         | 14.625.000         | 14.625.000         | 14.625.000         | 14.625.000         | 14.625.000         | 14.625.000         | 14.625.000         | 14.625.000         | 14.625.000         | 141.750.000          |
| Uang Transport                         |           |                    | Tabel Exel         | 2.250.000         | 2.250.000         | 2.250.000         | 9.750.000          | 9.750.000          | 9.750.000          | 9.750.000          | 9.750.000          | 9.750.000          | 9.750.000          | 9.750.000          | 9.750.000          | 94.500.000           |
| THR                                    |           |                    | Gaji /12           | 3.750.000         | 3.750.000         | 3.750.000         | 16.250.000         | 16.250.000         | 16.250.000         | 16.250.000         | 16.250.000         | 16.250.000         | 16.250.000         | 16.250.000         | 16.250.000         | 157.500.000          |
| BPJS Kesehatan                         |           |                    | Tabel Exel         | 1.800.000         | 1.800.000         | 1.800.000         | 7.800.000          | 7.800.000          | 7.800.000          | 7.800.000          | 7.800.000          | 7.800.000          | 7.800.000          | 7.800.000          | 7.800.000          | 75.600.000           |
| BPJS Ketenagakerjaan                   |           |                    | Tabel Exel         | 2.915.676         | 2.915.676         | 2.915.676         | 11.844.646         | 11.844.646         | 11.844.646         | 11.844.646         | 11.844.646         | 11.844.646         | 11.844.646         | 11.844.646         | 11.844.646         | 115.348.842          |
| Seragam dan Perlengkapan kerja ( APD ) |           |                    | 100RB / ORANG      | 400.000           | 400.000           | 400.000           | 3.300.000          | 3.300.000          | 3.300.000          | 3.300.000          | 3.300.000          | 3.300.000          | 3.300.000          | 3.300.000          | 3.300.000          | 30.900.000           |
| Biaya Pelatihan                        |           |                    | 500RB / ORANG      | 2.000.000         | 2.000.000         | 2.000.000         | 16.500.000         | 16.500.000         | 16.500.000         | 16.500.000         | 16.500.000         | 16.500.000         | 16.500.000         | 16.500.000         | 16.500.000         | 154.500.000          |
| Biaya Recruitment                      |           |                    | 3.000.000 : 12     | 250.000           | 250.000           | 250.000           | 250.000            | 250.000            | 250.000            | 250.000            | 250.000            | 250.000            | 250.000            | 250.000            | 250.000            | 3.000.000            |
| <b>TOTAL BENEFIT</b>                   |           |                    |                    | <b>21.240.676</b> | <b>21.240.676</b> | <b>21.240.676</b> | <b>99.819.646</b>  | <b>962.098.842</b>   |
| <b>TOTAL WITH BENEFIT</b>              |           |                    |                    | <b>66.240.676</b> | <b>66.240.676</b> | <b>66.240.676</b> | <b>294.819.646</b> | <b>2.852.098.842</b> |

| Tahun II                               | Y2        |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                      |
|--|-----------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| PERIODIK SALARY EXPENCE (BASE)         | TK        | Upah               | Total Upah         | Bulan 13           | Bulan 14           | Bulan 15           | Bulan 16           | Bulan 17           | Bulan 18           | Bulan 19           | Bulan 20           | Bulan 21           | Bulan 22           | Bulan 23           | Bulan 24           | Tahun 2              |
| General Manager                        | 1         | 15.000.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 17.100.000         | 205.200.000          |
| Manager Operasional                    | 1         | 10.000.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 135.600.000          |
| Manager Marketing / Finance            | 1         | 10.000.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 135.600.000          |
| Manager SDM                            | 1         | 10.000.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 11.300.000         | 135.600.000          |
| Supervisor Operasional                 | 3         | 6.000.000          | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 20.160.000         | 241.920.000          |
| Supervisor Marketing                   | 1         | 6.000.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 80.640.000           |
| Supervisor Finance                     | 1         | 6.000.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 80.640.000           |
| Supervisor Rekrut/ Training            | 1         | 6.000.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 80.640.000           |
| Supervisor Payroll/legal               | 1         | 6.000.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 6.720.000          | 80.640.000           |
| IT Support                             | 2         | 6.000.000          | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 13.440.000         | 161.280.000          |
| Staff Marketing                        | 1         | 5.500.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 73.260.000           |
| Staff Finance                          | 1         | 5.500.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 6.105.000          | 73.260.000           |
| Staff HRD                              | 2         | 5.500.000          | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 12.210.000         | 146.520.000          |
| Operator berlisensi                    | 10        | 5.000.000          | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 55.000.000         | 660.000.000          |
| Operator tanpa lisensi                 | 6         | 4.000.000          | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 26.400.000         | 316.800.000          |
| <b>TOTAL SALARY</b>                    | <b>33</b> | <b>106.500.000</b> | <b>217.300.000</b> | <b>2.607.600.000</b> |
| Tunjangan Kehadiran 10%                |           |                    | 10%                | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 21.730.000         | 260.760.000          |
| Uang Makan                             |           |                    | Tabel Exel         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 16.297.500         | 195.570.000          |
| Uang Transport                         |           |                    | Tabel Exel         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 10.865.000         | 130.380.000          |
| THR                                    |           |                    | Gaji /12           | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 18.108.333         | 217.300.000          |
| BPJS Kesehatan                         |           |                    | Tabel Exel         | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 8.692.000          | 104.304.000          |
| BPJS Ketenagakerjaan                   |           |                    | Tabel Exel         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 13.016.917         | 156.203.004          |
| Seragam dan Perlengkapan kerja ( APD ) |           |                    | 120RB / ORANG      | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 3.960.000          | 47.520.000           |
| Biaya Pelatihan                        |           |                    | 600RB / ORANG      | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 19.800.000         | 237.600.000          |
| Biaya Recruitment                      |           |                    | 4.000.000 : 12     | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 333.333            | 4.000.000            |
| <b>TOTAL BENEFIT</b>                   |           |                    |                    | <b>112.803.084</b> | <b>1.353.637.004</b> |
| <b>TOTAL WITH BENEFIT</b>              |           |                    |                    | <b>330.103.084</b> | <b>3.961.237.004</b> |

| Tahun III                              | Y3        |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                      |
|--|-----------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| PERIODIK SALARY EXPENCE (BASE)         | TK        | Upah               | Total Upah         | Bulan 25           | Bulan 26           | Bulan 27           | Bulan 28           | Bulan 29           | Bulan 30           | Bulan 31           | Bulan 32           | Bulan 33           | Bulan 34           | Bulan 35           | Bulan 36           | Tahun 3              |
| General Manager                        | 1         | 17.100.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 19.494.000         | 233.928.000          |
| Manager Operasional                    | 1         | 11.300.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 153.228.000          |
| Manager Marketing / Finance            | 1         | 11.300.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 153.228.000          |
| Manager SDM                            | 1         | 11.300.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 12.769.000         | 153.228.000          |
| Supervisor Operasional                 | 5         | 6.720.000          | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 37.632.000         | 451.584.000          |
| Supervisor Marketing                   | 1         | 6.720.000          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 90.316.800           |
| Supervisor Finance                     | 1         | 6.720.000          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 90.316.800           |
| Supervisor Rekrut/ Training            | 1         | 6.720.000          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 90.316.800           |
| Supervisor Payroll/legal               | 1         | 6.720.000          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 7.526.400          | 90.316.800           |
| IT Support                             | 3         | 6.720.000          | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 22.579.200         | 270.950.400          |
| Staff Marketing                        | 2         | 6.105.000          | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 162.637.200          |
| Staff Finance                          | 2         | 6.105.000          | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 13.553.100         | 162.637.200          |
| Staff HRD                              | 3         | 6.105.000          | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 20.329.650         | 243.955.800          |
| Operator berlisensi                    | 15        | 5.500.000          | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 90.750.000         | 1.089.000.000        |
| Operator tanpa lisensi                 | 9         | 4.400.000          | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 43.560.000         | 522.720.000          |
| <b>TOTAL SALARY</b>                    | <b>47</b> | <b>119.535.000</b> | <b>329.863.650</b> | <b>3.958.363.800</b> |
| Tunjangan Kehadiran 10%                |           |                    | 10%                | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 32.986.365         | 395.836.380          |
| Uang Makan                             |           |                    | Tabel Exel         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 24.739.774         | 296.877.285          |
| Uang Transport                         |           |                    | Tabel Exel         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 16.493.183         | 197.918.190          |
| THR                                    |           |                    | Gaji /12           | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 27.488.638         | 329.863.650          |
| BPJS Kesehatan                         |           |                    | Tabel Exel         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 13.194.546         | 158.334.552          |
| BPJS Ketenagakerjaan                   |           |                    | Tabel Exel         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 18.699.180         | 224.390.160          |
| Seragam dan Perlengkapan kerja ( APD ) |           |                    | 150RB / ORANG      | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 7.050.000          | 84.600.000           |
| Biaya Pelatihan                        |           |                    | 725RB / ORANG      | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 34.075.000         | 408.900.000          |
| Biaya Recruitment                      |           |                    | 5.000.000 : 12     | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 416.667            | 5.000.000            |
| <b>TOTAL BENEFIT</b>                   |           |                    |                    | <b>175.143.351</b> | <b>2.101.720.217</b> |
| <b>TOTAL WITH BENEFIT</b>              |           |                    |                    | <b>505.007.001</b> | <b>6.060.084.017</b> |

| Tahun IV                               | Y4        |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                      |
|--|-----------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| PERIODIK SALARY EXPENCE (BASE)         | TK        | Upah               | Total Upah         | Bulan 37           | Bulan 38           | Bulan 39           | Bulan 40           | Bulan 41           | Bulan 42           | Bulan 43           | Bulan 44           | Bulan 45           | Bulan 46           | Bulan 47           | Bulan 48           | Tahun 4              |
| General Manager                        | 1         | 19.494.000         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 22.223.160         | 266.677.920          |
| Manager Operasional                    | 1         | 12.769.000         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 173.147.640          |
| Manager Marketing / Finance            | 1         | 12.769.000         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 173.147.640          |
| Manager SDM                            | 1         | 12.769.000         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 14.428.970         | 173.147.640          |
| Supervisor Operasional                 | 5         | 7.526.400          | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 42.147.840         | 505.774.080          |
| Supervisor Marketing                   | 1         | 7.526.400          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 101.154.816          |
| Supervisor Finance                     | 1         | 7.526.400          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 101.154.816          |
| Supervisor Rekrut/ Training            | 1         | 7.526.400          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 101.154.816          |
| Supervisor Payroll/legal               | 1         | 7.526.400          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 8.429.568          | 101.154.816          |
| IT Support                             | 3         | 7.526.400          | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 25.288.704         | 303.464.448          |
| Staff Marketing                        | 2         | 6.776.550          | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 180.527.292          |
| Staff Finance                          | 2         | 6.776.550          | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 15.043.941         | 180.527.292          |
| Staff HRD                              | 3         | 6.776.550          | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 22.565.912         | 270.790.938          |
| Operator berlisensi                    | 15        | 6.050.000          | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 99.825.000         | 1.197.900.000        |
| Operator tanpa lisensi                 | 9         | 4.840.000          | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 47.916.000         | 574.992.000          |
| <b>TOTAL SALARY</b>                    | <b>47</b> | <b>134.179.050</b> | <b>367.059.680</b> | <b>4.404.716.154</b> |
| Tunjangan Kehadiran 10%                |           |                    | 10%                | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 36.705.968         | 440.471.615          |
| Uang Makan                             |           |                    | Tabel Exel         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 27.529.476         | 330.353.712          |
| Uang Transport                         |           |                    | Tabel Exel         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 18.352.984         | 220.235.808          |
| THR                                    |           |                    | Gaji /12           | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 30.588.307         | 367.059.680          |
| BPJS Kesehatan                         |           |                    | Tabel Exel         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 14.682.387         | 176.188.646          |
| BPJS Ketenagakerjaan                   |           |                    | Tabel Exel         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 20.590.319         | 247.083.828          |
| Seragam dan Perlengkapan kerja ( APD ) |           |                    | 175RB / ORANG      | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 8.225.000          | 98.700.000           |
| Biaya Pelatihan                        |           |                    | 850RB / ORANG      | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 39.950.000         | 479.400.000          |
| Biaya Recruitment                      |           |                    | 6.000.000 : 12     | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 500.000            | 6.000.000            |
| <b>TOTAL BENEFIT</b>                   |           |                    |                    | <b>197.124.441</b> | <b>2.365.493.288</b> |
| <b>TOTAL WITH BENEFIT</b>              |           |                    |                    | <b>564.184.120</b> | <b>6.770.209.442</b> |

| Tahun V                                | Y5        |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                      |
|--|-----------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| PERIODIK SALARY EXPENCE (BASE)         | TK        | Upah               | Total Upah         | Bulan 49           | Bulan 50           | Bulan 51           | Bulan 52           | Bulan 53           | Bulan 54           | Bulan 55           | Bulan 56           | Bulan 57           | Bulan 58           | Bulan 59           | Bulan 60           | Tahun 5              |
| General Manager                        | 1         | 22.223.160         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 25.334.402         | 304.012.829          |
| Manager Operasional                    | 1         | 14.428.970         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 195.656.833          |
| Manager Marketing / Finance            | 1         | 14.428.970         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 195.656.833          |
| Manager SDM                            | 1         | 14.428.970         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 16.304.736         | 195.656.833          |
| Supervisor Operasional                 | 6         | 8.429.568          | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 56.646.697         | 679.760.364          |
| Supervisor Marketing                   | 1         | 8.429.568          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 113.293.394          |
| Supervisor Finance                     | 1         | 8.429.568          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 113.293.394          |
| Supervisor Rekrut/ Training            | 1         | 8.429.568          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 113.293.394          |
| Supervisor Payroll/legal               | 1         | 8.429.568          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 9.441.116          | 113.293.394          |
| IT Support                             | 4         | 8.429.568          | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 37.764.465         | 453.173.576          |
| Staff Marketing                        | 3         | 7.521.971          | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 300.577.941          |
| Staff Finance                          | 3         | 7.521.971          | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 25.048.162         | 300.577.941          |
| Staff HRD                              | 4         | 7.521.971          | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 33.397.549         | 400.770.588          |
| Operator berlisensi                    | 20        | 6.655.000          | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 146.410.000        | 1.756.920.000        |
| Operator tanpa lisensi                 | 12        | 5.324.000          | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 70.276.800         | 843.321.600          |
| <b>TOTAL SALARY</b>                    | <b>60</b> | <b>150.632.390</b> | <b>506.604.909</b> | <b>6.079.258.914</b> |
| Tunjangan Kehadiran 10%                |           |                    | 10%                | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 50.660.491         | 607.925.891          |
| Uang Makan                             |           |                    | Tabel Exel         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 37.995.368         | 455.944.419          |
| Uang Transport                         |           |                    | Tabel Exel         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 25.330.245         | 303.962.946          |
| THR                                    |           |                    | Gaji /12           | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 42.217.076         | 506.604.909          |
| BPJS Kesehatan                         |           |                    | Tabel Exel         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 20.264.196         | 243.170.357          |
| BPJS Ketenagakerjaan                   |           |                    | Tabel Exel         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 27.454.886         | 329.458.632          |
| Seragam dan Perlengkapan kerja ( APD ) |           |                    | 200RB / ORANG      | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 12.000.000         | 144.000.000          |
| Biaya Pelatihan                        |           |                    | 1 JT / ORANG       | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 60.000.000         | 720.000.000          |
| Biaya Recruitment                      |           |                    | 7.000.000 : 12     | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 583.333            | 7.000.000            |
| <b>TOTAL BENEFIT</b>                   |           |                    |                    | <b>276.505.596</b> | <b>3.318.067.154</b> |
| <b>TOTAL WITH BENEFIT</b>              |           |                    |                    | <b>783.110.506</b> | <b>9.397.326.068</b> |