

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

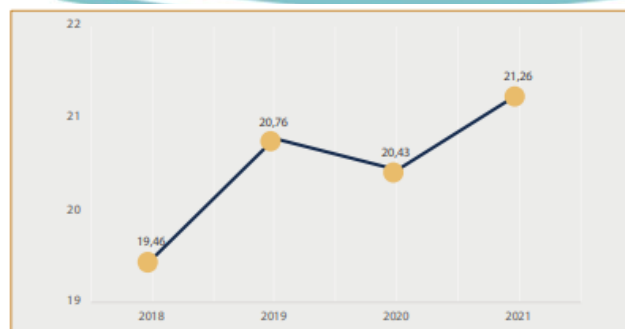
BAB II

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

Setelah *recovery* dari pandemi Covid-19, Indonesia sedang gencar meningkatkan ekonomi khususnya di sektor MICE dan pariwisata. Terlebih setelah menjadi tuan rumah penyelenggaraan G20 dan menjadi ketua KTT ASEAN, maka tidak dapat dipungkiri semakin banyaknya kegiatan MICE yang akan diselenggarakan di Indonesia baik tingkat nasional maupun internasional, seperti World Water Forum, KTT ASEAN Summit dan World Super Bike dan MotoGP Mandalika. Semakin meningkatnya kegiatan MICE yang akan diselenggarakan maka akan semakin meningkat juga kebutuhan tenaga kerja yang berkompeten. Hal tersebut dapat dilihat dari penyelenggaraan G20, berdasarkan dari data Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (2022), terdapat 438 aktivitas terkait presidensi G20 di 25 kabupaten/kota dan dihadiri oleh sekitar 20.000 anggota delegasi dengan total tenaga kerja mencapai 33.000 orang. Dapat dilihat pada Gambar 2.1.

Gambar 2.1

Kebutuhan Tenaga Kerja Pariwisata MICE 2018-2021



Sumber: BPS, Sakernas (2018-2021)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Dari data tersebut, kebutuhan tenaga kerja pariwisata dan MICE cenderung mengalami peningkatan, dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 4,07 persen per tahun.

Namun, meskipun kebutuhan tenaga kerja Pariwisata MICE terus meningkat, hal tersebut berbanding terbalik dengan upah dan perlakuan baik yang diberikan suatu perusahaan kepada para tenaga kerja tersebut. Pernyataan ini didasari hasil survei kami kepada rekan-rekan yang menjadikan pekerjaan *outsource* sebagai pekerjaan paruh waktu mereka. Tidak jarang mereka mendapatkan upah yang lebih kecil dari tenaga yang dikeluarkan, waktu kerja yang *overtime* dan bahkan tidak adanya asuransi keselamatan saat bekerja. Terlebih saat ini strategi perusahaan lebih berfokus pada bisnis inti adalah dengan melakukan strategi efisiensi biaya (*Cost of Production*). Alternatif yang digunakan adalah dengan menggandeng *outsourcing* dikarenakan upah yang diberikan akan lebih kecil dan tidak ada kontrak kerja yang mendasari sehingga dapat memperlakukan *outsource* sewenang-wenangnya.

Tetapi tidak jarang juga, perusahaan yang menggunakan tenaga *outsourcing* merasa tidak puas dikarenakan *outsource* tersebut kurang handal dan berkompeten dalam melaksanakan pekerjaannya. Pernyataan ini didasari hasil survei kami kepada rekan-rekan yang bekerja pada perusahaan yang membutuhkan SDM *event outsource*. Hal tersebut disebabkan oleh perusahaan penyedia jasa *outsourcing* kerap tidak melakukan standarisasi kepada para *outsourcer* dengan melakukan sertifikasi kompeten sesuai keahlian di bidangnya.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Maka dari itu Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif sejak 2014 menargetkan setiap SDM Pariwisata MICE harus tersertifikasi dikarenakan kebutuhan tenaga kerja tersertifikasi naik dari tahun ke tahun, dapat dilihat pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1

Perbandingan Tenaga Kerja Pariwisata dan Total SDM Tersertifikasi

TAHUN	s.d 2014	2015	2016	2017	2018	2019
TENAGA KERJA PARIWISATA	11,000,000	11,400,000	11,800,000	12,200,000	12,600,000	13,000,000
• Tenaga Kerja Pariwisata Langsung (<i>Direct</i>) sebesar 30%*)	3,300,000	3,420,000	3,540,000	3,660,000	3,780,000	3,900,000
• Tenaga Kerja Pariwisata Tak Langsung (<i>Indirect</i>) sebesar 50% *)	5,500,000	5,700,000	5,900,000	6,100,000	6,300,000	6,500,000
• Tenaga Kerja Pariwisata Terdampak (<i>Induce</i>) sebesar 20% *)	2,200,000	2,280,000	2,360,000	2,440,000	2,520,000	2,600,000
SERTIFIKASI						
Kebutuhan (30% dari Tenaga Kerja Langsung)	990,000	1,026,000	1,062,000	1,098,000	1,134,000	1,170,000
Target						
1. Target Kemenpar (Pertahun)	58,627	17,500	35,000	65,000	75,000	70,000
Target Kemenpar (Kumulatif)	58.627	76.127	111.127	176.127	251.127	326.127
2. Target Mandiri (Kumulatif)	62,893	82,893	88,873	123,873	148,873	203,873
Total SDM Pariwisata Tersertifikasi (Kumulatif)	121,520	159,020	200,000	300,000	400,000	500,000
Persentase SDM Pariwisata Kebutuhan Sertifikasi	12,27%	15,50%	18,83%	27,32%	35,27%	42,74%
Realisasi						
SDM Pariwisata Tersertifikasi (Kemenpar)	58,627	17,500	35,150	65,000	75,000	

Sumber: Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (2019)

Melihat kondisi tersebut, PT Humange Solutions termotivasi untuk bergerak menyediakan jasa sumber daya manusia *outsorce* yang tersertifikasi dan berkompeten di bidangnya, khususnya akan berkonsentrasi pada penyediaan sumber daya manusia *outsorce* untuk industri *event Conference, Exhibition* dan *Special Event*. Untuk mewujudkan tujuan dan menghindari permasalahan tersebut, cara kerja perusahaan kami akan diawali dengan mencari tenaga atau kandidat yang memenuhi kualifikasi sesuai bidang ahlinya mulai dari *level fresh graduate* untuk target pasar kami, yaitu mulai dari perusahaan *non MICE* yang menggunakan *event*



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

sebagai *marketing tools* (Gojek, Tokopedia, Astra International, Shopee, FWD dan lainnya), perusahaan MICE dan lembaga pemerintahan. Seluruh proses *recruitment* akan dilakukan oleh PT Humanage Solutions, kandidat yang terpilih akan mengikuti rangkaian *interview* untuk memastikan bahwa mereka siap dan berkompeten dalam menjalani tanggung jawabnya nanti agar kepuasan kerja bukan hanya dirasakan perusahaan kami tetapi perusahaan klien merasa puas dan akan menggunakan jasa kami di *project* atau *event* selanjutnya.

Selain itu, kami telah melakukan riset kepada 3 perusahaan pesaing kami, seperti PT Tiga Kru Kita, GSH Pro Ring dan Indo Agency. Kami memilih 3 perusahaan tersebut yang akan kami analisis menjadi kompetitor dikarenakan PT Tiga Kru Kita, GSH Pro Ring dan Indo Agency merupakan perusahaan penyalur tenaga *outsourse event* terbanyak di Indonesia.

Melalui riset tersebut kami menemukan beberapa kelemahan pada perusahaan kompetitor yaitu kurang efektif dalam penggunaan media sosial khususnya website. Website perusahaan tersebut tidak memberikan informasi yang dibutuhkan para klien, seperti *profile talent outsourcing*, bidangnya apa saja, sehingga klien harus menghubungi perusahaan penyedia terlebih dahulu. Melihat hal tersebut PT Humanage Solutions memiliki keunggulan dibandingkan perusahaan pesaing, yaitu kami menawarkan tenaga kerja *outsourcing* untuk industri *event* khususnya *Conference, Exhibition* dan *Special Event (Usher, Liaison Officer, Registration, MC dan Translator)* sebagai produk utama melalui teknologi website yang efisien dan inovatif. Website tersebut akan memuat *profile*

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

perusahaan, *contact*, *client*, dan daftar *outsources* kami yang dapat dipilih secara langsung sesuai dengan kebutuhan *event client*, baik dari segi keahlian maupun harga, dengan model website seperti *marketplace*. Kami berharap inovasi teknologi tersebut dapat semakin memudahkan *client* untuk memilih tenaga *outsourcing* yang dibutuhkan karena dalam aspek teknis dan teknologi proses model website tersebut sangat mudah dan efisien, serta pengoperasiannya yang efektif terutama untuk perusahaan yang membutuhkan *outsourcing* dengan cepat.

2.1 Data Perusahaan

PT Humanage Solutions merupakan sebuah perusahaan yang menyediakan jasa sumber daya manusia *outsource* yang akan membantu klien dalam merekrut kandidat. Berikut dapat dilihat pada tabel 2.2 data perusahaan PT Humanage Solutions.

Tabel 2.2
Data Perusahaan PT Humanage Solutions

Nama Perusahaan	PT Humanage Solutions
Bidang Usaha	Jasa
Jenis Jasa	Jasa Penyedia Sumber Daya Manusia Outsourcing khususnya di bidang MICE dan Pariwisata
Alamat Perusahaan	Jl. Walet No. 06, Beji Tim., Kecamatan Beji, Kota Depok
Nomor Telepon	081 385699763
Nomor Fax	021 2313291
Bank Perusahaan	Mandiri
Bentuk Badan Hukum	Perseroan Terbatas (PT)

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

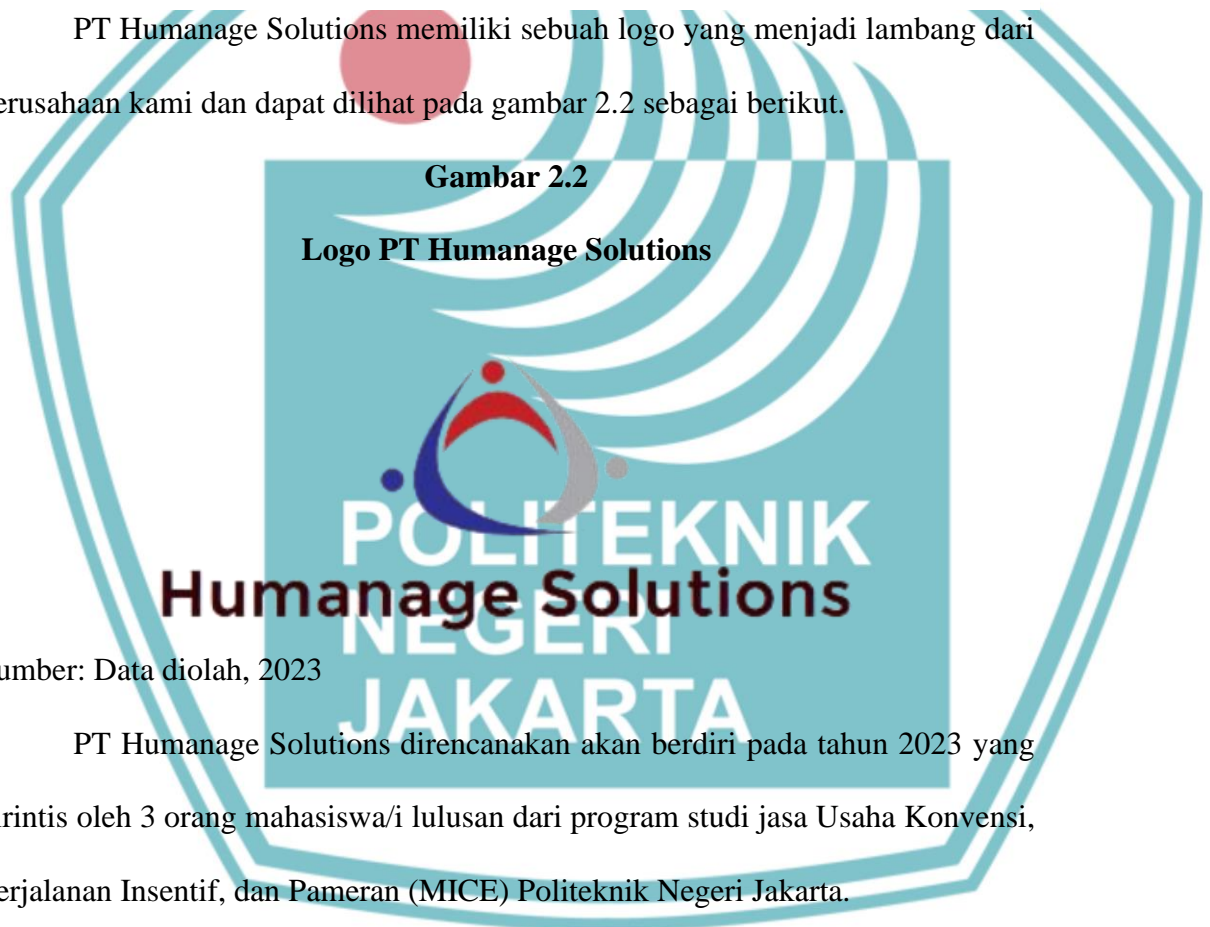
Nomor Induk Berusaha	9120204161249
NPWP	02.527.425.9-014.000
Rencana Berdiri	2023

Sumber: Data diolah, 2023

2.1.1 Logo Perusahaan dan Filosofi Nama Perusahaan

PT Humanage Solutions memiliki sebuah logo yang menjadi lambang dari perusahaan kami dan dapat dilihat pada gambar 2.2 sebagai berikut.

Gambar 2.2
Logo PT Humanage Solutions



Sumber: Data diolah, 2023

PT Humanage Solutions direncanakan akan berdiri pada tahun 2023 yang dirintis oleh 3 orang mahasiswa/i lulusan dari program studi jasa Usaha Konvensi, Perjalanan Insentif, dan Pameran (MICE) Politeknik Negeri Jakarta.

Nama Humanage Solutions sendiri memiliki arti yang mendalam, “*Human*” berasal dari kata “manusia” yang mengacu pada fokus perusahaan terhadap sumber daya manusia dan “*Age*” yang mengacu pada perkembangan dan perubahan zaman serta perusahaan selalu mengikuti perkembangan zaman dalam memberikan solusi sumber daya manusia yang terbaik dan selalu update. Sedangkan “*Solutions*”



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

mengacu pada visi perusahaan untuk memberikan solusi terbaik dalam memenuhi kebutuhan sumber daya manusia outsourcing untuk para *client*.

2.1.2 Deskripsi Logo

a. Pemilihan Logo

Logo perusahaan terdiri dari lambang 3 (tiga) manusia yang membentuk segitiga sama sisi dan tulisan nama perusahaan, yaitu Humanage Solutions. Tiga lambang manusia tersebut menggambarkan tiga orang yang mendirikan perusahaan ini dengan membentuk segitiga sama sisi diharapkan perusahaan yang didirikan oleh ketiga orang tersebut selalu seimbang dan berdiri kokoh sehingga dapat memberikan yang terbaik untuk para karyawan maupun *client* perusahaan tersebut. Selain itu, makna lain terkait penggunaan lambang manusia diartikan bahwa perusahaan bergerak dalam bidang menyalurkan sumber daya manusia outsourcing yang berkompeten dan profesional, hal tersebut sekaligus dapat memudahkan para *client* untuk mengingat perusahaan ini.

b. Arti Warna Logo

Pada logo perusahaan, yaitu lambang 3 (tiga) manusia memiliki warna yang berbeda-beda dikarenakan ketiga pendiri perusahaan ini memiliki karakter yang berbeda-beda dalam mengembangkan perusahaan. Warna merah melambangkan sebuah kebahagiaan, kemakmuran dan keberuntungan yang diharapkan hal tersebut dapat tercipta di dalam perusahaan ini. Sedangkan warna biru memberikan kesan yang profesional dan kepercayaan, jadi diharapkan kami dapat bekerja secara profesional kepada para *client* agar mereka dapat memberikan kepercayaan penuh kepada kami. Dan warna abu-abu berarti memiliki rasa tanggung jawab yang



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

diharapkan setiap outsourcing dapat bertanggung jawab dan bersikap profesional dalam menjalankan setiap tanggung jawabnya.

2.1.3 Budaya Perusahaan

PT Humanage Solutions memiliki keinginan untuk membangun perusahaan yang menjunjung tinggi nilai profesionalisme dalam melakukan tanggung jawab yang dijalankan, maka dari itu setiap tenaga kerja *outsourcing* yang direkrut akan mengikuti *training* terlebih dahulu agar mereka menjadi tenaga kerja yang berkompeten dan tersertifikasi sesuai bidangnya. Selain itu, kami menjunjung tinggi kenyamanan dalam bekerja, sehingga tenaga *outsourcing* yang direkrut akan merasa nyaman dan aman dalam melakukan setiap pekerjaannya.

2.2 Biodata Pemilik

Berikut merupakan data pribadi para pendiri perusahaan PT Humanage Solutions beserta jabatan yang ditanggung jawabkan.

2.2.1 Pemilik Pertama



Nama : Rasya Qonita
 Jabatan : Chief Executive Officer
 Tempat dan Tanggal Lahir : Tangerang, 25 september 2001



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Alamat Rumah : Vila dago pamulang alam asri3 j12 no2
 Nomor Telepon : 087770200362
 Alamat Email : rasyaonita.rq@gmail.com
 Pendidikan Terakhir : D4 MICE, Politeknik Negeri Jakarta

2.2.2 Pemilik Kedua



Nama	: Eka Apriliyanti
Jabatan	: Chief Financial Officer
Tempat dan Tanggal Lahir	: Jakarta, 11 April 2001
Alamat Rumah	: Jalan Niim no 32, RT 04 RW 09 Tanah Baru, Beji, Kota Depok 16426
Nomor Telepon	: 081385699763
Alamat Email	: ekaapriyanti49@gmail.com
Pendidikan Terakhir	: D4 MICE, Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

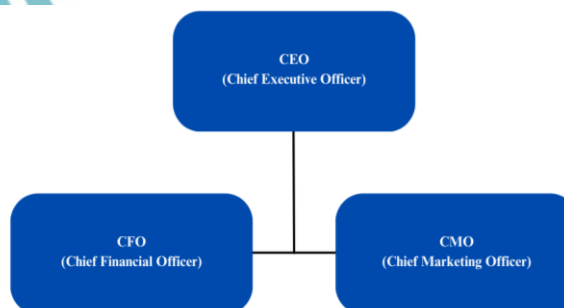
2.2.3 Pemilik Ketiga



Nama	: Amelia Syahnaz Zahra
Jabatan	: Chief Marketing Officer
Tempat dan Tanggal Lahir	: Jakarta, 21 Desember 2000
Alamat Rumah	: Jl. Batu Kinyang II no 126, RT 06 RW 004, Batu Ampar, Kramat Jati, Kota Jakarta Timur 13520.
Nomor Telepon	: 089613890253
Alamat Email	: ameliasyahnaz2112@gmail.com

2.3 Struktur Organisasi

Bagan 2.1
Struktur Organisasi PT Humange Solutions



Sumber: PT Humange Solutions, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.3.1 Deskripsi Pekerjaan

Berikut merupakan *job description* setiap *stakeholder* di PT Humanage Solutions, yaitu:

1. *Chief Executive Officer (CEO)*

Bertanggung jawab terhadap jalannya perusahaan, bekerja sama dengan CFO dan CMO.

a. Tujuan

Memastikan perusahaan berjalan dengan performa yang maksimal dan sesuai dengan etika bisnis yang ada.

b. Tugas dan Tanggung Jawab

1. Merencanakan dan mengawasi perkembangan konsep/ide sampai ketika diterapkan ke dunia nyata yang telah dijadwalkan.
2. Memastikan bahwa perusahaan mematuhi semua hukum dan regulasi yang berlaku dalam bisnis outsourcing.
3. Memimpin tim manajemen dalam pengambilan keputusan strategis untuk memastikan efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan.
4. Membuat jadwal kerja agar tidak merugikan waktu klien dan karyawan.
5. Menjalin komunikasi secara intensif dan asertif dengan klien untuk memahami kebutuhan dan harapan mereka serta memastikan kesesuaian layanan outsourcing dengan kebutuhan mereka.
6. Mengelola pengembangan program pelatihan dan pengembangan karyawan dalam operasional outsourcing untuk meningkatkan keterampilan dan produktivitas.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

7. Menangani masalah dan tantangan yang mungkin timbul selama operasi *outsourcing*, seperti masalah kualitas, penjadwalan dan kinerja.
8. Memantau laporan keuangan untuk memastikan keuangan perusahaan dalam kondisi sehat secara finansial.
9. Mengevaluasi kualitas layanan serta memastikan bahwa layanan *outsourcing* sesuai dengan standar kualitas yang diharapkan.
10. Menyusun dan memantau strategi manajemen risiko dalam pengelolaan risiko operasional.

2. **Chief Financial Officer (CFO)**

Bertanggung jawab mengelola tindakan keuangan perusahaan.

a. Tujuan

Merencanakan dan mengontrol fungsi keuangan perusahaan dari segala aspeknya serta memberikan informasi yang akurat dan tepat waktu mengenai keuangan dalam tujuannya mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan terutama dalam hal finansial.

b. Tugas dan Tanggung Jawab

1. Merancang dan mengelola strategi keuangan perusahaan, termasuk pengembangan anggaran dan pengelolaan keuangan bisnis *outsourcing*.
2. Mengelola dan memantau laporan keuangan perusahaan seperti pengelolaan perpajakan, pelaporan keuangan, dan risiko keuangan.
3. Menjalani hubungan dengan lembaga keuangan dan investor untuk memenuhi kebutuhan keuangan perusahaan dan memastikan kelancaran proses keuangan bisnis *outsourcing*.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4. Mengelola pembayaran gaji dan pengelolaan faktur.
5. Memonitor pengeluaran dan penerimaan serta memastikan pengeluaran berada dalam budget yang telah ditetapkan.

3. *Chief Marketing Officer (CMO)*

Bertanggung jawab kepada CEO dan melakukan komunikasi yang intensif dengan CFO.

a. Tujuan

Merencanakan, menyusun dan mengembangkan strategi pemasaran dan kegiatan operasional teknis perusahaan untuk memenuhi tujuan yang telah ditetapkan perusahaan.

b. Tugas & Tanggung jawab

1. Menganalisa strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah konsumen baik swasta maupun nasional.
2. Melakukan evaluasi mengenai kepuasan pelanggan untuk memastikan tercapainya target kepuasan pelanggan yang telah ditentukan.
3. Menentukan harga jasa yang akan di jalankan serta menetapkan sistem promosi yang tepat.
4. Mengawasi setiap kegiatan operasional dan memberikan laporan yang komperhensif kepada perusahaan.

2.4 Susunan Pemilik/Pemegang Saham

PT Humanage Solutions memiliki modal awal untuk mendirikan perusahaan yang berasal dari modal pribadi masing-masing pendiri perusahaan. Berikut rinciannya pada tabel 2.3.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 2.3

Kepemilikan saham PT Humanage Solutions

Nama	Nilai Saham	Presentase
Rasya Qonita	Rp 100.000.000	40%
Amelia Syahnaz Zahra	Rp 75.000.000	30%
Eka Apriliyanti	Rp 75.000.000	30%
Total	Rp 250.000.000	100%

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa jumlah modal perusahaan sebesar Rp250.000.000, dana ini berasal dari modal pribadi masing-masing pendiri perusahaan. Adapun persentasenya adalah Rasya Qonita sebagai CEO dengan mayoritas saham sebesar 40%, Eka Apriliyanti sebagai CFO serta Amelia Syahnaz Zahra sebagai CMO mendapatkan porsi sama, yaitu sebesar 30%.

2.5 Jadwal Kegiatan Pra Operasional

PT Humanage Solutions memiliki kegiatan operasional yang juga sebelumnya terdapat beberapa kegiatan pra operasional guna mencapai tujuan secara maksimal. Berikut pada tabel 2.4 merupakan jadwal pra operasional yang dilaksanakan oleh PT Humanage Solutions.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 2.4
Jadwal Pra Operasional PT Humanage Solutions

No	Kegiatan	ni Bulan							
		Mei	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Des
1	Riset Pasar								
2	Analisa Pasar								
3	Penyusunan Profil Perusahaan								
4	Pemilihan Lokasi Perusahaan								
5	Pengajuan Perizinan								
6	Pemenuhan Peralatan dan Perlengkapan								
7	Pemasaran dan Promosi Perusahaan								

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.5.1 Riset Pasar

Pada kegiatan pra-operasional yang pertama kali akan dilakukan oleh PT Humanage Solutions adalah melakukan riset pasar. Riset pasar dilakukan selama 7 bulan, dari bulan April sampai November 2023. Riset pasar dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apa yang saat ini sedang terjadi di industri, mencari peluang untuk menggali potensi perusahaan serta menentukan target pasar yang tepat. Riset ini dengan menyebar kuesioner kepada perusahaan MICE dan Pariwisata dan perusahaan *Non-MICE*.

Selain itu, PT Humanage Solutions juga menggunakan metode dengan melakukan *Focus Group Discussion* dan wawancara personal kepada *fresh graduate* MICE dan Pariwisata maupun rekan-rekan *sdm event outsource* untuk menentukan *value* dari perusahaan. Aktivitas tersebut juga dilakukan untuk mengetahui ekspektasi dan keadaan yang terjadi ketika para *fresh graduate* serta rekan-rekan *sdm event outsource* mencari lowongan pekerjaan pada bisnis *event outsource* ini.

Setelah melakukan riset pasar, maka target pasar PT Humanage Solutions adalah perusahaan yang biasanya yang menggunakan *event* sebagai *marketing tools* dan perusahaan di industri MICE dan pariwisata, seperti PEO, PCO, event organizer, tour & travel agency, akomodasi, dan lainnya. Dari hasil riset tersebut juga menunjukkan seberapa tinggi minat dan tingkat efektivitas perekrutan karyawan melalui jasa *outsource*.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.5.2 Analisis Pasar

Kegiatan kedua dalam kegiatan pra-operasional setelah melakukan riset pasar adalah melakukan analisis pasar. Riset pasar yang telah diolah, selanjutnya dianalisis untuk melihat kebutuhan dan keinginan pasar, serta menentukan produk dan harga yang akan ditawarkan. Analisis pasar dilakukan selama 2 bulan, yaitu dari bulan Mei sampai Juni 2023 untuk menghitung proyeksi penjualan. Kegiatan ini dilakukan juga untuk melihat gambaran pasar, menentukan segmentasi pasar, perhitungan tren permintaan dan penawaran pasar, analisis perusahaan pesaing.

2.5.3 Penyusunan Profil Perusahaan

Penyusunan profil PT Humanage Solutions diawali dari penentuan jenis produk jasa perusahaan, penentuan nama perusahaan, pembuatan logo perusahaan, pembentukan struktur organisasi perusahaan, pembuatan susunan pemegang modal, pembuatan jadwal pra operasional perusahaan, pembuatan visi misi perusahaan. Visi dan Misi dari PT Humanage Solutions adalah sebagai berikut:

a. Visi

Menjadi perusahaan terdepan dan terpercaya untuk memberikan solusi terbaik dalam penyediaan jasa tenaga *outsourcing* yang profesional dan berkompeten untuk kegiatan *event* khususnya *Conference, Exhibition* dan *Special Event*.

b. Misi

1. Menyediakan tenaga *outsourcing* profesional yang berkualitas dan terlatih untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dalam kegiatan *event*.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2. Memberikan pelayanan yang prima dan berorientasi pada kepuasan pelanggan, dengan mengutamakan profesionalitas dan kualitas kerja.
3. Membangun kerjasama yang erat dengan pelanggan, vendor, dan mitra strategis untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan memperluas jaringan bisnis.
4. Mengembangkan sumber daya manusia yang kompeten dan terus melakukan inovasi untuk meningkatkan kualitas layanan.
5. Mengedepankan nilai-nilai etika dalam setiap aspek bisnis, termasuk dalam kaitannya dengan lingkungan, sosial, dan tata kelola perusahaan yang baik.

Penyusunan profil yang dilakukan bertujuan untuk membuat *brand highlight* yang menarik di mata para masyarakat khususnya perusahaan di bidang MICE dan Pariwisata dan Non-MICE yang akan menjadi target *client* dan calon tenaga *outsourc*e kami.

2.5.4 Pemilihan Lokasi Perusahaan

Tahap selanjutnya dalam kegiatan pra operasional PT Humanage solutions adalah pemilihan lokasi perusahaan. Lokasi kantor PT Humanage solutions berada di Depok. Pemilihan lokasi ini mempertimbangkan aksesibilitas kota depok yang baik ke berbagai bagian kota dan wilayah di sekitarnya. Selain itu, Depok sedang mengalami pertumbuhan dan pengembangan yang positif, ini dapat memberikan peluang bagi perusahaan.

2.5.5 Pengurusan Perizinan Pendirian Perusahaan

Setelah melakukan penentuan lokasi perusahaan, tahap selanjutnya yaitu melakukan pengurusan perizinan pendirian perusahaan. Dalam tahap ini kami



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

memperhatikan terkait kebijakan yang terbaru dari pemerintah terkait perizinan pendirian perusahaan, hal ini agar semua pemenuhan legalitas perizinan perusahaan dapat perlindungan dimata hukum. Adapun jenis perizinan perusahaan yang dibentuk adalah Perseroan Terbatas (PT). Tahap perizinan ini merupakan suatu tahap krusial yang harus dilakukan di otoritas sesuai dengan kepentingan pembuatan tersebut agar perusahaan memiliki legalitas yang terdaftar oleh negara dan sah dimata hukum. Dalam proses perizinan pendirian perusahaan PT Humanage Solutions berikut beberapa tahapan yang dilakukan oleh kami:

a. Pendaftaran nama perusahaan

Pada tahapan awal perizinan pendirian perusahaan adalah mengajukan nama kepada pihak notaris kemudian akan dilakukan pengecekan nama tersebut apakah sudah digunakan atau belum. Maka dari itu, pendiri harus menyiapkan beberapa opsi nama perusahaan sebelum notaris melakukan pengecekan pada sistem AHU (Administrasi Hukum Umum) untuk mengkonfirmasi apakah nama perusahaan tersebut sudah digunakan atau belum. Berikut dapat dilihat pada gambar 2.3 tahapan pendaftaran perusahaan.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

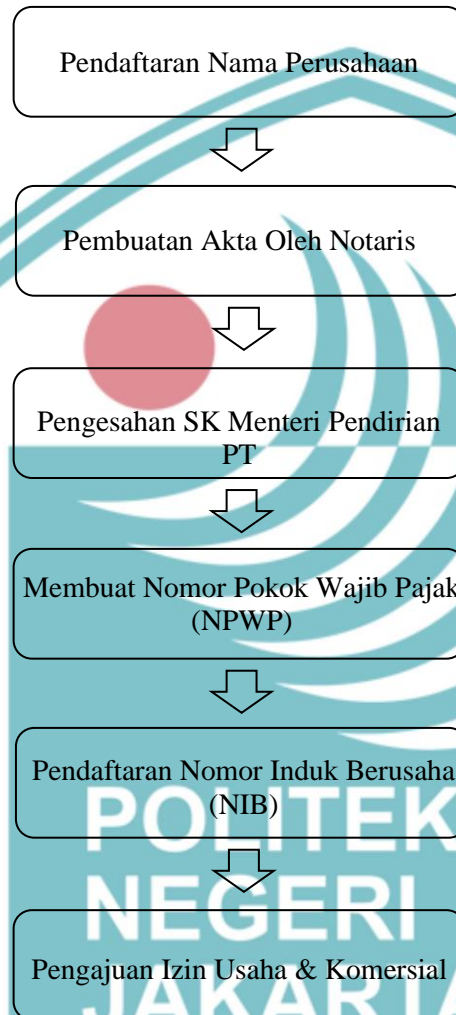


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 2.3

Tahapan Pengurusan Perizinan Pendirian Perusahaan



Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Dalam mendaftarkan nama perusahaan terdapat beberapa syarat yang dibutuhkan:

- 1) Melampirkan formulir asli dan pendirian surat kuasa
 - 2) Melampirkan fotokopi KTP dan KK para pendiri perusahaan dan pengurus perusahaan
- b. Pembuatan akta oleh notaris



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Setelah pendaftaran nama perusahaan yang diajukan bisa digunakan. Pada tahapan selanjutnya, notaris akan membuat akta perusahaan sesuai dengan data perusahaan yang sudah disepakati sebelumnya oleh para pengurus serta pendiri perusahaan. Akta perusahaan terdiri dari nama PT, alamat perusahaan, maksud dan tujuan bidang usaha yang dijalankan, struktur organisasi perusahaan, modal perusahaan serta kepemilikan modal usaha. Setiap pemegang saham wajib hadir untuk menandatangani akta perusahaan. Jika pemegang saham tidak dapat hadir, maka pemegang saham tersebut dapat memberikan kuasa melalui surat kuasa kepada pihak lain yang sudah ditanda tangani kedua pihak untuk menggantikan kehadiran pemegang saham tersebut. Lama dalam pembuatan akta pendirian PT memerlukan waktu beberapa hari kerja. Setelah itu Notaris juga langsung mendaftarkan NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) perusahaan baru ke KPP (Kantor Pelayanan Pajak) berdasarkan data akta perusahaan yang sudah dimasukan oleh notaris.

c. Pengesahan SK menteri pendirian PT

Setelah membuat akta pendirian PT, selanjutnya yaitu Notaris akan mengajukan pengesahan badan hukum atas PT kepada Menteri Hukum dan HAM. kemudian Menteri tersebut akan mengeluarkan surat keputusan pengesahan badan hukum PT, sehingga PT tersebut telah resmi legalitasnya dan sudah berbadan hukum yang diakui oleh Negara.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

d. Membuat Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Permohonan pendaftaran nomor pokok wajib pajak (NPWP) diajukan kepada kantor pelayanan pajak sesuai dengan keberadaan domisili PT, dengan melampirkan beberapa syarat yaitu:

- 1) Fotokopi Akta Pendirian Perusahaan
- 2) Surat Keterangan Domisili Perusahaan
- 3) Bukti PPN (Pajak Pertambahan Nilai) atas sewa Gedung
- 4) Bukti Pelunasan PBB (Pajak Bumi dan Bangunan)
- 5) Bukti kepemilikan atau bukti sewa/kontrak tempat usaha

Setelah syarat tersebut terpenuhi maka pemohon akan mendapatkan Kartu NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) dan surat Keterangan Terdaftar sebagai Wajib Pajak Badan Usaha. Proses ini membutuhkan waktu sekitar beberapa hari setelah permohonan kerja diajukan. Kartu NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) nantinya akan dikeluarkan oleh KPP (Kantor Pelayanan Pajak) dengan persyaratan sudah melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

e. Pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB)

NIB atau Nomor Induk Berusaha adalah nomor pengenal bagi pelaku usaha, sistem perizinan ini merupakan yang terbaru diberlakukan berdasarkan PERPRES Nomor 91 Tahun 2017. NIB berfungsi untuk sebagai tanda pengenal bagi pelaku usaha, baik perorangan maupun non perorangan. Dengan memiliki NIB pelaku usaha dapat mengajukan izin usaha dan izin komersial atau operasi. NIB dapat diperoleh dengan cara mengakses secara online melalui platform pemerintah yaitu



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

OSS (Online Single Submission). OSS tersebut dapat diakses melalui link URL <https://oss.go.id>.

f. Pengajuan izin usaha dan komersial

Izin usaha merupakan dokumen yang posisinya saat ini menggantikan Pengajuan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dimana hal ini salah satu dokumen perizinan wajib yang harus dimiliki perusahaan yang sebelumnya dikeluarkan oleh PTSP (Pelayanan Terpadu Satu Pintu). Izin Usaha diajukan terlebih dahulu kemudian disusul dengan pengajuan Izin Komersial, dimana izin Komersial berfungsi untuk pelaku usaha atau badan usaha yang pada bidang tertentu membutuhkan izin khusus.

2.5.6 Pengadaan Peralatan dan Perlengkapan

Pemenuhan dan melengkapi peralatan kebutuhan kantor merupakan hal penting yang harus dilakukan oleh setiap perusahaan sebelum memulai kegiatan operasional. Tujuannya adalah untuk menunjang aktivitas perusahaan agar dapat berjalan secara optimal.

Terhitung pada bulan Agustus 2023 PT Humanage Solutions melakukan pemenuhan peralatan kantor yang tersaji pada tabel 2.5 sebagai berikut:

Tabel 2.5
Peralatan Kantor PT Humanage Solutions

Peralatan	Jumlah (Unit)
Lemari arsip	1
printer	2
Meja kantor	5
Kursi kantor	5



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

AC	2
Dispenser	2
Wifi	2
ATK	1 set

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Setelah mengetahui daftar peralatan yang dibutuhkan, perusahaan juga membuat daftar perlengkapan yang diperlukan sebagai pendukung kelancaran aktivitas perusahaan. Daftar perlengkapan yang digunakan oleh perusahaan tersaji pada tabel 2.6 sebagai berikut:

Tabel 2.6
Perlengkapan Kantor PT Humanage Solutions

Perlengkapan	Jumlah	Satuan
Kertas A4 HVS	10	rim
Amplop putih	3	box
ATK	10	pax
Map coklat	5	pax
Map plastik	5	pax
Stempel logo perusahaan	2	pcs
Tinta stempel	1	pcs
Lakban	2	pcs
Solatip	2	pcs
Tinta printer	2	pax
Tissue	5	pax
Air galon	5	pcs
kuitansi	2	pcs



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Bantex	3	pcs
Stop kontak	3	pcs
Flashdisk	1	pcs
Jas dinding	1	pcs
Papan tulis	1	pcs

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

2.5.7 Perancangan Teknik dan Strategi Pemasaran

PT Humanage Solutions juga akan menggunakan *marketing tools* melalui pemanfaatan sosial media (tiktok, facebook, instagram dan linkedin), melakukan *survey*, dan *customer loyalty*, untuk meningkatkan dan mengoptimalkan promosi serta kerjasama dengan *client*. Adapun mekanisme dan inovasi yang dihadirkan tiap *marketing tools* adalah sebagai berikut;

1. Sosial Media

Membuat akun resmi pada platform sosial media seperti TikTok, Instagram, Facebook dan LinkedIn untuk menawarkan konten-konten yang menarik mengenai layanan *outsourcing* yang ditawarkan oleh PT Humanage Solutions.

Berikut ini adalah inovasi yang diimplementasikan untuk setiap platform sosial media yang akan kami gunakan sebagai *marketing tools*:

b. Facebook

PT Humanage memanfaatkan facebook sebagai salah satu marketing tools dikarenakan Facebook merupakan salah satu platform media sosial terbesar dan paling populer di dunia. Dengan lebih dari 2 miliar pengguna aktif bulanan, Facebook telah menjadi alat pemasaran yang sangat efektif bagi banyak bisnis.

c. Instagram



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

PT Humanage Solutions memanfaatkan Instagram *Stories* dan *Feeds* untuk menunjukkan wawasan tentang bisnis kami dan cara kami membantu perusahaan dalam mengelola karyawan perusahaan tersebut.

d. LinkedIn

PT Humanage Solutions meenggunakan LinkedIn sebagai salah satu marketing tool dikarenakan platform ini merupakan jaringan profesional online terbesar di dunia. Dengan lebih dari 740 juta pengguna di seluruh dunia, LinkedIn memungkinkan perusahaan kami untuk membangun profil profesional, terhubung dengan calon tenaga outsource, rekan bisnis, dan klien potensial.

2. *Survey*

PT Humanage Solutions akan melakukan *survey* secara daring mengenai kebutuhan bisnis yang dapat dipenuhi oleh PT Humanage Solutions, serta menawarkan solusi yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan bisnis yang dipilih.

3. *Customer Loyalty*

PT Humanage Solutions akan memberikan program *customer loyalty* kepada klien sebagai bentuk apresiasi terhadap kepercayaan dan dukungan klien. Beberapa program *customer loyalty* yang akan diberikan oleh perusahaan kami adalah sebagai berikut:

a. Diskon Jangka Panjang

PT Humanage Solutions akan memberikan diskon dan penawaran khusus kepada klien yang telah menggunakan layanan jasa kami dalam jangka waktu tertentu, seperti setahun atau lebih.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB III

ANALISA PASAR DAN RENCANA PEMASARAN

3.1 Analisis Pasar dan Rencana Pemasaran

PT Humanage memiliki *core product*, yaitu menyalurkan tenaga *outsourse* yang memiliki keahlian di bidang *event*, khususnya pada jenis *event conference*, *exhibition* dan *special event*. Latar belakang kami menciptakan bisnis ini dikarenakan terjadi peningkatan jumlah penyelenggaraan *event* di Indonesia. Berdasarkan hasil riset kami melalui data kalender *event* dari Kementerian Pariwisata Ekonomi dan Kreatif dan Indonesia Travel, berikut merupakan data jumlah penyelenggaraan *event* dengan skala nasional hingga internasional

Tabel 3.1

Peningkatan Jumlah Penyelenggaraan *Event* skala Nasional dan Internasional Tahun 2018-2022

No	Jenis Event	Tahun									
		2018		2019		2020		2021		2022	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	Special Event	447	45	532	38	56	18	87	18	312	36
2	Conference	231	23	411	29	108	35	184	38	250	29
3	Exhibition	326	32	474	33	142	46	214	44	301	35
Jumlah		1004	100	1417	100	306	100	485	100	863	100

F = frekuensi jumlah penyelenggaraan *event*

Sumber: Kementerian Pariwisata Ekonomi dan Kreatif dan Indonesia.travel.com, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan tabel 3.1, dapat diketahui bahwa dari tahun 2018-2019 terjadi peningkatan jumlah penyelenggaraan *event special event* yaitu sebanyak 83 *event*. Namun, pada awal tahun 2020 mengalami penurunan akibat Covid-19 sebanyak 78% dari tahun sebelumnya Pada tahun 2021, industri *event* mengalami peningkatan kembali meskipun tidak terlalu signifikan dengan penerapan *hybrid* dan *event offline* dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat. Kemudian pada tahun 2022, industri *event* mulai mengalami kenaikan kembali, menurut survei Dewan Industri Event Indonesia (IVENDO) tentang dinamika industri *event* di Indonesia 2022-2023 terungkap data bahwa 97.86% penyelenggara *event* sudah kembali menerima pekerjaan di tahun 2022 yang diselenggarakan di 31 provinsi di seluruh Indonesia.

Hal tersebut membuat PT Humanage Solution memiliki peluang pasar yang besar untuk dijalankan, terlebih dalam penyelenggaraan *event* sekarang ini lebih menggunakan tenaga kerja *outsorce* yang berpengalaman dan tersertifikasi di industri *event*. Kami pun merancang bisnis ini dengan menyalurkan tenaga *outsorce* dari *level non certificate* dan *certified*. Sebelum kami menentukan bidang *outsorce* yang akan disalurkan dalam penyelenggaraan *event conference*, *exhibition* dan *special event* skala nasional dan internasional dengan peserta 1.000 s.d. 10.000 orang, kami telah melakukan survei ke beberapa perusahaan yang menjadi target pasar kami, yaitu perusahaan *non MICE* yang menggunakan *event* sebagai *marketing tools* (Busan Auto Finance, Summarecon Mall dan IME Indonesia), perusahaan MICE (PEO Quad Event Management, PCO Genesis



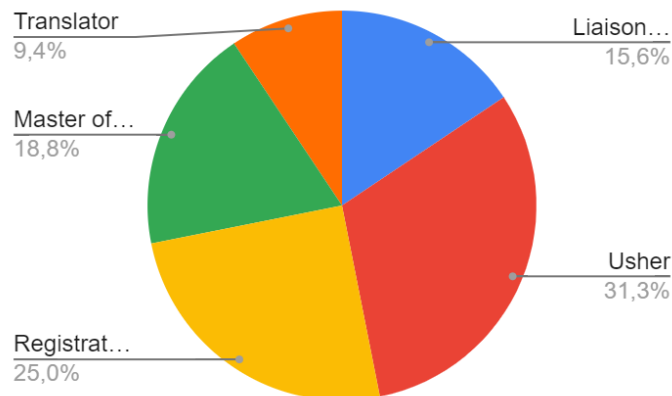
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Convex, PEO Akusara Pro, PEO Alco Media Convex dan PEO Adhouse). Hasil survei tersebut dapat dilihat pada Diagram 3.1 sebagai berikut.

Diagram 3.1

Hasil Survey Persentase Bidang Keahlian Tenaga *Outsource Event*



Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan hasil survei tersebut, dapat diketahui bidang keahlian tenaga *outsource* yang paling diminati dalam penyelenggaraan *event conference, exhibition* dan *special event* adalah *Liaison Officer, Usher, Registration, Master of Ceremony* dan *Translator*. Dari bidang keahlian tersebut, terdapat 3 bidang teratas yang paling dibutuhkan, yaitu bidang *Usher* dengan persentase 31,3%, disusul dengan persentase 25% dalam bidang *Registration*, Dan 18,8% dalam bidang *Master of Ceremony*. Selain itu, dalam survei tersebut para perusahaan target lebih minat menggunakan tenaga *outsource* dengan rentang usia 20 s.d. 35 tahun. Dapat dilihat pada Diagram 3.2.

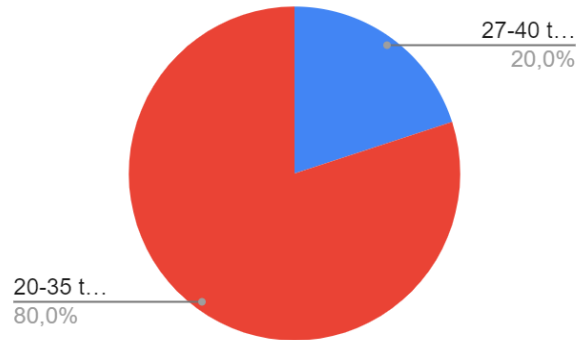


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Diagram 3.2

Hail Survey Kategori Usia Tenaga *Outsource Event* Yang Lebih Diminati



Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Hal tersebut disebabkan para perusahaan responden menganggap kategori usia 20 s.d. 35 tahun memiliki produktivitas yang tinggi dalam bekerja dan dapat berkomunikasi dengan lebih baik dalam membantu penyelenggaraan *event*.

Selain itu, dari hasil survei para responden lebih banyak menggunakan *outsourcing* yang disalurkan oleh *agency* yang didapatkan dari informasi **website** pada pencarian internet, dikarenakan dinilai lebih terpercaya dan lebih kompeten. Namun, berdasarkan 11 dari 15 responden mengalami kendala yang sama terkait dengan informasi tenaga *outsourcing* yang disalurkan oleh *agency* pada halaman website. Website tersebut tidak memiliki informasi yang detail terkait produk yang dijual dan responden harus mengontak secara langsung *agency* tersebut, sehingga menyebabkan terhambatnya perekrutan tenaga *outsourcing*.

Melihat kendala tersebut PT Humanage Solutions merancang bisnis dengan menyalurkan tenaga kerja *outsourcing* untuk memenuhi kebutuhan *client event* melalui teknologi website yang efisien dan inovatif. Website tersebut akan memuat *profile* perusahaan, *contact*, *client*, dan daftar *outsourcing* kami dengan memuat



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

informasi setiap *outsource* secara *detail*, seperti *profile*, tinggi badan, pengalaman kerja dan sertifikasi keahlian. Tenaga *outsource* tersebut dapat dipilih secara langsung sesuai dengan kebutuhan *event client*, baik dari segi keahlian maupun harga, dengan model website seperti *marketplace*.

3.1.1 Produk yang Dihasilkan

PT Humanage Solutions merupakan perusahaan yang menyediakan jasa sumber daya manusia *outsource* untuk membantu berjalannya penyelenggaraan *event Conference, Exhibition dan Special Event*. Humanage dibangun karena dilatarbelakangi dengan kesulitan pihak *event organizer* dan perusahaan non-MICE untuk mendapatkan tenaga kerja *outsourcing* pada sebuah penyelenggaraan *event*. Tenaga *outsource* yang kami sediakan, yaitu *liaison officer, usher, registration, master of ceremony dan translator*. Tenaga *outsource* yang kami rekrut merupakan SDM yang sudah memiliki pengalaman dalam bidangnya masing-masing. Selain itu, kami menawarkan dalam setiap bidang terdapat 2 (dua) level, yaitu *non-certified* dan *certified*. Level *non-certified* merupakan tenaga *outsource* yang belum tersertifikasi oleh Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP), namun, sudah berpengalaman menangani *event*. Sedangkan level *certified* merupakan tenaga *outsource* yang sudah tersertifikasi oleh BNSP dan sudah memiliki pengalaman yang tinggi atau *expert* dalam bidangnya.

Kami menawarkan tenaga kerja *outsourcing* untuk memenuhi kebutuhan klien melalui teknologi website yang efisien dan inovatif. Website tersebut akan memuat *profile* perusahaan, *contact*, klien, dan daftar *outsources* kami yang dapat dipilih secara langsung sesuai dengan kebutuhan *event* klien, baik dari segi keahlian



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

maupun harga. Kami terinspirasi dari *marketplace* untuk mengaplikasikannya di dalam website kami. Kami berharap inovasi teknologi tersebut dapat semakin memudahkan *client* untuk memilih tenaga *outsourcing* yang dibutuhkan.

3.1.2 Deskripsi Produk Website

Demi memudahkan dalam melakukan promosi serta penjualan kepada market yang dituju, PT Humanage Solutions membuat penawaran spesifikasi produk beserta paket yang terdapat dalam bisnis PT Humanage Solutions adalah sebagai berikut:

a. Deskripsi website Humanage

Produk utama dari PT Humanage Solutions adalah platform website Humanage sebagai penyedia *event outsource*. Produk website ini akan diluncurkan pada awal tahun 2024. Pengambilan keputusan ini didasari atas pertimbangan perlu memantapkan sistem website Humanage sesuai dengan fungsi yang diinginkan pendiri PT Humanage Solutions agar nantinya ketika dalam penggunaannya tidak terjadi *error* sehingga dapat mengecewakan pengguna website.

Pada tiga tahun pertama PT Humanage Solutions menyediakan tenaga *outsource* diantaranya *Liaison Officer, Usher, Registration, MC* dan *Translator*. Tenaga *outsource* tersebut memiliki dua level yang berbeda yaitu *certified* dan *non certified*. Yang membedakan diantara kedua level ini, yaitu harga telah ditetapkan, adapun tenaga *outsource certified* telah memiliki sertifikat resmi dari BNSP sehingga tenaga *outsource* tersebut sudah memiliki keahlian dan pengetahuan yang diperlukan untuk bekerja sesuai dengan kebutuhan klien.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Sistem website Humanage merupakan website 2 sisi yang dapat diakses oleh perusahaan sebagai *client* dan individu sebagai calon tenaga *outsorce*. Pada website Humanage ini akan berisikan informasi mengenai *my profile, contact info, experiences, skill, specialization, language, Licenses & Certifications, resume & portofolio* dan *history*. Para calon tenaga *outsorce* dapat mengisi secara mandiri mengenai data diri tersebut, apabila terdapat kendala dalam pengisian data diri maka tim Humanage akan membantu dalam pengisian tersebut.

Pada website Humanage, setelah calon tenaga *outsorce* memasukan data diri tersebut maka tim Humanage akan melakukan pencocokan data diri calon tenaga *outsorce* tersebut hingga calon tenaga *outsorce* tersebut dapat bergabung menjadi tenaga *outsorce* di website Humanage. Kemudian, untuk perusahaan yang membutuhkan tenaga *outsorce* dapat memilih klasifikasi tenaga *outsorce* yang sesuai dengan kebutuhan event.

Pada awal peluncuran website Humanage, PT Humanage Solutions memfokuskan penawaran produk pada sisi calon tenaga *outsorce* dan perusahaan pengguna atau *klie* (PEO, PCO) yaitu berlokasi di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi. Pertimbangan pemilihan daerah-daerah tersebut adalah karena Jabodetabek merupakan wilayah dengan frekuensi penyelenggaraan *event* tertinggi di Indonesia terutama Jakarta dan Tangerang yang sudah memiliki *venue* dengan kapasitas yang sangat memadai untuk *event* khususnya MICE. Selain itu Jabodetabek juga merupakan wilayah yang pertumbuhan ekonominya terbesar, dimana Jakarta merupakan penyumbang Produk Domestik Bruto terbesar di Indonesia berdasarkan data yang diunggah oleh Badan Pusat Statistik. Dengan

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan didorong juga oleh masyarakat Jakarta dan sekitarnya yang sudah melek dengan teknologi dapat memberikan gambaran bahwa adanya potensi terhadap penggunaan platform website Humanage.

b. Fitur pada website Humanage

Humanage merupakan platform website yang mewadahi perusahaan penyelenggara *event* dalam mencari sumber daya manusia sesuai dengan kriteria yang diinginkan dan dibutuhkan, serta juga menjadi kesempatan bagi calon tenaga kerja harian lepas atau *freelancer* untuk mendapatkan pekerjaan dan pengalaman dengan mengikuti *event* sebagai tenaga kerja. Pada website Humanage terdapat beberapa menu bar yang akan memfasilitasi dan menunjang pengguna dalam mengoperasikan website Humanage untuk menjelajah isi muatan pada website Humanage diantaranya yaitu menu Home, About Us, Product, Career, Login dan Contact us, apabila menu bar tersebut di-klik maka tampilan layar akan berubah, Berikut merupakan fitur-fitur dan penjelasan yang terdapat pada platform website Humanage:

1) Menu Bar Halaman Utama atau “Home”

Pada halaman utama atau home ini akan menampilkan perkenalan singkat PT Humanage Solutions serta tagline yang kami gunakan yaitu “Outsource Finder Solution”

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

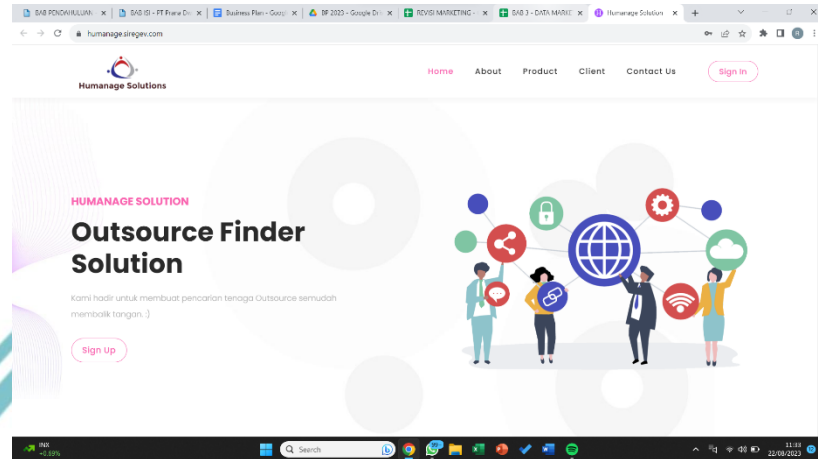


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 3.1

Tampilan website Menu Bar “Home”



Sumber: Website PT Humanage Solutions, 2023

2) Menu Bar “About Us”

Pada Menu Bar tentang About Us PT Humanage Solutions akan menampilkan informasi yang membahas mengenai perusahaan PT Humanage Solutions, yaitu visi dan misi perusahaan, informasi seputar perusahaan PT Humanage Solutions yang berjalan pada sektor bisnis seperti apa. Menu Bar about us ini bertujuan untuk memudahkan pengguna website untuk mengetahui serta memahami informasi mengenai PT Humanage Solutions selaku perusahaan pembuat website Humanage.

Pada Menu bar about us kami juga menjelaskan terkait visi misi dari perusahaan PT Humanage Solutions hal ini juga untuk meyakinkan para perusahaan pengguna dan tenaga kerja untuk ikut serta dalam mensukseskan visi misi kami.

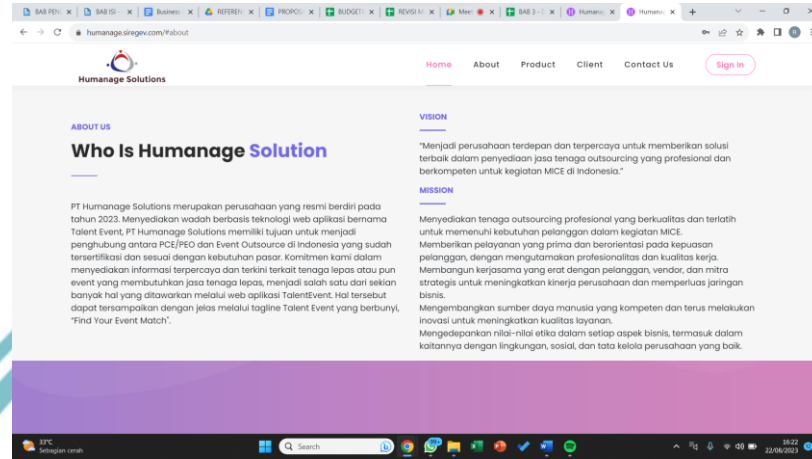


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 3.2

Tampilan website Menu Bar “About Us”



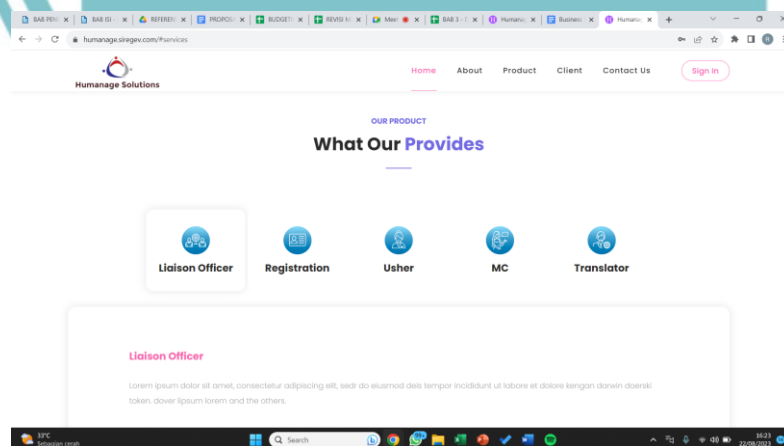
Sumber: Website PT Humanage Solutions, 2023

3) Menu Bar “Product”

Pada Menu Bar Product terdapat 5 jenis product Humanage tawarkan yaitu; LO, *Registration*, Usher, MC, Translator. Pada setiap bagian produk terdapat detail dan deskripsi pekerjaan masing masing bagian. Tampilan yang akan terlihat seperti pada gambar 3. Sebagai berikut.

Gambar 3.3

Tampilan website Menu Bar “Product”



Sumber: Website PT Humanage Solutions, 2023



Hak Cipta :

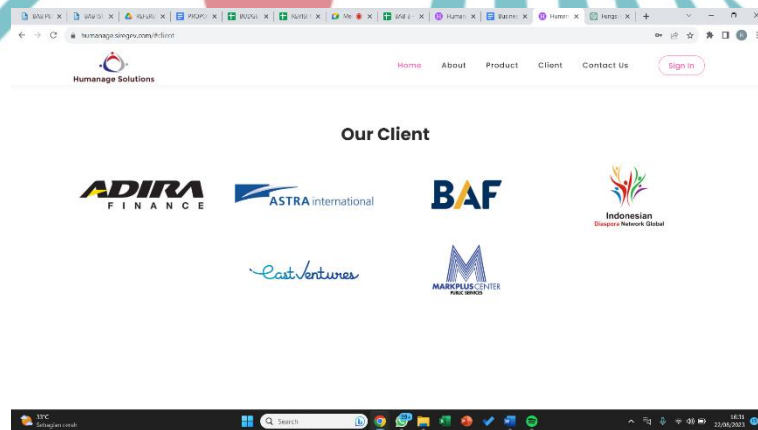
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4) Menu Bar “*Client*”

Pada menu bar client akan menampilkan informasi perusahaan yang telah bekerjasama dan menggunakan jasa PT Humange Solutions. Hal ini diperuntukan agar visitor dapat melihat bukti nyata bahwa perusahaan memiliki pengalaman dalam melayani berbagai klien.

Gambar 3.4

Tampilan website Menu Bar “*Client*”



Sumber: Website PT Humange Solutions, 2023

5) Menu Bar “*Contact*”

contact info perusahaan pengguna berisikan mengenai informasi kantor yang lebih lengkap dan terkini, seperti nomor telfon perusahaan yang terdaftar, alamat website, alamat email beserta media sosial kantor. Hal ini diperuntukan untuk komunikasi yang dilakukan antara pihak PT Humange Solutions dengan pihak perusahaan pengguna yang ingin atau sedang membangun kerjasama.

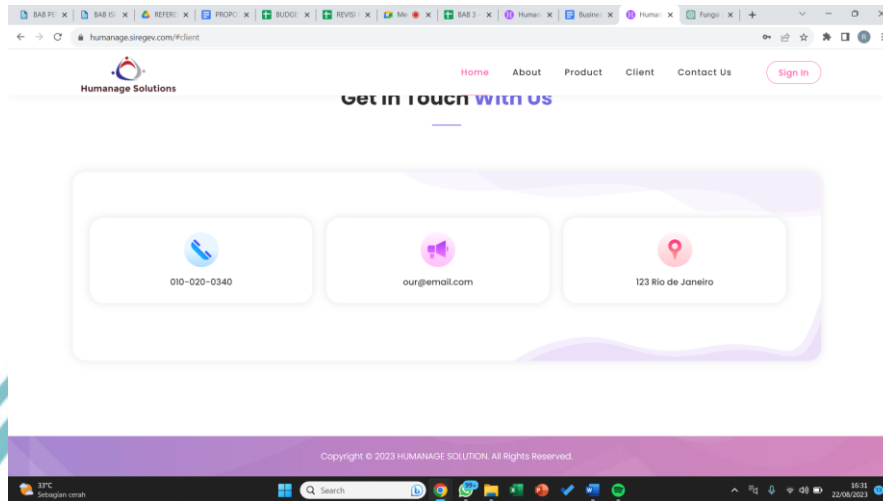


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 3.5

Tampilan website Menu Bar “Contact”



Sumber: Website PT Humanage Solutions, 2023

- c. **Alur Penggunaan Website Humanage untuk Perusahaan Pengguna Jasa PCO/PEO**

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

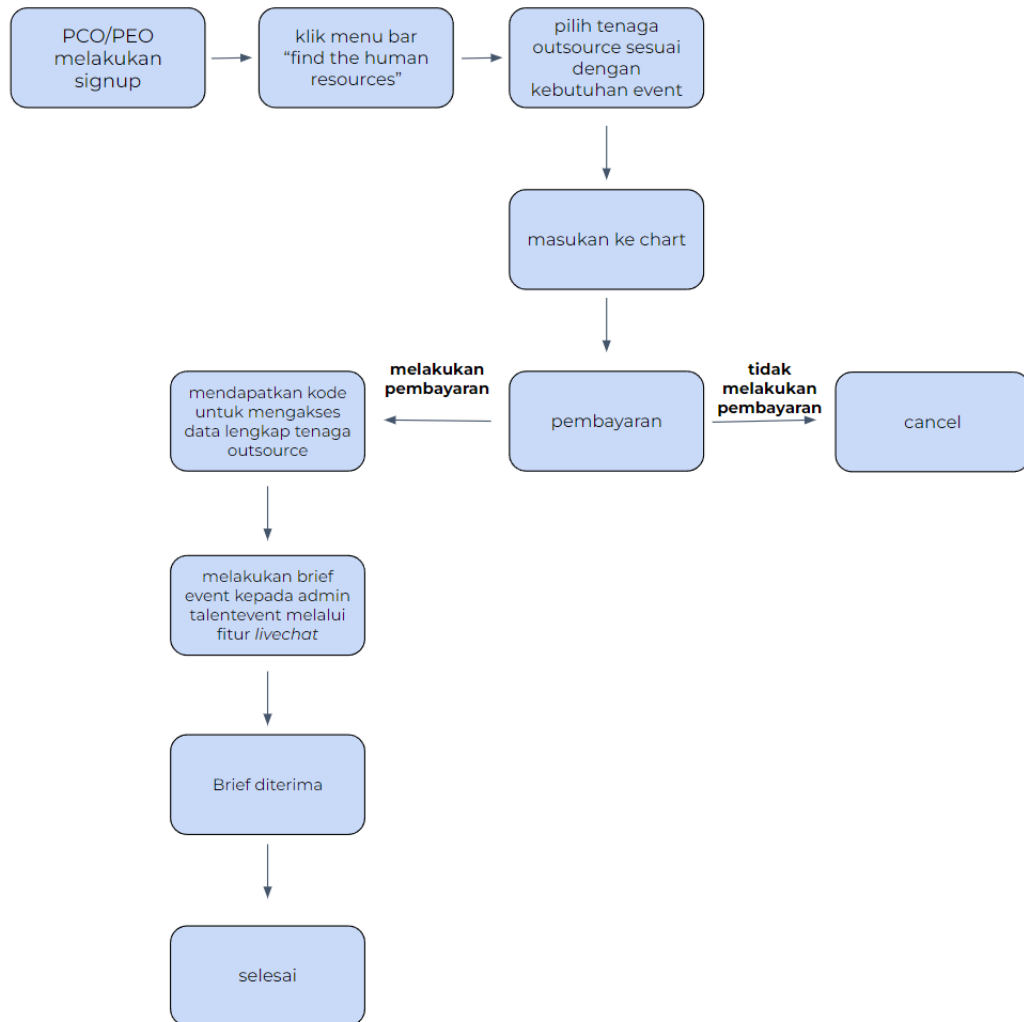


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Bagan 3.1

Alur Penggunaan Website Humange untuk PCO/PEO



Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023

- 1) Pada halaman utama pengguna website terdapat 2 pilihan sign up yang bisa dipilih. Untuk perusahaan pengguna jasa atau klien pilih pada bagian company untuk mendaftarkan perusahaan agar memiliki akun, untuk membuat akun pada situs website Humange perusahaan harus mengisi kelengkapan data yang terdiri dari nama perusahaan, email, alamat perusahaan, nomor telephone kantor, nama PIC, nomor



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

telephone, nomor whatsapp, email, dan posisi yang bersangkutan di kantor. Selanjutnya bisa meng-klik tombol next untuk form selanjutnya yang wajib untuk diisi tentang event yang membutuhkan tenaga kerja harian lepas. Ini dilakukan untuk dapat mendaftarkan perusahaan dan mendapatkan tenaga kerja harian untuk memenuhi kebutuhan pelaksanaan event.

- 2) Apabila perusahaan pengguna sudah melakukan sign up maka tahap selanjutnya adalah melakukan login dengan mengisi alamat email dan password.
- 3) Apabila perusahaan pengguna sudah membuat akun pada situs website Humanage. Maka, perusahaan pengguna dapat mencari tenaga outsource yang sesuai dengan kebutuhan dengan mengklik menu bar “find the human resources”.
- 4) Pada tahapan ini perusahaan dapat memilih tenaga outsource yang sesuai dengan kebutuhan event dan melihat availability tenaga outsource tersebut.
- 5) Setelah perusahaan mendapatkan kebutuhan tenaga outsource, maka bisa langsung melakukan proses payment melalui website Humanage.
- 6) Setelah perusahaan terkonfirmasi sukses melakukan pembayaran, perusahaan dapat berkomunikasi dengan tenaga outsource tersebut melalui situs website Humanage.



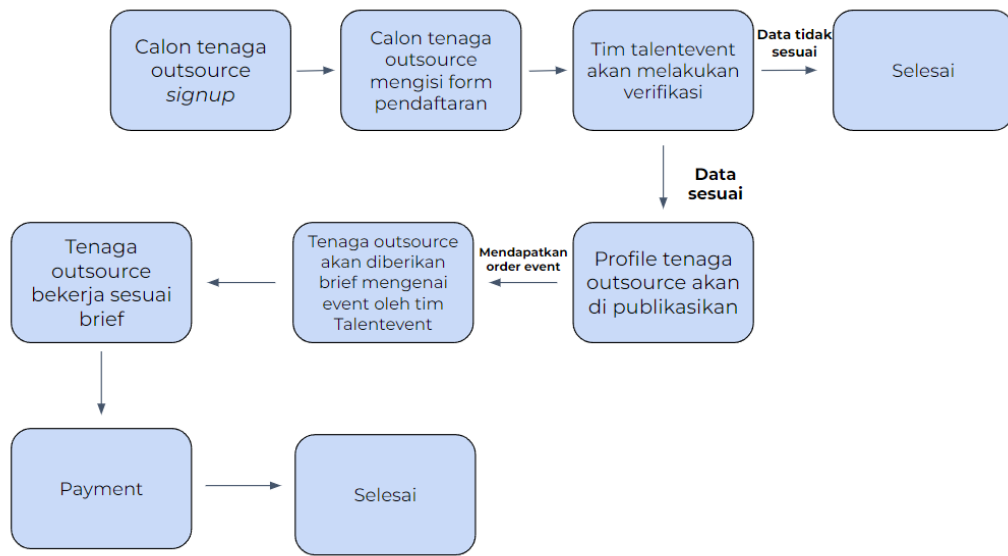
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

d. **Alur Penggunaan Website Humanage Untuk Calon Tenaga *Outsource***

Bagan 3.2

Alur Penggunaan Website Humanage Untuk Calon Tenaga *Outsource*



Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

1. Melakukan pendaftaran pada menu sign up pada dashboard dan memilih bagian outsource pada sub menu tersebut.
2. Calon tenaga *outsource* harus melengkapi data sesuai dengan format yang telah disediakan pada website Humanage.
3. Humanage akan melakukan verifikasi kebenaran dan kelengkapan data tenaga outsource, apabila data sudah lengkap dan sudah terverifikasi oleh website, maka calon tenaga *outsource* dapat melakukan login dengan mengisi alamat email dan password.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4. Setelah calon tenaga *outsource* berhasil login, mereka dapat mengisi jadwal *availability* untuk menjadi acuan perusahaan dalam memilih tenaga *outsource* tersebut.
5. Apabila tenaga *outsource* tersebut mendapatkan tawaran dari perusahaan, maka akan muncul notifikasi melalui akun website Humanage dan email tenaga *outsource* tersebut.
6. Komunikasi antara tenaga *outsource* dan perusahaan (klien) harus melalui website Humanage dengan tetap dibawah penjagaan admin Humanage.

Selain itu, kami juga menggunakan komunikasi pemasaran secara digital untuk memperluas pangsa pasar dan mempermudah perusahaan dalam menyebarkan informasi terkait produk yang ditawarkan. Media sosial yang kami manfaatkan adalah Instagram Ads, Facebook Ads dan LinkedIn Ads. Beberapa media sosial tersebut mawadahi kami untuk memasang iklan terkait produk yang kami juga. Jika *client* dan tenaga *outsource* sedang membutuhkan produk kami, secara langsung saat mereka menggunakan media sosial tersebut, akan terdapat tampilan produk yang kami tawarkan. Hal tersebut dinilai cukup efektif dan efisien dalam meraih pasar yang dituju.

3.1.3 Deskripsi Produk Jasa

Produk Utama dari jasa yang ditawarkan oleh PT Humanage Solutions adalah platform berbasis web aplikasi yang dapat di akses melalui web aplikasi ini berfungsi untuk memudahkan event *outsource* menemukan atau mendapatkan pekerjaan berupa event *outsourcing* di Jabodetabek. Paket event *outsource* yang



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ditawarkan oleh PT Humanage Solutions terdiri dari 2 jenis yaitu *certified* dan *non-certified*. Penjelasan mengenai produk jasa tersebut terlampir pada tabel 3.2.

Tabel 3.2

Kriteria Level Certified Event Outsource Humanage

Job Description	Usia	Tingkat Pendidikan	Pengalaman	Sertifikasi
<i>Liaison Officer</i>	18-25	Sarjana	Pernah menjadi staff LO minimal 5x di <i>event</i> dengan skala nasional (dibuktikan dengan sertifikat)	- <i>Certified Liaison Officer</i> oleh BNSP
<i>Registration Officer</i>	18-25	Sarjana	Pernah menjadi staff <i>Registration</i> minimal 5x di <i>event</i> dengan skala nasional (dibuktikan dengan sertifikat)	- <i>Certified Registration</i> oleh BNSP
<i>Usher</i>	18-25	Sarjana	Pernah menjadi <i>Usher</i> minimal 5x di <i>event</i> dengan skala nasional (dibuktikan dengan sertifikat)	- <i>Certified Liaison Officer</i> oleh BNSP
MC	18-25	Sarjana	Pernah menjadi MC minimal 5x di <i>event</i> yang dihadiri oleh menteri	- <i>Certified Master Of Ceremony</i> oleh BNSP
<i>Translator</i>	18-25	Sarjana	Pernah menjadi translator minimal 5x di <i>event</i> yang berskala internasional	- <i>Certified translation</i> oleh HPI

Sumber: data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Target tenaga outsource level *certified* merupakan fresh graduate maupun pekerja event yang sudah memiliki pengalaman serta sertifikasi pada keahlian bidangnya masing masing. Sertifikasi ini yang nantinya akan menjadi menjual calon tenaga outsource tersebut dengan harga yang lebih tinggi dibanding tenaga



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

outsource non certified. Penjelasan mengenai kriteria produk member *non certified* dapat dilihat pada Tabel 3.3

Tabel 3.3

Kriteria Level non Certified Event Outsource Humange

Job Description	Usia	Tingkat Pendidikan	Pengalaman	Sertifikasi
<i>Liaison Officer</i>	18-25	SMA	Pernah menjadi staff LO minimal 3x (dibuktikan foto/dokumen pendukung lainnya)	<i>Non certified</i>
<i>Registration Officer</i>	18-25	SMA	Pernah menjadi staff <i>registration</i> minimal 3x (dibuktikan foto/dokumen pendukung lainnya)	<i>Non certified</i>
<i>Usher</i>	18-25	SMA	Pernah menjadi staff <i>Usher</i> minimal 3x (dibuktikan foto/dokumen pendukung lainnya)	<i>Non certified</i>
MC	18-25	SMA	Pernah menjadi MC Formal maupun non Formal minimal 3x (dibuktikan foto/dokumen pendukung lainnya)	<i>Non certified</i>
<i>Translator</i>	18-25	SMA	Pernah menjadi translator dan menguasai bahasa inggris (dibuktikan dengan minimum nilai IELTS 6)	<i>Non certified</i>

Sumber: data diolah PT Humange Solutions, 2023

3.1.4 Paket Produk

PT Humange Solutions sebelum menentukan harga jual, kami melakukan riset ke beberapa kompetitor dan perusahaan target kami untuk mengetahui harga saing kami pada pasar yang dituju. Kami mengambil contoh harga produk dari GSH



Pro Ring, dikarenakan pada saat ini perusahaan tersebut merupakan *market leader*, banyak digunakan produk jasanya oleh perusahaan target dan memiliki produk jasa yang jenis bidangnya sama dengan produk jasa kami dan memiliki harga produk yang berada di tengah (rata-rata) pasar. Berikut harga tenaga jasa *outsource* dapat dilihat pada Tabel 3.4.

Tabel 3.4
Harga Produk Jasa oleh GSH Pro Ring

HARGA TENAGA OUTSOURCE PT GSH PRO RING				
TAHUN 2023				
No	NAMA PRODUK	QTY	LEVEL	HARGA SATUAN
1	Liaison Officer	1	Certified	Rp650,000
2	Usher	1	Certified	Rp650,000
3	Registration	1	Certified	Rp650,000
4	Master of Ceremony	1	Certified	Rp6,500,000
6	Translator	1	Certified	R62,000,000

Sumber: GSH Pro Ring, 2023

Selain itu, kami juga mengambil contoh dari harga tenaga *outsource* yang dibayarkan oleh perusahaan target, yaitu PCO Adhouse Clarion, Akusara Production dan Idegajah Production. Berikut dapat dilihat pada tabel 3.5.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.5

Harga Tenaga *Outsource* yang Dibayarkan oleh PCO

Nama Perusahaan	Tenaga <i>Outsource</i>				
	LO	Usher	Registration	MC	Translator
PCO Adhouse Clarion	Rp700,000	Rp700,000	Rp700,000	Rp10,000,000	Rp5,000,000
Akusara Pro	Rp750,000	Rp750,000	Rp750,000	Rp7,000,000	Rp8,000,000
Idegajah Production	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp12,000,000	Rp10,000,000

Sumber: PCO Adhouse Clarion, Akusara Pro dan Idegajah Production, 2023

Tabel 3.6

Harga Rata Rata Tenaga *Outsource* yang Dibayarkan

Bidang Tenaga <i>Outsource</i>					
	LO	Usher	Registration	Master of Ceremony	Translator
Perusahaan Pesaing					
GSH PRO RING	Rp650,000	Rp650,000	Rp650,000	Rp6,500,000	Rp6,000,000
Perusahaan Target PCO/ PEO					
PCO Adhouse Clarion	Rp700,000	Rp700,000	Rp700,000	Rp10,000,000	Rp5,000,000
Akusara Pro	Rp750,000	Rp750,000	Rp750,000	Rp7,000,000	Rp8,000,000
Idegajah Production	Rp800,000	Rp800,000	Rp800,000	Rp12,000,000	Rp10,000,000
Rata Rata	Rp725,000	Rp725,000	Rp725,000	Rp8,875,000	Rp7,250,000

Sumber: PCO Adhouse Clarion, Akusara Pro dan Idegajah Production, 2023

Berdasarkan dari harga kompetitor dan harga yang dibayarkan oleh perusahaan target di atas, kami mengambil langkah untuk menjual produk jasa



dengan harga di bawah (sebesar 0,5%) dari harga jual kompetitor dan harga yang dibayarkan oleh perusahaan target/PCO dan PEO. Hal tersebut merupakan salah satu strategi kami agar dapat bersaing dengan pangsa pasar yang sama dengan kompetitor lain. Selain itu, kami memberikan beban komisi kepada tenaga *outsource* sebesar 30% sebagai pendapatan perusahaan kami. Berikut pada Tabel 3.7 harga produk jasa yang akan kami akan jual ke perusahaan target dan harga yang akan ditawarkan ke tenaga *outsource* kami.

Tabel 3.7

Harga Jual Produk Jasa oleh PT Humanage Solutions Pada Tahun 2024-2025

PT HUMANAGE SOLUTIONS						
BIAYA JASA TENAGA OUTSOURCE TAHUN 2024-2025						
No	NAMA PRODUK	QTY	LEVEL	HARGA SATUAN	COMMISSION FEE (30%)	PENJUALAN
1	Liaison Officer	1	Non-certified	Rp400,000	Rp120,000	Rp280,000
		1	Certified	Rp600,000	Rp180,000	Rp420,000
2	Usher	1	Non-certified	Rp400,000	Rp120,000	Rp280,000
		1	Certified	Rp600,000	Rp180,000	Rp420,000
3	Registration	1	Non-certified	Rp400,000	Rp120,000	Rp280,000
		1	Certified	Rp600,000	Rp180,000	Rp420,000
4	Master of Ceremony	1	Non-certified	Rp5,000,000	Rp900,000	Rp2,100,000
		1	Certified	Rp7,000,000	Rp1,500,000	Rp3,500,000

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

5	Translator a. English b. Mandarin	1	Non-certified	Rp3000,000	Rp600,000	Rp1,400,000
		1	Certified	Rp5,000,000	Rp900,000	Rp2,100,000

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Pada tahun ketiga pendirian perusahaan, PT Humanage menaikkan harga atas dasar peningkatan penjualan yang stabil di tahun-tahun sebelumnya berdasarkan perhitungan proyeksi *market share* dengan perusahaan pesaing yang dapat dilihat pada tabel 3.33 dan tabel 3.34. Berikut di bawah ini adalah tabel harga jual produk jasa oleh PT Humanage pada tahun 2026-2028.

Tabel 3.8

Harga Jual Produk Jasa oleh PT Humanage Solutions Pada Tahun 2026-2028

PT HUMANAGE SOLUTIONS						
BIAYA JASA TENAGA OUTSOURCE TAHUN 2026-2028						
No	NAMA PRODUK	QTY	LEVEL	HARGA SATUAN	COMMISSION FEE (30%)	PENJUALAN
1	Liaison Officer	1	Non-certified	Rp500,000	Rp150,000	Rp350,000
		1	Certified	Rp700,000	Rp210,000	Rp490,000
2	Usher	1	Non-certified	Rp500,000	Rp150,000	Rp350,000
		1	Certified	Rp700,000	Rp210,000	Rp490,000
3	Registration	1	Non-certified	Rp500,000	Rp150,000	Rp350,000



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

		1	Certified	Rp700,000	Rp210,000	Rp490,000
4	Master of Ceremony	1	Non-certified	Rp6,000,000	Rp1,800,000	Rp4,200,000
		1	Certified	Rp8,000,000	Rp2,400,000	Rp5,600,000
5	Translator a. English b. Mandarin	1	Non-certified	Rp4,000,000	Rp1,200,000	Rp2,800,000
		1	Certified	Rp6,000,000	Rp1,800,000	Rp4,200,000

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

3.1.5 Syarat dan Ketentuan

PT Humanage Solutions sangat berkomitmen tinggi untuk melindungi privasi para pengguna (*user*) untuk memberikan pengalaman aman dan nyaman. Syarat penggunaan situs ini, yaitu menetapkan terkait pengumpulan data yang dilakukan secara online dan kebijakan penggunaan yang berlaku untuk situs website Humanage. Perlu dicatat bahwa pengguna (*user*) baik tenaga kerja maupun perusahaan *event* tunduk dengan kebijakan privasi yang dibuat oleh tim manajemen PT Humanage Solutions.

Dengan mengunjungi serta mengakses situs Humanage, tenaga outsource maupun perusahaan PEO/PCO setuju, tanpa batasan atau kualifikasi, untuk terikat dengan kebijakan dan syarat dalam penggunaan situs ini. Jika, tenaga outsource maupun perusahaan PEO/PCO tidak setuju dengan kebijakan privasi atau syarat penggunaan, tenaga outsource maupun perusahaan PEO/PCO dipersilahkan tidak harus mengakses atau menggunakan situs Humanage tanpa tujuan apapun. PT Humanage Solutions berhak untuk menghentikan atau membatasi akses



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pengunjung ke situs Humanage untuk setiap pelanggaran terhadap penyalahgunaan data atau kebijakan privasi dan syarat penggunaan, ataupun karena alasan lain, dalam kebijakan tunggal PT Humanage Solutions.

3.1.6 Tanggung Jawab Tenaga *Outsource*

Tenaga *outsource* memiliki tanggung jawab secara penuh terkait data diri yang diisi secara objektif pada *dashboard profiling*, bertanggung jawab penuh atas perilaku dan implikasi pada situs maupun ketika melakukan pendaftaran pada event di dashboard *event* seta berkomitmen secara optimal dan maksimal ketika bekerja pada *event* di perusahaan *event* tersebut.

3.1.7 Tanggung Jawab PCO/PEO

Sebagai PCO/PEO yang menggunakan serta bekerjasama dengan PT Humanage Solutions, wajib bertanggung jawab secara penuh terkait kandungan dari informasi apapun yang diberikan pada website Humanage. Perusahaan *event* wajib mempekerjakan tenaga kerja *outsource* di atas 18 tahun, jika terindikasi mempekerjakan anak usia di bawah 18 tahun maka PT Humanage Solutions berhak secara penuh mengganti tenaga kerja tersebut.

PT Humanage Solutions mengoptimalkan baik kepada tenaga kerja harian lepas dan perusahaan *event* untuk saling memenuhi hak dan kewajiban yang telah disepakati sesuai dengan etika dan hukum yang berlaku untuk saling mendukung tercapainya tujuan kegiatan.



3.2 Gambaran Pasar

PT Humange Solutions menargetkan perusahaan non MICE yang menggunakan *event* sebagai *marketing tools* dan perusahaan MICE (*PEO* dan *PCO*) sebagai perusahaan yang menggunakan produk jasa kami dalam menyelenggarakan *conference*, *exhibition* dan *special event*. Kami telah melakukan riset kepada perusahaan target terkait jumlah kebutuhan tenaga outsource pada *event conference*, *exhibition* dan *special event* baik skala nasional maupun internasional. Riset tersebut bertujuan agar kami mengetahui perkiraan jumlah tenaga outsource yang akan kami salurkan berdasarkan bidang dan jenis *event* yang diselenggarakan. Data tersebut dapat dilihat pada Tabel 3.8 dan Tabel 3.9.

Tabel 3.9

Jumlah Kebutuhan Tenaga *Outsource* pada *Event* Nasional oleh Perusahaan Target

No	Jenis Event	Nama Perusahaan	Event	Jumlah Peserta	Bidang				
					LO	Registration	Usher	MC	Translator
1	Conference	PT Genesia Convex	Hari Peduli Sampah Nasional	1.500	10	10	20	1	-
		PT Salam Ganesha	PSN Sewindu 2023	1.200	8	5	15	2	-
		Ide Gajah Production	Edmit Summit	1.000	5	5	12	4	2
2	Exhibition	PEO Akusara	Emina Eureka	7.000	10	6	10	1	-
		PT Alco Media Convex	Global Job Fair	3.000	10	5	13	3	
		PT Genesia	Pegadaian	2.000	14	8	15	4	8

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

		Convex	Emas Exhibition						
3	Special Event	Summarecon Mall	JF3	4.500	16	6	18	2	-
		The Sounds Project	Bigu Festival	5.000	10	6	12	1	-
		Fisicom	Tulus Concert	6.000	3	5	13	2	4

Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023

Tabel 3.10

Jumlah Kebutuhan Tenaga *Outsource* pada *Event* Internasional oleh Perusahaan Target

No	Jenis Event	Nama Perusahaan	Event	Jumlah Peserta	Bidang				
					LO	Regis tration	Usher	MC	Trans lator
1	Conference	PEO PT Fasen Creative Quality	DXI	3.500	7	6	10	1	5
		PEO PT Adhouse Clarion	DTI-CX	5.000	14	8	15	4	7
		PEO PT Fasen Creative Quality	ASEAN Inter-Parliamentary Assembly	3.000	8	5	8	3	3
2	Exhibition	Dyandra Promosindo	IIMS	460.000	18	20	12	2	10
		Mediatama Bina Kreasi	INACRAFT	170.000	15	10	15	5	8
		Seven Event	GIIAS	330.000	15	18	10	2	5
3	Special Event	Java Festival Production	Java Jazz	110.000	8	5	16	3	4



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	ISMAYA Live	We The Fest	75.000	20	8	12	3	5
	IME Indonesia	AgusD Concert	10.000	6	5	20	2	4

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan data dari Tabel 3.8 dan 3.9 diatas kami dapat menyimpulkan jumlah rata-rata kebutuhan *event* skala nasional dan internasional sebagai berikut.

Tabel 3.11

Rata-Rata Kebutuhan Tenaga *Outsource* Untuk *Event* Skala Nasional dan Internasional

No	Jenis Event	Bidang				
		LO	Registration	Usher	MC	Translator
1	Conference	9	6	13	3	3
2	Exhibition	6	11	13	3	5
3	Special Event	11	6	15	2	3

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan dari Tabel 3.10 kami dapat menyimpulkan bahwa kebutuhan *outsorce liaison officer* terbanyak untuk *special event* sejumlah 11 tenaga, kebutuhan *registration* terbanyak adalah untuk *exhibition* sejumlah 15 tenaga, lalu kebutuhan *usher* terbanyak untuk sejumlah 15 tenaga, kebutuhan MC terbanyak untuk *exhibition* sejumlah 3 tenaga dan kebutuhan *translator* terbanyak untuk *exhibition* sejumlah 5 tenaga. Data kebutuhan tenaga *outsorce* tersebut akan menjadi dasar perusahaan kami untuk memperkirakan penyaluran tenaga *outsorce* dalam satu kali *event conference, exhibition* dan *special event*.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dalam mencapai target pasar, PT Humanage Solutions memanfaatkan media sosial sebagai alat promosi. Selain itu, kami juga menggunakan website untuk *digital marketing*, yang mana sangat mempengaruhi penjualan dan sebagian besar bisnis / perusahaan sudah memanfaatkan digital sebagai alat pemasaran. Menurut Global Web Index, 62% pengguna internet mengunjungi website hanya untuk mencari informasi mengenai merek maupun produk yang sedang dibutuhkan. Pada perusahaan besar memiliki website resmi untuk menampilkan segala informasinya lebih mudah dan menerapkan strategi *digital marketing* untuk memperluas jangkauan. Adanya *campaign* atau iklan di segala jenis *platform* juga pada akhirnya akan diarahkan ke website resmi dari perusahaan tersebut. Dengan begitu calon pelanggan akan mudah mencari tahu segala detail produk yang ditawarkan. Berikut dapat dilihat pada Tabel 3.11 terkait dengan popularitas penggunaan sosial media dari perusahaan pesaing kami.

Tabel 3.12

Popularitas Penggunaan Sosial Media dari Perusahaan Pesaing

No	Nama Perusahaan	Traffic Website Juli - Agustus	Followers Instagram
1	GSH Pro Ring	-	19k Followers
2	Indo Agency	691 <i>visitors</i>	3.798 Followers
3	KITA KRU	-	857 Followers

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan hasil riset popularitas penggunaan sosial media pesaing khususnya instagram, GSH Pro Ring memiliki jumlah followers terbanyak yaitu 19 ribu followers kemudian Indo Agency 3.798 followers dan terakhir kita kru memiliki jumlah followers sebanyak 857. Riset ini dilakukan untuk menilai sejauh



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

mana perusahaan pesaing memanfaatkan media sosial sebagai alat untuk meningkatkan penyaluran informasi, maupun sebagai alat promosi untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan.

3.2.1 Market Share

Market share atau dapat disebut juga dengan pangsa pasar adalah bagian dari pasar yang dikuasai oleh suatu perusahaan dari seluruh potensi jual yang umumnya dinyatakan dalam persentase. PT Humanage Solutions melihat *market share* para pesaing dengan mengambil sampel sebanyak 3 perusahaan yaitu GSH Pro, Kita Kru dan Indo Agency. Kami memilih 3 perusahaan tersebut yang akan kami analisis menjadi kompetitor dikarenakan GSH Pro, Kita Kru dan Indo Agency merupakan perusahaan penyalur tenaga *outsorce event* terbanyak di Indonesia.

3.2.1.1 Jumlah Event Per Tahun dari Perusahaan Pesaing

Kami telah melakukan riset dan survei mengenai data *event* oleh perusahaan pesaing kami; GSH Pro, Kita Kru dan Indo Agency dari tahun 2018-2022. Berikut ini merupakan data jumlah *event* yang dilaksanakan perusahaan pesaing kami pada tahun 2018-2022. Data dapat dilihat pada tabel 3.12 Jumlah *Event* Per tahun Perusahaan Pesaing tahun 2018-2022.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.13

Jumlah Jenis *Event* Per Tahun yang Dilaksanakan oleh Perusahaan Pesaing
Tahun 2018-2022

No	Nama Perusahaan	Jenis Event	Jumlah Event Per tahun				
			2018	2019	2020	2021	2022
1	GSH Pro	Conference	8	12	7	17	18
		Exhibition	15	18	19	12	26
		Special Event	23	26	13	23	25
		Total	46	56	39	52	69
2	Kita Kru	Conference	9	10	5	10	13
		Exhibition	10	18	16	22	20
		Special Event	23	24	11	16	29
		Total	42	52	32	48	62
3	Indo Agency	Conference	7	13	10	12	16
		Exhibition	17	25	13	19	30
		Special Event	19	19	11	17	22
		Total	43	57	34	48	68
Total Keseluruhan			131	165	105	148	199

Sumber: Data oleh GSH Pro, Kita Kru, Indo Agency, Indonesia.travel.com, 2023

Berdasarkan dari data di atas, dapat diketahui GSH Pro pada tahun 2018 menyalurkan *outsorce* untuk 46 *event* dengan rincian jenis *event*, 8 *conference*, 15 *exhibition* dan 23 *special event*. Pada 2019, GSH Pro menyalurkan *outsorce* untuk 56 *event* dengan rincian jenis *event*, 12 *conference*, 18 *exhibition* dan 26 *special event*. Pada 2020, GSH Pro menyalurkan *outsorce* untuk 39 *event* dengan rincian



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

jenis *event*, 7 *conference*, 19 *exhibition* dan 13 *special event*. Pada 2021, GSH Pro menyalurkan *outsorce* untuk 52 *event* dengan rincian jenis *event*, 17 *conference*, 12 *exhibition* dan 23 *special event*. Pada 2022, GSH Pro menyalurkan *outsorce* untuk 69 *event* dengan rincian jenis *event*, 18 *conference*, 26 *exhibition* dan 25 *special event*.

Kemudian, Kita Kru pada tahun 2018 menyalurkan *outsorce* untuk 42 *event* dengan rincian jenis *event*, 9 *conference*, 10 *exhibition* dan 23 *special event*. Pada 2019, Kita Kru menyalurkan *outsorce* untuk 52 *event* dengan rincian jenis *event*, 10 *conference*, 18 *exhibition* dan 24 *special event*. Pada 2020, Kita Kru menyalurkan *outsorce* untuk 32 *event* dengan rincian jenis *event*, 5 *conference*, 16 *exhibition* dan 11 *special event*. Pada 2021, Kita Kru menyalurkan *outsorce* untuk 48 *event* dengan rincian jenis *event*, 10 *conference*, 22 *exhibition* dan 16 *special event*. Pada 2022, Kita Kru menyalurkan *outsorce* untuk 62 *event* dengan rincian jenis *event*, 13 *conference*, 20 *exhibition* dan 29 *special event*.

Dan Indo Agency, pada tahun 2018 menyalurkan *outsorce* untuk 43 *event* dengan rincian jenis *event*, 7 *conference*, 17 *exhibition* dan 19 *special event*. Pada 2019, Indo Agency menyalurkan *outsorce* untuk 57 *event* dengan rincian jenis *event*, 13 *conference*, 25 *exhibition* dan 19 *special event*. Pada 2020, Indo Agency menyalurkan *outsorce* untuk 34 *event* dengan rincian jenis *event*, 10 *conference*, 11 *exhibition* dan 13 *special event*. Pada 2021, Indo Agency menyalurkan *outsorce* untuk 48 *event* dengan rincian jenis *event*, 12 *conference*, 19 *exhibition* dan 17 *special event*. Pada 2022, Indo Agency menyalurkan *outsorce* untuk 68 *event* dengan rincian jenis *event*, 16 *conference*, 30 *exhibition* dan 22 *special event*.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui total jumlah keseluruhan *event* per tahun oleh perusahaan pesaing yang dapat dilihat pada Tabel 3.13 Data di bawah ini digunakan untuk mengetahui *trend* perkembangan *event* dan proyeksi di tahun berikutnya.

Tabel 3.14

Total Jumlah Keseluruhan *Event* Per Tahun oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2018-2022

No	Jenis Bidang	Tahun									
		2018		2019		2020		2021		2022	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	GSH Pro	46	35,11%	56	33,94%	39	37,14%	52	35,14%	69	34,67%
2	Kita Kru	42	32,06%	52	31,52%	32	30,48%	48	32,43%	62	31,16%
3	Indo Agency	43	32,82%	57	34,55%	34	32,38%	48	32,43%	68	34,17%
Total		131	100%	165	100%	105	100%	148	100%	199	100%

F = frekuensi jumlah penyelenggaraan *event*

Sumber: Data oleh GSH Pro, Kita Kru, Indo Agency, Indonesia.travel.com 2023

Setelah mengetahui jumlah *event Conference, Exhibition* dan *Special Event* oleh perusahaan pesaing dari tahun 2018-2022, selanjutnya adalah menghitung persentase setiap jenis *event* dengan menggunakan data jumlah *conference, exhibition, special event* tahun 2018-2022 dari 3 pesaing yaitu GSH Pro, Kita Kru



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

dan Indo Agency. Data di bawah ini digunakan untuk menghitung proyeksi jumlah *event* dalam penyaluran tenaga *outsorce* dari PT Humange Solutions berdasarkan jenis *event* di tahun berikutnya. Berikut merupakan perhitungan mencari persentase setiap jenis *event*.

Tabel 3.15

Jumlah Rata-rata *Event* Tahun Perusahaan Pesaing Periode 2018-2022

No	Jenis Event	Tahun	Jumlah Event	\bar{X} Jumlah Event (<u>Jumlah Event</u>) 3 Perusahaan	Total \bar{X}	Persentase
1	Conference	2018	24	8	56	23%
		2019	35	12		
		2020	22	7		
		2021	39	13		
		2022	47	16		
2	Exhibition	2018	42	9	85	36%
		2019	61	20		
		2020	48	13		
		2021	53	18		
		2022	76	25		
3	Special Event	2018	65	22	101	41%
		2019	69	23		
		2020	35	12		
		2021	56	19		
		2022	76	25		
Total					242	100%

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

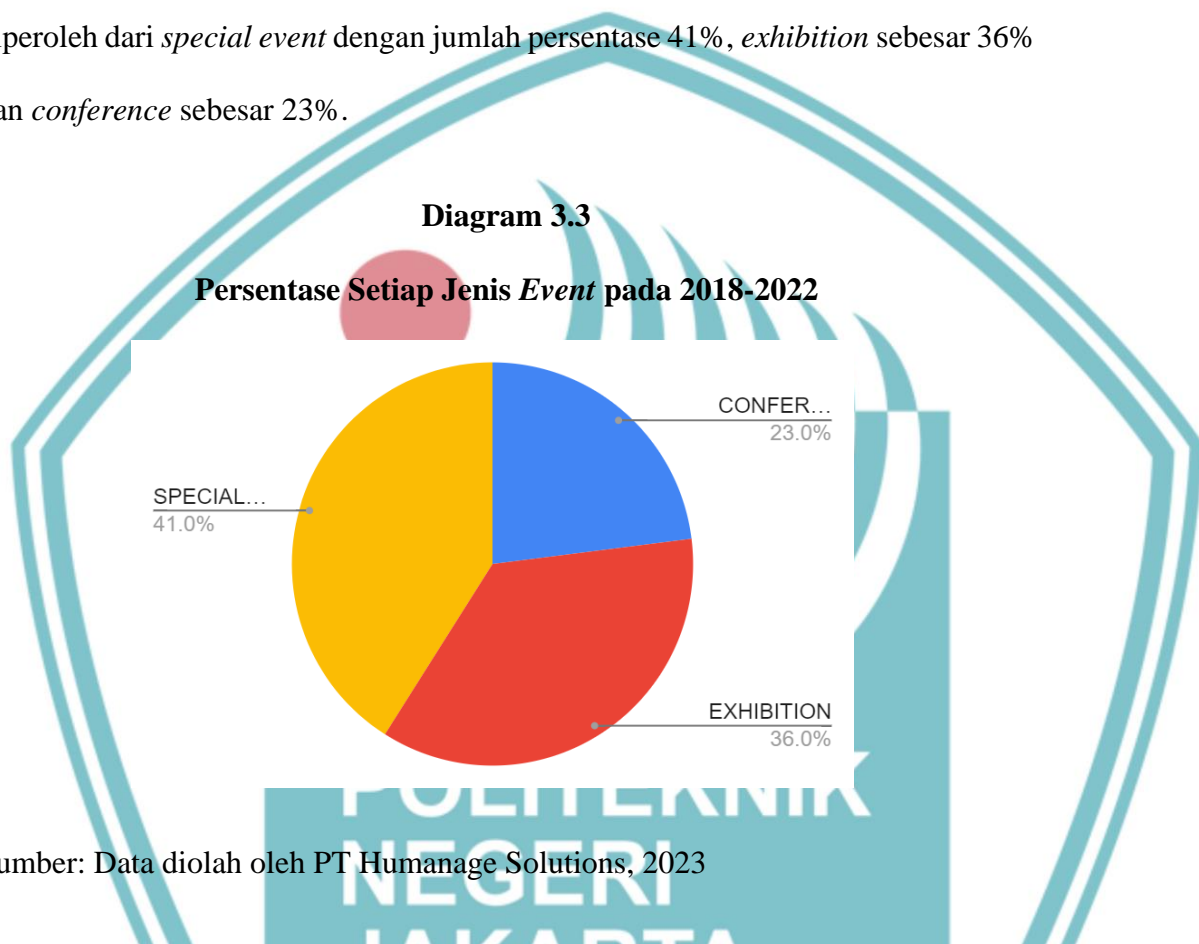


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa persentase terbesar diperoleh dari *special event* dengan jumlah persentase 41%, *exhibition* sebesar 36% dan *conference* sebesar 23%.



Sumber: Data diolah oleh PT Humanage Solutions, 2023

3.2.1.2 Jumlah *Manpower* Per Tahun dari Perusahaan Pesaing

Selain melakukan riset dan survei terkait dengan jumlah *event* dari perusahaan pesaing, kami juga melakukan riset dan survei untuk mengetahui jumlah *manpower* setiap bidang (*liaison officer*, *usher*, *registration*, MC dan *translator*) yang disalurkan pada setiap penyelenggaraan *event* dari tahun 2018-2022 oleh 3 perusahaan pesaing, yaitu GSH Pro, Kita Kru dan Indo Agency. Kami menyajikan data jumlah *manpower* setiap bidang per tahunnya yang dapat dilihat pada Tabel 3.15 sampai dengan 3.20.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.16

Jumlah *Manpower* yang Disalurkan oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2018

Tahun 2018							
No	Nama Perusahaan	Bidang					Total
		LO	Registration	Usher	MC	Translator	
1	GSH Pro	149	131	124	64	85	553
2	Kita Kru	136	120	113	58	78	505
3	Indo Agency	141	124	116	60	80	521
Total tiap <i>Manpower</i> dari 3 Pesaing		426	375	353	182	243	
TOTAL 2018		1579					

Sumber: Data oleh GSH Pro, Kita Kru, Indo Agency

Tabel 3.17

Jumlah *Manpower* yang Disalurkan oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2019

Tahun 2019							
No	Nama Perusahaan	<i>Manpower</i>					Total
		LO	Registration	Usher	MC	Translator	
1	GSH Pro	189	167	156	81	110	703
2	Kita Kru	168	147	138	72	97	622
3	Indo Agency	184	162	151	78	107	682
Total tiap <i>Manpower</i> dari 3 Pesaing		541	476	445	231	314	
TOTAL 2019		2007					

Sumber: Data oleh GSH Pro, Kita Kru, Indo Agency



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.18

Jumlah *Manpower* yang Disalurkan oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2020

Tahun 2020							
No	Nama Perusahaan	<i>Manpower</i>					Total
		LO	Registration	Usher	MC	Translator	
1	GSH Pro	132	120	114	41	61	468
2	Kita Kru	107	97	92	33	50	379
3	Indo Agency	118	107	101	37	55	418
Total tiap <i>Manpower</i> dari 3 Pesaing		357	324	307	111	166	
TOTAL 2020		1265					

Sumber: Data oleh GSH Pro, Kita Kru, Indo Agency, 2023

Tabel 3.19

Jumlah *Manpower* yang Disalurkan oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2021

Tahun 2021							
No	Nama Perusahaan	<i>Manpower</i>					Total
		LO	Registration	Usher	MC	Translator	
1	GSH Pro	152	142	131	131	72	628
2	Kita Kru	139	129	120	119	65	572
3	Indo Agency	144	134	124	123	68	593
Total tiap <i>Manpower</i> dari 3 Pesaing		435	405	375	373	205	
TOTAL 2021		1793					

Sumber: Data oleh GSH Pro, Kita Kru, Indo Agency, 2023



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.20

Jumlah *Manpower* yang Disalurkan oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2022

Tahun 2022							
No	Nama Perusahaan	<i>Manpower</i>					Total
		LO	Registration	Usher	MC	Translator	
1	GSH Pro	203	187	174	173	97	834
2	Kita Kru	179	165	155	154	86	739
3	Indo Agency	197	182	170	169	95	593
Total tiap <i>Manpower</i> dari 3 Pesaing		579	534	499	496	278	
TOTAL 2022		2386					

Sumber: Data oleh GSH Pro, Kita Kru, Indo Agency, 2023

Setelah mengetahui jumlah setiap *manpower* (LO, *Registration*, *Usher*, MC dan *Translator*) yang disalurkan oleh perusahaan pesaing dari tahun 2018-2022, selanjutnya kami akan menghitung jumlah keseluruhan *manpower* dari setiap perusahaan pesaing; GSH Pro, Kita Kru dan Indo Agency. Data ini adalah total dari hasil penjumlahan *manpower* (LO, *Registration*, *Usher*, MC dan *Translator*) yang disalurkan para pesaing dari tahun 2018-2022. Berikut dapat dilihat pada tabel 3.20 Jumlah keseluruhan penyaluran *outsourc*e dari GSH Pro, Indo Agency dan Kita Kru.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.21

Jumlah Keseluruhan *Outsource* yang Disalurkan dari Perusahaan Pesaing
Tahun 2018-2022

No	Nama Perusahaan	Tahun										Total <i>manpower</i>
		2018		2019		2020		2021		2022		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	GSH Pro	553	35%	703	35%	468	37%	628	35%	834	35%	3186
2	Kita Kru	505	32%	622	31%	379	30%	572	32%	739	31%	2817
3	Indo Agency	521	33%	682	34%	418	33%	593	33%	813	34%	3027
	Total	1579	100%	2007	100%	1265	100%	1793	100%	2386	100%	

F = Frekuensi jumlah penyaluran *outsource*

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan tabel di atas, terdapat tiga sampel perusahaan pesaing PT Humanage Solutions, antara lain GSH Pro, Kita Kru dan Indo Agency dalam bisnis penyaluran *outsource* ini. Ketiga perusahaan tersebut merupakan perusahaan penyalur tenaga *outsource event* terbanyak di Indonesia dengan *track record* yang baik dan meningkat setiap tahunnya. Para pesaing memiliki keahlian mencari tenaga kerja *event outsource* yang membantu *client* untuk menyelenggarakan *event* mereka. Selain itu, riset data yang telah diperoleh PT Humanage Solutions juga menunjukkan bahwa GSH Pro merupakan *market leader* dalam bisnis penyaluran sdm *outsource*. Terlihat dari tabel, total jumlah penyaluran sdm *outsource* GSH Pro dari tahun 2018-2022 sebanyak 3186 sdm. Pada tahun 2018 sebanyak 553 sdm. Kemudian di tahun 2019, jumlah penyaluran sdm *outsource* sebanyak 703 sdm.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Tahun 2020 memperoleh 468 sdm, kemudian tahun 2021 sebanyak 628 sdm dan di tahun 2022 sebanyak 834 sdm. Pada perusahaan berikutnya, Kita Kru memperoleh 505 sdm pada tahun 2018, kemudian pada tahun 2019 sebanyak 622 sdm, lalu pada tahun 2020 sebanyak 379 sdm, kemudian tahun 2021 sebanyak 572 sdm dan pada tahun 2022 memperoleh sebanyak 739 sdm. Kemudian pada perusahaan Indo Agency pada tahun 2018 memperoleh sebanyak 521 sdm, kemudian tahun 2019 sebanyak 682 sdm, lalu pada tahun 2020 memperoleh sebanyak 418 sdm, kemudian pada tahun 2021 sebanyak 593 sdm dan pada tahun 2022 memperoleh sebanyak 813 sdm. Jumlah penyaluran sdm *outsource* pada ketiga perusahaan pesaing cenderung meningkat setiap tahunnya, penurunan yang terjadi pada tahun 2020 disebabkan oleh pandemi Covid-19 yang sedang mewabah dan berdampak terhadap penyaluran sdm *outsource* dikarenakan banyak event *offline* yang dibatalkan.

Pengumpulan data jumlah penyaluran sdm *outsource* pesaing diperlukan untuk menghitung persentase peningkatan penjualan dari penyaluran jumlah *outsource* di tahun berikutnya. Oleh karena itu, PT Humanage Solutions menggunakan rumus pertumbuhan rata-rata per tahun, yaitu *mean growth*, dengan rumus sebagai berikut.

$$PR = \frac{V_{present} - V_{past}}{V_{past}} \times 100$$

Keterangan

PR : *Present Rate*

$V_{present}$: *Present of Future Value*

V_{past} : *Past of Present Value*

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.3 Segmentasi Pasar Dituju

PT Humanage Solutions berdiri dengan memiliki dua tujuan, yang pertama adalah untuk mempermudah *event client* yang ingin menyelenggarakan kegiatan *event* khususnya *event Conference, Exhibition* dan *Special Event* namun belum atau tidak memiliki SDM yang kompeten dalam bidangnya. Kemudian yang kedua adalah untuk mempermudah para calon tenaga *event outsource* mencari pekerjaan paruh waktu. Dari dua kondisi tersebut, PT Humanage Solutions kedepannya akan sangat bermanfaat dan dapat memudahkan seluruh pihak baik para calon tenaga kerja *event outsource* ataupun perusahaan-perusahaan yang ingin menyelenggarakan *event* untuk menemukan kebutuhan mereka masing-masing.

Untuk mewujudkan hal tersebut, PT Humanage Solutions perlu melakukan segmentasi pasar untuk mengelompokan dari segi perusahaan target (konsumen) dan produk dalam beberapa kategori yaitu demografis, geografis dan psikografis. Segmentasi konsumen PT Humanage Solutions dapat dilihat pada tabel 3.21 segmentasi pasar perusahaan target berikut:

Tabel 3.22

Segmentasi Pasar Perusahaan Target

No	Jenis Segmentasi	Keterangan
1.	Geografis	PT Humanage Solutions menargetkan produk pasar untuk wilayah di Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi).
2.	Demografis	Usia : 17-50 Jenis Kelamin : laki-laki dan perempuan Penghasilan : Rp5.000.000 - Rp60.000.000 Pekerjaan : EO, PCO, PEO, Karyawan Swasta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.	Psikografis	PT Humanage Solutions memilih segmen pasar perusahaan yang bergerak di industri event khususnya <i>Conference, Exhibition</i> dan <i>Special Event</i> yang memiliki agenda atau menyelenggarakan <i>event</i> secara rutin namun belum atau tidak memiliki tenaga <i>event outsource</i> .
----	-------------	---

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Selain segmentasi pasar perusahaan target (konsumen), PT Humanage Solutions juga memiliki segmentasi pasar dari sisi produk. Berikut ini merupakan segmentasi pasar yang dituju oleh PT Humanage Solutions dari sisi produk dapat dilihat pada tabel 3.22 Segmentasi Pasar Produk berikut:

Tabel 3.23

Segmentasi Pasar Produk

No	Jenis Segmentasi	Keterangan
1.	Geografis	PT Humanage Solutions menargetkan produk pasar untuk wilayah di Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi).
2.	Demografis	Usia : 17-25 Jenis Kelamin : laki-laki dan perempuan Penghasilan : 500.000 - Rp 3.000.000 Pekerjaan : <i>fresh graduate, freelancer</i> dan karyawan swasta
3.	Psikografis	SDM yang memiliki ketertarikan dalam bidang <i>event</i> dan aktif menjadi tenaga kerja <i>outsource</i> dalam sebuah <i>event</i> , diutamakan yang sudah berpengalaman dalam bidang <i>event</i> beserta bukti sertifikasinya.

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.4 Trend Perkembangan Pasar

Trend perkembangan pasar untuk periode 2024—2028 dapat diketahui melalui perhitungan pertumbuhan rata-rata per tahun atau *mean growth*. Untuk menghitung pertumbuhan tersebut, kami mengambil data dari perusahaan pesaing sebanyak 5 periode sebelumnya. Data-data jumlah *event* yang dijalani dan data-data penyaluran tenaga *outsourc*e dari ketiga pesaing telah diperoleh PT Humanage Solutions agar hasil perhitungan yang diperoleh mendekati perkiraan. Setelah menghitung trend perkembangan pasar, penentuan proyeksi penjualan selanjutnya dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui posisi dan berapa banyak bagian yang dapat perusahaan kami ambil.

3.4.1 Trend Perkembangan Pasar *Event*

Data di bawah ini merupakan data total jumlah event per tahun oleh perusahaan pesaing tahun 2018-2022 dapat dilihat pada tabel 3.23, yang digunakan untuk trend perkembangan *event*.

Tabel 3.24

Total Jumlah Keseluruhan *Event* Per Tahun oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2018-2022

No	Jenis Bidang	Tahun									
		2018		2019		2020		2021		2022	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	GSH Pro	46	35,11%	56	33,94%	39	37,14%	52	35,14%	69	34,67%
2	Kita Kru	42	32,06%	52	31,52%	32	30,48%	48	32,43%	62	31,16%



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3	Indo Agency	43	32,82%	57	34,55%	34	32,38%	48	32,43%	68	34,17%
Total		131	100%	165	100%	105	100%	148	100%	199	100%

F = Frekuensi jumlah penyelenggaraan *event*

Sumber: Data oleh GSH Pro, Kita Kru, Indo Agency, 2023

Berikut merupakan perhitungan pertumbuhan *event* rata-rata per tahun berdasarkan tabel di atas dengan menggunakan rumus *mean growth*.

Pertumbuhan <i>Event</i> pada Perusahaan Pesaing	
$PR = \frac{V_{present} - V_{past}}{V_{past}} \times 100$	
<p>Keterangan</p> <p>PR : <i>Present Rate</i> (Persentase <i>event</i> perusahaan pesaing per tahun)</p> <p>V <i>present</i> : <i>Present of Future Value</i> (Jumlah pertumbuhan <i>event</i> di tahun terakhir)</p> <p>V <i>past</i> : <i>Past of Present Value</i> (Jumlah pertumbuhan <i>event</i> di tahun sebelum)</p>	
<p>Tahun 2019 = $\frac{165-131}{131} \times 100 = 25,95\%$</p> <p>Tahun 2020 = $\frac{105-165}{165} \times 100 = -36,36\%$</p> <p>Tahun 2021 = $\frac{148-105}{105} \times 100 = 40,95\%$</p> <p>Tahun 2022 = $\frac{199-148}{148} \times 100 = 34,46\%$</p>	
<p><i>Mean Growth</i> = $\frac{25,95\% + (-36,36\%) + 40,95\% + 34,46\%}{4} = 16,25\% \sim 16\%$</p>	

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan *event* pada perusahaan pesaing untuk setiap tahunnya akan naik sebesar 16,25% dibulatkan menjadi 16%.

3.4.2 Trend Perkembangan Penyaluran Tenaga *Outsource* Pesaing

Data di bawah ini merupakan data jumlah keseluruhan sdm *Outsource* per tahun oleh perusahaan pesaing tahun 2018-2022 dapat dilihat pada Tabel 3.24

Tabel 3.25

Jumlah keseluruhan *Outsource* yang Disalurkan oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2018-2022

No	Nama Perusahaan	Tahun										Total <i>manpower</i>
		2018		2019		2020		2021		2022		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	GSH Pro	553	35%	703	35%	468	37%	628	35%	834	35%	3186
2	Kita Kru	505	32%	622	31%	379	30%	572	32%	739	31%	2817
3	Indo Agency	521	33%	682	34%	418	33%	593	33%	813	34%	3027
Total		1579	100%	2007	100%	1265	100%	1793	100%	2386	100%	

F = Frekuensi jumlah penyaluran *outsource*

Sumber: Data oleh GSH Pro, Kita Kru, Indo Agency, 2023

Berikut merupakan perhitungan pertumbuhan SDM *Outsource* rata-rata per tahun berdasarkan tabel di bawah ini dengan menggunakan rumus *mean growth*.

Pertumbuhan Penyaluran SDM *Outsource* Pada Pesaing

$$PR = \frac{V_{present} - V_{past}}{V_{past}} \times 100$$



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Keterangan

PR : *Present Rate* (Persentase penyaluran SDM 3 perusahaan pesaing per tahun)

$V_{present}$: *Present of Future Value* (Jumlah penyaluran SDM di tahun terakhir)

V_{past} : *Past of Present Value* (Jumlah penyaluran SDM di tahun sebelum)

$$\text{Tahun 2019} = \frac{2007-1579}{1579} \times 100 = 27,08\%$$

$$\text{Tahun 2020} = \frac{1265-2007}{2007} \times 100 = -36,97\%$$

$$\text{Tahun 2021} = \frac{1793-1265}{1265} \times 100 = 41,68\%$$

$$\text{Tahun 2022} = \frac{2386-1793}{1793} \times 100 = 33,12\%$$

$$\text{Mean Growth} = \frac{27,08\% + (-36,97\%) + 41,68\% + 33,12\%}{4} = 16,23\% \sim 16\%$$

Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penyaluran SDM atau tenaga *outsorce* pada perusahaan pesaing untuk setiap tahunnya akan naik sebesar 16,23% dibulatkan menjadi 16%.

3.4.3 Trend Pertumbuhan Rata-rata *Event* dan SDM *Outsource*

Hasil yang telah didapatkan dari perhitungan pertumbuhan rata-rata jumlah *event* adalah 16% dan SDM *outsorce* adalah 16% pada perusahaan pesaing, kemudian angka-angka ini akan digunakan untuk menghitung proyeksi *event* dan proyeksi jumlah SDM *outsorce* yang akan dicapai untuk tahun-tahun selanjutnya, sebagai berikut:



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Rumus Menghitung Proyeksi Event & SDM <i>Outsource</i>	
PR x Vn	
Keterangan	
PR : Present Rate (Jumlah pertumbuhan rata-rata <i>event</i> /SDM)	
Vn : Value pada n tahun sebelumnya	
Proyeksi Tahun 2023	
1. Event PR x V2022 $\frac{16}{100} \times 199 = 32,34$ $199 + 32,34 = 231,34 \sim 231 \text{ Event}$	2. SDM <i>Outsource</i> PR x V2022 $\frac{16}{100} \times 2386 = 387,27$ $2386 + 387,27 = 2773,38 \sim 2773 \text{ SDM}$
Proyeksi Tahun 2024	
1. Event PR x V2023 $\frac{16}{100} \times 231 = 37,59$ $231 + 37,59 = 268,93 \sim 269 \text{ Event}$	2. SDM <i>Outsource</i> PR x V2023 $\frac{16}{100} \times 2773 = 450,12$ $2773 + 450,12 = 3223,50 \sim 3224 \text{ SDM}$
Proyeksi Tahun 2025	
1. Event PR x V2024 $\frac{16}{100} \times 269 = 43,70$ $269 + 43,70 = 312,63 \sim 313 \text{ Event}$	2. SDM <i>Outsource</i> PR x V2024 $\frac{16}{100} \times 3224 = 523,17$ $3224 + 523,17 = 3746,68 \sim 3747 \text{ SDM}$



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Proyeksi Tahun 2026	
1. Event PR x V2025 $\frac{16}{100} \times 313 = 50,80$ $313 + 50,80 = 363,43 \sim 363 \text{ Event}$	2. SDM Outsource PR x V2025 $\frac{16}{100} \times 3747 = 608,09$ $3747 + 608,09 = 4355 \text{ SDM}$
Proyeksi Tahun 2027	
1. Event PR x V2026 $\frac{16}{100} \times 363 = 59,06$ $363 + 59,06 = 422,49 \sim 422 \text{ Event}$	2. SDM Outsource PR x V2026 $\frac{16}{100} \times 4355 = 706,78$ $4355 + 706,78 = 5061,54 \sim 5062 \text{ SDM}$
Proyeksi Tahun 2028	
1. Event PR x V2027 $\frac{16}{100} \times 422 = 59,06$ $422 + 59,06 = 491,15 \sim 491 \text{ Event}$	2. SDM Outsource PR x V2027 $\frac{16}{100} \times 5062 = 821,49$ $5062 + 821,49 = 5883,03 \sim 5883 \text{ SDM}$

Dari perhitungan di atas, terdapat hasil dua proyeksi, yaitu proyeksi *event* dan proyeksi *sdm outsource* dari ketiga pesaing. Proyeksi jumlah *event* pada kurun waktu tahun 2024 sebanyak 231 *event*, pada tahun 2025 sebanyak 269 *event*, lalu



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pada tahun 2026 sebanyak 313 *event*, kemudian pada tahun 2027 sebanyak 422 *event*, dan pada tahun 2028 sebanyak 491 *event*.

Kemudian untuk proyeksi jumlah penyaluran sdm *outsource* pada kurun waktu tahun 2024 sebanyak 3224 sdm *outsource*, pada tahun 2025 sebanyak 3747 sdm *outsource*, lalu pada tahun 2026 sebanyak 4335 sdm *outsource*, selanjutnya pada tahun 2027 sebanyak 5062 sdm *outsource*, dan pada tahun 2028 sebanyak 5883 sdm *outsource*.

Pertumbuhan rata-rata jumlah *event* dan jumlah penyaluran *sdm outsource* pada tahun 2024-2028 akan ditunjukkan pada tabel 3.25 Hasil Pertumbuhan Rata-rata *Event* dan *SDM Outsource* tahun 2024-2028 di bawah ini.

Tabel 3.26

Summary Hasil Pertumbuhan Rata-rata *Event* dan *SDM Outsource* dari Perusahaan Pesaing Tahun 2024-2028

Hasil Pertumbuhan Rata-rata <i>Event</i> dan <i>SDM Outsource</i> Tahun 2024 - 2028		
Tahun	<i>Event</i>	<i>SDM Outsource</i>
2024	269	3224
2025	313	3747
2026	363	4355
2027	422	5062
2028	491	5883

Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.4.4 Trend Pertumbuhan Jumlah *Event* dan *Outsource* Setiap Pesaing

Setelah mengetahui jumlah pertumbuhan rata-rata setiap tahunnya dari ketiga pesaing, selanjutnya adalah menghitung persentase kenaikan jumlah *event* dan SDM *Outsource*. Hasil dari jumlah pertumbuhan rata-rata *event* dan *outsource* dari ketiga pesaing nantinya akan dijumlahkan dengan hasil persentase kenaikan *event* dan SDM *Outsource* pada setiap pesaing untuk mengetahui proyeksi pada setiap pesaing dalam lima tahun kedepan. Berikut di bawah ini adalah tabel *market share* jumlah *event* dan SDM *Outsource* perusahaan pesaing beserta persentase setiap tahunnya dalam kurun waktu 2018-2022.

Tabel 3.27

Market Share Proyeksi Jumlah Beserta Persentase *Event* dan SDM *Outsource* oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2018-2022

No	Pesaing	2018				2019			
		Event	%	SDM	%	Event	%	SDM	%
1	GSH PRO	46	35,11%	553	35%	56	33,94%	703	35%
2	Kita Kru	42	32,06%	505	32%	52	31,52%	622	31%
3	Indo Agency	43	32,82%	521	33%	57	34,55%	682	34%
Jumlah		131	100%	1579	100%	165	100%	2007	100%

No	Pesaing	2020				2021			
		Event	%	SDM	%	Event	%	SDM	%
1	GSH PRO	39	37,14%	468	37%	52	35,14%	628	35%
2	Kita Kru	32	30,48%	379	30%	48	32,43%	572	32%
3	Indo Agency	34	32,38%	418	33%	48	32,43%	593	33%
Jumlah		105	100%	1265	100%	148	100%	1793	100%



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No	Pesaing	2022			
		Event	%	SDM	%
1	GSH PRO	69	34,67%	834	35%
2	Kita Kru	62	31,16%	739	31%
3	Indo Agency	68	34,17%	813	34%
Jumlah		199	100%	2386	100%

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat angka-angka persentase dari jumlah *event* dan penyaluran SDM *Outsource* tahun 2018-2022, angka-angka persentase tersebut selanjutnya akan dijumlahkan untuk mengetahui persentase kenaikan jumlah *event* dan penyaluran SDM *Outsource* yang dilakukan oleh pesaing berdasarkan 5 tahun terakhir. Kemudian hasilnya dari penjumlahan persentase tersebut akan digunakan untuk menghitung proyeksi *event* dan penyaluran SDM *Outsource* pada masing-masing perusahaan pesaing untuk lima tahun ke depan.

Berikut di bawah ini adalah penjumlahan persentase kenaikan jumlah *event* oleh Pesaing tahun 2018-2022:

Persentase Kenaikan Jumlah *Event* Oleh Pesaing tahun 2018-2022

$$\text{GSH Pro} = \frac{35,11\% + 33,94\% + 37,14\% + 35,14\% + 34,67\%}{5} = 35\%$$

$$\text{Kita Kru} = \frac{32,06\% + 31,52\% + 30,48\% + 32,43\% + 31,16\%}{5} = 32\%$$

$$\text{Indo Agency} = \frac{32,82\% + 34,55\% + 32,38\% + 32,43\% + 34,17\%}{5} = 33\%$$

Dari penjumlahan tersebut, dapat diketahui bahwa persentase kenaikan jumlah *event* dari 5 tahun terakhir pada perusahaan GSH Pro sebesar 35%, Kita Kru



sebesar 32% dan Indo Agency sebesar 33%. Selanjutnya adalah menghitung presentase kenaikan jumlah SDM oleh perusahaan pesaing dari 5 tahun terakhir.

Persentase Kenaikan Jumlah SDM Oleh Pesaing tahun 2018-2022

$$\text{GSH Pro} = \frac{35\% + 35\% + 37\% + 35\% + 35\%}{5} = 36\%$$

$$\text{Kita Kru} = \frac{32\% + 31\% + 30\% + 32\% + 31\%}{5} = 31\%$$

$$\text{Indo Agency} = \frac{33\% + 34\% + 33\% + 33\% + 34\%}{5} = 33\%$$

Dari perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa kenaikan SDM *Outsource* setiap tahunnya pada perusahaan GSH Pro sebesar 36%, Kita Kru sebesar 31% dan Indo Agency sebesar 33%.

Setelah persentase kenaikan *event* dan penyaluran sdm *outsource* sudah diketahui, langkah berikutnya adalah mengetahui jumlah *event* dan jumlah sdm *outsource* pada ketiga pesaing periode 2024-2028. Berikut perhitungannya:

Rumus Proyeksi Penjualan Event dan Outsource Pesaing

$$\frac{(\text{Hasil Persentase Event/SDM Pesaing})}{100} \times (\text{Hasil Pertumbuhan Rata-Rata Event/SDM})$$

Proyeksi Penjualan GSH Pro Tahun 2024-2028

1. Event

a. GSH Pro Tahun 2024

$$\frac{35}{100} \times 269 = 94,7 \sim 95 \text{ Event}$$

b. GSH Pro Tahun 2025

2. SDM Outsource

a. GSH Pro Tahun 2024

$$\frac{36}{100} \times 3224 = 1160,5 \sim 1161 \text{ SDM}$$

b. GSH Pro Tahun 2025

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

$\frac{35}{100} \times 313 = 110,2 \sim 110 \text{ Event}$	$\frac{36}{100} \times 3747 = 1348,8 \sim 1349 \text{ SDM}$
c. GSH Pro Tahun 2026	c. GSH Pro Tahun 2026
$\frac{35}{100} \times 363 = 127,8 \sim 128 \text{ Event}$	$\frac{36}{100} \times 4355 = 1567,7 \sim 1568 \text{ SDM}$
d. GSH Pro Tahun 2027	d. GSH Pro Tahun 2027
$\frac{35}{100} \times 422 = 148,5 \sim 149 \text{ Event}$	$\frac{36}{100} \times 5062 = 1882,2 \sim 1882 \text{ SDM}$
e. GSH Pro Tahun 2028	e. GSH Pro Tahun 2028
$\frac{35}{100} \times 491 = 172,8 \sim 173 \text{ Event}$	$\frac{36}{100} \times 5883 = 2117,9 \sim 2118 \text{ SDM}$

Perhitungan kenaikan *event* pada perusahaan GSH Pro periode 2024—2028 dengan hasil sebanyak 95 *event* pada tahun 2024 kemudian *event* bertambah dan mendapatkan 110 *event* untuk tahun 2025. Di tahun 2026 mengalami peningkatan kembali dengan total 128 *event* , kemudian 149 di tahun 2027 dan 172 *event* di tahun 2028.

Perhitungan kenaikan sdm outsource pada perusahaan GSH Pro periode 2024—2028 dengan hasil sebanyak 1160 sdm pada tahun 2024 kemudian sdm bertambah dan mendapatkan 1349 sdm untuk tahun 2025. Di tahun 2026 mengalami peningkatan kembali dengan total 1568 sdm, kemudian 1882 di tahun 2027 dan 2118 sdm di tahun 2028.

Selanjutnya adalah menghitung proyeksi penjualan *event* dan *outsorce* untuk perusahaan Kita Kru, berikut di bawah ini.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Rumus Proyeksi Penjualan Event dan Outsource Pesaing	
$\frac{(\text{Hasil Persentase Event/SDM Pesaing})}{100} \times (\text{Hasil Pertumbuhan Rata-Rata Event/SDM})$	
Proyeksi Penjualan Kita Kru Tahun 2024-2028	
<p>1. Event</p> <p>a. Kita Kru Tahun 2024</p> $\frac{32}{100} \times 269 = 84,82 \sim 85 \text{ Event}$ <p>b. Kita Kru Tahun 2025</p> $\frac{32}{100} \times 313 = 98,69 \sim 99 \text{ Event}$ <p>c. Kita Kru Tahun 2026</p> $\frac{32}{100} \times 363 = 114,45 \sim 114 \text{ Event}$ <p>d. Kita Kru Tahun 2027</p> $\frac{32}{100} \times 422 = 133,06 \sim 133 \text{ Event}$ <p>e. Kita Kru Tahun 2028</p> $\frac{32}{100} \times 491 = 154,81 \sim 155 \text{ Event}$	<p>2. SDM Outsource</p> <p>a. Kita Kru Tahun 2024</p> $\frac{31}{100} \times 2773 = 999,29 \sim 999 \text{ SDM}$ <p>b. Kita Kru Tahun 2025</p> $\frac{31}{100} \times 3747 = 1161,47 \sim 1161 \text{ SDM}$ <p>c. Kita Kru Tahun 2026</p> $\frac{31}{100} \times 4335 = 1349,98 \sim 1350 \text{ SDM}$ <p>d. Kita Kru Tahun 2027</p> $\frac{31}{100} \times 5062 = 1569,08 \sim 1569 \text{ SDM}$ <p>e. Kita Kru Tahun 2028</p> $\frac{31}{100} \times 5883 = 1823,74 \sim 1824 \text{ SDM}$

Perhitungan kenaikan *event* pada perusahaan Kita Kru periode 2024—2028 dengan hasil sebanyak 85 *event* pada tahun 2024 kemudian *event* bertambah dan mendapatkan 99 *event* untuk tahun 2025. Di tahun 2026 mengalami peningkatan kembali dengan total 114 *event* , kemudian 133 di tahun 2027 dan 155 *event* di tahun 2028.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Perhitungan penyaluran sdm *outsource* pada perusahaan Kita Kru pada tahun 2024 adalah sebanyak 999 sdm. Kemudian naik sebanyak 1161 sdm pada tahun 2025. Di tahun 2026 penyaluran sdm bertambah kembali dengan total 1350 sdm. Kemudian pada tahun 2027 sebanyak 1569 klien dan pada tahun 2028 sebanyak 1824 sdm.

Selanjutnya adalah menghitung proyeksi *event* dan *SDM Outsource* untuk perusahaan Kita Kru. Berikut di bawah ini.

Rumus Proyeksi Penjualan Event dan Outsource Pesaing	
$\frac{(\text{Hasil Persentase Event/SDM Pesaing})}{100} \times (\text{Hasil Pertumbuhan Rata-Rata Event/SDM})$	
Proyeksi Indo Agency Tahun 2024-2028	
<p>1. Event</p> <p>a. Indo Agency Tahun 2024</p> $\frac{33}{100} \times 269 = 89,50 \sim 89 \text{ Event}$ <p>b. Indo Agency Tahun 2025</p> $\frac{33}{100} \times 313 = 104,14 \sim 104 \text{ Event}$ <p>c. Indo Agency Tahun 2026</p> $\frac{33}{100} \times 363 = 120,77 \sim 121 \text{ Event}$ <p>d. Indo Agency Tahun 2027</p> $\frac{33}{100} \times 422 = 140,40 \sim 140 \text{ Event}$ <p>e. Indo Agency Tahun 2028</p>	<p>2. SDM Outsource</p> <p>a. Indo Agency Tahun 2024</p> $\frac{33}{100} \times 3224 = 1063,76 \sim 1064 \text{ SDM}$ <p>b. Indo Agency Tahun 2025</p> $\frac{33}{100} \times 3747 = 1236,40 \sim 1236 \text{ SDM}$ <p>c. Indo Agency Tahun 2026</p> $\frac{33}{100} \times 4355 = 1437,07 \sim 1437 \text{ SDM}$ <p>d. Indo Agency Tahun 2027</p> $\frac{33}{100} \times 5062 = 1670,31 \sim 1670 \text{ SDM}$ <p>e. Indo Agency Tahun 2028</p>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

$$\frac{33}{100} \times 491 = 163,36 \sim 163 \text{ Event}$$

$$\frac{33}{100} \times 5883 = 1941,40 \sim 1941 \text{ SDM}$$

Perhitungan kenaikan *event* pada perusahaan Indo Agency periode 2024—2028 dengan hasil sebanyak 85 *event* pada tahun 2024 kemudian *event* bertambah dan mendapatkan 99 *event* untuk tahun 2025. Di tahun 2026 mengalami peningkatan kembali dengan total 114 *event*, kemudian 133 di tahun 2027 dan 155 *event* di tahun 2028.

Perhitungan kenaikan penyaluran sdm *outsource* pada perusahaan Indo Agency periode 2024—2028 dengan hasil sebanyak 1064 sdm pada tahun 2024, 1236 sdm untuk tahun 2025, 1437 sdm pada tahun 2026, 1670 sdm pada tahun 2027 dan 1941 sdm pada tahun 2028.

Setelah mendapatkan seluruh hasil proyeksi *event* dan SDM *Outsource* oleh ketiga pesaing dari tahun 2024-2028, berikutnya adalah merangkum hasil kedua proyeksi tersebut dalam satu tabel. Berikut tabel dapat dilihat di bawah ini.

Tabel 3.28

Market Share Proyeksi Jumlah Event dan SDM *Outsource* oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2024-2028

No	Pesaing	2024				2025			
		Event	%	SDM	%	Event	%	SDM	%
	GSH PRO	95	35%	1161	36%	110	35%	1349	36%
	Kita Kru	85	32%	999	31%	109	32%	1161	31%
	Indo Agency	89	33%	1064	33%	104	33%	1236	33%
	Jumlah	269	100%	3224	100%	313	100%	3746	100%



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lanjutan Tabel 3.29

No	Pesaing	2026				2027			
		Event	%	SDM	%	Event	%	SDM	%
	GSH PRO	128	35%	1568	36%	149	35%	1822	36%
	Kita Kru	144	32%	1350	31%	133	32%	1569	31%
	Indo Agency	121	33%	1437	33%	140	33%	1670	33%
	Jumlah	363	100%	4355	100%	422	100%	5061	100%

Lanjutan Tabel 3.29

No	Pesaing	2028			
		Event	%	SDM	%
	GSH PRO	173	35%	2118	36%
	Kita Kru	155	32%	1824	31%
	Indo Agency	165	33%	1941	33%
	Jumlah	491	100%	5883	100%

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Dari tabel di atas, dapat diketahui bahwa seluruh perusahaan pesaing mengalami kenaikan setiap tahunnya. Untuk melihat lebih jelas, dibuat grafik proyeksi event dan penyaluran SDM *Outsource* yang dapat dilihat di bawah ini.

Berikut merupakan grafik proyeksi *event* dan penyaluran sdm *outsource* berdasarkan tabel 3.27 di atas.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

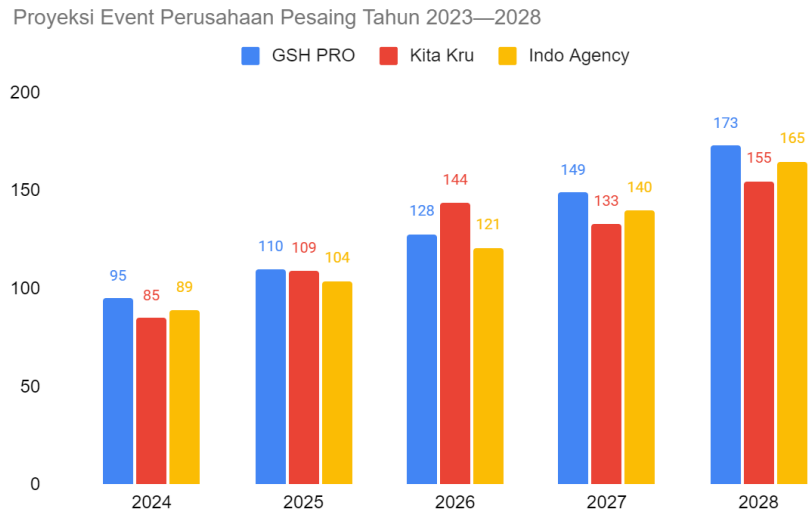


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Grafik 3.1

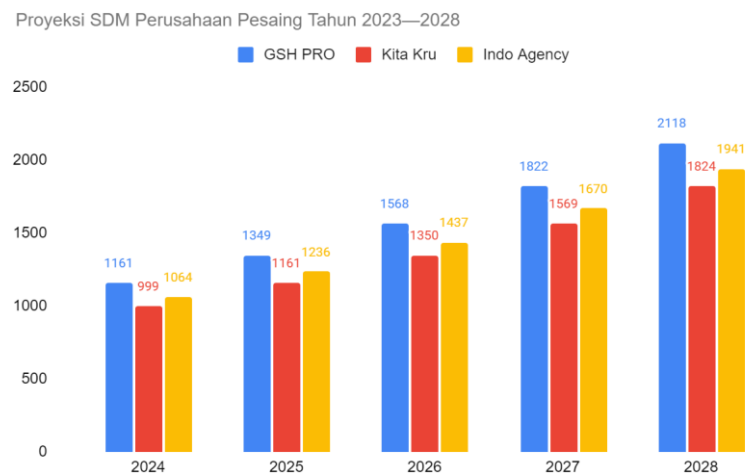
Proyeksi *Event* Perusahaan Pesaing Tahun 2024—2028



Sumber: Data diolah PT Humange, 2023

Grafik 3.2

Proyeksi Penyaluran SDM *Outsource* Pesaing Tahun 2024—2028



Sumber: Data diolah PT Humange, 2023



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dari grafik di atas, dapat disimpulkan bahwa PT Humanage Solutions memiliki peluang pasar untuk dapat bersaing dengan ketiga perusahaan pesaing tersebut.

3.5 Proyeksi Penjualan

3.5.1 Proyeksi Penjualan Produk Berdasarkan Penyelenggaraan Event

Proyeksi penjualan digunakan untuk menghitung penjualan selama lima tahun mendatang dengan menggunakan persentase yang telah dihitung pada *trend* perkembangan pasar sebelumnya.

Berdasarkan perhitungan perkembangan proyeksi *event* pada ketiga pesaing tahun 2023-2028 di *trend* perkembangan pasar sebelumnya yang dapat dilihat pada tabel 3.27, berikut ini merupakan *market share* penyelenggaraan *event* oleh PT Humanage Solutions dan perusahaan pesaing. Data dapat di lihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 3.9

Market Share Proyeksi Event PT. Humanage Solutions dan Pesaing di tahun 2024 – 2028

Nama Perusahaan	2024	%	2025	%	2026	%	2027	%	2028	%
GSH Pro	95	36%	110	28,6%	128	28%	149	27,6%	173	27,1%
Kita Kru	85	31%	99	25,7%	114	24,9%	133	24,6%	155	24,3%
Indo Agency	89	33%	104	27%	121	26,5%	140	25,9%	163	25,5%
Jumlah	269		313		363		422		491	
Market share yang diambil Humanage Solutions		6% x 269 = 16		8% x 313 = 25		10% x 363 = 36		12% x 422 = 51		14% x 491 = 69
Humanage Solutions	16	5,7 %	25	7,4%	36	9,1%	51	10,7%	69	12,3%



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lanjutan Tabel 3.29

Nama Perusahaan	2024	%	2025	%	2026	%	2027	%	2028	%
GSH Pro	90	33%	102	32%	116	32%	132	31%	150	31%
Kita Kru	79	29%	90	29%	102	28%	116	27%	132	27%
Indo Agency	85	32%	96	31%	109	30%	123	29%	140	28%
Humanage Solutions	16	6%	25	8%	36	10%	51	12%	69	14%
Jumlah	269	100%	313	100%	363	100%	422	100%	491	100%

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan tabel proyeksi penjualan di atas, PT Humanage Solutions pada tahun 2024 menargetkan pelaksanaan *event* sebanyak 16 *event* dengan persentase sebesar 5,7%, pada tahun 2025 menargetkan pelaksanaan *event* sebanyak 25 *event* dengan persentase sebesar 7,4% kemudian pada tahun 2026 menargetkan pelaksanaan *event* sebanyak 36 *event* dengan presentase sebesar 9,1% dari peluang pasar dan terus mengalami kenaikan di tahun 2027 dengan menargetkan pelaksanaan *event* sebanyak 51 *event* dengan presentase sebesar 10,7% dan menargetkan pelaksanaan *event* sebanyak 69 *event* di tahun 2028 dengan presentase sebesar 12,3%

Pada perhitungan *core product* oleh dari PT Humanage Solutions yaitu penyaluran *manpower event* akan dimulai pada bulan Januari 2024. Keputusan pengambilan pertumbuhan pangsa pasar dengan persenan tersebut kami pertimbangkan dari segi estimasi gaji setiap *manpower* yang kami miliki masih di bawah rata-rata gaji *manpower* para pesaing yang dimana hal tersebut membuat perusahaan target (konsumen) akan memilih perusahaan kami karena biaya yang

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

harus perusahaan target keluarkan akan lebih kecil namun tetap dengan menyalurkan sdm *outsource* yang kompeten. Semakin bertambahnya tahun, maka akan semakin bertambah kepercayaan antara perusahaan target dengan perusahaan kami dan hal tersebut berpengaruh pada peningkatan *event* yang akan kami dapatkan dan penyaluran sdm *outsource* dari perusahaan kami.

Berikut adalah proyeksi perkiraan *event* yang akan didapatkan PT Humanage Solutions melalui perhitungan jumlah *event* pertahun dikalikan persentase masing masing jenis *event* pada tahun 2024 – 2028 dalam bentuk tabel yang dapat di lihat di bawah ini.

Tabel 3.30

Proyeksi Jenis *Event* PT Humanage Solutions 2024-2028

Target Total Event PT Humanage Solutions						
	Persentase Jenis Event	2024	2025	2026	2027	2028
	-	16	25	36	51	69
Target Jumlah Perjenis Event PT Humanage Solutions						
	Persentase Jenis Event	2024	2025	2026	2027	2028
Conference	23%	4	6	8	12	16
Exhibition	36%	6	9	13	18	25
Special Event	41%	6	10	15	21	28

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan tabel tersebut PT Humanage Solutions mendapatkan proyeksi penyaluran tenaga *outsource* pada 2024 ke 4 *conference*, 6 *exhibition* dan 7 *special event*. Kemudian pada tahun 2025 akan menyalurkan ke 6 *conference*, 9 *exhibition* dan 10 *special event*. Pada tahun 2026 akan menyalurkan ke 8 *conference*, 13 *exhibition* dan 15 *special event*. Pada tahun 2027 akan menyalurkan ke 12



Hak Cipta :

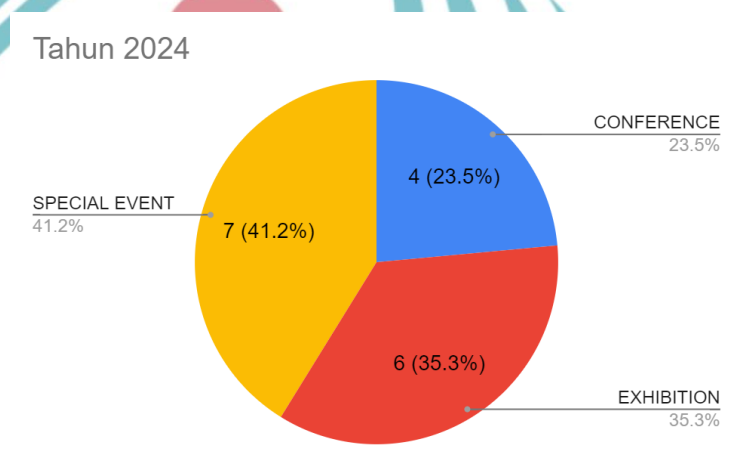
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

conference, 18 *exhibition* dan 21 *special event*. Pada tahun 2028 akan menyalurkan ke 16 *conference*, 25 *exhibition* dan 28 *special event*.

Berikut merupakan resume diagram proyeksi jenis event PT Humanage Solutions tahun 2024-2028.

Diagram 3.4

Proyeksi Jenis Event PT Humanage Solutions 2024



Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan diagram di atas, pada tahun 2024 PT Humanage Solutions menargetkan menyelenggarakan 4 *conference*, 6 *exhibition*, dan 7 *special event*. Dengan total event sebanyak 17 event di tahun 2024.



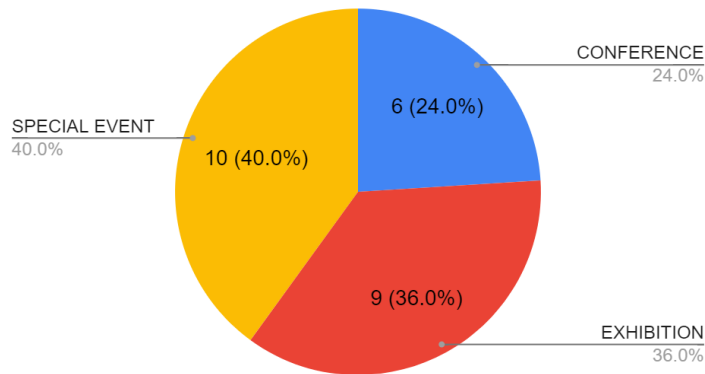
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Diagram 3.5

Proyeksi Jenis *Event* PT Humange Solutions 2025

Tahun 2025



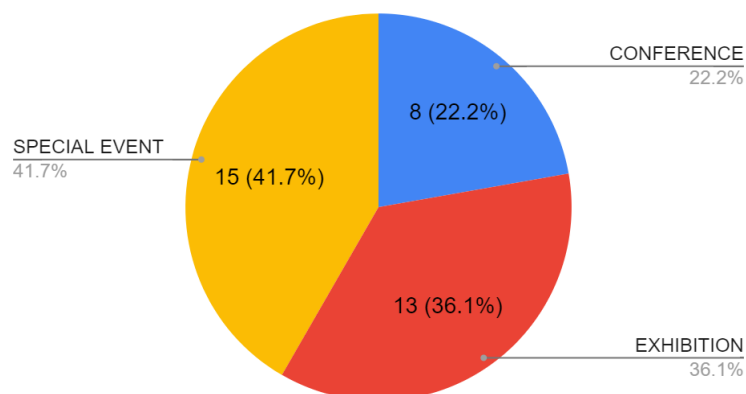
Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023

Berdasarkan diagram di atas, pada tahun 2025 PT Humange Solutions menargetkan menyelenggarakan 6 *conference*, 9 *exhibition*, dan 10 *special event*. Dengan total *event* sebanyak 25 *event* di tahun 2025.

Diagram 3.6

Proyeksi Jenis *Event* PT Humange Solutions 2026

Tahun 2026



Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023



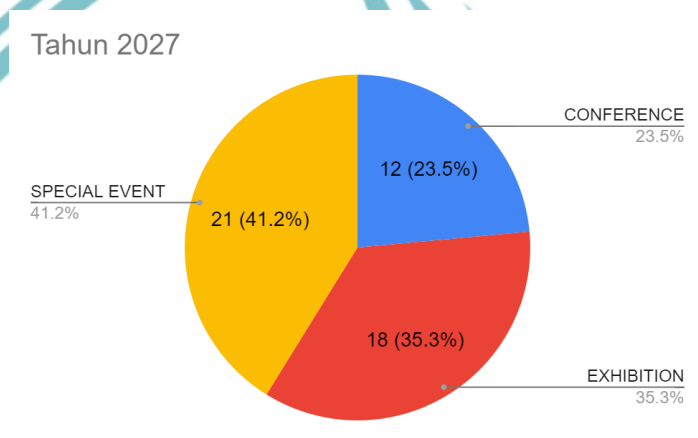
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan diagram di atas, pada tahun 2026 PT Humanage Solutions menargetkan menyelenggarakan 8 *conference*, 13 *exhibition*, dan 15 *special event*. Dengan total *event* sebanyak 36 *event* di tahun 2026.

Diagram 3.7

Proyeksi Jenis *Event* PT Humanage Solutions 2027



Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan diagram di atas, pada tahun 2027 PT Humanage Solutions menargetkan menyelenggarakan 12 *conference*, 18 *exhibition*, dan 21 *special event*. Dengan total *event* sebanyak 51 *event* di tahun 2027.



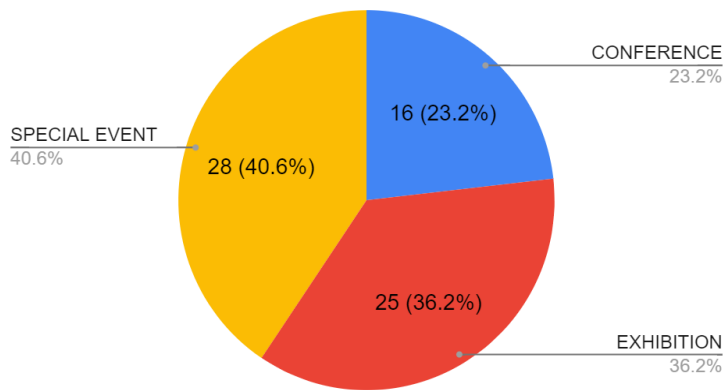
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Diagram 3.8

Proyeksi Jenis *Event* PT Humanage Solutions 2028

Tahun 2028



Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan diagram di atas, pada tahun 2028 PT Humanage Solutions menargetkan menyelenggarakan 16 *conference*, 25 *exhibition*, dan 28 *special event*. Dengan total *event* sebanyak 69 *event* di tahun 2028.

3.5.2 Proyeksi Penjualan Produk Berdasarkan Penyaluran *Manpower*

Berdasarkan perhitungan perkembangan proyeksi penyaluran *Outsource* pada ketiga pesaing tahun 2024-2028 di trend perkembangan pasar sebelumnya yang dapat dilihat pada tabel 3.27, berikut ini merupakan *market share* penyaluran SDM *Outsource* oleh PT Humanage Solutions dan perusahaan pesaing. Data dapat di lihat pada tabel di bawah ini.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.31

Market Share Proyeksi Penyaluran SDM *Outsource* PT. Humanage Solutions dan Pesaing di tahun 2024 – 2028

NAMA PERUSAHAAN	2024	%	2025	%	2026	%	2027	%	2028	%
GSH Pro	1161	30,5%	1349	29,3%	1568	28,6%	1822	28,1%	2118	27,7%
Kita Kru	999	26,3%	1161	25,2%	1350	24,6%	1569	24,2%	1824	23,8%
Indo Agency	1064	28%	1236	26,8%	1437	26,2%	1670	25,8%	1941	25,4%
Jumlah	3224	100	3747	100	4355	100	5062	100	5883	100
Market share yang diambil Humanage Solutions		18% x 3224 = 580		23% x 3747 = 862		26% x 4355 = 1132		28% x 5062 = 1417		30% x 5883 = 1765
Humanage Solutions	580	15,3%	862	18,7%	1132	20,6%	1417	21,9%	1765	23,1%

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Dari perhitungan *market share* proyeksi penyaluran SDM *Outsource* PT Humanage Solutions dengan perusahaan pesaing di atas, dapat diketahui bahwa PT Humanage Solutions mendapatkan 580 sdm pada tahun 2024, 862 sdm pada tahun 2025, lalu 1132 sdm pada tahun 2026, kemudian 1417 sdm pada tahun 2027 dan 1765 sdm pada tahun 2028.

Setelah mengetahui proyeksi penyaluran SDM *Outsource* PT Humanage Solutions, berikut ini adalah klasifikasi target *event* berdasarkan kebutuhan *manpower* pada setiap pelaksanaan *event* oleh PT Humanage Solutions pada tahun 2024-2028 yang didasari dari *rata-rata* kebutuhan SDM *Outsource* pada setiap pelaksanaan *event* oleh perusahaan target yang dapat dilihat pada tabel 3.31 di bawah ini.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.32

Rata-Rata Kebutuhan Tenaga *Outsource* Untuk *Event* Skala Nasional dan Internasional

No	Jenis Event	Bidang				
		LO	Registration	Usher	MC	Translator
1	Conference	9	6	13	3	3
2	Exhibition	6	11	13	3	5
3	Special Event	11	6	15	2	3

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berikut adalah pembagian setiap Manpower pada pelaksanaan *event* oleh PT Humanage Solutions pada tahun 2024-2028 pada tabel 3.32 sampai dengan tabel 3.36 Di bawah ini:

Tabel 3.33

Proyeksi Penjualan setiap *Manpower* pada Pelaksanaan *Event* oleh PT Humanage Solutions pada Tahun 2024

Tahun 2024							
No	Jenis Event	Bidang	Kebutuhan Event	Jumlah Event	Penyaluran SDM tahun 2024		Total Penyaluran
1	Conference	Liaison Officer	9	4	Non-certified	11	36
					Certified	25	
		Usher	6		Non-certified	16	24
					Certified	8	
		Registration	13		Non-certified	34	52



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

					Certified	18	
		Master of Ceremony	3		Non-certified	9	12
					Certified	3	
		Translator a. English b. Mandarin	3		Non-certified	9	12
					Certified	3	
		Liaison Officer	6		Non-certified	11	36
					Certified	25	
		Usher	11		Non-certified	45	66
					Certified	21	
2	Exhibition	Registration	13	6	Non-certified	51	78
					Certified	27	
		Master of Ceremony	3		Non-certified	14	18
					Certified	5	
		Translator a. English b. Mandarin	5		Non-certified	22	30
					Certified	8	
		Liaison Officer	11		Non-certified	20	66
					Certified	46	
		Usher	6		Non-certified	24	36
					Certified	12	
3	Special Event	Registration	15	6	Non-certified	59	90
					Certified	32	
		Master of Ceremony	2		Non-certified	9	12
					Certified	3	



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	Translator a. English b. Mandarin	3	Non-certified	13	18
			Certified	5	
Total jumlah Penyaluran SDM 2024		16			586

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa PT Humanage Solutions mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan pelaksanaan *event* sebesar 6% atau sebanyak 16 *event*, maka akan sebanding dengan mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan penyaluran *manpower event* sebesar 18% atau sebanyak 580 orang. Berdasarkan perhitungan di atas, bahwa dalam melaksanakan 16 *event* akan terbagi-bagi ke tiap jenis *event* dan jenis bidang berupa 4 *conference* dengan kebutuhan 36 *manpower* LO, 24 *manpower* Usher, 52 *manpower* registrasi, 12 *manpower* MC, 12 *manpower* Translator. Kemudian 6 *exhibition* dengan kebutuhan 36 *manpower* LO, 66 *manpower* Usher, 78 *manpower* registrasi, 18 *manpower* MC, 30 *manpower* Translator. Kemudian 6 *special event* dengan kebutuhan 66 *manpower* LO, 36 *manpower* Usher, 90 *manpower* registrasi, 12 *manpower* MC, 18 *manpower* Translator. Sehingga, secara keseluruhan pada tahun 2024 PT Humanage Solutions menargetkan penjualan 16 *event* dengan menyalurkan 586 *manpower event*.



Tabel 3.34

Penjualan setiap *Manpower* pada Pelaksanaan *Event* oleh PT Humanage Solutions pada Tahun 2025

Tahun 2025								
No	Jenis Event	Bidang	Kebutuhan Event	Jumlah Event	Penyaluran SDM tahun 2025		Total Penyaluran	
1	Conference	Liaison Officer	9	6	Non-certified	16	54	
					Certified	38		
		Usher	6		Non-certified	24	36	
					Certified	12		
		Registrati on	13		Non-certified	51	78	
					Certified	27		
		Master of Ceremony	3		Non-certified	14	18	
Certified	5							
Translator a. English b. Mandarin	3	Non-certified	13	18				
		Certified	5					
2	Exhibition	Liaison Officer	6	9	Non-certified	16	54	
					Certified	38		
		Usher			11	Non-certified	67	99
						Certified	32	
		Registrati on			13	Non-certified	76	117
						Certified	41	

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

		Master of Ceremony	3		Non-certified	20	27
					Certified	7	
		Translator a. English b. Mandarin	5		Non-certified	33	45
					Certified	12	
3	Special Event	Liaison Officer	11	10	Non-certified	33	110
					Certified	77	
		Usher	6		Non-certified	41	60
					Certified	19	
		Registrati on	15		Non-certified	98	150
					Certified	53	
		Master of Ceremony	2		Non-certified	15	20
					Certified	5	
		Translator a. English b. Mandarin	3		Non-certified	22	30
					Certified	8	
Total jumlah Penyaluran SDM 2025				25			916

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa PT Humanage Solutions mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan pelaksanaan *event* sebesar 8% atau sebanyak 25 *event*, maka akan sebanding dengan mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan penyaluran *manpower event* sebesar 23% atau sebanyak 862 orang. Berdasarkan perhitungan di atas, bahwa dalam melaksanakan 25 *event* akan terbagi-bagi ke tiap jenis *event* dan jenis bidang berupa 6 *conference* dengan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

kebutuhan 54 *manpower* LO, 36 *manpower* Usher, 78 *manpower* registrasi, 18 *manpower* MC, 18 *manpower* Translator. Kemudian 9 *exhibition* dengan kebutuhan 54 *manpower* LO, 99 *manpower* Usher, 117 *manpower* registrasi, 27 *manpower* MC, 45 *manpower* Translator. Kemudian 10 *special event* dengan kebutuhan 110 *manpower* LO, 60 *manpower* Usher, 150 *manpower* registrasi, 20 *manpower* MC, 30 *manpower* Translator. Sehingga, secara keseluruhan pada tahun 2025 PT Humanage Solutions menargetkan penjualan 25 *event* dengan menyalurkan 916 *manpower event*.

Tabel 3.35

Penjualan setiap *Manpower* pada Pelaksanaan *Event* oleh PT Humanage Solutions pada Tahun 2026

Tahun 2026							
No	Jenis Event	Bidang	Kebutuhan Event	Jumlah Event	Penyaluran SDM tahun 2024		Total Penyaluran
1	Conference	Liaison Officer	9	8	Non-certified	22	72
					Certified	50	
		Usher	6		Non-certified	33	48
					Certified	15	
		Registration	13		Non-certified	68	104
					Certified	36	
		Master of Ceremony	3		Non-certified	18	24
					Certified	6	
		Translator	3		Non-certified	18	24

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

		a. English b. Mandarin			Certified	6	
2	Exhibition	Liaison Officer	6	13	Non-certified	23	78
					Certified	55	
		Usher	11		Non-certified	97	143
					Certified	46	
		Registration	13		Non-certified	110	169
					Certified	59	
		Master of Ceremony	3		Non-certified	29	39
					Certified	10	
Translator a. English b. Mandarin	5	Non-certified	47	65			
		Certified	18				
3	Special Event	Liaison Officer	11	15	Non-certified	50	165
					Certified	116	
		Usher	6		Non-certified	61	90
					Certified	29	
		Registration	15		Non-certified	146	225
					Certified	79	
		Master of Ceremony	2		Non-certified	23	30
					Certified	8	
		Translator a. English b. Mandarin	3		Non-certified	33	45
					Certified	12	
Total jumlah Penyaluran SDM 2026				36		1321	

Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa PT Humanage Solutions mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan pelaksanaan *event* sebesar 10% atau sebanyak 36 *event*, maka akan sebanding dengan mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan penyaluran *manpower event* sebesar 26% atau sebanyak 1132 orang. Berdasarkan perhitungan di atas, bahwa dalam melaksanakan 36 *event* akan terbagi-bagi ke tiap jenis *event* dan jenis bidang berupa 8 *conference* dengan kebutuhan 72 *manpower* LO, 48 *manpower* Usher, 104 *manpower* registrasi, 24 *manpower* MC, 24 *manpower* Translator. Kemudian 13 *exhibition* dengan kebutuhan 78 *manpower* LO, 143 *manpower* Usher, 169 *manpower* registrasi, 39 *manpower* MC, 65 *manpower* Translator. Kemudian 15 *special event* dengan kebutuhan 165 *manpower* LO, 90 *manpower* Usher, 225 *manpower* registrasi, 30 *manpower* MC, 45 *manpower* Translator. Sehingga, secara keseluruhan pada tahun 2026 PT Humanage Solutions menargetkan penjualan 36 *event* dengan menyalurkan 1321 *manpower event*.

Tabel 3.36

Penjualan setiap *Manpower* pada Pelaksanaan *Event* oleh PT Humanage Solutions pada Tahun 2027

Tahun 2027							
No	Jenis Event	Bidang	Kebutuhan Event	Jumlah Event	Penyaluran SDM tahun 2024		Total Penyaluran
1	Conference	Liaison Officer	9	12	Non-certified	32	108
					Certified	76	
		Usher	6		Non-certified	49	72



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

					Certified	23	156					
					Non-certified	101						
					Registration	13	Certified	55	36			
					Master of Ceremony	3	Non-certified	27				
					Translator a. English b. Mandarin	3	Certified	9	36			
							Non-certified	26				
					2	Exhibition	18	Liaison Officer	6	Non-certified	32	108
										Certified	76	
								Usher	11	Non-certified	135	198
										Certified	63	
Registration	13	Non-certified	152	234								
		Certified	82									
Master of Ceremony	3	Non-certified	41	54								
		Certified	14									
Translator a. English b. Mandarin	5	Non-certified	66	90								
		Certified	24									
3	Special Event	21	Liaison Officer	11	Non-certified	69	231					
					Certified	162						
			Usher	6	Non-certified	86	126					
					Certified	40						
			Registration	15	Non-certified	205	315					
					Certified	110						



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	Master of Ceremony	2		Non-certified	32	42
				Certified	11	
	Translator a. English b. Mandarin	3		Non-certified	46	63
				Certified	17	
Total jumlah Penyaluran SDM 2027			51			1869

Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa PT Humange Solutions mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan pelaksanaan *event* sebesar 12% atau sebanyak 51 *event*, maka akan sebanding dengan mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan penyaluran *manpower event* sebesar 28% atau sebanyak 1417 orang. Berdasarkan perhitungan di atas, bahwa dalam melaksanakan 51 *event* akan terbagi-bagi ke tiap jenis *event* dan jenis bidang berupa 12 *conference* dengan kebutuhan 108 *manpower* LO, 72 *manpower* Usher, 156 *manpower* registrasi, 36 *manpower* MC, 36 *manpower* Translator. Kemudian 18 *exhibition* dengan kebutuhan 108 *manpower* LO, 198 *manpower* Usher, 234 *manpower* registrasi, 54 *manpower* MC, 90 *manpower* Translator. Kemudian 21 *special event* dengan kebutuhan 231 *manpower* LO, 136 *manpower* Usher, 315 *manpower* registrasi, 42 *manpower* MC, 63 *manpower* Translator. Sehingga, secara keseluruhan pada tahun 2027 PT Humange Solutions menargetkan penjualan 51 *event* dengan menyalurkan 1869 *manpower event*.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.37

Penjualan setiap *Manpower* pada Pelaksanaan *Event* oleh PT Humanage Solutions pada Tahun 2028

Tahun 2028								
No	Jenis Event	Bidang	Kebutuhan Event	Jumlah Event	Penyaluran SDM tahun 2024	Total Penyaluran		
1	Conference	Liaison Officer	9	16	Non-certified	43	144	
					Certified	101		
		Usher	6		Non-certified	65	96	
					Certified	31		
		Registration	13		Non-certified	135	208	
					Certified	73		
		Master of Ceremony	3		Non-certified	36	48	
					Certified	12		
		Translator a. English b. Mandarin	3		Non-certified	35	48	
					Certified	13		
2	Exhibition	Liaison Officer	6	25	Non-certified	45	150	
					Certified	105		
		Usher			11	Non-certified	187	275
						Certified	88	
		Registration			13	Non-certified	211	325
						Certified	114	
		Master of			3	Non-certified	56	75



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

		Ceremony			Certified	19	
		Translator a. English b. Mandarin	5		Non-certified	91	125
					Certified	34	
		Liaison Officer	11		Non-certified	92	308
					Certified	216	
		Usher	6		Non-certified	114	168
					Certified	54	
3	Special Event	Registration	15	28	Non-certified	273	420
					Certified	147	
		Master of Ceremony	2		Non-certified	42	56
					Certified	14	
		Translator a. English b. Mandarin	3		Non-certified	61	84
					Certified	23	
Total jumlah Penyaluran SDM 2028				69			2530

Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa PT Humange Solutions mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan pelaksanaan *event* sebesar 14% atau sebanyak 69 *event*, maka akan sebanding dengan mengambil pasar berdasarkan pertumbuhan penyaluran *manpower event* sebesar 30% atau sebanyak 1765 orang. Berdasarkan perhitungan di atas, bahwa dalam melaksanakan 69 *event* akan terbagi-bagi ke tiap jenis *event* dan jenis bidang berupa 16 *conference* dengan kebutuhan 144 *manpower* LO, 96 *manpower* Usher, 208 *manpower* registrasi, 48 *manpower* MC, 48 *manpower* Translator. Kemudian 25 *exhibition* dengan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

kebutuhan 150 *manpower* LO, 275 *manpower* Usher, 325 *manpower* registrasi, 75 *manpower* MC, 125 *manpower* Translator. Kemudian 28 *special event* dengan kebutuhan 308 *manpower* LO, 168 *manpower* Usher, 420 *manpower* registrasi, 56 *manpower* MC, 84 *manpower* Translator. Sehingga, secara keseluruhan pada tahun 2028 PT Humanage Solutions menargetkan penjualan 69 *event* dengan menyalurkan 2530 *manpower event*.

3.6 Strategi Pemasaran

Mengingat Humanage Solutions merupakan perusahaan baru, maka tentunya dibutuhkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien untuk memperkenalkan perusahaan Humanage Solutions kepada calon klien maupun masyarakat umum. Strategi pemasaran yang kami gunakan adalah konsep marketing mix 7P, karena menurut kami strategi pemasaran ini sangat sesuai dengan perusahaan kami. Berikut adalah penjabaran strategi 7P kami.

3.5.1 Product

Produk utama yang ditawarkan oleh perusahaan adalah sebagai penyedia sumber daya manusia *outsource* yang berpengalaman, kompeten, dan telah memiliki sertifikasi keahlian berbasis website.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

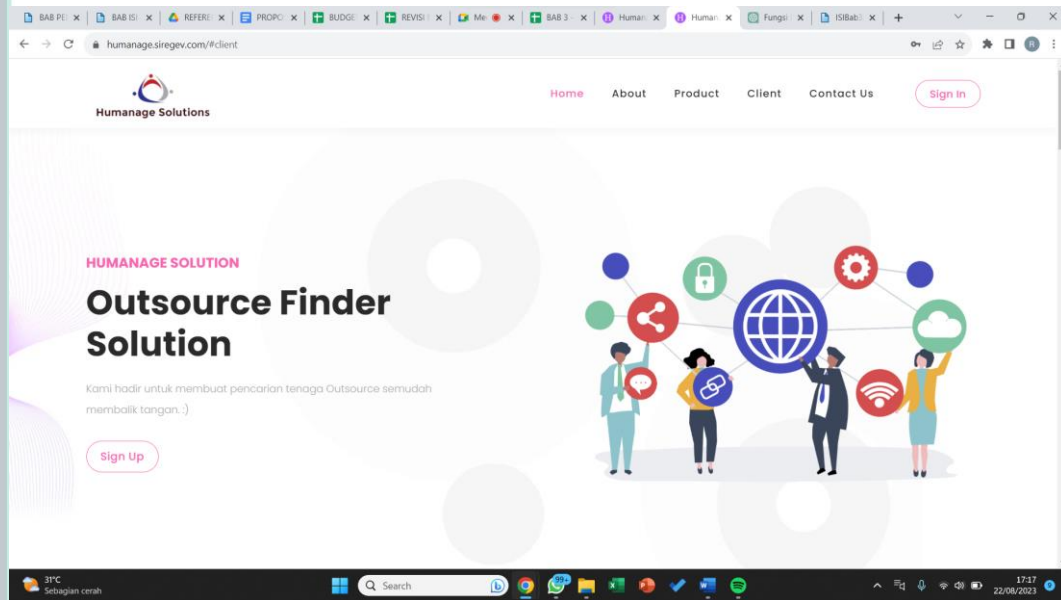


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 3.6

Product PT Humanage Solutions



Sumber: Website Humanage Solutions

3.5.2 Price

PT Humanage Solutions menawarkan harga yang sangat kompetitif untuk layanan *outsourcing* yang ditawarkan, dengan menempatkan kebutuhan klien sebagai prioritas utama.

Strategi harga yang digunakan oleh PT Humanage Solutions adalah dengan strategi sumber pendapatan. Sumber pendapatan perusahaan ini berasal dari menyalurkan tenaga kerja *outsorce* kepada *client* dengan mengambil management fee sebesar 30% dari tiap bidang.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.38

Harga Jual Produk Jasa oleh PT Humanage Solutions Pada Tahun 2024-2025

PT HUMANAGE SOLUTIONS						
BIAYA JASA TENAGA OUTSOURCE TAHUN 2024						
No	NAMA PRODUK	QTY	LEVEL	HARGA SATUAN	COMMISSION FEE (30%)	PENJUALAN
1	Liaison Officer	1	Non-certified	Rp400,000	Rp120,000	Rp280,000
		1	Certified	Rp600,000	Rp180,000	Rp420,000
2	Usher	1	Non-certified	Rp400,000	Rp120,000	Rp280,000
		1	Certified	Rp600,000	Rp180,000	Rp420,000
3	Registration	1	Non-certified	Rp400,000	Rp120,000	Rp280,000
		1	Certified	Rp600,000	Rp180,000	Rp420,000
4	Master of Ceremony	1	Non-certified	Rp5,000,000	Rp900,000	Rp2,100,000
		1	Certified	Rp7,000,000	Rp1,500,000	Rp3,500,000
5	Translator a. English b. Mandarin	1	Non-certified	Rp3000,000	Rp600,000	Rp1,400,000
		1	Certified	Rp5,000,000	Rp900,000	Rp2,100,000

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

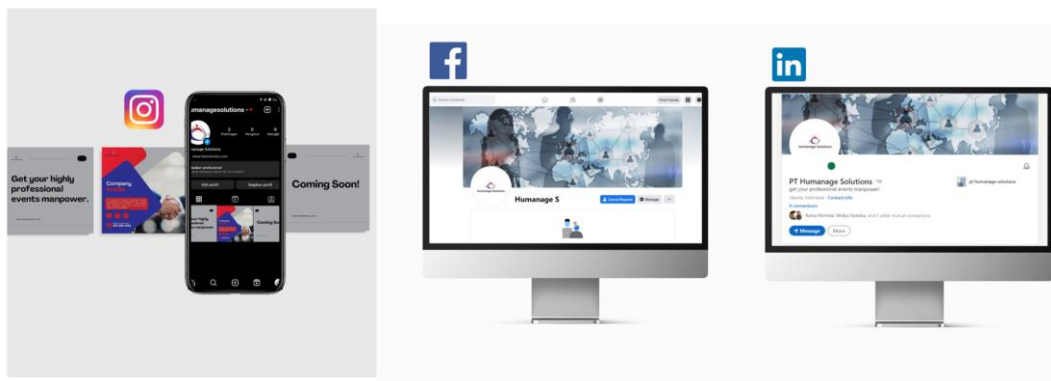
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.5.3 Place

Place pada konsep marketing 7p ini diartikan sebagai saluran distribusi. Saluran distribusi itu sendiri adalah berbagai kegiatan atau upaya apapun yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produk atau jasanya mudah diperoleh atau tersedia di tangan konsumen maupun pelanggannya. PT Humange Solutions mendistribusikan perusahaan melalui website milik PT Humange Solutions dan media sosial lainnya seperti instagram, facebook dan linkedIn. Hal ini diharapkan dapat memberikan efisiensi baik bagi klien, perusahaan dan sdm outsource dalam memenuhi kebutuhan masing-masing.

Gambar 3.7

Tampilan *social media* (Instagram, Facebook, LinkedIn) PT Humange Solutions



Sumber: *Social Media PT Humange Solutions*

3.5.4 Promotion

PT Humange Solutions akan melakukan pendekatan secara langsung kepada calon klien. Kami akan menawarkan sekaligus demo website yang kami rancang dalam memilih jasa penyedia dan penyalur sumber daya manusia di bidang



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

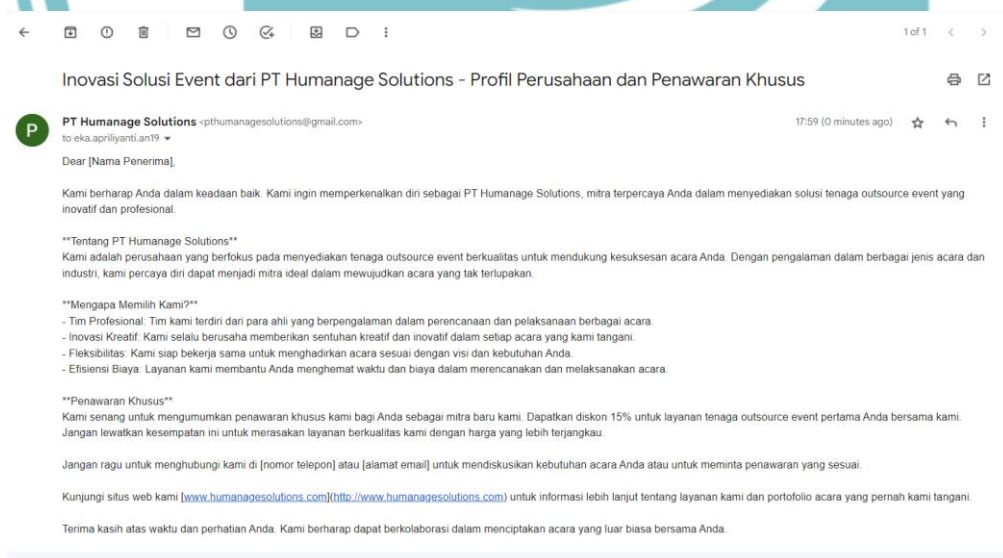
MICE dan pariwisata yang berkompeten dan sesuai dengan kualifikasi dari klien. Strategi promosi yang akan digunakan oleh PT Humanage Solutions adalah melalui cara sebagai berikut:

a) Direct Selling

Penjualan langsung akan dilakukan oleh PT Humanage Solutions kepada perusahaan-perusahaan yang menjadi target pasar kami. Dengan mengirimkan email blast berisi proposal yang terdapat informasi terkait profile perusahaan dan penawaran harga produk jasa kepada perusahaan yang akan menggunakan jasa dari PT Humanage Solutions.

Gambar 3.8

Email Blast ke Perusahaan Target



Sumber: Email PT Humanage Solutions

b) Personal selling

Personal selling adalah strategi promosi berupa presentasi langsung yang dilakukan oleh perwakilan perusahaan kepada perusahaan target PT



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Humanage Solutions, yaitu PCO dan PEO. Perwakilan perusahaan akan berinteraksi secara langsung dengan calon pelanggan atau prospek untuk menjelaskan produk atau layanan, merespon pertanyaan, mengatasi kekhawatiran, dan menciptakan hubungan yang lebih dekat dengan calon klien.

Gambar 3.9

Cover Company Profile PT Humanage Solutions



Sumber: Company Profile PTHumanage Solutions

c) Direct marketing

1. Social media

PT Humanage Solutions membuat akun resmi pada platform sosial media seperti Instagram, facebook dan linkedin untuk menawarkan konten-konten yang menarik mengenai layanan *outsourcing* yang ditawarkan oleh PT Humanage Solutions. Selain itu, perusahaan akan memaksimalkan media sosial untuk



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

berhubungan dengan komunitas-komunitas perusahaan MICE dan pariwisata se-Indonesia dan juga para *jobseeker*.

Berikut ini merupakan gambar terkait konten sosial media PT Humanage Solutions.

Gambar 3.10

Konten Sosial Media (Instagram, Facebook dan LinkedIn)



Sumber: instagram Humanagesolutions

Gambar di atas merupakan konten awal dari setiap sosial media PT Humanage Solutions. Konten tersebut memuat tentang pengenalan PT Humanage Solutions kepada pengguna sosial media yang membuka akun PT Humanage Solutions. Adapun konten di masa mendatang yang akan perusahaan kami buat dapat di lihat pada tabel di bawah ini.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.39

Strategi Konten Sosial Media PT Humanage Solutions

	Instagram	Facebook	Linkedin
Target Client	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat konten seputar benefit yang akan didapatkan jika bekerja sama dengan perusahaan kami salah satunya seperti kemudahan mendapatkan <i>manpower event</i> sesuai kebutuhan dan berkompeten dengan biaya yang terjangkau. - Memakai tagar yang berkaitan dengan <i>event</i> dan <i>event outsource</i> pada setiap unggahan konten. - Mencantumkan link website pada bio instagram - mengunggah testimoni klien terkait kinerja <i>manpower</i> yang <i>in-charge</i> di <i>event</i> klien tersebut. 	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat konten foto dan cerita tentang acara-acara yang pernah dikelola oleh perusahaan - Membuat konten video testimonial dari klien PCO/PEO yang puas dengan layanan kami. - Membuat tips dan saran praktis untuk membantu mensukseskan event. - edukatif tentang tren terbaru dalam industri acara. 	<ul style="list-style-type: none"> -Membuat konten pengenalan perusahaan agar calon klien mengenal produk secara detail -Membagikan foto/video terkait kepuasan pelanggan - Berbagi kisah sukses perusahaan dalam menyalurkan tenaga outsource -Membuat konten testimoni dari perusaha pengguna jasa untuk menciptakan trust ke calon klien
Target SDM	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat konten berupa video atau foto kompilasi keseruan aktivitas sebagai <i>Manpower Event</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> -Membuat konten cerita seru menjadi tenaga outsource event - Membuat komunitas/ forum untuk pencari 	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat digital flyer terkait <i>open recruitment</i> - Membuat video kompilasi pada saat



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

<ul style="list-style-type: none"> - Membuat konten <i>open recruitment</i> dengan mencantumkan kualifikasi yang dibutuhkan sesuai bidang dan mencantumkan link website di caption unggahan konten tersebut. - Memakai tagar yang berkaitan dengan <i>event</i> dan <i>event outsource</i> pada setiap unggahan konten. 	<p>kerja tenaga lepas/ <i>freelance</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - membagikan kisah tentang bagaimana beberapa tenaga outsource telah mengembangkan karir mereka setelah bekerja di PT Humanage 	<p>menjalani kerja sama dengan perusahaan target</p>
---	--	--

2. Website

Platform Humanage adalah platform yang berbasis website. Dalam website tersebut, semua informasi mengenai PT Humanage Solutions hingga informasi mengenai layanan produk jasa bisa digunakan oleh pengguna tertera jelas dengan visualisasi yang menarik.

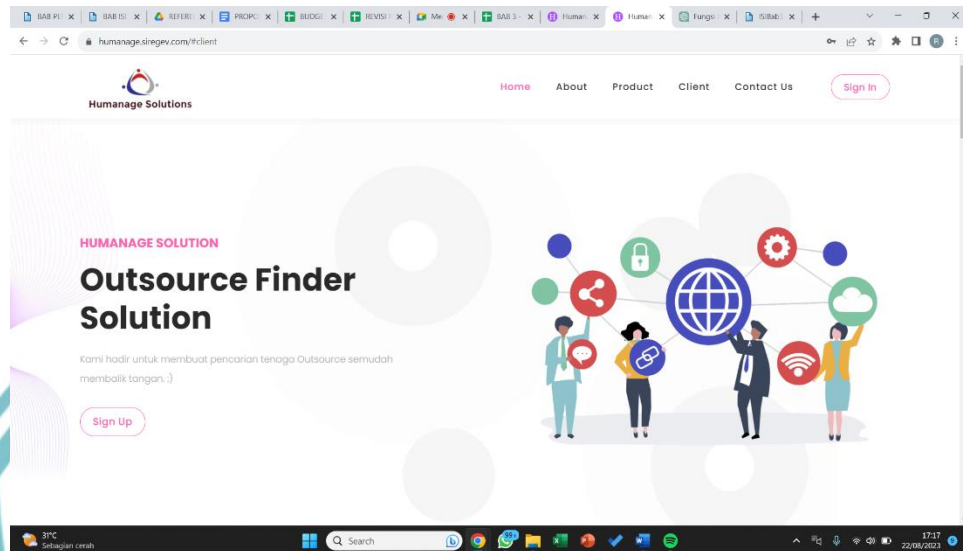


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 3.11

Website Humanage Solutions



Sumber: Website Humanage Solutions

3. Email

PT Humanage Solutions juga akan melakukan email blast khususnya kepada perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang event maupun industri pariwisata. Untuk meminimalisir e-mail masuk ke folder spam, PT Humanage Solutions akan memperhatikan hal-hal yang membuat email blast yang dikirim masuk ke dalam folder spam.

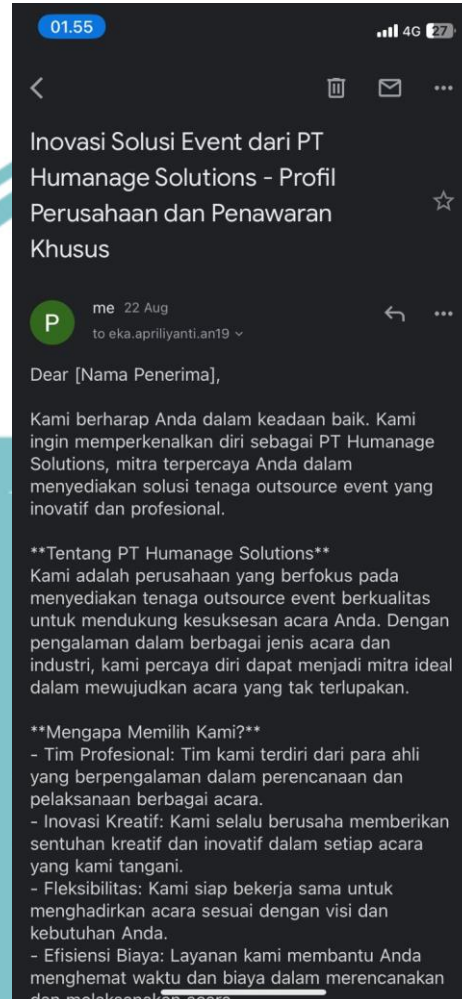


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 3.12

Contoh Email Blast Humanage Solutions



Sumber: Data Pribadi, 2023

d) Mengikuti *Job Fair*

Pada tahun pertama pendirian perusahaan, PT Humanage Solutions akan memperluas jangkauan dan meningkatkan kesadaran tentang layanan tenaga outsource yang kami tawarkan dengan mengikuti event jobfair. Job fair tidak hanya dihadiri oleh pencari kerja, tetapi juga oleh perusahaan yang mencari solusi tenaga kerja. Kesempatan ini memberikan peluang untuk



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

berinteraksi dengan perusahaan-perusahaan yang membutuhkan tenaga outsource, potensial sebagai klien baru.

Gambar 3.13

Gambar Pelaksanaan Jobfair



Sumber: Data diolah dari google

3.5.5

People

Kinerja dan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan merupakan salah satu aspek penting terhadap penilaian para klien. PT Humanage Solutions menerapkan beberapa cara untuk menjaga hal tersebut, seperti memberikan pelatihan dan pengembangan karyawan secara teratur, memastikan staf merasa dihargai dan diberi penghargaan atas usaha mereka, membangun budaya kerja positif dan kolaboratif, serta menyediakan sumber daya yang cukup untuk memenuhi tugas-tugas yang diperlukan.

Sebagai penyedia sumber daya manusia PT Humanage memiliki 3 orang tim inti untuk mengelola perusahaan. Tim inti tersebut merupakan lulusan program



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

studi MICE di Politeknik Negeri Jakarta. Berikut merupakan profile tim inti perusahaan.

Profile Tim 1	
Nama:	Rasya Qonita
Background Pendidikan:	- Sarjana Terapan Pariwisata Politeknik Negeri Jakarta - Certified Event Venue Management by BNSP
Jabatan:	- CEO PT Humanage Solutions
Profile Tim 2	
Nama:	Amelia Syahnaz Zahra
Background Pendidikan:	- Sarjana Terapan Pariwisata Politeknik Negeri Jakarta - Certified Liaison Office by BNSP
Jabatan:	- CMO PT Humanage Solutions
Profile Tim 3	
Nama:	Eka Apriliyanti
Background Pendidikan:	- Sarjana Terapan Pariwisata Politeknik Negeri Jakarta - Certified Registration by BNSP
Jabatan:	- CFO PT Humanage Solutions

3.5.6 Process

Pada konsep proses ini akan menjelaskan alur dari pemasaran, perekrutan SDM hingga terjualnya produk perusahaan. Pemasaran akan dilakukan bersamaan melalui sosial media perusahaan untuk meraih *awareness* konsumen yang mengarahkan ke website perusahaan. Apabila perusahaan telah memiliki klien yang

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

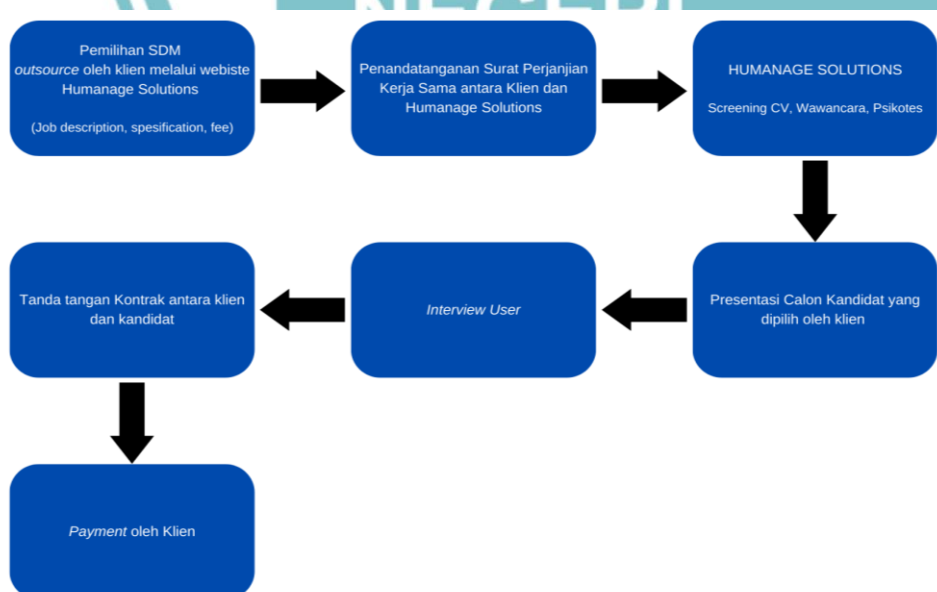


© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

tertarik dengan produk, maka pihak klien dan perusahaan akan mengadakan pertemuan untuk membahas lebih lanjut terkait kesepakatan yang akan dijalin.

Perusahaan akan menampilkan informasi lowongan kerja yang dibuka untuk calon SDM *outsource* di situs web yang nantinya calon SDM dapat mendaftarkan dirinya untuk proses penyeleksian. Setelah perusahaan mendapat daftar calon SDM yang melamar posisi tersebut, maka selanjutnya adalah proses penyeleksian yang akan dilakukan oleh HRD PT Humanage Solutions. Dari proses seleksi, perusahaan kami akan mendapatkan kandidat sesuai kebutuhan klien yang akan disalurkan kepada klien untuk melakukan tahapan terakhir, yaitu wawancara final. Setelah itu, klien akan menentukan kandidat mana yang akan dipekerjakan sesuai dengan kontrak yang ada. Proses aktivitas yang dilakukan PT Humanage Solutions akan ditampilkan pada Bagan 3.1 di bawah ini.

Bagan 3.3
Proses Aktivitas Usaha Jasa PT Humanage Solutions



Sumber: Diolah PT Humanage Solutions, 2023.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dari aktivitas-aktivitas yang telah disebutkan di atas tentunya membutuhkan beberapa dokumen pendukung agar perusahaan klien maupun kandidat SDM yang nantinya akan diseleksi dapat mempercayai PT Humanage Solutions.

3.5.7 Physical Evidence

Umumnya, *physical evidence* atau bukti fisik dari sebuah produk adalah tampilan atau packaging yang dapat dilihat terlebih dahulu oleh konsumen. Pada kasus lain, seperti produk jasa, maka bukti fisik tersebut dapat berupa building (kantor perusahaan) berikut merupakan foto tampak depan kantor PT Humanage Solutions

Gambar 3.14

Foto Kantor PT Humanage Solutions



Sumber: Data diolah dari google



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.7 Analisis Pesaing

PT Humanage solutions memahami bahwa analisis pesaing merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam membangun dan memulai sebuah bisnis, dimana terdapat beberapa perusahaan yang sudah memiliki pengalaman pada bidang yang sama, dalam hal ini di bidang penyedia jasa sumber daya manusia.

Analisis pesaing bertujuan untuk mengetahui sejauh mana kualitas dan cara kerja perusahaan lain yang sejenis sehingga PT Humanage solutions dapat membuat pemetaan dan memposisikan diri untuk bersaing dengan perusahaan lain di masa yang akan datang. Kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh pesaing/ kompetitor PT Humanage solutions merupakan perusahaan yang memiliki produk jasa yang serupa dan perusahaan yang berkompeten, yaitu jasa di bidang perekrutan karyawan. Kelebihan atau keunggulan yang dimiliki perusahaan pesaing akan kami jadikan tolak ukur perusahaan untuk dapat mengembangkan perusahaan dan menyesuaikan pasar agar dapat bertahan lama di bidang usaha ini. Selain itu, kekurangan dan kelemahan perusahaan pesaing akan dijadikan sebagai celah peluang bagi perusahaan agar lebih unggul pada hal tersebut. Analisis dan pencarian data dilakukan kepada 3 (tiga) perusahaan yang menjadi pesaing PT Humanage solutions dengan bidang usaha jasa perekrutan tenaga *outsorce*. Adapun pesaing PT Humanage Solutions, antara lain:

Tabel 3.40

Kelebihan dan Kekurangan Perusahaan Pesaing



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	GSH Pro Ring	Kita Kru	IndoAgency	PT Humanage Solutions
Sistem Website	Website bukan sebagai media promosi penyalur tenaga <i>outsourc</i>	Website bukan sebagai media promosi penyalur tenaga <i>outsourc</i>	Website hanya sebagai sumber informasi	Seluruh kebutuhan mulai dari informasi hingga pemilihan tenaga <i>outsourc</i> tersedia di website www.Humanage.com
Jenis Produk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Usher 2. LO 3. Translator 4. Registrasi 5. MC 6. SPG 7. SPB 	<ol style="list-style-type: none"> 1. LO 2. Usher 3. Stage managem ent 4. Event managem ent 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SPG 2. SPB 3. Usher 4. Model 5. MC 6. Beauty Advisor 7. Liaison Officer 	<ol style="list-style-type: none"> 1. LO 2. Registrasi 3. Usher 4. MC 5. Translator
Update Informasi	Hanya melalui instagram yang @gshproring	Hanya melalui instagram @kitakru	Melalui website www.indoagency.com	Melalui website Humanage dan social media; instagram, tiktok, facebook dan linkedIn
Jumlah Tenaga Outsourc	75-100 SDM	30-50 SDM	50-75 SDM	50-75 SDM
Jumlah Client	60 <i>client</i>	35 <i>client</i>	45 <i>client</i>	30 <i>client</i>
Sistem recruitment <i>outsourc</i>	Open recruitment melalui email ke oprec.gshproring1@gmail.com	<i>Mouth to mouth</i>	Melalui whatsapp	Melalui website www.talentevent.com



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sistem recruitment perusahaan	Melalui contact person social media	Melalui contact person social media	Melalui contact person social media	Melalui website <i>www.talent event.com</i>
Daerah yang meliputi	Jakarta, Solo, Bandung	Seluruh Indonesia	Seluruh Indonesia	JaBoDeTaBek
Update real time	Jumlah profil visit instagram GSH Pro Ring 7 hari terakhir mencapai 786 account	Jumlah profil visit instagram KitaKru 7 hari terakhir mencapai 376 account	Jumlah profil visit instagram IndoAgency 7 hari terakhir mencapai 1497 account	Jumlah profil visit instagram PT Humanage Solutions 7 hari terakhir mencapai 165 account

Sumber: Diolah PT Humanage Solutions, 2023.

3.8 Analisis S.W.O.T

Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada perusahaan. Selain itu, analisis ini kami lakukan guna membantu perusahaan menyusun strategi yang tepat untuk kelangsungan dan perkembangan perusahaan. Berikut analisis SWOT untuk PT Humanage solution.

Tabel 3.41

Analisis SWOT PT Humanage Solutions

Strength	Weakness	Opportunities	Threat
Sertifikasi: PT Humanage Solutions merupakan perusahaan penyedia jasa	Kurangnya pengalaman: Sebagai perusahaan baru, kami belum memiliki catatan	Permintaan Tinggi: Permintaan untuk layanan tenaga outsource terus tumbuh karena	Persaingan Kuat: Industri <i>event</i> adalah pasar yang kompetitif, dengan banyak



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

<p>manusia yang berpengalaman, kompeten dan sudah memiliki sertifikasi keahlian.</p>	<p>yang mapan dalam menghadapi tantangan atau mengatasi masalah yang mungkin muncul dalam penyediaan layanan.</p>	<p>semakin meningkatnya pertumbuhan event di Indonesia khususnya JABODETABEK</p>	<p>perusahaan yang sudah mapan. kami perlu mengatasi tekanan dari pesaing untuk menarik klien.</p>
<p>Fleksibilitas: Alat penunjang yang digunakan oleh PT Humange solutions dapan menyesuaikan layanan kebutuhan klien</p>	<p>Keterbatasan Sumber Daya: Dalam fase awal, perusahaan memiliki keterbatasan sumber daya manusia, dan infrastruktur yang dapat membatasi kemampuan untuk mengatasi permintaan yang tinggi.</p>	<p>Bekerjasama dengan PCO/PEO: Kerjasama dengan PCO/PEO dapat membuka peluang untuk paket layanan yang lebih komprehensif.</p>	<p>Inovasi Teknologi: Tingginya tingkat kejahatan dalam penggunaan platform digitalisasi berbasis website.</p>
<p>Teknologi: PT Humange menggunakan teknologi situs web untuk menunjang segala aktivitas yang diperlukan</p>	<p>Kurangnya Reputasi: Dibandingkan dengan pesaing yang sudah mapan, PT Humange masih perlu membangun reputasi dan kepercayaan di pasar.</p>		

Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023

Berdasarkan hasil survei, bahwa lebih dari 60% responden tertarik terhadap rancangan website yang akan dibuat oleh PT Humange Solutions, website ini akan memudahkan bagi *client* perusahaan untuk menemukan tenaga *outsorce* yang sesuai dengan kebutuhan mereka masing-masing. Analisis pasar tersebut cukup



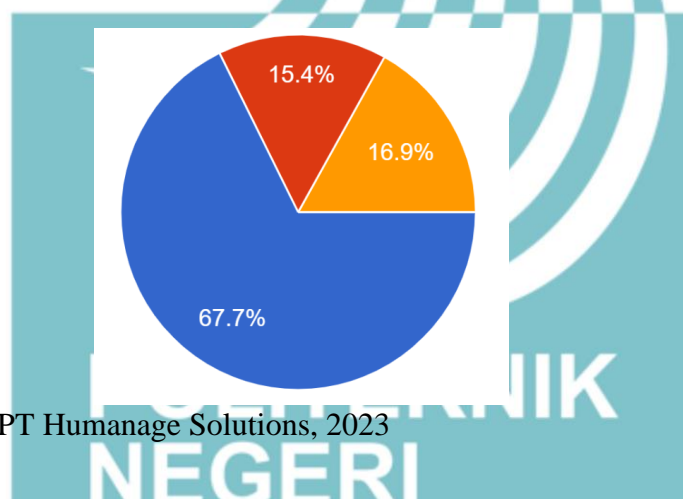
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

membuktikan bahwa website kami kedepannya akan sangat bermanfaat dan dapat memudahkan seluruh pihak baik *client* perusahaan maupun tenaga *outsorce* dalam menemukan kebutuhan mereka masing-masing.

Selain itu, kami telah mengumpulkan informasi terkait ketertarikan mereka dengan rancangan website yang kami buat. Berikut dapat dilihat pada diagram 3.9.

Diagram 3.9
Ketertarikan Responden terhadap Rancangan Website oleh PT Humanage Solutions



Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

3.9 Jejaring Usaha

Sebagai perusahaan yang baru terjun di industri MICE dan Pariwisata, sangat diperlukan mitra kerja yang dapat mendukung kegiatan bisnis yang akan dilaksanakan. Dalam jejaring usaha yang akan dijalin oleh PT Humanage solutions, terdapat beberapa jejaring yaitu perusahaan di industri MICE dan pariwisata.

3.9.1 Daftar Jejaring Potensial Klien

Sebagai perusahaan yang baru merintis usaha di industri diperlukan mitra kerja yang mendukung kegiatan bisnis yang dijalankan. Dalam membangun relasi yang baik bukan hanya dengan klien namun juga dengan berbagai pihak yang



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

terlibat. Kerjasama maupun komunikasi yang dibangun dengan baik akan mempermudah perusahaan untuk memperluas jaringan demi kesuksesan sebuah bisnis. Berikut merupakan daftar jejaring potensial klien dari 10 perusahaan.

Tabel 3.42

Daftar Beberapa Jejaring Potensial Klien

No	Nama Perusahaan/ Organisasi	Domisili	Alamat Perusahaan/Organisasi
1	Reed Panorama Exhibitions	DKI Jakarta	Wisma 46 30th Floor, Suite 3010 - 3012, Jl. Jend. Sudirman No.Kav. 1, RT.10/RW.11, Karet Tengsin, Tanah Abang, Central Jakarta City, Jakarta 10220
2	PT Gemma Tirta Buana	DKI Jakarta	Jalan Benda Raya No. 6A, Kemang Selatan, RT.11/RW.4, East Cilandak, Pasar Minggu, South Jakarta, Jakarta 12650
3	PT ExpoAsia Global Net	DKI Jakarta	Gedung Rentalindo, Jl. Dr. Saharjo No.62, RT.9/RW.8, Manggarai, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12790
4	PT Global Expo Management	DKI Jakarta	CityPark Business District, Mutiara Taman Palem Blok A, No. 5-7, Jl. Kamal Raya Outer Ring Road 11730
5	PT Debindo Multi Adhiswati	DKI Jakarta	Jl. KH. Abdullah Syafei No.9, Jakarta 12840

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

6	PT Saga Creation	DKI Jakarta	-
7	COEX	DKI Jakarta	-
8	Asosiasi Pemerintah Kabupaten Seluruh Indonesia	DKI Jakarta	Jl. Jend. Sudirman Kav.86, Jakarta, 10220
9	PT Exhibition Network Indonesia	DKI Jakarta	Jl. H. Soleh 1 no. 1 F, Kebayoran Lama Jakarta Barat 11560
10	PT Wahyu Promo Citra	DKI Jakarta	PT. Wahyu Promo Citra Jl. Rawabambu 1, No.1 Pasar Minggu, South Jakarta

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB IV

Analisis Sumber Daya Manusia (SDM)

4.1 Analisis Kompetensi Sumber Daya Manusia

Dalam menyediakan jasa sumber daya manusia outsource, kebutuhan sumber daya manusia perusahaan juga merupakan hal yang penting dalam menjalankan sebuah bisnis, khususnya industri MICE. Pada bisnis ini pendiri perusahaan PT Humange Solutions merencanakan beberapa jabatan yang telah disusun dengan harapan sumber daya manusia tersebut akan menciptakan alur kerja yang sistematis dan dapat bekerja dengan baik.

Dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan di tahun pertama, PT Humange Solutions memiliki 3 sumber daya manusia utama yaitu Direktur, Manajer perusahaan, Manajer keuangan dan administrasi. Penentuan sumber daya manusia utama ini telah melalui pertimbangan yang dibutuhkan oleh perusahaan dan melihat kompetensi yang sesuai dengan bidang yang dibutuhkan.

Tabel 4.1
Analisis Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM)

Jabatan	Pendidikan	Jumlah
Direktur Utama	Sarjana Terapan	1
Manajer Pemasaran	Sarjana Terapan	1
Manajer Keuangan dan Administrasi	Sarjana Terapan	1
Total		3

Sumber: Data diolah oleh PT Humange Solutions, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

PT Humanage Solutions memiliki Sumber Daya Manusia (SDM) yang telah berkompeten dan bersertifikasi serta dapat bekerja secara profesional pada bidangnya masing masing. Pernyataan ini dapat dibuktikan melalui sertifikasi resmi dari BNSP LSP MICE yang telah dimiliki oleh ketiga SDM PT Humanage Solutions sesuai dengan keahlian masing masing. Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki juga memiliki kemampuan dan keterampilan *hard skill* serta *soft skill*. Oleh sebab itu, pembagian jabatan pada struktur organisasi berdasarkan kompetensi dan pengalaman. Berikut merupakan spesifikasi pekerjaan pendiri PT Humanage Solutions:

a. Direktur utama

1. Sarjana MICE/ sektor Pariwisata
2. Memiliki pengalaman minimal 3 tahun dibidang event
3. Memiliki jiwa kepemimpinan
4. Mampu berkomunikasi dengan baik verbal maupun non verbal
5. Telah tersertifikasi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi MICE
6. Dapat mengambil keputusan serta mempertimbangkan resiko yang akan terjadi di perusahaan
7. Mampu membangun relasi yang baik dengan para stakeholder dari industri MICE
8. Mampu menyusun ide dan kosnep yang sesuai dengan target yang telah ditetapkan

b. Manajer Pemasaran

1. Sarjana MICE/ sektor Pariwisata



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2. Memiliki pengalaman di bidang event
3. Mampu berkomunikasi dengan baik verbal maupun non verbal
4. Telah tersertifikasi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi MICE
5. Mampu bekerja secara individual maupun kelompok
6. Mampu menyusun strategi pemasaran yang efektif dan tepat sasaran

c. Manajer keuangan

1. Sarjana MICE/ sektor Pariwisata
2. Memiliki pengalaman di bidang event
3. Mampu berkomunikasi dengan baik verbal maupun non verbal
4. Telah tersertifikasi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi MICE
5. Memiliki ketelitian dalam mengelola keuangan dan administrasi perusahaan
6. Mengawasi dan mengelola aspek keuangan perusahaan
7. Membuat dan mengawasi anggaran perusahaan
8. Dapat menganalisa proyeksi resiko keuangan perusahaan

4.2 Analisis Kebutuhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia

Analisis kebutuhan dan pengembangan sumber daya manusia merupakan proses penting dalam memastikan bahwa perusahaan memiliki tenaga kerja yang kompeten, terampil, dan sesuai dengan kebutuhan bisnis. Pada tahun pertama saat mendirikan perusahaan, sumber daya manusia yang dibutuhkan oleh PT Humanage Solutions berjumlah 3 orang yang terdiri dari direktur utama, manajer pemasaran, manajer keuangan dan administrasi. Pada tahun selanjutnya perusahaan perlu menganalisa kebutuhan dan pengembangan sumber daya manusia untuk menunjang



produktivitas dan efektivitas kerja. Perencanaan penambahan sumber daya manusia dengan membuka lowongan pekerjaan bagi karyawan baru sesuai dengan standar kriteria yang dibutuhkan oleh PT Humange Solutions. Analisa dan kebutuhan dan pengembangan sumber daya manusia akan diambil berdasarkan kebutuhan divisi dari masing masing bagian. Berikut merupakan rancangan sumber daya manusia utama yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan:

Tabel 4.2

Analisis Kebutuhan SDM PT Humange Solutions

No	Jabatan	Kualifikasi
1	<i>Human Resource Development</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Memiliki gelar sarjana di bidang Sumber Daya Manusia, Manajemen Bisnis, atau bidang terkait. - Memiliki pengalaman kerja minimal 2 tahun di bidang HRD atau manajemen sumber daya manusia. - Memiliki pemahaman tentang industri event dan pengetahuan tentang aspek-aspek terkait - Memahami kebutuhan dan tuntutan pekerjaan di industri event untuk mengidentifikasi calon yang sesuai - Memiliki keterampilan komunikasi yang baik, baik lisan maupun tertulis.
2	IT	<ul style="list-style-type: none"> - Memiliki gelar sarjana di bidang Teknologi Informasi, Ilmu Komputer, atau bidang terkait. - Memiliki pengalaman kerja minimal 4 tahun di bidang pengembangan web atau sistem informasi. - Memiliki pemahaman tentang industri event dan kebutuhan teknologi yang terkait. - Mampu mengembangkan dan memelihara situs web yang responsif, menarik, dan fungsional.

Sumber: Data diolah oleh PT Humange Solutions, 2023

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4.3 Rencana Pembuatan Kebutuhan Sumber Daya Manusia

Berdasarkan struktur perusahaan PT Humanage Solutions, untuk memastikan kelancaran operasional dan mendukung pengembangan *website* untuk kepentingan bisnis PT Humanage Solutions, perusahaan akan melakukan penambahan tenaga kerja sesuai dengan struktur organisasi yang saat ini ada. Berikut adalah rencana yang telah disusun untuk memenuhi kebutuhan sumber daya manusia perusahaan

Tabel 4.3

Rencana Pembuatan Kebutuhan SDM PT Humanage Solutions

Jabatan	Jumlah Kebutuhan	Tenaga yang tersedia	Tenaga yang harus direkrut	Tahun Rekrut
Direktur	1	1	-	2023
Manajer Pemasaran	1	1	-	2023
Manajer Keuangan dan Administrasi	1	1	-	2023
<i>Human Resource Development</i>	-	-	1	2029
IT	-	-	1	2029

Sumber: Data diolah oleh PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan tabel tersebut, SDM yang dibutuhkan oleh PT Humanage Solutions sebagai IT dan HRD sebagai pekerja tambahan yang akan dipenuhi pada tahun 2023 saat pendiri usaha dilakukan. Pada proses perekrutan akan dilakukan beberapa tahapan yang terlampir pada bagan 4.1 sebagai berikut:



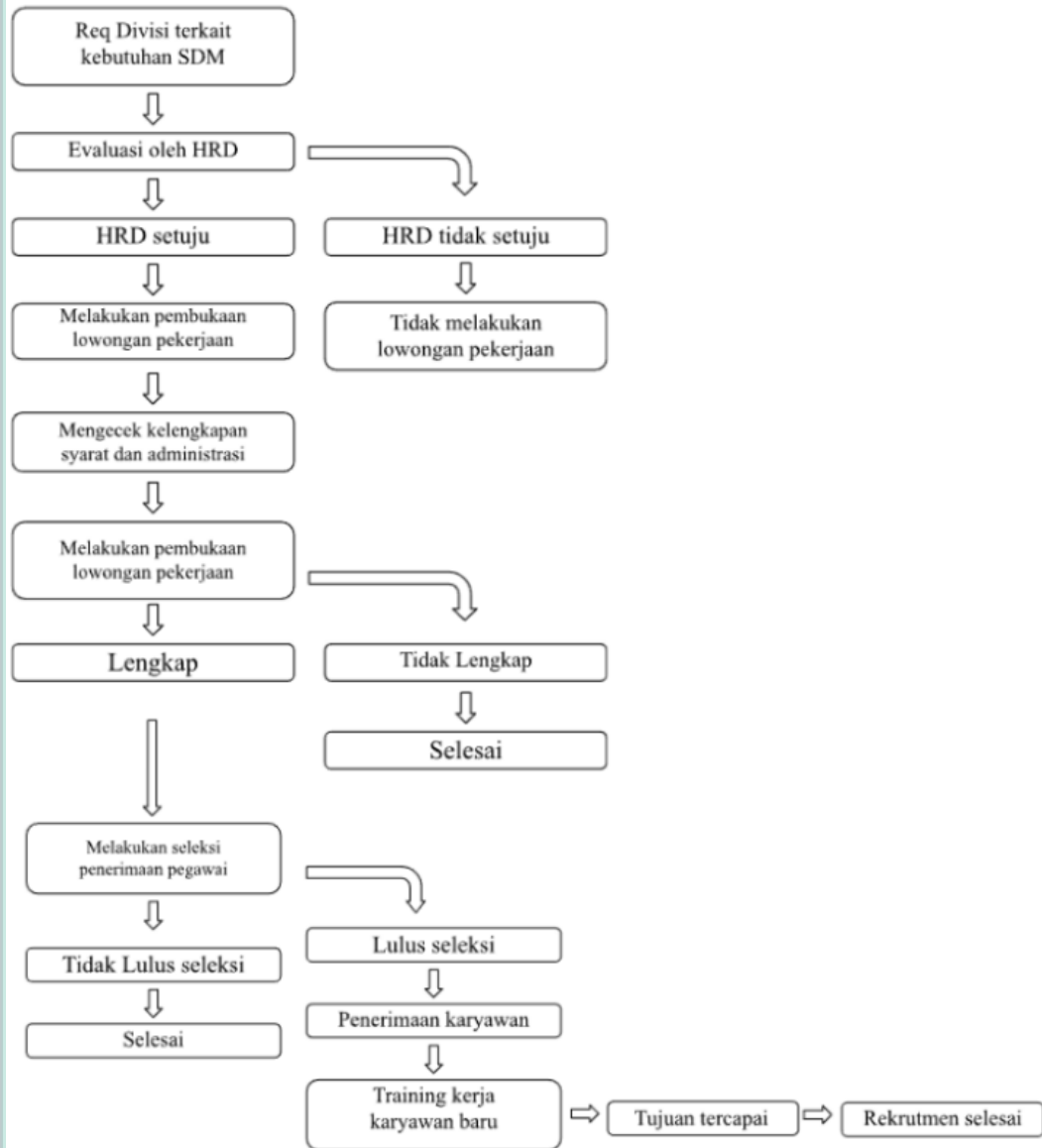
© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Bagan 4.1

Bagan perekrutan SDM PT Humange Solutions



Sumber: Data diolah oleh PT Humange Solutions, 2023



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V

PEMANFAATAN TEKNOLOGI

5.1 Analisis dan Perencanaan Pemanfaatan Teknologi

Memasuki era digitalisasi dan industri kreatif, teknologi informasi menjadi sangat penting dalam perkembangan suatu negara termasuk industri MICE. Peranan teknologi telah memberikan dampak yang sangat besar bagi berbagai sektor seperti sektor pendidikan, ekonomi, pariwisata, transportasi, dan kesehatan. Dalam industri MICE, dampak yang diberikan oleh peranan teknologi ini adalah memberi kemudahan kepada para organizer sehingga segala pekerjaan dapat diselesaikan dengan lebih efisien, praktis, serta menghemat waktu dan biaya. Dengan adanya teknologi saat ini, inovasi dan adaptasi dengan situasi terkini yang sangat dibutuhkan untuk keberlangsungan industri ini dapat diwujudkan. Teknologi memberikan banyak manfaat kepada para pelaku usaha dan masyarakat umum, dengan berbagai kemudahan memperoleh informasi yang dapat diperoleh dengan cepat. PT Humanage Solutions yang bergerak pada usaha jasa penyedia outsource berbasis website, melihat hal ini sebagai peluang untuk menjadikan teknologi sebagai penunjang keberhasilan dalam setiap kegiatan operasional dan pemasaran yang dijalankan.

Bidang Teknologi dan Informasi merupakan aspek terpenting bagi PT Humanage Solutions dalam menunjang kegiatan bisnis. Dalam menjalankan operasional perusahaan, PT Humanage Solutions menggunakan berbagai pemanfaatan teknologi dalam bidang Teknologi dan Informasi baik perangkat



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

lunak ataupun perangkat keras. Selain menunjang kegiatan operasional perusahaan. PT Humange Solutions juga memanfaatkan teknologi sebagai media untuk mendapatkan informasi, media komunikasi dan pemasaran. Berikut merupakan bentuk pemanfaatan teknologi yang digunakan oleh PT Humange Solutions:

5.1.1 *Marketing Communication*

Salah satu kunci suksesnya produk dan perusahaan adalah marketing & communication. Hal ini disebut kunci karena sangat penting untuk memahami siapa penerima pesan, bagaimana cara menyampaikannya dan media apa yang digunakan untuk menyampaikan pesan tersebut. Oleh karena itu PT Humange Solutions memiliki beberapa perencanaan pemanfaatan teknologi dalam pemasaran perusahaan, seperti:

a. Website

Penggunaan website dalam pemanfaatan teknologi informasi diterapkan oleh PT Humange Solutions untuk mempromosikan produk jasa dan sebagai salah satu alat yang dimiliki. Pemanfaatan ini berguna untuk mempermudah para calon klien untuk memperoleh informasi dan melakukan transaksi produk jasa yang ditawarkan. Website dinilai memiliki jaringan yang sangat luas untuk mencakup target pasar perusahaan. Berikut gambar 5.1 yang menunjukkan website resmi perusahaan.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

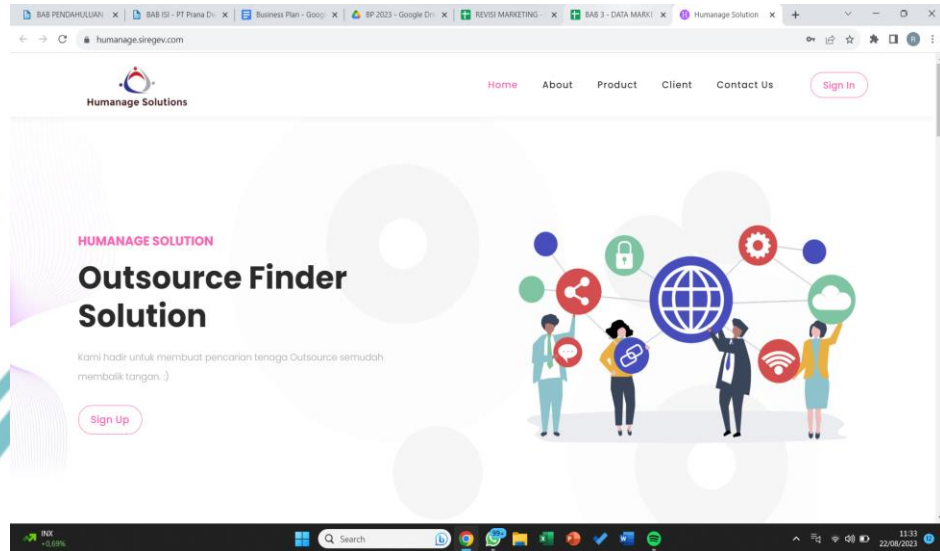


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 5.1

Website PT Humange Solutions



Sumber: Data diolah PT Humange Solutions, 2023

b. Media Sosial

Media sosial memiliki peran yang sangat penting dalam era digital saat ini dan sangat penting dalam strategi pemasaran bisnis. Penggunaan media sosial dalam pemasaran bisnis merupakan hal yang wajib dikarenakan memiliki potensi serta peluang yang besar dalam pemasaran. PT Humange Solutions membuat akun media sosial perusahaan resmi seperti pada gambar 5.2, yaitu Instagram dan Facebook. Pemanfaatan media sosial tersebut perusahaan memberikan konten tentang seputar perusahaan dan produk jasa yang disediakan.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

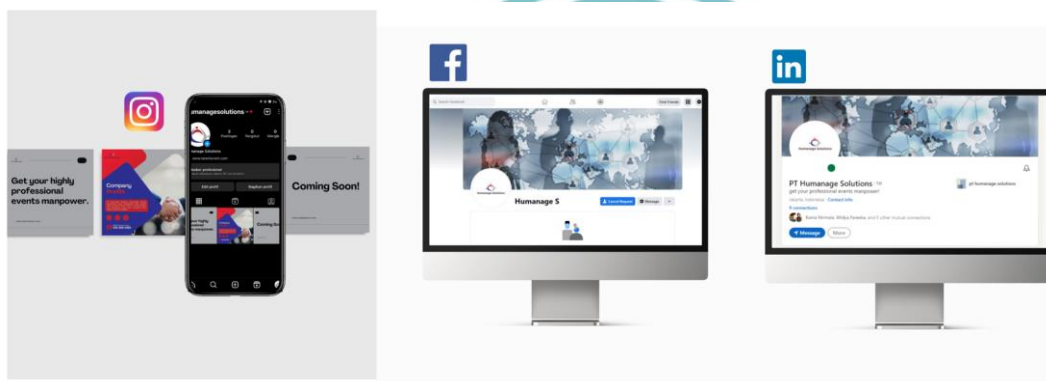
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 5.2

Tampilan social media (Instagram, Facebook, LinkedIn) PT Humanage

Solutions



Sumber: Dokumen Pribadi

c. *Online advertising*

Pemanfaatan teknologi online advertising dapat menjadi strategi yang sangat efektif bagi perusahaan penyedia jasa tenaga outsource untuk meningkatkan visibilitas, menarik klien baru, dan membangun merek. PT Humanage Solutions memilih pemanfaatan teknologi online advertising berupa *instagram ads* dan *tiktok ads* untuk memasarkan produk usaha kami. Dengan menggunakan kedua metode tersebut dapat memudahkan perusahaan untuk menemukan klien yang sesuai karena kedua aplikasi tersebut dapat menyesuaikan target pasar yang sesuai dengan produk usaha PT Humanage Solutions.



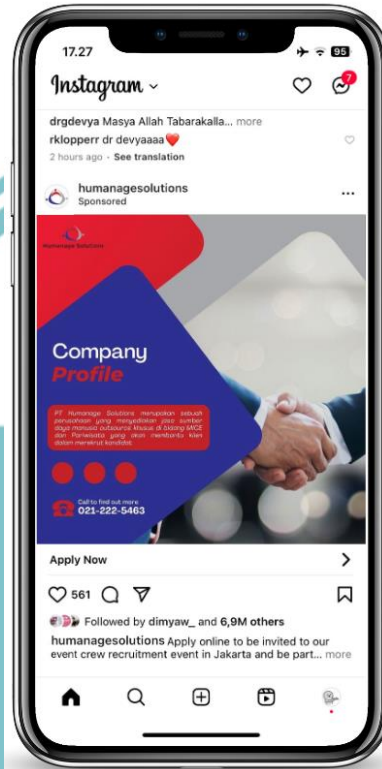
© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 5.3

Online Advertising



Sumber: Instagram HumanageSolutions

5.1.2 Operasional

Kegiatan operasional merupakan bagian inti dan menjadi kegiatan rutin bagi sebuah perusahaan. Dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, PT Humanage Solutions menggunakan teknologi untuk menunjang persiapan hingga pelaksanaan bisnis di perusahaan. Perusahaan menggunakan *software* dan *hardware* untuk mendukung kegiatan operasional tersebut. Berikut ini adalah perangkat keras atau *hardware* yang digunakan oleh PT Kanaka Humanage Solutions.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 5.1

Perangkat Keras PT Humanage Solutions

No	Nama Perangkat Keras	Jumlah	Manfaat
1	Laptop	3	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat dan mengolah database - Membuat dan mengolah dokumen - <i>Online meeting</i> - <i>Maintenance website</i>
2	Proyektor dan Screen Proyektor	1	Untuk menampilkan presentasi apabila sedang meeting
3	Printer	1	<ul style="list-style-type: none"> - Mencetak dokumen - Memindai dokumen - Fotocopy
4	Wifi	1	Menghubungkan internet ke perangkat keras
5	Hardisk	1	Sebagai tempat penyimpanan berbagai file (<i>soft copy</i>)

Sumber: Data diolah oleh PT Humanage Solutions, 2023

Tabel 5.2

Perangkat Lunak PT Humanage Solutions

Nama Perangkat Lunak	Spesifikasi	Manfaat
<i>Data Processing</i>	Microsoft Word	Digunakan untuk menginput dan mengolah data secara tekstual
	Microsoft Excel	Digunakan untuk menginput dan mengolah data berbentuk angka
	Microsoft Powepoint	Digunakan untuk menginput dan mengolah data berbentuk angka



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Design	Adobe Photoshop	Digunakan untuk design yang berkaitan dengan pemasaran
	Adobe Illustrator	
Programming	JavaScript	Software programming untuk pembuatan website
Company Cloud	Niaga Hoster	Untuk menyimpan data data dari website
Design & Prototype	Figma	Untuk membantu dalam pembuatan UX/UI website

Sumber: Data diolah oleh PT Humange Solutions, 2023

5.2 Tahapan Pengembangan Teknologi

Seiring dengan berjalannya aktivitas bisnis PT Humange Solutions melakukan pengembangan teknologi. Dalam proses pengembangan teknologi, perusahaan akan melakukan beberapa tahapan guna mendorong aktivitas bisnis perusahaan. Berikut adalah tahapan bagan yang menjelaskan pengembangan teknologi PT Humange Solutions, sebagai berikut:

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

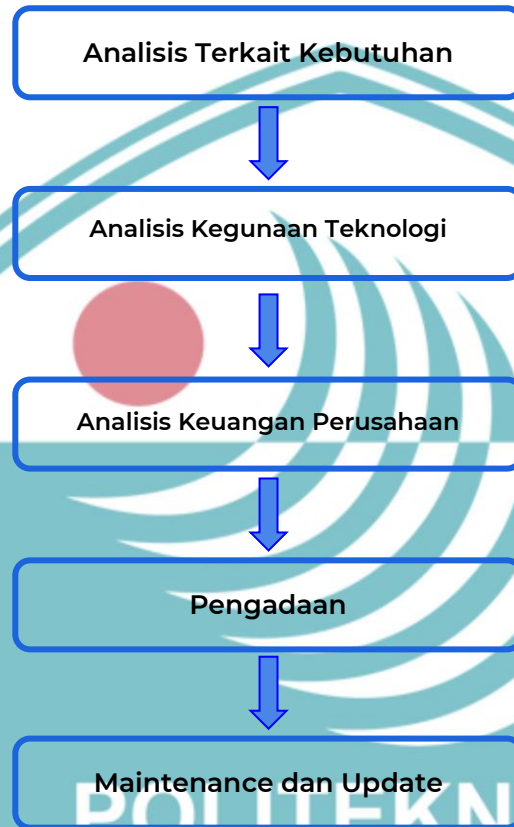


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Bagan 5.1

Proses Tahapan Pengembangan Teknologi



Sumber: data diolah oleh PT Humange Solutions, 2023

- a. Analisis Kebutuhan Perusahaan Tahapan pertama yang akan dilakukan perusahaan dalam pengembangan teknologi adalah dengan menganalisis kebutuhan perusahaan. Pada tahapan ini, setiap divisi akan menyusun dan menganalisis kebutuhan yang sesuai dan mengutamakan manfaat dan skala prioritasnya.
- b. Analisis Kegunaan Teknologi
Tahap kedua setelah menganalisa kebutuhan perusahaan adalah menganalisa kegunaan teknologi dalam memenuhi kebutuhan perusahaan. PT Humange Solutions akan menganalisa kelebihan serta kekurangan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

kebutuhan perangkat lunak dan perangkat keras yang digunakan sehingga dapat mengetahui pengadaan teknologi tersebut memiliki nilai guna serta mencegah terjadinya *double cost* bagi kegiatan perusahaan.

c. Analisis Keuangan

Perusahaan Setelah menganalisa penggunaan teknologi dalam memenuhi kebutuhan perusahaan, tahapan berikutnya adalah pengadaan dan pengplikasian teknologi tersebut. Pada tahapan ini, perusahaan kembali menganalisis kebutuhan teknologi tersebut secara finansial sebelum melakukan pengadaan dan pengaplikasian teknologi.

d. Pengadaan Barang

Tahapan pengadaan barang ini akan dilaksanakan setelah mendapat persetujuan dari divisi keuangan dan direktur. Setiap tahunnya, PT Humanage Solutions akan melakukan pengembangan terhadap teknologi yang digunakan untuk menunjang efisiensi kegiatan perusahaan pada tahun-tahun selanjutnya. Aspek yang akan diutamakan pada pengembangan teknologi adalah kegiatan operasional perusahaan dan pemasaran.

e. *Maintenance* dan *Update*

Pada tahapan ini, perusahaan akan melakukan pengecekan, pemeliharaan, dan pembaharuan secara berkala terhadap teknologi yang digunakan untuk menjaga fungsi dan nilai guna dari teknologi tersebut. Aktivitas dari *maintenance* dan *update* terdiri dari pengecekan berkala dan penggantian berkala bagian dari peralatan untuk mempertahankan kondisi operasional yang memuaskan melalui inspeksi sistematis, juga pengamatan untuk

mendeteksi dan memperbaiki pengaturan default-nya sebelum kerusakan total terjadi.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB VI

ANALISIS DAN RENCANA KEUANGAN

PT Humanage Solutions akan melakukan analisis dan rencana keuangan selama 5 (lima) tahun ke depan dimulai dari bulan September 2023 yang merupakan tahun didirikannya perusahaan. Pada tahun 2023 tersebut, PT Humanage Solutions mulai melakukan perencanaan awal, seperti perizinan pembangunan perusahaan, pembelian aset perusahaan, kegiatan promosi melalui media sosial, pembuatan website dan lainnya. Kemudian pada tahun 2024, kami memproyeksikan sudah memiliki *client* yang membutuhkan tenaga *outsourc*e dari perusahaan kami. PT Humanage Solutions melakukan analisis dan rencana keuangan untuk mengetahui proyeksi keuangan, stabilitas dan profitabilitas dari usaha yang akan didirikan.

Analisis Keuangan PT Humanage Solutions dilakukan dengan beberapa tahapan diantaranya, yaitu rencana kebutuhan investasi, biaya produk penjualan, beban-beban usaha, proyeksi penjualan, proyeksi arus kas, neraca keuangan, laporan laba rugi dan laporan perubahan modal. PT Humanage Solutions juga melakukan analisis keuangan dengan menggunakan *payback period* untuk memprediksi pengembalian modal, analisa kelayakan usaha menggunakan *Net Present Value*, *Initial Rate of Return*, *Return of Investment* dan *Profitability Index*.

6.1 Rencana Kebutuhan Investasi

PT Humanage Solutions dalam melakukan investasi, menerapkan Cost of Capital atau dikenal dengan biaya modal. Biaya modal adalah merupakan biaya nyata atau riil yang wajib dikeluarkan oleh perusahaan demi mendapatkan dan memperoleh dana yang digunakan untuk mendanai investasi yang dilakukan oleh



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

perusahaan, dimana dana tersebut dapat diperoleh dari berbagai sumber, salah satunya dengan pembagian saham.

Rencana kebutuhan investasi yang dilakukan oleh PT Humanage Solutions, yaitu para pemegang saham dari PT Humanage Solutions memberikan modal awal dari dana pribadi dengan total sebesar Rp 250.000.000 (Dua Ratus Lima Puluh Juta Rupiah). Modal ini digunakan untuk berbagai kebutuhan kegiatan pra-operasional seperti biaya perizinan pendirian usaha, pembelian aset, dan biaya beban-beban usaha yang berkaitan dengan persiapan pendirian perusahaan. Berikut dapat dilihat rincian pembagian jumlah investasi dari masing-masing pemegang saham PT Humanage Solutions pada Tabel 6.1.

Tabel 6.1
Rencana Investasi PT Humanage Solutions

Nama	Nilai Saham	Presentase
Rasya Qonita	Rp 100.000.000	40%
Amelia Syahnaz Zahra	Rp 75.000.000	30%
Eka Apriliyanti	Rp 75.000.000	30%
Total	Rp 250.000.000	100%

Sumber: Data diolah PT Humanage Solutions, 2023

Dari Tabel 6.1 diketahui bahwa total modal perusahaan sebesar Rp 250.000.000 (dua ratus lima puluh juta rupiah). Selanjutnya dilanjutkan dengan rincian kebutuhan investasi yang merupakan rencana kebutuhan awal dalam mendirikan perusahaan dengan adanya pengeluaran yang dikeluarkan pada awal berdirinya perusahaan pada tahun 2023 dengan rincian pada Tabel 6.2 sebagai berikut:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.2

Rincian Kebutuhan Investasi CV Muda Mudi Kreatif

No	Deskripsi	Nilai Saham
1	Beban Peralatan	Rp 19,840,100
2	Beban Pendirian Perusahaan	Rp 75.000.000
3	Beban Sewa Kantor	Rp 1,800,000
4	Beban Internet dan Telepon	Rp 1,092,000
5	Beban Air dan Listrik	Rp 928,000
6	Beban Website dan Promosi	Rp 28,000,000
7	Administrasi Bank	Rp 68,000
	Total	Rp 58,488,100

Berdasarkan dari Tabel 6.2 total kebutuhan investasi PT Humange Solutions untuk membiayai kegiatan pra operasional perusahaan pada bulan September 2023 sejumlah **Rp 58,488,100**.

6.2 Anggaran Biaya Produk Penjualan

Produk yang ditawarkan oleh perusahaan adalah penyediaan sumber daya manusia *outsorce*. Kami menargetkan penjualan produk kami untuk 2 (dua) tahun pertama, dengan perhitungan harga pokok penjualan yang dijabarkan pada Tabel 6.3 sebagai berikut:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.3

Harga Pokok Penjualan PT Humanage Solutions Tahun 2024-2025

PT HUMANAGE SOLUTIONS								
HARGA POKOK PENJUALAN TENAGA OUTSORCE TAHUN 2024-2025								
No	NAMA PRODUK	QTY	LEVEL	HARGA SATUAN	PAJAK 0.5%	PENDAPATAN	COMMISSION FEE (30%)	PENJUALAN
CONFERENCE								
1	Liaison Officer	1	Non-certified	Rp400.000	Rp2.000	Rp398.000	Rp119.400	Rp278.600
		1	Certified	Rp600.000	Rp3.000	Rp597.000	Rp179.100	Rp417.900
2	Usher	1	Non-certified	Rp400.000	Rp2.000	Rp398.000	Rp119.400	Rp278.600
		1	Certified	Rp600.000	Rp3.000	Rp597.000	Rp179.100	Rp417.900
3	Registration	1	Non-certified	Rp400.000	Rp2.000	Rp398.000	Rp119.400	Rp278.600
		1	Certified	Rp600.000	Rp3.000	Rp597.000	Rp179.100	Rp417.900
4	Master of Ceremony	1	Non-certified	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp4.975.000	Rp1.492.500	Rp3.482.500
		1	Certified	Rp7.000.000	Rp35.000	Rp6.965.000	Rp2.089.500	Rp4.875.500
5	Translator a. English b. Mandarin	1	Non-certified	Rp3.000.000	Rp15.000	Rp2.985.000	Rp895.500	Rp2.089.500
		1	Certified	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp4.975.000	Rp1.492.500	Rp3.482.500
EXHIBITION								
1	Liaison Officer	1	Non-certified	Rp400.000	Rp2.000	Rp398.000	Rp119.400	Rp278.600
		1	Certified	Rp600.000	Rp3.000	Rp597.000	Rp179.100	Rp417.900
2	Usher	1	Non-certified	Rp400.000	Rp2.000	Rp398.000	Rp119.400	Rp278.600
		1	Certified	Rp600.000	Rp3.000	Rp597.000	Rp179.100	Rp417.900
3	Registration	1	Non-certified	Rp400.000	Rp2.000	Rp398.000	Rp119.400	Rp278.600
		1	Certified	Rp600.000	Rp3.000	Rp597.000	Rp179.100	Rp417.900
4	Master of Ceremony	1	Non-certified	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp4.975.000	Rp1.492.500	Rp3.482.500
		1	Certified	Rp7.000.000	Rp35.000	Rp6.965.000	Rp2.089.500	Rp4.875.500
5	Translator a. English b. Mandarin	1	Non-certified	Rp3.000.000	Rp15.000	Rp2.985.000	Rp895.500	Rp2.089.500
		1	Certified	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp4.975.000	Rp1.492.500	Rp3.482.500
SPECIAL EVENT								
1	Liaison Officer	1	Non-certified	Rp400.000	Rp2.000	Rp398.000	Rp119.400	Rp278.600
		1	Certified	Rp600.000	Rp3.000	Rp597.000	Rp179.100	Rp417.900
2	Usher	1	Non-certified	Rp400.000	Rp2.000	Rp398.000	Rp119.400	Rp278.600
		1	Certified	Rp600.000	Rp3.000	Rp597.000	Rp179.100	Rp417.900
3	Registration	1	Non-certified	Rp400.000	Rp2.000	Rp398.000	Rp119.400	Rp278.600
		1	Certified	Rp600.000	Rp3.000	Rp597.000	Rp179.100	Rp417.900
4	Master of Ceremony	1	Non-certified	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp4.975.000	Rp1.492.500	Rp3.482.500
		1	Certified	Rp7.000.000	Rp35.000	Rp6.965.000	Rp2.089.500	Rp4.875.500
5	Translator a. English b. Mandarin	1	Non-certified	Rp3.000.000	Rp15.000	Rp2.985.000	Rp895.500	Rp2.089.500
		1	Certified	Rp5.000.000	Rp25.000	Rp4.975.000	Rp1.492.500	Rp3.482.500

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023

Pada tahun 2026-2028, PT Humanage Solutions menargetkan harga pokok penjualan menyesuaikan dengan harga jual pada pasar atau perusahaan pesaing, dengan mengenakan harga sebesar 1,25% untuk bidang *liaison officer*, *usher* dan *registration*, sedangkan untuk bidang MC dan *translator* kami mengenakan harga sebesar 1,2%. Perhitungan harga pokok penjualan yang dijabarkan pada Tabel 6.4 sebagai berikut:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.4

Harga Pokok Penjualan PT Humanage Solutions Tahun 2026-2028

PT HUMANAGE SOLUTIONS								
HARGA POKOK PENJUALAN TENAGA OUTSOURCE TAHUN 2026-2028								
No	NAMA PRODUK	QTY	LEVEL	HARGA SATUAN	PAJAK 0.5%	PENDAPATAN	COMMISSION FEE (30%)	PENJUALAN
CONFERENCE								
1	Liaison Officer	1	Non-certified	Rp500.000	Rp2.500	Rp497.500	Rp149.250	Rp348.250
		1	Certified	Rp700.000	Rp3.500	Rp696.500	Rp208.950	Rp487.550
2	Usher	1	Non-certified	Rp500.000	Rp2.500	Rp497.500	Rp149.250	Rp348.250
		1	Certified	Rp700.000	Rp3.500	Rp696.500	Rp208.950	Rp487.550
3	Registration	1	Non-certified	Rp500.000	Rp2.500	Rp497.500	Rp149.250	Rp348.250
		1	Certified	Rp700.000	Rp3.500	Rp696.500	Rp208.950	Rp487.550
4	Master of Ceremony	1	Non-certified	Rp6.000.000	Rp30.000	Rp5.970.000	Rp1.791.000	Rp4.179.000
		1	Certified	Rp8.000.000	Rp40.000	Rp7.960.000	Rp2.388.000	Rp5.572.000
5	Translator a. English b. Mandarin	1	Non-certified	Rp4.000.000	Rp20.000	Rp3.980.000	Rp1.194.000	Rp2.786.000
		1	Certified	Rp6.000.000	Rp30.000	Rp5.970.000	Rp1.791.000	Rp4.179.000
EXHIBITION								
1	Liaison Officer	1	Non-certified	Rp500.000	Rp2.500	Rp497.500	Rp149.250	Rp348.250
		1	Certified	Rp700.000	Rp3.500	Rp696.500	Rp208.950	Rp487.550
2	Usher	1	Non-certified	Rp500.000	Rp2.500	Rp497.500	Rp149.250	Rp348.250
		1	Certified	Rp700.000	Rp3.500	Rp696.500	Rp208.950	Rp487.550
3	Registration	1	Non-certified	Rp500.000	Rp2.500	Rp497.500	Rp149.250	Rp348.250
		1	Certified	Rp700.000	Rp3.500	Rp696.500	Rp208.950	Rp487.550
4	Master of Ceremony	1	Non-certified	Rp6.000.000	Rp30.000	Rp5.970.000	Rp1.791.000	Rp4.179.000
		1	Certified	Rp8.000.000	Rp40.000	Rp7.960.000	Rp2.388.000	Rp5.572.000
5	Translator a. English b. Mandarin	1	Non-certified	Rp4.000.000	Rp20.000	Rp3.980.000	Rp1.194.000	Rp2.786.000
		1	Certified	Rp6.000.000	Rp30.000	Rp5.970.000	Rp1.791.000	Rp4.179.000
SPECIAL EVENT								
1	Liaison Officer	1	Non-certified	Rp500.000	Rp2.500	Rp497.500	Rp149.250	Rp348.250
		1	Certified	Rp700.000	Rp3.500	Rp696.500	Rp208.950	Rp487.550
2	Usher	1	Non-certified	Rp500.000	Rp2.500	Rp497.500	Rp149.250	Rp348.250
		1	Certified	Rp700.000	Rp3.500	Rp696.500	Rp208.950	Rp487.550
3	Registration	1	Non-certified	Rp500.000	Rp2.500	Rp497.500	Rp149.250	Rp348.250
		1	Certified	Rp700.000	Rp3.500	Rp696.500	Rp208.950	Rp487.550
4	Master of Ceremony	1	Non-certified	Rp6.000.000	Rp30.000	Rp5.970.000	Rp1.791.000	Rp4.179.000
		1	Certified	Rp8.000.000	Rp40.000	Rp7.960.000	Rp2.388.000	Rp5.572.000
5	Translator a. English b. Mandarin	1	Non-certified	Rp4.000.000	Rp20.000	Rp3.980.000	Rp1.194.000	Rp2.786.000
		1	Certified	Rp6.000.000	Rp30.000	Rp5.970.000	Rp1.791.000	Rp4.179.000

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023

6.3 Proyeksi Penjualan

Sesuai dengan proyeksi penjualan yang telah dibahas pada BAB III, hasil proyeksi dibuat berdasarkan perhitungan tren yang diambil dari market share yang diteliti. Kegiatan operasional dan produksi yang dilakukan oleh perusahaan yang aktif dilaksanakan mulai bulan Januari tahun 2023 dengan proyeksi penjualan per tahun dari 2024-2028 dapat dilihat pada Tabel 6.5 sampai dengan Tabel 6.9 sebagai berikut:



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.5
Proyeksi Penjualan PT Humange Solutions di Tahun 2024

Tahun 2024						
No	Jenis Event	Bidang	Jumlah Event	Penyaluran Outsource Tahun 2024		Total Penyaluran
1	Conference	Liaison Officer	4	Non-certified	11	36
				Certified	25	
		Usher		Non-certified	16	24
				Certified	8	
		Registration		Non-certified	34	52
				Certified	18	
		Master of Ceremony		Non-certified	9	12
				Certified	3	
Translator a. English b. Mandarin	Non-certified	9	12			
	Certified	3				
2	Exhibition	Liaison Officer	6	Non-certified	11	36
				Certified	25	
		Usher		Non-certified	45	66
				Certified	21	
		Registration		Non-certified	51	78
				Certified	27	
		Master of Ceremony		Non-certified	14	18
				Certified	5	
Translator a. English b. Mandarin	Non-certified	22	30			
	Certified	8				
3	Special Event	Liaison Officer	6	Non-certified	20	66
				Certified	46	
		Usher		Non-certified	24	36
				Certified	12	
		Registration		Non-certified	59	90
				Certified	32	
		Master of Ceremony		Non-certified	9	12
				Certified	3	
Translator a. English b. Mandarin	Non-certified	13	18			
	Certified	5				

Sumber: PT Humange Solutions, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.6

Proyeksi Penjualan PT Humanage Solutions di Tahun 2025

Tahun 2025						
No	Jenis Event	Bidang	Jumlah Event	Penyaluran <i>Outsource</i> Tahun 2025		Total Penyaluran
1	Conference	Liaison Officer	6	Non-certified	16	54
				Certified	38	
		Usher		Non-certified	24	36
				Certified	12	
		Registration		Non-certified	51	78
				Certified	27	
Master of Ceremony	Non-certified	14	18			
	Certified	5				
Translator a. English b. Mandarin	Non-certified	13	18			
	Certified	5				
2	Exhibition	Liaison Officer	9	Non-certified	16	54
				Certified	38	
		Usher		Non-certified	67	99
				Certified	32	
		Registration		Non-certified	76	117
				Certified	41	
Master of Ceremony	Non-certified	20	27			
	Certified	7				
Translator a. English b. Mandarin	Non-certified	33	45			
	Certified	12				
3	Special Event	Liaison Officer	10	Non-certified	33	110
				Certified	77	
		Usher		Non-certified	41	60
				Certified	19	
		Registration		Non-certified	98	150
				Certified	53	
Master of Ceremony	Non-certified	15	20			
	Certified	5				
Translator a. English b. Mandarin	Non-certified	22	30			
	Certified	8				
Total Jumlah Penyaluran <i>Outsource</i> 2025			25			916

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.7

Proyeksi Penjualan PT Humanage Solutions di Tahun 2026

Tahun 2026						
No	Jenis Event	Bidang	Jumlah Event	Penyaluran <i>Outsource</i> Tahun 2026		Total Penyaluran
1	Conference	Liaison Officer	8	Non-certified	22	72
				Certified	50	
		Usher		Non-certified	33	48
				Certified	15	
		Registration		Non-certified	68	104
				Certified	36	
		Master of Ceremony		Non-certified	18	24
				Certified	6	
Translator a. English b. Mandarin	Non-certified	18	24			
	Certified	6				
2	Exhibition	Liaison Officer	13	Non-certified	23	78
				Certified	55	
		Usher		Non-certified	97	143
				Certified	46	
		Registration		Non-certified	110	169
				Certified	59	
		Master of Ceremony		Non-certified	29	39
				Certified	10	
Translator a. English b. Mandarin	Non-certified	47	65			
	Certified	18				
3	Special Event	Liaison Officer	15	Non-certified	50	165
				Certified	116	
		Usher		Non-certified	61	90
				Certified	29	
		Registration		Non-certified	146	225
				Certified	79	
		Master of Ceremony		Non-certified	23	30
				Certified	8	
Translator a. English b. Mandarin	Non-certified	33	45			
	Certified	12				
Total Jumlah Penyaluran <i>Outsource</i> 2026			36			1321

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.8

Proyeksi Penjualan PT Humanage Solutions di Tahun 2027

Tahun 2027						
No	Jenis Event	Bidang	Jumlah Event	Penyaluran <i>Outsource</i> Tahun 2027		Total Penyaluran
1	Conference	Liaison Officer	12	Non-certified	32	108
				Certified	76	
		Usher		Non-certified	49	72
				Certified	23	
		Registration		Non-certified	101	156
				Certified	55	
		Master of Ceremony		Non-certified	27	36
				Certified	9	
		Translator a. English b. Mandarin		Non-certified	26	36
				Certified	10	
2	Exhibition	Liaison Officer	18	Non-certified	32	108
				Certified	76	
		Usher		Non-certified	135	198
				Certified	63	
		Registration		Non-certified	152	234
				Certified	82	
		Master of Ceremony		Non-certified	41	54
				Certified	14	
		Translator a. English b. Mandarin		Non-certified	66	90
				Certified	24	
3	Special Event	Liaison Officer	21	Non-certified	69	231
				Certified	162	
		Usher		Non-certified	86	126
				Certified	40	
		Registration		Non-certified	205	315
				Certified	110	
		Master of Ceremony		Non-certified	32	42
				Certified	11	
		Translator a. English b. Mandarin		Non-certified	46	63
				Certified	17	
Total Jumlah Penyaluran <i>Outsource</i> 2027			51			1869

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.9

Proyeksi Penjualan PT Humanage Solutions di Tahun 2028

Tahun 2028						
No	Jenis Event	Bidang	Jumlah Event	Penyaluran <i>Outsource</i> Tahun 2028		Total Penyaluran
1	Conference	Liaison Officer	16	Non-certified	43	144
				Certified	101	
		Usher		Non-certified	65	96
				Certified	31	
		Registration		Non-certified	135	208
				Certified	73	
		Master of Ceremony		Non-certified	36	48
				Certified	12	
		Translator a. English b. Mandarin		Non-certified	35	48
				Certified	13	
2	Exhibition	Liaison Officer	25	Non-certified	45	150
				Certified	105	
		Usher		Non-certified	187	275
				Certified	88	
		Registration		Non-certified	211	325
				Certified	114	
		Master of Ceremony		Non-certified	56	75
				Certified	19	
		Translator a. English b. Mandarin		Non-certified	91	125
				Certified	34	
3	Special Event	Liaison Officer	28	Non-certified	92	308
				Certified	216	
		Usher		Non-certified	114	168
				Certified	54	
		Registration		Non-certified	273	420
				Certified	147	
		Master of Ceremony		Non-certified	42	56
				Certified	14	
		Translator a. English b. Mandarin		Non-certified	61	84
				Certified	23	
Total Jumlah Penyaluran <i>Outsource</i> 2028			69			2530

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023



6.4 Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas PT Humanage Solutions menggambarkan tentang alur keluar masuknya uang dalam kurun waktu 6 tahun, terhitung sejak tahun 2023 sampai tahun 2028. Proyeksi ini memperlihatkan penerimaan kas yang berasal dari modal investasi dan pendapatan, yang selanjutnya akan dikurangi oleh pengeluaran kas yang berasal dari beban pokok penjualan, beban operasional dan beban-beban lainnya serta pajak yang wajib dibayarkan setiap tahunnya. Proyeksi arus kas PT Humanage Solutions secara umum dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6.10
Proyeksi Arus Kas PT Humanage Solutions Tahun 2024-2028

PT Humanage Solutions							
Proyeksi Arus Kas 2024-2028							
No	Keterangan	Tahun					
		2023 (Pembuatan)	2024	2025	2026	2027	2028
1	Kas Awal	Rp -	Rp 199.511.900	Rp 209.358.950	Rp 316.794.369	Rp 543.737.999	Rp 824.229.557
Penerimaan							
2	Pendapatan	Rp -	Rp 685.800.000	Rp 1.064.000.000	Rp 1.864.500.000	Rp 2.641.400.000	Rp 3.564.800.000
Financing							
3	Modal Saham	Rp 250.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
4	Dividen	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 95.560.976	Rp 148.897.290	Rp 261.184.931
Total Penerimaan		Rp 250.000.000	Rp 685.800.000	Rp 1.064.000.000	Rp 1.768.939.024	Rp 2.492.502.710	Rp 3.303.615.069
Pengeluaran							
Operating							
5	Beban Pendirian Usaha	Rp 6.760.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
6	Beban Administrasi Bank	Rp 68.000	Rp 210.120	Rp 216.424	Rp 222.916	Rp 229.604	Rp 236.492
7	Beban Sewa	Rp 1.800.000	Rp 5.562.000	Rp 5.728.860	Rp 5.900.726	Rp 6.077.748	Rp 6.260.080
8	Beban Perlengkapan	Rp -	Rp 1.830.650	Rp 1.867.363	Rp 1.888.977	Rp 1.910.953	Rp 1.930.063
9	Beban Website	Rp 20.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
10	Beban Listrik dan Air	Rp 928.000	Rp 2.867.520	Rp 2.953.546	Rp 3.052.082	Rp 3.916.771	Rp 3.237.954
11	Beban Telepon dan Internet	Rp 1.092.000	Rp 3.374.280	Rp 3.475.508	Rp 3.579.774	Rp 3.687.167	Rp 3.797.782
12	Beban Gaji	Rp -	Rp 160.634.880	Rp 160.634.880	Rp 179.758.080	Rp 179.758.080	Rp 179.758.080
13	Beban THR	Rp -	Rp 4.200.000	Rp 12.600.000	Rp 14.979.840	Rp 14.979.840	Rp 14.979.840
14	Beban Pokok Pendapatan(Outs	Rp -	Rp 480.060.000	Rp 744.800.000	Rp 1.305.150.000	Rp 1.848.980.000	Rp 2.495.360.000
15	PPh Badan	Rp -	Rp 3.429.000	Rp 5.320.000	Rp 9.322.500	Rp 119.990.490	Rp 184.168.862
16	PPh 21	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
17	Beban Pemasaran	Rp -	Rp 3.784.500	Rp 8.968.000	Rp 8.140.500	Rp 22.480.500	Rp 8.140.500
Investing							
18	Pembelian Peralatan	Rp 19.840.100	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total Pengeluaran		Rp 50.488.100	Rp 675.952.950	Rp 956.564.581	Rp 1.541.995.394	Rp 2.212.011.152	Rp 2.907.869.652
Total Kas Akhir		Rp 199.511.900	Rp 209.358.950	Rp 316.794.369	Rp 543.737.999	Rp 824.229.557	Rp 1.219.974.974

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan Tabel 6.10 dapat diketahui di tahun 2023 modal saham sebesar Rp 250.000.000 digunakan untuk membeli kebutuhan operasional perusahaan, sisa kas menjadi Rp 199.511.900. Arus kas di akhir tahun 2024 sebesar Rp 209.358.950, pada akhir tahun 2025 sebesar Rp 316.794.369, pada akhir tahun 2026 sebesar Rp



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

543.737.999, pada akhir tahun 2027 sebesar Rp 824.229.557 dan pada akhir tahun 2028 sebesar Rp 1.219.974.974.

6.5 Neraca Keuangan

Neraca keuangan berguna untuk menunjukkan posisi keuangan perusahaan.

Adanya proyeksi neraca keuangan ini membantu menggambarkan posisi aktiva serta pasiva atau kewajiban dan modal perusahaan pada lima tahun mendatang.

Berikut merupakan neraca keuangan PT Humanage Solutions tahun 2024-2028:

Tabel 6.11

Neraca Keuangan PT Humanage Solutions Tahun 2024-2028

NERACA KEUANGAN					
PT HUMANAGE SOLUTIONS					
KETERANGAN	2024	2025	2026	2027	2028
AKTIVA					
Aktiva Lancar					
Kas	Rp 209.358.950	Rp 316.794.369	Rp 543.737.999	Rp 824.229.557	Rp 1.219.974.974
Total Aktiva Lancar	Rp 209.358.950	Rp 316.794.369	Rp 543.737.999	Rp 824.229.557	Rp 1.219.974.974
Aktiva Tetap					
Peralatan	Rp 19.840.100	Rp 19.840.100	Rp 19.840.100	Rp 19.840.100	Rp 19.840.100
Akum. Penyusutan	Rp 5.290.693	Rp 9.258.713	Rp 13.226.733	Rp 17.194.753	Rp 21.162.773
Total Aktiva Tetap	Rp 14.549.407	Rp 10.581.387	Rp 6.613.367	Rp 2.645.347	Rp -1.322.673
JUMLAH AKTIVA	Rp 223.908.357	Rp 327.375.756	Rp 550.351.366	Rp 826.874.904	Rp 1.218.652.301
PASIVA					
Kewajiban Lancar					
Hutang	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Total Kewajiban					
Ekuitas					
Modal	Rp 250.000.000	Rp 223.908.357	Rp 231.814.780	Rp 401.454.076	Rp 565.689.973
Labar/Rugi	Rp -26.091.643	Rp 103.467.399	Rp 318.536.586	Rp 425.420.828	Rp 652.962.328
JUMLAH PASIVA	Rp 223.908.357	Rp 327.375.756	Rp 550.351.366	Rp 826.874.904	Rp 1.218.652.301

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023

Berdasarkan Tabel 6.11 tahun 2024 total harta yang dimiliki perusahaan, yaitu sebesar Rp 223.908357, tahun 2025 meningkat menjadi Rp 327.375.756, kemudian pada tahun 2026 terjadi peningkatan kembali menjadi Rp 550.351.366, lalu pada tahun 2027 terjadi peningkatan kembali menjadi Rp 826.874.904 dan



pada tahun 2028 total harta perusahaan terus meningkat hingga mencapai Rp 1.218.652.301. Dari nilai harta selama 5 tahun perhitungan, setiap tahunnya menunjukkan keseimbangan antara nilai harta (aktiva) dan nilai kewajiban dan modal (Pasiva).

6.6 Perkiraan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan salah satu faktor yang menentukan kelayakan sebuah usaha untuk dijalankan. Di bawah ini adalah Tabel 6.12 mengenai laporan laba rugi PT Humanage Solutions sebagai berikut.

Tabel 6.12

Perkiraan Laba Rugi PT Humanage Solutions Tahun 2024-2028

LAPORAN LABA RUGI					
PT HUMANAGE SOLUTIONS					
KETERANGAN	2024	2025	2026	2027	2028
Total Pendapatan	Rp 685.800.000	Rp 1.064.000.000	Rp 1.864.500.000	Rp 2.641.400.000	Rp 3.564.800.000
Beban Pokok Pendapatan	Rp 480.060.000	Rp 744.800.000	Rp 1.305.150.000	Rp 1.848.980.000	Rp 2.495.360.000
Pendapatan Kotor	Rp 205.740.000	Rp 319.200.000	Rp 559.350.000	Rp 792.420.000	1.069.440.000
Beban Operasional					
Beban Pendirian Usaha	Rp 6.760.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Beban Website	Rp 30.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
Beban Internet & Telepon	Rp 4.466.280	Rp 3.475.508	Rp 3.579.774	Rp 3.687.167	Rp 3.797.782
Beban Listrik & Air	Rp 3.795.520	Rp 2.953.546	Rp 3.052.082	Rp 3.916.771	Rp 3.237.954
Beban Sewa Kantor	Rp 7.362.000	Rp 5.728.860	Rp 5.900.726	Rp 6.077.748	Rp 6.260.080
Beban Adm. Bank	Rp 278.120	Rp 216.424	Rp 222.916	Rp 229.604	Rp 236.492
Beban Perlengkapan Kantor	Rp 1.830.650	Rp 1.867.363	Rp 1.888.977	Rp 1.910.953	Rp 1.930.063
Beban Penyusutan Peralatan	Rp 5.290.693	Rp 3.968.020	Rp 3.968.020	Rp 3.968.020	Rp 3.968.020
Beban Pemasaran	Rp 3.784.500	Rp 8.968.000	Rp 8.140.500	Rp 22.480.500	Rp 8.140.500
Beban Gaji	Rp 160.634.880	Rp 160.634.880	Rp 179.758.080	Rp 179.758.080	Rp 179.758.080
Beban THR	Rp 4.200.000	Rp 12.600.000	Rp 14.979.840	Rp 14.979.840	Rp 14.979.840
Beban Usaha	Rp 228.402.643	Rp 210.412.601	Rp 231.490.914	Rp 247.008.682	Rp 232.308.810
Penghasilan Sebelum Pajak	Rp -22.662.643	Rp 108.787.399	Rp 327.859.086	Rp 545.411.318	Rp 837.131.190
PPH 21	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Pajak Badan 0.5%	Rp 3.429.000	Rp 5.320.000	Rp 9.322.500	Rp 119.990.490	Rp 184.168.862
Laba Setelah Pajak	Rp -26.091.643	Rp 103.467.399	Rp 318.536.586	Rp 425.420.828	Rp 652.962.328

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023

Dapat dilihat pada Tabel 6.12, di tahun 2024 perusahaan masih mengalami kerugian sebesar Rp 26.091.643. Namun, di tahun 2025 perusahaan mengalami peningkatan pendapatan sehingga mendapatkan laba sebesar Rp 103.467.399, di

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

tahun 2026 mendapatkan laba sebesar Rp 318.536.586, di tahun 2027 mendapat laba sebesar Rp 425.420.828 dan di tahun 2028 mendapatkan laba Rp 652.962.328.

6.7 Prakiraan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal dibuat setiap awal dan akhir tahun untuk mengetahui pertumbuhan dan pengurangan modal yang terjadi setiap tahun pada PT Humange Solutions. Berikut adalah tabel dari perubahan modal PT Humange Solutions.

Tabel 6.13

Perkiraan Perubahan Modal PT Humange Solutions Tahun 2024-2028

No	Nama	2023	2024	2025	2026	2027	2028
1	Modal Awal	Rp 250.000.000	Rp 250.000.000	Rp 223.908.357	Rp 327.375.756	Rp 550.351.366	Rp 826.874.904
2	Laba	Rp -	Rp -26.091.643	Rp 103.467.399	Rp 318.536.586	Rp 425.420.828	Rp 652.962.328
3	Dividen	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 95.560.976	Rp 148.897.290	Rp 261.184.931
4	Modal Akhir Per Desember	Rp 250.000.000	Rp 223.908.357	Rp 327.375.756	Rp 550.351.366	Rp 826.874.904	Rp 1.218.652.301

Sumber: PT Humange Solutions, 2023

Berdasarkan Tabel 6.13 prakiraan perubahan modal pada tahun 2024 sebesar Rp 223.908.357, pada tahun 2025 sebesar Rp 327.375.756, lalu pada tahun 2026 sebesar Rp 550.351.366, kemudian pada tahun 2027 sebesar Rp 825.874.904 dan tahun 2028 sebesar Rp 1.218.652.301.

6.8 Analisa Payback Period

Payback period merupakan suatu metode analisis keuangan untuk mengetahui kapan modal investasi perusahaan kembali dengan menggunakan aliran kas bersih (*proceed*). *Payback period* dihitung berdasarkan laporan perubahan modal PT Humange Solutions selama lima tahun mendatang sejak tahun 2024 sampai 2028 dengan modal investasi sebesar Rp 250.000.000.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.14

Analisa Payback period PT Humange Solutions Tahun 2024-2028

ANALISA PAYBACK PERIOD										
PERHITUNGAN ARUS KAS BERSIH										
Arus Kas Bersih Tahun	=	Pendapatan Setelah Pajak	+	Penyusutan	=	Proceed				
2024	=	Rp -26.091.643	+	Rp 5.290.693	=	Rp -20.800.950				
2025	=	Rp 103.467.399	+	Rp 3.968.020	=	Rp 107.435.419				
2026	=	Rp 318.536.586	+	Rp 3.968.020	=	Rp 322.504.606				
2027	=	Rp 425.420.828	+	Rp 3.968.020	=	Rp 429.388.848				
2028	=	Rp 652.962.328	+	Rp 3.968.020	=	Rp 656.930.348				
Tahun		Proceed		Akumulasi Kas Masuk						
Tahun 0 (2023)		Rp -		-Rp250.000.000						
Tahun 1 (2024)		Rp -20.800.950		Rp -270.800.950						
Tahun 2 (2025)		Rp 107.435.419		Rp -163.365.531						
Tahun 3 (2026)		Rp 322.504.606		Rp 159.139.075						
Tahun 4 (2027)		Rp 429.388.848		Rp 588.527.923						
Tahun 5 (2028)		Rp 656.930.348		Rp 1.245.458.271						
Perhitungan Payback Period										
PP =	$n + (a-b) / (c-b)$									
(a-b)	=	Rp 159.139.075	(c-b)	=	Rp 588.527.923	x 1 TAHUN				
PP	=	2.270402	x	1	Tahun	=	2.27040	=	2	Tahun
	=	0.270402	x	12	Bulan	=	3.24482	=	3	Bulan
	=	0.244823	x	30	Hari	=	7.34469	=	7	Hari

Sumber: PT Humange Solutions, 2023

Dari perhitungan di payback period diatas, maka dapat disimpulkan bahwa prediksi jangka waktu modal yang diinvestasikan sebesar Rp 250.000.000 pada PT Humange Solutions akan kembali seluruhnya dalam waktu 2 tahun 3 bulan 7 hari.

6.9 Analisa Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan salah satu analisis yang digunakan untuk mengetahui kelayakan nilai investasi dan kami menggunakan analisis *Net Present Value* untuk menghitung arus kas yang diperkirakan pada masa yang akan datang didiskontokan pada tingkat suku bunga bank yang digunakan oleh perusahaan, yaitu bank BCA di pasaran sebesar 8%. Berikut merupakan analisa *Net Present Value* PT Humange Solutions.


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.15
Analisa Net Present Value (NPV) PT Humanage Solutions Tahun 2024-2028

ANALISA NET PRESENT VALUE				
$FV = 1 / (1+i)^n$		i = suku bunga 8% (0.8)		
		n = Tahun, n (pangkat)		
Tahun 1				0,92592593
Tahun 2				0,85733882
Tahun 3				0,79383224
Tahun 4				0,73502985
Tahun 5				0,68058320
Tahun	Diskonto			
<i>Initial Investment</i>				
1 (2024)	0,92593	x	Rp -26.091.643	-Rp24.158.929,01
2 (2025)	0,85734	x	Rp103.467.399	Rp88.706.618,14
3 (2026)	0,79383	x	Rp318.536.586	Rp252.864.611,61
4 (2026)	0,73503	x	Rp425.420.828	Rp312.697.008,45
5 (2027)	0,68058	x	Rp652.962.328	Rp444.395.188,61
Total PV Proceed				Rp1.074.504.497,79
PV Outlays				Rp 250.000.000
Net Present Value = PV Proceed - PV Outlays				Rp824.504.497,79
NVP > 0, perusahaan layak dijalankan				

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023

Dari analisa diatas, terlihat hasil perhitungan kas selama lima tahun mendatang dengan nilai Net Present Value mencapai Rp 824.504.497 yang berarti nilai tersebut menunjukkan nilai positif karena NPV lebih besar dari nol, sehingga nilai investasi pada PT Humanage Solutions dapat dikatakan layak..

6.10 Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) merupakan sebuah indikator tingkat efisiensi dari sebuah investasi. IRR adalah metode untuk menghitung tingkat bunga (*discount rate*) yang membuat nilai sekarang dari seluruh perkiraan arus kas masuk sama dengan nilai sekarang dari ekspektasi arus kas keluar (Hazen, 2009).



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Maksudnya, IRR merupakan tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang (*present value*) dengan nilai investasi suatu usaha. Dengan kata lain, IRR adalah tingkat bunga yang menghasilkan NPV = 0. Untuk menghitung *Internal Rate of Return* diperlukan data *Net Present Value* (NPV) positif dan data NPV Negatif. Berikut adalah perhitungan IRR PT Humanage Solutions.

Tabel 6.16

Analisa *Internal Rate of Return* (IRR) PT Humanage Solutions Tahun 2024-2028

Analisa Internal Rate of Return				
TINGKAT BUNGA	PV OF PROCEED		PV OUTLAYS	NPV
8%	Rp1.074.504.497,79		Rp 250.000.000	Rp824.504.497,79
97%	Rp246.141.166,45		Rp 250.000.000	-Rp3.858.833,55
IRR =	RK	=	$\frac{NPV RK}{PV RK - PV RB}$	x (RB - RK)
IRR =	8%	=	$\frac{Rp824.504.497,79}{Rp828.363.331,34}$	x 89%
IRR=	8%	=	0,99534162	x 0,89
IRR =	0,08	=	0,88585404	
IRR =	0,9658540			
IRR =	97%			

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023

6.11 *Return of Investment* (ROI)

PT Humanage Solutions menggunakan analisis *Return of Investment* untuk mengukur kelayakan investasi. *Return of Investment* (ROI), menurut Kasmir (2015:198) adalah rasio yang menunjukkan hasil pengembalian (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. ROI juga merupakan suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasinya atau



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

memanfaatkan aktivitya dalam kegiatan operasional perusahaan. Berikut ini merupakan tabel perhitungan ROI PT Humanage Solutions.

Tabel 6.17

Analisa *Return of Investment* (ROI) PT Humanage Solutions Tahun 2024-2028

ANALISA RETURN OF INVESTMENT			
Tahun	Lab a Bersih	Total Aktiva	ROI
2024	Rp -26.091.643	Rp 223.908.357	-12%
2025	Rp103.467.399	Rp327.375.756	32%
2026	Rp318.536.586	Rp 550.351.366	58%
2027	Rp425.420.828	Rp 826.874.904	51%
2028	Rp652.962.328	Rp 1.218.652.301	54%

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023

6.12 *Profitability Index* (PI)

Profitability Index (PI) yaitu metode perhitungan kelayakan proyek dengan membandingkan antara jumlah *present value* nilai arus kas dengan nilai investasi dari perusahaan. PI dihitung dengan mencari nilai *present value* perkiraan arus kas yang akan diterima dari investasi, setelah itu baru dibandingkan dengan jumlah nilai investasi proyek tersebut. Berikut adalah tabel 6.18 perhitungan *Profitability Index* (PI) PT Humanage Solutions.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.18

Analisa *Profitability Index* (PI) PT Humanage Solutions Tahun 2024-2028

ANALISA PROFITABILITY INDEX				
Tahun	Perhitungan Diskonto (8%)		Proceed	PV Proceed
1 (2023)	0,9259259	x	Rp -26.091.643	-Rp24.158.929
2 (2024)	0,8573388	x	Rp 103.467.399	Rp88.706.618
3 (2025)	0,7938322	x	Rp 318.536.586	Rp252.864.612
4 (2026)	0,7350299	x	Rp 425.420.828	Rp312.697.008
5 (2027)	0,6805832	x	Rp 652.962.328	Rp444.395.189
Total Present Value dan Proceed				Rp1.074.504.498
PV Outlays				Rp250.000.000
	Profitability Index	=	PV Proceed	
			PV Outlays	
	Profitability Index	=	Rp1.074.504.498	
			Rp 250.000.000	
	Profitability Index	=	4,29801799	

Sumber: PT Humanage Solutions, 2023

Metode *Profitability Index* (PI) ini menilai kelayakan dari suatu investasi usaha jika nilai PI bernilai positif atau > 1 . Dari hasil perhitungan pada tabel 6.18, *Profitability Index* (PI) PT Humanage Solutions memiliki nilai positif atau lebih dari satu dengan nilai sebesar 4,29. Hal tersebut menunjukkan bahwa investasi PT Humanage Solutions dapat dinyatakan layak untuk dijalankan.