

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Bab I

Lampiran 1.1 Dummy website

<https://sinta1607.wixsite.com/my-site-2>

<https://warelogi.co.id>

WARELOGI
Warehouse & Logistic Marketplace

Home Our Services Network News More Log In Register

What We Offer

Warelogi platform marketplace warehouse dan logistik solusi terdepan yang dirancang khusus untuk membantu pengguna dan mitra gudang dan logistik. Dengan fitur-fitur canggih, kami menyediakan visibilitas lengkap gudang dan logistik beserta turunannya. Dapatkan efisiensi maksimal, kendali inventaris yang lebih baik, dan tingkat layanan pelanggan yang lebih tinggi dengan Warelogi.

- 3PL / Logistik**
Layanan Third party logistik.
- Warehouse**
Penyediaan ruang penyimpanan yang aman dan terjangkau untuk menjaga keselamatan barang dan memfasilitasi operasi logistik.
- Trucking**
Pengangkutan barang menggunakan truk atau kendaraan truk untuk mengirim barang dari satu lokasi ke lokasi lainnya.
- Forklift**
alat berat yang digunakan untuk mengangkat, memindahkan, dan memuat barang dengan cepat dan efisien di dalam lingkungan pabrik, gudang, atau tempat penyimpanan.
- Freight Forwarders**
perantara antara pengirim barang dan penerima barang dengan mengurus segala kebutuhan logistik, mulai dari pengumpulan barang, pengemasan, pengiriman, hingga pemrosesan dokumen.
- Racking**
Rak penyimpanan untuk menyimpan barang secara teratur dan efisien di dalam gudang, pusat distribusi atau area penyimpanan lainnya.
- Pallette**
platform datar yang digunakan untuk mendukung dan mengangkat barang-barang secara efisien.
- Asuransi Logistik**
asuransi khusus untuk melindungi risiko yang terkait dengan operasi logistik dan transportasi barang.
- Kurir dan Ekspedisi**
Perusahaan khusus dalam pengiriman barang dan dokumen dari satu tempat ke tempat lain.
- Software WMS dan TMS**
Layanan Warehouse management system dan Trucking management system.

Lampiran 1.2 (Supply & Demand)

<https://www.jll.co.id/en/trends-and-insights/research>



07 Logistics warehousing

Third-party logistics remained the demand driver, while inquiries from e-commerce slowed down

Demand and Supply

- With five new completions adding a total floor area of around 150,000 sqm in 4Q22, the current total stock of modern logistics warehouses in Greater Jakarta is around 2.3 million sqm. The vacancy rate rose slightly to approx. 8% with limited space available, particularly in Cikarang and Karawang.
- As a new player in the Indonesian logistics market, ESR completed its first modern logistics warehouse, ESR Cikarang Logistics Park in Greenland International Industrial Center (GIIIC), Kota Deltamas, Cikarang.
- While the demand for modern logistics warehouses improved in 4Q22, the market is still dominated by third-party logistics, followed by automotive, FMCG, electronics, and retail occupiers. The presence of end users and manufacturers is also increasingly visible. Several uses observed include the storage of raw materials and building materials, as well as storage for the textile, medical and health industries.



18 | © 2023 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.





19 | © 2022 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.



[3Q22]

Jakarta Property Market Update

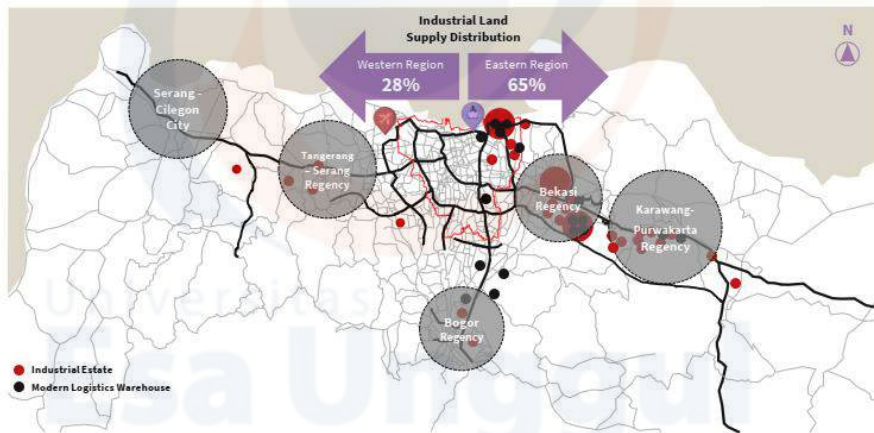
OCTOBER | 2022

© 2022 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.



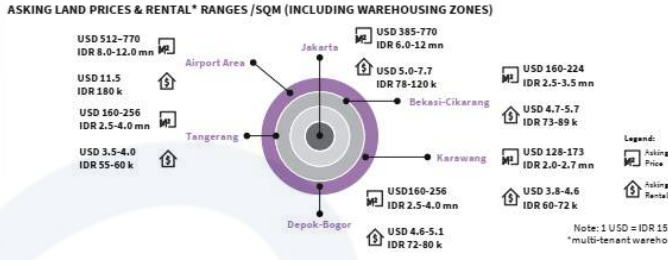
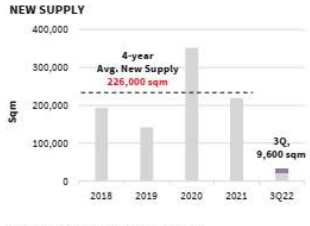
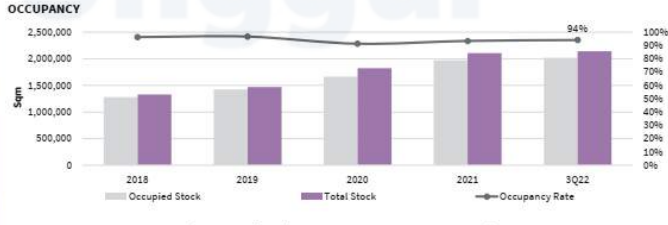
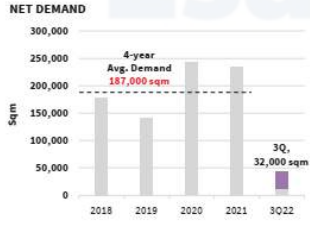
The Industrial Landscape

Supply has been concentrated in the eastern part of Jakarta



Logistics Warehouse Market Overview

Healthy demand and occupancy amid the tight new supply

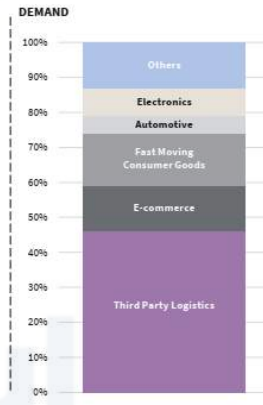
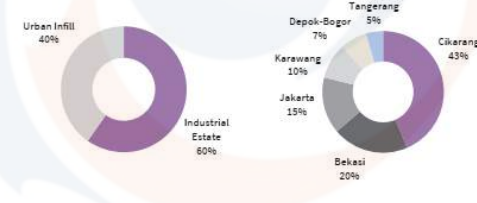


© 2022 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.

Note: 1 USD = IDR 15,600 *multi-tenant warehouses

Logistics Warehouse Supply and Demand Situation

Sustained demand from third-party logistics, both from domestic and international companies



The anticipated upcoming new toll roads are expected to benefit the eastern part of Jakarta areas, offering **easy accessibility, low traffic, and convenience.**

Third-party logistics, both domestic and international companies are expected to continue to drive the demand for logistics modern warehouse space in the long term.

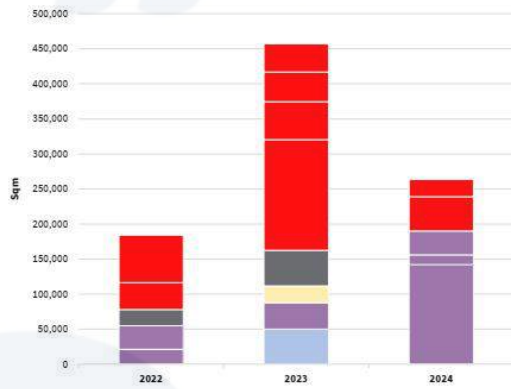
© 2022 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.

Logistics Warehouse New Completions & Future Supply

Five projects to enter the market by the end of 2022, all are concentrated in Bekasi and Cikarang



FUTURE SUPPLY



Greater Jakarta Logistics Warehouse Market Summary

The vacancy rate remained low due to healthy demand and no new supply



New Supply

9,600 sqm



Avg. Occupancy

94%



Existing Stock

±2.0m sqm



Avg. Rent (psm pm)

IDR 78 - 120k for Jakarta
IDR 65 - 90k for non-Jakarta



Future Supply

±0.9m sqm



Rental Outlook

Modest

WHERE ARE WE?

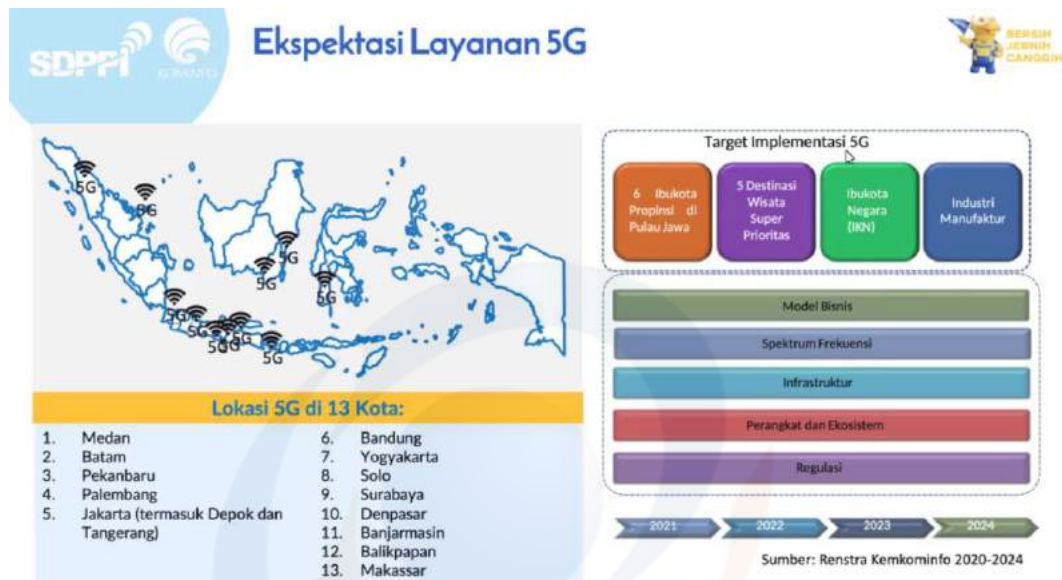


© 2022 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.

Lampiran Bab II

Lampiran 2.1

<https://gadget.jagatreview.com/2022/01/5g-di-indonesia-belum-merata/>



JLL Indonesia Media Briefing 4Q22

Greater Jakarta Logistics Warehouse



Statistics

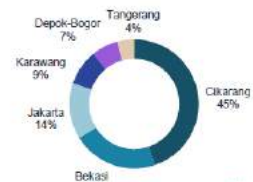
| | 2022 | 2023 |
|---------------|---------------|----------|
| New Supply | + 184,000 sqm | Increase |
| Net Demand | + 140,000 sqm | Increase |
| Occupancy | \pm 02% | Decrease |
| Rental Growth | Modest | Modest |

Summary

- Sustained demand came from third-party logistics, FMCG, manufacturing companies, or end-users.
- Activities from e-commerce firms, which were previously active in 2020 and 2021, have been slowing down.
- New projects totaling 140,449 sqm entered the market in the fourth quarter of 2022, mostly located in the eastern part of Jakarta.
- Competition may increase in some locations such as Cikarang due to upcoming supply.
- Landlords might have to be more flexible, providing incentives, such as free rent periods and attractive incremental schemes to attract tenants.

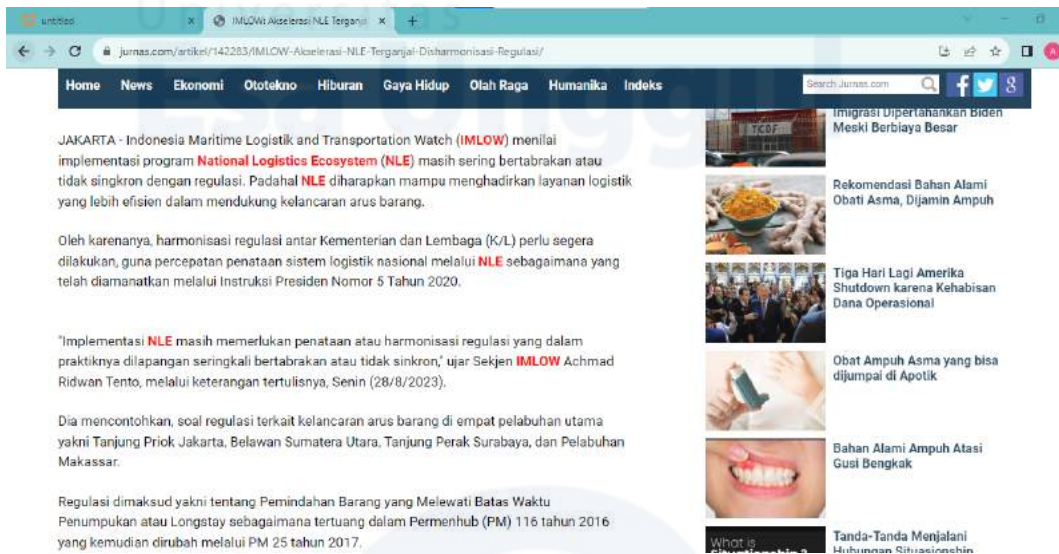


Supply by location

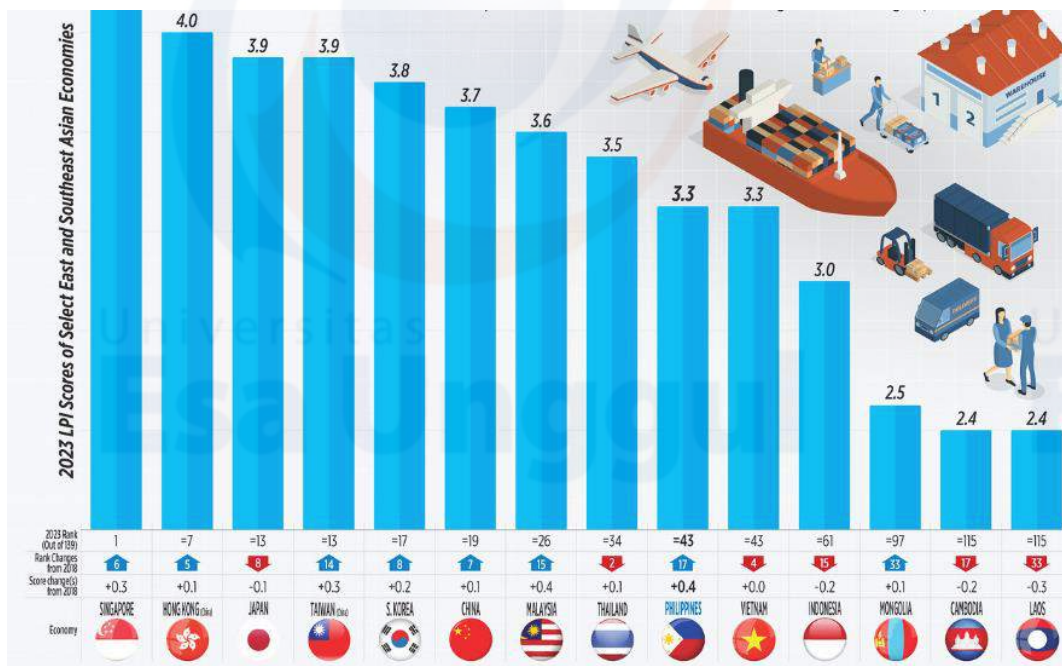


45 | © 2023 Jones Lang LaSalle (JLL) IP, Inc. All rights reserved.





<https://www.jurnas.com/artikel/142283/IMLOW-Akselerasi-NLE-Terganjil-Disharmonisasi-Regulasi/>



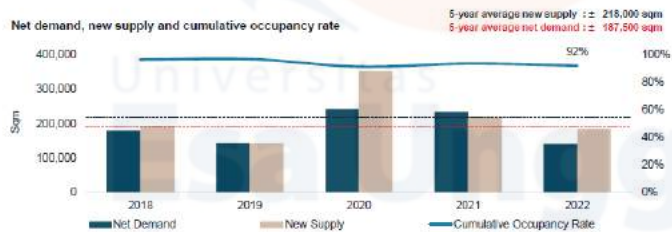
Sumber: <https://www.bworldonline.com/infographics/2023/04/24/518627/philippines-improves-in-logistics-performance-index/>



Sumber : <https://supplychainindonesia.com/logistics-performances-index-lpi-komponen-dan-metode-pengukurannya/>

JLL Indonesia Media Briefing 4Q22

Greater Jakarta Logistics Warehouse



Statistics

| | 2022 | 2023 |
|---------------|---------------|----------|
| New Supply | ± 184,000 sqm | Increase |
| Net Demand | ± 140,000 sqm | Increase |
| Occupancy | ± 02% | Decrease |
| Rental Growth | Modest | Modest |

Summary

- Sustained demand came from third-party logistics, FMCG, manufacturing companies, or end-users.
- Activities from e-commerce firms, which were previously active in 2020 and 2021, have been slowing down.
- New projects totaling 140,449 sqm entered the market in the fourth quarter of 2022, mostly located in the eastern part of Jakarta.
- Competition may increase in some locations such as Cikarang due to upcoming supply.
- Landlords might have to be more flexible, providing incentives, such as free rent periods and attractive incremental schemes to attract tenants.



Supply by location

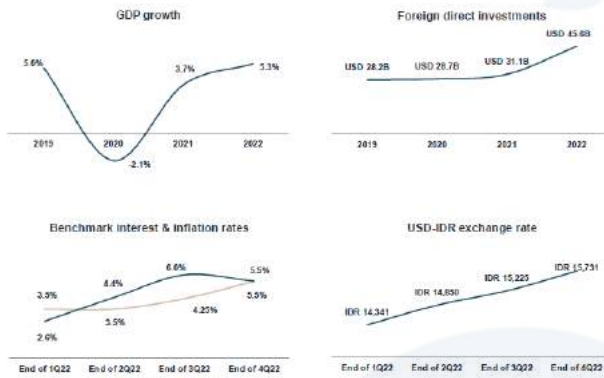


45 | © 2023 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.



JLL Indonesia Media Briefing 4Q22

Macroeconomic snapshot



Source: Central Statistics Agency (BPS), Bank Indonesia, NSWI Ministry of Investments, The World Bank

17 | © 2023 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved

The economy likely to remain positive in 2023

- 4.9% by World Bank
- 4.8% by IMF
- 4.5% – 5.3% by Bank Indonesia
- 3.6% by Oxford Economics

2023 forecast

- Benchmark interest rate: 6% – 6.5%
- Inflation rate: 4% – 4.5%
- Exchange rate: IDR 14,800 – 15,300 per USD

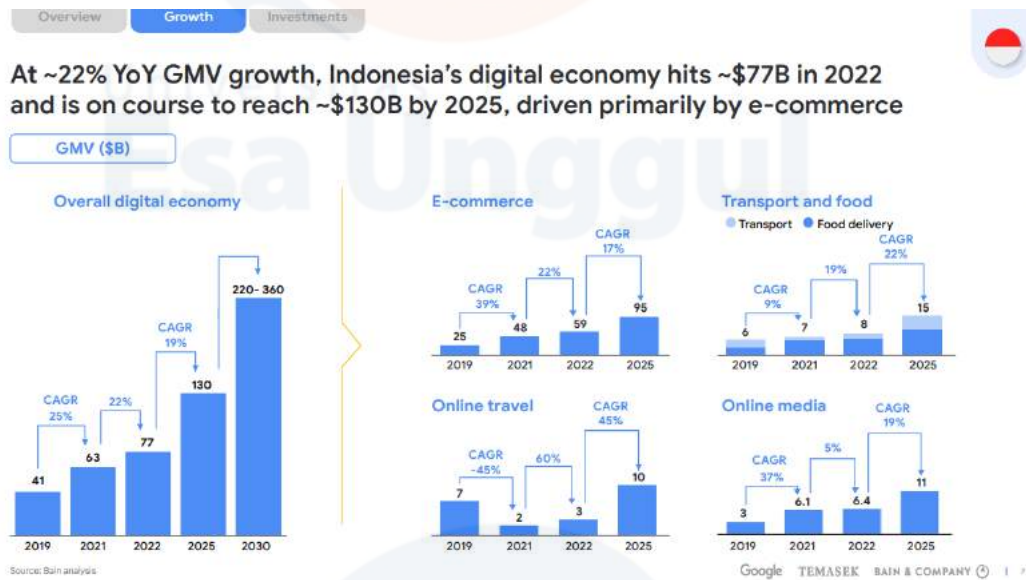
- VAT rebates for residential ended Sep 2022
- LTV relaxations extended to Dec 2023

At the end of December 2022, the government officially revoked the imposition of activity restrictions in all regions of Indonesia

Uncertainty amid the global macro headwinds

Proyeksi pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia termasuk e-commerce

https://services.google.com/fh/files/misc/indonesia_e_economy_sea_2022_report.pdf



Harga BBM Naik



video

MARKET MY MONEY NEWS TECH LIFESTYLE SYARIAH ENTREPRENEUR

Jika Harga BBM Naik, Biaya Logistik Berpotensi Naik 5-20%

NEWS - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia

26 August 2022 14:56

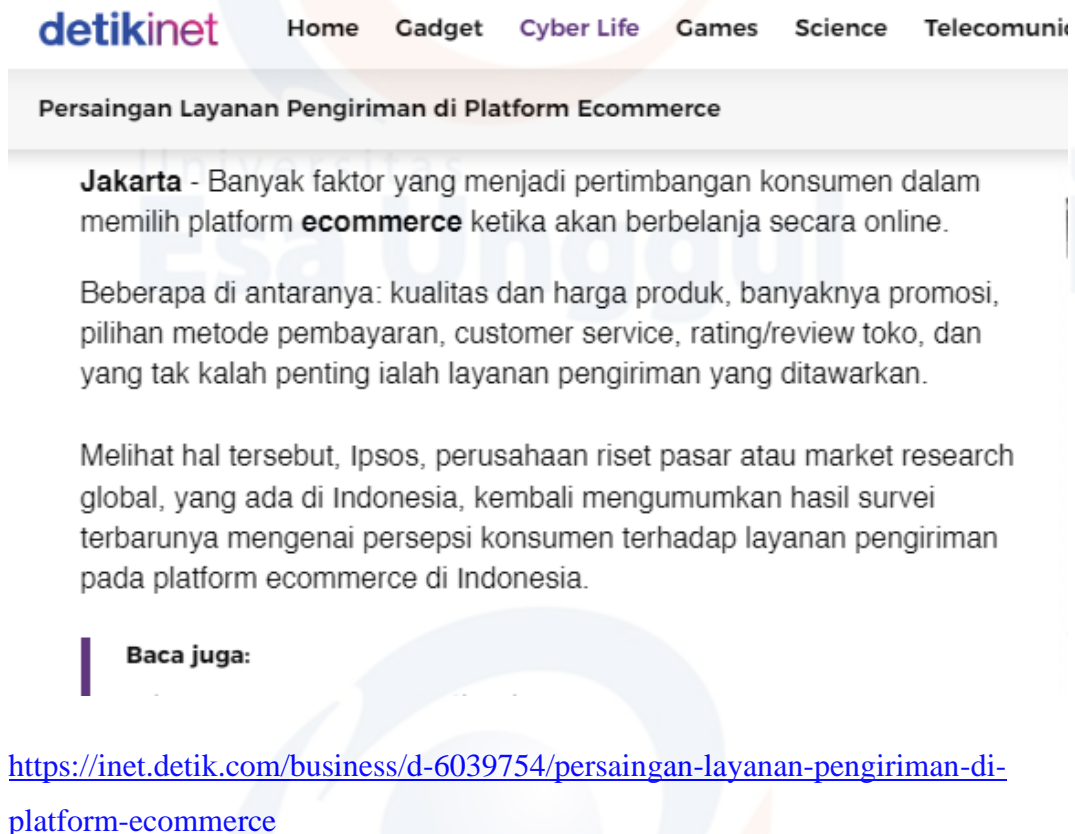
Jakarta, CNBC Indonesia-Polemik kenaikan harga BBM subsidi terus berkembang dan mendorong kekhawatiran terhadap dampaknya bagi sejumlah sektor, salah satunya bisnis logistik.

Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) memproyeksi kenaikan harga BBM subsidi akan berdampak pada kenaikan biaya logistik 5-20%.

Seperti apa dampak kenaikan harga BBM ke bisnis logistik? Selengkapnya simak dialog Anneke Wijaya dengan Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), Yukki Nugrahawan Hanafi dalam Power Lunch, CNBCIndonesia (Jum'at, 26/08/2022)

<https://www.cnbcindonesia.com/news/20220826141053-8-366893/jika-harga-bbm-naik-biaya-logistik-berpotensi-naik-5-20>

Persaingan Layanan Pengiriman di Platform Ecommerce



detikinet Home Gadget Cyber Life Games Science Telecommuni

Persaingan Layanan Pengiriman di Platform Ecommerce

Jakarta - Banyak faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam memilih platform **ecommerce** ketika akan berbelanja secara online.

Beberapa di antaranya: kualitas dan harga produk, banyaknya promosi, pilihan metode pembayaran, customer service, rating/review toko, dan yang tak kalah penting ialah layanan pengiriman yang ditawarkan.

Melihat hal tersebut, Ipsos, perusahaan riset pasar atau market research global, yang ada di Indonesia, kembali mengumumkan hasil survei terbarunya mengenai persepsi konsumen terhadap layanan pengiriman pada platform ecommerce di Indonesia.

Baca juga:

<https://inet.detik.com/business/d-6039754/persaingan-layanan-pengiriman-di-platform-ecommerce>

Pertumbuhan UKM yang sudah GoDigital telah mencapai 21,8 Juta

Jakarta – Asosiasi E-Commerce Indonesia (idEa) menilai, pertumbuhan *e-commerce* di Tanah Air akan berjalan baik di tahun 2023. Hal ini seiring dengan pertumbuhan UMKM go digital yang sudah menembus 21,8 juta

"E-commerce di Indonesia akan tetap berjalan baik meski di tengah isu resesi ekonomi," Ketua Umum Asosiasi E-Commerce Indonesia (idEa) Bima Laga, di Jakarta, 7 Maret 2023

Ia menyebut, dari tahun ke tahun pertumbuhan UMKM go digital meningkat. Di mana, sebelum pandemi Covid-19 saja jumlahnya mencapai 12,8 juta yang sudah masuk ke platform *e-commerce*.

"Jumlahnya sekarang merangkak naik menjadi 21,8 juta pelaku UMKM go digital di tahun 2022. Pemerintah pun menargetkan 22 juta UMKM *go digital*," ujarnya.

Di lain sisi, pendapatan ekonomi digital di tahun 2022 mencapai 77 miliar dolar AS. Berdasarkan datanya, jumlah pendapatan tersebut naik 22% dari tahun 2021, di mana secara total mempunyai pendapatan ekonomi digital sebesar 63 miliar dolar AS.

Optimisme pertumbuhan *e-commerce* di Tanah Air, kata dia, juga dipertegas dengan event Hari Belanja Online Nasional (Harbolnas) 2022 yang menunjukkan hasil yang positif.

Pada transaksi Harbolnas 2022 sendiri berhasil lembus Rp22,7 triliun atau naik sebesar 26%

Diterpa Krisis Hingga Ketidakpastian Global, OJK Sebut Keuangan Syariah Tetap Resilien
September 28, 2023

Top News

KEUANGAN

Soal Kasus Adakami, DPR Dorong Munas AFPI jadi Momentum Benahi Para Anggota

<https://infobanknews.com/sebanyak-218-juta-umkm-sudah-go-digital-ini-buktinya/>

ALFI: Pemberantasan Pungli & Premanisme Agar Konsisten

JAKARTA – Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) mengapresiasi gerak cepat aparat kepolisian yang telah menindak pelaku pungutan liar (pungli).

Seperti diketahui pihak Kepolisian memberantas aksi pungli di lokasi depo kontainer diluar pelabuhan dan di kawasan terminal peti kemas pelabuhan Tanjung Priok yang melibatkan oknum karyawan alih daya atau outshourcing di Jakarta International Container Terminal (IJCT).

Penangkapan itu menyusul adanya pengaduan Sopir Truk kepada Presiden Joko Widodo pada Kamis (10/6/2021), yang kemudian Presiden Jokowi menelpon Kapolri untuk menindaklanjutinya.

Tak butuh waktu lama, jajaran Kepolisian langsung membekuk para oknum karyawan di depo kontainer dan terminal peti kemas yang terbukti melakukan praktik pungli terhadap para Sopir truk.

Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Yuki Nugrahawan Hanafi, berharap penanganan ini bisa dilakukan terus menerus. Apalagi sebetulnya presiden sudah berulang kali menginstruksikan hal tersebut.

Dia mengemukakan, praktik pungli bukan terjadi hanya di lingkungan pelabuhan yang sekarang pelakunya sudah ditangkap. Bahkan, imbuhnya, di luar pelabuhan Priok pungli juga merajalela yang dilakukan oleh premanisme saat truk logistik berada di jalan raya

Asosiasi Update

Dari Peresmian Kantor DPW ISAA DKI, Gaungkan Soliditas & Sinergi Stakeholder di Priok
September 20, 2023

Gelar Musda ke III: Irwandy Pimpin Lagi GPEI DKI Jakarta 2023-2028
September 14, 2023

Aris Hartoyo Pimpin DPP ISAA Masa Bhakti 2023-2028
September 11, 2023

Indonesia's Preferred Container Terminal
PT Jakarta International Container Terminal

<https://www.logistiknews.id/2021/06/13/alfi-pemberantasan-pungli-premanisme-agar-konsisten/>

Pebisnis: Pemberantasan Pungli & Premanisme Bisa Efisiensikan Logistik

Search News

JAKARTA – Pengusaha logistik mengapresiasi langkah Presiden RI Joko Widodo yang merespon sangat cepat terhadap keluhan para pengemudi truk logistik terkait praktik pungutan liar (pungli) dan premanisme di kawasan Tanjung Priok.

President Director Agung Logistics, **Ryano Panjaitan** mengatakan, dengan perhatian dan komitmen yang kuat dari Kepala Negara untuk membenahi hambatan disektor logistik tersebut diyakini dapat mempercepat akselerasi dalam menciptakan efisiensi sektor logistik nasional yang saat ini masih berkisar di angka 23% hingga 25% dari *product domestic bruto* (PDB).

"Selama ini praktik pungli dan premanisme tersebut disamping membebani pengemudi Truk juga berdampak pada biaya logistik menjadi lebih mahal sehingga menimbulkan inefisiensi bagi dunia usaha dan tentunya berimbas pada merosotnya daya saing logistik nasional, serta iklim investasi di Indonesia," ujar Ryano, yang juga merupakan Pemerhati dan Pegiat Bidang Logistik, kepada wartawan, Selasa (15/6/2021).

Sebagai pebisnis di sektor logistik, imbuhnya, pemberantasan praktik pungli dan premanisme hendaknya tidak hanya dilakukan di pelabuhan Priok atau wilayah Tanjung Priok saja, tetapi juga menasar ke pelabuhan-pelabuhan maupun wilayah lainnya di seluruh Indonesia.

Menurutnya, praktik pungli yang terjadi di kawasan pelabuhan Priok yang dikeluhkan para Sopir Truk Logistik tersebut sudah berlangsung cukup lama dan hal itu sangat meresahkan

Asosiasi Update

-  Dari Peresmian Kantor DPW ISAA DKI, Gaungkan Soliditas & Sinergi Stakeholder di Priok
September 20, 2023
-  Gelar Musda ke III: Irwandy Pimpin Lagi GPEI DKI Jakarta 2023-2028
September 14, 2023
-  Aris Hartoyo Pimpin DPP ISAA Masa Bhakti 2023-2028
September 11, 2023

 **Indonesia's Preferred Container Terminal**
PT Jakarta International Container Terminal
Jl. Sudirman Ujung Silo 1 Tanjung Priok
Jakarta 14310, Republic of Indonesia

<https://www.logistiknews.id/2021/06/15/pebisnis-pemberantasan-pungli-premanisme-bisa-efisiensikan-logistik/>

TKBM Bentrok



KalbarOnline, Kubu Raya – Dua kubu Tenaga Kerja Bongkar Muat (TKBM) terlibat bentrok di depan pergudangan Astra Honda yang berada di Jalan Arteri Supadio, Desa Arang Limbung, Kecamatan Sungai Raya, Kabupaten Kubu Raya, Kamis (25/05/2023).

Dua kubu yang sudah lama berselisih itu adalah Suakang dari Koperasi TTKBM dan Suakang dari Koperasi MJP Kubu Raya.

Kapolsek Sungai Raya, AKP Hasiholan Saragih yang dikonfirmasi membenarkan peristiwa tersebut. Kepada awak media ia menuturkan, kejadian itu berawal dari adu mulut atau adu argumen masalah pekerjaan bongkar muat secara internal, kemudian terjadi keributan.

Mengetahui hal itu, petugas PRC Polres Kubu Raya bersama petugas Polsek Sungai Raya langsung mendatangi lokasi untuk melerai.

Baca Juga : Sutarmidji Sebut Ada Dua Kemungkinan Soal 69 PMI yang Positif Covid

Hasiholan menjelaskan, sejauh ini, permasalahan koperasi tenaga kerja sudah ditangani oleh

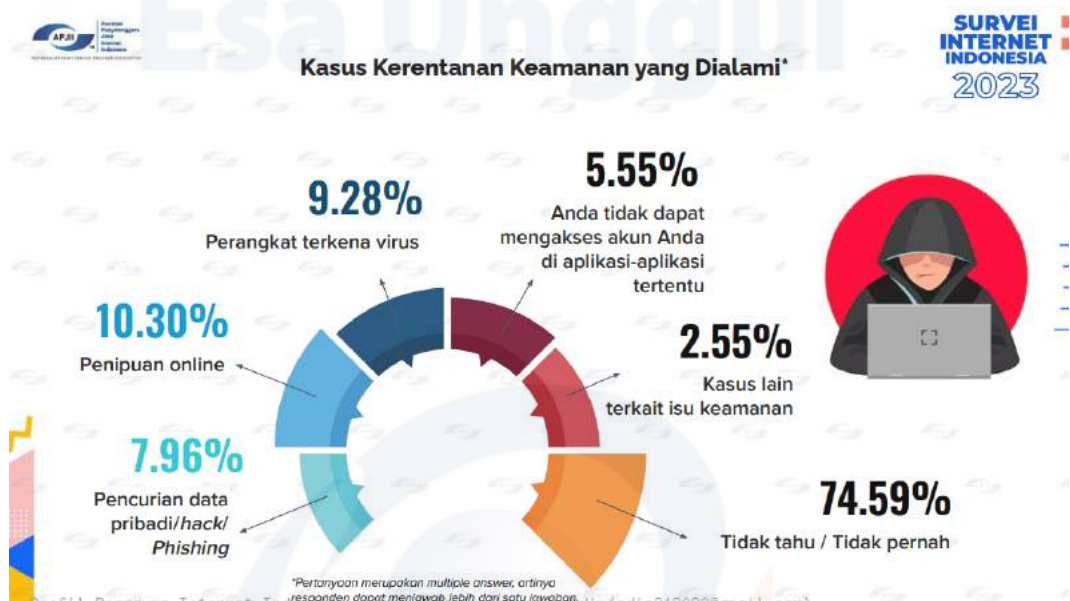
<https://www.kalbaronline.com/2023/05/25/saling-klaim-pekerjaan-dua-kubu-tkbm-bentrok-di-pergudangan-astra-honda/amp/>

Pebisnis Logistik di Pontianak Dirugikan, Kemelut TKBM di Kubu Raya bikin Cost Membengkak



<https://www.logistiknews.id/2023/07/29/pebisnis-logistik-di-pontianak-dirugikan-kemelut-tkbm-di-kubu-raja-bikin-cost-membengkak/>

Kasus kejahatan siber dan kerentanan keamanan yang dialami



https://pusiknas.polri.go.id/detail_artikel/kejahatan_siber_di_indonesia_naik_berkali-kali_lipat

<https://survei.apjii.or.id/survei/2023>

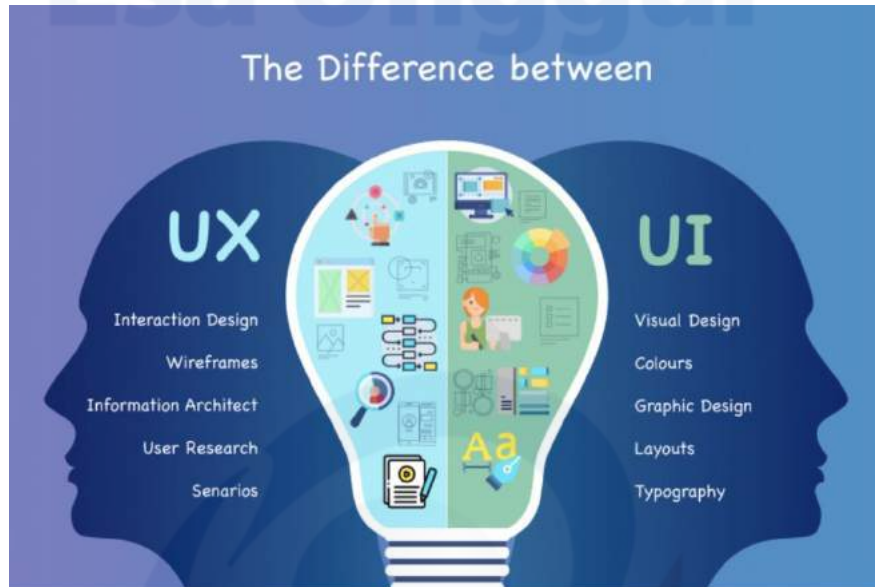
Engagement ⓘ

| Metric | logisly.com | teralogistics.com | waresix.com | shipper.id |
|--------------------------|-------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| Monthly visits | < 5,000 | 25,662 | 24,546 | 283,360 📈 |
| Monthly unique visitors | < 5,000 | 16,565 | 9,204 | 153,777 📈 |
| Visits / Unique visitors | 1.92 | 1.55 | 2.67 📈 | 1.84 |
| Visit duration | 00:05:07 | 00:02:38 | 00:04:32 | 00:06:26 📈 |
| Pages per visit | 3.83 | 2.27 | 8.21 📈 | 4.17 |
| Bounce rate | 32.84% | 62.66% | 13.82% 📈 | 47.1% |
| Page Views | < 5,000 | 58,313 | 201,498 | 1.182M 📈 |

https://pro.similarweb.com/#/digitalsuite/websiteanalysis/overview/website-performance/*/999/3m?webSource=Total&key=logisly.com,teralogistics.com,waresix.com,shipper.id

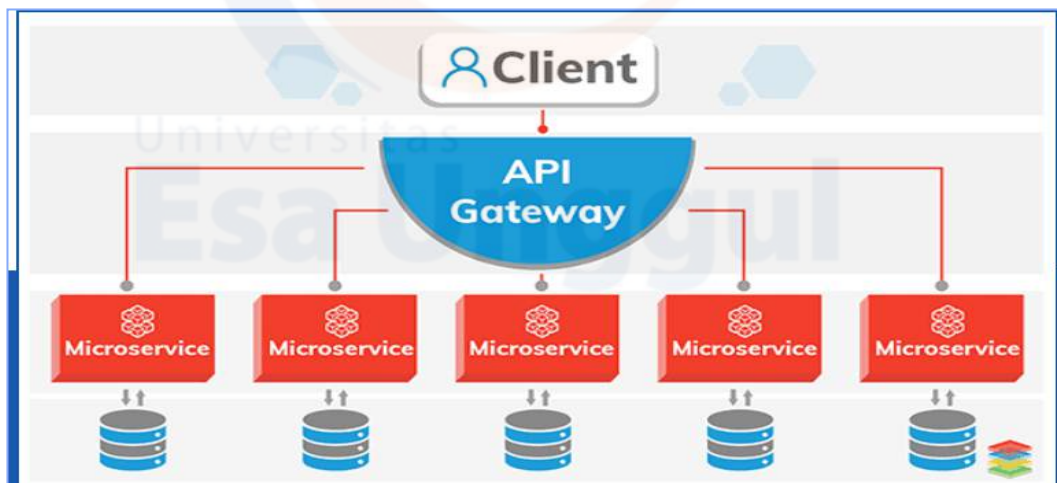
Lampiran Bab III

Lampiran 3. 1 UI/UX Element Structure



Sumber: <https://suitmedia.com/ideas/perbedaan-ui-ux>

Lampiran 3. 2 Desain Arsitektur Teknologi



Sumber: <https://dev.to/opencoder/why-use-microservice-server-architecture-27ee>

Lampiran 3.3 Vendor warehouse

List of Warehousing Companies in Indonesia | Top Warehousing Companies in Indonesia

LODI A technology-based logistics company

Visit website ↗

As a technology-based logistics company, LODI Indonesia is here to help you online businesses and entrepreneurs in the country. With LODI, you are the owner of an online shop, e-commerce, retailer, reseller, to MSMEs, it will be easier for you to run your business. You just focus on mar ... read more about LODI

Be the first one to review LODI

\$ \$25 - \$49/hr

23 2 - 9

9 Jakarta, Indonesia

PowerCommerce Warehouse and Fulfillment Center

Visit website ↗

Power Commerce Asia: Illuminating E-Commerce Evolution. With a vision for digital success, we redefine e-commerce landscapes across Asia. As pioneers, we specialize in comprehensive solutions that empower online businesses to thrive. Our innovative platforms and dedicated team illuminate every step of the e-commerce jo ... read more about PowerCommerce

Be the first one to review PowerCommerce

\$ < \$25/hr

25 2 - 9

9 Jakarta, Indonesia

Semutcode Digitize. Connect. Integrate

Visit website ↗

Founded in 2015 in Jakarta, Indonesia, Semutcode emerges as a seasoned IT consultancy powerhouse. With a rich history of implementing cutting-edge ERP solutions, crafting tailor-made custom applications, and

\$ NA

Sumber: <https://www.goodfirms.co/supply-chain-logistics-companies/warehousing/indonesia>

Lampiran 3.4 Tabel perbandingan antara AWS, Google Cloud, dan Azure:

| Provider | Kelebihan | Kekurangan |
|----------|---|---|
| AWS | - Menawarkan lebih dari 200 layanan ¹ . Telah berdiri lebih lama dibandingkan dengan Azure dan Google Cloud ¹ .- Menawarkan tingkat keamanan yang unggul dan keamanan | - Harga yang lebih mahal dibandingkan dengan Azure dan Google Cloud ¹ .- |

201

| | | |
|--------------|---|---|
| | holistic untuk customersnya ¹ . | |
| Google Cloud | - Menyediakan fitur keamanan seperti Identity-Aware Proxy (IAP) dan enkripsi ¹ .- Fokus pada teknologi pemrosesan data besar dan kecerdasan buatan ² . | - Tidak memiliki jumlah layanan yang sebanyak AWS ¹ .- Kurangnya integrasi dengan solusi Microsoft yang sudah ada ² . |
| Azure | - Memiliki fitur cloud defender yang didukung oleh Artificial Intelligence (AI) yang dapat membantu Anda menemukan kekurangan dalam proses konfigurasi cloud, meningkatkan keamanan dan melindungi lingkungan multi dan hybrid cloud dari cyber threats ¹ .- | - Banyak layanan yang telah dikonfigurasi sebelumnya dengan persiapan yang kurang aman ¹ .- Harga yang lebih mahal dibandingkan dengan Google Cloud ¹ .- Tidak memiliki jumlah layanan yang sebanyak AWS ¹ . |

Dari tabel di atas, AWS memiliki lebih banyak layanan dibandingkan dengan Azure dan Google Cloud.

Sumber:

1. [AWS Cloud vs Azure vs Google Cloud: Mana yang Harus Dipilih?](#)
2. [Jarang Disadari, Ada Banyak Perbedaan AWS, Azure dan Google Cloud](#)
3. [Google Cloud vs AWS vs Azure - ICHI.PRO](#)
4. [What's the Difference Between AWS vs. Azure vs. Google Cloud?](#)

Lampiran 3.5 Rating Cloud services

The screenshot displays a comparison interface for three cloud services: AWS Cloud, Microsoft Azure, and Google Cloud. At the top, there are three cards for each service, each with its logo and name. Below the cards is a navigation bar with buttons for 'Customize...', 'Export to...', and dropdown menus for 'All Categories' and 'All Reviewers'. The main content area is titled 'At a Glance' and contains a table with the following data:

| At a Glance | | | |
|-------------------|----------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| Star Rating | ★★★★☆ 6,640 reviews | ★★★★☆ 1,948 reviews | ★★★★☆ 6,794 reviews |
| Market Segments | Enterprise (35.3% of reviews) ⓘ | Enterprise (39.0% of reviews) ⓘ | Small-Business (36.7% of reviews) ⓘ |
| Entry Level Price | No pricing information available | No pricing information available | Pay As You Go |

<https://www.g2.com/compare/aws-cloud-vs-microsoft-microsoft-azure-vs-google-cloud>

Lampiran Bab IV
SWOT MATRIX

| S.W.OT Matrix | | Internal Factor | |
|--|--|--|--|
| | | Strength | Weakness |
| | | 1. Tampilan UI/UX 2. Networking / Kemitraan 3. Easy Access 4. Marketing and Sales 5. Keamanan Data 6. Kemudahan Pemesanan 7. Teknologi | 1. Variasi Fitur 2. Excellent Service 3. Harga Produk 4. Capital 5. Reputasi Brand 6. Sumber Daya Manusia (Tenaga Ahli IT) |
| External Factor | Strategi SO | Strategi WO | |
| O p p o r t u n i t y | <p>1. Pembangunan infrastruktur 5G ke seluruh Indonesia</p> <p>2. Permintaan Pergudangan yang meningkat yang didukung oleh terus meningkatnya infrastruktur dan termasuk pembangunan jalan Tol (Data JLL)</p> <p>3. Pemerintah merancang Sistem Cetak Biru melalui Sistem Logistik Nasional sesuai Instruksi Presiden (Inpres) No.5/2020 termasuk Penataan Ekosistem Logistik Nasional (NLE)</p> <p>4. Ekonomi Indonesia tangguh, dengan pertumbuhan ekonomi sebesar 5,3% pada awal tahun 2023</p> <p>5. Tingkat okupansi pergudangan yang mencapai 92%</p> <p>6. Proyeksi pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia, pertumbuhan GMV 22% YoY, ekonomi digital Indonesia bernilai \$77 miliar pada 2022 dan dapat menyentuh angka \$130 miliar pada 2025</p> <p>7. Pertumbuhan UKM yang sudah GoDigital telah mencapai 21,8 juta</p> <p>8. Kehadiran teknologi cloud computing yang memudahkan bisnis dan digemari user atau pengguna internet. pendapatan public cloud di Indonesia diperkirakan mencapai 1,43 miliar dollar AS tahun 2023</p> | <p>1. Pengembangan Layanan Cloud Computing dan Peningkatan Akses Mudah (S7, O1, O8):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan layanan cloud computing dalam platform Anda, mengambil keuntungan dari perkembangan infrastruktur 5G yang mendukung pertumbuhan ekonomi digital. - Memperbaiki akses mudah ke platform sejalan dengan pembangunan infrastruktur 5G dan jalan tol yang lebih baik. - Menawarkan solusi cloud computing yang aman dan efisien untuk mendukung pertumbuhan bisnis di tengah ekonomi Indonesia yang kuat. <p>2. Peningkatan Pemasaran Digital, Networking, dan Kemitraan Strategis (S4, S2, O2, O6):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan strategi pemasaran digital dengan fokus pada pertumbuhan ekonomi digital yang kuat dan meningkatnya permintaan pergudangan. - Memperkuat jaringan kemitraan dengan perusahaan pergudangan dan pemangku kepentingan lainnya yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis Anda. - Bermitra dengan UKM yang sudah GoDigital untuk memperluas jangkauan dan penjualan, dan mengedukasi mereka tentang manfaat ekonomi digital. <p>3. Optimasi UI/UX, Edukasi, dan Kesadaran (S1, O6, O4):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan keunggulan dalam tampilan UI/UX untuk meningkatkan daya tarik platform dan menarik pengguna yang lebih banyak. - Mengedukasi pengguna platform Anda tentang manfaat ekonomi digital dan teknologi cloud computing, sejalan dengan rencana pemerintah tentang Sistem Logistik Nasional. - Membangun strategi pemasaran dan penjualan yang mencerminkan keadaan ekonomi Indonesia yang tangguh dan pertumbuhan UKM yang GoDigital, serta memanfaatkan kemitraan strategis yang dibangun. | <p>1. Pengembangan Fitur, Peningkatan Layanan, dan Pemanfaatan Infrastruktur 5G (W1, W2, O1):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengatasi kelemahan dalam variasi fitur dengan mengembangkan fitur baru yang relevan dengan pertumbuhan ekonomi digital yang kuat. - Fokus pada pemberian layanan yang lebih unggul untuk mengatasi kelemahan dalam layanan. - Memanfaatkan infrastruktur 5G yang sedang dibangun di seluruh Indonesia untuk meningkatkan kinerja dan fungsionalitas platform. <p>2. Pengembangan Sumber Daya Manusia (Tenaga Ahli IT), Peningkatan Layanan, dan Pemanfaatan Pertumbuhan Permintaan Pergudangan (W6, W2, O2):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengatasi kelemahan dalam sumber daya manusia dengan melakukan peningkatan dalam perekrutan dan pelatihan tenaga ahli IT. - Fokus pada pemberian layanan yang lebih unggul untuk mengatasi kelemahan dalam layanan. - Memanfaatkan pertumbuhan permintaan pergudangan yang didukung oleh infrastruktur yang berkembang, termasuk pembangunan jalan tol. <p>3. Peningkatan Layanan, Pemanfaatan Rencana Pemerintah tentang Sistem Logistik Nasional, dan Pemanfaatan Pertumbuhan Ekonomi Indonesia (W2, W4, O3, O4):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fokus pada pemberian layanan yang lebih unggul untuk mengatasi kelemahan dalam layanan. - Berpartisipasi aktif dalam Sistem Logistik Nasional yang dirancang oleh pemerintah sesuai dengan Instruksi Presiden, termasuk Penataan Ekosistem Logistik Nasional (NLE). - Memanfaatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang kuat dan rencana pemerintah tentang Sistem Logistik Nasional untuk memperluas bisnis Anda. |
| T h r e a t s | <p>1. Indonesia Logistik Performance Index pada tahun 2023 turun 0.2%</p> <p>2. Peraturan PSE (Penyelenggara sistem elektronik) Peraturan Menteri Kominfo Nomor 5 Tahun 2020 yang multitafsir dan tidak terjaminnya privasi dan keamanan data masyarakat yang menggunakan PSE tersebut.</p> <p>3. Fluktuasi harga BBM Naik 5-20%:</p> <p>4. Premanisme/pungli dan Konflik dengan TKBM masih marak terjadi.</p> <p>5. Kejahatan siber naik signifikan pada 2023. Data di e-MP Robinopsnal Bareskrim Polri menunjukkan kepolisian menindak 8.831 kasus kejahatan siber</p> | <p>1. Peningkatan Kemudahan Pemesanan dan Pemasaran Digital (S4, S6, S7, T3, T5):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengoptimalkan teknologi terbaru untuk meningkatkan kemudahan pemesanan di platform. - Meningkatkan pemasaran digital dengan memanfaatkan keunggulan teknologi dan kemudahan pemesanan. - Menyasar pelanggan yang prihatin dengan fluktuasi harga BBM dan menginginkan solusi yang ramah pengguna. <p>2. Manajemen Krisis dan Edukasi Keamanan (S3, S5, S7, T2, T4, T5):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan teknologi terkini dalam manajemen rantai pasokan untuk mengatasi fluktuasi harga BBM dan konflik dengan TKBM. - Meningkatkan keamanan data dengan teknologi dan sumber daya manusia yang unggul. - Meluncurkan kampanye edukasi tentang ancaman kejahatan siber dan kebijakan keamanan data yang ketat. - Menyusun rencana manajemen krisis yang mengintegrasikan teknologi untuk mengatasi tantangan terkait dengan Logistik Performance Index yang menurun. <p>3. Kemitraan Strategis, Akses Mudah, dan Peningkatan UI/UX (S1, S2, S3, T1, T3):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membentuk kemitraan strategis dengan pemangku kepentingan dalam rantai pasokan untuk mengatasi fluktuasi harga BBM dan konflik dengan TKBM. - Meningkatkan akses mudah ke platform dengan perbaikan tampilan UI/UX. - Menggunakan teknologi terkini dalam tampilan UI/UX untuk memberikan pengalaman pengguna yang lebih baik dan memperbaiki Logistik Performance Index. | <p>1. Peningkatan Keamanan Data dan Manfaatkan Peningkatan Kebutuhan Keamanan (W3, W5, T2, T5):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan keamanan data dalam platform Anda untuk mengatasi kelemahan dalam keamanan data dan merespons ancaman privasi dan keamanan yang dikawatirkan oleh regulasi PSE. - Menyusun strategi pemasaran yang menyoroti keunggulan dalam keamanan data, menjawab kekhawatiran terkait regulasi, dan memanfaatkan peningkatan kebutuhan akan privasi dan keamanan data masyarakat. - Bermitra dengan pihak berwenang untuk memastikan kepatuhan dengan regulasi PSE yang ada dan meningkatkan privasi serta keamanan data masyarakat pengguna platform Anda <p>2. Pengembangan Fitur yang Mendukung Stabilitas Harga (W1, W3, T3):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengatasi kelemahan dalam variasi fitur dengan mengembangkan fitur yang dapat membantu pengguna dalam menghadapi fluktuasi harga BBM yang signifikan. - Memanfaatkan fitur-fitur yang membantu pengguna dalam mengamati fluktuasi harga BBM dan mengambil keputusan yang tepat dalam pengiriman Logistik mereka. - Meluncurkan kampanye pemasaran yang menekankan bagaimana platform Anda dapat membantu pelanggan mengelola dampak fluktuasi harga BBM. <p>3. Pengembangan Sumber Daya Manusia (Tenaga Ahli IT) dan Mitigasi Ancaman Kejahatan Siber (W6, T4, T5):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengatasi kelemahan dalam sumber daya manusia dengan melakukan peningkatan dalam perekrutan dan pelatihan tenaga ahli IT. - Meningkatkan kemampuan tim IT Anda untuk menghadapi ancaman kejahatan siber dengan teknologi terkini. |

Pengelompokan Strategi dalam SWOT Matrix

| No | Strategi | Penetrasi Pasar | Pengembangan Pasar | Pengembangan Produk | Horizontal Strategy |
|----|---|-----------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| 1 | Pengembangan Layanan Cloud Computing dan Peningkatan Akses Mudah | - | - | Ya | - |
| 2 | Pengembangan Fitur, Peningkatan Layanan, dan Pemanfaatan Infrastruktur 5G | - | - | Ya | - |
| 3 | Peningkatan Pemasaran Digital, Networking, dan Kemitraan Strategis | Ya | Ya | - | - |
| 4 | Pengembangan Sumber Daya Manusia (Tenaga Ahli IT), Peningkatan Layanan, dan Pemanfaatan Pertumbuhan Permintaan Pergudangan | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 5 | Optimasi UI/UX, Edukasi, dan Kesadaran | Ya | - | Ya | - |
| 6 | Peningkatan Layanan, Pemanfaatan Rencana Pemerintah tentang Sistem Logistik Nasional, dan Pemanfaatan Pertumbuhan Ekonomi Indonesia | Ya | Ya | - | - |
| 7 | Peningkatan Kemudahan Pemesanan dan Pemasaran Digital | Ya | - | - | - |
| 8 | Peningkatan Keamanan Data dan Manfaatkan Peningkatan Kebutuhan Keamanan | - | - | Ya | - |
| 9 | Manajemen Krisis dan Edukasi Keamanan | - | - | - | - |
| 10 | Pengembangan Fitur yang Mendukung Stabilitas Harga | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 11 | Kemitraan Strategis, Akses Mudah, dan Peningkatan UI/UX | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 12 | Pengembangan Sumber Daya Manusia (Tenaga Ahli IT) dan Mitigasi Ancaman Kejahatan Siber | - | Ya | Ya | - |

Lampiran Bab V

Lampiran 5.1

| Keterangan | Progres Akuisisi total | | | |
|---|---|----------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
| | Total vendor logistik Seluruh Indonesia | 23,247 | | |
| Total vendor logistik Greater Jakarta | 5,956 | | | |
| Total vendor logistik Jawa-Bali | 15,413 | | | |
| Asumsi join vendor berlangganan paket layanan bulanan | Progres Akuisisi total | Progres Akuisisi Standard | Progres Akuisisi Profesional | Progres Akuisisi Enterprise |
| Tahun ke-1 | 500 | 200 | 175 | 125 |
| Tahun ke-2 | 1,000 | 400 | 350 | 250 |
| Tahun ke-3 | 2,000 | 800 | 700 | 500 |
| Tahun ke-4 | 5,000 | 2,000 | 1,750 | 1,250 |
| Tahun ke-5 | 10,000 | 4,000 | 3,500 | 2,500 |
| Asumsi join vendor berlangganan paket layanan tahunan | Progres Akuisisi total | Progres Akuisisi Standard | Progres Akuisisi Profesional | Progres Akuisisi Enterprise |
| Tahun ke-1 | 250 | 100 | 88 | 62 |
| Tahun ke-2 | 500 | 200 | 175 | 125 |
| Tahun ke-3 | 1,000 | 400 | 350 | 250 |
| Tahun ke-4 | 2,500 | 1,000 | 875 | 625 |

| | | | | |
|------------|-------|-------|-------|-------|
| Tahun ke-5 | 5,000 | 2,000 | 1,750 | 1,250 |
|------------|-------|-------|-------|-------|

Lampiran 5.2

| Periode | Aktivitas | Strategi yang Diterapkan | Tujuan | Event & Promotion | Marketing Tools |
|------------|---|--|--|---|--|
| Tahun ke-1 | Membangun akun media sosial Warelogi; Membuat dan membagikan konten menarik; Membuat kampanye iklan; Menargetkan audiens yang tepat; Memanfaatkan event khusus dan ulang tahun Warelogi untuk promosi | Menggunakan strategi konten yang komunikatif, menarik, dan konsisten; Menetapkan tujuan spesifik dengan ad sets yang ditargetkan; Memilih audiens berdasarkan kebutuhan logistik; Menilai dan meningkatkan kunjungan profil Warelogi | Meningkatkan visibilitas dan kesadaran merek Warelogi | Acara peluncuran Warelogi; Promosi khusus untuk pengguna baru dan program referral | Iklan digital: Google Ads, LinkedIn Ads; Facebook Ads, Industry Blogs |
| Tahun ke-2 | Meneruskan kampanye media sosial; Membangun hubungan dengan komunitas bisnis; Mengikuti akun-akun relevan; Posting konten secara rutin; Menganalisa efektivitas kampanye; Mengaktifkan promosi untuk event khusus | Memfokuskan pada target dan pengukuran yang tepat; Mengkomunikasikan proses logistik yang efisien dengan Warelogi; Menggunakan interaksi media sosial sebagai metrik keberhasilan | Meningkatkan kesadaran merek dan mengembangkan hubungan bisnis | Acara jaringan tahunan Warelogi; Diskon untuk pengguna baru; Program cashback dan voucher | Iklan digital: LinkedIn Ads, Industry Publications; Webinars, Podcasts |

| | | | | | |
|------------------------|--|--|--|--|--|
| Tahun ke-3 s/d ke-5 | Melakukan analisis kompetitif dan aktivitas media sosial; Mengoptimalkan waktu posting untuk trafik maksimal; Membangun jaringan B2B di LinkedIn; Menyesuaikan strategi bisnis dengan tren pasar; Mempromosikan artikel dan studi kasus; Mengadakan webinar dan seminar online; Merayakan ulang tahun Warelogi dengan promosi khusus | Meningkatkan keterlibatan melalui konten berkualitas tinggi; Memperkuat koneksi bisnis melalui platform digital; Menyajikan Warelogi sebagai solusi logistik utama; Membudidayakan hubungan melalui acara edukatif | Mengukuhkan posisi Warelogi sebagai pemimpin pasar dalam solusi pergudangan dan logistik | Acara tahunan Warelogi; Pelatihan dan workshop untuk profesional industri; Promosi ulang tahun | Iklan digital: SEO, SEM Campaigns; Trade Shows, Professional Conferences |
|------------------------|--|--|--|--|--|

Lampiran 5.3

| Periode | Sales | Digital Marketing | Marketing Analyst |
|----------------------------|--|---|--|
| | Jangka Pendek s/d Jangka Panjang | | |
| Differentiation | Membangun relasi yang kuat dengan klien melalui penyesuaian layanan logistik sesuai kebutuhan spesifik mereka. | Menggunakan strategi pemasaran digital yang kreatif dan data-driven untuk menjangkau target pasar secara efektif. | Memberikan analisis pasar yang mendalam dan prediksi tren untuk memberi Warelogi keunggulan kompetitif. |
| Cost Leadership | Menawarkan tarif yang kompetitif dengan mengoptimalkan efisiensi operasi dan skala layanan. | Mengimplementasikan kampanye pemasaran yang efisien dengan anggaran terkontrol untuk maksimalisasi ROI. | Memastikan bahwa setiap keputusan dan inisiatif pemasaran didasarkan pada analisis biaya-manfaat yang solid. |
| Main responsibility | Mengakuisisi klien baru, mempertahankan hubungan dengan klien yang ada, dan meningkatkan nilai kontrak. | Mengelola kehadiran online Warelogi, termasuk SEO, konten pemasaran, dan manajemen media sosial. | Melakukan riset dan analisis kompetitif, serta menyusun laporan kinerja pemasaran. |
| End Goals | Meningkatkan pendapatan perusahaan, mengukuhkan posisi Warelogi sebagai pilihan utama di industri logistik, dan menjamin kepuasan pelanggan. | Meningkatkan kesadaran merek, menghasilkan prospek berkualitas tinggi, dan meningkatkan angka konversi pelanggan. | Memberikan rekomendasi berbasis data untuk strategi pemasaran dan penjualan, mengidentifikasi peluang pasar baru, dan mendukung keputusan strategis. |

Lampiran 5.4

| | Tahun 1 (0%) | Tahun 2 (2.5%) | Tahun 3 (5%) | Tahun 4 (7.5%) | Tahun 5 10%) |
|---|---------------|------------------------|------------------------|------------------------|-------------------------|
| Pendapatan | | | | | |
| Tier 1 (Deal diatas >20 Milliar) | | Rp875,000,000 | Rp1,750,000,000 | Rp2,625,000,000 | Rp3,500,000,000 |
| Tier II (Deal diantara 10 -20 Milliar) | | Rp1,000,000,000 | Rp2,000,000,000 | Rp3,000,000,000 | Rp4,000,000,000 |
| Tier III (Deal dibawah < 5 Milliar) | | Rp1,125,000,000 | Rp2,250,000,000 | Rp3,375,000,000 | Rp4,500,000,000 |
| Total Pendapatan Komisi Warelogi | Rp0.00 | Rp3,000,000,000 | Rp6,000,000,000 | Rp9,000,000,000 | Rp12,000,000,000 |

Lampiran 5.5

Tahun 1

Bulanan

| TAHUN | BULAN | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |
|---------|-------|----------|--------------|---------------|-------------|--------------|-----------------|------------|--------------|-----------------|-------|------------------|
| | | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | 0 | Rp1,500,000 | Rp0 | 0 | Rp3,300,000 | Rp0 | 0 | Rp5,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Feb | 0 | Rp1,500,000 | Rp0 | 0 | Rp3,300,000 | Rp0 | 0 | Rp5,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Mar | 0 | Rp1,500,000 | Rp0 | 0 | Rp3,300,000 | Rp0 | 0 | Rp5,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Apr | 0 | Rp1,500,000 | Rp0 | 0 | Rp3,300,000 | Rp0 | 0 | Rp5,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Mei | 0 | Rp1,500,000 | Rp0 | 0 | Rp3,300,000 | Rp0 | 0 | Rp5,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Juni | 0 | Rp1,500,000 | Rp0 | 0 | Rp3,300,000 | Rp0 | 0 | Rp5,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Juli | 17 | Rp1,500,000 | Rp25,500,000 | 15 | Rp3,300,000 | Rp49,500,000 | 11 | Rp5,500,000 | Rp60,500,000 | 43 | Rp135,500,000 |
| | Agu | 16 | Rp1,500,000 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,300,000 | Rp46,200,000 | 10 | Rp5,500,000 | Rp55,000,000 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Sep | 16 | Rp1,500,000 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,300,000 | Rp46,200,000 | 10 | Rp5,500,000 | Rp55,000,000 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Okt | 16 | Rp1,500,000 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,300,000 | Rp46,200,000 | 10 | Rp5,500,000 | Rp55,000,000 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Nov | 18 | Rp1,500,000 | Rp27,000,000 | 15 | Rp3,300,000 | Rp49,500,000 | 11 | Rp5,500,000 | Rp60,500,000 | 44 | Rp137,000,000 |
| | Des | 17 | Rp1,500,000 | Rp25,500,000 | 15 | Rp3,300,000 | Rp49,500,000 | 11 | Rp5,500,000 | Rp60,500,000 | 43 | Rp135,500,000 |
| Total | | 100 | Rp18,000,000 | Rp150,000,000 | 87 | Rp39,600,000 | Rp287,100,000 | 63 | Rp66,000,000 | Rp346,500,000 | 250 | Rp783,600,000.00 |
| Tahunan | | | | | | | | | | | | |
| TAHUN | BULAN | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |

| | | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
|-------|------|------|--------------|--------------|------|--------------|-----------------|------|--------------|-----------------|------|------------------|
| | Jan | 0 | Rp1,300,000 | Rp0 | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp5,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Feb | 0 | Rp1,300,000 | Rp0 | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp5,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Mar | 0 | Rp1,300,000 | Rp0 | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp5,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Apr | 0 | Rp1,300,000 | Rp0 | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp5,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Mei | 0 | Rp1,300,000 | Rp0 | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp5,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Juni | 0 | Rp1,300,000 | Rp0 | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp5,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Juli | 7 | Rp1,300,000 | Rp9,100,000 | 7 | Rp3,000,000 | Rp21,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 18 | Rp50,100,000 |
| | Agu | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Sep | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Okt | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Nov | 8 | Rp1,300,000 | Rp10,400,000 | 7 | Rp3,000,000 | Rp21,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 19 | Rp51,400,000 |
| | Des | 7 | Rp1,300,000 | Rp9,100,000 | 6 | Rp3,000,000 | Rp18,000,000 | 5 | Rp5,000,000 | Rp25,000,000 | 18 | Rp52,100,000 |
| Total | | 40 | Rp15,600,000 | Rp52,000,000 | 35 | Rp36,000,000 | Rp105,000,000 | 25 | Rp60,000,000 | Rp125,000,000 | 100 | Rp282,000,000.00 |

Layanan User

| TAHUN | BULAN | User Premium Monthly | | | User Premium Monthly | | | TOTAL | |
|-------|-------|----------------------|-------------|-----------------|----------------------|-------------|-----------------|-------|-----------------|
| | | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp2,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Feb | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp2,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Mar | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp2,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |

| | | | | | | | | |
|-------|-----|--------------|---------------|----|--------------|---------------|-----|------------------|
| Apr | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp2,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| Mei | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp2,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| Juni | 0 | Rp3,000,000 | Rp0 | 0 | Rp2,500,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| Juli | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| Agu | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| Sep | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| Okt | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| Nov | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| Des | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| Total | 120 | Rp36,000,000 | Rp360,000,000 | 60 | Rp30,000,000 | Rp150,000,000 | 180 | Rp510,000,000.00 |

Layanan Lainnya

| TAHUN | BULAN | Top-Up AdsMonthly | | | SEO Content & Optimization | | | TOTAL | |
|-------|-------|-------------------|--------------|-----------------|----------------------------|--------------|-----------------|-------|-----------------|
| | | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | 0 | Rp20,000,000 | Rp0 | 0 | Rp30,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Feb | 0 | Rp20,000,000 | Rp0 | 0 | Rp30,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Mar | 0 | Rp20,000,000 | Rp0 | 0 | Rp30,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Apr | 0 | Rp20,000,000 | Rp0 | 0 | Rp30,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Mei | 0 | Rp20,000,000 | Rp0 | 0 | Rp30,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Juni | 0 | Rp20,000,000 | Rp0 | 0 | Rp30,000,000 | Rp0 | 0 | Rp0 |
| | Juli | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 1 | Rp30,000,000 | Rp30,000,000 | 5 | Rp110,000,000 |

| | | | | | | | | | |
|--------------|-----|-----------|----------------------|----------------------|----------|----------------------|----------------------|-----------|-------------------------|
| | Agu | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 1 | Rp30,000,000 | Rp30,000,000 | 5 | Rp110,000,000 |
| | Sep | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 1 | Rp30,000,000 | Rp30,000,000 | 5 | Rp110,000,000 |
| | Okt | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 1 | Rp30,000,000 | Rp30,000,000 | 5 | Rp110,000,000 |
| | Nov | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 1 | Rp30,000,000 | Rp30,000,000 | 5 | Rp110,000,000 |
| | Des | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 1 | Rp30,000,000 | Rp30,000,000 | 5 | Rp110,000,000 |
| Total | | 24 | Rp240,000,000 | Rp480,000,000 | 6 | Rp360,000,000 | Rp180,000,000 | 30 | Rp660,000,000.00 |

Tahun 2

| Tahunan | | | | | | | | | | | | | |
|---------|-------|------|----------|----------------|-----------------|-------------|----------------|-----------------|------------|----------------|-----------------|-------|-----------------|
| TAHUN | BULAN | Free | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |
| | | Cust | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 14 | Rp3,300,000.00 | Rp46,200,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Feb | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 14 | Rp3,300,000.00 | Rp46,200,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Mar | | 22 | Rp1,500,000.00 | Rp33,000,000.00 | 14 | Rp3,300,000.00 | Rp46,200,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 46 | Rp134,200,000 |
| | Apr | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 14 | Rp3,300,000.00 | Rp46,200,000.00 | 12 | Rp5,500,000.00 | Rp66,000,000.00 | 42 | Rp136,200,000 |
| | Mei | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 18 | Rp3,300,000.00 | Rp59,400,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 44 | Rp138,400,000 |
| | Juni | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 14 | Rp3,300,000.00 | Rp46,200,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Juli | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 14 | Rp3,300,000.00 | Rp46,200,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Agu | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 16 | Rp3,300,000.00 | Rp52,800,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 42 | Rp131,800,000 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|-------|-----|--|-----|----------------|------------------|-----|-----------------|-----------------|-----|-----------------|-----------------|-----|--------------------|
| | Sep | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 14 | Rp3,300,000.00 | Rp46,200,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Okt | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 14 | Rp3,300,000.00 | Rp46,200,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Nov | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000.00 | 14 | Rp3,300,000.00 | Rp46,200,000.00 | 10 | Rp5,500,000.00 | Rp55,000,000.00 | 40 | Rp125,200,000 |
| | Des | | 18 | Rp1,500,000.00 | Rp27,000,000.00 | 16 | Rp3,300,000.00 | Rp52,800,000.00 | 12 | Rp5,500,000.00 | Rp66,000,000.00 | 46 | Rp145,800,000 |
| Total | | | 200 | Rp18,000,000 | Rp300,000,000.00 | 176 | Rp39,600,000.00 | Rp580,800,000 | 124 | Rp66,000,000.00 | Rp682,000,000 | 500 | Rp1,562,800,000.00 |

Tahunan

| TAHUN | BULAN | Free | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |
|-------|-------|------|----------|-------------|--------------|-------------|-------------|-----------------|------------|-------------|-----------------|-------|-----------------|
| | | Cust | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Feb | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Mar | | 10 | Rp1,300,000 | Rp13,000,000 | 8 | Rp3,000,000 | Rp24,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 22 | Rp57,000,000 |
| | Apr | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 5 | Rp5,000,000 | Rp25,000,000 | 16 | Rp47,800,000 |
| | Mei | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 8 | Rp3,000,000 | Rp24,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 18 | Rp51,800,000 |
| | Juni | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Juli | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Agu | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Sep | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Okt | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 5 | Rp3,000,000 | Rp15,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 15 | Rp42,800,000 |
| | Nov | | 6 | Rp1,300,000 | Rp7,800,000 | 6 | Rp3,000,000 | Rp18,000,000 | 4 | Rp5,000,000 | Rp20,000,000 | 16 | Rp45,800,000 |
| | Des | | 10 | Rp1,300,000 | Rp13,000,000 | 8 | Rp3,000,000 | Rp24,000,000 | 5 | Rp5,000,000 | Rp25,000,000 | 23 | Rp62,000,000 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|-------|--|--|----|--------------|---------------|----|--------------|---------------|----|--------------|---------------|-----|------------------|
| Total | | | 80 | Rp15,600,000 | Rp104,000,000 | 70 | Rp36,000,000 | Rp210,000,000 | 50 | Rp60,000,000 | Rp250,000,000 | 200 | Rp564,000,000.00 |
|-------|--|--|----|--------------|---------------|----|--------------|---------------|----|--------------|---------------|-----|------------------|

Layanan User

| TAHUN | BULAN | Free | User Premium Monthly | | | User Premium Monthly | | | TOTAL | |
|-------|-------|------|----------------------|--------------|-----------------|----------------------|--------------|-----------------|-------|--------------------|
| | | Cust | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Feb | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Mar | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Apr | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Mei | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Juni | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Juli | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Agu | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Sep | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Okt | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Nov | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| | Des | | 20 | Rp3,000,000 | Rp60,000,000 | 10 | Rp2,500,000 | Rp25,000,000 | 30 | Rp85,000,000 |
| Total | | | 240 | Rp36,000,000 | Rp720,000,000 | 120 | Rp30,000,000 | Rp300,000,000 | 360 | Rp1,020,000,000.00 |

Layanan Lainnya

| TAHUN | BULAN | Free | Top-Up AdsMonthly | | | SEO Content & Optimization | | | TOTAL | |
|-------|-------|------|-------------------|-----------|-----------------|----------------------------|-----------|-----------------|-------|-----------------|
| | | Cust | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |

| | | | | | | | | | |
|-------|--|----|---------------|---------------|----|---------------|---------------|----|--------------------|
| Jan | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Feb | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Mar | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Apr | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Mei | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Juni | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Juli | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Agu | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Sep | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Okt | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Nov | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Des | | 4 | Rp20,000,000 | Rp80,000,000 | 2 | Rp30,000,000 | Rp60,000,000 | 6 | Rp140,000,000 |
| Total | | 48 | Rp240,000,000 | Rp960,000,000 | 24 | Rp360,000,000 | Rp720,000,000 | 72 | Rp1,680,000,000.00 |

Tahun 3

| Tahunan | | | | | | | | | | | | | |
|---------|-------|--------------|----------|-----------------|---------------|-------------|--------------|-----------------|------------|----------------|-----------------|-------|--------------------|
| TAHUN | BULAN | Free Cust | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |
| | | | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 28 | Rp3,700,000 | Rp103,600,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 80 | Rp282,000,000 |
| | Feb | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 28 | Rp3,700,000 | Rp103,600,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 80 | Rp282,000,000 |
| | Mar | | 44 | Rp1,700,000.00 | Rp74,800,000 | 28 | Rp3,700,000 | Rp103,600,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 92 | Rp302,400,000 |
| | Apr | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 28 | Rp3,700,000 | Rp103,600,000 | 24 | Rp6,200,000.00 | Rp148,800,000 | 84 | Rp306,800,000 |
| | Mei | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 36 | Rp3,700,000 | Rp133,200,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 88 | Rp311,600,000 |
| | Juni | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 28 | Rp3,700,000 | Rp103,600,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 80 | Rp282,000,000 |
| | Juli | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 28 | Rp3,700,000 | Rp103,600,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 80 | Rp282,000,000 |
| | Agu | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 32 | Rp3,700,000 | Rp118,400,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 84 | Rp296,800,000 |
| | Sep | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 28 | Rp3,700,000 | Rp103,600,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 80 | Rp282,000,000 |
| | Okt | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 28 | Rp3,700,000 | Rp103,600,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 80 | Rp282,000,000 |
| | Nov | | 32 | Rp1,700,000.00 | Rp54,400,000 | 28 | Rp3,700,000 | Rp103,600,000 | 20 | Rp6,200,000.00 | Rp124,000,000 | 80 | Rp282,000,000 |
| | Des | | 36 | Rp1,700,000.00 | Rp61,200,000 | 32 | Rp3,700,000 | Rp118,400,000 | 24 | Rp6,200,000.00 | Rp148,800,000 | 92 | Rp328,400,000 |
| Total | | | 400 | Rp20,400,000 | Rp680,000,000 | 352 | Rp44,400,000 | Rp1,302,400,000 | 248 | Rp74,400,000 | Rp1,537,600,000 | 1000 | Rp3,520,000,000.00 |
| Tahunan | | | | | | | | | | | | | |
| TAHUN | BULAN | Free Cust | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |
| | | | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,400,000 | Rp47,600,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 40 | Rp127,600,000 |
| | Feb | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,400,000 | Rp47,600,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 40 | Rp127,600,000 |
| | Mar | | 22 | Rp1,500,000.00 | Rp33,000,000 | 14 | Rp3,400,000 | Rp47,600,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 46 | Rp136,600,000 |
| | Apr | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,400,000 | Rp47,600,000 | 12 | Rp5,600,000 | Rp67,200,000 | 42 | Rp138,800,000 |
| | Mei | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 18 | Rp3,400,000 | Rp61,200,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 44 | Rp141,200,000 |
| | Juni | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,400,000 | Rp47,600,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 40 | Rp127,600,000 |
| | Juli | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,400,000 | Rp47,600,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 40 | Rp127,600,000 |
| | Agu | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 16 | Rp3,400,000 | Rp54,400,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 42 | Rp134,400,000 |
| | Sep | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,400,000 | Rp47,600,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 40 | Rp127,600,000 |
| | Okt | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,400,000 | Rp47,600,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 40 | Rp127,600,000 |
| | Nov | | 16 | Rp1,500,000.00 | Rp24,000,000 | 14 | Rp3,400,000 | Rp47,600,000 | 10 | Rp5,600,000 | Rp56,000,000 | 40 | Rp127,600,000 |
| | Des | | 18 | Rp1,500,000.00 | Rp27,000,000 | 16 | Rp3,400,000 | Rp54,400,000 | 12 | Rp5,600,000 | Rp67,200,000 | 46 | Rp148,600,000 |
| Total | | | 200 | Rp18,000,000.00 | Rp300,000,000 | 176 | Rp40,800,000 | Rp598,400,000 | 124 | Rp67,200,000 | Rp694,400,000 | 500 | Rp1,592,800,000.00 |

| TAHUN | BULAN | Free | User Premium Monthly | | | User Premium Monthly | | | TOTAL | |
|-------|-------|------|----------------------|--------------|-----------------|----------------------|--------------|-----------------|-------|--------------------|
| | | Cust | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Feb | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Mar | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Apr | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Mei | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Juni | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Juli | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Agu | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Sep | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Okt | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Nov | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| | Des | | 40 | Rp3,400,000 | Rp136,000,000 | 20 | Rp2,800,000 | Rp56,000,000 | 60 | Rp192,000,000 |
| Total | | | 480 | Rp40,800,000 | Rp1,632,000,000 | 240 | Rp33,600,000 | Rp672,000,000 | 720 | Rp2,304,000,000.00 |

Layanan Lainnya

| TAHUN | BULAN | Free | Top-Up AdsMonthly | | SEO Content & Optimization | | | TOTAL | | |
|-------|-------|------|-------------------|---------------|----------------------------|------|---------------|-----------------|------|--------------------|
| | | Cust | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Feb | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Mar | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Apr | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Mei | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Juni | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Juli | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Agu | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Sep | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Okt | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Nov | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| | Des | | 8 | Rp22,200,000 | Rp177,600,000 | 4 | Rp33,300,000 | Rp133,200,000 | 12 | Rp310,800,000 |
| Total | | | 96 | Rp266,400,000 | Rp2,131,200,000 | 48 | Rp399,600,000 | Rp1,598,400,000 | 144 | Rp3,729,600,000.00 |

Tahun 4

| Bulanan | | | | | | | | | | | | | |
|---------|-------|------|----------|----------------|-----------------|-------------|--------------|-----------------|------------|----------------|-----------------|-------|--------------------|
| TAHUN | BULAN | Free | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |
| | | Cust | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,200,000 | Rp294,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 200 | Rp791,000,000 |
| | Feb | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,200,000 | Rp294,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 200 | Rp791,000,000 |
| | Mar | | 110 | Rp1,900,000.00 | Rp209,000,000 | 70 | Rp4,200,000 | Rp294,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 230 | Rp848,000,000 |
| | Apr | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,200,000 | Rp294,000,000 | 60 | Rp6,900,000.00 | Rp414,000,000 | 210 | Rp860,000,000 |
| | Mei | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 90 | Rp4,200,000 | Rp378,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 220 | Rp875,000,000 |
| | Juni | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,200,000 | Rp294,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 200 | Rp791,000,000 |
| | Juli | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,200,000 | Rp294,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 200 | Rp791,000,000 |
| | Agu | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 80 | Rp4,200,000 | Rp336,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 210 | Rp833,000,000 |
| | Sep | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,200,000 | Rp294,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 200 | Rp791,000,000 |
| | Okt | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,200,000 | Rp294,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 200 | Rp791,000,000 |
| | Nov | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,200,000 | Rp294,000,000 | 50 | Rp6,900,000.00 | Rp345,000,000 | 200 | Rp791,000,000 |
| | Des | | 90 | Rp1,900,000.00 | Rp171,000,000 | 80 | Rp4,200,000 | Rp336,000,000 | 60 | Rp6,900,000.00 | Rp414,000,000 | 230 | Rp921,000,000 |
| Total | | | 1000 | Rp22,800,000 | Rp1,900,000,000 | 880 | Rp50,400,000 | Rp3,696,000,000 | 620 | Rp82,800,000 | Rp4,278,000,000 | 2500 | Rp9,874,000,000.00 |
| Tahunan | | | | | | | | | | | | | |
| TAHUN | BULAN | Free | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |

| | | Cust | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
|-------|------|------|------|-----------------|---------------|------|--------------|-----------------|------|--------------|-----------------|------|--------------------|
| | Jan | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 36 | Rp3,800,000 | Rp136,800,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 102 | Rp368,600,000 |
| | Feb | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 36 | Rp3,800,000 | Rp136,800,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 102 | Rp368,600,000 |
| | Mar | | 50 | Rp1,700,000.00 | Rp85,000,000 | 38 | Rp3,800,000 | Rp144,400,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 114 | Rp393,200,000 |
| | Apr | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 36 | Rp3,800,000 | Rp136,800,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 102 | Rp368,600,000 |
| | Mei | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 36 | Rp3,800,000 | Rp136,800,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 102 | Rp368,600,000 |
| | Juni | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 36 | Rp3,800,000 | Rp136,800,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 102 | Rp368,600,000 |
| | Juli | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 36 | Rp3,800,000 | Rp136,800,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 102 | Rp368,600,000 |
| | Agu | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 36 | Rp3,800,000 | Rp136,800,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 102 | Rp368,600,000 |
| | Sep | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 36 | Rp3,800,000 | Rp136,800,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 102 | Rp368,600,000 |
| | Okt | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 36 | Rp3,800,000 | Rp136,800,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 102 | Rp368,600,000 |
| | Nov | | 40 | Rp1,700,000.00 | Rp68,000,000 | 37 | Rp3,800,000 | Rp140,600,000 | 26 | Rp6,300,000 | Rp163,800,000 | 103 | Rp372,400,000 |
| | Des | | 50 | Rp1,700,000.00 | Rp85,000,000 | 38 | Rp3,800,000 | Rp144,400,000 | 27 | Rp6,300,000 | Rp170,100,000 | 115 | Rp399,500,000 |
| Total | | | 500 | Rp20,400,000.00 | Rp850,000,000 | 437 | Rp45,600,000 | Rp1,660,600,000 | 313 | Rp75,600,000 | Rp1,971,900,000 | 1250 | Rp4,482,500,000.00 |

Layanan User

| TAHUN | BULAN | Free | User Premium Monthly | | User Premium Monthly | | | TOTAL | | |
|-------|-------|------|----------------------|-------------|----------------------|------|-------------|-----------------|------|-----------------|
| | | Cust | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| | Feb | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| | Mar | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |

| | | | | | | | | | |
|-------|--|-----|--------------|-----------------|-----|--------------|---------------|-----|--------------------|
| Apr | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| Mei | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| Juni | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| Juli | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| Agu | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| Sep | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| Okt | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| Nov | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| Des | | 40 | Rp3,800,000 | Rp152,000,000 | 20 | Rp3,600,000 | Rp72,000,000 | 60 | Rp224,000,000 |
| Total | | 480 | Rp45,600,000 | Rp1,824,000,000 | 240 | Rp43,200,000 | Rp864,000,000 | 720 | Rp2,688,000,000.00 |

Layanan Lainnya

| TAHUN | BULAN | Free | Top-Up AdsMonthly | | SEO Content & Optimization | | | TOTAL | | |
|-------|-------|------|-------------------|--------------|----------------------------|------|--------------|-----------------|------|-----------------|
| | | Cust | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Feb | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Mar | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Apr | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Mei | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Juni | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Juli | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |

| | | | | | | | | | | |
|-------|-----|--|-----|---------------|-----------------|-----|---------------|-----------------|-----|---------------------|
| | Agu | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Sep | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Okt | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Nov | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| | Des | | 20 | Rp24,700,000 | Rp494,000,000 | 10 | Rp37,000,000 | Rp370,000,000 | 30 | Rp864,000,000 |
| Total | | | 240 | Rp296,400,000 | Rp5,928,000,000 | 120 | Rp444,000,000 | Rp4,440,000,000 | 360 | Rp10,368,000,000.00 |

Tahun 5

| Bulanan | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------|-------|------|------|----------------|-----------------|------|--------------|-----------------|------|----------------|-----------------|------|---------------------|-------|--|
| TAHUN | BULAN | Free | | | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |
| | | Cust | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi | | |
| | Jan | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 140 | Rp4,700,000 | Rp658,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 350 | Rp1,395,000,000 | | |
| | Feb | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 140 | Rp4,700,000 | Rp658,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 350 | Rp1,395,000,000 | | |
| | Mar | | 220 | Rp2,200,000.00 | Rp484,000,000 | 140 | Rp4,700,000 | Rp658,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 410 | Rp1,527,000,000 | | |
| | Apr | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 140 | Rp4,700,000 | Rp658,000,000 | 60 | Rp7,700,000.00 | Rp462,000,000 | 360 | Rp1,472,000,000 | | |
| | Mei | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 180 | Rp4,700,000 | Rp846,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 390 | Rp1,583,000,000 | | |
| | Juni | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 140 | Rp4,700,000 | Rp658,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 350 | Rp1,395,000,000 | | |
| | Juli | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 140 | Rp4,700,000 | Rp658,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 350 | Rp1,395,000,000 | | |
| | Agu | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 160 | Rp4,700,000 | Rp752,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 370 | Rp1,489,000,000 | | |
| | Sep | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 140 | Rp4,700,000 | Rp658,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 350 | Rp1,395,000,000 | | |
| | Okt | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 140 | Rp4,700,000 | Rp658,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 350 | Rp1,395,000,000 | | |
| | Nov | | 160 | Rp2,200,000.00 | Rp352,000,000 | 140 | Rp4,700,000 | Rp658,000,000 | 50 | Rp7,700,000.00 | Rp385,000,000 | 350 | Rp1,395,000,000 | | |
| | Des | | 180 | Rp2,200,000.00 | Rp396,000,000 | 160 | Rp4,700,000 | Rp752,000,000 | 60 | Rp7,700,000.00 | Rp462,000,000 | 400 | Rp1,610,000,000 | | |
| Total | | | 2000 | Rp26,400,000 | Rp4,400,000,000 | 1760 | Rp56,400,000 | Rp8,272,000,000 | 620 | Rp92,400,000 | Rp4,774,000,000 | 4380 | Rp17,446,000,000.00 | | |

| Tahunan | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------|-------|------|------|-----------------|-----------------|------|--------------|-----------------|------|--------------|-----------------|------|---------------------|-------|--|
| TAHUN | BULAN | Free | | | Standard | | | Profesional | | | Enterprise | | | TOTAL | |
| | | Cust | Cust | Price | Total Price | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi | | |
| | Jan | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,300,000 | Rp301,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 250 | Rp1,153,000,000 | | |
| | Feb | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,300,000 | Rp301,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 250 | Rp1,153,000,000 | | |
| | Mar | | 110 | Rp1,900,000.00 | Rp209,000,000 | 70 | Rp4,300,000 | Rp301,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 280 | Rp1,210,000,000 | | |
| | Apr | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,300,000 | Rp301,000,000 | 120 | Rp7,000,000 | Rp840,000,000 | 270 | Rp1,293,000,000 | | |
| | Mei | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 90 | Rp4,300,000 | Rp387,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 270 | Rp1,239,000,000 | | |
| | Juni | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,300,000 | Rp301,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 250 | Rp1,153,000,000 | | |
| | Juli | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,300,000 | Rp301,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 250 | Rp1,153,000,000 | | |
| | Agu | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 260 | Rp1,196,000,000 | | |
| | Sep | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,300,000 | Rp301,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 250 | Rp1,153,000,000 | | |
| | Okt | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,300,000 | Rp301,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 250 | Rp1,153,000,000 | | |
| | Nov | | 80 | Rp1,900,000.00 | Rp152,000,000 | 70 | Rp4,300,000 | Rp301,000,000 | 100 | Rp7,000,000 | Rp700,000,000 | 250 | Rp1,153,000,000 | | |
| | Des | | 90 | Rp1,900,000.00 | Rp171,000,000 | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 120 | Rp7,000,000 | Rp840,000,000 | 290 | Rp1,355,000,000 | | |
| Total | | | 1000 | Rp22,800,000.00 | Rp1,900,000,000 | 880 | Rp51,600,000 | Rp3,784,000,000 | 1240 | Rp84,000,000 | Rp8,680,000,000 | 3120 | Rp14,364,000,000.00 | | |

Layanan User

| TAHUN | BULAN | Free | User Premium Monthly | | | User Premium Monthly | | | TOTAL | |
|-------|-------|------|----------------------|--------------|-----------------|----------------------|--------------|-----------------|-------|--------------------|
| | | Cust | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |
| | Jan | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Feb | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Mar | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Apr | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Mei | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Juni | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Juli | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Agu | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Sep | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Okt | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Nov | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| | Des | | 80 | Rp4,300,000 | Rp344,000,000 | 40 | Rp4,000,000 | Rp160,000,000 | 120 | Rp504,000,000 |
| Total | | | 960 | Rp51,600,000 | Rp4,128,000,000 | 480 | Rp48,000,000 | Rp1,920,000,000 | 1440 | Rp6,048,000,000.00 |

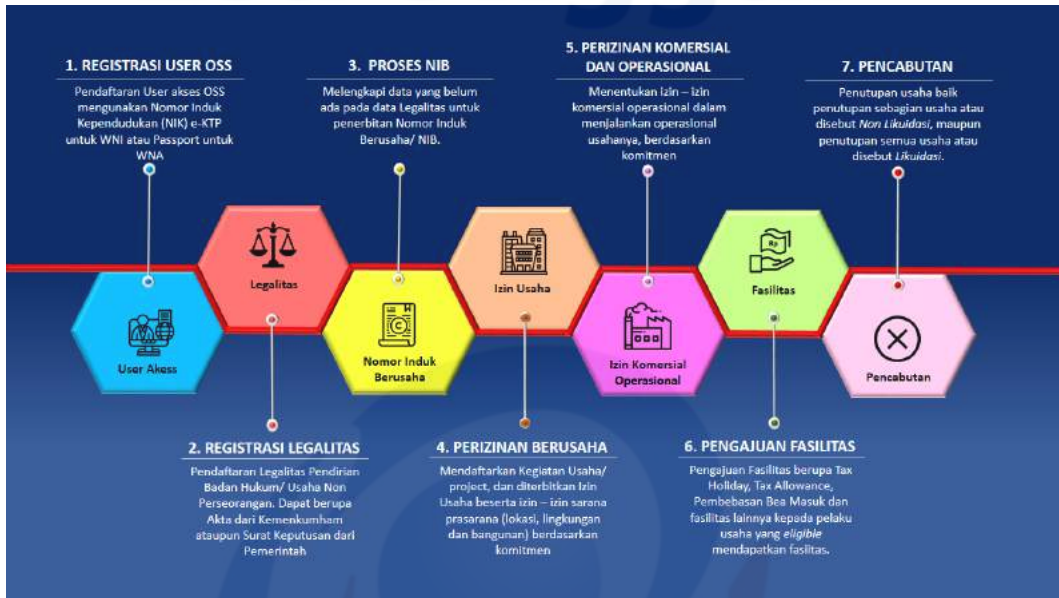
Layanan Lainnya

| TAHUN | BULAN | Free | Top-Up AdsMonthly | | | SEO Content & Optimization | | | TOTAL | |
|-------|-------|------|-------------------|-----------|-----------------|----------------------------|-----------|-----------------|-------|-----------------|
| | | Cust | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Transaksi | Total Transaksi | Cust | Total Transaksi |

| | | | | | | | | | |
|-------|--|-----|---------------|------------------|-----|---------------|-----------------|-----|---------------------|
| Jan | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Feb | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Mar | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Apr | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Mei | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Juni | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Juli | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Agu | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Sep | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Okt | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Nov | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Des | | 40 | Rp27,500,000 | Rp1,100,000,000 | 20 | Rp41,100,000 | Rp822,000,000 | 60 | Rp1,922,000,000 |
| Total | | 480 | Rp330,000,000 | Rp13,200,000,000 | 240 | Rp493,200,000 | Rp9,864,000,000 | 720 | Rp23,064,000,000.00 |

Lampiran Bab VI

Lampiran 6.1 Proses Pendirian Usaha Online



Sumber: <https://www.officenow.co.id/cara-bikin-siup/>

Lampiran 6.2 Timeline Pendirian PT. Warelogi

| No | Timeline | Waktu (Bulan) | | | | | | | | | | | |
|----|--|---------------|---|---|---------|---|---|---|---------|---|---------|----|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1 | Perijinan usaha | █ | | | | | | | | | | | |
| 2 | Sewa dan renovasi gedung | █ | █ | | | | | | | | | | |
| 3 | Pembelian laptop, komputer dan asset-asset | | █ | | | | | | | | | | |
| 4 | Perekrutan karyawan | | | █ | | | | | | | | | |
| 5 | Product development | | | | Phase 1 | | | | Phase 2 | | Phase 3 | | |
| 6 | Launching Website | | | | | | █ | | | | | | |

Lampiran 6.3 Desain Operasi

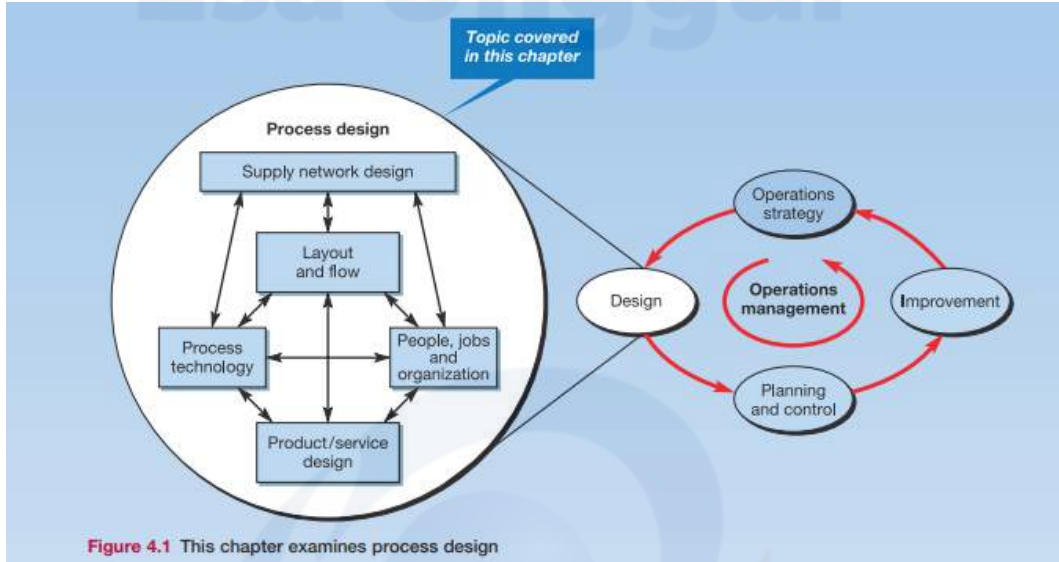


Figure 4.1 This chapter examines process design

Sumber: <https://industri.fatek.unpatti.ac.id/wp-content/uploads/2019/03/156-Operations-Management-Nigel-Slack-Stuart-Chambers-Robert-Johnston-Edisi-6-2010.pdf>

Lampiran 6.4 Supply Network Desain



Lampiran 6. 5 Variasi Produk Warelogi

| Fitur | Standard | Profesional | Enterprise |
|-----------------------------------|----------|-------------|------------|
| Fitur Pencarian Gudang | v | v | v |
| Laporan harian, bulanan, mingguan | x | v | v |
| Request for quotation | v | v | v |
| Pendaftaran Akun | v | v | v |
| Manajemen Akun | v | v | v |
| Pencarian Produk | v | v | v |
| Ulasan dan Peringkat | x | v | v |

| | | | |
|-------------------------------|---|---|---|
| Transaksi dan Pembayaran | v | v | v |
| Fitur API Kolaborasi B2B | x | x | v |
| Paket Layanan Eksklusif (SEO) | x | v | v |
| Web | v | v | v |

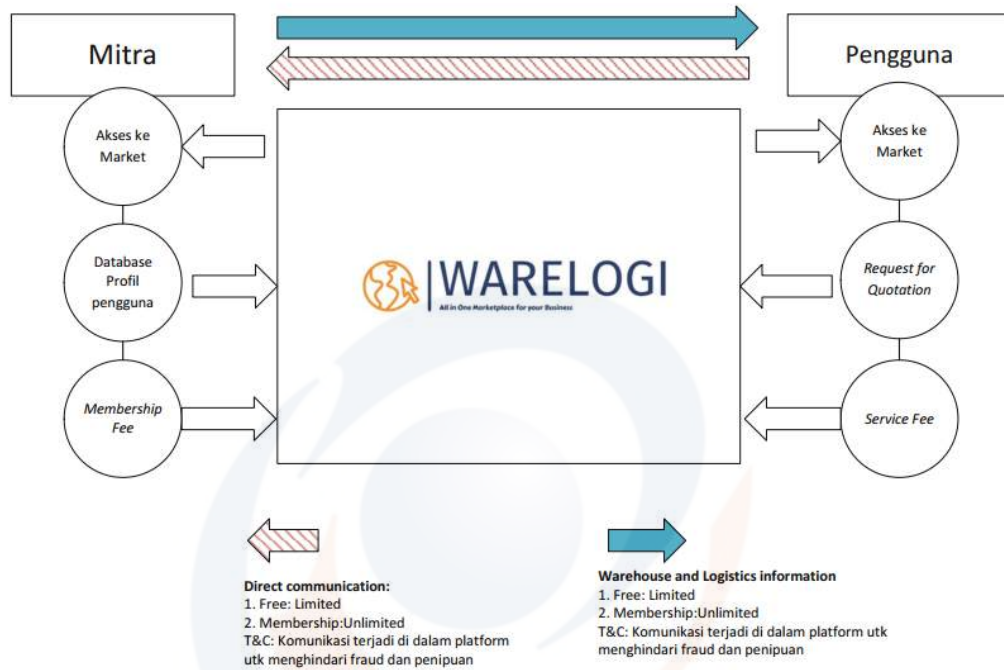
Lampiran 6. 6 AWS Service Configuration (Small)

| No | Service | Configuration Summary |
|----|-------------------------------------|---|
| 1 | Amazon API Gateway | HTTP API requests units (millions), Average size of each request (34 KB), REST API request units (millions), Cache memory size (GB) (None), WebSocket message units (thousands), Average message size (32 KB), Requests (10 per month), Requests (10 per month) |
| 2 | S3 Standard | S3 Standard storage (50 GB per month) |
| 3 | Data Transfer | DT Inbound: Internet (1 TB per month), DT Outbound: Not selected (0 TB per month) |
| 4 | Amazon EC2 | Operating system (Linux), Quantity (3), Pricing strategy (Standard Reserved Instances 1 Year No Upfront), Storage amount (100 GB), Instance type (m3.xlarge) |
| 5 | Amazon Simple Email Service (SES) | Email messages sent from EC2 (1000 per day), Email messages sent from email client (1000 per day) |
| 6 | AWS Web Application Firewall (WAF) | Number of Web Access Control Lists (Web ACLs) utilized (1 per month), Number of Rules added per Web ACL (1 per month), Number of Rule Groups per Web ACL (1 per month), Number of Rules inside each Rule Group (1 per month), Number of Managed Rule Groups (1 per month) |
| 7 | Load Balancer | Number of Application Load Balancers (1) |
| 8 | Amazon RDS for SQL server | Storage for each RDS instance (General Purpose SSD (gp2)), Storage amount (100 GB), Number of nodes (1), Instance type (db.m3.xlarge), Deployment option (Multi-AZ), License (License included), Database edition (Standard), Pricing strategy (OnDemand) |
| 9 | AWS Support (Business support plan) | Supports 24/7 phone, chat, and email access to Cloud Support Engineers for unlimited contacts, with and a response time of less than 1 hour. |

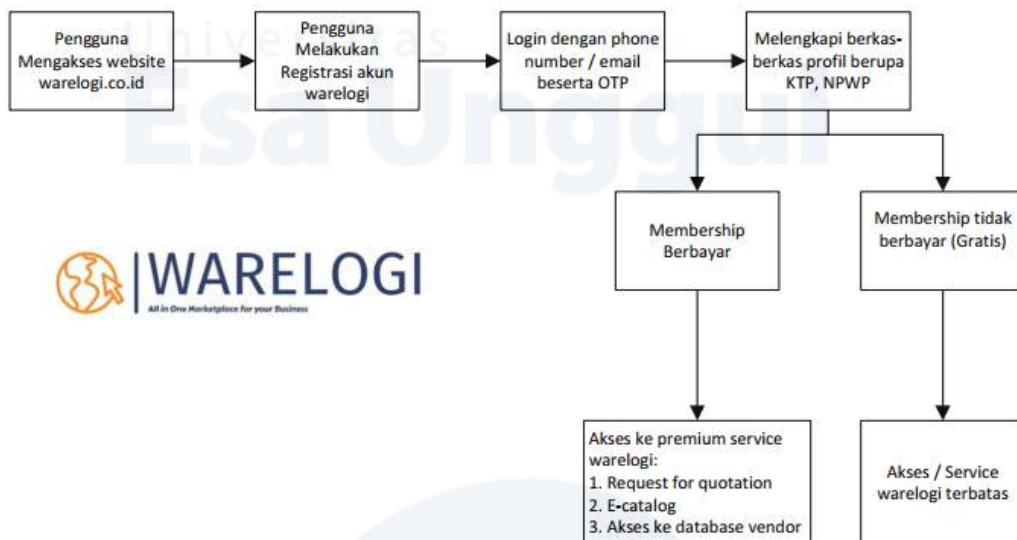
Lampiran 6. 8 AWS Service Configuration (Enterprise)

| No | Service | Configuration Summary |
|----|-------------------------------------|---|
| 1 | Amazon API Gateway | HTTP API requests units (millions), Average size of each request (34 KB), REST API request units (millions), Cache memory size (GB) (None), WebSocket message units (thousands), Average message size (32 KB), Requests (10 per month), Requests (10 per month) |
| 2 | S3 Standard | S3 Standard storage (50 GB per month) |
| 3 | Data Transfer | DT Inbound: Internet (1 TB per month), DT Outbound: Not selected (0 TB per month) |
| 4 | Amazon EC2 | Operating system (Linux), Quantity (5), Pricing strategy (Standard Reserved Instances 1 Year No Upfront), Storage amount (500 GB), Instance type (m3.2xlarge) |
| 5 | Amazon Simple Email Service (SES) | Email messages sent from EC2 (10000 per day), Email messages sent from email client (10000 per day) |
| 6 | AWS Web Application Firewall (WAF) | DT Inbound: Not selected (0 TB per month), DT Outbound: Not selected (0 TB per month), Requests (5 million per month) |
| 7 | Load Balancer | Number of Application Load Balancers (2) |
| 8 | Network Load Balancer | Number of Network Load Balancers (1), Processed bytes per NLB for TCP (1 GB per hour), Average number of new TCP connections (1 per second) |
| 9 | Amazon RDS for SQL server | Storage for each RDS instance (General Purpose SSD (gp2)), Storage amount (1 TB), Number of nodes (1), Instance type (db.m2.4xlarge), Deployment option (Multi-AZ), License (License included), Database edition (Standard), Pricing strategy (OnDemand) |
| 10 | AWS Support (Business support plan) | Supports 24/7 phone, chat, and email access to Cloud Support Engineers for unlimited contacts, with a response time of less than 1 hour |

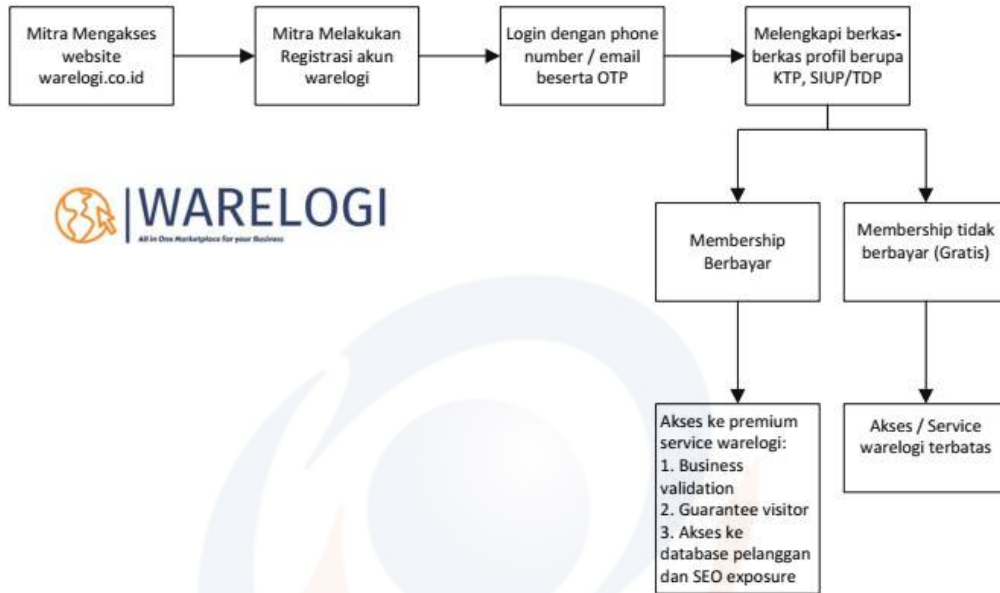
Lampiran 6.9 Aliran Produk Warelogi



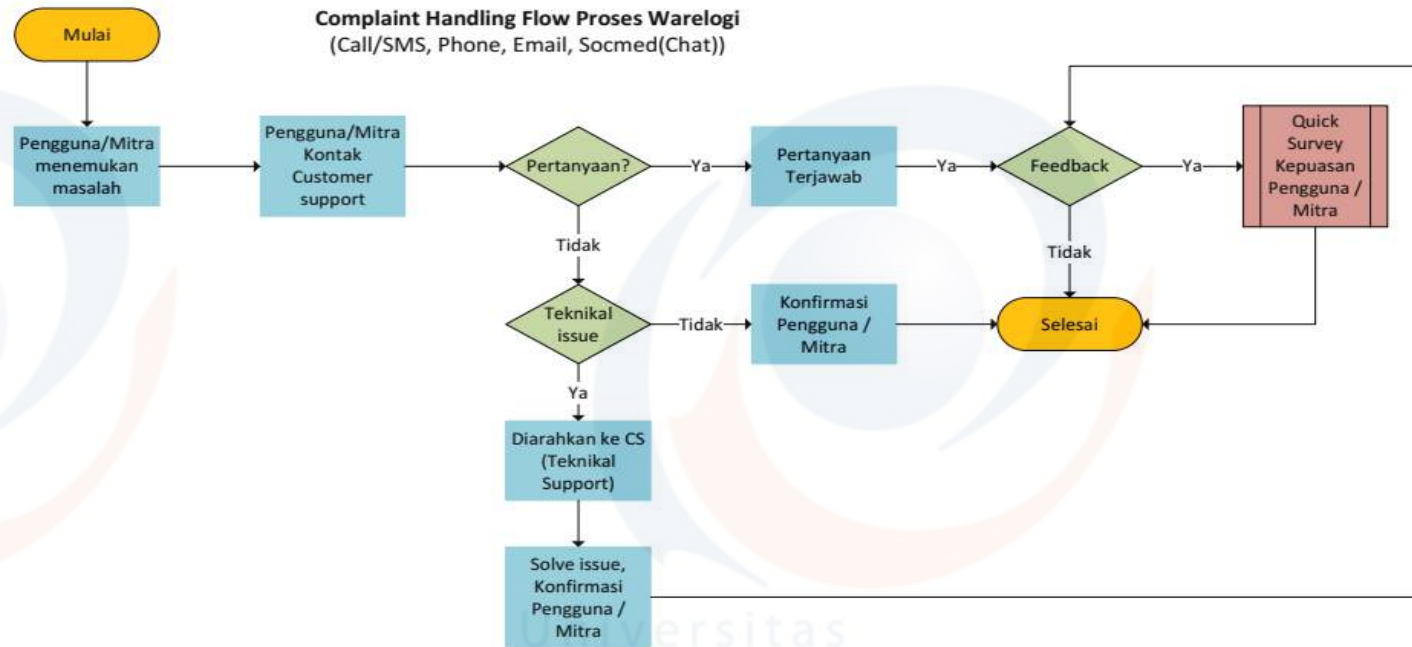
Alur Proses sisi pengguna



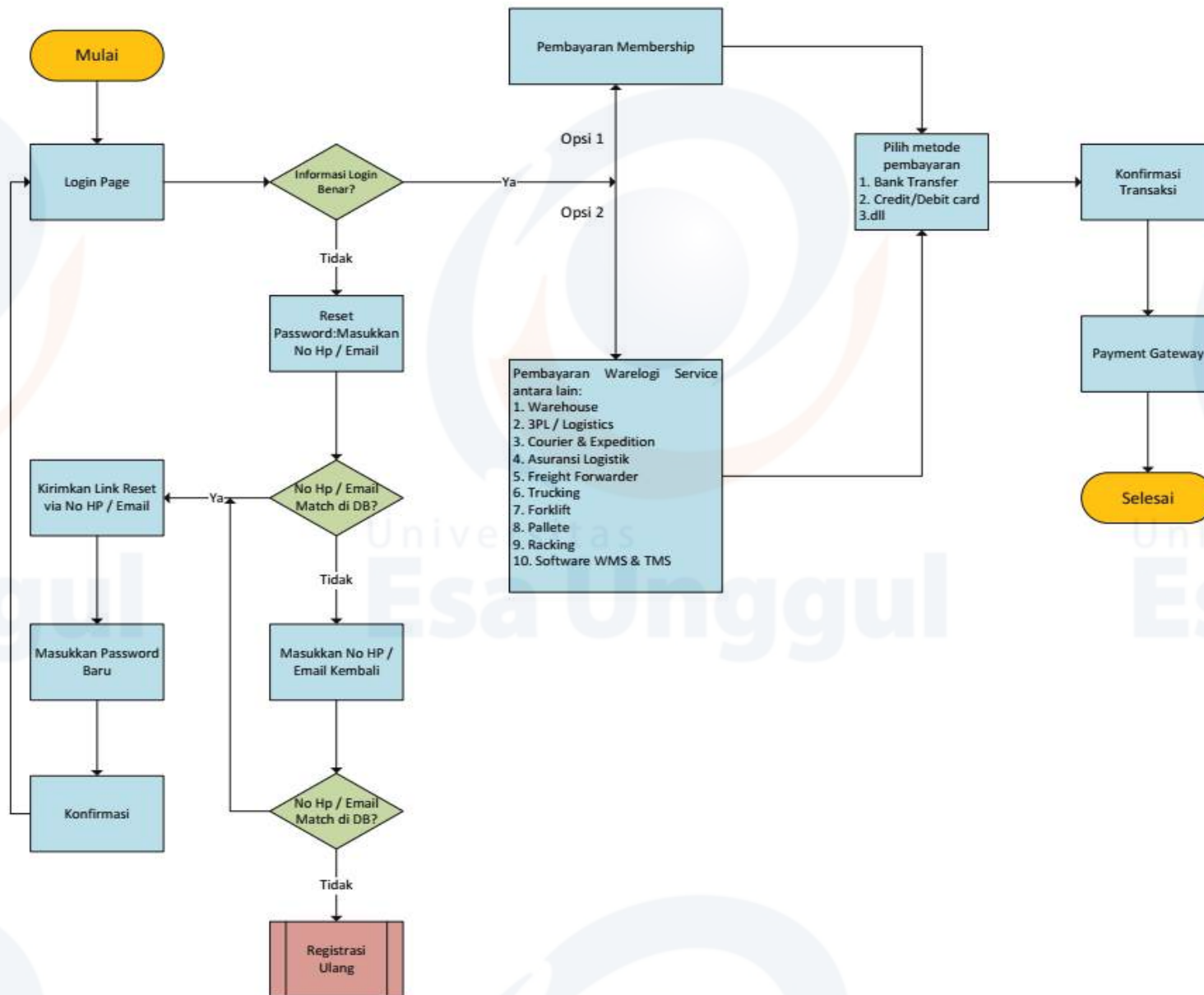
Alur Proses sisi Mitra



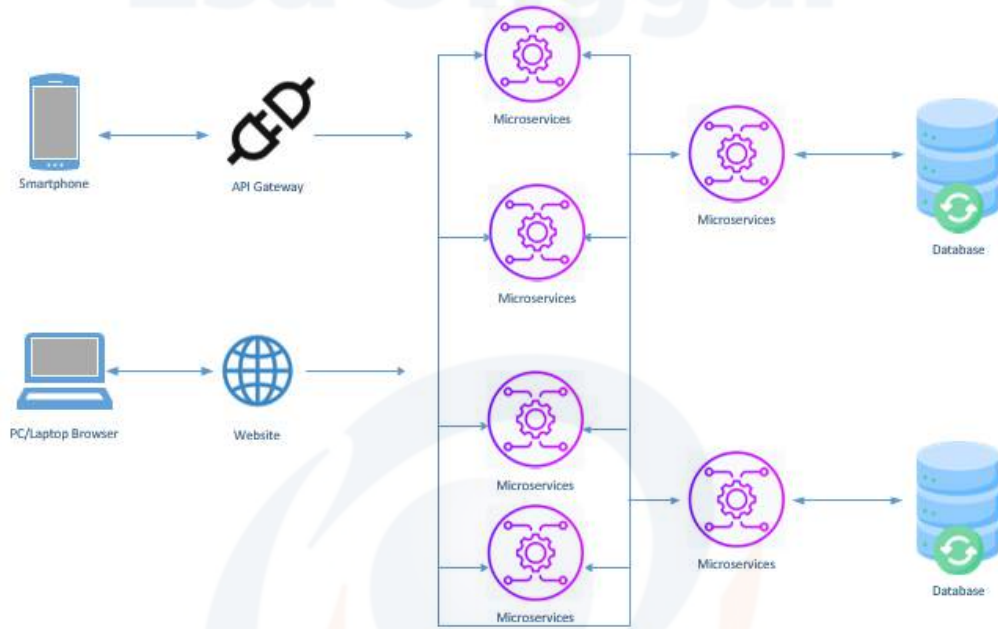
Alur proses customer support



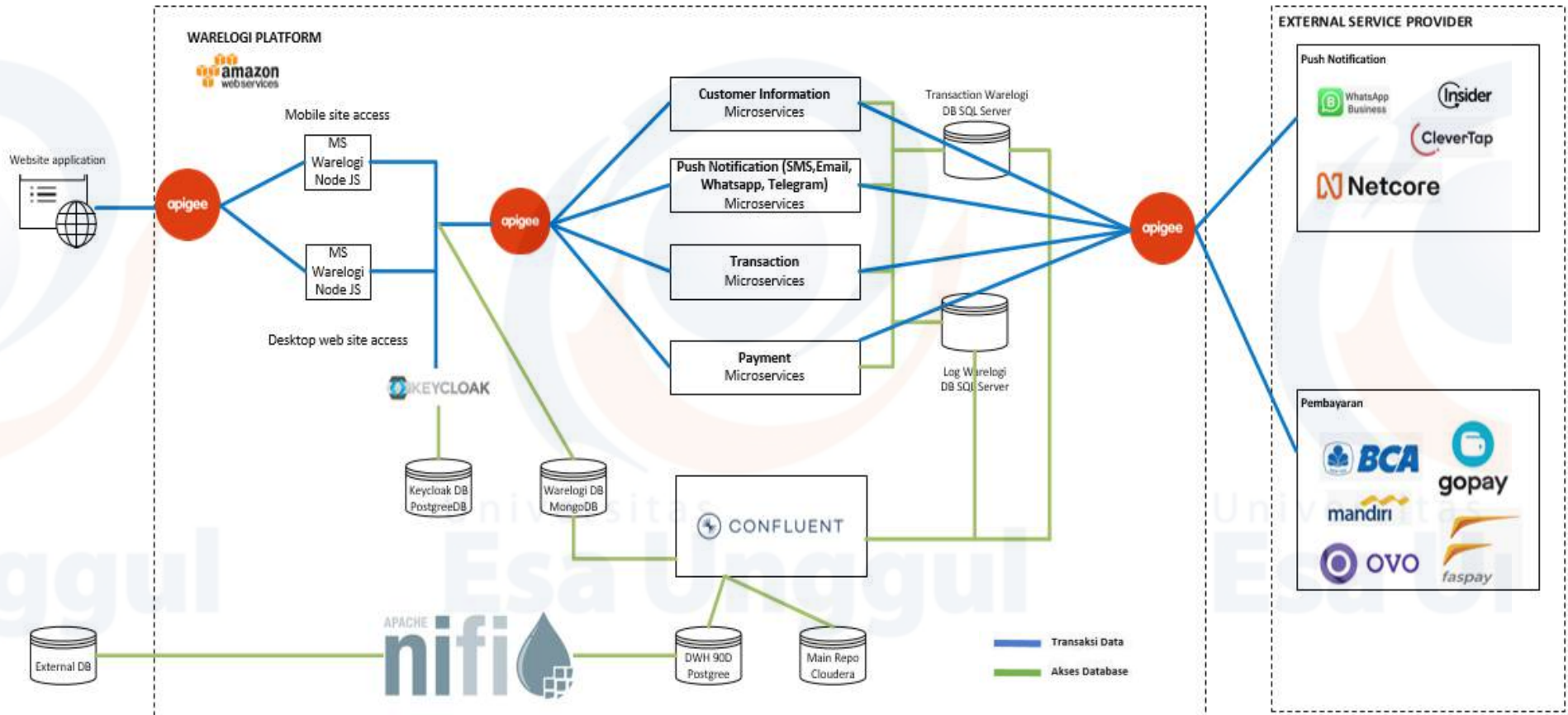
Alur Proses Transaksi



Lampiran 6.10 Arsitektur Microservices Warelogi



Lampiran 6. 11 Arsitektur sistem warelogi



Lampiran 6. 12 Proyeksi Biaya Operasional Per Bulan

| Biaya Operasional | Tahun ke-1 | | | | | | | | | | | | Total |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| | Januari (Rp) | Februari (Rp) | Maret (Rp) | April (Rp) | Mei (Rp) | Juni (Rp) | Juli (Rp) | Agustus (Rp) | September (Rp) | Oktober (Rp) | November (Rp) | Desember (Rp) | |
| Beban Sewa Bangunan | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 130,000,000 |
| Beban Renovasi Bangunan | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 4,166,667 | 50,000,000 |
| Beban Perengkapan Kantor | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 8,333,333 | 100,000,000 |
| Beban Google Play Account | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 83,333 | 1,000,000 |
| Beban Apple Developer Account | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 166,667 | 2,000,000 |
| Beban License SAP | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 15,416,667 | 185,000,000 |
| Beban Pengembangan Platform Warelogi (Web & App) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Domain | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 350,000 |
| Beban Global Sign Extended SSL | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Antivirus Symantec Endpoint Security | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 6,925,500 |
| Beban Web Application Firewall (WAF) | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 1,800,000 |
| Beban Shipping & Installation AWS Outputs | 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 |
| Beban Layanan Cloud AWS | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 10,140,422 | 121,685,060 |
| Sewa dan Perawatan Server & DRC (Disaster Recovery Center) | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 7,926,423 | 95,117,080 |
| Beban Colocation Server | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 2,066,667 | 24,800,000 |
| Beban Maintenance dan Monitoring Cloud | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Listrik | 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 |
| Beban Air | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 31,500,000 |
| Beban Layanan Telepon | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 15,000,000 |
| Beban Internet | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 833,333 | 10,000,000 |
| Beban Member Parkir | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 4,950,000 | 59,400,000 |
| Beban ATK | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 1,250,000 | 15,000,000 |
| Beban Air Minum | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 334,667 | 4,016,000 |
| Beban Pemeliharaan Kantor | 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 |
| Beban Pemeliharaan SAP | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 192,000,000 |
| Beban Pemeliharaan Kendaraan | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 844,000 |
| Beban Asuransi Property All Risk | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 6,627,600 |
| Beban Learning Management System (LMS) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Total Biaya | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 103,005,437 | 1,236,065,240 |





| Tahun ke-2 | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| Biaya Operasional | Januari | Februari | Maret | April | Mei | Juni | Juli | Agustus | September | Oktober | Nopember | Desember | Total |
| | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) |
| Beban Sewa Bangunan | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 130,000,000 |
| Beban Renovasi Bangunan | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Perlengkapan Kantor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Google Play Account | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Apple Developer Account | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban License SAP | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Pengembangan Platform Warelogi (Web & App) | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 500,000,000 |
| Beban Domzin | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 350,000 |
| Beban Global Sign Extended SSL | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Antivirus Symantec Endpoint Security | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 6,925,500 |
| Beban Web Application Firewall (WAF) | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 1,800,000 |
| Beban Shipping & Installation AWS Outputs | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Layanan Cloud AWS | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 35,708,771 | 428,505,247 |
| Sewa dan Perawatan Server & DRC (Disaster Recovery Center) | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 8,038,370 | 96,460,434 |
| Beban Colocation Server | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 74,400,000 |
| Beban Maintenance dan Monitoring Cloud | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 425,000,000 |
| Beban Listrik | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 10,200,000 | 122,400,000 |
| Beban Air | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 31,500,000 |
| Beban Layanan Telepon | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 15,750,000 |
| Beban Internet | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 895,833 | 10,750,000 |
| Beban Member Parkir | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 79,200,000 |
| Beban ATK | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 1,312,500 | 15,750,000 |
| Beban Air Minum | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 6,912,000 |
| Beban Pemeliharaan Kantor | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 6,000,000 |
| Beban Pemeliharaan SAP | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 192,000,000 |
| Beban Pemeliharaan Kendaraan | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 70,333 | 844,000 |
| Beban Asuransi Property All Risk | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 6,627,600 |
| Beban Learning Management System (LMS) | 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 |
| Total Biaya | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 186,764,565 | 2,241,174,781 |

| Tahun ke-3 | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| Biaya Operasional | Januari | Februari | Maret | April | Mei | Juni | Juli | Agustus | September | Oktober | Nopember | Desember | Total |
| | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) |
| Beban Sewa Bangunan | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 130,000,000 |
| Beban Renovasi Bangunan | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Perlengkapan Kantor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Google Play Account | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Apple Developer Account | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban License SAP | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Pengembangan Platform Warelogi (Web & App) | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 500,000,000 |
| Beban Domain | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 350,000 |
| Beban Global Sign Extended SSL | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Antivirus Symantec Endpoint Security | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 6,925,500 |
| Beban Web Application Firewall (WAF) | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 1,800,000 |
| Beban Shipping & Installation AWS Outputs | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Layanan Cloud AWS | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 43,458,950 | 521,507,400 |
| Sewa dan Perawatan Server & DRC (Disaster Recovery Center) | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 8,421,149 | 101,053,788 |
| Beban Colocation Server | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 74,400,000 |
| Beban Maintenance dan Monitoring Cloud | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 425,000,000 |
| Beban Listrik | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 10,400,000 | 124,800,000 |
| Beban Air | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 2,625,000 | 31,500,000 |
| Beban Layanan Telepon | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 16,500,000 |
| Beban Internet | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 958,333 | 11,500,000 |
| Beban Member Parkir | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 6,600,000 | 79,200,000 |
| Beban ATK | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 1,375,000 | 16,500,000 |
| Beban Air Minum | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 576,000 | 6,912,000 |
| Beban Pemeliharaan Kantor | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 6,000,000 |
| Beban Pemeliharaan SAP | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 192,000,000 |
| Beban Pemeliharaan Kendaraan | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 125,000 | 1,500,000 |
| Beban Asuransi Property All Risk | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 6,627,600 |
| Beban Learning Management System (LMS) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Total Biaya | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 187,839,691 | 2,254,076,288 |

| Tahun ke-4 | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| Biaya Operasional | Januari | Februari | Maret | April | Mei | Juni | Juli | Agustus | September | Oktober | Nopember | Desember | Total |
| | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) |
| Beban Sewa Bangunan | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 130,000,000 |
| Beban Renovasi Bangunan | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Perlengkapan Kantor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Google Play Account | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Apple Developer Account | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban License SAP | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Pengembangan Platform Warelogi (Web & App) | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 500,000,000 |
| Beban Domain | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 350,000 |
| Beban Global Sign Extended SSL | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Antivirus Symantec Endpoint Security | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 6,925,500 |
| Beban Web Application Firewall (WAF) | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 1,800,000 |
| Beban Shipping & Installation AWS Outputs | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Layanan Cloud AWS | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 80,912,630 | 970,951,557 |
| Sewa dan Perawatan Server & DRC (Disaster Recovery Center) | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 8,803,929 | 105,647,142 |
| Beban Colocation Server | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 74,400,000 |
| Beban Maintenance dan Monitoring Cloud | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 425,000,000 |
| Beban Listrik | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 10,600,000 | 127,200,000 |
| Beban Air | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 42,456,528 |
| Beban Layanan Telepon | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 17,250,000 |
| Beban Internet | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 1,020,833 | 12,250,000 |
| Beban Member Parkir | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 98,400,000 |
| Beban ATK | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 1,437,500 | 17,250,000 |
| Beban Air Minum | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 11,904,000 |
| Beban Pemeliharaan Kantor | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 6,000,000 |
| Beban Pemeliharaan SAP | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 192,000,000 |
| Beban Pemeliharaan Kendaraan | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 133,333 | 1,600,000 |
| Beban Asuransi Property All Risk | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 6,627,600 |
| Beban Learning Management System (LMS) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Total Biaya | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 229,001,027 | 2,748,012,327 |

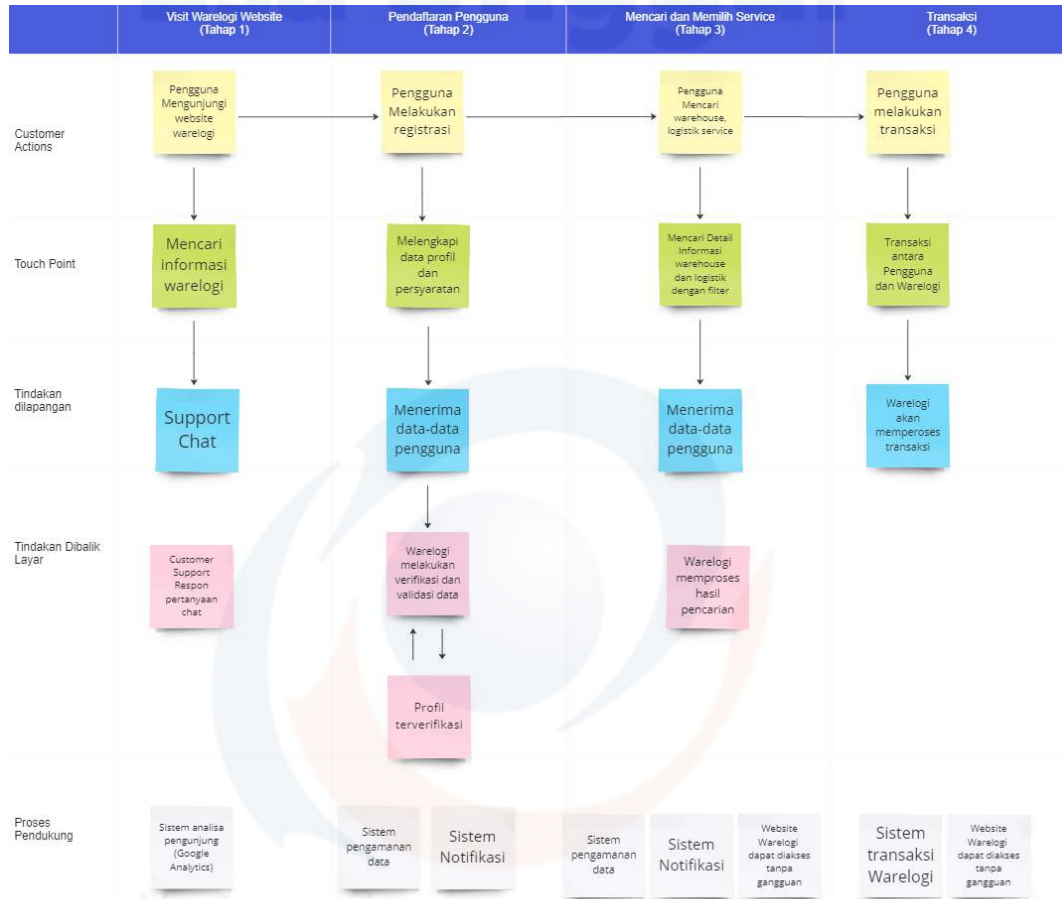
| Tahun ke-5 | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
| Biaya Operasional | Januari | Februari | Maret | April | Mei | Juni | Juli | Agustus | September | Oktober | November | Desember | Total |
| | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) | (Rp) |
| Beban Sewa Bangunan | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 10,833,333 | 130,000,000 |
| Beban Renovasi Bangunan | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Perlengkapan Kantor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Google Play Account | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Apple Developer Account | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban License SAP | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Pengembangan Platform Warelogi (Web & App) | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 41,666,667 | 500,000,000 |
| Beban Domain | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 29,167 | 350,000 |
| Beban Global Sign Extended SSL | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Antivirus Symantec Endpoint Security | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 577,125 | 6,925,500 |
| Beban Web Application Firewall (WAF) | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 150,000 | 1,800,000 |
| Beban Shipping & Installation AWS Outputs | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Beban Layanan Cloud AWS | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 107,883,506 | 1,294,602,076 |
| Sewa dan Perawatan Server & DRC (Disaster Recovery Center) | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 9,186,708 | 110,240,496 |
| Beban Colocation Server | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 6,200,000 | 74,400,000 |
| Beban Maintenance dan Monitoring Cloud | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 35,416,667 | 425,000,000 |
| Beban Listrik | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 10,800,000 | 129,600,000 |
| Beban Air | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 3,538,044 | 42,456,529 |
| Beban Layanan Telepon | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 18,000,000 |
| Beban Internet | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 1,083,333 | 13,000,000 |
| Beban Member Parkir | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 8,200,000 | 98,400,000 |
| Beban ATK | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 18,000,000 |
| Beban Air Minum | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 992,000 | 11,904,000 |
| Beban Pemeliharaan Kantor | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 6,000,000 |
| Beban Pemeliharaan SAP | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 16,000,000 | 192,000,000 |
| Beban Pemeliharaan Kendaraan | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 141,667 | 1,700,000 |
| Beban Asuransi Property All Risk | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 552,300 | 6,627,600 |
| Beban Learning Management System (LMS) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Total Biaya | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 256,750,517 | 3,081,006,201 |

Lampiran 6.12 Perbandingan Layanan Cloud Computing

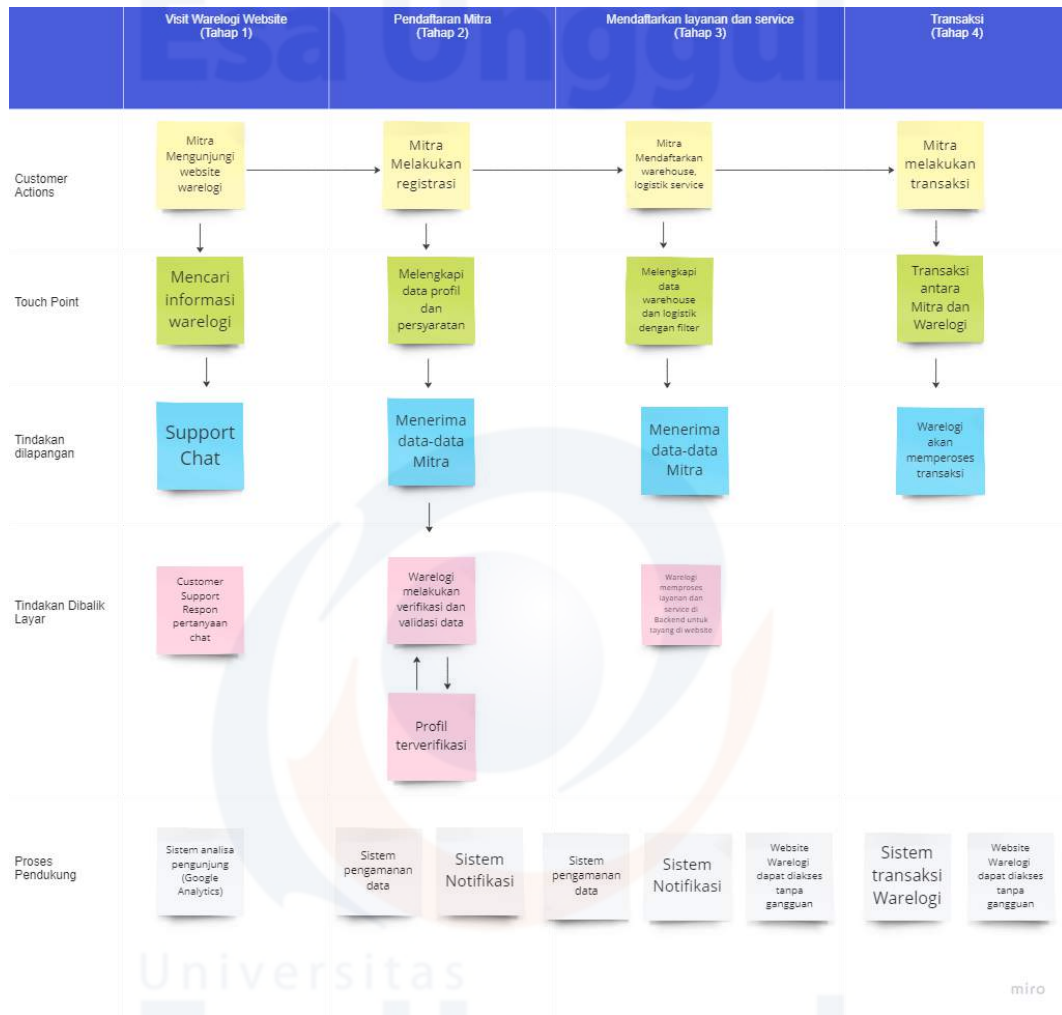
|  |  AWS |  AZURE |  GCP |
|---|---|--|---|
| LAUNCHING YEAR | 2004 | 2010 | 2008 |
| AVAILABILITY | 84 availability zone & 24 Geographical locations | 60+ region across all over the country | 24 region & 74 total Zones |
| SERVICES | 212+ SERVICES | 200+ SERVICES | 100+ Services |
| CLOUD SHARE | 33% of the Market | 21% of the Market | 8% of the Market |
| COMPUTE ENGINE | EC2 (Elastic Compute System) | Virtual Machine | Compute Engine |
| NETWORKING | VIRTUAL PRIVATE CLOUD | VIRTUAL NETWORK (VNET) | CLOUD VIRTUAL NETWORK |
| CLIENTS | Netflix, BMW, Samsung, Unilever, Expedia | HP, Apple, Polycorn, Honeywell, Johnson | LG, Toyota, Vodaphone, Spotify, New York Times |
| PRICING | Based on Charge per hour | Based on Charge per minute | Based on Charge per minute |

Lampiran 6.13 Service Blueprint

Pengguna



Mitra



Lampiran Bab VII

Lampiran 7.1

Rencana Kebutuhan Karyawan

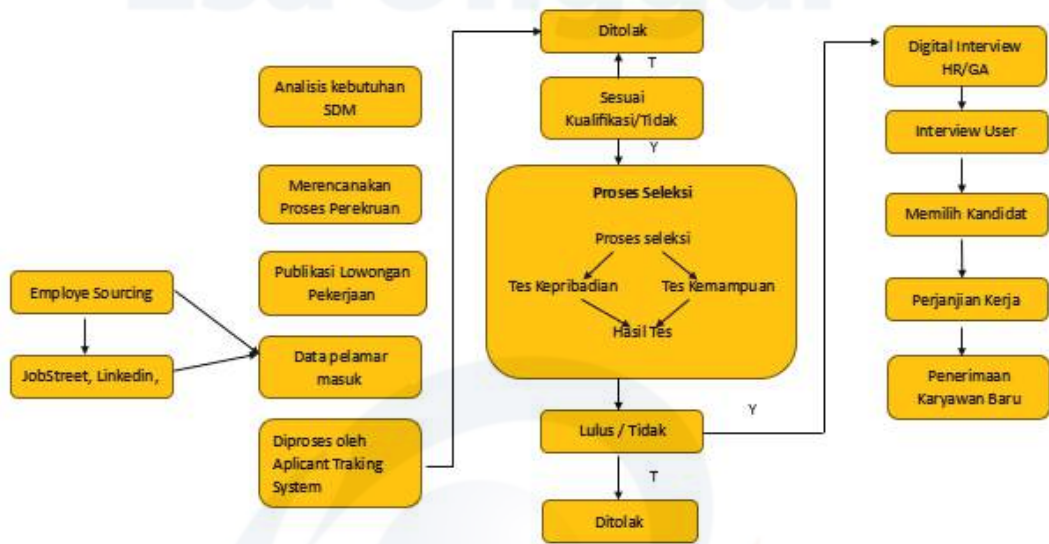
| NO | SDM | SATUAN | BULAN | TAHUN | | | | |
|------------------------|-------------------------|--------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | | | TAHUN 1 | TAHUN 2 | TAHUN 3 | TAHUN 4 | TAHUN 5 |
| | | | | ORANG | ORANG | ORANG | ORANG | ORANG |
| 1 | CEO | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 2 | CTO | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 3 | CMO | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 4 | COO | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 5 | CHRO | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 6 | CFO | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 7 | IT Engineer | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 8 | IT Maintenance | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 9 | UI/UX Designer | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 10 | Software Engineer | Org | 12 | 4 | 5 | 6 | 6 | 8 |
| 11 | Head of Marketing | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 12 | Sales | Org | 12 | 5 | 7 | 8 | 8 | 10 |
| 13 | Digital Marketing | Org | 12 | 2 | 3 | 4 | 4 | 6 |
| 14 | Data Analyt | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 15 | Human Capital | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 16 | General Affairs | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 17 | Traning & Development | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 18 | Kepegawaian & Legalitas | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 19 | Public Relation | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 20 | Procurement | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 21 | Resepsionist | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 22 | Customer Support | Org | 12 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 23 | Accounting | Org | 12 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 24 | Finance | Org | 12 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 25 | Tax | Org | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 26 | Investor Relation | Org | 12 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 27 | Security | Org | 12 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 |
| 28 | Office Boy | Org | 12 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 |
| Jumlah Karyawan | | | | 39 | 43 | 51 | 54 | 63 |

Lampiran 7.2

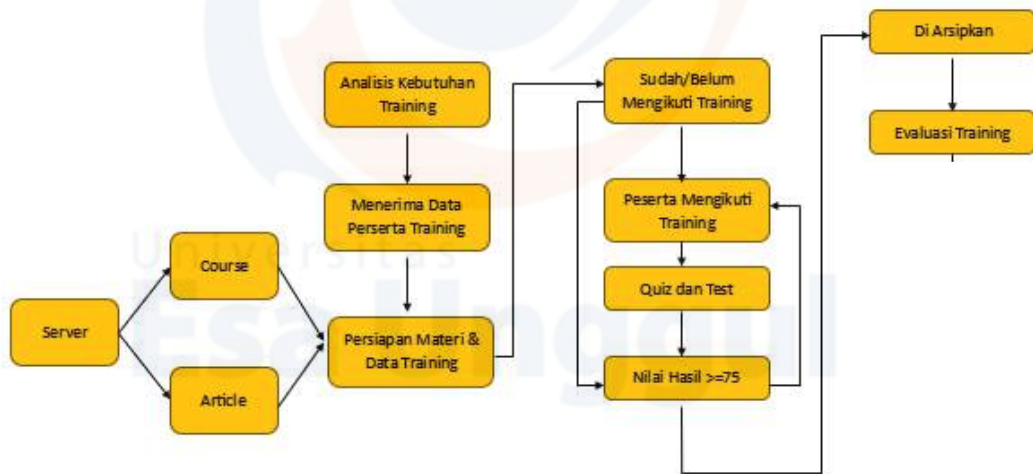
Anggaran Karyawan Perbulan

| NO | SDM | SATUAN | BULAN | TAHUN | | | | | | | | | |
|------------------------|--------------------------|--------|-------|-----------|------------------------|-----------|------------------------|-----------|------------------------|-----------|------------------------|-----------|------------------------|
| | | | | TAHUN 1 | | TAHUN 2 | | TAHUN 3 | | TAHUN 4 | | TAHUN 5 | |
| | | | | MP | PER BULAN | MP | PER BULAN | MP | PER BULAN | MP | PER BULAN | MP | PER BULAN |
| 1 | CEO | ORG | 12 | 1 | IDR 18.333.333 | 1 | IDR 19.360.000 | 1 | IDR 20.444.160 | 1 | IDR 21.670.810 | 1 | IDR 23.187.766 |
| 2 | CTO | ORG | 12 | 1 | IDR 16.666.667 | 1 | IDR 17.600.000 | 1 | IDR 18.585.600 | 1 | IDR 19.700.736 | 1 | IDR 21.961.500 |
| 3 | CMO | ORG | 12 | 1 | IDR 15.833.333 | 1 | IDR 16.720.000 | 1 | IDR 17.656.320 | 1 | IDR 18.715.699 | 1 | IDR 21.961.500 |
| 4 | COO | ORG | 12 | 1 | IDR 15.000.000 | 1 | IDR 15.840.000 | 1 | IDR 16.727.040 | 1 | IDR 17.730.662 | 1 | IDR 21.961.500 |
| 5 | CFO | ORG | 12 | 1 | IDR 14.166.667 | 1 | IDR 14.960.000 | 1 | IDR 15.797.760 | 1 | IDR 16.745.626 | 1 | IDR 21.961.500 |
| 6 | CHRO | ORG | 12 | 1 | IDR 13.333.333 | 1 | IDR 14.080.000 | 1 | IDR 14.868.480 | 1 | IDR 15.760.589 | 1 | IDR 21.961.500 |
| 7 | IT Engineer | ORG | 12 | 1 | IDR 6.000.000 | 1 | IDR 6.336.000 | 1 | IDR 6.690.816 | 1 | IDR 7.092.265 | 1 | IDR 8.784.600 |
| 8 | IT Maintenance | ORG | 12 | 1 | IDR 2.000.000 | 1 | IDR 2.112.000 | 1 | IDR 2.230.272 | 1 | IDR 2.364.088 | 1 | IDR 2.928.200 |
| 9 | UI/UX Designer | ORG | 12 | 1 | IDR 5.000.000 | 1 | IDR 5.280.000 | 1 | IDR 5.575.680 | 1 | IDR 5.910.221 | 1 | IDR 7.320.500 |
| 10 | Software Engineer | ORG | 12 | 4 | IDR 14.166.667 | 5 | IDR 18.700.000 | 6 | IDR 23.696.640 | 6 | IDR 25.118.438 | 8 | IDR 58.564.000 |
| 11 | Head of Marketing | ORG | 12 | 1 | IDR 7.000.000 | 1 | IDR 7.392.000 | 1 | IDR 7.805.952 | 1 | IDR 8.274.309 | 1 | IDR 9.317.000 |
| 12 | Sales | ORG | 12 | 5 | IDR 26.000.000 | 7 | IDR 38.438.400 | 8 | IDR 46.389.658 | 8 | IDR 49.173.037 | 10 | IDR 86.515.000 |
| 13 | Digital Marketing | ORG | 12 | 2 | IDR 10.500.000 | 3 | IDR 16.632.000 | 4 | IDR 23.417.856 | 4 | IDR 24.822.927 | 6 | IDR 55.902.000 |
| 14 | Data Analyt | ORG | 12 | 1 | IDR 4.666.667 | 1 | IDR 4.928.000 | 1 | IDR 5.203.968 | 1 | IDR 5.516.206 | 1 | IDR 9.317.000 |
| 15 | Human Capital | ORG | 12 | 1 | IDR 7.000.000 | 1 | IDR 7.392.000 | 1 | IDR 7.805.952 | 1 | IDR 8.274.309 | 1 | IDR 10.248.700 |
| 16 | General Affairs | ORG | 12 | 1 | IDR 4.666.667 | 1 | IDR 4.928.000 | 1 | IDR 5.203.968 | 1 | IDR 5.516.206 | 1 | IDR 10.248.700 |
| 17 | Traning & Development | ORG | 12 | 1 | IDR 4.500.000 | 1 | IDR 4.752.000 | 1 | IDR 5.018.112 | 1 | IDR 5.319.199 | 1 | IDR 8.784.600 |
| 18 | Kepegawaian & Legalitas | ORG | 12 | 1 | IDR 4.500.000 | 1 | IDR 4.752.000 | 1 | IDR 5.018.112 | 1 | IDR 5.319.199 | 1 | IDR 8.784.600 |
| 19 | Public Relation | ORG | 12 | 1 | IDR 4.500.000 | 1 | IDR 4.752.000 | 1 | IDR 5.018.112 | 2 | IDR 10.638.397 | 2 | IDR 17.569.200 |
| 20 | Procurement | ORG | 12 | 1 | IDR 4.000.000 | 1 | IDR 4.224.000 | 1 | IDR 4.460.544 | 1 | IDR 4.728.177 | 1 | IDR 8.784.600 |
| 21 | Resepsionist | ORG | 12 | 1 | IDR 4.500.000 | 1 | IDR 4.752.000 | 1 | IDR 5.018.112 | 1 | IDR 5.319.199 | 1 | IDR 6.588.450 |
| 22 | Customer Support | ORG | 12 | 4 | IDR 20.000.000 | 4 | IDR 21.120.000 | 4 | IDR 22.302.720 | 4 | IDR 23.640.883 | 4 | IDR 29.282.000 |
| 23 | Accounting | ORG | 12 | 1 | IDR 3.750.000 | 1 | IDR 3.960.000 | 2 | IDR 8.363.520 | 2 | IDR 8.865.331 | 3 | IDR 21.961.500 |
| 24 | Finance | ORG | 12 | 1 | IDR 4.500.000 | 1 | IDR 4.752.000 | 2 | IDR 10.036.224 | 2 | IDR 10.638.397 | 3 | IDR 26.353.800 |
| 25 | Tax | ORG | 12 | 1 | IDR 4.500.000 | 1 | IDR 4.752.000 | 1 | IDR 5.018.112 | 1 | IDR 5.319.199 | 1 | IDR 8.784.600 |
| 26 | Investor Relation | ORG | 12 | 1 | IDR 3.791.667 | 1 | IDR 4.004.000 | 2 | IDR 8.456.448 | 2 | IDR 8.963.835 | 3 | IDR 26.353.800 |
| JUMLAH KARYAWAN | | | | 37 | | 41 | | 47 | | 48 | | 57 | |
| 27 | Security | ORG | 12 | 1 | IDR 4.000.000 | 1 | IDR 4.224.000 | 2 | IDR 8.921.088 | 3 | IDR 14.184.530 | 3 | IDR 5.856.400 |
| 28 | Office Boy | ORG | 12 | 1 | IDR 4.000.000 | 1 | IDR 4.224.000 | 2 | IDR 8.921.088 | 3 | IDR 14.184.530 | 3 | IDR 5.856.400 |
| 29 | JUMLAH KARYAWAN + | | | 39 | | 43 | | 51 | | 54 | | 63 | |
| 30 | JUMLAH GAJI | | | | IDR 246.875.000 | | IDR 280.966.400 | | IDR 334.652.314 | | IDR 369.507.004 | | IDR 567.100.916 |

Lampiran 7. 3 Flowchart Rekrutmen



Lampiran 7. 4 Flowchart Training



Lampiran 7. 5 Premi BPJS Kesehatan + Provider asuransi kesehatan

| PREMI BPJS KESEHATAN | | | | |
|-----------------------------|----------------|-------------|------------|----------|
| NO | NAMA PROGRAM | TOTAL PREMI | PERUSAHAAN | KARYAWAN |
| 1 | BPJS Kesehatan | 5% | 4% | 1% |

| Allianz SmartMed Premier | | | |
|---------------------------------|------|-----|--|
| 1,800,000/bln | 10 % | 7 % | |

Lampiran 7. 6 Program BPJS TK

| PROGRAM BPJS KETENAGAKERJAAN | PERUSAHAAN | KARYAWAN |
|-------------------------------------|-------------------|-----------------|
| Jaminan Kecelakaan Kerja | 0,24%-1,74% Upah | - |
| Jaminan Kematian | 0,30% Upah | - |
| Jaminan Hari Tua | 3,7% Upah | 2% Upah |
| Jaminan Pensiun | 2% Upah | 1% Upah |

Lampiran 7. 7 Bagan Penilaian Karir

| Penilaian Karyawan Kontrak | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| Skor | Langkah yang diambil |
| 85>100 | Pengangkatan dengan penyesuaian gaji |
| 75>85 | Pengangkatan |
| 50>74 | Perpanjang Kontrak kembali |
| 0>49 | Putus Kontrak |

Lampiran 7. 8 Penilaian Karyawan Warelogi

| Angka Skor | Keterangan |
|-------------------|-------------------|
| 100 | Istimewa |
| <80 | Baik |
| <60 | Cukup Baik |
| <40 | Kurang |

Lampiran 7. 9 Asumsi SDM

| ASUMSI SDM | |
|------------|---|
| 1 | Tahun ke 1 Kebutuhan karyawan pada praoperasional Bulan Ke-1 s/d ke-4 bertambah (7 Karyawan) menjadi (24 Karyawan) Bulan Ke-4 s/d ke-8 bertambah (8 Karyawan) menjadi (32 Karyawan) Bulan Ke-8 s/d ke-12 (bertambah 1 Karyawan) menjadi (33 Karyawan) |
| 2 | Tahun Ke-2 bertambah (4 Karyawan) menjadi (37 Karyawan) |
| 3 | Tahun Ke-3 bertambah (6 Karyawan) menjadi (43 Karyawan) |
| 4 | Tahun Ke-4 bertambah (1 Karyawan) menjadi (44 Karyawan) |
| 5 | Tahun Ke-5 bertambah (8 Karyawan) menjadi (53 Karyawan) |

Lampiran 7. 10 Template surat perjanjian pembatasan penyiaran informasi (NDA)

PERJANJIAN PEMBATASAN PENYIARAN INFORMASI (NDA)

Antara:

PT Warelogi [Alamat Warelogi] di sini disebut sebagai "Pihak Pengungkap"

dan

[Nama Karyawan IT] [Alamat Karyawan IT] [Jabatan Karyawan IT di Warelogi] di sini disebut sebagai "Pihak Penerima"

1. Latar Belakang

Kedua belah pihak menyadari bahwa dalam rangka penyelesaian tugas dan tanggung jawab pekerjaan, Pihak Pengungkap dapat memberikan informasi rahasia tertentu kepada Pihak Penerima.

2. Definisi Informasi Rahasia

Informasi Rahasia sebagaimana dimaksud dalam perjanjian ini adalah informasi, termasuk namun tidak terbatas pada, data bisnis, metode, teknologi, desain, konsep, rencana, atau ide yang diungkapkan oleh Pihak Pengungkap kepada Pihak Penerima selama periode kerja Karyawan IT di Warelogi.

3. Kewajiban Pihak Penerima

Pihak Penerima setuju untuk:

- a. Menjaga kerahasiaan Informasi Rahasia dan tidak mengungkapkannya kepada pihak ketiga tanpa izin tertulis dari Pihak Pengungkap.
- b. Menggunakan Informasi Rahasia hanya untuk kepentingan pekerjaan dan tugas yang ditugaskan oleh Warelogi.

4. Durasi Perjanjian

Perjanjian ini berlaku selama periode kerja Karyawan IT di Warelogi dan akan tetap berlaku setelah berakhirnya hubungan kerja.

5. Konsekuensi Pelanggaran

Pihak Penerima memahami bahwa pelanggaran terhadap perjanjian ini dapat mengakibatkan kerugian serius bagi Pihak Pengungkap dan dapat menyebabkan tuntutan hukum.

6. Penyelesaian Sengketa

Segala sengketa atau perselisihan yang timbul dalam kaitannya dengan perjanjian ini akan diselesaikan melalui negosiasi antara kedua belah pihak.

7. Kesepakatan Bersama

Kedua belah pihak menyatakan bahwa mereka telah membaca, memahami, dan menyetujui semua ketentuan dalam perjanjian ini.

Tertanda:

| | |
|--|---------------------------|
| PT Warelogi | [Nama Karyawan IT] |
| [Nama dan Tanda Tangan] | [Nama dan Tanda Tangan] |
| [Tanggal] | [Tanggal] |
| [Nama dan Tanda Tangan Pihak Pengacara, jika diperlukan] | |
| [Tanggal] | |

Lampiran 7. 10 Template surat perjanjian klausul non kompetisi

KLAUSUL NON KOMPETISI

ANTARA:

PT. Warelogi

Alamat: [Alamat Perusahaan]

Selanjutnya disebut sebagai "Perusahaan",

DAN:

[Nama Karyawan]

Alamat: [Alamat Karyawan]

Selanjutnya disebut sebagai "Karyawan".

MEMPERTIMBANGKAN:

Bahwa Karyawan saat ini atau akan terlibat dalam pekerjaan dan tanggung jawab tertentu di dalam Perusahaan; Bahwa selama masa pekerjaan, Karyawan dapat memperoleh pengetahuan, keterampilan, dan informasi rahasia yang merupakan aset berharga dari Perusahaan; Bahwa untuk melindungi kepentingan bisnis dan menjaga keamanan informasi rahasia Perusahaan, pihak-pihak sepakat untuk mengatur hubungan mereka sesuai dengan ketentuan dalam klausul non kompetisi ini.

DENGAN INI, PIHAK-PHAK SETUJU SEBAGAI BERIKUT:

1. **Larangan Bersaing:**
Selama periode [Durasi Larangan], Karyawan setuju untuk tidak terlibat dalam bisnis atau pekerjaan apa pun yang bersaing langsung atau tidak langsung dengan bisnis Perusahaan di wilayah [Area Geografis] tanpa izin tertulis sebelumnya dari Perusahaan.
2. **Informasi Rahasia:**
Karyawan setuju untuk menjaga kerahasiaan semua informasi rahasia, metode bisnis, strategi, dan data lainnya yang terkait dengan operasi Perusahaan, baik selama maupun setelah berakhirnya hubungan kerja.
3. **Pengecualian:**
Pihak-pihak memahami bahwa terdapat beberapa keadaan di mana larangan di atas tidak berlaku, dan Pihak bersepakat untuk membahas pengecualian tersebut secara terpisah.
4. **Ganti Rugi:**
Karyawan setuju untuk membayar ganti rugi kepada Perusahaan sebagai kompensasi untuk setiap pelanggaran terhadap klausul non kompetisi ini. Besarnya ganti rugi akan ditentukan oleh Perusahaan.
5. **Keberlakuan:**
Ketentuan dalam klausul non kompetisi ini akan tetap berlaku setelah berakhirnya hubungan kerja dan akan diikat oleh pihak-pihak serta penerus atau perusahaan pihak manapun.

KETENTUAN LAIN:

[Termasuk ketentuan tambahan, jika ada.]

HUKUM YANG BERLAKU:

Perjanjian ini akan diatur dan diinterpretasikan sesuai dengan hukum Republik Indonesia.

TANDA TANGAN:

| PT Warelogi | [Nama Karyawan] |
|-------------------------|-------------------------|
| [Nama dan Tanda Tangan] | [Nama dan Tanda Tangan] |
| [Tanggal] | [Tanggal] |

[Catatan: Dokumen ini disarankan untuk direview oleh penasehat hukum sebelum ditandatangani oleh pihak terkait.]

Lampiran Bab VIII**Lampiran Bab IX****Lampiran 9.1 Tugas dan Tanggung Jawab/Job Description**

Job description setiap karyawan :

| JABATAN | TANGGUNG JAWAB |
|---------|--|
| CEO | Tugas seorang Chief Executive Officer (CEO) meliputi perumusan dan komunikasi visi perusahaan, penguraian strategi bisnis, pembangunan kemitraan dengan investor, penetapan anggaran, serta pengelolaan akuisisi dan pembentukan tim yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. CEO memainkan peran kunci dalam menetapkan arah strategis perusahaan dan memastikan bahwa operasi sehari-hari sejalan dengan tujuan jangka panjang dan pertumbuhan perusahaan. |
| CTO | Seorang Chief Technology Officer (CTO) memimpin strategi, inovasi, dan keamanan teknologi perusahaan. Tugasnya meliputi arah teknologi, keamanan data, kepemimpinan tim, dan kolaborasi untuk mendukung tujuan bisnis serta mendorong inovasi. |
| CMO | CMO dan tim pemasaran bertanggung jawab atas seluruh aspek pemasaran. Tugas mereka meliputi riset pasar (konsumen dan kompetitor), analisis strategi bisnis, perencanaan produk, pengembangan strategi pemasaran dan penjualan, serta manajemen kampanye promosi untuk menjaga citra perusahaan di mata publik. |

| | |
|--------------------|--|
| <p>COO</p> | <p>COO dan Tim SDM & Operation bertanggung jawab dalam mengelola informasi perusahaan serta memastikan distribusi yang efisien. Tugas mereka meliputi menjalankan rencana bisnis, menerapkan peraturan perusahaan, men-support kebutuhan operasional, rekrutmen dan pengembangan karyawan, serta menjadi penghubung antara karyawan dan CEO. Tujuannya adalah menjaga kelancaran operasional perusahaan sesuai arah yang telah ditetapkan.</p> |
| <p>CFO</p> | <p>Seorang Kepala Keuangan bertanggung jawab atas manajemen seluruh transaksi keuangan perusahaan, termasuk perencanaan, kontrol, dan pemantauan pemasukan dan pengeluaran. Dia mengawasi agar perusahaan memiliki anggaran yang memadai dan keuangan yang sehat serta memastikan kepatuhan divisi terhadap kebijakan keuangan perusahaan.</p> |
| <p>CHRO</p> | <p>CHRO bertanggung jawab mengelola sumber daya manusia perusahaan, termasuk rekrutmen, pengembangan, kompensasi, dan kebijakan karyawan. Tugasnya meliputi menciptakan budaya organisasi yang mendukung karyawan, memastikan kepatuhan regulasi, serta membangun lingkungan kerja produktif.</p> |
| <p>IT Engineer</p> | <p>Seorang IT engineer bertanggung jawab atas integrasi, desain, dan pemantauan sistem perusahaan. Tugasnya mencakup memimpin tim dalam desain dan integrasi sistem baru, memantau kinerja sistem, menyelesaikan masalah, serta melakukan upgrade sistem dengan pengujian untuk memastikan kelancaran proses upgrade. Sebagai bagian penting dari tim, ia mencari solusi untuk setiap permasalahan sistem yang muncul.</p> |

| | |
|-------------------|--|
| IT Maintenance | Pemeliharaan dan perbaikan perangkat keras, Pembaharuan perangkat lunak, penanganan masalah jaringan, keamanan informasi, pengelolaan perizinan perangkat lunak, dokumentasi, dan pelaporan. IT Maintenance terlibat dalam pelatihan pengguna, pemantauan keamanan data, penelitian teknologi baru, serta manajemen service IT. Dalam menjalankan tugas-tugas ini IT Maintenance untuk memastikan kendala dan keamanan sistem IT, serta memberikan dukungan teknis yang efektif kepada pengguna. |
| UI/UX Designer | Seorang UI/UX Designer bertanggung jawab atas pengumpulan kebutuhan pengguna, ilustrasi ide desain produk, serta perancangan elemen antarmuka pengguna. Tugasnya mencakup pengembangan mockup, prototipe, dan grafis untuk presentasi, serta penyesuaian tata letak berdasarkan umpan balik pengguna guna memastikan pengalaman pengguna yang baik. |
| Software Engineer | Seorang Software Engineer bekerja dengan pengguna untuk memahami kebutuhan, merancang, membangun, dan menguji sistem atau aplikasi. Dia bekerja sama dengan UI/UX Designer, menciptakan kode yang sesuai dengan model yang telah digambarkan, dan mendokumentasikan sistem secara detail. Selain itu, dia juga mengelola aplikasi secara berkala, memperbaiki kesalahan, dan merekomendasikan update untuk aplikasi yang ada. |
| Head of Marketing | Seorang Head of Marketing melakukan riset pasar, mengidentifikasi peluang pelanggan baru, mempertahankan hubungan dengan klien, dan bekerja sama dengan berbagai divisi untuk memenuhi kebutuhan pasar. Tanggung jawabnya meliputi perencanaan pengembangan bisnis, riset perkembangan bisnis, serta kerja sama dengan tim penjualan untuk mendapatkan klien baru yang potensial. |

| | |
|--------------------------|---|
| <p>Sales</p> | <p>Seorang Sales Representative memiliki beberapa tugas krusial. Pertama, mereka bertanggung jawab untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan secara cermat. Selanjutnya, mereka bekerja dengan tim Head of Marketing untuk membuka peluang pasar baru, memperkenalkan produk kepada masyarakat luas, serta memantau dinamika pasar dan kompetitor guna merumuskan strategi penjualan yang efektif. Selain menjaga layanan purna jual dengan baik, menjawab pertanyaan, keluhan, dan memberikan informasi terkait produk, mereka juga menjaga reputasi perusahaan sebagai wajah langsung di pasar, memastikan citra perusahaan selalu terjaga dan nilai-nilai yang dipegang oleh perusahaan tercermin melalui interaksi dengan pelanggan dan masyarakat secara umum.</p> |
| <p>Digital Marketing</p> | <p>Seorang Digital Marketer bertanggung jawab atas berbagai aspek manajemen online dalam sebuah bisnis. Mulai dari pengelolaan website perusahaan, penerapan optimasi SEO (Search Engine Optimization), hingga pengelolaan SEM (Search Engine Marketing), SMM (Social Media Marketing), dan Display Advertising. Tugasnya mencakup juga pembangunan strategi Funnel Marketing yang mengarah pada pengembangan proses pemasaran yang efektif dan memaksimalkan hasil dari berbagai saluran pemasaran digital yang ada.</p> |
| <p>Data Analyst</p> | <p>Seorang Data Analyst bertanggung jawab dalam mengelola data untuk proyek perusahaan atau klien. Tugasnya mencakup mengekstrak data primer dan sekunder ke berbagai tools, mengembangkan serta memelihara database, dan melakukan analisis data untuk mengidentifikasi tren yang memiliki dampak besar. Selain itu, dia juga membuat laporan hasil analisis data, serta berperan dalam pengumpulan data berkualitas dalam tim, memastikan informasi yang diperoleh relevan dan dapat diandalkan untuk mendukung keputusan strategis.</p> |

| | |
|------------------------|--|
| <p>Human Capital</p> | <p>Human Capital dalam sebuah perusahaan bertanggung jawab atas manajemen sumber daya manusia dan pengembangan tenaga kerja. Tugasnya meliputi perencanaan kebutuhan tenaga kerja, rekrutmen, seleksi karyawan, pelatihan, pengembangan karir, manajemen kinerja, kompensasi, pengelolaan kepegawaian, serta memastikan kepatuhan terhadap peraturan ketenagakerjaan. Tujuannya adalah memastikan perusahaan memiliki karyawan yang berkualitas, terampil, dan terlatih, serta menciptakan lingkungan kerja yang mendukung produktivitas dan pertumbuhan perusahaan.</p> |
| <p>General Affairs</p> | <p>General Affairs memiliki tanggung jawab dalam memastikan fungsi umum operasional perusahaan berjalan lancar. Tugas mereka meliputi manajemen fasilitas kantor, pengaturan administratif, pemeliharaan peralatan dan properti, koordinasi layanan keamanan, manajemen kebersihan, pengelolaan aset perusahaan, serta pendukung logistik untuk kebutuhan internal karyawan dan operasional. Tujuannya adalah menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan efisien bagi seluruh anggota perusahaan.</p> |
| <p>Payroll</p> | <p>Seorang spesialis payroll bertanggung jawab mengelola proses penggajian di perusahaan, termasuk perhitungan gaji, pemantauan perubahan regulasi, dan penanganan pertanyaan karyawan terkait gaji. Tugasnya mencakup memastikan ketepatan data dan kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan serta regulasi perpajakan</p> |
| <p>Legalitas</p> | <p>Tugas dalam Legalitas mencakup aspek legal perusahaan . Ini termasuk perencanaan legalitas, serta dokumentasi legalitas perusahaan dan pegawai untuk mematuhi aturan hukum yang berlaku.</p> |

| | |
|------------------|---|
| Public Relations | Public Relations berperan dalam menjaga komunikasi antara perusahaan dan publik dengan beragam fungsi. Ini termasuk kerjasama dengan media massa, melakukan publisitas, mengelola isu-isu yang mempengaruhi citra perusahaan, menjalin hubungan dengan berbagai kelompok dan budaya, menyelenggarakan acara khusus, serta mengintegrasikan kegiatan pemasaran dengan pembangunan citra positif perusahaan. Tujuannya adalah memperkuat citra perusahaan di mata publik dan meningkatkan minat terhadap perusahaan atau produknya. |
| Procurement | Tugas dalam Procurement melibatkan pembuatan standar pengadaan, perencanaan sesuai permintaan, pencarian vendor, analisis penawaran, negosiasi, pembuatan kontrak, penerimaan invoice, serta pengendalian dan evaluasi proses pengadaan. Fokusnya adalah memastikan distribusi sumber daya perusahaan berjalan efisien. |
| Resepsionis | Seorang Resepsionis bertugas sebagai penghubung antara manajemen perusahaan dan tamu yang datang, melayani tamu di area lobi, mencatat data kunjungan, dan menangani situasi tak terduga saat tamu berkunjung. Fokus utamanya adalah memberikan layanan yang baik dan efisien di antara tamu dan manajemen. |
| Customer Support | Customer Support berfokus kepada penanganan pertanyaan dan kebutuhan pelanggan dengan efisien. Customer Support melibatkan memberikan informasi produk, membantu dalam proses pemesanan, dan menangani keluhan pelanggan. Customer Support berkomitmen untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang positif, menjelaskan kebijakan perusahaan dengan jelas, dan menyelesaikan masalah dengan empati dan solusi yang memuaskan. Sebagai penghubung antara pelanggan dan departemen terkait, Customer Support memastikan resolusi yang cepat dan akurat atas setiap permintaan. Dengan fokus pada layanan pelanggan yang unggul Customer Support berusaha untuk meningkatkan citra perusahaan melalui interaksi yang ramah dan profesional |

| | |
|--------------------|---|
| Akuntansi | Tugas dalam bidang Akuntansi mencakup pemeliharaan pembukuan keuangan, pencatatan transaksi, pembuatan laporan keuangan, pengelolaan dokumen, verifikasi, perpajakan, rekonsiliasi data, dan perhitungan gaji. Fokusnya adalah menjaga keakuratan informasi keuangan dan memastikan kepatuhan pada aturan yang berlaku. |
| Finance | Tugas dalam bidang Keuangan melibatkan pengelolaan dana, manajemen keuangan, pencatatan, pembayaran, pemeriksaan laporan keuangan, tagihan, administrasi bank, pengelolaan keuntungan, kebijakan keuangan, dan penanganan surat-surat berharga perusahaan. Fokusnya adalah menjaga kesehatan finansial, mengelola aset, dan kebijakan keuangan perusahaan. |
| Tax | Tugas dalam bidang Perpajakan perusahaan meliputi pengumpulan dan penyusunan dokumen perpajakan, perhitungan dan pembayaran pajak tepat waktu, perencanaan pajak, manajemen database pajak, peninjauan sistem pajak perusahaan, dan pemantauan kebijakan pajak terkini. Tujuannya adalah memastikan kepatuhan perusahaan terhadap regulasi pajak dan mengoptimalkan strategi pajak untuk keuntungan perusahaan. |
| Investor Relations | Tugas Investor Relations (IR) mencakup pengaturan pertemuan dengan investor, merilis informasi finansial, dan mengelola laporan keuangan dengan komisi keuangan. Fokusnya adalah menjaga komunikasi efektif dengan investor, media, serta memastikan keterbukaan informasi finansial sesuai aturan yang berlaku. |

Lampiran 9. 2 Nilai Kemungkinan dan Nilai Dampak

| Frekuensi Kejadian | | | Dampak yang diakibatkan | |
|--------------------|----------------------|--------------------|-------------------------|------------------------------|
| Nilai | Keterangan | Frekuensi | Nilai | Keterangan |
| 1 | Rare / Sangat Jarang | < 2 kali per tahun | 1 | Insignificant / Sangat Kecil |

| | | | | |
|---|--------------------------|---------------------|---|------------------------------------|
| 2 | <i>Unlikely / Jarang</i> | 2-5 kali per tahun | 2 | <i>Minor / Kecil</i> |
| 3 | <i>Possible / Biasa</i> | 6-12 kali per tahun | 3 | <i>Moderate / Biasa</i> |
| 4 | <i>Likely / Sering</i> | 1-7 kali per bulan | 4 | <i>Major / Besar</i> |
| 5 | <i>Certain / Pasti</i> | 7-12 kali per bulan | 5 | <i>Cathastropic / Sangat Besar</i> |

Lampiran 9. 3 Parameter Evaluasi Risiko

| Kemungkinan | Dampak | Level Risiko |
|--|--|---------------------|
| <i>Rare</i> <i>Rare</i> <i>Rare</i> <i>Unlikely</i> <i>Unlikely</i> <i>Possible</i> | <i>Insignificant</i> <i>Minor</i> <i>Moderate</i> <i>Insignificant</i> <i>Minor</i> <i>Insignificant</i> | Rendah |
| <i>Rare</i> <i>Rare</i> <i>Unlikely</i> <i>Unlikely</i> <i>Unlikely</i> <i>Possible</i> <i>Possible</i> <i>Possible</i> <i>Possible</i> <i>Likely</i> <i>Likely</i> <i>Likely</i> <i>Certain</i> <i>Certain</i> | <i>Major</i> <i>Catastrophic</i> <i>Moderate</i> <i>Major</i> <i>Catastrophic</i> <i>Minor</i> <i>Moderate</i> <i>Major</i> <i>Catastrophic</i> <i>Insignificant</i> <i>Minor</i> <i>Moderate</i> <i>Insignificant</i> <i>Minor</i> | Menengah |
| <i>Possible</i> <i>Likely</i> <i>Likely</i> <i>Certain</i> <i>Certain</i> <i>Certain</i> | <i>Catastrophic</i> <i>Major</i> <i>Catastrophic</i> <i>Moderate</i> <i>Major</i> <i>Catastrophic</i> | Tinggi |

Lampiran 9.4 Penanganan Mitigasi

| Kode | Risiko | Mitigasi |
|-----------------|--|---|
| Internal | | |
| R001 | Target pengguna tidak tercapai | Mengevaluasi target dan kinerja dan melihat sisi kelemahan dan peluang bisnis serta tingkat persaingan dengan kompetitor Mengevaluasi target pendapatan dan terus meningkatkan kemampuan divisi <i>marketing</i> |
| R002 | Operasional tidak berjalan dengan baik | Melakukan pemantauan kinerja rutin untuk mendeteksi masalah sejak dini. Mempertahankan pencatatan dan rencana darurat yang jelas untuk menangani gangguan operasional yang mungkin terjadi. Membuat rencana pemulihan dan kontinuitas bisnis yang memungkinkan operasional kembali normal dan pemulihan setelah terjadi gangguan. |
| R003 | Terjadi kesalahan/error sistem, Serangan DDoS (<i>Distributed Denial of Service</i>) | Memperbaiki sistem dan melakukan pemeliharaan secara berkala Melakukan evaluasi, mencari akar masalah, dan langkah perbaikan sistem Implementasi Web Application Firewall (WAF) |
| R004 | <i>UI/UX</i> kurang menarik | Melakukan riset dan meningkatkan tampilan serta pengalaman penggunaan yang lebih baik |
| R005 | Website tidak responsif | Meningkatkan performa Website dan sistem |
| R006 | Penanganan pengaduan dan keluhan yang lambat | Meningkatkan respon dan SLA Meningkatkan layanan omnichannel yang saling terintergrasi |
| R007 | Konflik antar karyawan | Mengadakan <i>gathering</i> , <i>outing</i> dan momen spesial untuk karyawan Melakukan mediasi Menciptakan budaya dan ekosistem kerja yang baik dan produktif |
| R008 | Absensi karyawan buruk | Diberlakukan <i>reward</i> dan <i>punishment</i> atas kinerja karyawan |

| | | |
|---------------------|---|---|
| R009 | Tindak kriminal yang dilakukan oleh karyawan | Meningkatkan keamanan perusahaan dengan memberikan pelatihan, <i>security awarness</i> , pengamanan perusahaan Bekerjasama dengan pihak kepolisian dan memasang CCTV dan alarm |
| R010 | Piutang tidak tertagih | Memberikan pengingat atau peringatan dengan pendekatan yang baik dan benar Aplikasi diputus |
| R011 | Korupsi uang | Mengembangkan budaya antikorupsi dan kampanye dampak korupsi Memisahkan <i>job desk</i> berdasarkan fungsi jabatannya masing-masing Memberikan sanksi yang berat bagi koruptor dan melaporkan ke kepolisian |
| | | Validasi settlement, Foto, Reimburese Pengadaan Barang (Dilakukan dengan Tender system) SKCK mandatory pada saat rekrutmen candidate Background check candidate |
| R012 | Karyawan Mengambil Data Customer | Karyawan bekerja dalam sistem warelogi dan diberikan <i>password</i> agar dapat di <i>tracing</i> Seluruh data ter- <i>back up</i> dalam sistem software Warelogi |
| R013 | Karyawan IT Mencuri <i>Source Code</i> | Karyawan bekerja dalam sistem software Warelogi dan diberikan <i>password</i> agar dapat di <i>tracing</i> Seluruh data ter- <i>back up</i> dalam sistem Warelogi |
| Eksternal | | |
| Pengguna | | |
| R014 | Kecurangan dan penipuan transaksi | Membuka data keuangan sesuai perintah pengadilan (bila diperlukan) |
| R015 | Tidak terjalinnya hubungan baik dengan pengguna | Menjalin <i>customer engagemen</i> Memberikan pelayanan dengan respon yang cepat |
| Mitra Bisnis | | |

| | | |
|-------------------|--|---|
| R016 | Konflik dengan mitra bisnis | Membangun serta menjalin komunikasi yang efektif dengan Mitra Bisnis Melakukan mediasi dan musyawarah |
| R017 | Konflik dengan pengelola gedung | Memenuhi kesepakatan yang tertera pada kontrak Menjalin hubungan tetap baik dengan pengelola |
| R018 | Cloud server mengalami <i>downtime</i> | Menerapkan <i>hotline call</i> dengan pihak Cloud server Menjalankan prosedur <i>Business Continue Plan</i> (BCP) Melakukan evaluasi, akar masalah, dan langkah mitigasi pemulihan system |
| R019 | Mitra mengambil alih konsumen | Merekrut Mitra yang jujur dan berkomitmen Memberikan aturan-aturan kerjasama sesuai legalitas hukum. Membuat Mitra loyal terhadap perusahaan dengan memberikan layanan terbaik. |
| Pemerintah | | |
| R020 | Kenaikan tarif pajak | Menyiapkan dana cadangan agar kegiatan di tahun berikutnya dapat berjalan dengan baik Meningkatkan laba bersih perusahaan |
| R021 | Kelesuan ekonomi global | Memantau tingkat inflasi dan PDB masyarakat Peka terhadap kebutuhan dan permintaan pasar sehingga dapat dengan cepat mengambil keputusan kapan saatnya untuk melakukan <i>exit strategy</i> |
| R022 | Kenaikan upah minimum karyawan | Meningkatkan laba bersih perusahaan Menyiapkan dana cadangan |
| Lainnya | | |
| R023 | Peretasan sistem | Meningkatkan keamanan sistem Bekerjasama dengan pihak kepolisian <i>Cyber Crime</i> |
| R024 | Pemadaman listrik | Menggunakan genset sebagai arus listrik Perusahaan Menjalankan prosedur <i>Business Continue Plan</i> (BCP) |

| | | |
|------|------------------------------|---|
| R025 | Internet <i>down</i> | Menerapkan <i>hotline call</i> dengan pihak provider Menjalankan prosedur <i>Business Continue Plan</i> (BCP) |
| R026 | Kebakaran dan pencurian aset | Memastikan <i>monitoring</i> APAR, ALARM, <i>smoke detector</i> , CCTV berjalan dan berfungsi dengan baik Memberikan penyuluhan kepada pegawai, <i>Call Tree</i> , dan informasi mengenai jalur evakuasi dan titik kumpul Menginventarisir dan mengasuransikan aset |
| R027 | Bencana alam | Menerapkan Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) Memberikan penyuluhan kepada pegawai, <i>Call Tree</i> , dan informasi mengenai jalur evakuasi dan titik kumpul Menginventarisir dan mengasuransikan asset |

Lampiran 9.5

Peta Analisis Risiko

| Matriks Analisis Risiko | | | Level Dampak | | | | |
|-------------------------|---|-------------------|------------------|-------|------------|------------------|------------------------|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | | Tidak Signifikan | Kecil | Sedang | Besar | Katastrophe |
| Level Kemungkinan | 5 | Hampir Pasti | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 |
| | 4 | Kemungkinan Besar | 4 | 8 | 12 | 16 | 20 |
| | | | | | R022 | R002 | R014, R023 |
| | 3 | Mungkin | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 |
| | | | | | R010 | R001, R003 | R011 |
| | 2 | Jarang | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |
| | | | | | R008, R020 | R004, R015, R023 | R005, R016, R024 |
| | 1 | Sangat Jarang | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | | | | R007, R017 | R026, R027 | R009, R012, R013, R019 |

Peta Mitigasi Resiko

| Matriks Analisis Risiko | | | Level Dampak | | | | |
|-------------------------|---------------|------------------------------------|------------------------|--|--------|------------|-------------|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | | Tidak Signifikan | Kecil | Sedang | Besar | Katastrophe |
| Level Kemungkinan | 5 | Hampir Pasti | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 |
| | 4 | Kemungkinan Besar | 4 | 8 | 12 | 16 | 20 |
| | 3 | Mungkin | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 |
| | 2 | Jarang | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |
| | | | R014 | R006, R015, R016 | | R008, R010 | |
| 1 | Sangat Jarang | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| | | R002, R003, R004, R005, R019, R024 | R012, R020, R021, R022 | R001, R007, R009, R017, R018, R023, R025, R026, R027 | R011 | R013 | |

Peta Evaluasi Risiko

| Matriks Analisis Risiko | | | Level Dampak | | | | |
|-------------------------|---------------|-------------------|------------------|------------|------------------|------------------------|------------------|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | | Tidak Signifikan | Kecil | Sedang | Besar | Katastrophe |
| Level Kemungkinan | 5 | Hampir Pasti | Sedang | Tinggi | Sangat Tinggi | Sangat Tinggi | Sangat Tinggi |
| | 4 | Kemungkinan Besar | Rendah | Sedang | Tinggi | Sangat Tinggi | Sangat Tinggi |
| | | | | | R022 | R002 | R014, R023 |
| | 3 | Mungkin | Rendah | Sedang | Sedang | Tinggi | Sangat Tinggi |
| | | | | | R010 | R001, R003 | R011 |
| 2 | Jarang | Sangat Rendah | Rendah | R008, R020 | R004, R015, R023 | R005, R016, R024 | R006, R018, R021 |
| | | | | Rendah | Rendah | Sedang | |
| 1 | Sangat Jarang | Sangat Rendah | Sangat Rendah | Rendah | Rendah | Sedang | |
| | | | | R007, R017 | R026, R027 | R009, R012, R013, R019 | |

Risk Treatment

| Kode | Risk | Dampak | Level Dampak | Level Kemungkinan | Skor Risiko | Peringkat Risiko | Mitigasi Risiko | Owner | Level |
|------|--|--|--------------|-------------------|-------------|------------------|---|------------------------|---------------|
| R014 | Kecurangan dan penipuan transaksi | Kerugian pada pengguna, reputasi menjadi kurang baik | 4 | 5 | 20 | 1 | Membuka data keuangan sesuai perintah pengadilan (bila diperlukan) | IT/Operasional/Finance | Sangat Tinggi |
| R002 | Operasional tidak berjalan dengan baik | Pendapatan menurun | 4 | 4 | 16 | 3 | Melakukan pemantauan kinerja rutin untuk mendeteksi masalah sejak dini. Mempertahankan pencatatan dan rencana darurat yang jelas untuk menangani gangguan operasional yang mungkin terjadi. Membuat rencana pemulihan dan kontinuitas bisnis yang memungkinkan operasional kembali normal dan pemulihan setelah terjadi gangguan. | Operasional | Sangat Tinggi |
| R023 | Peretasan sistem / Kebocoran data | Kerusakan sistem, pencurian data | 4 | 5 | 20 | 2 | Meningkatkan keamanan sistem Bekerjasama dengan pihak kepolisian Cyber Crime | IT | Sangat Tinggi |
| R011 | Korupsi uang | Berkurangnya modal kerja perusahaan | 3 | 5 | 15 | 4 | Mengembangkan budaya antikorupsi dan kampanye dampak korupsi Memisahkan job desk berdasarkan fungsi jabatannya masing-masing Memberikan sanksi yang berat bagi koruptor dan melaporkan ke kepolisian Memberikan sanksi yang berat bagi koruptor dan melaporkan ke kepolisian Validasi settlement, Foto, Reimburese Pengadaan Barang (Dilakukan dengan Tender system) SKCK mandatory pada saat rekrutmen candidate Background check candidate | SDM | Sangat Tinggi |
| R001 | Target pengguna tidak tercapai | Mengurangi laba perusahaan | 3 | 4 | 12 | 5 | Mengevaluasi target dan kinerja dan melihat sisi kelemahan dan peluang bisnis serta tingkat persaingan dengan kompetitor Mengevaluasi target pendapatan dan terus meningkatkan kemampuan divisi marketing | IT | Tinggi |
| R003 | Terjadi kesalahan/error sistem | Proses transaksi terganggu | 3 | 4 | 12 | 6 | Memperbaiki sistem dan melakukan pemeliharaan secara berkala Melakukan evaluasi, mencari akar masalah, dan langkah perbaikan sistem | IT | Tinggi |

| Kode | Risk | Dampak | Level Dampak | Level Kemungkinan | Skor Risiko | Peringkat Risiko | Mitigasi Risiko | Owner | Level |
|------|--|--|--------------|-------------------|-------------|------------------|--|-------------|--------|
| R022 | Kenaikan upah minimum karyawan | Naiknya beban gaji dan menurunkan laba perusahaan | 4 | 3 | 12 | 7 | Meningkatkan laba bersih perusahaan | SDM | Tinggi |
| | | | | | | | Menyiapkan dana cadangan | | |
| R006 | Penanganan pengaduan dan keluhan yang lambat | Konsumen menurun | 2 | 5 | 10 | 8 | Meningkatkan respon dan SLA | Marketing | Tinggi |
| | | | | | | | Meningkatkan layanan yang saling terintegrasi | | |
| R018 | Cloud server mengalami downtime. | Sistem aplikasi tidak dapat diakses dan tidak dapat berjalan dengan semestinya | 2 | 5 | 10 | 9 | Menerapkan hotline call dengan pihak Cloud server | Operasional | Tinggi |
| | | | | | | | Menjalankan prosedur Business Continue Plan (BCP) | | |
| R021 | Kelesuan ekonomi global | Profit menurun, bangkrut | 2 | 5 | 10 | 10 | Memantau tingkat inflasi dan PDB masyarakat | SDM | Tinggi |
| | | | | | | | Peka terhadap kebutuhan dan permintaan pasar sehingga dapat dengan cepat mengambil keputusan kapan saatnya untuk melakukan exit strategy | | |
| R010 | Piutang tidak tertagih | Kerugian pada perusahaan | 3 | 3 | 9 | 11 | Memberikan pengingat atau peringatan dengan pendekatan yang baik dan benar | Finance | Sedang |
| R005 | Web tidak responsive | Keluhan dari pengguna, pengguna web menurun | 2 | 4 | 8 | 12 | Meningkatkan performa web dan sistem | IT | Sedang |

| Kode | Risk | Dampak | Level Dampak | Level Kemungkinan | Skor Risiko | Peringkat Risiko | Mitigasi Risiko | Owner | Level |
|------|---|---|--------------|-------------------|-------------|------------------|---|-----------|--------|
| R016 | Konflik dengan mitra bisnis | Terputusnya hubungan bisnis sehingga menyebabkan berkurangnya atau menurunnya kualitas fitur warelogi | 2 | 4 | 8 | 13 | Membangun serta menjalin komunikasi yang efektif dengan Mitra Bisnis Melakukan mediasi dan musyawarah | SDM | Sedang |
| R024 | Pemadaman listrik | Aktivitas operasional terganggu | 2 | 4 | 8 | 14 | Menggunakan genset sebagai arus listrik Perusahaan Menjalankan prosedur Business Continue Plan (BCP) | SDM/GA | Sedang |
| R004 | UI/UX kurang menarik | Web tidak menarik dan sulit digunakan | 2 | 3 | 6 | 15 | Melakukan riset dan meningkatkan tampilan serta pengalaman penggunaan yang lebih baik | IT | Sedang |
| R015 | Tidak terjalinnya hubungan baik dengan pengguna | Komunikasi antara perusahaan dengan pengguna akan kurang baik, dapat memicu konflik, pendapatan | 2 | 3 | 6 | 16 | Menjalin customer engagement Memberikan pelayanan dengan respon yang cepat | Marketing | Sedang |
| R025 | Internet mati/down | Operasional sistem akan terhenti | 2 | 3 | 6 | 17 | Menerapkan hotline call dengan pihak provider Menjalankan prosedur Business Continue Plan (BCP) | SDM/GA | Sedang |
| R009 | Tindak kriminal yang dilakukan oleh karyawan | Kinerja dan reputasi perusahaan menurun | 1 | 5 | 5 | 18 | Meningkatkan keamanan perusahaan dengan memberikan pelatihan, security awarness, pengamanan perusahaan Bekerjasama dengan pihak kepolisian dan memasang CCTV dan alarm | SDM | Sedang |

| Kode | Risk | Dampak | Level Dampak | Level Kemungkinan | Skor Risiko | Peringkat Risiko | Mitigasi Risiko | Owner | Level |
|------|--|---|--------------|-------------------|-------------|------------------|--|---------|---------------|
| R012 | Karyawan Ambil Data Customer | Konsumen menurun dan kredibilitas menurun | 1 | 5 | 5 | 19 | Karyawan bekerja dalam sistem warelogi dan diberikan password agar dapat di tracing | SDM | Sedang |
| | | | | | | | Seluruh data ter-back up dalam sistem software Warelogi | | |
| R013 | Karyawan IT Mencuri SourceCode Aplikasi System | Hilangnya Kredibilitas dan memungkinkan adanya persaingan usaha secara massif. | 1 | 5 | 5 | 20 | Karyawan bekerja dalam sistem software Warelogi dan diberikan password agar dapat di tracing | SDM | Sedang |
| | | | | | | | Seluruh data ter-back up dalam sistem Warelogi | | |
| R019 | Mitra mengambil alih konsumen | Menurunnya Konsumen | 1 | 5 | 5 | 21 | Melakukan evaluasi, akar masalah, dan langkah mitigasi pemulihan system | SDM | Sedang |
| | | | | | | | Merekrut Mitra yang jujur dan berkomitment | | |
| | | | | | | | Memberikan aturan-aturan kerjasama sesuai legalitas hukum. Membuat Mitra loyal terhadap perusahaan dengan memberikan layanan terbaik. | | |
| R008 | Absensi karyawan buruk | Kinerja karyawan buruk, mengurangi key performance indicator karyawan | 2 | 2 | 4 | 22 | Diberlakukan reward dan punishment atas kinerja karyawan | SDM | Sangat Rendah |
| R020 | Kenaikan tarif pajak | Laba bersih tidak sesuai dengan yang ditargetkan | 2 | 2 | 4 | 23 | Menyiapkan dana cadangan agar kegiatan di tahun berikutnya dapat berjalan dengan baik | Finance | Sangat Rendah |
| | | | | | | | Meningkatkan laba bersih perusahaan | | |
| R026 | Kebakaran | Menimbulkan kerugian dan kerusakan pada kantor serta asetnya | 1 | 4 | 4 | 24 | Memastikan monitoring APAR, ALARM, smoke detector, CCTV berjalan dan berfungsi dengan baik | SDM | Sangat Rendah |
| | | | | | | | Memberikan penyuluhan kepada pegawai, Call Tree, dan informasi mengenai jalur evakuasi dan titik kumpul | | |
| | | | | | | | Menginventarisir dan mengasuransikan aset | | |
| R027 | Bencana alam | Kegiatan usaha dapat terhenti, menimbulkan kerugian dan kerusakan pada kantor serta asetnya, karyawan di-rumahkan/PHK | 1 | 4 | 4 | 25 | Menerapkan Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) | SDM | Sangat Rendah |
| | | | | | | | Memberikan penyuluhan kepada pegawai, Call Tree, dan informasi mengenai jalur evakuasi dan titik kumpul | | |
| | | | | | | | Menginventarisir dan mengasuransikan asset | | |
| | | | | | | | Seluruh karyawan wajib divaksin booster dan mengikuti protokol kesehatan | | |
| R007 | Konflik antar karyawan | Kinerja karyawan menurun | 1 | 3 | 3 | 26 | Mengadakan gathering, outing dan momen spesial untuk karyawan | SDM | Sangat Rendah |
| | | | | | | | Melakukan mediasi | | |
| | | | | | | | Menciptakan budhaya dan ekosistem kerja yang baik dan produktif | | |
| R017 | Konflik dengan pengelola gedung | Kontrak tidak diperpanjang | 1 | 3 | 3 | 27 | Menjalin hubungan tetap baik dengan pengelola | SDM | Sangat Rendah |

Lampiran Pemeriksaan Plagiarism (Turnitin)

| Naskah Warelogi | | | |
|--------------------|--|--------------|----------------|
| ORIGINALITY REPORT | | | |
| 16% | 14% | 2% | 7% |
| SIMILARITY INDEX | INTERNET SOURCES | PUBLICATIONS | STUDENT PAPERS |
| PRIMARY SOURCES | | | |
| 1 | Submitted to Universitas Esa Unggul Student Paper | | 1% |
| 2 | e-journal.trisakti.ac.id Internet Source | | 1% |
| 3 | jmas.unbari.ac.id Internet Source | | 1% |
| 4 | tekno.kompas.com Internet Source | | <1% |
| 5 | journal.stiemb.ac.id Internet Source | | <1% |
| 6 | services.google.com Internet Source | | <1% |
| 7 | pdfcookie.com Internet Source | | <1% |
| 8 | 123dok.com Internet Source | | <1% |
| 9 | Submitted to UIN Syarif Hidayatullah Jakarta Student Paper | | <1% |

| | | |
|----|---|------|
| 10 | digilib.esaunggul.ac.id Internet Source | <1 % |
| 11 | digilib.uinkhas.ac.id Internet Source | <1 % |
| 12 | www.coursehero.com Internet Source | <1 % |
| 13 | ekonomi.bisnis.com Internet Source | <1 % |
| 14 | Submitted to ppmsom Student Paper | <1 % |
| 15 | pusiknas.polri.go.id Internet Source | <1 % |
| 16 | www.jptam.org Internet Source | <1 % |
| 17 | ejournal.sisfokomtek.org Internet Source | <1 % |
| 18 | www.slideshare.net Internet Source | <1 % |
| 19 | Submitted to Universitas Pamulang Student Paper | <1 % |
| 20 | www.jtanzilco.com Internet Source | <1 % |
| 21 | repository.usd.ac.id Internet Source | <1 % |

| | | |
|----|--|------|
| 22 | aws.amazon.com Internet Source | <1 % |
| 23 | pdfcoffee.com Internet Source | <1 % |
| 24 | docplayer.info Internet Source | <1 % |
| 25 | Submitted to School of Business and Management ITB Student Paper | <1 % |
| 26 | www.scribd.com Internet Source | <1 % |
| 27 | kukuhbinanto.blogspot.com Internet Source | <1 % |
| 28 | text-id.123dok.com Internet Source | <1 % |
| 29 | lms-paralel.esaunggul.ac.id Internet Source | <1 % |
| 30 | pingpdf.com Internet Source | <1 % |
| 31 | www.sera.astra.co.id Internet Source | <1 % |
| 32 | danielstephanus.wordpress.com Internet Source | <1 % |
| 33 | pt.scribd.com Internet Source | <1 % |

| | | |
|----|---|------|
| | | <1 % |
| 34 | agribisnis.uma.ac.id Internet Source | <1 % |
| 35 | Submitted to Sriwijaya University Student Paper | <1 % |
| 36 | media.neliti.com Internet Source | <1 % |
| 37 | indofarma.id Internet Source | <1 % |
| 38 | repository.iti.ac.id Internet Source | <1 % |
| 39 | Submitted to Universitas Prasetiya Mulya Student Paper | <1 % |
| 40 | repository.fe.unj.ac.id Internet Source | <1 % |
| 41 | wartaekonomi.co.id Internet Source | <1 % |
| 42 | peraturan.bpk.go.id Internet Source | <1 % |
| 43 | bhinneka.com Internet Source | <1 % |
| 44 | library.binus.ac.id Internet Source | <1 % |

| | | |
|----|---|------|
| 45 | id.123dok.com Internet Source | <1 % |
| 46 | kantorpemuda.com Internet Source | <1 % |
| 47 | strategi.it.maranatha.edu Internet Source | <1 % |
| 48 | repository.radenintan.ac.id Internet Source | <1 % |
| 49 | repository.its.ac.id Internet Source | <1 % |
| 50 | Submitted to Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur Student Paper | <1 % |
| 51 | eprints.walisongo.ac.id Internet Source | <1 % |
| 52 | Submitted to Korea National Open University Student Paper | <1 % |
| 53 | astadaya.wordpress.com Internet Source | <1 % |
| 54 | irmapa.org Internet Source | <1 % |
| 55 | www.msn.com Internet Source | <1 % |
| 56 | www.pikiran-rakyat.com | |

| | | |
|----|---|------|
| | Universitas Esa Unggul Internet Source | <1 % |
| 57 | elfiraworotitjan.wordpress.com Internet Source | <1 % |
| 58 | islamicmarkets.com Internet Source | <1 % |
| 59 | koinworks.com Internet Source | <1 % |
| 60 | repository.ub.ac.id Internet Source | <1 % |
| 61 | accurate.id Internet Source | <1 % |
| 62 | furqon95.wordpress.com Internet Source | <1 % |
| 63 | konsultasiskripsi.com Internet Source | <1 % |
| 64 | www.ocw.upj.ac.id Internet Source | <1 % |
| 65 | Submitted to Universitas Negeri Surabaya The State University of Surabaya Student Paper | <1 % |
| 66 | pdffox.com Internet Source | <1 % |
| 67 | www.kuliahkechina.com Internet Source | <1 % |

| | | |
|----|---|------|
| | Universitas Esa Unggul | <1 % |
| 68 | Submitted to Surabaya University Student Paper | <1 % |
| 69 | digilib.stiestekom.ac.id Internet Source | <1 % |
| 70 | e-journal.uajy.ac.id Internet Source | <1 % |
| 71 | id.scribd.com Internet Source | <1 % |
| 72 | journal.lppmunindra.ac.id Internet Source | <1 % |
| 73 | www.popmama.com Internet Source | <1 % |
| 74 | Submitted to Syntax Corporation Student Paper | <1 % |
| 75 | lib.lemhannas.go.id Internet Source | <1 % |
| 76 | eprints.umm.ac.id Internet Source | <1 % |
| 77 | ici2016.org Internet Source | <1 % |
| 78 | issuu.com Internet Source | <1 % |

| | | |
|----|---|------|
| 79 | www.bureauveritas.id Internet Source | <1 % |
| 80 | www.powtoon.com Internet Source | <1 % |
| 81 | Submitted to Tarumanagara University Student Paper | <1 % |
| 82 | Submitted to Universitas Respati Indonesia Student Paper | <1 % |
| 83 | aimos.ugm.ac.id Internet Source | <1 % |
| 84 | digilib.unhas.ac.id Internet Source | <1 % |
| 85 | e-gov.gunungkidulkab.go.id Internet Source | <1 % |
| 86 | eprints.undip.ac.id Internet Source | <1 % |
| 87 | himatika.fmipa.ugm.ac.id Internet Source | <1 % |
| 88 | ir.pgn.co.id Internet Source | <1 % |
| 89 | zidanfadzila.blogspot.com Internet Source | <1 % |
| 90 | qdoc.tips Internet Source | <1 % |

| | | |
|-----|---|------|
| 91 | www.hukumonline.com Internet Source | <1 % |
| 92 | www.plnsc.co.id Internet Source | <1 % |
| 93 | bacabse.blogspot.com Internet Source | <1 % |
| 94 | sera.astra.co.id Internet Source | <1 % |
| 95 | www.sii-institut.com Internet Source | <1 % |
| 96 | Submitted to Udayana University Student Paper | <1 % |
| 97 | Submitted to Universitas Negeri Jakarta Student Paper | <1 % |
| 98 | docobook.com Internet Source | <1 % |
| 99 | jurnal.untag-sby.ac.id Internet Source | <1 % |
| 100 | repository.stie-mce.ac.id Internet Source | <1 % |
| 101 | www.hindidroidblog.com Internet Source | <1 % |
| 102 | Ikbal Danu Setiawan, Ratih Titi Komala Sari. "PENGEMBANGAN ABSENSI ONLINE SECARA | <1 % |

Universitas

REAL TIME ALGORITMA SEQUENTIAL
SEARCHING MENGGUNAKAN TEKNOLOGI
GPS BERBASIS WEB", Jurnal Indonesia :
Manajemen Informatika dan Komunikasi,
2023
Publication

| | | |
|-----|---|------|
| 103 | Submitted to Nanyang Polytechnic Student Paper | <1 % |
| 104 | Rona Rosy Nimiangge, Harijanto Sabijono, Hendrik Gamaliel. "ANALISIS KINERJA KEUANGAN PADA PT. HANJAYA MANDALA SAMPOERNA Tbk.", GOING CONCERN : JURNAL RISET AKUNTANSI, 2017 Publication | <1 % |
| 105 | magisterakutansi.blogspot.com Internet Source | <1 % |
| 106 | repository.uin-suska.ac.id Internet Source | <1 % |
| 107 | shiftindonesia.com Internet Source | <1 % |
| 108 | skkni-api.kemnaker.go.id Internet Source | <1 % |
| 109 | www.yonomaulana.com Internet Source | <1 % |
| 110 | Riman Mandal, Manash Kumar Mondal, Sourav Banerjee, Chinmay Chakraborty, Utpal | <1 % |

Biswas. "A survey and critical analysis on energy generation from datacenter", Elsevier BV, 2021
Publication

| | | |
|-----|--|------|
| 111 | Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper | <1 % |
| 112 | Submitted to Universitas Islam Indonesia Student Paper | <1 % |
| 113 | adoc.pub Internet Source | <1 % |
| 114 | ejurnalqarnain.stisnq.ac.id Internet Source | <1 % |
| 115 | repository.uib.ac.id Internet Source | <1 % |
| 116 | teknologi.id Internet Source | <1 % |
| 117 | www.jurnal.id Internet Source | <1 % |
| 118 | www.upc.edu Internet Source | <1 % |
| 119 | Submitted to Universitas Diponegoro Student Paper | <1 % |
| 120 | eprints.upj.ac.id Internet Source | <1 % |

| | | |
|-----|---|------|
| 121 | www.christianpost.com Internet Source | <1 % |
| 122 | www.inews.id Internet Source | <1 % |
| 123 | carano.pustaka.unand.ac.id Internet Source | <1 % |
| 124 | digilib.uin-suka.ac.id Internet Source | <1 % |
| 125 | eprints.unpam.ac.id Internet Source | <1 % |
| 126 | es.scribd.com Internet Source | <1 % |
| 127 | glints.com Internet Source | <1 % |
| 128 | jurnal.syntaxliterate.co.id Internet Source | <1 % |
| 129 | jurnal.wicida.ac.id Internet Source | <1 % |
| 130 | kupdf.net Internet Source | <1 % |
| 131 | turisma.co.id Internet Source | <1 % |
| 132 | www.antaranews.com Internet Source | <1 % |

| | | |
|-----|---|------|
| 133 | www.nanyanginstrument.com.sg Internet Source | <1 % |
| 134 | www.vebma.com Internet Source | <1 % |
| 135 | bangim76.wordpress.com Internet Source | <1 % |
| 136 | digilib.iain-jember.ac.id Internet Source | <1 % |
| 137 | ejournal.unib.ac.id Internet Source | <1 % |
| 138 | ejurnal.litbang.pertanian.go.id Internet Source | <1 % |
| 139 | eprints.stainkudus.ac.id Internet Source | <1 % |
| 140 | eprints.unm.ac.id Internet Source | <1 % |
| 141 | fgmi.iagi.or.id Internet Source | <1 % |
| 142 | jurnal.untan.ac.id Internet Source | <1 % |
| 143 | mylisthp.blogspot.com Internet Source | <1 % |
| 144 | news.bsi.ac.id Internet Source | <1 % |

| | | |
|-----|---|------|
| 145 | repository.stienobel-indonesia.ac.id Internet Source | <1 % |
| 146 | vdocuments.site Internet Source | <1 % |
| 147 | www.fajar.co.id Internet Source | <1 % |
| 148 | www.jogloabang.com Internet Source | <1 % |
| 149 | www.mitrariset.com Internet Source | <1 % |
| 150 | zephyrnet.com Internet Source | <1 % |
| 151 | 20207283.siap-sekolah.com Internet Source | <1 % |
| 152 | Dwi Dewianawati. "Analisa Kinerja Keuangan Kppri Dengan Pendekatan Laporan Keuangan Pada Kppri", Owner, 2022 Publication | <1 % |
| 153 | beritasatumedia.cld.bz Internet Source | <1 % |
| 154 | core.ac.uk Internet Source | <1 % |
| 155 | dev.to Internet Source | <1 % |

| | | |
|-----|---|------|
| 156 | eprints.uny.ac.id Internet Source | <1 % |
| 157 | etheses.uin-malang.ac.id Internet Source | <1 % |
| 158 | investasi.unwir.ac.id Internet Source | <1 % |
| 159 | jaya-sentosa.blogspot.com Internet Source | <1 % |
| 160 | journal.uta45jakarta.ac.id Internet Source | <1 % |
| 161 | kabar24.bisnis.com Internet Source | <1 % |
| 162 | kendaraan.trovit.co.id Internet Source | <1 % |
| 163 | medium.com Internet Source | <1 % |
| 164 | openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id Internet Source | <1 % |
| 165 | repositori.uin-alauddin.ac.id Internet Source | <1 % |
| 166 | repository.iainbengkulu.ac.id Internet Source | <1 % |
| 167 | repository.uinjkt.ac.id Internet Source | <1 % |

| | | |
|-----|---|------|
| 168 | repository.untar.ac.id Internet Source | <1 % |
| 169 | share.its.ac.id Internet Source | <1 % |
| 170 | student-activity.binus.ac.id Internet Source | <1 % |
| 171 | supplychainindonesia.com Internet Source | <1 % |
| 172 | thesis.binus.ac.id Internet Source | <1 % |
| 173 | www.linovhr.com Internet Source | <1 % |
| 174 | www.republika.id Internet Source | <1 % |
| 175 | www.youngontop.com Internet Source | <1 % |
| 176 | Arifuddin Muda Harahap, Adella Iragil Sofianti, Cindy Aryanti, Diva Ariza Kesuma et al. "Analisis Yuridis PERPPU Cipta Kerja No.2 Tahun 2022 Besaran Pesangon Pasca PHK", As-Syar'i: Jurnal Bimbingan & Konseling Keluarga, 2023 Publication | <1 % |
| 177 | Rudi Avianto, Endeh Suhartini, Achmad Jaka Santos Adiwijaya. "PERBANDINGAN SISTEM | <1 % |

Universitas

HUBUNGAN KERJA PKWTT DAN PKWT DALAM UPAYA PENINGKATAN KESEJAHTERAAN PEKERJA", JURNAL ILMIAH LIVING LAW, 2022

Publication

178 Febby Ayu Syahputri Gurning, Sonia Ritonga, Ardhia Meianti, Maryam Batubara. "Analisis Manajemen Risiko Pengguna Sewa Guna Usaha (Leasing) di Indonesia", El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam, 2022
Publication <1%

179 fathoni0809.wordpress.com
Internet Source <1%

180 zombiedoc.com
Internet Source <1%

Exclude quotes Off Exclude matches Off
Exclude bibliography Off

Universitas
Esa Unggul

Univers
Esa