

**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 Pendatang 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 <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><i>Oppourtunities</i></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><i>Thread</i></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</b> <b>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</b> <b>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
Awariness 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
Awariness 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
Awariness 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
<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
Awariness 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				25.000.000	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
Awariness 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 *Aircraft Cleaning***

Alur Tahapan Aircraft 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>

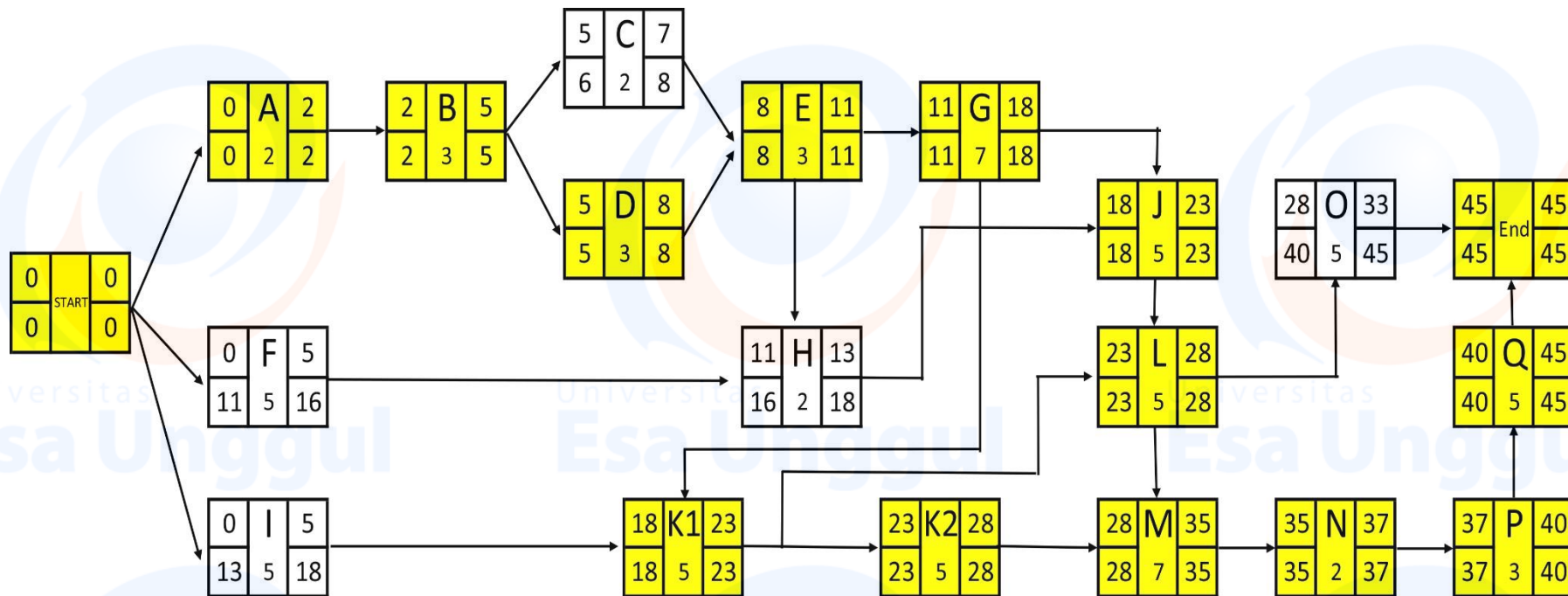


**Lampiran 16**

**Perencanaan Tata Letak Kantor dan Operasional**

Tata Letak	Keterangan
	<p><b>Kantor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o <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> <li>o <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>o <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>o <b>Arus kerja di Bandara Soekarno Hatta</b></li> </ul>

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

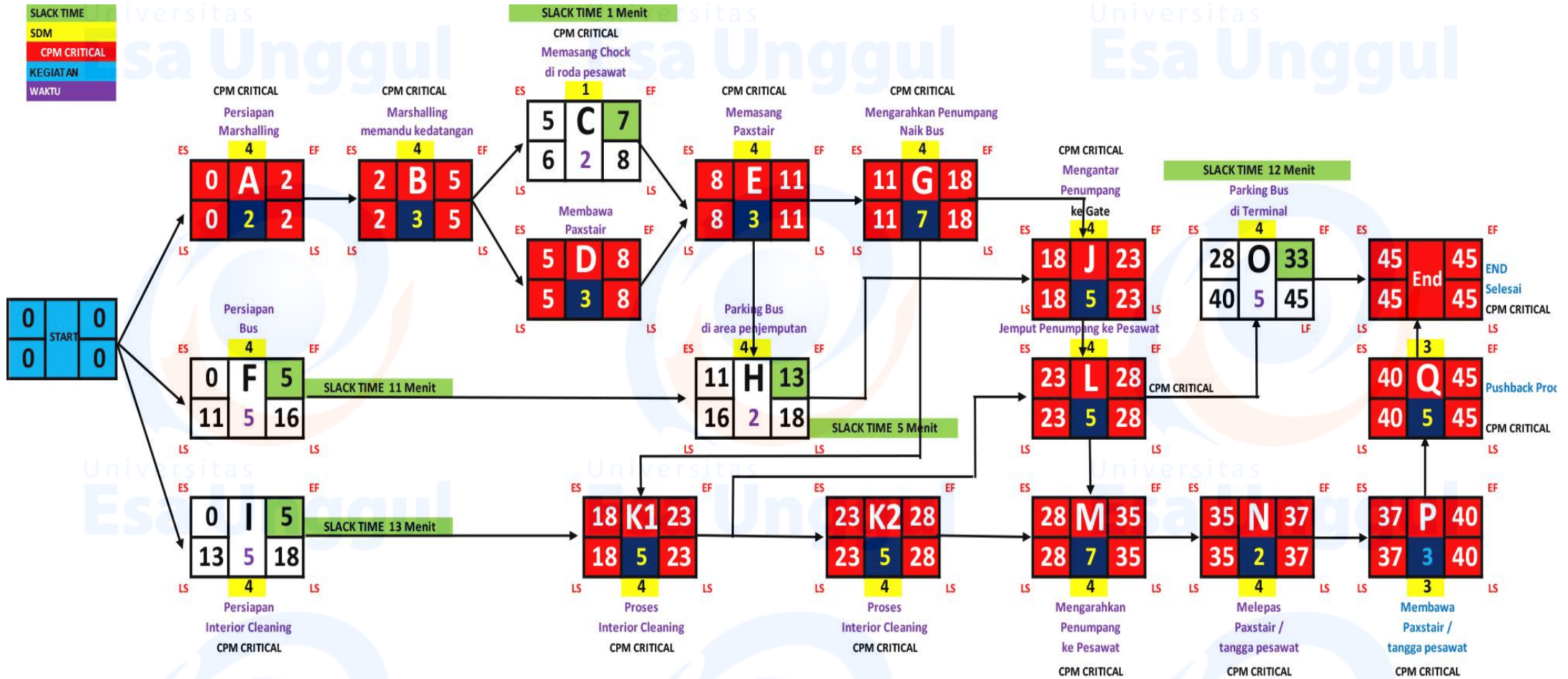


**Lampiran 18**  
**PERT Slack Time**

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 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( satu ) kali 3 ( dua ) kali 4 ( tiga ) kali 5 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali 5 ( lima ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali 5 ( lima ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali 5 ( lima ) kali</p>	<p>Penundaan Kenaikan Gaji Peringatan I Peringatan II / III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja 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 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 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali 5 ( lima ) kali</p>	<p>Peringatan lisan Peringatan I Peringatan II 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 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali 5 ( lima ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali 5 ( lima ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali 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 Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan lisan Peringatan I Peringatan II Peringatan III 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 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p>	<p>Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan II Peringatan III 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 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali</p>	<p>Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan II Peringatan III Pemutusan 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 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali 4 ( empat ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p>	<p>Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan I Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan 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 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali</p>	<p>Peringatan II Peringatan III Pemutusan 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 2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali</p>	<p>Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III Pemutusan 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 2 ( dua ) kali 3 ( tiga ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali 2 ( dua ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p>	<p>Peringatan II Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan 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>1 ( satu ) kali</p> <p>1 ( satu ) kali</p> <p>1 (satu) kali</p>	<p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</p> <p>Pemutusan Hubungan Kerja</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> 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> 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> 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> 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 2 (dua) kali	Peringatan III Pemutusan Hubungan Kerja
16	<b>MABUK</b> 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 tunjangannya 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**



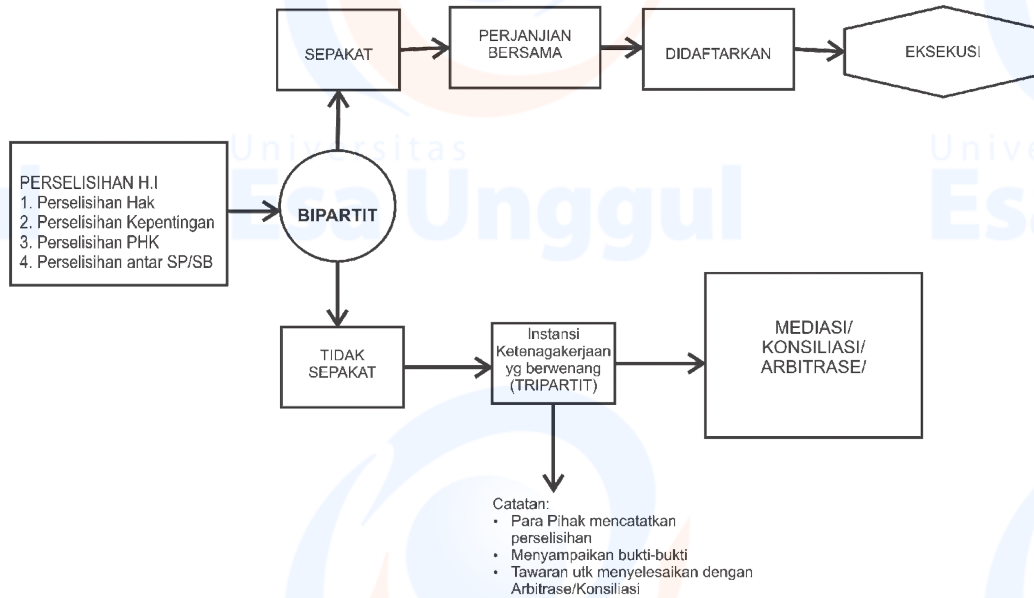
Secara hukum ketenagakerjaan dan perundang-undangan yang berlaku, dikenal dua perjanjian kerja yaitu Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT) tidak tetap dan Perjanjian Kerja Waktu Tidak Tertentu (PKWTT) atau tetap. Hal ini tertuang pada UU Ketenagakerjaan Pasal 56 yang berbunyi:

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.

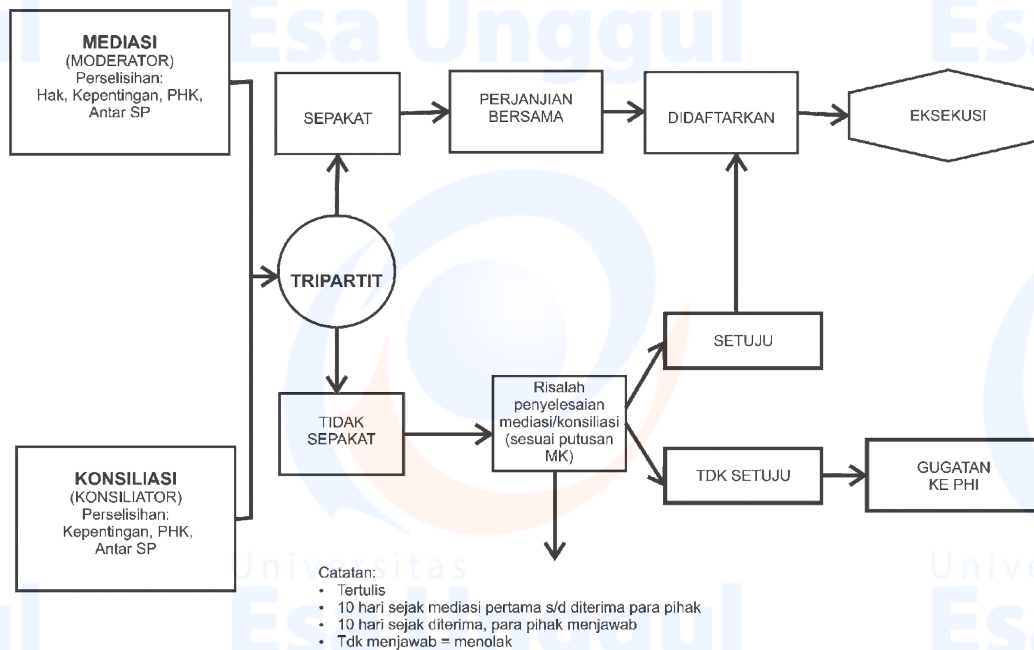
PT Asisten Semesta Angkasa akan memberlakukan sistem perjanjian kerja waktu tidak tertentu atau tetap untuk level General Manager, Manager, Supervisor, Staf, dan Operator berlisensi dan sistem perjanjian kerja waktu tertentu untuk Operator yang tidak berlisensi sebagai karyawan kontrak atau sementara 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>195.000.000</b>	<b>195.000.000</b>	<b>195.000.000</b>	<b>195.000.000</b>	<b>195.000.000</b>	<b>195.000.000</b>	<b>195.000.000</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>99.819.646</b>	<b>99.819.646</b>	<b>99.819.646</b>	<b>99.819.646</b>	<b>99.819.646</b>	<b>99.819.646</b>	<b>99.819.646</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>294.819.646</b>	<b>294.819.646</b>	<b>294.819.646</b>	<b>294.819.646</b>	<b>294.819.646</b>	<b>294.819.646</b>	<b>294.819.646</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>217.300.000</b>	<b>217.300.000</b>	<b>217.300.000</b>	<b>217.300.000</b>	<b>217.300.000</b>	<b>217.300.000</b>	<b>217.300.000</b>	<b>217.300.000</b>	<b>217.300.000</b>	<b>217.300.000</b>	<b>217.300.000</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>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>112.803.084</b>	<b>1.353.637.004</b>
<b>TOTAL WITH BENEFIT</b>				<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</b>	<b>330.103.084</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>329.863.650</b>	<b>329.863.650</b>	<b>329.863.650</b>	<b>329.863.650</b>	<b>329.863.650</b>	<b>329.863.650</b>	<b>329.863.650</b>	<b>329.863.650</b>	<b>329.863.650</b>	<b>329.863.650</b>	<b>329.863.650</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>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>175.143.351</b>	<b>2.101.720.217</b>
<b>TOTAL WITH BENEFIT</b>				<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</b>	<b>505.007.001</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>367.059.680</b>	<b>367.059.680</b>	<b>367.059.680</b>	<b>367.059.680</b>	<b>367.059.680</b>	<b>367.059.680</b>	<b>367.059.680</b>	<b>367.059.680</b>	<b>367.059.680</b>	<b>367.059.680</b>	<b>367.059.680</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>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>197.124.441</b>	<b>2.365.493.288</b>	
<b>TOTAL WITH BENEFIT</b>				<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</b>	<b>564.184.120</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>506.604.909</b>	<b>506.604.909</b>	<b>506.604.909</b>	<b>506.604.909</b>	<b>506.604.909</b>	<b>506.604.909</b>	<b>506.604.909</b>	<b>506.604.909</b>	<b>506.604.909</b>	<b>506.604.909</b>	<b>506.604.909</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	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>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>276.505.596</b>	<b>3.318.067.154</b>
<b>TOTAL WITH BENEFIT</b>				<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>783.110.506</b>	<b>9.397.326.068</b>