

LAMPIRAN 1 Data Pendukung

LAMPIRAN 1.1 Data *Backlog*

PROPINSI	TAHUN	JUMLAH PENDUDUK	JUMLAH RUMAH TANGGA	PERSENTASE RUMAH TANGGA MILIK	JUMLAH RUMAH TANGGA MILIK	JUMLAH RUMAH TANGGA NON MILIK/ BACKLOG KEPEMILIKAN RUMAH
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3)x(4)	(6)=(3)-(5)
DKI JAKARTA	2019	10,558,000	2,080,838	47.12%	980,491	1,100,347
	2020	10,562,000	2,751,936	45.04%	1,239,472	1,512,464
	2021	10,610,000	2,770,729	48.48%	1,343,249	1,427,480
JAWA BARAT	2019	49,317,000	13,093,860	77.89%	10,198,808	2,895,052
	2020	48,274,000	13,231,615	77.60%	10,267,733	2,963,882
	2021	48,782,000	12,951,170	79.63%	10,313,017	2,638,153
BANTEN	2019	12,927,000	3,168,512	80.36%	2,546,216	622,296
	2020	11,905,000	2,898,274	82.26%	2,384,120	514,154
	2021	12,061,000	2,944,527	82.82%	2,438,657	505,870

Data Backlog rumah/kebutuhan rumah oleh masyarakat tahun 2019-2021

Sumber: BPS (diolah)

LAMPIRAN 1.2 Data *Investor SCF*

Tahun	Jumlah Investor SCF	Dana Himpunan
2018	1.380	Rp 6.5 miliar
2019	3.683	Rp 64.2 miliar
2020	51.414	Rp 184,9 miliar
2021	93.733	Rp 413,19 miliar
2022*	120.422	Rp 567,45 miliar

Tabel Investasi Masyarakat melalui SCF (s/d Agustus 2022)

(Sumber: Kontan.co.id)

LAMPIRAN 1.3 Data *Perusahaan SCF*

No	Nama SCF	Platform	Dana dikelola (Rp)
1	PT. Santara Daya Inspiratama	Santara	147.850.243.000
2	PT. Investasi Digital Nusantara	Bizhare	65.831.750.000
3	PT. Crowddana Teknologi Indonusa	Crowddana	40.687.010.000
4	PT. Numex Teknologi Indonesia	LandX	153.176.010.000
5	PT. Dana Saham Bersama	Dana Saham	2.000.000.000
6	PT. Shafiq Digital Indonesia	Shafiq	2.569.100.000
7	PT. Dana Investasi Bersama	Fundex	1.071.000.000
8	PT Likuid Jaya Pratama	EKUID	0
9	PT LBS Urun Dana	LBS Urun Dana	0
10	PT Dana Rintis Indonesia	Udana	0
11	PT Fintek Andalan Solusi Teknologi	Fulusme	0
			413.185.113.400

Jumlah Perusahaan SCF di Indonesia

Sumber: *Capital Market Fact Book OJK Tahun 2021*

LAMPIRAN 1.4 Data Pegadaian

DALAM JUTA RUPIAH			
URAIAN	TARGET RKAP 2021	REALISASI 2021	PENCAPAIAN RKAP
Total Nasabah (orang)	17.085.116	19.669.037	115,12%
Total Rekening Pembiayaan (potong)	12.659.441	11.006.760	86,95%
Total Rekening Tabungan Emas (potong)	5.811.118	5.666.935	97,52%
Total Aset (jutaan rupiah)	77.103.474	65.775.939	85,31%
Pinjaman yang Diberikan (jutaan rupiah)	61.066.419	48.961.730	80,18%
Pendapatan Usaha (jutaan rupiah)	15.806.737	20.639.862	130,58%
Beban Usaha (jutaan rupiah)	12.942.533	17.403.139	134,46%
Laba Usaha (jutaan rupiah)	2.864.203	3.236.722	113,01%
Laba Bersih (jutaan rupiah)	2.202.965	2.427.310	110,18%

Rekap Tahunan PT Pegadaian Tahun 2021
(Sumber: Pegadaian, 2021)

LAMPIRAN 1.5 Data Produk Pengganti

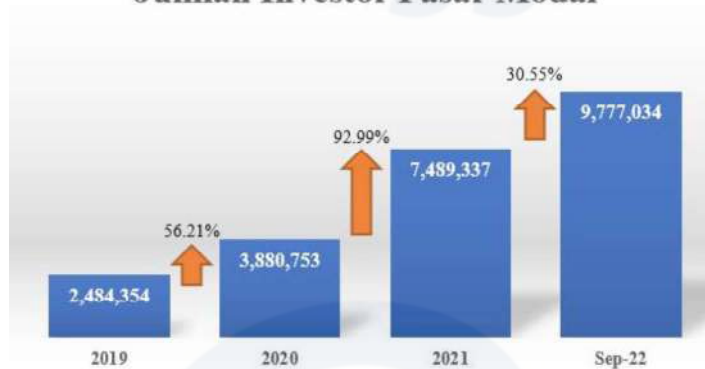
No	Nama	Persentase (%)
1	Emas	58,5
2	Tanah	56,7
3	Properti	41,7
4	Bisnis/Usaha	31,3
5	Hewan Ternak	17,6
6	Pasar Modal/Saham	14,5
7	Deposito Bank	11,2
8	Cryptocurrency	7,8
9	Barang-barang Hobi	7,3
10	Reksadana	7,2
11	Forex Trading	5,7
12	Asuransi	4,6
13	Pohon (Jati; Rotan; dll)	2,5
14	Obligasi	0,8
15	Peer to Peer Lending	0,5
16	Lainnya	0,6

Produk pengganti (investasi yang paling diminati)

Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/>

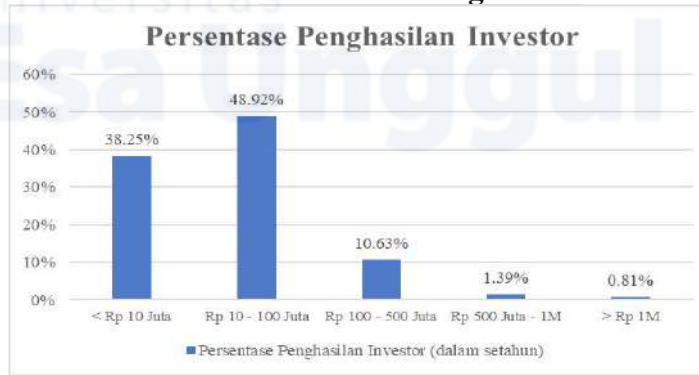
LAMPIRAN 1.6 Jumlah Investor Pasar Modal

Jumlah Investor Pasar Modal



Jumlah Investor Pasar Modal
(Sumber: KSEI, 2022)

LAMPIRAN 1.7 Persentase Penghasilan *Investor*



Persentase Penghasilan Investor
(Sumber: KSEI, 2022)

LAMPIRAN 1.8 Survei Harga Properti Residensial



Infografis Survei Harga Properti Residensial
Triwulan I dan Triwulan II Tahun 2022
(Sumber: BI, 2022)

LAMPIRAN 1.9 Rata-rata suku bunga dasar kredit



Infografis rata-rata suku bunga dasar kredit bank umum konvensional bulan Agustus 2022 (Sumber: BPS, 2022)

LAMPIRAN 1.10 Penyedia Layanan *Tier 3*

No	Client	Project	Awards	Location
1	PT Aplikasi Lintasarta	Lintasarta Technopark Data Center, Phase 1	Tier III Certification of Constructed Facility	Tangerang Selatan Banten, Indonesia
2	PT Biznet Data Center	Biznet Data Center Technovillage, Phase 2	Tier III Certification of Design Documents Tier III Certification of Constructed Facility	Cimanggis, Indonesia
3	PT Indonesia Super Corridor	ISC Datacenter DPR (CNI Group)	Tier III Certification of Design Documents Tier III Certification of Constructed Facility	Denpasar, Indonesia
4	PT Indonesia Super Corridor	ISC Data Center Cyber-1 Building (CBR) Level 9 (CNI Group)	Tier III Certification of Constructed Facility Tier III Certification of Design Documents	Jakarta, Indonesia
5	PT. NTT Global Data Centers Indonesia	Jakarta 2 Data Center, Level 7	Tier III Certification of Constructed Facility Tier III Silver Certification of Operational Sustainability	Jakarta Selatan, Indonesia
6	PT. Telkom Data Ekosistem	NeutraDC Sentul, GF, L1, & L2	Tier III Certification of Design Documents Tier III Certification of Constructed Facility	Bogor, Indonesia
7	PT. Telkom Data Ekosistem	NeutraDC Serpong Wing B	Tier III Gold Certification of Operational Sustainability Tier III Certification of Design Documents Tier III Certification of Constructed Facility	Tangerang Selatan, Indonesia
8	PT. Telkom Data Ekosistem	DC Telekom Serpong – 5th Floor Wing A	Tier III Certification of Design Documents Tier III Certification of Constructed Facility	Tangerang, Indonesia
9	Cyber Data Center	International (CDCI), Cyber 1	Tier III Certification of Design Documents	Jakarta, Indonesia
10	Faasi - Elitery	Elitery Data Center, Phase 1	Tier III Certification of Design Documents	Bogor West Java, Indonesia

Penyedia TIER 3 tersertifikasi di Indonesia
(Sumber: *Uptime Institute*, 2022)

LAMPIRAN 1.11 Tabel SWOT *Matrix*

	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
	<ol style="list-style-type: none"> Keuntungan investasi diatas 15% dan <i>fee</i> transaksi lebih rendah dari SCF lainnya. Esa Dana menggunakan infrastruktur yang handal dalam membangun <i>platform</i> yaitu dengan menggunakan <i>Bare metal server</i> dengan <i>IP Public</i> tersendiri pada <i>data center</i> yang memiliki DRC Esa Dana menjamin keamanan data yang sesuai dengan sertifikasi ISO 27001 dan ISO 27017 Esa Dana melakukan inovasi dengan menggunakan <i>e-KYC, Device registering</i>, 	<ol style="list-style-type: none"> Belum memiliki tim asesor yang bersertifikasi dan berpengalaman untuk pencarian penerbit yang akan melakukan pendanaan melalui Esa Dana Membutuhkan modal besar yang berasal dari para internal pendiri dan investor luar yang bergabung Jumlah SDM pada Esa Dana masih terbatas sehingga ketika jumlah investor dan penerbit semakin besar, harus dipikirkan untuk menambah jumlah SDM. Esa Dana merupakan pendatang baru sehingga <i>brand</i> belum dikenal Belum memiliki <i>Marketing Tools</i> yang tepat Belum memiliki jaringan <i>stakeholders</i> yang luas

	<p><i>Platform protection, CAPTCHA Code, OTP, Device Identification,</i> serta infrastruktur yang tidak ketinggalan zaman</p> <p>5. Esa Dana memberikan kemudahan penggunaan <i>platform</i> dengan menyediakan tutorial secara visual, untuk memberikan edukasi baik untuk menjadi investor ataupun penerbit</p> <p>6. Esa Dana memberikan pelayanan <i>customer</i> yang prima dengan menyediakan <i>customer service</i> menggunakan <i>chat box</i>, via telp, WA, Telegram, dan <i>email</i>.</p>	
Opportunity	SO Strategies	WO Strategies
<p>1. Pemerintah memiliki regulasi yang jelas untuk menjaga investor, penyelenggara dan penerbit</p> <p>2. Acuan kebijakan operasional berasal dari satu institusi, yaitu OJK.</p> <p>3. Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang terus meningkat pada triwulan III 2022 sebesar 5,40% (yoy)</p> <p>4. Inflasi yang terjadi di Indonesia pada Oktober 2022 sebesar 3,95%, mendorong masyarakat untuk berinvestasi.</p> <p>5. Penjualan properti residensial masih terus bertumbuh sebesar 15.53% (yoy) pada triwulan II 2022.</p> <p>6. Literasi dan inklusi keuangan masyarakat meningkat menjadi 49,68% dan 85,10% pada tahun 2022 sehingga menumbuhkan minat masyarakat untuk berinvestasi.</p> <p>7. Standar kualitas <i>platform Securities Crowdfunding</i></p>	<p>1. Memastikan penerbit mengikuti kebijakan penyelenggara dengan memberikan peluang keuntungan dari kenaikan harga saham dan pembagian dividen sehingga menarik minat masyarakat terhadap investasi yang tumbuh. (S1, O3, O4, O5).</p> <p>2. Membuat <i>website</i> dan aplikasi memiliki <i>respon time</i> kurang dari 3 detik dan melakukan <i>back-up</i> data secara berkala (S2,O7,O8).</p> <p>3. Selalu melakukan <i>update</i> aplikasi dan memastikan tidak ada <i>bug</i> pada <i>platform</i>. (S3, S4, O7, O8).</p> <p>4. Membuat UI/UX yang mudah digunakan dan informatif. (S4, S5, O7).</p> <p>5. Membuat fitur-fitur layanan pelanggan seperti <i>chatbot</i>, <i>WhatsApp</i>, <i>Telegram</i> serta bekerjasama dengan vendor penyedia jasa layanan konsumen.(S4, S6, O7).</p>	<p>1. Optimalisasi kegiatan pemasaran melalui <i>website</i>, media sosial, google <i>ads</i> dan <i>influencer</i> (W3, W4, W5, W6, O3, O4, O6).</p> <p>2. Melakukan kunjungan bersama investor ke proyek yang dikerjakan penerbit secara berkala dan dipublikasikan melalui <i>website</i> dan media social. (W4, W5, W6, O3, O4, O6).</p> <p>3. Bekerjasama dengan Asesor bersertifikasi yang telah terdaftar di OJK. (W1, W3, W6, O1, O2, O4).</p> <p>4. Melakukan evaluasi per triwulan terhadap strategi <i>marketing</i> yang dijalankan (W4, W5, O3, O4, O5, O6).</p> <p>5. Menjalin hubungan dengan asosiasi properti seperti REI, APERSI, ASPRIN, DEPRINDO (W5, W6, O3, O4, O5, O6).</p>
Threats	ST Strategies	WT Strategies

<ol style="list-style-type: none"> 1. Rawan perubahan regulasi pemerintah 2. Kebijakan Perpajakan wajib dipenuhi semua pihak 3. Nominal Investasi Investor yang terbatas karena batasan penghasilan 4. Suku Bunga bank terus naik 5. Tingkat pengangguran yang bertambah 6. Ketakutan pada Investasi bodong 7. Jumlah <i>Data center</i> yang disyaratkan OJK masih terbatas 8. Masyarakat belum familiar dengan SCF 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan keuntungan investasi diatas angka inflasi (S1, T4) 2. Senantiasa melakukan dan menginformasikan perbaikan sistem dan <i>update</i> fitur setiap adanya perkembangan teknologi, dan perubahan kebijakan pemerintah (S4, T1) 3. Mempertahankan kepercayaan dan meningkatkan kapasitas investasi <i>customer</i> dengan menyediakan <i>website/aplikasi</i> yang mudah digunakan, fitur yang <i>uptodate</i> dan layanan pelanggan yang profesional (S4, S5, S6, T6, T8) 4. Memberikan informasi dengan jelas setiap adanya perubahan aturan keuangan dan perpajakan dari pemerintah melalui layanan pelanggan (S6, T1, T2,T3) 5. Menampilkan profil perusahaan (penerbit) secara lengkap dan menyediakan informasi <i>update</i> progress proyek investasi (S6, T6) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah SDM yang berpengalaman pada bidang IT, <i>public relation</i>, hukum, finance, untuk memperkuat manajemen perusahaan (W3, T1, T2, T5) 2. Merekrut Tim Asesor bersertifikasi untuk menilai kebenaran dan kelayakan perusahaan calon penerbit (W1, T6) 3. Membangun dan menjalankan strategi komunikasi, mendekat dan memperluas jaringan kepada <i>stakeholder</i> dengan mengikuti dan/atau menyelenggarakan <i>workshop</i> (W6,T3, T8) 4. Membuat perencanaan keuangan yang baik terkait biaya operasional untuk sewa <i>server data center</i> (W2, T7)
--	---	---

SWOT Matrix Esa Dana
Sumber : Tim penulis (2022)

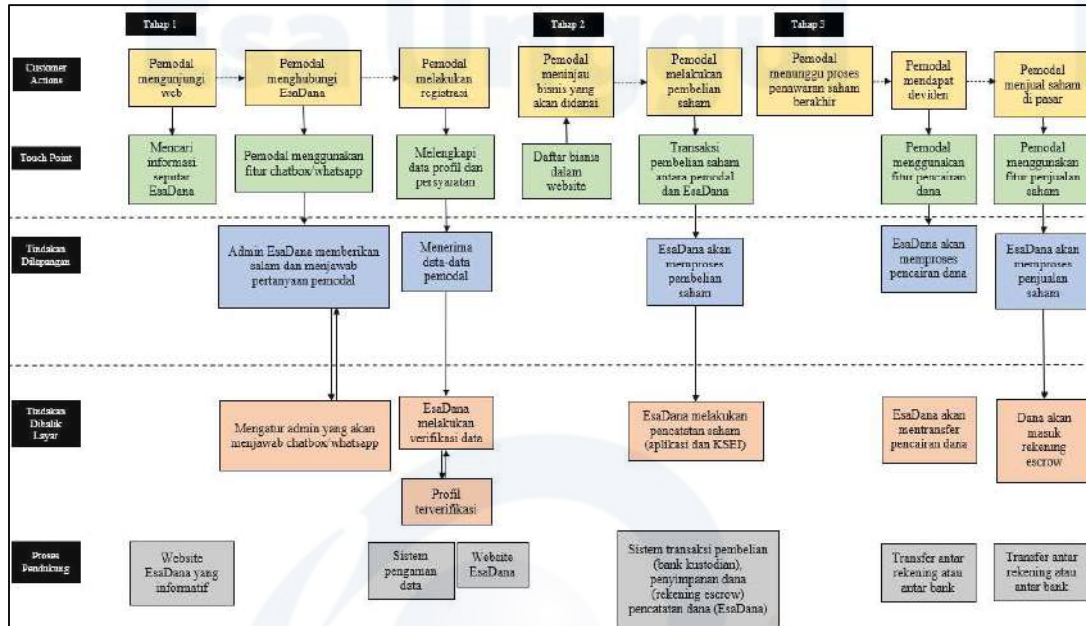
LAMPIRAN 1.12 Tabel Business Level Strategy

<i>Competitive Force</i>	<i>Differentiation</i>		<i>Cost Leadership</i>	
	<i>Benefits</i>	<i>Risks</i>	<i>Benefits</i>	<i>Risks</i>
<i>Threat of New Entrants</i>	<i>Platform</i> Esa Dana fokus kepada segmen pasar sektor properti.	Segmen pasar menjadi terbatas	Meningkatkan kapasitas bisnis (<i>customer</i>) yang menggunakan <i>platform</i> Esa Dana dan mempertahankan <i>existing customer</i> dengan	Menambah biaya operasional dan mengurangi margin perusahaan.

			menyajikan <i>update progress</i> dan prestasi di <i>website</i> Esa Dana	
<i>Bargaining Power of Buyers</i>	Memberikan layanan <i>virtual visit</i> kepada investor.	Menambah biaya operasional	Mempertahankan harga penawaran yang bisa diterima oleh <i>user platform</i> Esa Dana	Mengurangi margin perusahaan
<i>Bargaining Power of Suppliers</i>	Memberikan kesempatan kepada penerbit untuk menentukan tenor pembayaran dividen	Kesulitan mendapatkan investor	Memberikan penawaran <i>management fee</i> kepada penerbit yang lebih rendah daripada perusahaan SCF lainnya	Mengurangi margin perusahaan
<i>Threat of Substitutes Products</i>	Memberikan peluang keuntungan melalui kenaikan harga saham dan memberikan kemudahan bagi penerbit untuk mendapatkan pendanaan dengan cepat	Investor menjadi jenuh	Mempertahankan <i>user platform</i> Esa Dana dengan memberikan penawaran yang lebih menarik dari produk pengganti.	Pengguna beralih kepada produk lain terutama jika terdapat inovasi yang baru.
<i>Rivalry Among Existing Firm</i>	Kemudahan menggunakan <i>platform</i> dengan UI dan UX menarik serta fitur yang lebih lengkap	Biaya pembuatan dan development akan lebih besar.	Mempertahankan loyalitas pengguna dengan memberikan keuntungan yang bersaing dan tepat waktu.	Perusahaan menjadi tidak fokus terhadap hal-hal yang memberikan keuntungan besar tetapi lebih kepada meningkatkan fitur-fitur yang akan menambah biaya.

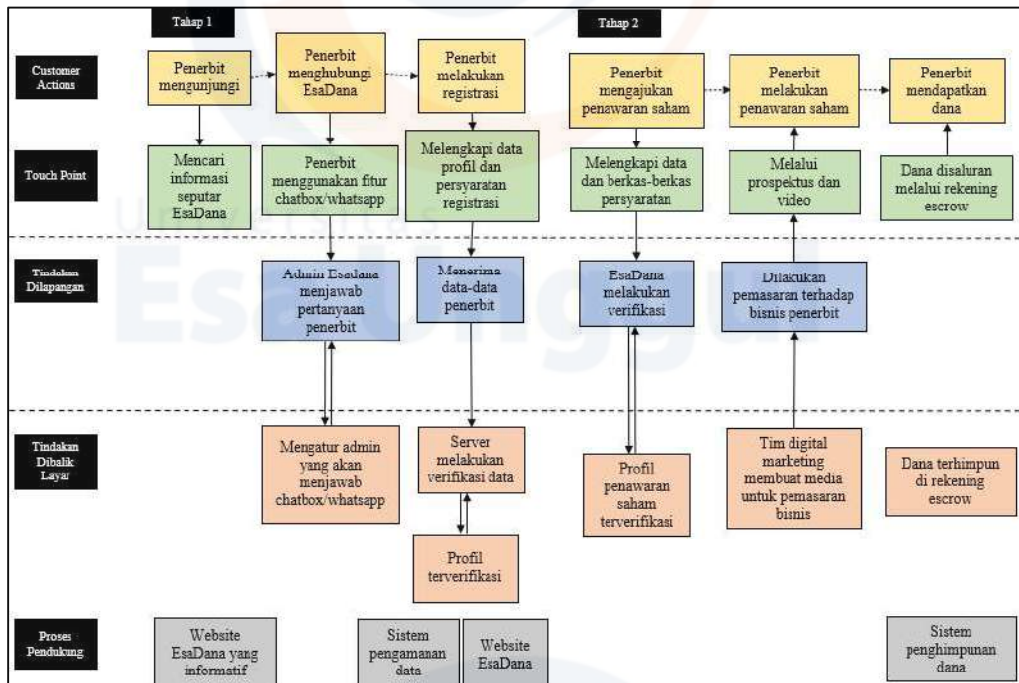
Benefits and Risks of Differentiation Esa Dana
 Sumber : Tim penulis (2022)

LAMPIRAN 1.13 Gambar Service Blue Print Pemodal



Service Blue Print Pemodal
(Sumber: Penulis, 2023)

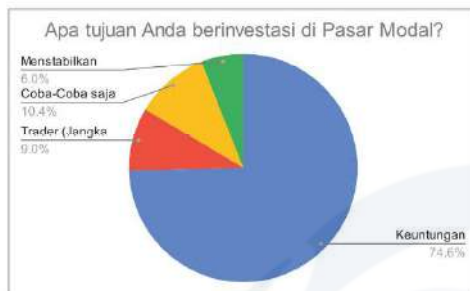
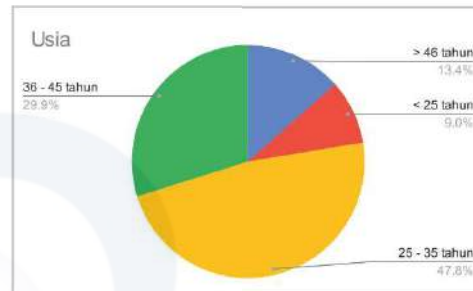
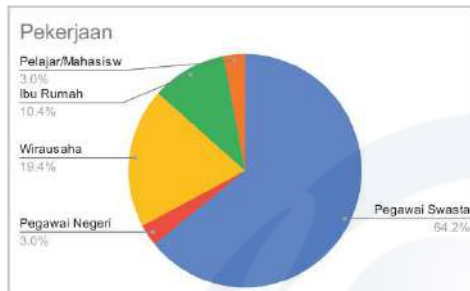
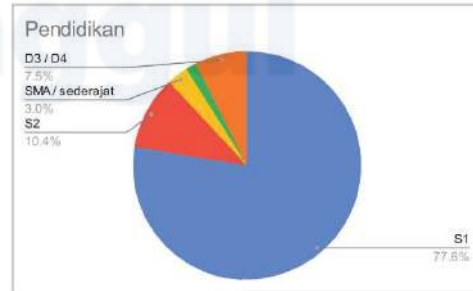
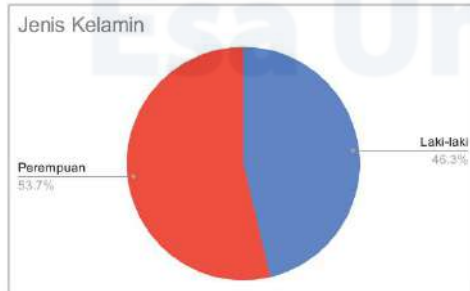
LAMPIRAN 1.14 Gambar Service Blue Print Penerbit



Service Blue Print Penerbit
(Sumber: Penulis, 2023)

LAMPIRAN 1.15 Data Kuesioner

A. Kuesioner Investor



B. Kuesioner pelaku usaha properti



LAMPIRAN 1.16 Perkembangan SCF di Indonesia

No	Nama SCF	Platform	Tgl Izin Usaha OJK
1	PT. Santara Daya Inspiratama	Santara	6 Sep 2019
2	PT. Investasi Digital Nusantara	Bizhare	6 Nov 2019
3	PT. Crowddana Teknologi Indonusa	Crowddana	31 Des 2019
4	PT. Numex Teknologi Indonesia	LandX	23 Des 2019
5	PT. Dana Saham Bersama	Dana Saham	14 Apr 2021
6	PT. Shafiq Digital Indonesia	Shafiq	19 Ags 2021
7	PT. Dana Investasi Bersama	Fundex	6 Sep 2021
8	PT Likuid Jaya Pratama	EKUID	9 Feb 2022
9	PT LBS Urun Dana	LBS Urun Dana	18 Mar 2022
10	PT Dana Rintis Indonesia	Udana	10 Mar 2022
11	PT Fintek Andalan Solusi Teknologi	Fulusme	4 Juli 2022

Sumber: OJK, Agustus 2022

LAMPIRAN 1.17 Tampilan Halaman Website Esa Dana

Investor Penerbit Keuntungan Investor Video Tutorial Pasar Sekunder Blog +62-852 999 999

ESADANA OJK OTORITAS JASA KEUANGAN

Cara Mudah Memiliki Perusahaan Properti dengan Aman di Securities Crowdfunding

Miliki saham perusahaan properti hanya dengan mulai dari Rp 950ribu

Contact us

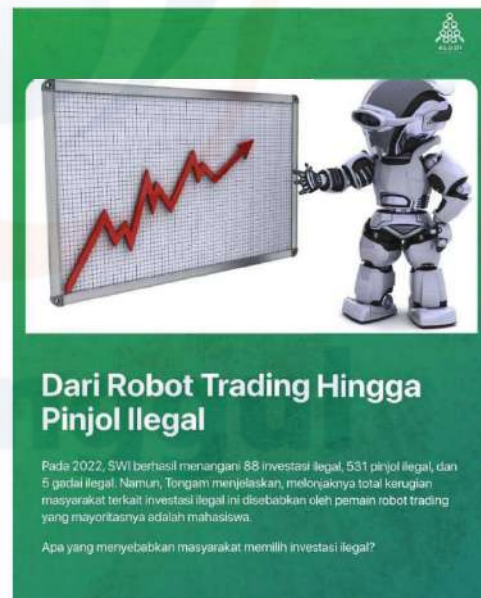
Investor
Kamu sudah dapat investasi bisnis di dunia ini dengan crowdfunding. Hanya dengan modal kurang dari Rp 1 juta bisa punya saham properti.

Penerbit
Walaupun modal ekspansi Anda dan bisnis Anda Persegi Lain Laku.

Testimoni
Ayo bergabung bersama investor lain dan wujudkan impian kamu.

FIND OUT MORE → FIND OUT MORE → FIND OUT MORE →

LAMPIRAN 1.18 Infografis ALUDI berkaitan Investasi Bodong





Tergiuir Keuntungan Besar Nan Instan

Masih banyak masyarakat yang terjerumus investasi ilegal lantaran mudah tergiur dengan iming iming kmenyebabkaneuntungan besar dalam waktu cepat yang dijanjikan pelaku dan tidak paham tentang investasi. Pelaku juga membuat kemudahan aplikasi web dan penawaran melalui media sosial serta banyak server di luar negeri.

Apa upaya yang dilakukan SWI untuk berantas investasi ilegal?



Upaya Berantas Korban Investasi Ilegal

Upaya yang dilakukan SWI untuk mencegah banyaknya korban investasi ilegal antara lain dengan mengedukasi masyarakat, melakukan pemblokiran website investasi bodong hingga berkoordinasi dengan aparat untuk melakukan penegakan hukum.

Selain itu, pembukaan akses pendanaan yang lebih luas kepada masyarakat juga diperlukan agar tidak terjerumus kepada investasi dan pinjol ilegal.



Pilihlah investasi yang sudah mendapatkan izin resmi dari OJK, ya

Yuk berikan pendapatmu di kolom komentar!

LAMPIRAN 1.19 *Transcript* wawancara dengan CEO Fundex (Deputi Sekjen Aludi)

Script wawancara antara tim SCF Esa Dana dan Pak Agung selaku founder dari SCF Fundex dan sebagai Deputi Sekretaris Jenderal Asosiasi Layanan Urun Dana Indonesia (ALUDI) melalui media Zoom pada tanggal 1 September 2022.

- Mungkin akan mengkategorikan pertanyaan pertanyaan kami pak. Berhubung pak Agung adalah dari Fundex dan juga pengurus di aludi itu sangat bersyukur kita 2 pulau terlewati dalam sekali ini pak. Jadi mungkin nanti enggak semuanya kita bicaranya itu secara global ya pak ya. Oke kami membaginya itu mungkin ada masalah di ini pak di

Lingkup yang dibahas:

- Usaha SCF bisnisnya atau kewirausahaannya
 - Marketingsnya
 - Finansial berkaitan OJK
 - Fintech ini baru di Indonesia pak dan belum banyak ya. Apa orang paham mengenai SCF ini gitu kan? Artinya memang ini masalah masalah sosialisasi juga sih pak sosialisasi juga enggak terlalu ya apa tuh namanya? Menyerap ke berbagai kalangan gitu pak.
 - Nah di sini apa pak motivasi Fundex ketika memutuskan untuk terjun ke bidang ini pak? Karena kita tahu kan Fundex juga baru pak di sini.
- ✓ *Oke. Jadi motivasi FundEx berarti tidak lepas dari motivasi founders. Mungkin pak ya mungkin pak ya founder. Oke. Ya jadi mungkin cerita dulu pak. Jadi Fundex ini kita sudah start itu di tahun 2019 ya. Sebelumnya memang founder itu pernah coba untuk buat atau inisiatif bisnis lainnya itu di kripto exchange gitu ya? Kalau motivasinya sih ditanya pada saat awalnya, kita mengalami difficulties pada saat kita develop kripto exchange terkait dengan regulasi pada saat itu, jadi kita pada saat itu buat kripto exchange bahkan sebelum ada regulasi, kemudian kita diajak sempat kalau saya tidak salah ingat itu 3 kali meet dengan bappebti sebagai badan*

yang digadang gadang akan membuat satu regulasi yang terkait kripto. Namun pada saat 3 bulan setelah mau release izinnya ini, kita enggak dapat info sama sekali. Kemudian izin dikeluarkan kita cukup kaget karena untuk Krypto Exchange kemudian diperbolehkan kalau modal disetor itu minimal satu triliun. Nah itu kan kita sebagai starter yang pada saat itu masih kecil ya tentunya cukup mengagetkan di samping juga kita juga frustrated juga kan ini kalau diteruskan mungkin akan kesulitan untuk mencari dana yang sangat besar ya pada saat itu ya. Akhirnya kita mulai berpikir secara taktikal sih pak. Sebenarnya untuk bagaimana kita buat entiti bisnis yang lain berbarengan. Kebetulan pada saat itu kita termasuk salah satu yang diundang OJK untuk sosialisasi SCF ini. Jadi mungkin kalau ditanya tentang background ya pada akhirnya secara taktikal kita melihat bahwa di SCF ini enginenya, kemungkinan besar kita lihat akan sama dengan engine yang sudah kita buat di kripto exchange terkait dengan perdagangan saham, kemudian juga ada payment gateway dan lain sebagainya. Jadi kita memutuskan untuk membuat atau pivot lah bahasanya bahasa start up itu SCF ini. Namun tentunya secara substantif kita juga melihat dan menyadari juga bahwa SCF ini memiliki dampak yang lebih riil terhadap society kita ya dibanding dengan kripto yang kita tahu underlinenya ini juga abstrak gitu yang nggak jelas. Nah kalau untuk SCF underlinenya adalah bisnis, bahkan bisnisnya pun by design. Ini untuk memang suportif terhadap UKM dan juga real stage start up yang mana maksimum untuk pendanaan itu kan 10 miliar per tahun. Nah terlebih lagi pada saat itu equity crowd funding dengan adanya term equity ini menjadi alternatif pendanaan yang cukup breakthrough ya kami rasa pada saat itu. Kenapa? Karena ketika kita apa mengenalkan pendanaan kepada UMKM pada saat sebelum ada SCF paradigma UKM pendanaan itu sifatnya pinjaman loan base gitu ya karena memang mereka kebanyakan akses dari bank atau personal dan lain sebagainya. Nah dengan adanya SCF ini mereka mulai tereduksi bahwa ada satu tipikal pendanaan. Ya mungkin lebih suportif terhadap mereka, khususnya mereka yang ingin scalenya itu atau levelnya itu naik begitu ya Bahasa UMK nya Naik kelas bahasa start up nya growth, karena memang untuk perusahaan yang ingin growth model pendanaan yang sifatnya loan base ini, kami rasa menjadi tidak cocok begitu karena ada kewajiban ada beban begitu untuk pengembalian prinsipal beserta dengan kuponnya. Nah, untuk yang sifatnya equity

base ini menjadi menarik. Terlebih lagi kita lihat juga di Bursa selain juga ada produk papan utama dan sekarang juga ada papan akselerasi dan pengembangan yang mereka itu juga lebih affordable terhadap UKM. Artinya ini kita melihat memang pemerintah sudah cukup bagus membuat regulasi yang memungkinkan UKM ini bisa naik kelas secara bertahap itu berjenjang yang mana UKM ini kita tahu levelnya ini enggak masuk ke venture capital pak. Jadi kalau kita membicarakan sifatnya pendanaan ekuiti base memang venture capital itu equity base. Cuma kita tahu venture capital itu makanannya itu seperti apa, bisnis yang hitek yang scalabilitynya tinggi. Padahal untuk case Indonesia UKM ini menjadi penopang utama ya 44% menyumbang GDP, kemudian juga penyerapan tenaga kerja itu sudah 96% lebih gitu ya. Nah artinya ini menjadi satu hal yang selain juga alasan kami engine sudah dikuasai dan ini menjadi novelty di kami ya ini juga sebenarnya secara substansi juga. Ya membuat kami sebagai founder, merasa lebih nyaman dan bisa berbuat lebih banyak terhadap ekosistem entrepreneur di Indonesia.

- Jadi ini. Sejalan lah dari rencana yang awalnya di mana rencana awalnya ini adalah Krypto exchange ya pak ya tinggal ya sedikit penyempurnaan dari engine yang sudah ada?
- ✓ *Oke bahkan bukan penyempurnaan. Mungkin pemangkasan pak. Oh iya kita justru sunat begitu*
- betul karena di krypto exchange sangat kompleks ya pak ya
- ✓ *betul itu kan kita harus deal dengan latest teknologi. Iya blockchain sedangkan di SCF tidak dipakai.*
- Oke jadi bisa dibilang SCF ini teknologinya masih di bawah teknologi yang seperti tes kayak saham atau apa. Blockchain ini ya pak ya?
- ✓ *Iya kalau saham saya rasa kurang lebih sama ya. Cuma kalau kita berbicara blockchain itu memang teknologi terbaru ya di krypto menggunakan itu. Kalau di saham saya rasa sama dengan SCF.*
- Nah. Untuk Fundex sendiri pak. Apa yang membedakan Fundex dibandingkan SCF lainnya pak. Apa yang ditawarkan Fundex ketika pertama kali terjun ke bidang ini

karena kan sebelumnya sudah ada sebelum Fundex. Ada apa tuh kalau crowdana ada santara gitu pak?

- ✓ *Iya ya jadi value kami yang kami rasa ini juga tidak dilirik atau tidak. Dilihat dari SCF lain adalah kalau kita berbicara equity memang di SCF ini kebanyakan mereka mengarahkan equitynya itu untuk dividen sharing begitu ya, bahkan bisa dibilang semua portofolio investasi SCF ataupun SCF untuk equity mereka arahkan kepada pemodelan untuk deviden sharing. Padahal kami rasa salah satu problem bagi investor adalah itu bagaimana mereka bisa exit, karena untuk orang yang punya duit sebagai investment itu satu hal yang mungkin relatif mudah karena mereka punya Kapital begitu. Namun bagaimana mereka exit Menjadi satu solusi yang harus sebenarnya dicari ya di SCF. Oleh karena itu banyak juga case case bisnis di SCF yang kita juga tidak bisa dipungkiri ya jauh dari apa yang diharapkan dalam hal ini bidang deviden sharing dan parahnya lagi mereka tidak bisa exit. Nah ini yang benar benar kami fikirkan. Jadi bagaimana penerbit di Fundex di sini mereka memiliki kemungkinan atau peluang untuk exit yang cukup tinggi. Strategi kita itu 2 yang pertama tadi kita bangun ekosistem pendanaannya. Bagaimana dari SCF ini bisa menjadi sourcing untuk papan akselerasi. Dalam hal ini kita juga bekerjasama dengan ID exit inkubator dan juga dengan konsultan IPO yang Dan bapak di sini juga kenal dengan sosok Pak Fir. Kita rasa di luar dari mungkin kontroversinya memang cukup cukup bagus performanya. Jadi di tahun kemarin dari 60 perusahaan yang IPO di Indonesia mungkin 30% 30 lebih itu dari konsultan beliau. Nah kita berharap ekosistem ini bisa terbangun sedemikian sehingga para penerbit ini ketika mereka mendapat akses pendanaan dari SCF mereka berpikir untuk bagaimana terus maju lagi, mereka bisa growth lagi sehingga mereka bisa menembus papan akselerasi atau bahkan pengembangan gitu ya. Dan itu kita targetkan betul dalam 2 atau 3 tahun. Nah adapun kita juga tahu ada tipikal perusahaan yang mungkin dia dari sisi scalabilitynya enggak bisa kita paksakan untuk growth untuk bertumbuh. Nah, untuk model yang kedua ini kita arahkan penerbit untuk mereka mau melakukan buyback ya. Tapi buybacknya ini benar benar direncanakan sehingga para investor juga mendapatkan kepastian untuk mereka bisa exit saya rasa itu.*

- Terkait buyback ini pak ada aturan enggak dari OJK mau buyback ini bisa dilakukan pada saat saat tertentu gitu pak.
- ✓ *Ya regulasinya dari ojk itu pastinya tidak begitu detail mengatur ya karena buyback ini kan pada dasarnya mekanisme pasar ya. Dan walaupun selain mekanisme pasar ya pada hakikatnya adalah sebuah deal, begitu ya negosiasi ya yang terjadi antara 2 pihak, Nah di kami ini buyback ada 2 Pak, buyback yang memang dengan mekanisme pasar, ada buyback yang memang sudah direncanakan sudah ada terms nya di awal diprospektus sebelum bahkan investor itu memutuskan untuk check in. Nah untuk buyback kedua ini kita memang ada kewajiban kenapa demikian? ya karena memang dari penerbit sendiri yang mewajibkan begitu ya untuk kemudian ada buyback. Casenya adalah seperti misalkan kita mau menerbitkan perusahaan software house begitu ya mereka menjanjikan sahamnya itu tipenya preferen dalam hal dividen sharing yaitu 12% per tahun. Jadi ketika memang performa perusahaan itu tidak menghasilkan dividen yang setelah perhitungan prorata saham preferen ini tidak mendapatkan 12%, maka dari common stok saham biasa ini akan mengkompensasi sedemikian sehingga ke 12% tercapai itu yang pertama, yang kedua juga mereka mengagendakan untuk melakukan buyback dalam 2 tahun atau 3 tahun ke depan. Begitu ya dengan kenaikan harganya pun yang sudah distate di awal jadi kenaikan harga pertahun misalkan 5% di luar dari dividen sharing tadi. Sehingga kejelasannya ini menjadi cukup jelas buat investor begitu ya. Ya saya rasa ini hal hal yang mungkin dari masing masing platform itu memiliki apa ya ruang untuk improvisasi begitu pak iya.*
- Baik pak nah terkait yang tadi itu pak karena kan memang. Masalah SCF ini. Belum belum banyak diketahui sama orang pak cenderung masyarakat itu masih menutup diri di dunia fintech karena mereka tahu nya biasanya fintek itu adalah peer to peer lending itu pak. Walaupun memang fintech itu dibagi 2 p2p dengan yang SCF ya pak ya. Nah ya gimana strategi? Fundex sendiri dalam mensosialisasikan SCF ini ke masyarakat pak ini kan. Mungkin bapak kalau di Aludi sendiri, kita juga tahu waktu beberapa tahun silam itu ada. Ya. Salah satu yang anggota yang aludi yang bermasalah gitu pak. Dengan izinnya belum keluar, tetapi sudah melakukan urun dana. Nah ini kan membuat masyarakat menjadi lebih. Lebih waspada lagi bapak lebih menutup diri gitu. Nah gimana strateginya Fundex gitu?

- ✓ *Ya pastinya kalau berbicara strategi, utamanya yang kita lakukan itu literasi ya literasi lewat channel channel komunikasi kita termasuk sosial media, kemudian juga event event, kemudian juga termasuk alhamdulillah kita banyak juga dapat sponsorship ya dari Kementerian karena mereka merasa ini juga regulasi yang baru yang. Perlu disosialisasikan ya kita dapat sponsorship untuk membuat program program terkait dengan edukasi SCF ini ke beberapa kota di Indonesia. Begitu ya memang betul sekali pengetahuannya atau literasi ini masih sangat minim. Cuma itu menjadi tanggung jawab kita ya. Bagaimana kita bisa menyebarkan edukasi tentang SCF pun tentang fintech secara umum. Kemudian juga yang kita lakukan itu adalah bagaimana kita ini bisa meyakinkan masyarakat. Dalam artian kita bisa mendapatkan trust mereka bukan dengan janji janji ya, tapi dengan performa nah ini saya rasa yang penting juga untuk dilakukan tidak hanya oleh kami tetapi melainkan juga oleh penyelenggara institusi fintech lainnya. Bagaimana performa ini menjadi hal yang saya rasa sakral ya untuk di financial institution. Oleh karena itu Fundex strateginya kita tidak terlalu terburu buru di awal ini. Ya untuk bagaimana penerbitan efek ini dilakukan kita targetkan ini tahun ini ya setahun satu penerbitan aja gitu pak. Tapi kita make sure dari sisi performanya ini ya cukup bagus sehingga kita bisa benar benar paham gamenya seperti apa begitu pak jadi itu saya rasa tadi 2, di satu sisi edukasi lewat channel channel komunikasi kita pun dari support pemerintah, yang kedua di layer terakhir yang tentunya performa begitu pak.*
- *Iya lalu ini pak dengan yang. Strategi itu dengan dasar dan dengan apa sosialisasi yang sudah dilakukan oleh Fundex sendiri. Seberapa optimis pak Fundex ini melihat perkembangan SCF ini ke depan karena kan ya sesuai dengan lifestyle yang sekarang ini. Ya karena sekarang dengan era yang, Apa? Zaman sekarang ini siapa pun anak anak sekolah ini sudah cenderung lebih paham dengan aplikasi aplikasi yang di handphone atau gadget itu pak.*
- ✓ *Iya ini kita cukup optimis ya sebenarnya karena melihat dari segala macam sisi ini memang kita lihat arah mata anginnya itu ke arah yang baik. Begitu ya? Pertama ya tadi kita lihat dari sisi supply penerbit, penerbit itu terutama semenjak covid ini mulai ada kecenderungan declaimnya. Mereka itu speed nya luar biasa kencang saat ini dan kita juga tahu secara data ini bagaimana UKM Ini juga menjadi*

support lah fundamental bagi ekonomi di Indonesia gitu. No issue di penerbit gitu ya, apalagi setelah kita diperbolehkan untuk penerbitan sukuk dengan plafon itu 5 kali lipat daripada p2p artinya ini menjadi pelengkap ekosistem yang ada kalau p2p lebih diarahkan lebih ke mikro ya kita mungkin di level menengah ke atas. Tapi enggak sampai level IPO gitu ya. Nah kemudian juga dari sisi demand ya investor peningkatan investor ritel juga ya luar biasa dari capital market ini sudah ada penambahan sekitar 6 juta khusus investor ritel. Belum lagi kalau kita lihat kripto akunnya tercatat mungkin sekarang udah 15 juta kali ya, p2p ini yang lebih luar biasa. Hampir mungkin empat puluh triliun dana tersalurkan. Belum sampai 10 tahun, mungkin regulasinya yang artinya pasar ini luar biasa besar ya di satu sisi juga. Entrinya ini sangat susah barrier to entry nya SCF karena beda dengan p2p ada yang 2 fase daftar izin kalau di SCF terdaftar ya harus berizin dengan proses yang luar biasa berdarah dan juga dia ya kita cukup optimis. Namun memang strategi kita juga harus benar bukan hanya strategi jangka pendek untuk one touch position. Iya. Tapi bagaimana juga long term? Valuenya ini bisa kita tingkatkan gitu ya,

- *meskipun nantinya apa namanya kompetitor baru akan datang seperti yang peer to peer landing itu pak. Jadi kan ini kalau kompetitor baru tentunya memperebutkan penerbit ya dan investor.*
- ✓ *Ya ya ya pasti ya Pak ya. Aku rasa competition itu bagus ya buat ekosistem kita pasar juga kalau nggak ada kompetisi menjadi sepi begitu sepi pada akhirnya juga enggak ada enggak ada apa pembeli yang mau datang begitu ya? Jadi dengan semakin ramainya platform SCF ini juga akan menunjukkan bahwa memang industrinya ini bagus gitu ya industri ini berkembang, model bisnisnya works gitu ya. Kemudian juga dengan banyaknya pemain juga bisa jadi mengambil segmen segmen yang mungkin menjadi lebih spesifik. Kita tahu di p2p ada juga sekarang arahnya ada yang sudah beberapa spesifik yang mungkin tidak bisa terjangkau lagi oleh satu platform besar yang merangkul semuanya. Nah ini juga menjadi satu hal yang menarik karena. Banyak banget yang bisa dilakukan di SCF ini. Kita belum berbicara masalah, misalkan ya IPR misalkan film itu juga bisa di SCF kan dan apakah menarik ya? Mungkin aja bisa ada satu orang sudah paham gap nya, kemudian dibuat atau dikemas SCF khusus untuk film kemudian apalagi dan lain*

sebagainya. Gitu ya, saya rasa arahnya mungkin juga akan ke arah sana semakin tematik Begitu dan juga gamenya juga jadi semakin seru.

- Kan ada aturan pak di SCF ini cuma boleh maksimal 12 bulan ya pak ya. Aturan apa itu pak 12 bulan maksimal apa namanya harus balik modal harus dikembalikan modalnya itu.
- ✓ *Oh itu untuk sukuk atau obligasi tapi maksimal itu 2 tahun pada 24 bulan.*
- Beda ya pak ya sukuk dengan saham ini beda.
- ✓ *Beda...Kalau sukuk ibaratnya kaya kita pacaran gitu ya ada jangka waktunya ada waktu putusnya kalau saham ya seperti menikah melekat benar benar ke perusahaan bahkan menjadi bagian dari perusahaan yang tercatat namanya di lembar saham.*
- Ya berarti ini ya pak ya sebelum perusahaan penerbit itu. Menawarkan sahamnya di ini. Mereka harus berubah akte pendiriannya dulu ya akte notarisnya dulu
- ✓ *bukan sebelum pak sesudah jadi sesudah fully funded baru kita urus proses penerbitan efek di ksei nya, ya salah satu syaratnya harus ada perubahan akta tadi*
- perubahan akta itu apa yang ditulis di situ pak. Penambahan modal dari siapa dan berapa gitu pak?
- ✓ *Penambahan modal yang pertama yang kedua adalah pencantuman terkait dengan penitipan kolektif. Jadi bukan semua nama pembelinya dicatat di akta, cuma kita sampaikan berapa lembar saham ini dicatat di penitipan atau dalam hal ini adalah KSEI gitu ya maksudnya sentral Efek Indonesia. Jadi 2 hal itu utamanya harus dicantumkan.*
- Iya kalau tadi kan ini regulasinya baru juga pak ya untuk SCF ini, yang menurut bapak yang sudah terjun di sini ini tantangan usaha kedepannya itu di bidang regulator itu seperti apa di bidang regulasi seperti apa pak?
- ✓ *Pastinya di bidang regulasi itu bagaimana melakukan pemantauan itu utamanya dari mereka. Pemantauan terhadap penyelenggara penyelenggara yang keluar dari aturan main dalam hal ini tentunya ya peran dari asosiasi ini juga menjadi penting. Yang kedua bagaimana juga Regulasi ini saya rasa juga harus bisa secara cepat*

beradaptasi dengan perkembangan zaman sedemikian sehingga mereka bisa merumuskan regulasi sebelum timingnya ini ketinggalan begitu pak, karena kita tahu dunia ini berkembang dengan sangat cepat, sedangkan terutama di dunia Financial ya aturannya sangat ketat kita sehingga sebelum ada lampu hijau dari regulasi ya orang yang nggak berani bermain, seperti itu..... terkait dengan. Apa finansial ya..fintech lah kita sebutnya. Oleh karena itu, dari regulasi harus secara cepat beradaptasi, untuk bagaimana mereka bisa menciptakan produk produk regulasi yang baru, baik itu produk baru maupun produk penyempurnaan dari yang ada, seperti misalkan untuk secondary market ya. Dalam konteks SCF ini sebenarnya sudah ketinggalan zaman banget saya rasa ya. Bagaimana market ini menjadi Di mati suri kan begitu dengan hanya boleh dibuka 2 kali dalam satu tahun. Walaupun mungkin dengan alasan tertentu. Pasti ini lagi kita dorong juga lewat asosiasi untuk bagaimana dibuka begitu. Kenapa demikian? Karena kita tahu yang sebelah, yang tadi kripto itu jalan 24 jam pak dan mereka itu tanpa ada underlay apapun yang jelas, kalau kita berbicara SCF itu underlaynya cukup jelas, bisnis yang juga memiliki. Apa bagian dari GDP Indonesia lah kurang lebih. Padahal market ini kita tahu dia bergerak dengan cara yang unik. Begitu ya dengan mekanisme sendiri yang walaupun tidak 100% benar tapi ini juga akan berpengaruh terhadap kondisi perusahaan gitu ya karena. Terkait dengan investor untuk exit strategi dan lain sebagainya juga menjadi penting sekali.

- *Saya fikir untuk regulator yang ini menarik. Yang tadi pak disebutkan yang masalah secondary market ya. Nah kalau kita mau menjual. Kepemilikan saham kita dalam proyek atau dalam penawaran diajukan oleh penerbit itu. Bagaimana isinya pak kita menentukan capital gainnya harga terkini dari sahamnya itu.*
- ✓ *Iya ini sebenarnya mudah aja sih pak, ya kita lihat lagi fundamentalnya itu berapa? Dan kita serahkan ke market begitu ya? Kalau untuk syarat kita lihat apakah ada update dalam hal valuasi, bisa jadi ada update soal apa kalau memang mereka ada injection dari venture capital misalnya biasanya valuasi meningkat kita update dalam valuasi ya cuma kita update itu mungkin hanya di awal saja untuk sisanya kita serahkan kepada mekanisme pasar. Walaupun kita berikan cap cap lah semacam A sama B seperti di Bursa.*

- Dan dibursakan juga ada a sama b pak apakah mau di SCF ini juga waktu kita menawarkan ada juga.
- ✓ *Betul sama sama persis*
- siapa ya teman teman lain kalau ada yang nanya silahkan. Lalu yang izin pak Agung.Siap siap pak untuk. Untuk SCF Pak, ini basic banget sebenarnya, kan yang di kerjakan bila dikaitkan dengan equity atau sukuk ya untuk produknya ya Pak. Nah untuk dari 2 hal ini kira kira untuk segmen pasar mana pak ya kira kira yang lebih menjanjikan ya atau lebih mudah karena melihat seperti ini.Katanya bapak lihat perusahaan apabila tapi bisa sampai 24 bulan karena dia seperti menikah pada melekat sedangkan sukun disamakan dengan pacaran dia dengan waktunya putus gitu ya pak ya seperti sedang kan untuk kondisi sosial sekarang kan banyak mungkin terutama anak muda ya pak milenial segala macam tapi mereka punya usaha.Kita butuh dia ingin punya uang itu ingin invest dan itu untuk membalikan yang cepat gitu lah kira kira pola mana pak ya kira kira yang lebih ini atau itu menjadikan salah satu dari segmen atau target pasar dari si dari bapak sendiri kira kira gimana
- ✓ *ya pastinya ini sudah sangat valid ya segmen pasar terbesar itu adalah loan base atau fix income base ya seperti sukuk kalau kita lihat di p2p juga sudah validated marketnya tadi saya sebutkan 40 t dana tersalurkan ya, sedangkan SCF ini khusus untuk sukuk ya kurang lebih tipikal sama seperti p2p ya kita memberikan pinjaman sebenarnya itu, untuk yang equity dari sisi funding itu.Ya mungkin baru sekitar di angka 600 miliar, walaupun juga itu dari sisi regulasi yang mungkin juga masih baru. Cuma saya rasa memang juga minatnya terhadap sukuk ini.Lebih tinggi ya terhadap fixed income base ini atau loan base ini lebih tinggi. Tapi ini juga terjadi karena memang kita harus mengatakan bahwa saham memang belum work 100% sebagaimana di Bursa saham atau di lebih liberal lagi di Exchange Crypto gitu ya.Yang mana marketnya ini benar benar berjalan. Kalau marketnya ini sudah 24 jam yang bisa jadi mereka ini akan compete secara sempurna begitu pak karena memang segmennya ini sendiri sendiri ada segmen yang memang suka di valuation begitu, ada segmen yang memang sudah di fixed income base, dari sisi resiko juga ini menjadi portofolio yang berbeda ya. Ada yang satunya low risk yang satunya mungkin medium high risk gitu.*

- Oke pak satu lagi Pak dengan SCF itu kan dengan penerbitnya berbagai macam jenis usaha ya pak. Tadi Bapak sempat singgung menarik juga jika SCF itu masuk ke salah satu sektor tertentu, misalnya perfileman gitu pak ya SCF khusus di sektor perfileman, Seperti itu kira kira. Dari dari mungkin sebagai ini ya asosiasi. Di ALUDI memang rata rata anggota SCF sendiri. Mereka akan bermain di berbagai jenis usaha atau kedua, mengambil segmen tertentu pak contoh misalnya tadi pak di perfileman atau mungkin dia khusus di konstruksi atau apa gitu iya ya.
- ✓ *Iya pak tentunya. Apalagi di asosiasi ya utamanya ingin bagaimana market ini berkembang terlebih dahulu sebagaimana sebelum kita mungkin membuat satu aturan aturan yang cukup rigid, cukup ketat sampai mungkin nanti malah mati sendiri. Mestinya artinya belum ada kewajiban atau tuntutan dari asosiasi ketika sudah ada yang bermain di sektor ini ya Anda gak boleh bermain lagi disitu, belum sampai sana. Bahkan juga kita melihat bagaimana dari beberapa teman teman kompetitor kita ada perubahan. Intinya perubahan tipe penerbitnya ya dari yang tadinya properti mengarah ke F&B. Ya mereka memang sedang bisa dikatakan sedang dalam fase riset juga untuk bagaimana mencari potensi market yang paling optimal terhadap produk produk yang mereka tawarkan gitu ya? Jadi sementara sih memang kita masih. Ya. Agnostik ya sektor agnostic untuk bagaimana mencari penerbit yang bisa kita lihat pihak mana saja pak? Namun ketika memang nanti sudah sudah besar ya saya rasa ini akan dengan sendirinya mengerucut mereka, karena kita juga merasakan bagaimana melakukan due diligent terhadap satu sektor bisnis aja ini sudah sangat sulit dan knowledge terus berkembang. jalan tikusnya juga kita harus tahu detail ya. Jadi eventually saya rasa satu hal yang normal ketika memang SCF ini akan mengerucut ke salah satu sektor bisnis saja dan mereka akan semakin dalam di sana. Kemudian juga analisis yang juga semakin kuat begitu mereka punya framework juga yang semakin kuat dan semakin spesifik. Saya rasa memang arahnya ke arah sana seperti terjadi juga di p2p sekarang udah ada yang bermain di sektor pertanian. Ada yang bermain di. Sektor properti misalkan ada yang bermain di sektor yang lain.*
- Oke Pak terima kasih banyak.

- Nah. Kalau di peraturan POJK itu, setiap penyelenggara wajib membuat aturan pak ke OJK itu ya secara periodically ya bisa triwulan atau per semester atau itu yang dilaporkan ke OJK itu. Seperti apa pak? Apakah? Berupa resume kegiatan dan laporan atau laporan detail per penerbit atau bagaimana.
- ✓ *Iya ini aku mohon maaf kalo gak terlalu detail ya karena ada staf yang lebih detail paham ya, setahu yang pertama itu financial report kita itu dilihat, yang kedua itu statistic data penerbit kita, terutama dari sektor apa aja tadi juga ditanya jumlah fundingsnya berapa, kemudian pembagian dividen sharingnya udah berapa, pembagian bagi hasil berapa? Kemudian juga dari sisi investor ini juga ada klasifikasinya, investor dari sisi jenis kelamin, misalkan usia dan lain sebagainya. Juga kalau misalkan ada perubahan struktur perusahaan ya baik ada penambahan pemegang saham baru misalnya, perubahan manajemen dan lain sebagainya? saya rasa seputaran itu sih pak cuman memang iya, jadi mulai.*
- Oke bapak kalau. Ini pemasukan itu pak apa namanya ya penerimaan yang dari dari bukan penerimaan pemasukan dari Fundex ini atau dari SCF ini kan ada komisi ya komisi dari si penerbit dan si investor. Apakah itu ada aturan khusus berapa minimal, berapa maksimalnya Pak?
- ✓ *Nggak ada pak, nggak ada aturan khusus*
- Jadi setiap penyelenggara berhak menentukan apakah itu 10% dari total capaian investasi atau dari investor yang menanamkan modal, gak ada ya Pak, bebas aja ya Pak.
- ✓ *Investor yang menanamkan modalnya itu maksudnya bagaimana pak? Karena untuk investoran itu ada aturannya, ada aturan untuk investasi, tapi bagaimana kita mencharge fee terhadap investor atau penerbit itu memang dibebaskan.*
- Oke bebas berarti ya?
- ✓ *Iya. Tapi kalau terkait aturan investor untuk investasi itu jelas ya. Saya rasa dengan pendapatan kurang dari 500 juta per tahun, maksimal 5% hanya boleh berinvestasi kalau di atas 500 juta maksimum 10% dikecualikan untuk investor berpengalaman dibuktikan dengan kepemilikan SID dan SNE selama minimal 2 tahun atau investor Institutional juga dikecualikan*

- Yang SID berarti bisa jadi mereka yang sudah punya rekening di Bursa ya pak
- ✓ *ya iya betul betul.*
- Dan itu bisa menjadi unlimited jadinya pak ya.
- ✓ *Unlimited yes karena sudah dianggap berpengalaman begitu Pak, sudah paham risikonya.*
- Cuma dasarnya itu dari SID saja dilaporkan ke penyelenggara gitu ya?
- ✓ *Yes.*
- Nanti terakhir pada saya pak mengenai SDM tenaga ahli pak yang di masing masing SCF itu itu kan diwajibkan ada tenaga ahlinya juga ya oleh OJK kalau di Fundex sendiri ini berapa orang pak ahli di sana pak?
- ✓ *Tenaga ahli kan ada 2 ya yang wajib, tenaga ahli IT sama untuk di tim analis ya. Kalau analis itu kami ada sertifikasi WPE (wakil penjamin emisi efek). Plus lagi juga kita tambah dengan WI ya jadi ini juga satu. Poin plus ketika mengajukan perizinan ke OJK salah satu poin yang cukup tinggi gitu ya, terkait dengan tim IT juga kalau ada sertifikasi yaitu lebih bagus lagi, cuman emang yang dilihat lulusannya apakah benar lulusan IT atau nggak. Saya rasa 2 itu aja yang di lihat secara apa secara signifikan oleh ojk gitu pak*
- meskipun diperbolehkan oleh OJK ini bahwa kita kalau enggak punya tenaga analis, kita bisa menyewa pihak ketiga gitu pak
- ✓ *betul. Tapi dengan pihak ketiga juga sudah mendapatkan sertifikasi dari OJK.*
- Oke silahkan teman teman yang lain ada yang ditanyakan bu aqma, bu eli
- izin Pak Agung. Selamat malam pak.
- ✓ *Selamat malam.*
- Iya pak terima kasih buat kesempatannya malam hari ini boleh berbagi dengan kami pak tadi juga kita sempat lihat2 ya Pak, Bahkan mau coba mendaftar sebagai investor di Fundex nih pak biar lebih paham dan lebih memahami bagaimana sih sebenarnya? Apa berjalannya organisasi ataupun Fintech Fundex ini pak, saya ada 2 pertanyaan, tapi yang pertama begini ketika saya lihat nih pak beberapa

perusahaan yang sudah menjadi penerbit di Fundex itu saya lihat kan ada yang memberikan imbal hasil berupa kupon gitu ya. Kemudian ada juga beberapa saya lihat berbeda 18%, 19% gitu. Nah pertanyaan saya gini Pak, apakah di Fundex ini penerbit bebas melakukan skema pemberian imbal hasilnya kepada investor. Apakah mau berbentuk kupon atau dividen atau seperti apa, itu apakah mereka bebas atau ada kebijakan dari Fundex pak nah untuk untuk memberikan skema imbal hasil kepada investor yang pertama.

- Yang kedua pak, saya pengen tahu nih pak apabila misalnya nih. Proses atau pelaksanaan target dana yang sudah tercapai kan biasanya di Fundex langsung di seperti di grey gitu pak ya jadi kita udah nggak bisa invest ke situ, tapi memilih perusahaan lainnya gitu. Nah kemudian kan pasti penerbit tersebut menggunakan dananya untuk alokasi tujuan dari. Apa usaha mereka gitu ya pak? Nah terus yang melakukan pemantauan terhadap. Pembagian imbal hasilnya itu tadi apakah Fundex atau seperti apa pak atau ada pihak ketiga lagi? Nah saya penasaran sih pak. Terima Kasih pak.
- ✓ *Oke baik jadi buat yang pertama terkait dengan bagi hasilnya atau dividen, jadi ini saya rasa memang tergantung dari instrumen investasinya atau instrumen pendanaan itu yang dipilih oleh penerbit itu apa, kalau untuk kupon itu kan melekat, biasanya obligasi atau sukuk ya jadi yang sifat loan base atau fixed income base itu yang kita sebut tadi seperti pacaran jadi ada tenornya, ketika tenornya sudah selesai ya wajib dibagikan principal, pokoknya itu dan juga bagi hasil, baik dengan mekanisme bertahap kredit begitu atau pun dengan instrumennya itu tergantung dari tipikal bisnisnya sih kita lihat, mereka menggantungkan dari cashflow di paymentnya atau mereka memang ada exit strategi dari misalkan membayar dari bokhir itu kita sesuaikan. Kalau untuk dividen memang melekat ke biasanya ke saham ya jadi dari porsi profit. Kemudian diputuskan dividen PO ratio nya berapa dari situ nanti mendapatkan dividen berapa baru dibagi hasilkan secara prorata gitu, jadi ini dikembalikan lagi secara bebas pada penerbit secara fleksibel, Mereka lebih cocok untuk case tertentu itu instrument pendanaannya yang mana, kalau saham yang tadi kan melekat jangka panjang. Walaupun kita juga tadi sampaikan ada exit strategi yang kita hadirkan berupa buyback, itu ada pula yang sifatnya itu Tenor base sukuk atau obligasi. Nah yang kedua terkait dengan pemantauan*

penerbit ini memang menjadi kewajiban kami. Jadi kami kita untuk memantau penerbit untuk produk sukuk atau obligasi tuh setiap kuartal 3 bulan ya untuk produk saham itu bersetiap setengah atau satu semester, jadi di situ ada report yang mereka harus sampaikan terkait dengan perkembangan proyek, penggunaan dana dan lain sebagainya. Nah, ketika memang pendanaan ini sudah selesai di Fundex, ada hal hal yang harus kita lakukan sebelum dana tersebut di distribute kepada penerbit, yaitu kita harus menyelesaikan penerbitan efeknya terlebih dahulu di KSEI yang mana ini juga takes time juga sebenarnya mungkin sekitar satu sampai 2 Minggu, efek itu nantinya akan dibagikan pada investor. Kemudian setelah efeknya selesai baru dananya didistribusikan kepada penerbit.

- Oh iya pak, berarti kalau saya ambil kesimpulan, yang pertama berarti memang skema bagi hasilnya itu dibebaskan ya kepada skema masing masing Penerbit tidak diatur di Fundex pak ya, terus yang kedua tadi untuk Pembagian imbal hasilnya sesuai dengan saham ataupun instrumennya masing-masing dipilih oleh investor itu yang akan dikelola oleh Fundex ya Pak?
- ✓ *Bagaimana yang kedua, maaf Mbak?*
- artinya untuk yang melakukan pemantauan termasuk misalnya melakukan pembagian. Apa namanya imbal hasil kupon kepada masyarakat investor tuh itu akan dilakukan oleh Fundex ya Pak
- ✓ *betul termasuk pemotongan pajaknya mbak*
- baik Aqma ada pak fajar masih ada. Cukup saya cukup. Cukup ya? Baik pak. Kami mohon maaf mengganggu waktu bapak ini sebenarnya info info ini banyak sekali gunanya bagi kami pak karena memang kami sangat awam di SCF dan juga SCF ini juga hal yang baru juga yang ada di Indonesia. Ya walaupun yang tadi bapak bilang optimis ke depannya itu SCF itu mungkin akan. Sama menjamurnya seperti itu p2p lending. Boleh. Ya saya rasa. Kami rasa pak udah cukup sekian dulu pak info info. Mungkin nanti kalau ada pertanyaan pertanyaan kami bisa. Apa namanya bertanya ke budian atau ke bapak? Mohon nanti japri juga gitu ada pak. Baik pak kami dari beberapa bersama teman teman mengucapkan banyak terima kasih banyak kepada Pak Agung yang sudah bersedia untuk berbagi pada kami berbagi ilmu insya Allah ini. Pahala bagi pak Agung yang sudah sharing juga. Sekali lagi mohon maaf sudah

mengganggu waktu apa dan. Kami mengucapkan banyak terima kasih sekali pak pak
agus. Terima kasih banyak pak Agung

- ✓ *Terima kasih juga sudah diundang untuk berdiskusi. Senang sekali bisa sharing
kalau ada yang mau ditanyakan, monggo aja Pak.*

LAMPIRAN 1.20 Infografis Pengurusan Perizinan Penyelenggara SCF



LAMPIRAN 1.22 Pengelompokan Strategi dalam SWOT Matrix

No.	SWOT Matrix	Market Penetration	Market Development	Product Development	Horizontal Strategy
SO Strategies					
1	Memastikan penerbit mengikuti kebijakan penyelenggara dengan memberikan peluang keuntungan dari kenaikan harga saham dan pembagian dividen sehingga menarik minat masyarakat terhadap investasi yang tumbuh. (S1, O3, O4, O5).	Ya	-	-	Ya
2	Membuat <i>website</i> dan aplikasi memiliki respon time kurang dari 3 detik dan melakukan back-up data secara berkala (S2,O7,O8).	-	-	Ya	-
3	Selalu melakukan <i>update</i> aplikasi dan memastikan tidak ada <i>bug</i> pada <i>platform</i> . (S3, S4, O7, O8).	-	-	Ya	-
4	Membuat UI/UX yang mudah digunakan dan informatif. (S4, S5, O7).	-	-	Ya	-
5	Membuat fitur-fitur layanan pelanggan seperti <i>chatbot</i> , <i>WhatsApp</i> , <i>Telegram</i> serta bekerjasama dengan vendor penyedia jasa layanan konsumen.(S4, S6, O7).	-	-	Ya	Ya
WO Strategies					
1	Optimalisasi kegiatan pemasaran melalui <i>website</i> , media sosial, google ads dan influencer (W3, W4, W5, W6, O3, O4, O6).	Ya	-	-	-
2	Melakukan kunjungan bersama investor ke proyek yang dikerjakan penerbit secara berkala dan dipublikasikan melalui <i>website</i> dan media social. (W4, W5, W6, O3, O4, O6).	Ya	-	-	-

3	Bekerjasama dengan Asesor bersertifikasi yang telah terdaftar di OJK. (W1, W3, W6, O1, O2, O4).	-	-	-	-
4	Melakukan evaluasi per triwulan terhadap strategi <i>marketing</i> yang dijalankan (W4, W5, O3, O4, O5, O6).	Ya	-	-	-
5	Menjalin hubungan dengan asosiasi properti seperti REI, APERSI, ASPRIN, DEPRINDO (W5, W6, O3, O4, O5, O6).	-	Ya	-	Ya
ST Strategies					
1	Memberikan keuntungan investasi diatas angka inflasi (S1, T4)	Ya	-	-	-
2	Senantiasa melakukan dan menginformasikan perbaikan sistem dan update fitur setiap adanya perkembangan teknologi, dan perubahan kebijakan pemerintah (S4, T1)	-	-	Ya	-
3	Mempertahankan kepercayaan dan meningkatkan kapasitas investasi <i>customer</i> dengan menyediakan <i>website/aplikasi</i> yang mudah digunakan, fitur yang <i>uptodate</i> dan layanan pelanggan yang profesional (S4, S5, S6, T6, T8)	Ya	-	-	Ya
4	Memberikan informasi dengan jelas setiap adanya perubahan aturan keuangan dan perpajakan dari pemerintah melalui layanan pelanggan (S6, T1, T2,T3)	Ya	-	-	-
5	Menampilkan profil perusahaan (penerbit) secara lengkap dan menyediakan informasi update progress proyek investasi (S6, T6)	-	-	-	-

WT Strategies					
1	Menambah SDM yang berpengalaman pada bidang IT, <i>public relation</i> , hukum, finance, untuk memperkuat manajemen perusahaan (W3, T1, T2, T5)	-	-	-	-
2	Merekrut Tim Asesor bersertifikasi untuk menilai kebenaran dan kelayakan perusahaan calon penerbit (W1, T6)	-	-	-	-
3	Membangun dan menjalankan strategi komunikasi, mendekat dan memperluas jaringan kepada <i>stakeholder</i> dengan mengikuti dan/atau menyelenggarakan <i>workshop</i> (W6,T3, T8)	Ya	-	-	-
4	Membuat perencanaan keuangan yang baik terkait biaya operasional untuk sewa <i>server data center</i> (W2, T7)	-	-	-	-

Tabun 5

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total
PEMODAL/INVESTOR													
Platform fee	650,000,000	650,000,000	620,000,000	620,000,000	620,000,000	620,000,000	620,000,000	620,000,000	620,000,000	600,000,000	630,000,000	630,000,000	7,400,000,000
Transaction fee													-
Pemilikan			450,000,000							450,000,000			900,000,000
Pasar Sekunder	337,650,000						337,650,000						675,300,000
PENERBIT													
Fee Listing 5%		2,500,000,000					2,500,000,000				2,500,000,000		7,500,000,000
Platform fee	210,000,000					210,000,000				210,000,000			630,000,000
Annual Fee	100,000,000			100,000,000			100,000,000		100,000,000				400,000,000
TOTAL	1,297,650,000	3,150,000,000	1,070,000,000	720,000,000	620,000,000	830,000,000	3,557,650,000	620,000,000	720,000,000	1,260,000,000	3,130,000,000	630,000,000	17,605,300,000

LAMPIRAN 2. 2 Lampiran Proyeksi Pengeluaran Marketing Bulanan

Jenis Pengeluaran	Tahun 1												Total
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	
Biaya Website & Konten													
Video Profile	25,000,000	20,000,000	25,000,000	10,000,000	25,000,000	20,000,000	25,000,000	10,000,000	25,000,000	10,000,000	25,000,000	10,000,000	150,000,000
Video Promosi	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	80,000,000
Copywriter	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	4,000,000
Email marketing													3,000,000
Website optimization tools													50,000,000
Biaya Advertising													
Google Ads	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	5,000,000	5,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	4,000,000	4,000,000	60,000,000
Youtube Ads	5,000,000	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	4,000,000	36,000,000
Facebook Ads	5,000,000	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	4,000,000	36,000,000
Instagram Ads	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	4,000,000	4,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	60,000,000
Tiktok Ads	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	5,000,000	48,000,000
Biaya Endorment													
Youtube					20,000,000				20,000,000				60,000,000
Tik-tok						20,000,000				20,000,000			60,000,000
Instagram				20,000,000									60,000,000
Biaya Event													
Biaya Seminar/Webinar					100,000,000				100,000,000				400,000,000
Biaya Administrasi Marketing													
Biaya Operasional	40,000,000	40,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	20,000,000	30,000,000	320,000,000
													1,465,000,000
Tahun 2													
Biaya Website & Konten													
Video Profile	30,000,000				25,000,000								100,000,000
Video Promosi	2,000,000	15,000,000	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	80,000,000
Copywriter	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
Email marketing	5,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	5,000,000	50,000,000
Website optimization tools													-
Biaya Advertising													
Google Ads	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	5,000,000	5,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	4,000,000	4,000,000	60,000,000
Youtube Ads	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
Facebook Ads	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
Instagram Ads	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	60,000,000
Tiktok Ads	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	48,000,000
Biaya Endorment													
Youtube					20,000,000				10,000,000				50,000,000
Tik-tok						10,000,000				20,000,000			50,000,000
Instagram				10,000,000							10,000,000		60,000,000
Biaya Event													
Biaya Seminar/Webinar					100,000,000								400,000,000
Biaya Administrasi Marketing													
Biaya Operasional	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	27,500,000	27,500,000	27,500,000	27,500,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	350,000,000
													1,407,000,000

Tahun 3											
Biaya Website & Konten											
Video Profile	20,000,000	15,000,000	20,000,000			20,000,000					80,000,000
Video Promosi	2,000,000	2,000,000	10,000,000			10,000,000					80,000,000
Copywriter	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
Email marketing	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	3,000,000
Website optimization tools	5,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	50,000,000
Biaya Advertising											
Google Ads	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	60,000,000
Youtube Ads	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
Facebook Ads	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
Instagram Ads	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	60,000,000
Tiktok Ads	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	48,000,000
Biaya Endorsement											
Youtube	15,000,000	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	50,000,000
Tik-tok	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	50,000,000
Instagram											
Biaya Event											
Biaya Seminar/ Webinar	100,000,000					100,000,000					400,000,000
Biaya Administrasi Marketing											
Biaya Operasional	40,000,000	40,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	40,000,000	400,000,000
											1,427,000,000
Tahun 4											
Biaya Website & Konten											
Video Profile	20,000,000	20,000,000				20,000,000					80,000,000
Video Promosi	2,000,000	2,000,000	15,000,000			15,000,000					100,000,000
Copywriter	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
Email marketing	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	3,000,000
Website optimization tools	5,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	50,000,000
Biaya Advertising											
Google Ads	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	60,000,000
Youtube Ads	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
Facebook Ads	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
Instagram Ads	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	60,000,000
Tiktok Ads	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	48,000,000
Biaya Endorsement											
Youtube	15,000,000	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	50,000,000
Tik-tok	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	50,000,000
Instagram											
Biaya Event											
Biaya Seminar/ Webinar	100,000,000					100,000,000					400,000,000
Biaya Administrasi Marketing											
Biaya Operasional	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	600,000,000
											1,647,000,000

LAMPIRAN 2.3 Lampiran Proyeksi Biaya Human Resource Bulanan

Posisi	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	V1
Biaya Gaji													
Komisaris	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
Direktur	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
Finance Manager													
Marketing Manager													
Operational Manager													
HC/GA Manager													
IT Manager													
Sekretaris													
Staff Pajak Izr	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff Akuntansi													
Certified Assesor													
Staff IT Support (DBA, Security)													
Staff IT Analyst and Data Services													
System	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff Programmer and Developer	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
Staff Marketing Analyst													
Staff Marketing Communication	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff Marketing Plan and Development	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Social Media Specialist	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff Legal	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Administrasi dan Umum	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Customer Support													
Staff HC Support	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff Training & Development													
Risk Management													
Total Biaya Gaji	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	66.000.000	792.000.000
Biaya Lain													
THR			66.000.000										66.000.000
Bonus													
BPJS Kesehatan	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	2.640.000	31.680.000
BPJS Ketenagakerjaan	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	4.620.000	55.440.000
Family Confering													
Retirement	10.000.000												10.000.000
HC Support (lengkap dll)	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000	23.760.000
Pelatihan dan Pengembangan	5.000.000	3.500.000	8.000.000	3.500.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	10.000.000	5.000.000	10.000.000	60.000.000
Total Biaya Lain	24.240.000	12.740.000	83.240.000	12.740.000	9.240.000	14.240.000	14.240.000	14.240.000	9.240.000	19.240.000	14.240.000	43.990.000	271.630.000
TOTAL BIAYA HC	90.240.000	78.740.000	149.240.000	78.740.000	75.240.000	80.240.000	80.240.000	80.240.000	75.240.000	85.240.000	80.240.000	109.990.000	1.063.630.000

Posisi	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24	Y2
Biaya Gaji													
Komisaris	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.500.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	79.200.000
Direktur	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.300.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	132.000.000
Finance Manager	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	90.000.000
Marketing Manager	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	90.000.000
Operational Manager	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	90.000.000
HC/GA Manager	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	90.000.000
IT Manager	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	90.000.000
Sekretaris													
Staff Pajak/Tax	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff Akuntansi	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	5.500.000	66.000.000
Certified Assesor													
Staff IT Support (DB4, Security)	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff IT Analyst and Data Services System	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	5.500.000	66.000.000
Staff IT Programmer and Developer	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.300.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	132.000.000
Staff Marketing Analyst	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff Marketing Communication and Marketing Campaign	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	126.000.000
Staff Media Specialist	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	5.500.000	66.000.000
Staff Legal	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	5.500.000	66.000.000
Administrasi dan Umum	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	5.500.000	66.000.000
Customer Support	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff HC Support	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	5.500.000	66.000.000
Staff Training & Development													
Risk Management	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Total Biaya Gaji	140.100.000	140.100.000	140.100.000	140.100.000	140.100.000	140.100.000	140.100.000	140.100.000	140.100.000	140.100.000	140.100.000	140.100.000	1.681.200.000
Biaya Lain													
THR			140.100.000										140.100.000
Bonus													
BPJS Kesehatan	5.604.000	5.604.000	5.604.000	5.604.000	5.604.000	5.604.000	5.604.000	5.604.000	5.604.000	5.604.000	5.604.000	5.604.000	67.248.000
BPJS Ketenagakerjaan	9.807.000	9.807.000	9.807.000	9.807.000	9.807.000	9.807.000	9.807.000	9.807.000	9.807.000	9.807.000	9.807.000	9.807.000	117.684.000
Family Gathering												62.700.000	
Rebruitment	12.500.000												12.500.000
HC Support (lembur, dll)	4.203.000	4.203.000	4.203.000	4.203.000	4.203.000	4.203.000	4.203.000	4.203.000	4.203.000	4.203.000	4.203.000	4.203.000	50.436.000
Pelatihan dan Pengembangan	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	70.000.000
Total Biaya Lain	37.114.000	24.614.000	164.714.000	24.614.000	24.614.000	24.614.000	24.614.000	24.614.000	24.614.000	24.614.000	24.614.000	24.614.000	520.668.000
TOTAL BIAYA HC	177.214.000	164.714.000	304.814.000	164.714.000	164.714.000	164.714.000	164.714.000	164.714.000	164.714.000	169.714.000	164.714.000	232.414.000	2.201.868.000

Posisi	M25	M26	M17	M28	M29	M30	M31	M32	M33	M34	M35	M36	Y3
Biaya Gaji													
Komisaris	7.260.000	7.260.000	7.260.000	7.260.000	7.260.000	7.260.000	7.260.000	7.260.000	7.260.000	7.260.000	7.260.000	7.260.000	87.120.000
Direktur	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	145.200.000
Finance Manager	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	99.000.000
Marketing Manager	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	99.000.000
Operational Manager	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	99.000.000
HC/GA Manager	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	99.000.000
IT Manager	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	8.250.000	99.000.000
Selektaris	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Staff Pajak/Tax	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	5.500.000	66.000.000
Staff Akuntansi	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Certified Assesor	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	84.000.000
Staff IT Support (DB, Security)	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	5.500.000	66.000.000
Staff IT Analyst and Data Services	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
System	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	12.100.000	145.200.000
Staff IT Programmer and Developer	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	5.500.000	66.000.000
Staff Marketing Analyst	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	138.600.000
Staff Marketing Communication	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Staff Marketing Plan and Development	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Social Media Specialist	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Staff Legal	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Administrasi dan Umum	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Customer Support	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	5.500.000	66.000.000
Staff HC Support	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Staff Training & Development	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	60.000.000
Risk Management	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	5.500.000	66.000.000
Total Biaya Gaji	171.110.000	171.110.000	171.110.000	171.110.000	171.110.000	171.110.000	171.110.000	171.110.000	171.110.000	171.110.000	171.110.000	171.110.000	2.053.320.000
Biaya Lain													
THR			171.110.000										171.110.000
Bonus		100.000.000											100.000.000
BPKS Kesehatan	6.844.400	6.844.400	6.844.400	6.844.400	6.844.400	6.844.400	6.844.400	6.844.400	6.844.400	6.844.400	6.844.400	6.844.400	82.132.800
BPKS Ketenagakerjaan	11.970.700	11.970.700	11.970.700	11.970.700	11.970.700	11.970.700	11.970.700	11.970.700	11.970.700	11.970.700	11.970.700	11.970.700	143.648.400
Family Gathering													
Retirement	15.625.000												15.625.000
HC Support (kembali, dll)	5.133.300	5.133.300	5.133.300	5.133.300	5.133.300	5.133.300	5.133.300	5.133.300	5.133.300	5.133.300	5.133.300	5.133.300	61.599.600
Pelatihan dan Pengembangan	7.500.000	5.000.000	7.500.000	5.000.000	100.000.000	5.000.000	7.500.000	5.000.000	100.000.000	10.000.000	5.000.000	10.000.000	87.500.000
Total Biaya Lain	47.073.400	128.948.400	202.558.400	28.948.400	33.948.400	28.948.400	31.448.400	28.948.400	33.948.400	33.948.400	28.948.400	33.948.400	661.615.800
TOTAL BIAYA HC	218.183.400	300.058.400	373.668.400	200.058.400	205.058.400	200.058.400	202.558.400	200.058.400	205.058.400	205.058.400	200.058.400	205.058.400	2.714.935.800

Postel	M37	M38	M39	M40	M41	M42	M43	M44	M45	M46	M47	M48	Y4
Biaya Gaji													
Komisaris	7.986.000	7.986.000	7.986.000	7.986.000	7.986.000	7.986.000	7.986.000	7.986.000	7.986.000	7.986.000	7.986.000	7.986.000	95.832.000
Direktur	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	159.720.000
Finance Manager	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	108.900.000
Operational Manager	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	108.900.000
HC/GA Manager	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	108.900.000
IT Manager	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	9.075.000	108.900.000
Sekretaris	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	5.500.000	66.000.000
Staff Pajak/Tax	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Staff Akuntansi	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	79.860.000
Certified Assesor	7.700.000	7.700.000	7.700.000	7.700.000	7.700.000	7.700.000	7.700.000	7.700.000	7.700.000	7.700.000	7.700.000	7.700.000	92.400.000
Staff IT Support (DBA Security)	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Staff IT Analyst and Data Services System	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	79.860.000
Staff IT Programmer and Developer	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	13.310.000	159.720.000
Staff Marketing Analyst	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Staff Marketing Communication	12.705.000	12.705.000	12.705.000	12.705.000	12.705.000	12.705.000	12.705.000	12.705.000	12.705.000	12.705.000	12.705.000	12.705.000	152.460.000
Staff Marketing Plan and Development	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	139.860.000
Social Media Specialist	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	79.860.000
Staff Legal	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	139.860.000
Administrasi dan Umum	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	139.860.000
Customer Support	11.050.000	11.050.000	11.050.000	11.050.000	11.050.000	11.050.000	11.050.000	11.050.000	11.050.000	11.050.000	11.050.000	11.050.000	132.600.000
Staff HC Support	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	79.860.000
Staff Training & Development	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	10.500.000	126.000.000
Risk Management	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Total Biaya Gaji	213.221.000	213.221.000	213.221.000	213.221.000	213.221.000	213.221.000	213.221.000	213.221.000	213.221.000	213.221.000	213.221.000	213.221.000	2.558.652.000
Biaya Lain													
THR			213.221.000										213.221.000
Bonus		120.000.000											120.000.000
BPKS Kesehatan	8.528.840	8.528.840	8.528.840	8.528.840	8.528.840	8.528.840	8.528.840	8.528.840	8.528.840	8.528.840	8.528.840	8.528.840	102.346.080
BPKS Kesengkeraman	14.833.770	14.833.770	14.833.770	14.833.770	14.833.770	14.833.770	14.833.770	14.833.770	14.833.770	14.833.770	14.833.770	14.833.770	178.005.240
Family Carding													
Retirement	19.531.250												19.531.250
HC Support (tenbar, dll)	6.396.630	6.396.630	6.396.630	6.396.630	6.396.630	6.396.630	6.396.630	6.396.630	6.396.630	6.396.630	6.396.630	6.396.630	76.755.360
Pelebaran dan Pengembangan	9.375.000	6.250.000	9.375.000	6.250.000	9.375.000	6.250.000	9.375.000	6.250.000	9.375.000	6.250.000	9.375.000	6.250.000	109.375.000
Total Biaya Lain	58.665.490	156.009.240	252.355.240	36.009.240	42.259.240	36.009.240	35.134.240	36.009.240	42.259.240	42.259.240	36.009.240	42.259.240	819.238.130
TOTAL BIAYA HC	271.886.490	369.230.240	465.576.240	249.230.240	252.355.240	249.230.240	252.355.240	249.230.240	252.355.240	252.355.240	249.230.240	252.355.240	3.377.890.130

Postisi	M49	M50	M51	M52	M53	M54	M55	M56	M57	M58	M59	M60	Y5
Biaya Gaji													
Komisaris	8.784.600	8.784.600	8.784.600	8.784.600	8.784.600	8.784.600	8.784.600	8.784.600	8.784.600	8.784.600	8.784.600	8.784.600	105.415.200
Direktur	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	175.692.000
Finance Manager	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	119.790.000
Marketing Manager	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	119.790.000
Operational Manager	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	119.790.000
HO/GA Manager	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	119.790.000
IT Manager	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	9.982.500	119.790.000
Sekretaris	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	6.050.000	72.600.000
Staff Paok/Tax	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	79.800.000
Staff Admin/HR	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	87.846.000
Certified Assessor	8.470.000	8.470.000	8.470.000	8.470.000	8.470.000	8.470.000	8.470.000	8.470.000	8.470.000	8.470.000	8.470.000	8.470.000	101.640.000
Staff IT Support (DBA, Security)	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	79.860.000
Staff IT Analyst and Data Services System	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	87.846.000
Staff IT Programmer and Developer	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	14.641.000	175.692.000
Staff Marketing Analyst	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	11.655.000	139.800.000
Staff Marketing Communication	13.975.500	13.975.500	13.975.500	13.975.500	13.975.500	13.975.500	13.975.500	13.975.500	13.975.500	13.975.500	13.975.500	13.975.500	167.706.000
Staff Marketing Plan and Development	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	153.846.000
Social Media Specialist	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	87.846.000
Staff Legal	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	153.846.000
Administrasi dan Umum	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	12.820.500	153.846.000
Customer Support	12.155.000	12.155.000	12.155.000	12.155.000	12.155.000	12.155.000	12.155.000	12.155.000	12.155.000	12.155.000	12.155.000	12.155.000	145.860.000
Staff HC Support	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	7.320.500	87.846.000
Staff Training & Development	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	11.550.000	138.600.000
Risk Management	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	6.655.000	79.860.000
Total Biaya Gaji	239.543.100	239.543.100	239.543.100	239.543.100	239.543.100	239.543.100	239.543.100	239.543.100	239.543.100	239.543.100	239.543.100	239.543.100	2.874.517.200
Biaya Lain													
THR			239.543.100										239.543.100
Bonus		144.000.000											144.000.000
BPJS Kesehatan	9.581.724	9.581.724	9.581.724	9.581.724	9.581.724	9.581.724	9.581.724	9.581.724	9.581.724	9.581.724	9.581.724	9.581.724	114.980.688
BPJS Ketenagakerjaan	16.583.147	16.583.147	16.583.147	16.583.147	16.583.147	16.583.147	16.583.147	16.583.147	16.583.147	16.583.147	16.583.147	16.583.147	198.997.764
Family Gehating													93.000.000
Rekrutmen	24.414.063												24.414.063
HC Support (hambur, dll)	7.186.293	7.186.293	7.186.293	7.186.293	7.186.293	7.186.293	7.186.293	7.186.293	7.186.293	7.186.293	7.186.293	7.186.293	86.235.516
Pelatihan dan Pengembangan	11.718.750	7.812.500	7.812.500	7.812.500	15.625.000	11.718.750	7.812.500	7.812.500	15.625.000	15.625.000	7.812.500	15.625.000	136.718.750
Total Biaya Lain	69.483.977	185.163.664	284.613.014	41.163.664	48.976.164	41.163.664	45.069.914	41.163.664	48.976.164	48.976.164	41.163.664	141.976.164	1.037.889.881
TOTAL BIAYA HC	305.027.077	424.706.764	524.156.114	280.706.764	288.519.264	280.706.764	284.613.014	280.706.764	288.519.264	288.519.264	280.706.764	381.519.264	3.912.407.081



LAMPIRAN 3 Human Capital Management

LAMPIRAN 3.1 *Job Description*

Dewan Komisaris memiliki tugas:

- a. Mengawasi Direksi dalam menjalankan perusahaan dan memberikan nasihat kepada Direksi.
- b. Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP).
- c. Mengawasi dan mengevaluasi kinerja Direksi.
 - a. Mengkaji sistem manajemen.
 - b. Memantau efektivitas penerapan Good Corporate Governance dan melaporkannya kepada RUPS.
 - c. Menginformasikan kepemilikan sahamnya pada perusahaan untuk dicantumkan dalam laporan tahunan perusahaan.
 - d. Menyusun pembagian tugas masing-masing anggota Dewan Komisaris sesuai dengan keahlian dan pengalaman.

Direksi memiliki tugas utama:

- a. Membuat strategi dan kebijakan perusahaan
- b. Mencari dan memprospek calon investor untuk bergabung dengan Esa Dana
- c. Memimpin, mengelola dan mengarahkan Perusahaan sesuai dengan tujuan Perusahaan serta terus meningkatkan efisiensi dan efektivitas Perusahaan.
- d. Mengontrol, memelihara dan mengelola aset Perusahaan.
- e. Menyusun rencana kerja tahunan berupa anggaran dasar tahunan Perusahaan, yang diserahkan kepada Dewan Komisaris untuk disetujui sebelum dimulainya tahun anggaran yang relevan.
- f. Mengoordinasikan, mengawasi serta memimpin manajemen Perusahaan dan memastikan semua kegiatan usaha Perusahaan dijalankan sesuai dengan visi, misi dan nilai Perusahaan.
- g. Mengadakan rapat dengan semua jajaran perusahaan terkait perkembangan perusahaan
- h. Memimpin dan mengendalikan semua jajaran perusahaan.

Tugas Manajer Keuangan:

- a. Menyusun perencanaan keuangan perusahaan
- b. Mengoperasikan kebutuhan keuangan perusahaan
- c. Berkoordinasi dengan departemen lain, membahas rencana perusahaan, dan menyepakati rencana masa depan yang akan diambil
- d. Membantu pengambilan keputusan terkait investasi
- e. Mengelola fungsi akuntansi perusahaan
- f. Mengelola pajak
- g. Melakukan perencanaan dan pengembangan Sistem Keuangan Perusahaan.
- h. Menjaga kesehatan keuangan organisasi
- i. Menganalisis biaya, harga, variabel, hasil penjualan, dan kinerja perusahaan dan dibandingkan dengan rencana bisnis yang ada.
- j. Mengembangkan tren dan proyeksi keuangan perusahaan di masa depan.

- k. Melakukan evaluasi rencana anggaran untuk efisiensi biaya.
- l. Mengelola anggaran perusahaan.
- m. Bekerja sama dengan audit untuk memastikan pengawasan keuangan perusahaan tetap terjaga.
- n. Melaksanakan strategi dan kebijakan perusahaan dibidang keuangan
- o. Membuat laporan kegiatan yang ditujukan ke Direktur per bulan guna pertanggungjawaban

Tugas Marketing Manager:

- a. Mengkoordinasikan dan meningkatkan penjualan melalui chanel *online* atau offline serta membuat media promosi untuk mendorong bisnis
- b. Menganalisis, mengimplementasikan dan melakukan evaluasi *business goal* penerbit, manajemen marketing, sales, dan promotion dengan rasa tanggung jawab yang besar
- c. Mengkoordinasikan berbagai channel strategi marketing
- d. Mengelola anggaran untuk kampanye pemasaran
- e. Menguji peluang pemasaran baru
- f. Membangun hubungan dengan media
- g. Mengarahkan strategi media sosial
- h. Mengevaluasi kinerja kampanye pemasaran dan pencapaian target
- i. Pemecahan masalah kampanye pemasaran yang berkinerja kurang dan memberikan pengarahan serta problem solving terhadap masalah yang berkaitan dengan pencapaian target
- j. Memantau dan meningkatkan SEO dan SEM
- k. Menemukan cara baru untuk mempromosikan produk
- l. Memotivasi dan mendidik karyawan terkait tren pemasaran industri
- m. Menganalisis strategi marketing kompetitor
- n. Menganalisis umpan balik pelanggan pada *platform* media sosial
- o. Melaksanakan strategi dan kebijakan perusahaan dibidang marketing
- p. Membuat laporan kegiatan yang ditujukan ke Direktur per bulan guna pertanggungjawaban

Tugas Operational Manager:

- a. Mengawasi dan mengevaluasi kualitas produk dan inventaris dalam sebuah perusahaan.
- b. Mengkoordinasi dan memantau aktivitas produksi-distribusi unit operasional perusahaan.
- c. Berperan aktif dalam perencanaan dan koordinasi penyusunan anggaran revenue tiap unit operasional secara terukur dan mengendalikan realisasi anggaran secara efisien dan efektif.
- d. Menganalisis dan berpartisipasi dalam mengembangkan SOP perusahaan.
- e. Melakukan dan mengawasi persediaan barang dan inventaris serta letak fasilitas operasional.
- f. Melakukan eliminasi/pengurangan terhadap pengeluaran operasional yang tidak penting/di luar standar.
- g. Membantu dalam meningkatkan efektivitas operasional perusahaan.
- h. Mengembangkan inovasi tentang operasional agar berjalan dengan baik
- i. Bertanggung jawab merealisasikan rencana keuangan yang dibuat

- j. Melaksanakan strategi dan kebijakan perusahaan dibidang operasional
- k. Membuat laporan kegiatan yang ditujukan ke Direktur per bulan guna pertanggungjawaban

Tugas HC Manager:

- a. Menyusun dan menjalankan strategi penyaringan keahlian dan perekrutan karyawan yang diperlukan perusahaan
- b. Mengelola database, gaji dan mengatur beban kerja karyawan
- c. Merencanakan program yang berkaitan dengan pengembangan keahlian karyawan
- d. Menetapkan tanggungjawab dan job desc karyawan
- e. Menyusun dan me-*review* KPI karyawan
- f. Melaksanakan strategi dan kebijakan perusahaan yang berkaitan dengan Human Capital
- g. Memvalidasi data karyawan terkait BPJS, permohonan cuti, dll
- h. Menyusun anggaran gaji dan kegiatan SDM
- i. Membuat laporan kegiatan yang ditujukan ke Direktur per bulan guna pertanggungjawaban

Tugas IT Manager:

- a. Merencanakan strategi implementasi atas kebijakan perusahaan
- b. Memastikan semua sistem IT dapat berjalan dengan lancar
- c. Menyediakan layanan dan pengembangan dalam lingkup IT dan komunikasi
- d. Melakukan fungsi managerial dan pengawasan serta controlling dalam pembangunan sistem dan aplikasi
- e. Melakukan analisa, planning dan desain terhadap aplikasi dan sistem IT
- f. Bertanggung jawab atas pengembangan dan peningkatan sistem IT
- g. Melaksanakan dan memonitor pelaksanaan strategi dan kebijakan perusahaan dibidang IT
- h. Melakukan analisis terhadap spesifikasi dan efektifitas aplikasi baru
- i. Memberikan arahan pada bawahan mengenai penggunaan dan solusi teknologi
- j. Membuat laporan kegiatan yang ditujukan ke Direktur per bulan guna pertanggungjawaban

Tugas Sekretaris:

- a. Memberikan ide-ide sebagai alternatif pemikiran pimpinan
- b. Menyampaikan informasi yang berkaitan dengan tugas, fungsi dan tanggungjawab kepada pimpinan
- c. Menyambut tamu Bisnis dan klien
- d. Komunikasi dan korespondensi ke berbagai pihak
- e. Menyiapkan agenda rapat dan dokumen-dokumen yang diperlukan
- f. Membuat dan mengarsipkan Notulen Rapat
- g. Membantu bagian eksekutif mengerjakan tugas
- h. Menjadi mediator pimpinan dengan bawahan
- i. Menjadi perantara pihak-pihak yang ingin berhubungan dengan pimpinan
- j. Berkoordinasi dengan organisasi lain
- k. Menjaga Kegiatan Perusahaan Berjalan Efektif

Tugas Staff Pajak/Tax:

- a. Bertanggung jawab untuk mengumpulkan, mengatur, serta menyiapkan dokumen perpajakan perusahaan.
- b. Menghitung dan menyusun jumlah pajak yang harus dibayar perusahaan secara pasti.
- c. Membayar serta melaporkan pajak secara tepat waktu.
- d. Membuat perencanaan pajak.
- e. Mengatur dan juga memperbarui database pajak milik perusahaan.
- f. Melakukan peninjauan sistem terkait dengan pajak perusahaan.
- g. Membuat Laporan Keuangan Fiskal dan Komersial
- h. Mencatat Data Transaksi Bisnis Perusahaan
- i. Selalu up to date dengan berbagai kebijakan pajak yang terdapat di wilayah perusahaan.
- j. Membuat laporan bidang perpajakan perusahaan kepada Manajer Keuangan

Tugas Staf Akuntansi:

- a. Membuat pembukuan keuangan perusahaan
- b. Membuat pembukuan dari transaksi keuangan perusahaan
- c. Melakukan posting jurnal operasional
- d. Membuat laporan keuangan
- e. Melakukan filling dokumen ke dalam sistem perusahaan
- f. Melakukan verifikasi kelengkapan dokumen keuangan perusahaan
- g. Melakukan rekonsiliasi dan penyesuaian data
- h. Menghitung dan distribusi imbal hasil Investasi dari penerbit ke investor
- i. Membuat laporan bidang akuntansi perusahaan kepada Manajer Keuangan

Tugas Certified Asessor:

- a. Melakukan Perencanaan, Pelaksanaan dan Mengkaji Uji Kompetensi/Materi
- b. Bekerja dengan Objektif
- c. Menyusun Laporan Uji Kompetensi/Materi
- d. Merekomendasikan Hasil Uji Kompetensi/Materi
- e. Memahami Semua Perangkat Asesmen
- f. Bekerja Sesuai Penugasan

Tugas Staf IT Support (DBA, Security):

- a. Mendefinisikan pola struktur database
- b. Mendefinisikan struktur penyimpanan dan metode akses
- c. Mampu memodifikasi pola dan organisasi fisik
- d. Memberi kekuasaan pada user untuk mengakses data
- e. Menspesifikasikan keharusan integritas data
- f. Merancang skema atau relasi antar tabel Database
- g. Mengawasi dan melakukan rekonsiliasi data untuk menghindari terjadinya redundancy
- h. Melakukan pengawasan konfigurasi permintaan atas perubahan struktur basisdata
- i. Menjadwalkan dan mengadakan pertemuan apabila terjadi perubahan struktur basisdata
- j. Menerapkan perubahan skema/relasi antar table
- k. Merawat dokumentasi user (backup, restore data user)

- l. Menyusun laporan tentang unjuk kerja sistem basis data
- m. Melakukan “tuning” atau “optimizing” sistem basis data
- n. Membuat laporan bidang keamanan database perusahaan kepada Manajer IT

Tugas Staf IT Analyst and Data Services System:

- a. Membantu perusahaan untuk menetapkan kebijakan dan pengambilan keputusan berdasarkan data dan informasi yang baik
- b. Mengidentifikasi pola, membuat visualisasi data dan dashboard
- c. Mengembangkan aplikasi Java untuk otomatisasi format ulang file teks
- d. Mengembangkan aplikasi VBA untuk mengumpulkan data
- e. Melakukan ekstraksi, pemrosesan, manipulasi dan penyimpanan data
- f. Melakukan analisis bisnis, forecasting dan prediktif untuk melihat tren dan perkiraan suatu data.
- g. Menjaga keakuratan hasil laporan data
- h. Membuat laporan bidang analisis data dan sistem perusahaan kepada Manajer IT

Tugas Staf IT Program and Developer:

- a. Membuat dan mengembangkan *website* dan atau aplikasi berbasis *mobile*
- b. Melakukan testing *website* dan atau aplikasi berbasis *mobile*
- c. Melakukan debugging kode *website* dan atau aplikasi berbasis *mobile*
- d. Memelihara dan menjamin fungsionalitas *website* dan atau aplikasi berbasis *mobile*
- e. Berkolaborasi dengan designer *website* dan atau aplikasi berbasis *mobile*
- f. Memastikan desain *website* dan atau aplikasi bersifat responsif
- g. Optimalisasi *website* dan apps (channel *online* , On Page SEO, software engineering, dll)
- h. Menghubungkan database dan mengelola integrasi
- i. Membuat dan bertanggung jawab atas dokumentasi *history* program
- j. Membuat laporan bidang pengembangan web dan app kepada Manajer IT

Tugas Staf Marketing Analyst:

- a. Menganalisis data pasar dan perilaku konsumen untuk mengidentifikasi tren dan peluang pasar.
- b. Melakukan penelitian *Business Goal* Penerbit untuk meminimalisir mitigasi kerugian investor sebelum listing di Esa Dana
- c. Menentukan strategi pemasaran berdasarkan analisis data.
- d. Melakukan survei pelanggan dan analisis data untuk mengukur kepuasan pelanggan dan meningkatkan pengalaman pelanggan.
- e. Melakukan analisis persaingan dan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan produk atau layanan perusahaan.
- f. Mengukur keberhasilan kampanye pemasaran dan buat rekomendasi untuk meningkatkan efektivitas pemasaran.
- g. Memprediksi tren penjualan dan pemasaran
- h. Melakukan penelitian terhadap kompetitor
- i. Melakukan survei terhadap konsumen dan meneliti demografinya
- j. Menilai efektivitas strategi pemasaran
- k. Menafsirkan hasil analisis data
- l. Mengevaluasi kepuasan pelanggan
- m. Membuat laporan bidang analisis Pemasaran kepada Manajer Pemasaran

Tugas Staf Marketing Communication:

- a. Merancang, membuat, dan menjalankan iklan
- b. Membuat berbagai Promosi melalui berbagai cara
- c. Membuat rencana pemasaran
- d. Membangun Brand Awareness
- e. Mengelola anggaran pemasaran
- f. Mengembangkan materi pemasaran untuk menghasilkan arahan penjualan
- g. Memproduksi press release
- h. Menjaga hubungan baik kepada semua pihak yang memiliki hubungan langsung ataupun tidak terhadap perkembangan perusahaan
- i. Menganalisis produk atau layanan untuk memberikan laporan produk sudah sesuai dengan kebutuhan pasar apa belum dan harus lebih dikembangkan
- j. Membuat laporan bidang Marketing dan Komunikasi kepada Manajer Pemasaran

Tugas Staf Marketing Plan and Development:

- a. Melakukan analisis terhadap kebutuhan konsumen
- b. Melakukan evaluasi terhadap kinerja sebelumnya dan meningkatkan efektivitas ROI
- c. Mengatur penjualan dan operasional pemasaran
- d. Merencanakan strategi pemasaran dan mengembangkan penjualan
- e. Mengembangkan dan mengatur riset bisnis
- f. Mengembangkan rencana *loyalty* terhadap target pasar
- g. Mengembangkan media sosial dan strateginya untuk meningkatkan pemasaran dan penjualan
- h. Mengatur strategi dan *campaign*
- i. Mengembangkan bisnis vertikal dan rencana untuk meningkatkan target pasar
- j. Melakukan evaluasi terhadap target pasar menyiapkan data terkait perkembangan bisnis
- k. Mengimplementasikan saran dan keinginan konsumen untuk meningkatkan loyalitas konsumen
- l. Mengatur persetujuan layanan dengan *partner* bisnis
- m. Melakukan negosiasi dengan mitra bisnis dan mempersiapkan kolaborasi bisnis yang akan datang
- n. Mempersiapkan rencana untuk target pasar baru
- o. Melakukan review terhadap strategi dan program yang dijalankan, termasuk produk yang ditawarkan serta kompetitor bisnis.
- p. Membuat laporan bidang Marketing Plan and Development kepada Manajer Pemasaran

Tugas utama *Social media Specialist*:

- a. Strategi Media Sosial: Mengembangkan strategi media sosial yang efektif berdasarkan tujuan bisnis perusahaan. Hal ini mencakup merumuskan rencana konten, penjadwalan posting, dan memilih *platform* yang tepat untuk mencapai audiens target.
- b. Pembuatan Konten: Membuat konten kreatif dan menarik, termasuk gambar, video, teks, dan grafik untuk diposting di berbagai *platform* media sosial. Konten harus sesuai dengan merek perusahaan dan menarik perhatian audiens.
- c. Posting dan Penjadwalan: Mengelola jadwal posting konten di media sosial.

- Mengetahui waktu yang tepat untuk memposting konten agar mencapai audiens yang paling relevan dan meningkatkan keterlibatan.
- d. Interaksi dan Respons: Menanggapi komentar, pesan, atau pertanyaan dari audiens dengan cepat dan profesional. Menjalin interaksi yang positif dengan pengikut dan berkomunikasi secara efektif dengan audiens.
 - e. Analisis Kinerja: Melakukan analisis kinerja konten media sosial menggunakan alat analitik untuk mengukur efektivitas kampanye dan mencari peluang perbaikan. Memberikan laporan secara berkala tentang kinerja media sosial.
 - f. Memantau Trend: Memantau tren dan topik yang sedang populer di media sosial untuk memanfaatkan peluang dan mengikuti tren yang relevan dengan industri atau merek perusahaan.
 - g. Riset dan Pesaing: Melakukan riset tentang pesaing dan industri, serta mengidentifikasi praktik terbaik dan strategi media sosial dari kompetitor untuk meningkatkan keunggulan bersaing.
 - h. Paid Advertising: Merencanakan dan melaksanakan kampanye iklan berbayar di *platform* media sosial untuk meningkatkan jangkauan dan keterlibatan konten.
 - i. Kampanye Kontes dan Promosi: Merancang dan mengelola kampanye kontes atau promosi khusus untuk meningkatkan partisipasi pengikut dan meningkatkan kesadaran merek.
 - j. Pemantauan Kebijakan dan Peraturan: Memastikan kepatuhan dengan kebijakan dan peraturan media sosial yang berlaku, serta menghindari pelanggaran hak cipta atau isu-isu sensitif.
 - k. Kolaborasi Tim: Bekerja sama dengan tim kreatif, tim pemasaran, dan tim lainnya untuk mengintegrasikan kampanye media sosial dengan upaya pemasaran dan promosi secara keseluruhan.
 - l. Pemantauan Krisis: Bersiaga dan merespons situasi krisis atau isu kontroversial yang mungkin muncul di media sosial, dan mengambil tindakan yang sesuai untuk mengelola dampaknya.

Tugas Staf Legal:

- a. Memberikan nasihat hukum
- b. Memastikan pengendalian dan pengelolaan dokumen legal dan aset perusahaan dengan baik
- c. Melakukan penelitian dibidang hukum
- d. Mengidentifikasi resiko masalah sejak dini
- e. Membuat dan meninjau legal contract dengan berbagai pihak
- f. Mewakili perusahaan berdasarkan surat kuasa untuk melakukan perbuatan hukum diluar pengadilan seperti pendampingan untuk perkara perdata maupun pidana serta memberikan laporan kepada pimpinan perusahaan untuk setiap perkembangan perkara yang sedang ditanganinya
- g. Melakukan pengelolaan administrasi yang berhubungan dengan perjanjian, perizinan, asset, kontrak, dan legalitas perusahaan.
- h. Mengendalikan dan memastikan hubungan industrial agar bisa terjalin secara kondusif dan harmonis, baik internal maupun eksternal, sehingga tidak ada permasalahan hubungan industrial.
- i. Membantu pembuatan peraturan perusahaan serta perjanjian kerja bersama serta memastikan dan mengurus legalitas perusahaan seperti akta dan perizinan guna operasional bisnis perusahaan agar berjalan lancar

- j. Memastikan legalitas dari tiap transaksi komersial, memberi masukan kepada perusahaan hak-hak dan kewajiban legalnya, termasuk tugas dan tanggung jawab pegawai perusahaan serta melakukan koordinasi dengan berbagai instansi terkait dalam penanganan permasalahan ketenagakerjaan, misalnya dengan Dinas Tenaga Kerja, Pengadilan Hubungan Industrial, Pengadilan Negeri, dan pihak kepolisian.

Tugas Administrasi Umum:

- a. Menjawab telpon dan email dan meneruskan ke bagian terkait
- b. Melakukan aktivitas pembukuan dasar.
- c. Menjaga dokumen perusahaan baik yang bentuknya fisik atau digital.
- d. Mengatur dan menyediakan berbagai dokumen yang diperlukan, misalnya laporan atau dokumen informasi.
- e. Melakukan penyortiran dan pendistribusian surat.
- f. Mencari solusi dan menyelesaikan apabila terjadi masalah administrasi, menganalisis data, dan menyusun laporan.
- g. Memelihara dan menata perlengkapan kantor.
- h. Memastikan ketersediaan alat tulis kantor di perusahaan.
- i. Korespondensi bisnis.

Tugas *Customer Support*:

- a. Membangun hubungan yang baik dengan konsumen
- b. Membantu konsumen membuat akun baru dan mencatat informasi akun dalam bentuk tertulis atau digital
- c. Melakukan penanganan terhadap keluhan-keluhan yang disampaikan konsumen dengan baik, sopan dan sabar
- d. Menjaga citra bisnis agar tetap positif.
- e. Memberikan tanggapan dan atau solusi di tiap kendala yang dihadapi konsumen dengan bahasa yang mudah dimengerti dan berusaha menyelesaikannya dengan cepat dan tepat
- f. Menjaga dan meningkatkan kepuasan konsumen dengan memberikan layanan atau service yang baik.
- g. Mendengarkan keluhan konsumen agar dapat mengidentifikasi penyebab masalah.
- h. Mengantisipasi kebutuhan konsumen, menindaklanjuti keluhan konsumen sebelumnya untuk menawarkan pemesanan ulang, layanan tambahan, atau solusi lainnya
- i. Membuat laporan dan menyampaikan kasus ke atasan apabila diperlukan untuk penyelesaian

Tugas Staf HC Support:

- a. Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia.
- b. Membantu membuat sistem HR yang efektif dan efisien dan pencatatan pelatihan jika Staf Pelatihan tidak ada
- c. Melakukan seleksi, promosi, transferring dan demosi pada karyawan yang dianggap perlu
- d. Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui masa berlakunya kontrak kerja
- e. Membuat surat tugas karyawan
- f. Menangani administrasi kepegawaian

- g. Melakukan rekap absensi karyawan
- h. Melakukan pengarsipan dokumen perusahaan
- i. Membuat evaluasi kinerja
- j. Payroll
- k. Menyusun sanksi yang akan diberikan ketika seorang pegawai melakukan kesalahan
- l. Membuat kebijakan kantor, seperti: jam masuk kantor, jam pulang, pakaian, dll.
- m. Membuat laporan kerja dan melaporkan ke Manajer *Human Capital*

Tugas Staf *Training & Development*:

- a. Membuat dan menganalisa kebutuhan pelatihan staf dan optimalisasi fungsi LMS Perusahaan dan perekaman KM
- b. Membuat perencanaan pelatihan
- c. Membuat anggaran pelatihan
- d. Memilih dan menetapkan instruktur program pelatihan
- e. Melakukan kegiatan operasional pelatihan / *training* / pembinaan kepada karyawan
- f. Melakukan penyempurnaan program pelatihan
- g. Bertanggungjawab dalam perekaman hasil pelatihan dan menyebarkan dalam *knowledge Management (KM)* perusahaan
- h. Membuat laporan kerja dan melaporkan ke Manajer *Human Capital*

Tugas *Risk Management*:

- a. Melakukan identifikasi risiko finansial, keselamatan dan keamanan perusahaan.
- b. Menyiapkan rencana untuk mengurangi risiko perusahaan.
- c. Menggali informasi keuangan klien seperti pendapatan, aset dan utang.
- d. Berperan dalam mengelola kebijakan asuransi perusahaan.
- e. Menetapkan berbagai kebijakan terkait jumlah risiko yang diambil perusahaan.
- f. Memberikan penjelasan kemungkinan risiko eksternal yang bisa terjadi.
- g. Melakukan audit terkait kebijakan dan kepatuhan pengambilan risiko.
- h. Melakukan dokumentasi kebijakan dan klaim asuransi perusahaan.
- i. Melakukan peninjauan baru atau proposal bisnis internal.
- j. Membangun kesadaran risiko terhadap seluruh staf perusahaan.
- k. Membuat penilaian yang melibatkan proses identifikasi risiko yang dapat memengaruhi bisnis
- l. Mengevaluasi tingkat risiko dari strategi bisnis perusahaan
- m. Menetapkan dan mengukur tingkat toleransi risiko perusahaan
- n. Melaporkan risiko dengan metode yang sesuai untuk setiap audiens yang berbeda, misalnya, kepada dewan direksi di mana mereka perlu memahami risiko yang paling signifikan.

LAMPIRAN 3.2 *Form dan Pengisian Key Performance Indicators (KPI)*

Tabel KPI

No	Area Kinerja Utama	Key Performance Indicators	Bobot	Target	Realisasi	Skor	Skor Akhir
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
.							
.							
.							
			100				

Keterangan dan cara pengisian *Form KPI*:

1. Kolom area kinerja utama menunjukkan area-area kunci yang ingin dilakukan oleh pegawai. Area kinerja utama merujuk pada tugas pokok yang dilakukan oleh pegawai dalam pekerjaannya. Misal seorang Manajer SDM memiliki area kinerja dalam aspek: rekrutmen, pelatihan dan pengembangan, remunerasi, dan pengelolaan biaya pegawai.
2. Kolom Key Performance Indicator menguraikan sejumlah indikator kinerja kunci yang terukur, dan menunjukkan hasil kerja yang ingin dicapai oleh suatu jabatan/posisi.
3. Setiap sasaran kinerja mesti memiliki minimal satu KPI.
4. Ada kalanya antara atasan dan bawahan memiliki KPI yang sama (identik) sehingga KPI ini disebut sebagai “shared KPI”. Hal ini menunjukkan bahwa pencapaian KPI tersebut tergantung pada kerjasama yang erat antara berbagai atasan dan bawahan. Shared KPIs dikembangkan untuk mendorong sinergi, koordinasi dan kerjasama yang baik diantara atasan dengan bawahan.
5. Bobot KPI menunjukkan bobot dari masing-masing KPI. Bobot setiap KPI tidak harus sama, tergantung pada prioritas KPI tersebut. Sebaiknya KPI-KPI yang bersifat lebih penting, kritical bagi perusahaan, dan mendapatkan prioritas waktu yang lebih banyak, harus mendapatkana bobot yang lebih tinggi.
6. Jumlah total bobot harus berjumlah 100. Setiap KPI minimal memiliki bobot 2.5 dan maksimal 40.
7. Kolom target menunjukkan target angka spesifik yang ingin dicapai oleh pegawai. Pengisian angka dalam kolom target bisa berupa persentase, rupiah, angka nominal, lama jam, dll tergantung pada jenis KPI-nya.
8. Sebagai misal jika KPI-nya adalah persentase pertumbuhan pendapatan, maka dalam kolom target ditulis angka persen. Kalau KPI-nya adalah jumlah keluhan pelanggan, maka dalam kolom target ditulis angka nominal target yang dikehendaki
9. Kolom Realisasi menunjukkan angka realisasi atas pencapaian target yang telah ditetapkan. Angka realisasi diisi pada akhir tahun berdasar pencapaian atau realisasi target.
10. Angka realisasi harus benar-benar didasarkan pada fakta dan data yang nyata; dan

tidak boleh diisi berdasar karangan belaka. Untuk itu, penting kiranya untuk disusun laporan internal yang memantau realisasi target KPI. Laporan internal ini semacam Buku Catatan yang mendokumentasikan pencapaian KPI setiap bulannya.

11. Angka realisasi KPI menggunakan format yang sesuai target. Jika target pada format %, maka realisasi juga menggunakan format %. Jika angka target menggunakan Rupiah, maka angka realisasi juga menggunakan Rupiah.
12. Kolom Skor menunjukkan skor atau nilai yang diperoleh. Ada dua cara untuk menghitung Skor KPI tergantung TIPE KPI.
13. Terdapat DUA TIPE KPI.
 - Tipe KPI yang pertama adalah KPI MAKSIMAL. Artinya pencapaian semakin tinggi, semakin bagus (*higher is better*). Misal angka % pertumbuhan penjualan, skor kepuasan pelanggan, tingkat penyelesaian program kerja, tingkat akurasi dan ketepatan waktu penyajian laporan, dan sejenisnya.
Untuk TIPE KPI MAKSIMAL seperti ini maka penghitungan skor adalah dengan cara : angka realisasi dibagi angka target x 100.
Sebagai misal target % penyelesaian penyusunan SOP adalah 100%, sementara pencapaiannya adalah 95 %, maka SKOR adalah $(100/95) \times 100 = 95$.
Contoh lain. Misal target penjualan Rp 10 milyar. Realisasi Rp 12 milyar. Maka SKOR adalah $(12/10) \times 100 = 120$.
Dalam KPI Maksimal ini, bisa terjadi kemungkinan skor diatas 100, sebab pencapaian jauh diatas target.
 - Tipe KPI yang kedua KPI MINIMAL – artinya pencapaian target KPI semakin rendah, semakin bagus (*lower is better*). Misal jumlah temuan audit, jumlah kecelakaan kerja, atau jumlah produk cacat, dll.
Untuk target minimal seperti ini, maka penghitungan skor adalah dengan cara : angka target dibagi angka realisasi x 100.
Sebagai misal target jumlah produk cacat = maks 2%/tahun; sementara realisasi adalah 3 %/tahun; maka skor adalah $= (2/3) \times 100 = 75$.
Contoh lain. Target KPI Jumlah Kerusakan Sistem Jaringan Komputer maksimal 2 kali dalam setahun. Ternyata realisasi adalah 1, maka Skor KPI = $\text{Target/Realisasi} \times 100$ atau $2/1 \times 100 = 200$.
Seperti juga KPI Maksimal, dalam KPI Minimal ini juga dimungkinkan skor diatas 100 jika realisasi KPI jauh dibawah target yang telah ditetapkan.
Namun demikian, untuk Tipe KPI Minimal ini, ada sejumlah perusahaan yang menggunakan kebijakan : jika pencapaian dibawah angka target, maka otomatis skor adalah 100. Misal Target Temuan Audit ISO maksimal 5. Ternyata realisasi adalah 3. Maka otomatis skor 100. Tidak dihitung berdasar rumus.
Alasan kenapa dibuat kebijakan semacam itu adalah : KPI Minimal merupakan KPI Negatif. Jika nilainya diatas 100 maka ini akan terkesan seperti memberikan penghargaan berlebihan terhadap kesalahan. Misal contoh Jumlah Temuan Audit diatas. Jika menggunakan rumus, maka skor-nya adalah $5/3 \times 100 = 166$. Ini tentu terasa agak kurang afdol, kenapa ada 3 temuan namun dinilai 166 (jauh diatas skor 100).
 - Selain Tipe KPI Maksimal dan KPI Minimal, ada juga rumus perhitungan Skor KPI yang ketiga, yakni jika angka target KPI adalah 0. Misal : Jumlah kecelakaan kerja target 0. Atau jumlah fraud = 0.
Untuk KPI dengan target 0 ini maka dibutuhkan cara khusus, dan tidak sama dengan cara penghitungan skor KPI Maksimal ataupun KPI Minimal.

Sebab angka target 0 tidak bisa dihitung dengan rumus. Misal target angka kecelakaan kerja = 0; lalu realisasinya ada 2. Maka rumusnya adalah $0/2 =$ tidak terhitung (tidak terhitung).

Karena itu, jika ada KPI dimana angka targetnya adalah 0 maka cara penghitungan skornya adalah dengan menyusun Norma Skala Skor terlebih dahulu.

Misal susunan skala skor-nya adalah sbb :

Jumlah kecelakaan kerja = 0, maka skor 100.

Jumlah kecelakaan kerja = 1, maka skor 75.

Jumlah kecelakaan kerja = 2, skor 50.

Jumlah kecelakaan kerja = 3, skor 25

Jumlah kecelakaan kerja lebih dari 3, skor 0.

Misal susunan skala skor yang lainnya adalah sbb :

Jumlah kesalahan input data = 0, maka skor 100.

Jumlah kesalahan input data = 1 -5, maka skor 90.

Jumlah kesalahan input data = 6 - 10, maka skor 80.

Jumlah kesalahan input data = 11 - 15, maka skor 70.

Jumlah kesalahan input data = 16 - 20, maka skor 60.

Jumlah kesalahan input data di atas 20, maka skor 50.

Norma Skala Skor ini bisa berbeda-beda tergantung tingkat kesulitan pencapaian target KPI, dan juga berdasar kesepakatan antara atasan, bawahan dan pihak HRD sebagai pengelola kinerja SDM.

14. Kolom skor akhir menunjukkan Skor akhir KPI. Skor akhir diperoleh dengan cara : $\text{Skor} \times \text{Bobot} / 100$.

Skor akhir ini akan menjadi dasar penetapan hasil kinerja dan gaji serta bonus yang akan didapat oleh karyawan

LAMPIRAN 3.3 Peraturan Komponen Gaji

3.3.1. Peraturan Struktur Upah

Menurut Pasal 1 angka 3 Peraturan Menteri Tenaga Kerja Nomor 1 Tahun 2017 tentang Struktur dan Skala Upah (Permenaker 1/2017), definisi Struktur dan Skala Upah adalah susunan tingkat upah dari yang terendah sampai dengan yang tertinggi atau dari yang tertinggi sampai dengan yang terendah yang memuat kisaran nominal upah dari yang terkecil sampai dengan yang terbesar untuk setiap golongan jabatan.

Penjelasan pasal 20 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 36 tahun 2021 tentang Pengupahan (PP 36/2021) yang merupakan aturan pelaksana dari Undang-undang Nomor 11 tahun 2020 tentang Cipta Kerja (UU 11/2020), menyebutkan struktur dan skala upah dimaksudkan antara lain untuk:

1. Mewujudkan upah yang berkeadilan
2. Mendorong peningkatan produktivitas di perusahaan
3. Meningkatkan kesejahteraan pekerja
4. Menjamin kepastian upah, dan
5. Mengurangi kesenjangan antara upah terendah dan tertinggi

Pasal 21 ayat (1) PP 36/2021 menegaskan pengusaha sebagai pihak yang wajib menyusun dan menerapkan struktur dan skala upah di perusahaan dengan memperhatikan kemampuan dan produktivitas perusahaan. Namun dalam prakteknya serikat pekerja/serikat buruh dilibatkan dalam penyusunannya melalui perundingan Perjanjian Kerja Bersama ataupun dalam konsultasi Peraturan Perusahaan.

Pasal 24 ayat (1) dan (2) PP 36/2021 menyebut upah bagi pekerja dengan masa kerja 1 (satu) tahun atau lebih berpedoman pada struktur dan skala upah. Sementara bagi pekerja dengan masa kerja kurang dari 1 (satu) tahun berlaku ketentuan upah minimum.

Pasal 21 ayat (3) PP 36/2021 menegaskan bahwa struktur dan skala upah tersebut sekurang-kurangnya wajib mempertimbangkan golongan jabatan pekerja. Tambahan lain menurut penjelasan pasal 21 ayat (1) PP 36/2021, faktor yang digunakan atau dipilih untuk menilai atau membobot jabatan yang dapat dikompensasikan (*compensable factor*) dalam penyusunan struktur dan skala Upah antara lain pendidikan, keterampilan, dan pengalaman yang dipersyaratkan oleh jabatan.

3.3.2. Komponen dalam Struktur Upah dan Skala Upah

Pasal 20 ayat (2) dan (3) PP 36/2021 menyebutkan ketentuan sebagai berikut:

1. Dalam hal upah di perusahaan menggunakan komponen upah tanpa tunjangan, struktur dan skala upah menjadi pedoman dalam penetapan besaran upah tanpa tunjangan
2. Dalam hal upah di perusahaan terdiri atas komponen upah pokok dan tunjangan, struktur dan skala upah menjadi pedoman dalam penetapan besaran upah pokok atau dengan kata lain komponen upah yang tercantum dalam struktur dan skala upah ialah upah pokok.

Pasal 21 ayat (1) ayat (2) PP 36/2021 menegaskan kewajiban pengusaha untuk menyusun dan menerapkan struktur dan skala upah di perusahaan dan wajib memberitahukan struktur dan skala upah kepada pekerja, dan dilakukan secara perorangan.

Pasal 79 PP 36/2021 mengatur, pengusaha yang melanggar ketentuan wajib menyusun struktur dan skala upah serta memberitahukannya kepada pekerja dapat dikenai sanksi administratif secara bertahap berupa:

1. Teguran tertulis
2. Pembatasan kegiatan usaha
3. Penghentian sementara sebagian atau seluruh alat produksi,
4. Pembekuan kegiatan usaha

3.3.3. Tahapan Penyusunan Struktur dan Skala Upah

Mengenai hal ini dapat mengacu pada pasal 4 Permenaker 1/2017 serta tambahannya sesuai dengan pengalaman penyusunan struktur dan skala upah, tahapannya adalah sebagai berikut:

1. Analisa Jabatan: merupakan proses memperoleh dan mengolah data Jabatan menjadi informasi jabatan yang dituangkan dalam bentuk uraian jabatan.
2. Evaluasi Jabatan: merupakan proses menilai, membandingkan, dan memeringkat jabatan.
3. Penentuan Struktur dan Skala Upah: dilakukan oleh pengusaha berdasarkan kemampuan perusahaan dan harus memperhatikan upah minimum yang berlaku.
4. Pemberitahuan Struktur dan Skala Upah: pengusaha menjelaskan penyusunan struktur dan skala upah yang akan digunakan sebagai pedoman untuk penetapan upah di perusahaan.
5. Peninjauan Struktur dan Skala Upah: struktur dan skala upah dapat disesuaikan oleh pengusaha dengan melakukan peninjauan dari struktur dan skala upah sebelumnya.

3.3.4 Perhitungan Lembur

Perhitungan upah kerja lembur berdasarkan upah bulanan dengan cara menghitung upah sejam yaitu 1/173 (satu per seratus tujuh puluh tiga) kali upah sebulan (pasal 32 ayat (1) dan (2) PP 35/2021).

Merujuk pada ketentuan yang tertuang dalam pasal 31 Peraturan Pemerintah No. 35/2021, rumus perhitungan upah kerja lembur adalah sebagai berikut:

3.3.4.1. Perhitungan Upah Lembur Pada Hari Kerja

Jam Kerja Lembur	Rumus	Keterangan
Jam Pertama	$1,5 \times 1/173 \times \text{Upah Sebulan}$	Upah Sebulan adalah 100% Upah bila upah yang berlaku di perusahaan terdiri dari upah pokok dan tunjangan tetap.
Jam Ke-2 s/d jam ke-4	$2 \times 1/173 \times \text{Upah Sebulan}$	Atau 75% Upah bila Upah yang berlaku di perusahaan terdiri dari upah pokok, tunjangan tetap dan tunjangan tidak tetap. Dengan ketentuan Upah sebulan tidak boleh lebih rendah dari upah minimum

3.3.4.2. Perhitungan Upah Lembur Pada Hari Libur/Istirahat

Jam Kerja Lembur	Rumus	Keterangan
Hari Libur Resmi Jatuh Pada Hari Kerja Terpendek misal Jum'at		
5 Jam pertama	2 Kali Upah/Jam	$1 \text{ jam} \times 2 \times 1/173 \times \text{upah sebulan}$
Jam ke-6	3 Kali Upah/jam	$1 \text{ jam} \times 3 \times 1/173 \times \text{upah sebulan}$
Jam Ke-7 s/d jam ke-8	4 Kali Upah/Jam	$1 \text{ jam} \times 4 \times 1/173 \times \text{upah sebulan}$
5 Hari Kerja per minggu (40 Jam/Minggu)		
8 Jam pertama	2 Kali Upah/Jam	$1 \text{ jam} \times 2 \times 1/173 \times \text{upah sebulan}$
Jam ke-9	3 Kali Upah/jam	$1 \text{ jam} \times 3 \times 1/173 \times \text{upah sebulan}$
Jam ke-10 s/d jam ke-12	4 Kali Upah/Jam	$1 \text{ jam} \times 4 \times 1/173 \times \text{upah sebulan}$

LAMPIRAN 3.4 *Screenshot* Aplikasi HRIS dan KM Esa Dana

3.4.1. ERP Modul HRIS

The screenshot displays the HRIS application interface. On the left is a navigation menu with categories: Leave, Expenses reports, and Recruitment. The main content area is titled 'HRM area' and shows 'Leaves' with a 'Leave balance (in days)' of 22. Below this, there are three tables:

- Latest 3 modified leave requests:**

			from	to	
HL2308-0161	David Doe	Sick leave	08/05/2023 Morning	09/17/2023 Afternoon	06
(PROV223)	David Doe	Paid vacation	06/23/2023 Morning	06/23/2023 Afternoon	06
HL2306-0160	David Doe	Paid vacation	06/28/2023 Morning	08/03/2023 Afternoon	06
- Latest 3 expense reports which were modified:**

			Total (inc. tax)	Full list
(PROV154)	David Doe		0.00	07/07/2023
(PROV153)	David Doe		0.00	07/08/2023
ER2307-0017	David Doe		160.00	07/04/2023
- Latest 3 modified job applications:** (Table content is partially obscured)

3.4.2. Knowledge Management System

The screenshot shows the SeedDMS interface. The top navigation bar includes 'SeedDMS', 'Kalendar', and 'Admin tools'. The main content area displays folder information for 'Esa Dana Unggul' and a document titled 'How DRG make your server Great'.

Folder Information:

- ID:** 5
- Pemilik:** System Administrator
- Dibuat:** 2023-07-11 08:34:02
- Komentar:** Materi: Pelatihan IT
- Mode akses bawaan:** Izin Membaca
- Mode akses:** Inherited

Isi Folder:

- How DRG make your server Great** (PDF icon)
- File Info:** Pemilik: Sistem Administrator, Dibuat: 2023-07-11, Versi: 1 - 2023-07-11
- Description:** Pelatihan ini sudah dilakukan pada tanggal 01-01-2023 di Hotel Bonoburo selama 2 hari. Karyawan yang dibagikan dalam pelatihan ini adalah Bladire.

At the bottom, there is a disclaimer: 'Ini adalah area ratasasa. Akses hanya diberikan untuk personel yang berwenang. Setiap pelanggaran akan dituntut sesuai dengan hukum nasional dan internasional. SeedDMS free document management system - www.seeddms.org'

LAMPIRAN 3.5 Strategi Teknis Detail Esa Dana

A.1. Strategi Teknis Tim IT		
1	Pengembangan Aplikasi <i>Mobile</i>	Pengembangan aplikasi <i>mobile</i> yang ringan dan mudah diakses oleh pengguna. Hal ini meliputi keahlian dalam pengembangan aplikasi berbasis Android dan iOS, pemahaman tentang desain antarmuka pengguna (UI/UX), serta kemampuan untuk mengoptimalkan kinerja aplikasi agar tetap responsif pada berbagai perangkat
2	Keamanan Informasi dan Data	Strategi ini melibatkan keahlian dalam keamanan informasi dan data yang kuat untuk menjaga keamanan dan privasi pengguna dalam menggunakan <i>platform</i> . Hal ini meliputi pemahaman tentang keamanan jaringan, pengamanan data, enkripsi, serta penanganan serangan siber dan pelanggaran keamanan
3	Teknologi <i>Cloud Computing</i>	Penerapan teknologi <i>cloud computing</i> untuk memberikan akses yang cepat dan mudah bagi pengguna <i>platform</i> Esa Dana dalam pencarian informasi. Penguasaan teknologi <i>cloud computing</i> sangat penting untuk membangun dan mengelola infrastruktur yang skalabel, aman, dan mudah diakses. Pengetahuan tentang konsep <i>cloud computing</i> , <i>provisioning</i> sumber daya, dan manajemen <i>server</i> akan membantu perusahaan dalam menyediakan informasi yang gampang diakses dan dapat diandalkan dengan skalabilitas yang tinggi
4	Analisis Data dan Kecerdasan Buatan (AI)	Strategi ini melibatkan penggunaan analisis data dan kecerdasan buatan untuk menghasilkan wawasan yang berharga bagi pengguna <i>platform</i> Esa Dana. Keahlian dalam analisis data, pemodelan prediktif, dan pemahaman tentang algoritma pembelajaran mesin (<i>machine learning</i>) dapat membantu perusahaan dalam mengoptimalkan pengambilan keputusan dan memberikan pengalaman yang disesuaikan bagi pengguna.
5	Integrasi dengan API dan Layanan Keuangan Eksternal	Strategi ini melibatkan kemampuan untuk mengintegrasikan <i>platform</i> dengan API dan layanan keuangan eksternal, seperti sistem pembayaran, bank, dan layanan perbankan digital yang bisa memungkinkan pengguna untuk dengan mudah mengakses dan menggunakan layanan finansial melalui <i>platform</i> , meningkatkan kenyamanan dan nilai tambah bagi pengguna
6	Keterampilan Basis Data	Strategi ini melibatkan keahlian dalam manajemen basis data untuk menyimpan dan mengelola informasi pengguna secara efisien dan aman. Penguasaan teknologi basis data seperti MySQL, MongoDB, atau PostgreSQL serta pemahaman tentang desain basis data dan optimasi query akan membantu dalam menyediakan akses yang cepat dan responsif
7	Kualitas dan Pengujian Perangkat Lunak	Strategi ini melibatkan penerapan praktik pengujian perangkat lunak yang baik untuk memastikan <i>platform</i> yang stabil, handal, dan sesuai dengan harapan pengguna. Keterampilan dalam pengujian fungsional, pengujian beban (<i>load testing</i>), dan otomatisasi pengujian akan membantu dalam mengidentifikasi dan memperbaiki masalah sebelum mencapai pengguna
8	Pengembangan <i>Back-End</i>	Memiliki tim yang terampil dalam pengembangan <i>back-end</i> menggunakan bahasa pemrograman seperti Python, Node.js, atau Ruby. Keahlian ini memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan sistem <i>backend</i> yang handal dan skalabel untuk menangani volume transaksi yang besar dan menjaga keamanan data
A.2. Strategi Teknis Tim Marketing		
1	Pengembangan Konten Menarik	Mengembangkan konten yang relevan, informatif, dan menarik untuk audiens target. Ini bisa berupa artikel blog, infografis, video tutorial, atau panduan keuangan yang berguna. Memanfaatkan SEO (<i>Search Engine Optimization</i>) untuk meningkatkan visibilitas konten di mesin pencari dan meningkatkan daya tarik <i>platform</i>

2	Kehadiran di Media Sosial dan Komunitas Online	Membangun kehadiran yang kuat di <i>platform</i> media sosial yang relevan untuk target audiens, seperti <i>Facebook</i> , <i>Instagram</i> , <i>LinkedIn</i> , atau <i>Twitter</i> . Mengelola akun media sosial dengan baik, dengan menghadirkan konten yang berarti, terlibat dalam percakapan, dan menjawab pertanyaan atau komentar pengguna dengan cepat dan efisien
3	Kampanye <i>Email Marketing</i>	Memiliki kemampuan dalam merencanakan dan melaksanakan kampanye <i>email marketing</i> yang efektif untuk menjalin komunikasi dengan pelanggan dan prospek. Menggunakan alat otomatisasi <i>email</i> untuk mengirim pesan yang relevan, menarik, dan personal ke target audiens. Memonitor respons kampanye dan melakukan perbaikan berkelanjutan
4	Program <i>Give Away</i>	Menerapkan program <i>Give Away</i> yang menarik untuk pengguna <i>platform</i> . Memberikan insentif atau penghargaan kepada pengguna yang merekomendasikan <i>platform</i> kepada orang lain. Esa Dana akan memberikan hadiah atau <i>reward</i>
5	<i>Webinar</i> dan Seminar Online	Mengadakan <i>webinar</i> atau seminar online yang informatif dan edukatif tentang topik keuangan yang menarik bagi audiens target. Mengundang ahli atau praktisi keuangan untuk berbicara dalam acara tersebut dan mempromosikan kehadiran perusahaan sebagai sumber pengetahuan dan wawasan keuangan
6	Kemitraan dan Aliansi Strategis	Membangun kemitraan strategis dengan pihak lain dalam industri keuangan atau sektor terkait. Mengidentifikasi mitra potensial, seperti lembaga keuangan, penyedia layanan pembayaran, atau <i>startup</i> finansial lainnya, untuk memperkuat jaringan eksternal dan memperluas jangkauan <i>platform</i> . Membangun jaringan dan menjalin kerjasama untuk memperluas cakupan <i>platform</i> dan mencapai audiens baru. Menyusun dan menjalankan strategi kemitraan yang saling menguntungkan
7	Analisis Data dan Optimisasi	Menerapkan analisis data untuk memahami perilaku pengguna, preferensi, dan kebutuhan mereka. Menggunakan wawasan ini untuk mengoptimalkan strategi komunikasi dan meningkatkan efektivitas kampanye pemasaran. Melakukan pengujian A/B untuk menguji strategi apa yang lebih baik dan memperbaiki pesan, tampilan, atau saluran komunikasi yang paling efektif
8	Kehadiran di Acara dan Konferensi Industri	Menghadiri acara dan konferensi industri keuangan yang relevan untuk memperluas jaringan eksternal, membangun hubungan bisnis, dan meningkatkan kepercayaan pada <i>platform</i> . Berpartisipasi sebagai pembicara atau peserta aktif untuk memperkuat kehadiran merek dan membangun reputasi sebagai pemimpin pemikiran
A.3. Strategi Teknis Untuk Kekurangan SDM dan Pelatihan		
1	Rekrutmen Proaktif	Mengembangkan strategi rekrutmen yang proaktif untuk menarik dan merekrut karyawan dengan keterampilan yang sesuai. Melakukan pencarian aktif melalui berbagai saluran, seperti portal karir, jejaring sosial, dan acara khusus industri. Mengidentifikasi dan membangun hubungan dengan institusi pendidikan dan komunitas untuk mendapatkan akses ke bakat potensial
2	Pengembangan Karyawan Internal	Melakukan penilaian keterampilan dan potensi karyawan internal. Mengidentifikasi potensi pengembangan dan memberikan peluang pelatihan dan pengembangan untuk mengisi kekosongan dalam staf SDM. Memprioritaskan program pengembangan karyawan untuk meningkatkan keterampilan yang diperlukan dan mempersiapkan mereka untuk peran yang lebih tinggi
3	Kolaborasi Tim dan Penugasan Fleksibel	Meningkatkan kolaborasi tim dan penugasan fleksibel untuk mengoptimalkan penggunaan staf yang ada. Memanfaatkan alat dan <i>platform</i> kolaboratif untuk memfasilitasi kerja tim yang efektif. Memiliki fleksibilitas dalam penugasan dan redistribusi tugas antara anggota tim untuk mengatasi beban kerja yang tidak seimbang

4	Pengembangan Kapasitas Tim	Melakukan penilaian keterampilan tim secara keseluruhan dan mengidentifikasi kekurangan yang ada. Menyusun rencana pengembangan kapasitas tim yang melibatkan pelatihan, sertifikasi, atau program pembelajaran berkelanjutan. Mendorong kolaborasi antar tim dan peningkatan pengetahuan melalui pertukaran <i>best practice</i>
5	Penyediaan Sistem dan Infrastruktur yang Efisien	Memastikan bahwa perusahaan memiliki sistem dan infrastruktur teknologi yang efisien untuk mendukung pekerjaan staf SDM yang ada. Memperbarui atau meningkatkan perangkat keras, perangkat lunak, atau jaringan yang diperlukan untuk optimalisasi produktivitas. Menggunakan alat manajemen tugas dan proyek yang terintegrasi untuk meningkatkan efisiensi kerja
6	Program <i>Onboarding</i> yang Komprehensif	Menyusun program <i>onboarding</i> yang komprehensif untuk memperkenalkan staf baru ke perusahaan dan <i>platform</i> Esa Dana. Program ini meliputi pelatihan terkait produk dan layanan, proses bisnis, kebijakan dan prosedur, serta budaya perusahaan. Memastikan bahwa staf baru memiliki pemahaman yang kuat tentang perusahaan dan dapat mulai berkontribusi dengan cepat
7	Pelatihan Teknis yang Spesifik	Mengembangkan pelatihan teknis yang spesifik untuk meningkatkan keterampilan staf dalam penggunaan alat dan teknologi yang digunakan dalam <i>platform</i> Esa Dana. Pelatihan ini dapat mencakup penggunaan perangkat lunak keuangan, alat analitik, manajemen data, Manajemen risiko, administrasi finansial atau keamanan informasi. Memastikan bahwa staf memiliki keahlian yang diperlukan untuk mengelola dan mengoptimalkan <i>platform</i>
8	Pelatihan Keterampilan Interpersonal	Menyediakan pelatihan keterampilan interpersonal yang meliputi komunikasi efektif, kerja tim, kepemimpinan, dan manajemen konflik. Pelatihan ini membantu staf dalam berinteraksi dengan rekan kerja, pelanggan, dan mitra secara lebih efektif. Mendorong budaya kolaborasi dan pemahaman yang baik antar tim
9	Pelatihan Keuangan dan Peraturan	Melakukan pelatihan terkait keuangan dan peraturan yang relevan dengan industri keuangan. Pelatihan ini dapat mencakup pemahaman tentang kebijakan peraturan, kepatuhan, atau aspek hukum yang terkait dengan <i>platform</i> digital keuangan. Memastikan staf memahami pentingnya mematuhi peraturan dan mengelola risiko secara tepat

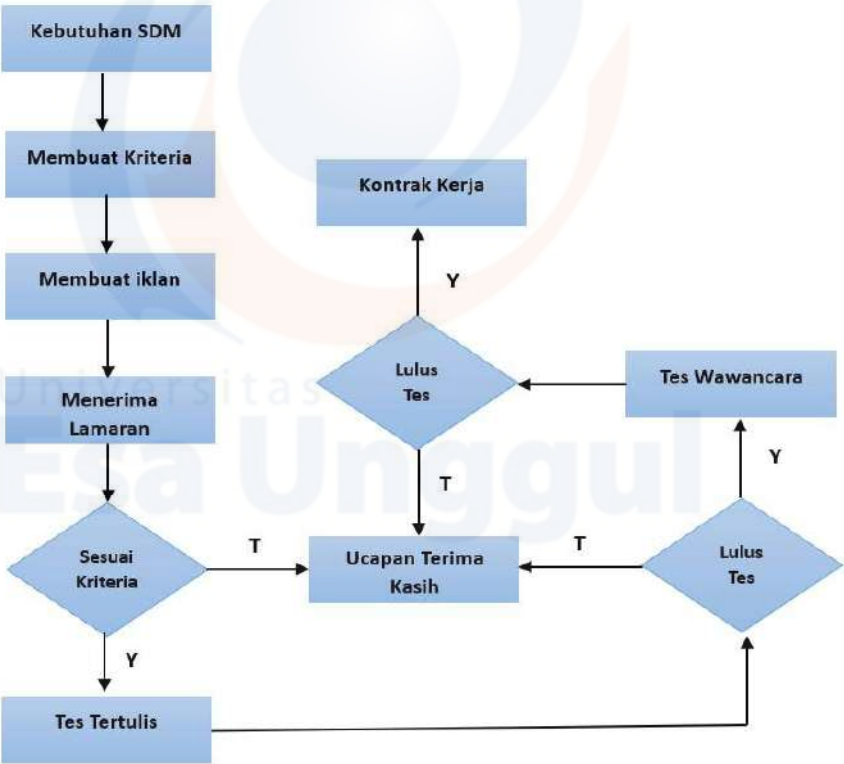
Strategi Teknis sesuai QSPM Esa Dana (sumber: Penulis)
(Sumber: Penulis, 2023)

LAMPIRAN 3.6 Skema Perencanaan SDM



Skema Perencanaan SDM Esa Dana
(Sumber: Penulis, 2023)

LAMPIRAN 3.7 Skema Rekrutmen SDM



Skema Rekrutmen Esa Dana
(Sumber: Penulis, 2023)

LAMPIRAN 3.8 *Timeline Pelatihan Inhouse SDM*

No.	Jenis <i>Inhouse Training</i>	1 tahun pertama (bulan)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Orientasi Karyaran Baru	■											
2	Pengenalan Model Bisnis	■	■			■	■				■	■	■
3	<i>Service Excellent</i>			■		■				■			
4	<i>Time Management</i>			■			■						■
5	<i>Team Building</i>			■						■			
6	<i>IT Innovation</i>				■				■				■
7	<i>Audit Internal</i>									■			■

Training SDM Esa Unggul 1 tahun pertama (Sumber: Penulis)
(Sumber: Penulis, 2023)

LAMPIRAN 3.9 *Jenis Pelatihan SDM*

Bidang Marketing

<i>Soft Skill</i> 1. <i>Market Analysis</i> 2. <i>Developing basic communication skills</i> 3. <i>Customer service excellence</i> 4. <i>Sosial Media Marketing Capability</i> 5. <i>Basic Leadership Skill</i> 6. <i>Emotional Intelligence & Stress Management</i> 7. <i>Building great teamwork</i>	<i>Functional Skill</i> 1. MS Office 2. <i>Top Sales</i> 3. <i>Marketing research</i> 4. <i>Public speaking</i> 5. <i>Certified Real Estate Invesment Management</i> 6. <i>Training</i> Estimasi dan Analisa Biaya Proyek
--	---

Bidang Operasional

<i>Soft Skill</i> 1. <i>Developing basic communication skills</i> 2. <i>Leadership Skill</i> 3. <i>Building great teamwork</i> 4. <i>Professionalism work ethics</i> 5. <i>Emotional Intelligence & Stress Management</i> 6. <i>Pelatihan Problem Solving & Analitical thinking</i>	<i>Functional Skill</i> 1. MS Office 2. <i>Training Developer and Network</i> 3. <i>Training System and Security</i> 4. <i>Training Human Resource Management</i> 5. <i>Training General Affair</i> 6. <i>Training Public Relationship Management</i>
---	---

Bidang Finance

<i>Soft Skill</i> 1. <i>Developing basic communication skills</i> 2. <i>Leadership Skill</i> 3. <i>Building great teamwork</i> 4. <i>Professionalism work ethics</i> 5. <i>Pelatihan Analytical thinking</i> 6. <i>Pelatihan Problem Solving & Analitical thinking</i>	<i>Functional Skill</i> 1. MS Office 2. <i>Accounting and Finance for Manager</i> 3. <i>Analisis Laporan Keuangan</i> 4. <i>Brevet Pajak</i> 5. <i>Training</i> Sertifikasi ISO 9001 6. <i>Training Risk Management</i> ISO 31000 7. <i>Training</i> K3
--	--

Beberapa Contoh Pelatihan Jangka Menengah dan Panjang
(Sumber: Penulis, 2023)

LAMPIRAN 3.10 Kompensasi Finansial Tidak Langsung

Komponen Kompensasi	Dasar Regulasi
BPJS Ketenagakerjaan 1. Iuran Berdasarkan Gaji Pokok Karyawan 2. Iuran JHT: 2% Pekerja & 3,7% Perusahaan 3. Iuran JP: 1% Pekerja & 2% Perusahaan 4. Iuran JKM: 0,3% Perusahaan 5. Iuran JKK (rendah): 0,54% Perusahaan 6. Jaminan Kehilangan Pekerjaan (JKP)	1. Undang - Undang RI Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja 2. UU RI NO. 40 TAHUN 2004 Tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional 3. UU RI NO. 24 TAHUN 2011 Tentang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial 4. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 46 Tahun 2015 Tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Hari Tua 5. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 45 Tahun 2015 Tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Pensiun 6. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 2015 Tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Kecelakaan Kerja dan Jaminan Kematian 7. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 37 Tahun 2021 Tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Kehilangan Pekerjaan
BPJS Kesehatan Besar iuran 1% Pekerja & 4% Perusahaan.	1. Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2011 tentang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial 2. Peraturan Pemerintah Nomor 111 tahun 2013 tentang Jaminan Kesehatan 3. Peraturan Pemerintah Nomor 91 Tahun 2016 tentang Tarif Iuran 4. Peraturan BPJS Kesehatan Nomor 5 Tahun 2020 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan BPJS Kesehatan Nomor 6 Tahun 2018 tentang Administrasi Kepesertaan Program Jaminan Kesehatan
Cuti (Cuti tahunan, Cuti besar, Cuti bersama, Cuti haid, Cuti hamil dan melahirkan, Cuti keguguran, Cuti sakit, Cuti alasan penting)	Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan

Tabel Kompensasi Finansial Tidak Langsung Esa Dana
(Sumber: Internet, 2023)

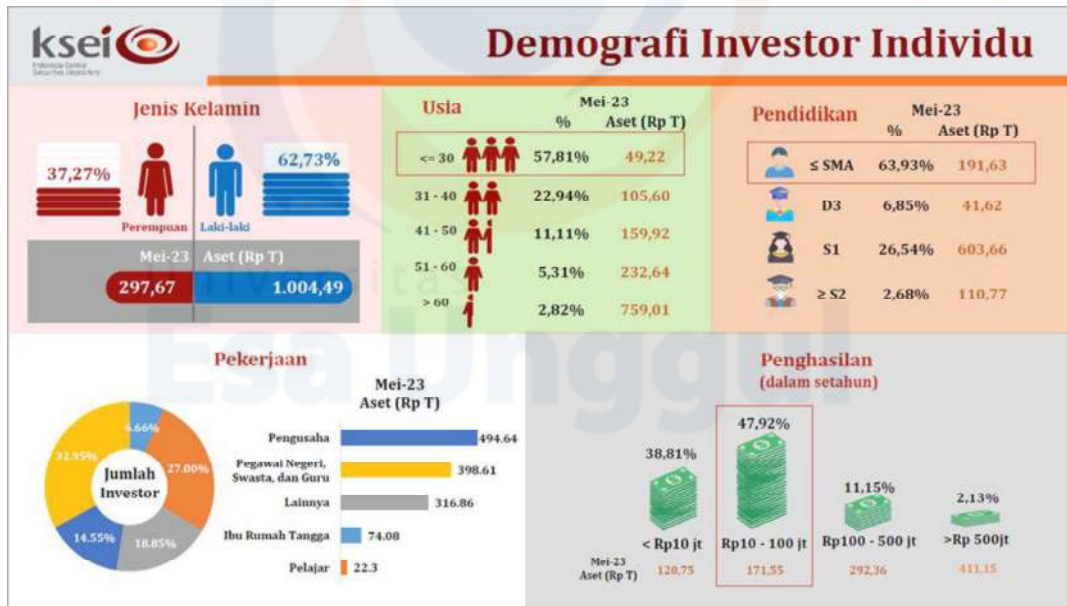
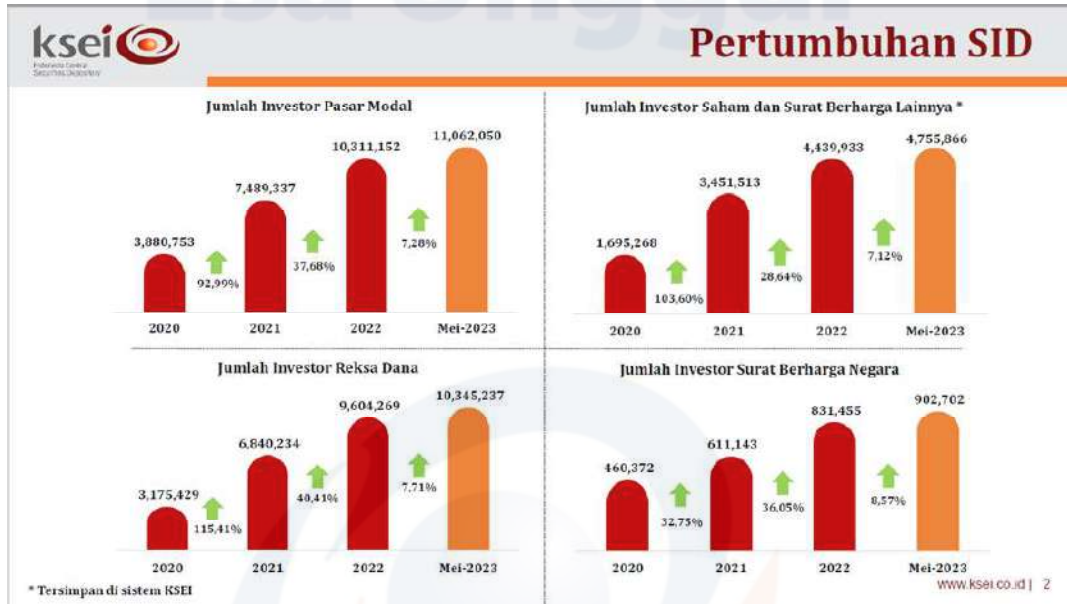
LAMPIRAN 3.11 Proyeksi *Human Resource Cost*

	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Biaya Gaji					
Komisaris	72.000.000	79.200.000	87.120.000	95.832.000	105.415.200
Direktur	120.000.000	132.000.000	145.200.000	159.720.000	175.692.000
<i>Finance Manager</i>	-	90.000.000	99.000.000	108.900.000	119.790.000
<i>Marketing Manager</i>	-	90.000.000	99.000.000	108.900.000	119.790.000
<i>Operational Manager</i>	-	90.000.000	99.000.000	108.900.000	119.790.000
<i>HC/GA Manager</i>	-	90.000.000	99.000.000	108.900.000	119.790.000
<i>IT Manager</i>	-	90.000.000	99.000.000	108.900.000	119.790.000
Sekretaris	-	-	60.000.000	66.000.000	72.600.000

Staff Pajak/Tax	-	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000
Staf Akuntansi	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000	87.846.000
<i>Certified Assessor</i>	-	-	84.000.000	92.400.000	101.640.000
<i>Staf IT Support (DBA, Security)</i>	-	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000
Staf IT Analyst and Data Services System	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000	87.846.000
<i>Staf IT Web and App Development</i>	120.000.000	132.000.000	145.200.000	159.720.000	175.692.000
<i>Staf Marketing Analyst</i>	-	60.000.000	66.000.000	72.600.000	139.860.000
<i>Staf Marketing Communication</i>	60.000.000	126.000.000	138.600.000	152.460.000	167.706.000
<i>Staf Marketing Plan and Development</i>	60.000.000	66.000.000	72.600.000	139.860.000	153.846.000
<i>Social media Specialist</i>	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000	87.846.000
<i>Staf Legal</i>	60.000.000	66.000.000	72.600.000	139.860.000	153.846.000
<i>Administrasi Umum</i>	60.000.000	66.000.000	72.600.000	139.860.000	153.846.000
<i>Customer Support</i>	-	60.000.000	66.000.000	132.600.000	145.860.000
<i>Staf HC Support</i>	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000	87.846.000
<i>Staf Training & Dev</i>	-	-	60.000.000	126.000.000	138.600.000
<i>Risk Management</i>	-	60.000.000	66.000.000	72.600.000	79.860.000
Total Biaya Gaji	792.000.000	1.681.200.000	2.053.320.000	2.558.652.000	2.874.517.200
Biaya Lain					
<i>THR</i>	66.000.000	140.100.000	171.110.000	213.221.000	239.543.100
<i>Bonus</i>	-	-	100.000.000	120.000.000	144.000.000
<i>BPJS Kesehatan</i>	31.680.000	67.248.000	82.132.800	102.346.080	114.980.688
<i>BPJS TK</i>	55.440.000	117.684.000	143.648.400	178.005.240	198.997.764
<i>Family Gathering</i>	24.750.000	62.700.000	-	-	93.000.000
<i>Rekrutment</i>	10.000.000	12.500.000	15.625.000	19.531.250	24.414.063
<i>HC Support (lembur, dll)</i>	23.760.000	50.436.000	61.599.600	76.759.560	86.235.516
<i>Pelatihan dan Pengembangan</i>	60.000.000	70.000.000	87.500.000	109.375.000	136.718.750
Total Biaya Lain	271.630.000	520.668.000	661.615.800	819.238.130	1.037.889.881
BIAYA HC	1.063.630.000	2.201.868.000	2.714.935.800	3.377.890.130	3.912.407.081

Biaya SDM Esa Dana (5 tahun)
(Sumber: Penulis, 2023)

LAMPIRAN 4 Perencanaan Marketing
 LAMPIRAN 4.1 Data *Investor* KSEI



LAMPIRAN 5 Operasional

Lampiran 5.1 Pembuatan Legalitas Perusahaan PT Esa Dana Unggul

Tahapan pembuatan legalitas PT Esa Dana Unggul sebagai berikut:

- a. Pembuatan NPWP untuk Pemilik dan Perusahaan
Para pendiri perusahaan di Perseroan Terbatas harus memiliki NPWP atas nama pribadi sebagai pemilik perusahaan. Sedangkan untuk NPWP Perusahaan baru dapat didaftarkan setelah akta pendirian perusahaan selesai di proses. Pembuatan NPWP baik bagi pemilik perusahaan maupun perusahaan dapat dilakukan secara *online* pada laman <http://ereg.pajak.go.id>
- b. Pembuatan Akta Pendirian Perusahaan
Tahapan ini dilakukan dengan menyerahkan nama perusahaan, daftar pemilik, pembagian saham bagi masing – masing pemilik, struktur organisasi dan bidang usaha sesuai dengan Peraturan BPS Nomor 2 Tahun 2020 tentang Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI). Pendiri perusahaan berdiskusi untuk memilih kode KBLI yang paling menunjukkan golongan pokok bidang usaha. Pembuatan akta pendirian Perseroan Terbatas (PT) berpedoman pada Undang – Undang No.40/2007 mengenai perseroan terbatas dan proses pembuatannya dikerjakan oleh notaris. Setelah akta pendirian perusahaan PT Esa Dana Unggul telah di daftarkan oleh notaris ke Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia, kemudian disahkan dengan Surat Keputusan Pengesahan Pendirian Badan Hukum.
- c. Pembuatan Rekening Perusahaan
PT Esa Dana Unggul jika sudah memiliki Akta Pendirian Perusahaan, SK Pengesahan, dan NPWP perusahaan dapat langsung melakukan tahapan pembuatan rekening atas nama perusahaan ke bank.
- d. Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Perusahaan
PT Esa Dana Unggul dapat membuat secara *online* di <https://oss.go.id/> yang dikelola oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal dengan mengisi formulir dalam sistem dan upload berkas – berkas yang menjadi persyaratan secara *online* .

Lampiran 5.2 Pembuatan Legalitas sebagai Penyelenggara

Legalitas yang harus dimiliki sebagai penyelenggara diatur dalam POJK Republik Indonesia Nomor 16/POJK.04/2021, sebagai berikut :

1. Pendaftaran ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Pada tahapan ini PT Esa Dana Unggul sebagai penyelenggara mengajukan permohonan perizinan kepada Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal sesuai dengan format permohonan yang sudah ada disertai dengan data – data yang diperlukan sebagai berikut :

- a. Salinan akta pendirian badan hukum
- b. Salinan akta perubahan anggaran dasar terakhir yang telah disahkan atau disetujui oleh instansi yang berwenang
- c. Data pemegang saham berupa salinan KTP, salinan NPWP, daftar riwayat hidup dilengkapi dengan pasfoto, surat pernyataan bermaterai

- d. Data direksi dan dewan komisaris berupa salinan KTP, daftar riwayat hidup, salinan NPWP, surat pernyataan bermaterai dari masing-masing direksi
- e. Struktur organisasi penyelenggara
- f. Pedoman atau standar prosedur operasional terkait penerapan program anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme
- g. Rencana kerja untuk 1 tahun pertama
- h. Bukti kesiapan Sistem Elektronik dan data kegiatan operasional
- i. Bukti kesiapan operasaional
- j. Standar prosedur operasional mengenai pelayanan terhadap Pengguna
- k. Standar prosedur operasional mengenai pelaksanaan perdagangan Efek
- l. Salinan NPWP atas nama Penyelenggara;
- m. Perjanjian dengan Bank Kustodian dan Lembaga Penyimpanan dan penyelesaian;
- n. Rekomendasi dari asosiasi yang diakui oleh Otoritas Jasa Keuangan
- o. Bukti keahlian dan/atau latar belakang di bidang Teknologi Informasi serta
- p. Bukti keahlian di bidang hukum atau di bidang akuntansi

2. Pendaftaran ke PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI)

Kerangka Waktu Pendaftaran dan Distribusi Efek SCF di KSEI



Kerangka Waktu Pendaftaran Penyelenggara SCF di KSEI



(*) SLA Pendaftaran Penyelenggara SCF di sisi KSEI

1. Setelah dokumen pendaftaran disampaikan Penyelenggara, KSEI memberikan tanggapan maksimal 2 hari kerja.
2. Jika ada perbaikan dokumen, setelah Penyelenggara submit perbaikan, KSEI memberikan tanggapan maksimal 2 hari kerja.

Pada tahapan ini perusahaan PT Esa Dana Unggul melakukan pendaftaran sebagai penyelenggara jasa layanan urun dana dengan menyampaikan *softcopy* dokumen pendukung kepada KSEI melalui email ke pe@ksei.co.id meliputi :

- a. Salinan akta anggaran dasar beserta perubahan (jika ada)
- b. Salinan surat keputusan Menkumham terkait akta anggaran dasar atau perubahan anggaran dasar (jika ada)
- c. Salinan Akta Susunan Direksi dan Komisaris Terakhir
- d. Salinan laporan penerimaan perubahan data perseroan tentang perubahan pengurus perseroan dari Kemenkumham
- e. Salinan NPWP Perusahaan
- f. Salinan NIB dan Surat Keterangan Domisili yang masih berlaku
- g. Salinan KTP Pejabat Berwenang
- h. Salinan surat izin penyelenggaraan dari OJK (jika sudah ada)
- i. Salinan *draft* perjanjian antara penyelenggara dengan penerbit (jika sudah ada)
- j. Form Pendaftaran Penyelenggara (Tanda tangan menggunakan *digital signature*)
- k. Salinan perjanjian PKS antara penyelenggara dengan Bank Kustodian

Setelah semua dokumen lengkap dan sesuai dengan ketentuan KSEI, dilakukan penandatanganan perjanjian penggunaan layanan jasa KSEI antara KSEI dengan PT Esa Dana Unggul. Bentuk tanda tangan atas dokumen perjanjian ini menggunakan *digital signature*. Perjanjian tersebut mulai efektif berlaku ketika sudah mendapatkan Izin Usaha dari OJK. Setelah itu akan mendapatkan *username* dan *password* untuk login ke Sistem Pendaftaran Efek secara Elektronik (SPEK) di laman web <https://spek.ksei.co.id>.

Pendaftaran Efek Bersifat Ekuitas yang ditawarkan melalui Layanan Urun Dana

- a. Calon Penerbit Efek yang bermaksud menerbitkan Efek Bersifat Ekuitas yang ditawarkan melalui Layanan Urun Dana bersama sama dengan Penyelenggara dapat menghubungi KSEI, u.p: Divisi Jasa Kustodian (Unit Pengelolaan Efek), untuk memperoleh beberapa penjelasan mengenai pendaftaran Efek Bersifat Ekuitas di KSEI.
- b. Proses Pendaftaran Efek Bersifat Ekuitas yang ditawarkan melalui Layanan Urun Dana ini dilakukan oleh **Penyelenggara** melalui Sistem Pendaftaran Efek secara Elektronik (SPEK) dengan alamat <https://spek.ksei.co.id>.
- c. Calon Penerbit Efek melalui Penyelenggara mengajukan permohonan pendaftaran Efek Bersifat Ekuitas yang ditawarkan melalui Layanan Urun Dana dengan melengkapi dokumen pendaftaran dalam bentuk *softcopy* ke KSEI.
- d. Panduan Sistem Pendaftaran Efek Elektronik dapat diperoleh di halaman awal SPEK.

Kelengkapan Dokumen

Calon **Penerbit Efek** melalui Penyelenggara wajib menyampaikan *softcopy* dokumen pendukung milik Penerbit Efek kepada KSEI, meliputi:

- a. Salinan (copy) Anggaran Dasar / Perubahan Anggaran Dasar yang masih berlaku dan memuat juga mengenai ketentuan Penitipan Kolektif,
 - b. Salinan (copy) SK Menkumham tentang Persetujuan Perubahan Anggaran Dasar,
 - c. Salinan (copy) Akta Susunan Pengurus Perseroan dan Komisaris Terakhir,
 - d. Salinan (copy) laporan penerimaan perubahan data perseroan tentang perubahan pengurus perseroan dari Kemenkumham,
 - e. Salinan (copy) NPWP,
 - f. Salinan (copy) Surat Keterangan Domisili (SKD) yang masih berlaku,
 - g. Salinan (copy) Kartu Identitas pemberi kuasa dan penerima kuasa sesuai dengan Surat Kuasa yang disampaikan,
 - h. Salinan (copy) perjanjian antara penerbit dan penyelenggara yang mencantumkan penunjukan Penyelenggara sebagai Pihak yang melakukan administrasi Efek Bersifat Ekuitas,
 - i. Informasi penawaran yang memuat tentang Informasi Penerbit Efek serta Efek Bersifat Ekuitas yang akan diterbitkan oleh Penerbit Efek,
 - j. Salinan (copy) **Izin Usaha dari Otoritas Jasa Keuangan** untuk **Penyelenggara** yang ditunjuk oleh Penerbit Efek.
- 3. Pembuatan Surat Rekomendasi Asosiasi Layanan Urun Dana Indonesia (ALUDI)**
- Setelah perusahaan telah mengantongi legalitas perusahaan langkah selanjutnya yang dilakukan adalah dengan mengajukan perizinan ke Asosiasi Layanan Urun Dana Indonesia (ALUDI) secara *online* . Langkah – langkah yang dilakukan sebagai berikut :
- a. Pendaftaran dilakukan melalui laman <https://aludi.id/> lalu proses terbagi menjadi 2 tahap.

- b. Pada tahap 1, calon penyelenggara mengunggah berkas – berkas yang diperlukan pada tahap satu berupa Akta Perusahaan, SK Kumham, Data Pemegang Saham, Data Direksi dan Komisaris, NIB Perusahaan, NPWP Perusahaan (Penyelenggara), Struktur Organisasi Perusahaan, Bukti Kesiapan Operasional, Bukti Keahlian, Rencana Kerja Perusahaan untuk 1 sampai 3 tahun pertama, *Company Profile*, Surat Pernyataan kepatuhan terhadap OJK dan ALUDI
- c. Mendapatkan surat tanggapan tahap satu dari ALUDI, surat akan diberikan selambat – lambatnya pada 7 (tujuh) hari kerja
- d. Melakukan pembayaran dan mengunggah bukti pembayaran melalui laman web ALUDI, pada tahapan ini perusahaan akan mendapatkan Sertifikat Keanggotaan ALUDI
- e. Pada tahap 2, calon penyelenggara mengunggah berkas – berkas yang diperlukan pada tahap dua berupa Sertifikat keanggotaan ALUDI, Profil Perusahaan dan Pendiri, *Standard Operating Procedure* (SOP), *IT review*, Laporan hasil Pentest, Sertifikat ISO 27001, Bank Kustodian, Pendaftaran KSEI, Perjanjian Kerjasama dengan pihak ketiga, Lembaga Pengelola Informasi Perkreditan (LPIP).
- f. Mendapatkan surat tanggapan tahap satu dari ALUDI, surat akan diberikan selambat – lambatnya pada 7 (tujuh) hari kerja
- g. Dilakukan *Site Visit* oleh pihak ALUDI, dengan agenda visit sebagai berikut :

A. Pengecekan Kesiapan Operasional Penyelenggara

- i. Lengkap; atau
- ii. Kurang lengkap
semisal tidak ada lemari atau tempat lain untuk menyimpan PKS, atau inventaris lainnya yang menunjang pelaksanaan kegiatan *crowdfunding* nantinya maka ALUDI merekomendasikan untuk membeli peralatan tersebut sebagai penunjang dalam melaksanakan kegiatan untuk menjadi Penyelenggara nantinya.

B. Live Demo

- i. *Platform* telah siap dan tidak ada kendala atau bug; atau
- ii. *Platform* tidak siap dan terdapat ada kendala atau bug. Apabila dalam live demo ternyata terdapat banyak bug, maka live demo akan diulang di lain hari.

C. Fit n proper test

- i. Peserta : Seluruh Direksi dan minimal 1 (satu) komisaris pada perusahaan Calon Penyelenggara.
- ii. Bahan ajar : POJK 57 Tahun 2020, peraturan lainnya yang terkait dengan SCF dan Buku Panduan ALUDI.
- iii. Minimal kelulusan
 - a. Soal terkait Penerbit, Pemodal dan Penyelenggara minimal benar 7 dari 10 soal; dan
 - b. Soal terkait *case study* minimal benar 8 dari 10 soal.
 Apabila tidak lulus : Akan dilakukan *fit and proper test* ulang 1 (satu) bulan setelah pengumuman. *Fit and proper test* akan diulang sampai semua peserta dari Calon Penyelenggara lulus.

- h. Proses selesai, ALUDI akan memberikan surat rekomendasi kepada OJK sebagai syarat pendaftaran calon penyelenggara

4. Pendaftaran ke Kementerian Komunikasi dan Informasi (Kemenkominfo)

Perusahaan PT Esa Dana Unggul melakukan pendaftaran Penyelenggara Sistem Elektronik (PSE) ke Kemenkominfo secara *online*. Langkah – langkah yang dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- Pendaftaran dilakukan melalui laman <https://pse.kominfo.go.id>
- Melakukan pengisian form pendaftaran PSE, form bagian pengajuan yang berisi identitas penanggungjawab perusahaan, profil usaha yang berisi data legalitas dokumen entitas, gambar teknis dan proses bisnis dari sistem elektronik yang didaftarkan
- Kemenkominfo melakukan verifikasi terhadap kelengkapan data yang sudah diupload
- Perusahaan mendapatkan Nomor Tanda Daftar untuk melakukan pengecekan atas pendaftaran PSE dan menerima Tanda Daftar PSE dengan bentuk dokumen elektronik

Penyelenggara dalam hal ini PT Esa Dana Unggul setelah memperoleh izin usaha dari OJK dan terdaftar sebagai Penyelenggara Sistem Elektronik dapat mulai melayani penawaran efek oleh penerbit.

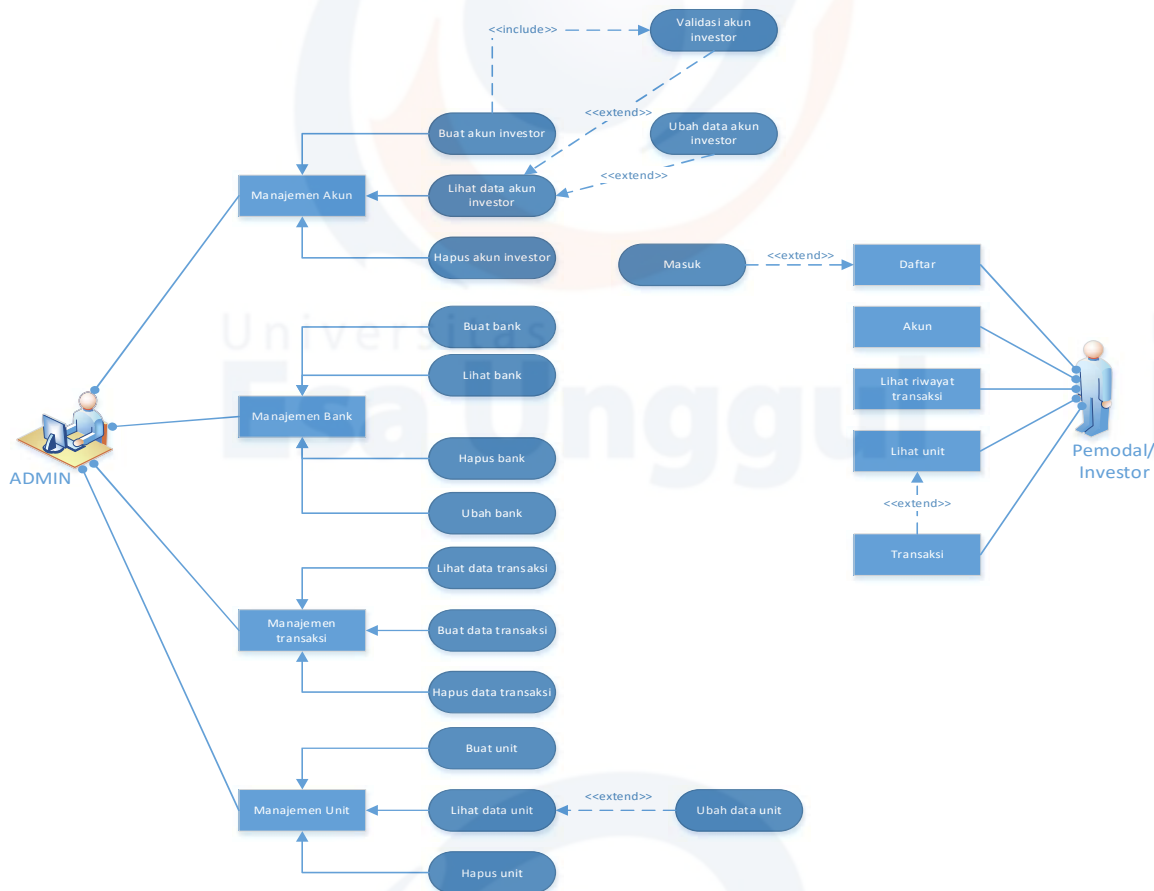
Lampiran 5.3 Timeline IPO Saham di *Securities Crowdfunding*



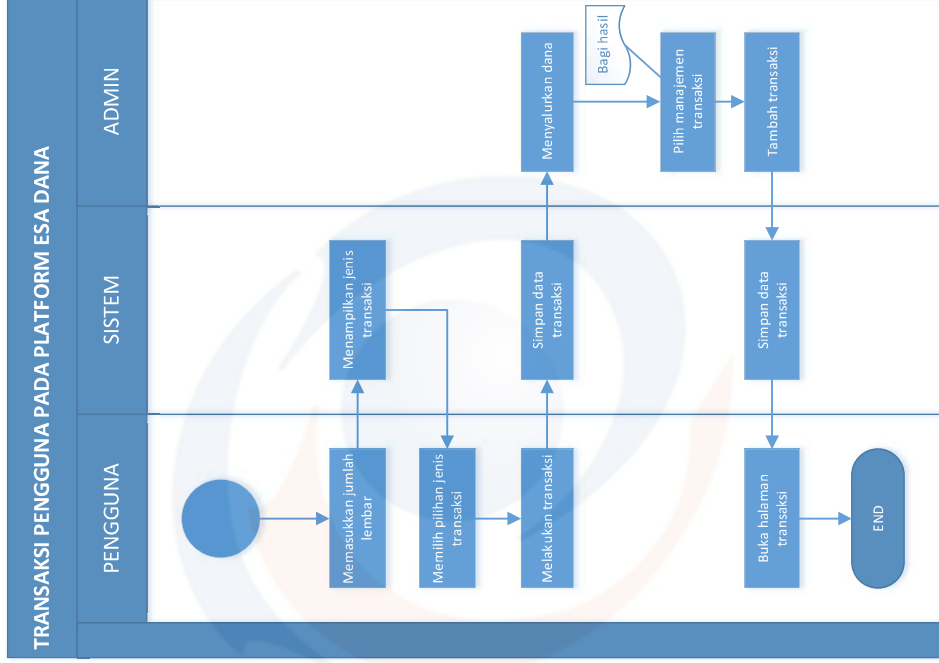
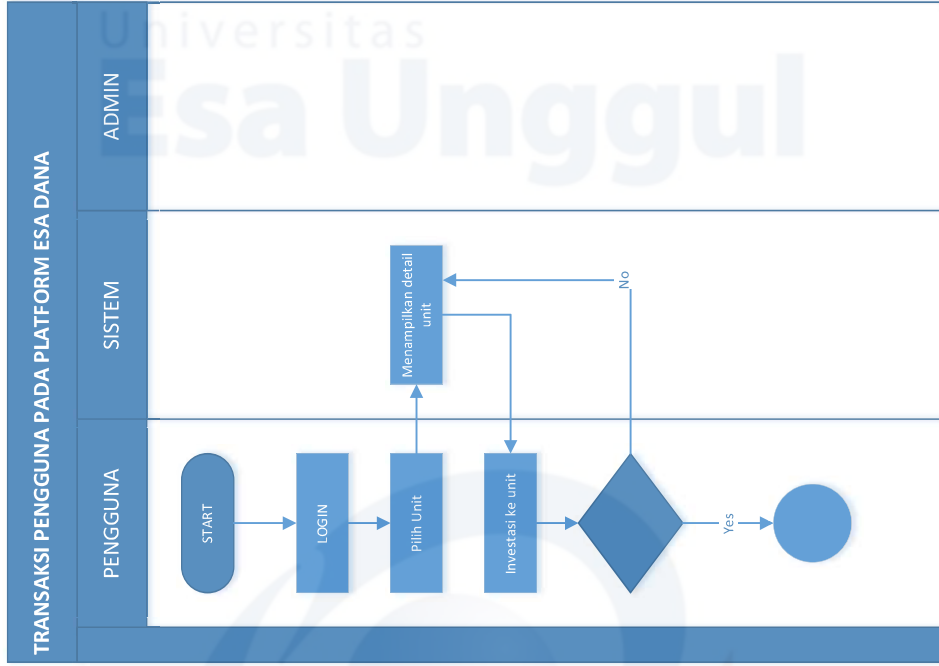
Lampiran 5.4 Timeline Pendirian PT Esa Dana Unggul

No	Timeline	Waktu (Bulan)															
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
1	Sewa dan Renovasi Gedung	█															
2	Persiapan Pendirian Perusahaan	█	█	█	█												
3	Pembuatan Akta Pendirian Perusahaan				█												
4	Pembuatan NPWP Perusahaan					█											
5	Pembuatan Rekening Perusahaan						█										
6	Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB)							█									
7	Pendaftaran PSE ke Kemenkominfo								█								
8	Pendaftaran Izin ke ALUDI dan Persiapan Berkas - Berkas untuk Tahap 1									█							
9	Esa Dana Mendapat Surat Tanggapan Tahap 1, Pembayaran Biaya Keanggotaan dan Mendapatkan Sertifikat Keanggotaan										█						
10	Pendaftaran ke KSEI dan penandatanganan Surat Perjanjian Penggunaan Layanan Jasa KSEI											█					
11	Persiapan Berkas - Berkas untuk Tahap 2 dan Mendapatkan Surat Tanggapan Tahap 2												█				
12	Site Visit oleh Tim ALUDI													█			
13	Mendapatkan Surat Rekomendasi dari ALUDI untuk Kelengkapan Izin ke OJK														█		
14	Pendaftaran ke OJK															█	
15	Esa Dana Mendapatkan Izin Operasional dari OJK																█
16	Esa Dana Mendapatkan Username dan Password untuk Akses Website SPEK																█

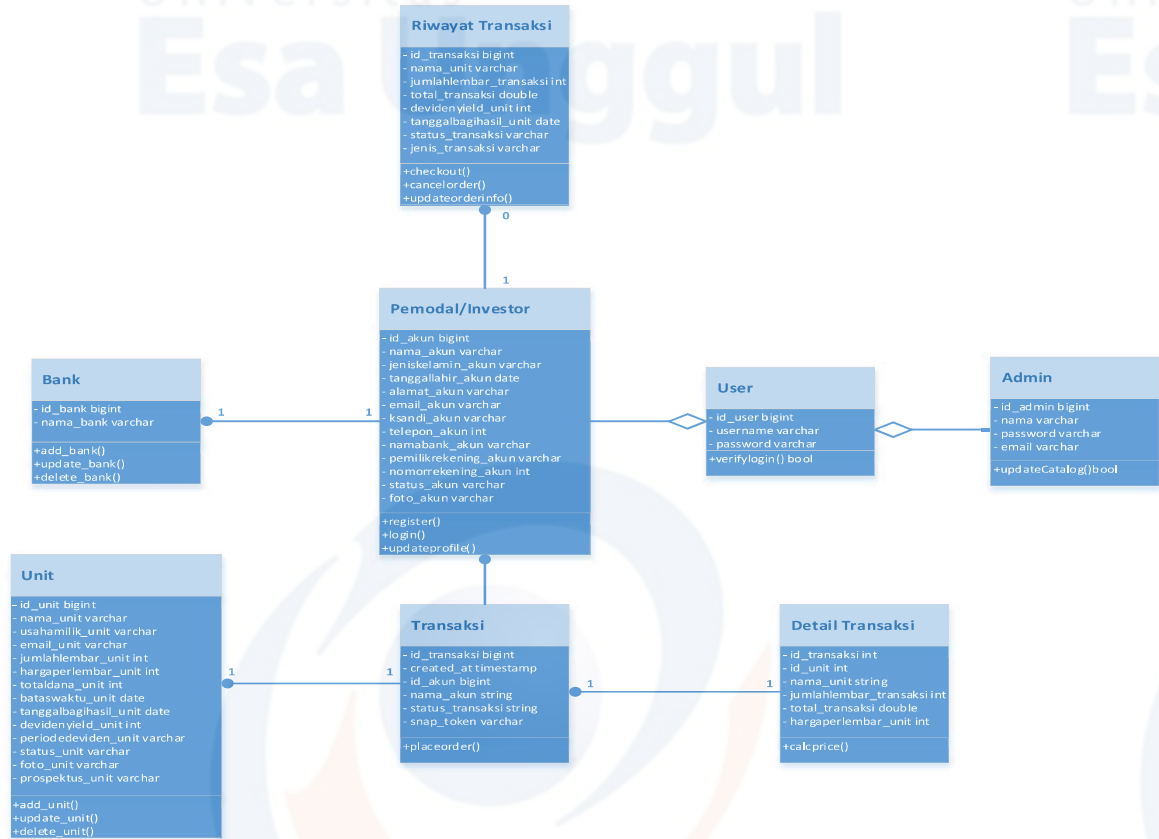
Lampiran 5.5 Diagram Perencanaan Platform EsaDana Use Case Diagram



Activity Diagram



Class Diagram



Lampiran 5.6 Desain Fitur – Fitur EsaDana Halaman Detail Unit

The screenshot displays the 'Halaman Detail Unit' (Unit Detail Page) on the EsaDana website. The page features a dark green navigation bar at the top with a menu icon, links for 'Investor', 'Penerbit', 'Keuntungan Investor', 'Video Tutorial', 'Pasar Sekunder', and 'Blog', and a contact number '+62-852 999 999'. Below the navigation bar, the EsaDana and OK (Otoritas Jasa Keuangan) logos are visible. The main content area is divided into three columns, each representing a different residential unit. Each unit listing includes a photograph, the unit name, completion status, and a table of financial details.

Abdi Kartini Residence		Abdi Gandaria Residence		Abdi Syahdan Residence	
Total terkumpul 100.00% dari 839 investors		Total terkumpul 100.00% dari 295 investors		Total terkumpul 100.00% dari 208 investors	
Cepat-hunung selesai		Cepat-hunung selesai		Cepat-hunung selesai	
Jumlah Dana	Ikut Hoki	Jumlah Dana	Ikut Hoki	Jumlah Dana	Ikut Hoki
Rp4.350.000.000	13%	Rp2.850.000.000	13%	Rp8.000.000.000	16%
Harga Per Lembar	Total Lembar	Harga Per Lembar	Total Lembar	Harga Per Lembar	Total Lembar
Rp1.000	4.350.000	Rp1.000	2.850.000	Rp1.000	8.000.000

Halaman Masuk Pelanggan

The screenshot displays the 'Halaman Masuk Pelanggan' (Customer Login Page) on the EsaDana website. The page features a dark green navigation bar at the top with a menu icon, links for 'Investor', 'Penerbit', 'Keuntungan Investor', 'Video Tutorial', 'Pasar Sekunder', and 'Blog', and a contact number '+62-852 999 999'. Below the navigation bar, the EsaDana and OK (Otoritas Jasa Keuangan) logos are visible. The main content area is centered and features a green welcome message 'Selamat datang di Esa Dana' followed by the instruction 'Login untuk melanjutkan aplikasi anda yang belum lengkap.' Below this, there are two login options: 'Email Login' and 'Telp Login'. The 'Email Login' option is selected, and a login form is displayed with fields for 'Alamat Email' and 'Password (min. 6 karakter)'. A 'MASUK' button is located below the form. At the bottom of the form, there are links for 'Lupa password? Reset password anda.' and 'Tidak mempunyai akun? Daftar sekarang.'

Halaman Transaksi

The screenshot shows the 'Manajemen Transaksi' (Transaction Management) page. At the top, there is a dark green navigation bar with a menu icon, links for 'Investor', 'Penerbit', 'Keuntungan Investor', 'Video Tutorial', 'Pasar Sekunder', and 'Blog', and a contact number '+62-852 999 999'. Below the navigation bar, there are logos for 'ESA DANA' and 'OK OTOMATIS JASA KEUANGAN'. The main content area features a sidebar on the left with the title 'Admin' and a menu with options: 'Dashboard', 'Manajemen Akun', 'Manajemen Bank', 'Manajemen Transaksi', and 'Manajemen Unit'. The main panel is titled 'Manajemen Transaksi' and includes a 'Tambah Transaksi Baru' button. It contains a search bar and a table with the following data:

Name	Email	Transaksi	Unit UMKM	Lembar	Total	Status	Action
Pembelian	Pembelian	Pembelian	2	2 Lembar	Rp 20000	pending	[Cancel] [hapus]
Pembelian	Pembelian	Pembelian	2	1 lembar	Rp 10000	pending	[Cancel] [hapus]
Pembelian	Pembelian	Pembelian	2	1 Lembar	Rp 10000	pending	[Cancel] [hapus]
Pembelian	Pembelian	Pembelian	2	1 lembar	Rp 10000	pending	[Cancel] [hapus]

At the bottom of the table, it says 'Showing 1 to 4 of 4 entries' and 'Produk 1 dari 1'.

Halaman Dashboard Admin

The screenshot shows the 'Dashboard' page for an admin user. It features the same dark green navigation bar as the previous page. The sidebar on the left is titled 'Admin' and has a menu with options: 'Dashboard', 'Manajemen Akun', 'Manajemen Bank', 'Manajemen Transaksi', and 'Manajemen Unit'. The main panel is titled 'Dashboard' and displays three key metrics:

- Akun Terdaftar**: 10 (with a blue circular icon and a small note 'Akan segera terverifikasi')
- Unit Terdaftar**: 50 (with a green circular icon and a small note 'Masukin lebih lagi bro')
- Total Dana**: Rp. 10000000 (with a red circular icon and a small note 'Total pengisian dana')

Halaman Manajemen Akun Admin

Investor Penerbit Keuntungan Investor Video Tutorial Pasar Sekunder Blog +62-852 999 999

Admin

Menu

- Dashboard
- Manajemen Akun
- Manajemen Bank
- Manajemen Transaksi
- Manajemen Unit

Manajemen Akun Tambah Akun Baru

Show: 10 entries

Name	Email	Telepon	Status	Action
Ahmad	ahmad@pt.com	22044887	AKTIF	Tambah MODUL
Muhammad Ridli	mridli@pt.com	023456789	Bank Aktif	Tambah MODUL

Showing 1 to 2 of 2 entries Previous 1 Next

Halaman Manajemen Bank Admin

Investor Penerbit Keuntungan Investor Video Tutorial Pasar Sekunder Blog +62-852 999 999

Admin

Menu

- Dashboard
- Manajemen Akun
- Manajemen Bank
- Manajemen Transaksi
- Manajemen Unit

Manajemen Bank Tambah Bank Baru

Show: 10 entries

Nama Bank	Action
BCA	Tambah MODUL

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

Halaman Manajemen Transaksi

Investor Penerbit Keuntungan Investor Video Tutorial Pasar Sekunder Blog +62-852 999 999

Admin

- Menu
- Dashboard
- Manajemen Akun
- Manajemen Bank
- Manajemen Transaksi
- Manajemen Unit

Manajemen Transaksi

Tambah Transaksi Baru

Show ID < v> entries Search

Name	Email	Transaksi	Unit UMKM	Lembar	Total	Status	Action
Pembelian	Pembelian	Pembelian	2	2 Lembar	Rs 20000	pending	[Cancel] [Hapus]
Pembelian	Pembelian	Pembelian	2	1 Lembar	Rs 10000	pending	[Cancel] [Hapus]
Pembelian	Pembelian	Pembelian	2	1 Lembar	Rs 10000	pending	[Cancel] [Hapus]
Pembelian	Pembelian	Pembelian	2	1 Lembar	Rs 10000	pending	[Cancel] [Hapus]

Showing 1 to 4 of 4 entries Previous 1 Next

Halaman Manajemen Unit

Investor Penerbit Keuntungan Investor Video Tutorial Pasar Sekunder Blog +62-852 999 999

Admin

- Menu
- Dashboard
- Manajemen Akun
- Manajemen Bank
- Manajemen Transaksi
- Manajemen Unit

Manajemen Unit

Tambah Unit Baru

Show ID < v> entries Search

Nama Unit	Lembar Tersedia	Jumlah Lembar	Total Dana	Batas Waktu Pending	Status	Action
PT UMKM	pengurusan	10	1000000	2021-05-31	Dibuka	[Cancel] [Hapus]

Showing 1 to 1 of 1 entries Previous 1 Next

Lampiran 5.7 Tata Cara Pemodal

- A. Definisi
Pemodal adalah pihak yang melakukan pembelian Efek Penerbit melalui Layanan Urun Dana.
- B. Kewajiban Pemodal
 - i. Pemodal harus memiliki rekening Efek pada Bank Kustodian yang khusus untuk menyimpan Efek dan/atau dana melalui Layanan Urun Dana
 - ii. Pemodal harus memiliki kemampuan untuk membeli Efek Penerbit.
 - iii. Pemodal harus memenuhi kriteria Pemodal dan batasan pembelian Efek.
- C. Hak Pemodal
 - i. Pemodal dapat membatalkan rencana pembelian Efek melalui Layanan Urun Dana paling lambat 48 (empat puluh delapan) jam setelah melakukan pembelian Efek.
 - ii. Dalam hal Pemodal membatalkan rencana pembelian Efek sebagaimana dimaksud dalam Poin 1, Penyelenggara wajib mengembalikan dana kepada Pemodal paling lambat 2 (dua) hari kerja setelah pembatalan pemesanan modal.
- D. Pemodal dengan Lebih dari Satu Penyelenggara
Apabila Pemodal membeli Efek melalui lebih dari 1 penyelenggara, maka pemodal wajib menggunakan rekening efek yang berbeda pada masing-masing penyelenggara.
- E. Kriteria Pemodal dan Batasan Pembelian Efek
 - i. Pemodal dengan penghasilan sampai dengan Rp500.000.000,00 dapat membeli Efek maksimal 5% dari penghasilan per tahun.
 - ii. Pemodal dengan penghasilan lebih dari Rp500.000.000,00 dapat membeli Efek maksimal 10% dari penghasilan per tahun.
- F. Pengecualian
 - i. Kriteria Pemodal dan Batasan Pembelian Efek tidak berlaku dalam hal Pemodal merupakan badan hukum dan pihak yang mempunyai pengalaman berinvestasi di pasar modal yang dibuktikan dengan kepemilikan rekening Efek paling sedikit 2 (dua) tahun sebelum penawaran Efek.
 - ii. Kriteria Pemodal dan Batasan Pembelian Efek tidak berlaku dalam hal Efek yang diterbitkan melalui Layanan Urun Dana merupakan Efek bersifat utang atau sukuk dijamin dengan nilai jaminan minimal 125% (seratus dua puluh lima persen) dari nilai penghimpunan dana.
- G. Nilai Jaminan
Nilai jaminan ditentukan oleh:
 - i. Penilai yang terdaftar di OJK; atau
 - ii. Dokumen tertentu yang dapat dipertanggungjawabkan

Lampiran 5.8 Tata Cara Penerbit

A. Definisi

Penerbit adalah badan usaha Indonesia baik yang berbentuk badan hukum maupun badan usaha lainnya yang menerbitkan Efek melalui Layanan Urun Dana. (Pasal 1 angka 7 POJK 57/2020)

B. Hal yang harus diperhatikan menjadi Penerbit dalam Layanan Urun Dana:

- i. Bahwa Penerbit adalah badan usaha/Perseorangan/Koperasi/Firma Indonesia baik yang berbentuk badan hukum maupun badan usaha lainnya yang menerbitkan Efek melalui Layanan Urun Dana.
- ii. Penerbit dalam menjalankan kegiatan usahanya telah memiliki setiap perizinan yang dipersyaratkan dan perizinan tersebut, sampai ini masih berlaku dan/atau tidak sedang ditangguhkan oleh pihak yang berwenang.
- iii. Penerbit dalam menjalankan kegiatan usahanya tidak melanggar hukum dan perundang-undangan yang berlaku pada Negara Kesatuan Republik Indonesia, termasuk namun tidak terbatas pada pelanggaran terhadap hak atas kekayaan intelektual dari pihak ketiga lainnya.

Setelah mengantongi izin, **Penerbit dapat mendaftarkan badan usahanya melalui situs web penyelenggara** yang terintegrasi secara *online*. Dalam melakukan proses pendaftaran, badan usaha harus **menyiapkan dokumen** yang setidaknya-tidaknya terdiri dari:

- a. Akta pendirian badan hukum Penerbit, antara lain berupa anggaran dasar (terupdate) yang telah disahkan/disetujui oleh Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia dan/atau instansi lain yang berwenang atau diberikan kepada instansi yang berwenang.
- b. Daftar struktural badan usaha.
- c. Informasi terkait jenis dan jumlah Efek yang ditawarkan.
- d. Jumlah dana yang akan dihimpun dalam penawaran Saham dan proyeksi penggunaan dana dari hasil penawaran Saham.
- e. Jumlah minimum dana yang harus diperoleh dalam penawaran Saham, jika Penerbit menetapkan jumlah minimum dana yang harus diperoleh.
- f. Risiko utama yang dihadapi Penerbit dan risiko lainnya yang kemungkinan membuat tidak likuidnya Saham Penawaran.
- g. Rencana bisnis atau proyek Penerbit.
- h. Perizinan yang berkaitan dengan kegiatan usaha Penerbit dan/atau proyek yang akan didanai.
- i. Kebijakan pembagian dividen Penerbit sesuai akta anggaran dasar Penerbit.
- j. Laporan keuangan yang disusun minimal berdasarkan standar akuntansi tanpa akuntabilitas publik.
- k. Mekanisme penetapan harga saham.
- l. Surat keterangan domisili Penerbit.

Setelah mengisi formulir dan menyerahkan dokumen, Penyelenggara akan melakukan tinjauan. Penerbit akan dihubungi oleh pihak penyelenggara untuk konfirmasi ulang dan/atau melengkapi dokumen-dokumen persyaratan penawaran efek.

Lampiran 5.9 Biaya Operasional EsaDana Per-Bulan

Tahun 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Tahun 1											
Biaya Operasional											
Sewa Bangunan Ruko	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667
Biaya Keanggotaan ALLIADI	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667
Renovasi Ruko	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
Sewa dan Perawatan Server	Rp 10.905.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590
Sewa dan Perawatan DSC	Rp 10.905.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590	Rp 7.655.590
Biaya Internet	Rp 2.500.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Biaya Listrik	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
Biaya Air	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
Biaya Layanan Telepon	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
Biaya Member Dirkir	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000
Pembelian ATK	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
Pembelian & Substansi Harian	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
Behan Pemeliharaan Kantor	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
Paik Reklame Melekat	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667
Biaya Transmisi	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Iuran Lirtekwan Ruko	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
Sewa Domain	Rp 17.500	Rp 17.500	Rp 17.500	Rp 17.500	Rp 17.500	Rp 17.500	Rp 17.500	Rp 17.500	Rp 17.500	Rp 17.500	Rp 17.500
E-KYC dan E-Signature	Rp 875.000	Rp 875.000	Rp 875.000	Rp 875.000	Rp 875.000	Rp 875.000	Rp 875.000	Rp 875.000	Rp 875.000	Rp 875.000	Rp 875.000
Total Biaya	Rp 63.478.680	Rp 55.478.680	Rp 55.478.680	Rp 55.478.680	Rp 55.478.680	Rp 55.478.680	Rp 55.478.680	Rp 55.478.680	Rp 55.478.680	Rp 55.478.680	Rp 55.478.680
Tahun 2											
Biaya Operasional											
Sewa Bangunan Ruko	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667
Biaya Keanggotaan ALLIADI	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667
Sewa dan Perawatan Server	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370
Sewa dan Perawatan DSC	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370	Rp 8.038.370
Biaya Internet	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000
Biaya Listrik	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000
Biaya Air	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000	Rp 2.520.000
Biaya Layanan Telepon	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000	Rp 1.575.000
Biaya Member Dirkir	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000	Rp 3.465.000
Pembelian ATK	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000	Rp 2.625.000
Pembelian & Substansi Harian	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000	Rp 5.250.000
Behan Pemeliharaan Kantor	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000	Rp 1.050.000
Paik Reklame Melekat	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667
Biaya Transmisi	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000	Rp 3.150.000
Sewa Domain	Rp 20.158	Rp 20.158	Rp 20.158	Rp 20.158	Rp 20.158	Rp 20.158	Rp 20.158	Rp 20.158	Rp 20.158	Rp 20.158	Rp 20.158
E-KYC dan E-Signature	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667	Rp 2.916.667
Biaya Akses Ekstremal	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667	Rp 15.416.667
ERP	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167	Rp 7.304.167
Learning Management System	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064
Total Biaya	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064	Rp 83.141.064

Tahun 3	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Biaya Operasional												
Sewa Bangunan Ruko	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667
Biaya Keangsaan AL-IDI	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667
Sewa dan Perawatan Server	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149
Sewa dan Perawatan DRC	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149	Rp 8.421.149
Biaya Internet	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000
Biaya Listrik	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000
Biaya Air	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000
Biaya Layanan Telenor	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000
Biaya Member Parkir	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000	Rp 4.125.000
Pembelian ATK	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000
Pembelian Kebutuhan Harian	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000	Rp 5.500.000
Beban Peneliharaan Kantor	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000	Rp 1.100.000
Pajak Reklame Meleka	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667
Biaya Transportasi	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780	Rp 3.532.780
Iuran LirisKunjungan Ruko	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000	Rp 1.650.000
Sewa Domain	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166	Rp 21.166
E-KYC dan E-Signature	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000	Rp 4.375.000
Total Biaya	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244	Rp 60.521.244

	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Tabun 4												
Biaya Operasional												
Sewa Bangunan Ruko	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667
Biaya Keagenan ALUDI	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667
Sewa dan Perawatan Server	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929	Rp 8.803.929
Sewa dan Perawatan DRG	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929	Rp 3.803.929
Biaya Internet	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000
Biaya Listrik	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000
Biaya Air	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000
Biaya Layanan Telepon	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000
Biaya Mander Parfir	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000	Rp 5.175.000
Pembelian ATK	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000
Pembelian Kebersihan Harian	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000	Rp 5.750.000
Beban Perbaikan Kantor	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000
Paikak Reklame Melekat	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667
Biaya Transportasi	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559	Rp 3.915.559
Iuran Listrik dan Ruko	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000	Rp 1.725.000
Sewa Domain	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174	Rp 22.174
E-KYC dan E-Signature	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333	Rp 5.833.333
Total Biaya	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924	Rp 65.178.924

Tahun 5	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Biaya Operasional												
Sewa Bangunan Ruko	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667	Rp 7.916.667
Biaya Koneksi ALU/DI	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667	Rp 1.666.667
Sewa dan Perawatan Server	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708
Sewa dan Perawatan DRC	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708	Rp 9.186.708
Biaya Internet	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
Biaya Listrik	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000
Biaya Air	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Biaya Layanan Telepon	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000
Biaya Membe Pakir	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000	Rp 5.580.000
Pembelian ATK	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Pembelian Keseluruhan Bahan	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000
Beban Pencapaian Kantor	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
Pajak Reklame Melesat	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667	Rp 41.667
Biaya Transportasi	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339	Rp 4.298.339
Jurusan Linetungan Ruko	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000	Rp 1.800.000
Sewa Jemalin	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182	Rp 23.182
E-KYC dan E-Signature	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667	Rp 7.291.667
Total Biaya	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603	Rp 69.191.603

LAMPIRAN 6 Pemeriksaan Plagiarism

BP SecuritiesCrowdfunding MM UEU KHI

ORIGINALITY REPORT

12 %	9 %	4 %	5 %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	infor.seaninstitute.org Internet Source	2 %
2	digilib.esaunggul.ac.id Internet Source	2 %
3	Submitted to Universitas Esa Unggul Student Paper	1 %
4	Submitted to UIN Syarif Hidayatullah Jakarta Student Paper	1 %
5	eprints.uad.ac.id Internet Source	1 %
6	ejournal.unesa.ac.id Internet Source	1 %
7	www.hukumonline.com Internet Source	<1 %
8	www.slideshare.net Internet Source	<1 %
9	aludi.id Internet Source	<1 %

10	digilib.stiestekom.ac.id Internet Source	<1%
11	www.scribd.com Internet Source	<1%
12	islamicmarkets.com Internet Source	<1%
13	Submitted to Surabaya University Student Paper	<1%
14	kneks.go.id Internet Source	<1%
15	Submitted to Universitas Diponegoro Student Paper	<1%
16	lontar.ui.ac.id Internet Source	<1%
17	Submitted to Universitas Kristen Duta Wacana Student Paper	<1%
18	Marudur Pandapotan Damanik, Ari Cahyo Nugroho, Dede Mahmudah, Erisva Hakiki Purwaningsih. "EVALUASI PROGRAM PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA (Studi pada Program Pelatihan di BPSDMP Kominfo Jakarta)", <i>Jumal Studi Komunikasi dan Media</i> , 2020 Publication	<1%
19	Submitted to St. Ursula Academy High School	

Student Paper

<1 %

20

www.readbag.com

Internet Source

<1 %

21

Suaibatul Aslamiyah. "Model Evaluasi Strategi Wisata Lontar Sewu Dalam Meningkatkan Citra Destinasi", *Jurnal Manajerial*, 2023

Publication

<1 %

22

etheses.uin-malang.ac.id

Internet Source

<1 %

23

Moch Rizal, Fensi Handayani. "PENGARUH KOMPENSASI FINANSIAL DAN NON FINANSIAL TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT. SAHABAT PRIMA SUKSES", *Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis & Manajemen*, 2021

Publication

<1 %

24

www.ojk.go.id

Internet Source

<1 %

25

Dadang Suherman, Sutriyono Sutriyono. "Analisis Finansial Peternakan Sapi Perah Petemak Gapoktan Sumber Mulya di Kabupaten Kepahiang Bengkulu", *Buletin Peternakan Tropis*, 2021

Publication

<1 %

26

dpupr.blitarkab.go.id

Internet Source

<1 %

27	repository.uinsaizu.ac.id Internet Source	<1 %
28	Mahfud Nugroho, Fitria Yuni Astuti. "ANALISIS KELAYAKAN USAHA PETERNAKAN AYAM PEDAGING", Jurnal Manajemen Dayasaing, 2021 Publication	<1 %
29	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	<1 %
30	Mesra Berlyn Hakim, Temon Bagus Hidayatullah, Tri Winarsih, Umar Yeni Suyanto. "Analisis Kewajiban Perpajakan PPh 21, PPh 23 dan PPh Final Pada PT Taiba Consulting Indonesia", Owner, 2023 Publication	<1 %
31	id.scribd.com Internet Source	<1 %
32	Fatimah Fatimah, Akhmad Toha, Aryo Prakoso. "The Influence of Liquidity, Leverage and Profitability Ratio on Financial Distress", Owner, 2019 Publication	<1 %
33	pt.scribd.com Internet Source	<1 %
34	Suaibatul Aslamiyah. "Formulasi Strategi Ukm Jilbab Azky Collection Untuk Meningkatkan	<1 %

Daya Saing Di Masa Pandemi Covid-19",
MANAJERIAL, 2021

Publication

35	e-journal.unwiku.ac.id Internet Source	<1 %
36	Graha Anggar Perbawa, Yos Sunitiyoso. "Scenario Planning of Islamic Banking Industry Development in Indonesia", European Journal of Business and Management Research, 2023 Publication	<1 %
37	Submitted to IAI KAPD Jawa Timur Student Paper	<1 %
38	daftar.rubaya.ac.id Internet Source	<1 %
39	Submitted to iGroup Student Paper	<1 %
40	idmf.id Internet Source	<1 %
41	www.kbri-canberra.org.au Internet Source	<1 %
42	Dilasari Dilasari, Sri Mulyati, Asep Kurniawan. "PENGARUH FINANCIAL LITERACY, LIFE STYLE, LOCUS OF CONTROL DAN DEMOGRAFI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF GENERASI MILENIAL DI KOTA	<1 %

SUBANG", JASS (Journal of Accounting for Sustainable Society), 2021

Publication

43 Stahl. Encyclopedia of Health Care Management <1 %
Publication

44 Nuno Martins, Pedro Costa, Alexandre Esteves, Tomas Martins, Susana Nicola, Alberto Pereira. "New Online Reality", 2022 10th International Symposium on Digital Forensics and Security (ISDFS), 2022 <1 %
Publication

45 www.jogloabang.com <1 %
Internet Source

46 Asadi Asadi, Ahmad Mukoffi, Risky Aprilia Dwi Susanti. "Pengelolaan modal kerja guna menjaga likuiditas dan profitabilitas", Jurnal Paradigma Ekonomika, 2021 <1 %
Publication

47 Erawan Prasetya, Tuti Alawiyah, Ratningsih Ratningsih. "Implementasi Metode SAW Pada Sistem Informasi Penyeleksian Peserta WUBI", Indonesian Journal on Software Engineering (IJSE), 2019 <1 %
Publication

48 Religiana Salsabila, Hariyadi Hariyadi, Nyoto Santoso. "Tree Health Management Strategy <1 %

in Cianjur Urban Forest", *Jurnal Sylva Lestari*,
2021
Publication

49 Submitted to Universitas Pelita Harapan <1 %
Student Paper

50 Budi Agus Riswandi, Abdurrahman Alfaqiih,
Lucky Suryo Wicaksono. "Design of Equity
Crowdfunding in the Digital Age", *Laws*, 2023
Publication

51 I Komang Ira Agustiana, Ni Made Hartini, Isa
Dwi Poetranto. "STRATEGI PEMASARAN
DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN
DI SEAFOOD LAGOON RESTAURANT NUSA
DUA", *Journal of Tourism and Interdisciplinary
Studies*, 2023
Publication

52 Iwayan S. A. Mukti, Arie S. M. Lumenta, Brave
A. Sugiwarso. "Rancang Bangun Aplikasi
Pembelajaran Untuk Anak Umur 6 – 9 Tahun
Berbasis Android", *Jurnal Teknik Informatika*,
2018
Publication

53 Yuviani Kusumawardh. "ANALISIS
MANAJEMEN RISIKO BERBASIS ISO
31000:2009 PADA MODEL OPTIMASI
PENGEMBANGAN DESTINASI WISATA
SPIRITUAL", *JURNAL SOSIAL HUMANIORA*,
2019

	Publication	
54	eprints.uny.ac.id Internet Source	<1 %
55	Patrice Spath, Stanley Abraham, Justine Mishek. "Strategic Management for Healthcare Organizations, Second Edition", Zovio Inc, 2021 Publication	<1 %
56	Rina Elsa Rizkiana, Michael Gerry. "Penanganan Hak Atas Perumahan yang Layak terkait Backlog di Masa Pandemi Covid 19: Studi Kasus di Kota Samarinda", Jumal HAM, 2022 Publication	<1 %
57	Zaki Priambudi, Bima Rico Pambudi, Natasha Intania Sabila. "Risiko Misleading Information Prospektus Keuangan UMK-M Pada Securities Crowdfunding: Implementasi BLU sebagai Auditor", Jumal Penelitian Hukum De Jure, 2023 Publication	<1 %
58	Raymondo Wengkau, Chalil Chalil, Maskuri Maskuri. "STRATEGI BERSAING RUMAH MAKAN HENI PUTRI KAILI", Jumal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT), 2020 Publication	<1 %

59	repository.ubharajaya.ac.id Internet Source	<1 %
60	Goodwill Desember 2013. "Goodwill Vo. 4 No. 2 Desember 2013", JURNAL RISET AKUNTANSI DAN AUDITING "GOODWILL", 2014 Publication	<1 %
61	A.A.Ayu Ratih T.A. K., Anna Pudianti, V.R. Vitasurya. "REVITALISASI PASAR SENI DAN WISATA GABUSAN", Jumal Terapan Abdimas, 2021 Publication	<1 %
62	Alpon Newegalen, Yusram Adi, Hafipah Hafipah. "Pengaruh Kompetensi, Kompensasi dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan pada PT. Cendrawasih Mas di Kabupaten Puncak Papua", PARADOKS : Jurnal Ilmu Ekonomi, 2021 Publication	<1 %
63	Azwar Aziz. "Peramalan Pengguna Broadband di Indonesia [Forecasting of Broadband Users in Indonesia]", Buletin Pos dan Telekomunikasi, 2016 Publication	<1 %
64	Submitted to President University Student Paper	<1 %
65	Anasthasia Pricillia Handayani, Syawaluddin Syawaluddin, Mila Asmawiani Okta, Thomas	<1 %

Sumarsan Goh. "Pelatihan dan Job Desk terhadap Loyalitas Kerja Karyawan", *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 2022
Publication

66 Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia <1 %
Student Paper

67 Susana Limanto, Ellysa Tjandra, Dionisius Dwi Putra. "Pembuatan Configurable Payroll Software Untuk Meningkatkan Keleluasaan Saat Pengembangan Sistem Penggajian", *Teknika*, 2021
Publication

68 idec.industri.ft.uns.ac.id <1 %
Internet Source

69 DWI KURNIAWAN. "EVALUASI ANALISA JABATAN DAN IDENTIFIKASI KEBUTUHAN PELATIHAN UNTUK PENINGKATAN KOMPETENSI PEGAWAI DI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS JAMBI", *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan*, 2016
Publication

70 Muhammad Hanif Amiruddin, Deny Andesta, Dzakiyah Widyaningrum. "PENDEKATAN METODE SWOT DAN QSPM PADA STRATEGI PEMASARAN PRODUK PETIS UDANG (Studi Kasus : UD. Sahabat Barokah di Desa

Sungonlegowo)", JUSTI (Jurnal Sistem dan Teknik Industri), 2021

Publication

71 Susi Susilawati. "RASIO KEUANGAN : DETERMINAN PERTUMBUHAN LABA STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SEKTOR INDUSTRI DASAR DAN KIMIA YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA", JURNAL AKUNTANSI, 2020
Publication <1 %

72 www.joinan.co.id
Internet Source <1 %

73 Eko Purnarianto. "Analisis Penerimaan PAD Pada Dinas Perikanan dan Peternakan Kabupaten Tebo", Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah, 2016
Publication <1 %

74 Eriawan Agung Nugroho. "IMPLEMENTASI UNDANG-UNDANG NEGARA REPUBLIK INDONESIA NOMOR 11 TAHUN 2008 TENTANG INFORMASI & TRANSAKSI ELEKTRONIK (UU ITE) TERHADAP REKAM MEDIS ELEKTRONIK (EMR)", Jurnal JURISTIC, 2020
Publication <1 %

75 mail.mpkp.ui.ac.id
Internet Source <1 %

76 Fuad Nasher. "PERANCANGAN SISTEM MANAJEMEN KEAMANAN INFORMASI LAYANAN PENGADAAN BARANG/JASA SECARA ELEKTRONIK (LPSE) DI DINAS KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA KABUPATEN CIANJUR DENGAN MENGGUNAKAN SNI ISO/IEC 27001:2013", Media Jurnal Informatika, 2020

Publication

<1%

77 HARTINA HARTINA, NILUH PUTU EVVY ROSSANTY, MOH. ALI MURAD. "PENGARUH DISIPLIN KERJA, PENGAWASAN, DAN KOMPENSASI TERHADAP KINERJA PEGAWAI PELINDO IV PANTOLOAN", Jumal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT), 2021

Publication

<1%

78 Irfan Cholid. "ANALISIS FINANSIAL DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH AMPLANG MENUJU ONE VILLAGE ONE PRODUCT", JURNAL PERTANIAN, 2020

Publication

<1%

79 Nurul Rahmah, Murniyati Murniyati. "Penyelesaian Transaksi Keuangan Pada Usaha Elektronik Rumah Tangga Dengan Menggunakan Abss Premier Versi 20", Artikel Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi, 2022

<1%

Publication		
80	Primandita Fitriandi. "PAJAK BERGANDA SECARA EKONOMIS ATAS PENGHASILAN DIVIDEN DI INDONESIA DAN ALTERNATIF PENYELESAIANNYA", JURNAL PAJAK INDONESIA (Indonesian Tax Review), 2019 Publication	<1 %
81	danamart.id Internet Source	<1 %
82	ppid.temanggungkab.go.id Internet Source	<1 %
83	neonlights88blog.wordpress.com Internet Source	<1 %
84	AYVACII, Hakan Şevki and DURMUŞII, Ayşe. "Bir Başarı Testi Geliştirme Çalışması: Isı ve Sıcaklık Başarı Testi Geçerlik ve Güvenirlilik Araştırması", Ondokuz Mayıs Üniversitesi, 2016. Publication	<1 %
85	Abdul Sarifin, Azwar Sidiq, Wa Ode Harliyanti Unga, Aminur Aminur. "FINANCIAL FEASIBILITY OF PURSE SEINE FISHERIES IN BALIMU VILLAGE, SOUTH LASALIMU OF BUTON REGENCY", AQUASAINS, 2021 Publication	<1 %
86	Ahmad Saifi Athoillah, Muhammad Firdaus, Bunasor Sanim. "Strategi Bersaing	<1 %

Perusahaan Taksi Dalam Menghadapi Perubahan Lingkungan", Capital: Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 2019

Publication

87 Ardi Setiawan, Hana Catur Wahyuni. "Integrasi Metode SWOT dan AHP Untuk Merumuskan Strategi Pemasaran (Studi Kasus : PT. Rattan Craft Indonesia)", PROZIMA (Productivity, Optimization and Manufacturing System Engineering), 2018 <1%

Publication

88 Cawalnya Livsanthi Hasyim, Elisabeth Cory Ohoiwutun. "Strategi Komunikasi Pemasaran Ikan Teri (Stolephorus sp.) Kering", Jurnal Penelitian Komunikasi, 2018 <1%

Publication

89 Ellen R. Sutrisno, Charles R. Ngangi, Caroline B. D. Pakasi. "ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PARIWISATA KAWASAN SELAT LEMBEH DI KOTA BITUNG", AGRI-SOSIOEKONOMI, 2018 <1%

Publication

90 Hendrawan Agusta. "Keamanan dan Akses Data Pribadi Penerima Pinjaman Dalam Peer to Peer Lending di Indonesia", KRTHA BHAYANGKARA, 2021 <1%

Publication

91	<p>Hendrawan Agusta. "Perlindungan Data Pribadi Penerima Pinjaman Dalam Transaksi Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (Peer to Peer Lending)", KRTHA BHAYANGKARA, 2020</p> <p>Publication</p>	<1 %
92	<p>Liani Sari, Simion Haluk, Suwito. "Perlindungan Hukum Pekerja Kontrak Di PT (Persero) Perusahaan Listrik Negara Di Kota Jayapura", Journal of Law Review, 2022</p> <p>Publication</p>	<1 %
93	<p>impack-pratama.com</p> <p>Internet Source</p>	<1 %
94	<p>jdih.kebumenkab.go.id</p> <p>Internet Source</p>	<1 %
95	<p>jurnal.stitnualhikmah.ac.id</p> <p>Internet Source</p>	<1 %
96	<p>repository.maranatha.edu</p> <p>Internet Source</p>	<1 %
97	<p>Andini Astarianti Soemarsono, Ukhti Dyandra Sofianti. "Perspektif Hukum Mengenai Penggunaan Securities Crowdfunding pada Masa Pemulihan Ekonomi Akibat Pandemi", Jurnal Hukum Lex Generalis, 2021</p> <p>Publication</p>	<1 %

98	Cindy Ariesta, Fitriyah Nurhidayah. "Penerapan Penyusunan Laporan Keuangan Neraca Berbasis SAK-ETAP Pada UMKM", JURNAL AKUNTANSI, 2020 Publication	<1%
99	N Kuswardhani, M Rizky E P V S, D E Alifah. "Agroindustrial development strategy for herbal-cardamom coffee in Sumberjambe subdistrict, Jember district, East Java, Indonesia", IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 2021 Publication	<1%
100	Riesta Chahya Agustina, Awan Santosa. "PENGARUH DAR, DER DAN TATA KELOLA PERUSAHAAN TERHADAP KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN FARMASI", Capital: Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 2019 Publication	<1%
101	Tarsija Tarsija, Pandaya Pandaya. "Analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas, Aktivitas Dan Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan", JURNAL AKUNTANSI, 2020 Publication	<1%
102	aswinsh.wordpress.com Internet Source	<1%
103	fathoni0809.wordpress.com Internet Source	<1%

104

repository.uinsu.ac.id

Internet Source

<1 %

105

Astrid Athina Indradewi, Carissa Amanda Siswanto, Jeffrey Hadi Soejono, Leonardo Caesar Haryono et al. "Tinjauan Kewajiban Dan Perlindungan Hukum Oleh Penyelenggara Platform Equity Crowdfunding Dalam Aplikasi LandX", *Ajudikasi : Jurnal Ilmu Hukum*, 2022

Publication

<1 %

106

Yusri Yusron, Trisiladi Supriyanto, Hendri Tanjung. "PENGARUH FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL BANK UMUM SYARIAH TERHADAP PEMBIAYAAN UMKM TAHUN 2018-2022", *NISBAH: Jurnal Perbankan Syariah*, 2023

Publication

<1 %

Exclude quotes Off

Exclude bibliography On

Exclude matches Off