



TUGAS BESAR

Komunikasi dan Etika Profesi

PT Aestrotech

Anggota Kelompok 4

1. Diky Arianto Tarihoran
2. Fakhri Oktadwianto
3. Ibnu hermansyah
4. Ichsan Haikal
5. Wahyu Febrian

Abstrak

PT Aestrotech merupakan sebuah perusahaan startup yang berbasis di Jakarta, yang menggabungkan teknologi dan kreativitas.

PT Aestrotech

Company Profile

A. Logo Perusahaan



B. Sejarah Singkat Perusahaan

Didirikan pada bulan Oktober 2023, PT Aestrotech merupakan sebuah perusahaan startup yang berbasis di Jakarta, yang menggabungkan teknologi dan kreativitas. Fokus utama perusahaan ini adalah memberikan layanan pembuatan website berkualitas tinggi kepada UMKM. Sebagai perintis di industri ini, Aestrotech bertujuan membantu bisnis-bisnis tersebut meningkatkan profesionalisme mereka, memperluas cakupan pasar, dan mencapai tingkat kesuksesan yang lebih tinggi. Dengan semangat inovasi yang mendalam, Aestrotech siap menjadi mitra terpercaya dalam memajukan bisnis Anda melalui solusi teknologi canggih dan desain yang menawan.

C. Visi dan Misi

Visi :

Visi kami adalah menyediakan website berbasis teknologi dan desain kreatif yang membantu UMKM mencapai potensi bisnis mereka.

Misi :

- Menyediakan fasilitas terbaik dalam pembuatan situs web kepada target pasar kami dengan teknologi canggih, desain kreatif, dan strategi pemasaran yang efektif.
- Menjadi mitra yang andal bagi pelanggan kami dalam proses pembuatan dan pengembangan situs web.
- Memberikan layanan yang memungkinkan target pasar kami untuk memiliki pelanggan yang aktif melalui situs web.

D. Layanan yang Ditawarkan

Kami menyediakan layanan yang lengkap dalam merancang dan mengembangkan sebuah website yang sesuai dengan kebutuhan bisnis UMKM.

E. Target Pasar

Target pasar kami adalah UMKM yang ingin meningkatkan profesionalisme mereka, memperluas cakupan pasar, dan mencapai tingkat kesuksesan yang lebih tinggi.

F. Keunggulan Bersaing

Perusahaan kami memiliki keunggulan di bandingkan dengan perusahaan pesaing-pesaing lainnya antara lain, harga yang kita tawarkan lebih terjangkau dibanding perusahaan pesaing kami, Kami memprioritaskan pelayanan pelanggan dan responsif terhadap kebutuhan klien, Komitmen kami terhadap keberlanjutan dan praktik bisnis yang bertanggung jawab telah membedakan kami dari pesaing, dan hal ini semakin penting bagi pelanggan kami.

Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART)

Pasal 1

NAMA

Nama Perusahaan yang kami buat yaitu Aestrotech. Nama Perusahaan ini selanjutnya diberi tagline Memajukan bisnis dengan teknologi dan kreativitas.

Pasal 2

TEMPAT KEDUDUKAN

Perusahaan Aestrotech sendiri berpusat di Ibukota Negara Kesatuan Republik Indonesia.

Pasal 3

WAKTU

Perusahaan Aestrotech dibentuk pada tanggal 23-10-2023 (Dua Puluh Tiga Oktober Dua Ribu Dua Puluh Tiga)

Pasal 4

TUJUAN

4.1 Tujuan Perusahaan kami adalah Menyediakan Fasilitas dan Memberikan layanan, untuk memenuhi kebutuhan dari pelanggan kami.

4.2 Secara umum tujuan utama Perusahaan kami membuat website adalah untuk memiliki web presence atau kehadiran web dan membagikan informasi untuk pengunjung dan target pasar suatu bisnis.

Pasal 5

MODAL DASAR

5.1 Modal dasar Perusahaan adalah sejumlah \$500.000 USD (lima ratus ribu dolar Amerika Serikat) atau setara Rp. 7.764.425.000 (Tujuh miliar tujuh ratus enam puluh empat juta empat ratus dua puluh lima ribu rupiah)

5.2 Modal dasar perusahaan ini merupakan jumlah maksimum yang diizinkan untuk saham yang dapat diterbitkan oleh perusahaan.

Pasal 6

ART

6.1 Anggaran Rumah Tangga ini disusun berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan Aestrotech.

6.2 Anggaran Rumah Tangga ini merupakan penjabaran dan bagian yang tidak terpisahkan dari Anggaran Dasar Aestrotech.

Pasal 7

ORGANISASI

7.1 Perusahaan Aestrotech ini yang di berikan tagline Memajukan bisnis dengan teknologi dan kreativitas dalam dokumen ART tersebut.

7.2 Tujuan kami adalah membangun jaringan dan kemitraan yang kuat untuk mencapai misi dan visi organisasi ini.

Pasal 8

RAPAT PEMEGANG SAHAM

8.1 Rapat Pemegang Saham merupakan kesempatan penting untuk berbagi pencapaian kami dan merencanakan masa depan perusahaan.

8.2 Rapat Pemegang Saham akan membahas laporan keuangan tahunan dan rencana bisnis ke depan.

8.3 Rapat Pemegang Saham akan menjadi platform untuk menjelaskan visi, misi, dan tujuan perusahaan kepada seluruh pemegang saham.

Pasal 9

KEPUTUSAN PEMEGANG SAHAM

9.1 Pemegang saham kami telah mencapai kesepakatan terkait kebijakan dividen yang akan memberikan nilai tambah kepada para pemegang saham.

9.2 Keputusan pemegang saham untuk memperpanjang masa jabatan Dewan Pengurus akan memastikan kontinuitas dan stabilitas manajemen.

9.3 Pemegang saham telah menyetujui rencana restrukturisasi perusahaan untuk mengoptimalkan efisiensi operasional.

Pasal 10

HAK DAN KEWAJIBAN PEMEGANG SAHAM

HAK

a) Pemegang saham memiliki hak untuk menerima laporan keuangan tahunan dan berpartisipasi dalam Rapat Pemegang Saham untuk mendiskusikan dan menyetujui keputusan perusahaan.

b) Hak pemegang saham mencakup hak untuk menerima dividen jika dan ketika perusahaan memutuskan untuk mendistribusikannya

KEWAJIBAN

- a) Pemegang saham memiliki kewajiban untuk mendukung kebijakan dan keputusan yang diambil dalam Rapat Pemegang Saham, selama itu sesuai dengan hukum dan peraturan yang berlaku.
- b) Kewajiban pemegang saham juga termasuk memberikan dukungan finansial dengan membeli saham sesuai dengan kesepakatan awal.
- c) Pemegang saham diharapkan mematuhi kode etik dan tata kelola yang ditetapkan perusahaan.

Standar Operasional Prosedur (SOP)

A. SOP Business Process

1. Proses Penerimaan Pesanan Website

Tujuan:

SOP ini disusun untuk mengatur proses penerimaan pesanan website di perusahaan jasa pembuatan website. SOP ini bertujuan untuk memastikan bahwa proses penerimaan pesanan berjalan dengan efektif dan efisien, serta menghasilkan website yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Proses:

A. Penerimaan Pesanan

Proses penerimaan pesanan dimulai dengan menerima pesanan dari pelanggan. Pesanan dapat diterima melalui berbagai cara, seperti telepon, email, atau formulir online.

B. Verifikasi Pesanan

Setelah pesanan diterima, langkah selanjutnya adalah memverifikasi pesanan tersebut. Verifikasi pesanan meliputi memastikan bahwa pesanan tersebut lengkap dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

C. Penandatanganan Perjanjian

Setelah pesanan diverifikasi, langkah selanjutnya adalah membuat dan menandatangani perjanjian. Perjanjian ini memuat kesepakatan antara perusahaan jasa pembuatan website dan pelanggan tentang spesifikasi website, biaya, dan tenggat waktu.

2. Proses Desain dan Pengembangan Website

Tujuan:

SOP ini disusun untuk mengatur proses desain dan pengembangan website di perusahaan jasa pembuatan website. SOP ini bertujuan untuk memastikan bahwa proses desain dan pengembangan website berjalan dengan efektif dan efisien, serta menghasilkan website yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Proses:

A. Analisis Kebutuhan

Proses desain dan pengembangan website dimulai dengan analisis kebutuhan. Analisis kebutuhan bertujuan untuk memahami kebutuhan dan tujuan pelanggan dari website tersebut.

B. Desain Website

Setelah kebutuhan pelanggan dipahami, langkah selanjutnya adalah desain website. Desain website meliputi pembuatan wireframe, desain grafis, dan desain antarmuka.

C. Pengembangan Website

Setelah desain website selesai, langkah selanjutnya adalah pengembangan website. Pengembangan website meliputi pengkodean, pengujian, dan deployment.

3. Proses Uji Coba dan Penyesuaian

Tujuan:

SOP ini disusun untuk mengatur proses uji coba dan penyesuaian website di perusahaan jasa pembuatan website. SOP ini bertujuan untuk memastikan bahwa website berfungsi dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Proses:

A. Uji Coba Website

Pengujian website bertujuan untuk memastikan bahwa website berfungsi dengan baik dan sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati. Pengujian website dapat dilakukan secara manual atau otomatis.

B. Penyesuaian Website

Setelah website diuji, langkah selanjutnya adalah penyesuaian website. Penyesuaian website dilakukan berdasarkan umpan balik dari pelanggan.

4. Proses Penyerahan dan Pelatihan

Tujuan:

SOP ini disusun untuk mengatur proses penyerahan dan pelatihan website di perusahaan jasa pembuatan website. SOP ini bertujuan untuk memastikan bahwa website diserahkan

kepada pelanggan dalam keadaan siap digunakan dan pelanggan dapat menggunakan website dengan baik.

Proses:

1. Penyerahan Website

Penyerahan website dilakukan kepada pelanggan setelah website disetujui oleh pelanggan. Penyerahan website dilakukan dengan cara mengirimkan website kepada pelanggan melalui media penyimpanan digital atau mengirimkannya melalui kurir.

2. Pelatihan Website

Pelatihan website diberikan kepada pelanggan untuk membantu pelanggan dalam menggunakan website. Pelatihan website dapat dilakukan secara online atau offline. Pelatihan online dilakukan melalui video atau webinar. Pelatihan offline dilakukan oleh tim desain dan pengembangan website.

B. SOP Recruitment

Standar Operasional Prosedur (SOP) Rekrutmen Karyawan

1. Proses Pemilihan dan Pengumuman Posisi yang Dibutuhkan

Tujuan:

Menentukan posisi yang dibutuhkan oleh perusahaan

Memastikan bahwa posisi yang dibutuhkan sesuai dengan kebutuhan bisnis

Menginformasikan kepada calon pelamar mengenai posisi yang dibutuhkan

Prosedur:

1. Analisis Kebutuhan

Tim HR melakukan analisis kebutuhan untuk menentukan posisi yang dibutuhkan oleh perusahaan. Analisis ini dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa faktor, antara lain:

- * Kebutuhan bisnis saat ini dan masa depan
- * Kuantitas dan kualitas sumber daya manusia yang ada
- * Kemampuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengisi posisi tersebut

2. Penetapan Kriteria

Tim HR menetapkan kriteria yang dibutuhkan untuk mengisi posisi tersebut. Kriteria ini dapat mencakup aspek pendidikan, pengalaman kerja, keterampilan, dan kompetensi.

3. Pembuatan Deskripsi Pekerjaan

Tim HR membuat deskripsi pekerjaan yang mencakup informasi mengenai tugas dan tanggung jawab, persyaratan kualifikasi, dan kondisi kerja untuk posisi tersebut.

4. Pengumuman Posisi

Deskripsi pekerjaan yang telah dibuat diumumkan kepada calon pelamar melalui berbagai media, seperti situs web perusahaan, media sosial, dan agen perekrutan.

a. Tanggung Jawab

- Tim HR bertanggung jawab untuk melakukan analisis kebutuhan, penetapan kriteria, pembuatan deskripsi pekerjaan, dan pengumuman posisi.
- Pimpinan unit kerja bertanggung jawab untuk memastikan bahwa posisi yang dibutuhkan sesuai dengan kebutuhan bisnis unit kerja tersebut.

b. Dokumen Terkait

- Deskripsi pekerjaan
- Formulir lamaran pekerjaan

c. Lampiran

- Contoh deskripsi pekerjaan
- Contoh formulir lamaran pekerjaan

Contoh Deskripsi Pekerjaan:

a. Posisi: Marketing Manager

b. Tugas dan Tanggung Jawab:

- Menyusun dan melaksanakan strategi pemasaran
- Memimpin tim marketing
- Meningkatkan penjualan dan brand awareness

c. Persyaratan Kualifikasi:

- Pendidikan S1/S2 di bidang marketing
- Pengalaman kerja minimal 5 tahun di bidang marketing
- Memiliki keterampilan komunikasi dan negosiasi yang baik
- Memiliki kemampuan berpikir strategis dan kreatif

d. Kondisi Kerja:

- Bekerja di kantor
- Jam kerja Senin-Jumat, 8-5
- Gaji dan tunjangan sesuai dengan kebijakan perusahaan

5. Contoh Formulir Lamaran Pekerjaan

a. Nama:

b. Alamat:

- c. No. Telepon:
- d. Email:
- e. Pendidikan:
- f. Pengalaman Kerja:
- g. Keahlian:
- h. Referensi:

2. Proses Interview dan Seleksi

Standar Operasional Prosedur (SOP) Proses Interview dan Seleksi Karyawan

Tujuan:

- Memilih kandidat terbaik yang memenuhi kriteria untuk mengisi posisi yang dibutuhkan
- Memastikan bahwa kandidat memiliki kompetensi dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menjalankan pekerjaannya

Prosedur:

1. Screening CV

Tim HR melakukan screening CV untuk menyeleksi kandidat yang memenuhi kriteria yang telah ditetapkan. Screening ini dilakukan dengan mempertimbangkan aspek pendidikan, pengalaman kerja, keterampilan, dan kompetensi.

2. Wawancara

Tim HR melakukan wawancara awal dengan kandidat yang lolos screening CV. Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran umum mengenai kandidat, seperti latar belakang pendidikan, pengalaman kerja, dan motivasinya. Serta untuk menilai kemampuan dan keterampilan teknis kandidat

3. Pembuatan Laporan

Tim HR membuat laporan hasil wawancara dan seleksi untuk diserahkan kepada pimpinan unit kerja.

4. Penilaian Pimpinan Unit Kerja

Pimpinan unit kerja menilai laporan hasil wawancara dan seleksi untuk menentukan kandidat yang terpilih. Serta melakukan wawancara kembali untuk menentukan kisaran gaji yang akan diberikan kepada kandidat.

Tanggung Jawab:

- Tim HR bertanggung jawab untuk melakukan screening CV, wawancara awal, wawancara teknis, dan wawancara user.

- Pimpinan unit kerja bertanggung jawab untuk menilai laporan hasil wawancara dan seleksi.

3. Proses Onboarding

Standar Operasional Prosedur (SOP) Onboarding Karyawan untuk Perusahaan Website

Tujuan:

- Membantu karyawan baru untuk beradaptasi dengan lingkungan kerja dan budaya perusahaan
- Memberikan informasi dan pelatihan yang dibutuhkan untuk memulai pekerjaan
- Membangun hubungan antara karyawan baru dengan tim dan manajemen

Prosedur:

1. Persiapan

Pada tahap ini, tim HR akan mempersiapkan semua kebutuhan onboarding, seperti:

- * Jadwal onboarding
- * Materi onboarding
- * Mentor

2. Orientasi

Orientasi dilakukan pada hari pertama karyawan baru bekerja. Pada tahap ini, karyawan baru akan diperkenalkan dengan perusahaan, budaya perusahaan, dan lingkungan kerja.

3. Pelatihan

Pada tahap ini, karyawan baru akan mendapatkan pelatihan yang dibutuhkan untuk memulai pekerjaan. Pelatihan dapat berupa pelatihan teknis, pelatihan soft skill, atau pelatihan lainnya yang relevan dengan posisi yang dibutuhkan.

4. Mentoring

Pada tahap ini, karyawan baru akan didampingi oleh mentor untuk membantunya beradaptasi dengan pekerjaan. Mentor akan memberikan bimbingan dan dukungan kepada karyawan baru.

5. Evaluasi

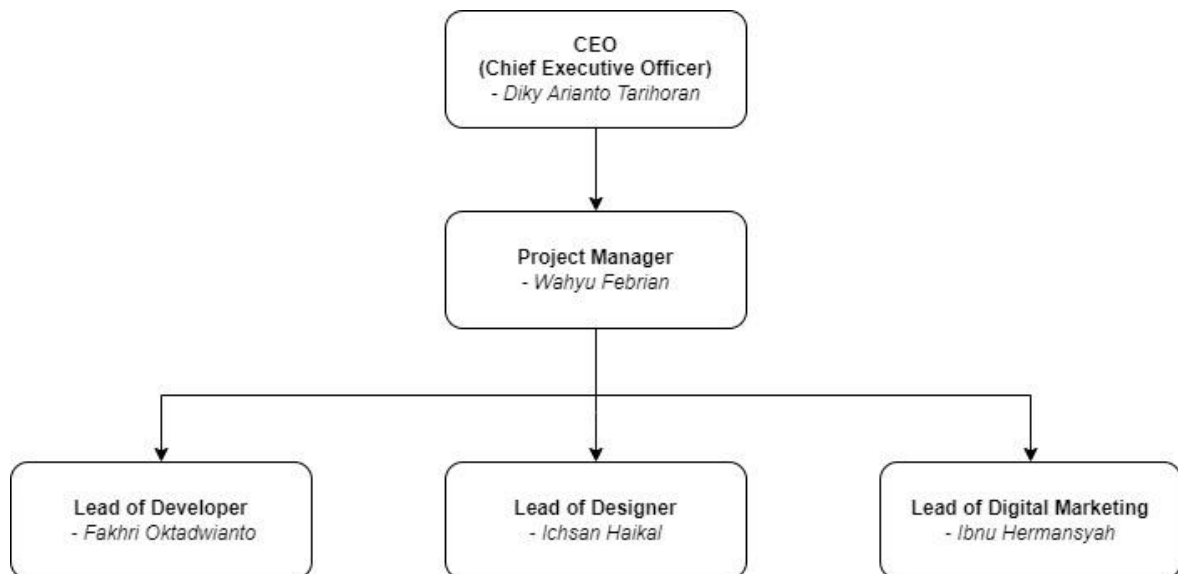
Pada tahap ini, kinerja karyawan baru akan dievaluasi untuk memastikan bahwa karyawan baru telah memahami dan menerapkan informasi dan pelatihan yang telah diberikan.

Tanggung Jawab:

Tim HR bertanggung jawab untuk mempersiapkan semua kebutuhan onboarding, mengelola proses onboarding, dan mengevaluasi kinerja karyawan baru.

Mentor bertanggung jawab untuk memberikan bimbingan dan dukungan kepada karyawan baru.

Struktur Organisasi Perusahaan



Berikut penjelasan mengenai peran dan tanggung jawab masing-masing personal dideskripsikan sebagai berikut:

CEO (Chief Executive Officer)

- Peran: Memimpin dan mengelola seluruh operasional perusahaan.
- Tanggung Jawab: Mengambil keputusan strategis, mengarahkan visi perusahaan, memastikan pencapaian tujuan bisnis, memimpin tim eksekutif.

Project Manager

- Peran: Mengelola proyek-proyek pemasaran digital.
- Tanggung Jawab: Merencanakan proyek, mengarahkan tim pemasaran digital, mengimplementasikan kampanye, menganalisis data dan tren, mengelola anggaran proyek, berkoordinasi dengan pemangku kepentingan, memantau tren dan inovasi pemasaran digital.

Lead of Developer

- Peran: Memimpin tim pengembang dalam proyek.
- Tanggung Jawab: Merancang dan mengembangkan solusi teknis, memimpin pengembangan produk, mengelola siklus pengembangan, memecahkan masalah teknis, mengkoordinasikan dengan tim lain.

Lead of Designer

- Peran: Memimpin tim desainer dalam proyek.

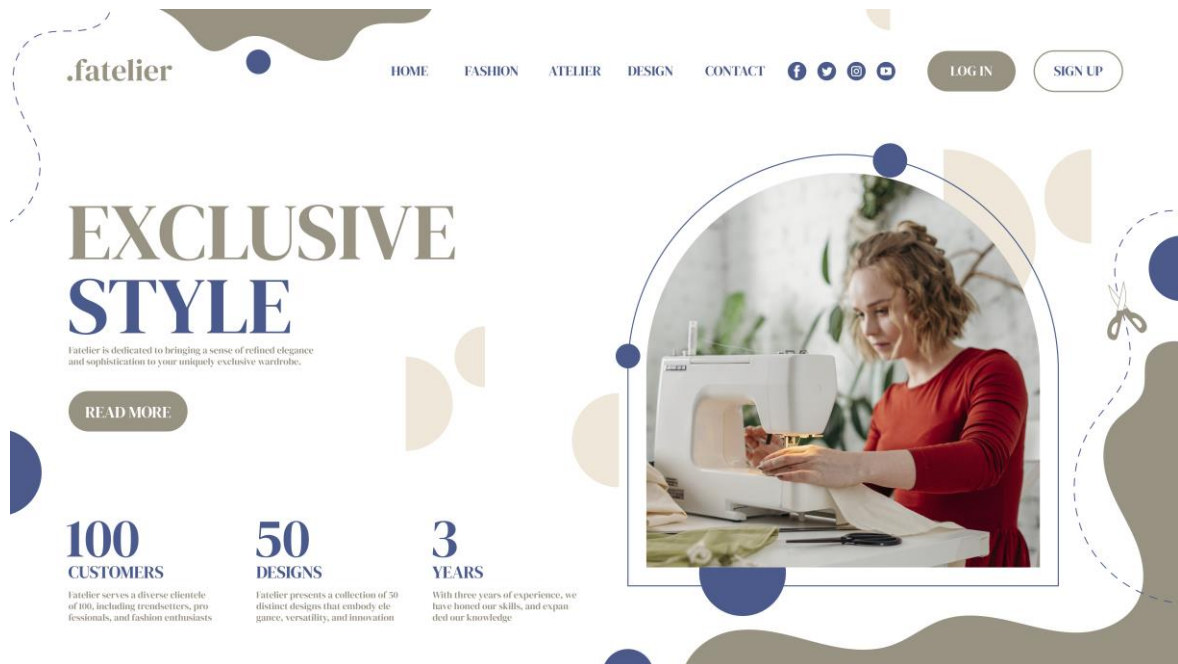
- **Tanggung Jawab:** Merancang konsep kreatif, mengembangkan desain visual, mengawasi proses desain, berkoordinasi dengan tim pemasaran dan pengembang.

Lead of Digital Marketing

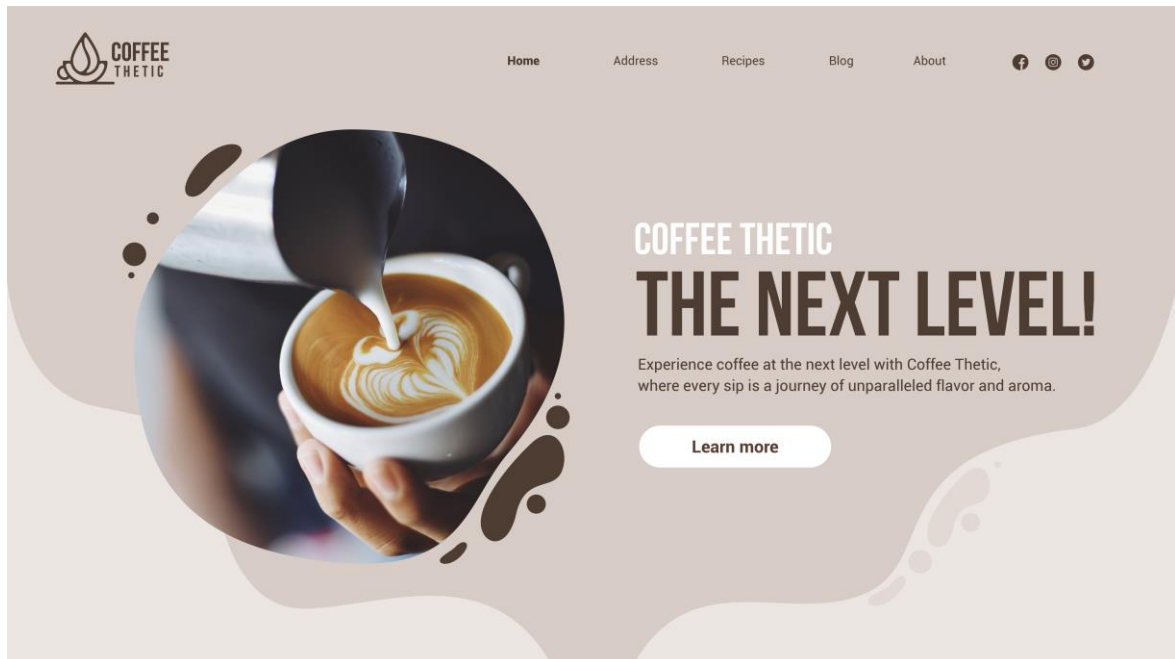
- **Peran:** Memimpin tim pemasaran digital dalam proyek.
- **Tanggung Jawab:** Mengembangkan strategi pemasaran digital, mengelola kampanye pemasaran, menganalisis data dan kinerja kampanye, mengoptimalkan taktik pemasaran, berkoordinasi dengan tim kreatif dan pengembang.

Portofolio Perusahaan

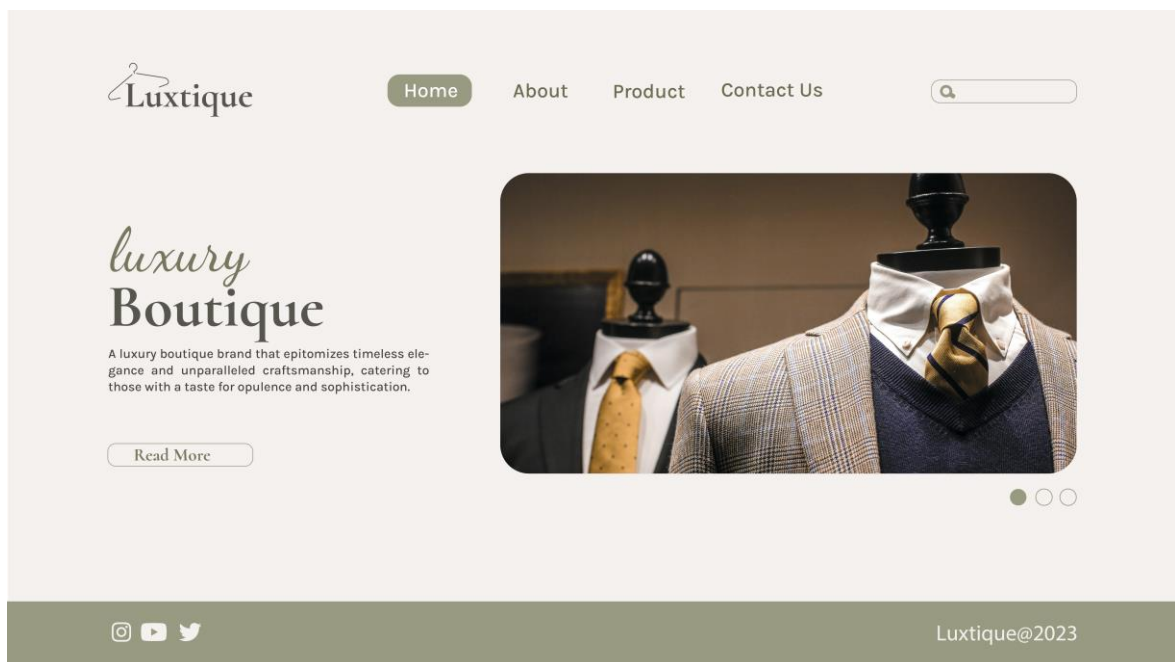
Portofolio 1



Portofolio 2



Portofolio 3



Tender dan Bidding

A. Tender

Tender Pembuatan Website UMKM

Pemberi Tender: PT Aestrotech

Deskripsi Proyek:

PT Aestrotech mencari penyedia layanan luar biasa dalam domain pembuatan situs web untuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Situs web ini akan berfungsi sebagai platform penting bagi UMKM untuk meningkatkan jangkauan pasar mereka, meningkatkan tingkat profesionalisme mereka, dan mencapai tingkat kemenangan yang tinggi. Proyek ini mencakup konsepsi dan konstruksi situs web, bersama dengan penyediaan layanan pemeliharaan situs web yang bertahan lama.

Persyaratan:

1. Kemahiran dalam pembuatan website, khususnya dengan konsentrasi pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).
2. Kemampuan untuk menyusun dan mengeksekusi situs web yang menarik secara visual dan mudah beradaptasi.
3. Pemahaman menyeluruh tentang kebutuhan UMKM yang berkaitan dengan desain situs web dan fitur operasional.
4. Demonstrasi kemampuan untuk menyajikan referensi terkait dari proyek sebelumnya.

Cara Mengajukan Penawaran:

Penyedia jasa yang tertarik untuk mengikuti tender ini diminta untuk mengirimkan proposal penawaran lengkap ke alamat email admin@aestrotech.co.id paling lambat pada tanggal 23 November 2023. Proposal harus mencakup informasi tentang pengalaman, portofolio, dan rincian harga yang diajukan.

B. Bidding

Penawaran untuk Tender Pembuatan Website UMKM

Penawar: [Nama Perusahaan Anda]

Deskripsi Penawaran:

Kami, [Nama Perusahaan Anda], bangga mengirimkan tawaran kami untuk proyek Tender Pembuatan Situs Web UMKM yang dipresentasikan oleh PT Aestrotech. Dengan keahlian kami yang luas dalam membuat situs web terbaik, kami memiliki keyakinan penuh dalam

kemampuan kami untuk melayani sebagai kolaborator yang sempurna untuk membantu PT Aestrotech dalam upaya meningkatkan bisnis UMKM.

Keuntungan Kami:

1. Kami memiliki banyak keahlian dalam pengembangan situs web untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), setelah berhasil melaksanakan banyak proyek.
2. Tim desainer dan pengembang kami sangat mahir dalam pembuatan situs web yang menarik secara visual dan mudah beradaptasi.
3. Kami memiliki pemahaman mendalam tentang persyaratan unik UMKM dalam hal desain situs web, fungsionalitas, dan skalabilitas.
4. Kualitas layanan kami dibuktikan dengan portofolio referensi proyek kami.

Harga Penawaran:

Kami mengusulkan tawaran dengan harga yang setara dengan [Jumlah Harga Penawaran]. Harga ini mencakup semua biaya yang terkait dengan desain, pembuatan, dan pemeliharaan situs web selama jangka waktu yang ditentukan.

Kami berdedikasi untuk memberikan layanan yang luar biasa dan berkolaborasi dengan PT Aestrotech untuk mencapai kesuksesan bersama dalam upaya ini.

Batas Waktu Penawaran:

Kami siap melaksanakan proyek ini sesuai dengan tenggat waktu yang ditetapkan oleh PT Aestrotech.

Kami mengucapkan terima kasih karena telah mempertimbangkan proposal kami. Kami bercita-cita untuk menjadi kolaborator yang dapat diandalkan dalam mewujudkan misi PT Aestrotech untuk mendorong perusahaan UMKM maju dengan memanfaatkan teknologi mutakhir dan desain yang menawan.

Hormat kami,

[Tanda Tangan dan Nama Penanggung Jawab]

Proses Submit dan Kontrak

Langkah 1: Inisiasi Kontak

PT Aestrotech dihubungi oleh klien UMKM melalui berbagai cara seperti email, telepon, atau dengan mengisi formulir permintaan penawaran di website perusahaan. Tim penjualan atau layanan pelanggan yang terhormat di Aestrotech segera mengakui pertanyaan klien dan mengatur pertemuan awal.

Langkah 2: Pertemuan Awal

Selama pertemuan awal, tim ahli di Aestrotech dengan penuh perhatian mendengarkan persyaratan dan tujuan spesifik klien UMKM yang berkaitan dengan pengembangan situs web. Mereka secara efektif menjelaskan berbagai layanan yang mereka tawarkan, mencakup teknologi mutakhir dan desain canggih yang mereka miliki.

Langkah 3: Persiapan Penawaran

Setelah memahami kebutuhan khas klien, Aestrotech dengan rajin merumuskan proposal proyek komprehensif yang dengan cermat menguraikan aspek-aspek penting seperti biaya, jadwal, dan prasyarat tambahan apa pun. Selanjutnya, proposal ini dikirimkan ke klien untuk evaluasi menyeluruh.

Langkah 4: Menegosiasikan Kontrak

Klien dan Aestrotech terlibat dalam negosiasi yang bermanfaat untuk menyempurnakan detail kontrak, menangani setiap modifikasi potensial dalam ruang lingkup proyek, jangka waktu penyelesaian, atau biaya tambahan. Setelah negosiasi mencapai kesimpulan yang memuaskan, kedua belah pihak saling menyetujui syarat dan ketentuan kontrak yang tepat.

Langkah 5: Eksekusi Kontrak

Aestrotech akan memberikan kontrak formal yang mencakup semua rincian yang disepakati bersama. Klien UMKM harus mengevaluasi perjanjian dengan cermat dan, setelah mencapai konsensus, membubuhkan tanda tangan mereka.

Langkah 6: Pengiriman Uang Awal

Sesuai dengan ketentuan yang diuraikan dalam kontrak, klien harus memulai pembayaran awal. Biasanya, pengiriman uang ini terdiri dari jumlah tetap atau persentase dari keseluruhan biaya proyek.

Langkah 7: Prosedur Pengembangan Situs Web

Setelah menyelesaikan kontrak dan menerima pembayaran awal, tim pengembangan Aestrotech akan memulai upaya mereka dalam menyusun situs web.

Langkah 8: Prosedur Peninjauan dan Finalisasi

Sepanjang proses pengembangan, klien harus menjaga hubungan interaktif dengan tim Aestrotech untuk memberikan masukan yang berharga dan mengusulkan revisi, jika dianggap perlu. Tim Aestrotech akan bertahan dalam upaya mereka sampai situs web mencapai hasil yang diinginkan yang dibayangkan oleh klien.

Langkah 9: Peluncuran Situs Web

Setelah berhasil menyelesaikan proyek dan kepuasan klien dengan hasilnya, proses pengujian dan pengoptimalan ekstensif akan dilakukan untuk memastikan kesiapan situs web untuk peluncuran resminya.

Langkah 10: Pelatihan dan Dukungan

Aestrotech menawarkan sesi pelatihan komprehensif kepada klien, dengan fokus pada manajemen situs web yang manjur dan teknik pemeliharaan. Selain itu, mereka berkomitmen untuk memberikan bantuan teknis yang cepat jika klien mengalami masalah setelah peluncuran situs web.

Langkah 11: Opsi Evaluasi dan Perpanjangan Kontrak

Setelah jangka waktu tertentu, klien dan Aestrotech akan terlibat dalam evaluasi menyeluruh terhadap kinerja situs web, yang pada akhirnya menentukan perlunya perpanjangan kontrak atau perpanjangan.

Business Continuity Plan (BCP)

A. Pengantar BCP:

Business Continuity Plan (BCP) PT Aestrotech dibuat untuk memastikan Kelangsungan Bisnis kami, Melindungi Aset Utama, Menjaga Keandalan Layanan kepada Pelanggan, dan Meminimalkan Dampak Kemungkinan Gangguan.

B. Risiko yang Diidentifikasi:

- Gangguan teknologi seperti pemadaman listrik atau kegagalan perangkat keras.
- Gangguan alam seperti bencana alam, banjir, atau gempa bumi.
- Kegagalan Infrastruktur di Jakarta.

- Gangguan internal seperti kesalahan karyawan atau kehilangan data.
- Gangguan eksternal seperti perubahan peraturan atau kebijakan pemerintah.

C. Struktur Tim BCP:

- CEO (Chief Executive Officer): Bertanggung jawab atas pengawasan dan implementasi BCP secara keseluruhan.
- Project Manager: Bertanggung jawab untuk perencanaan, koordinasi, dan implementasi BCP.
- Lead of Developer: Bertanggung jawab atas pemulihan sistem dan perangkat lunak kritis untuk operasi perusahaan.
- Lead of Designer: Bertanggung jawab untuk membuat dan merancang situs web untuk memastikan kelangsungan bisnis.
- Lead of Digital Marketing: Bertanggung jawab untuk komunikasi kepada pelanggan dan pemulihan kampanye pemasaran.

D. Langkah Utama Perencanaan Kelangsungan Bisnis (BCP):

- Identifikasi Risiko: Langkah penting pertama dalam BCP melibatkan identifikasi dan evaluasi menyeluruh dari potensi risiko yang memiliki kemampuan untuk menghambat operasi bisnis reguler.
- Perencanaan Pemulihan: Selanjutnya, dalam mengejar BCP yang kuat, sangat penting untuk mengembangkan rencana pemulihan komprehensif yang disesuaikan untuk mengatasi setiap risiko yang diidentifikasi dengan presisi dan efektivitas maksimal.
- Manajemen Sumber Daya: Memastikan ketersediaan sumber daya utama, seperti listrik cadangan, perangkat keras, dan infrastruktur alternatif, sangat penting dalam keberhasilan pelaksanaan BCP.
- Pelatihan dan Kesadaran: Untuk menumbuhkan budaya kesiapsiagaan dan meningkatkan implementasi BCP, sangat penting untuk secara teratur mengadakan sesi pelatihan bagi karyawan, memberikan mereka pengetahuan yang komprehensif tentang BCP dan rajin menjelaskan peran mereka dalam pelaksanaannya.
- Pengujian dan Evaluasi: Secara teratur menempatkan BCP ke simulasi yang ketat dan latihan darurat memfasilitasi pengujian dan evaluasi kemanjurannya secara berkelanjutan, sehingga membuka jalan untuk peningkatan lebih lanjut.

- **Komunikasi:** Pada saat keadaan darurat, membangun saluran komunikasi yang efektif dengan karyawan, pelanggan, dan pemangku kepentingan terkait lainnya mengambil peran penting dalam keberhasilan implementasi BCP.
- **Pemantauan dan Peningkatan:** Pemantauan yang konsisten terhadap perubahan risiko dan teknologi, ditambah dengan implementasi yang cepat dari perbaikan yang diperlukan, memastikan kekuatan dan ketahanan BCP yang berkelanjutan.

E. Dokumentasi BCP:

Dokumentasi komprehensif, mencakup rencana pemulihan, kontak darurat, dan panduan, akan diproduksi dengan cermat dan dibuat mudah diakses oleh semua tim yang terlibat.

F. Uji Coba dan Pembaruan:

Pengujian berkala BCP dan pembaruan selanjutnya sesuai dengan risiko yang berkembang dan lingkungan bisnis yang dinamis berfungsi sebagai langkah yang sangat diperlukan untuk mempertahankan kemandirian rencana.



AESTROTECH

PROPOSAL BISNIS



www.aestrotech.com

BAB I: PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Latar belakang pendirian Aestrotech sebagai penyedia jasa pembuatan website ini didasari oleh pemahaman mendalam terhadap perubahan lanskap bisnis, terutama di ranah UMKM, yang semakin bergeser ke arah digitalisasi. Era globalisasi dan teknologi informasi telah menciptakan peluang besar namun juga tantangan baru, terutama bagi UMKM yang seringkali kesulitan untuk bersaing dalam pasar digital yang semakin kompetitif.

Berawal dari observasi bahwa masih banyak UMKM yang belum memanfaatkan potensi internet sepenuhnya, muncullah ide untuk membentuk perusahaan yang fokus pada pembuatan website untuk UMKM. Dalam era di mana keberadaan online menjadi kunci untuk meningkatkan visibilitas dan mencapai pasar yang lebih luas, kami ingin menjadi solusi bagi UMKM yang ingin mengoptimalkan eksistensinya melalui platform digital.

Selain itu, latar belakang ini juga diperkuat oleh kesadaran akan pentingnya peran UMKM dalam perekonomian lokal. UMKM tidak hanya menjadi tulang punggung ekonomi, tetapi juga pendorong pertumbuhan dan penyerap tenaga kerja. Dengan memberikan akses dan kemampuan kepada UMKM untuk memiliki website profesional, kami berharap dapat memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal.

Dengan latar belakang ini, Aestrotech berkomitmen untuk menjadi mitra terpercaya bagi UMKM dalam menjalani transformasi digital, membuka peluang baru, dan menjembatani kesenjangan digital yang masih ada di kalangan UMKM.

B. Visi

Visi kami adalah menyediakan website berbasis teknologi dan desain kreatif yang membantu UMKM mencapai potensi bisnis mereka.

C. Misi

- Menyediakan fasilitas terbaik dalam pembuatan situs web kepada target pasar kami dengan teknologi canggih, desain kreatif, dan strategi pemasaran yang efektif.
- Menjadi mitra yang andal bagi pelanggan kami dalam proses pembuatan dan pengembangan situs web.
- Memberikan layanan yang memungkinkan target pasar kami untuk memiliki pelanggan yang aktif melalui situs web.

D. Tujuan

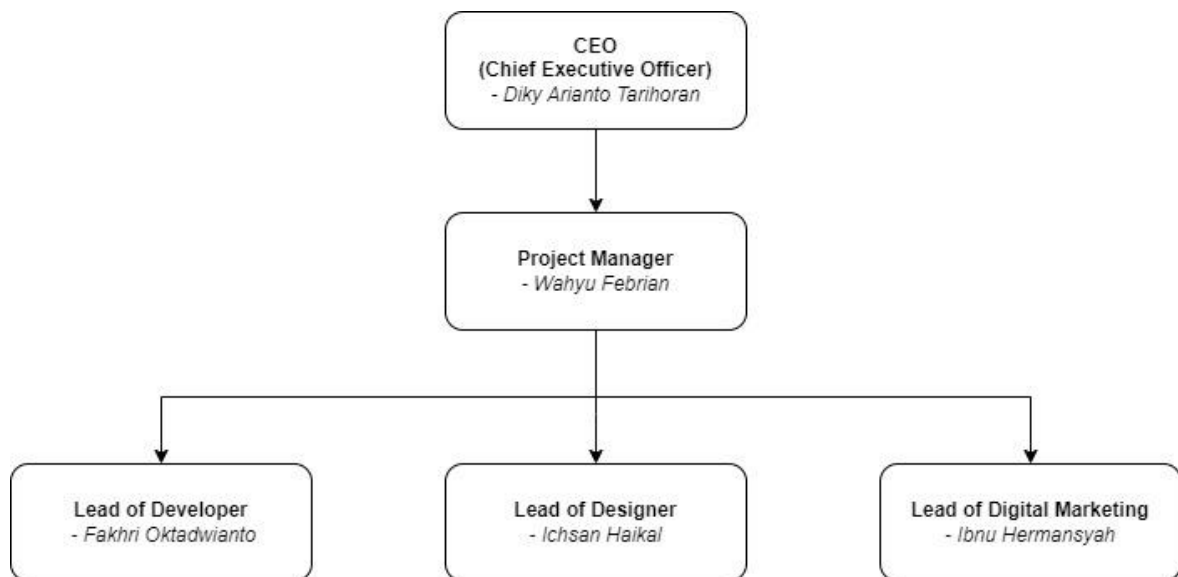
Tujuan utama Aestrotech adalah membantu UMKM memasuki era digital dengan menyediakan layanan pembuatan website yang inovatif dan terjangkau. Kami berkomitmen untuk meningkatkan eksistensi dan daya saing UMKM melalui solusi teknologi digital, memberikan pendampingan, dan mendukung pertumbuhan ekonomi sektor UMKM secara keseluruhan.

BAB II: TINJAUAN UMUM

A. Profil Usaha

Didirikan pada bulan Oktober 2023, PT Aestrotech merupakan sebuah perusahaan startup yang berbasis di Jakarta, yang menggabungkan teknologi dan kreativitas. Fokus utama perusahaan ini adalah memberikan layanan pembuatan website berkualitas tinggi kepada UMKM. Sebagai perintis di industri ini, Aestrotech bertujuan membantu bisnis-bisnis tersebut meningkatkan profesionalisme mereka, memperluas cakupan pasar, dan mencapai tingkat kesuksesan yang lebih tinggi. Dengan semangat inovasi yang mendalam, Aestrotech siap menjadi mitra terpercaya dalam memajukan bisnis Anda melalui solusi teknologi canggih dan desain yang menawan.

B. Struktur Kepemilikan dan Kepegawaian Usaha



Berdasarkan gambar tersebut, berikut penjelasan mengenai peran dan tanggung jawab masing-masing personal dideskripsikan sebagai berikut:

1. Diky Arianto Tarihoran sebagai CEO (Chief Executive Officer)

- Peran: Memimpin dan mengelola seluruh operasional perusahaan.
- Tanggung Jawab: Mengambil keputusan strategis, mengarahkan visi perusahaan, memastikan pencapaian tujuan bisnis, memimpin tim eksekutif.

2. Wahyu Febrian sebagai Project Manager

- Peran: Mengelola proyek-proyek pemasaran digital.

- Tanggung Jawab: Merencanakan proyek, mengarahkan tim pemasaran digital, mengimplementasikan kampanye, menganalisis data dan tren, mengelola anggaran proyek, berkoordinasi dengan pemangku kepentingan, memantau tren dan inovasi pemasaran digital.

3. Fakhri Oktadwianto sebagai Lead of Developer

- Peran: Memimpin tim pengembang dalam proyek.
- Tanggung Jawab: Merancang dan mengembangkan solusi teknis, memimpin pengembangan produk, mengelola siklus pengembangan, memecahkan masalah teknis, mengkoordinasikan dengan tim lain.

4. Ichsan Haikal sebagai Lead of Designer

- Peran: Memimpin tim desainer dalam proyek.
- Tanggung Jawab: Merancang konsep kreatif, mengembangkan desain visual, mengawasi proses desain, berkoordinasi dengan tim pemasaran dan pengembang.

5. Ibnu Hermansyah sebagai Lead of Digital Marketing

- Peran: Memimpin tim pemasaran digital dalam proyek.
- Tanggung Jawab: Mengembangkan strategi pemasaran digital, mengelola kampanye pemasaran, menganalisis data dan kinerja kampanye, mengoptimalkan taktik pemasaran, berkoordinasi dengan tim kreatif dan pengembang.

C. Lokasi Usaha

Lokasi usaha kami berlokasi di Jakarta Selatan, merupakan pilihan yang sangat cermat untuk memperluas dampak dan jangkauan layanan Aestrotech. DKI Jakarta, sebagai pusat bisnis dan teknologi di Indonesia, menyediakan lingkungan yang ideal untuk berkembang dalam industri jasa pembuatan website.

Kantor kami berlokasi di Jl. Jendral Sudirman Kav. 88 yang terletak di pusat kawasan bisnis Jakarta Selatan. Keputusan ini didasarkan pada beberapa pertimbangan strategis:

1. **Aksesibilitas:** Lokasi yang mudah dijangkau oleh klien dan mitra bisnis potensial, memastikan keterjangkauan bagi mereka yang ingin berkonsultasi langsung atau mengenal tim Aestrotech.
2. **Jaringan Bisnis:** DKI Jakarta sebagai pusat kegiatan bisnis Indonesia menawarkan kesempatan untuk menjalin hubungan dengan berbagai pihak terkait, termasuk perusahaan teknologi, startup, dan asosiasi bisnis.

3. **Infrastruktur:** Keberadaan infrastruktur kota yang baik memberikan dukungan optimal terhadap operasional harian kami, dari konektivitas internet hingga kemudahan transportasi.
4. **Pasar Potensial:** Sebagai ibu kota, Jakarta menawarkan pangsa pasar yang besar dan beragam, memungkinkan Aestrotech untuk berinteraksi dengan berbagai sektor bisnis dan industri.
5. **Inovasi:** DKI Jakarta dikenal sebagai pusat inovasi dan perkembangan teknologi di Indonesia, menciptakan lingkungan yang memacu tim Aestrotech untuk tetap up-to-date dengan tren terkini dalam industri.

Dengan memilih Jakarta sebagai basis operasional, Aestrotech dapat lebih efektif merespon kebutuhan pasar yang dinamis dan memberikan kontribusi yang lebih besar pada pertumbuhan UMKM di kawasan ini.

D. Analisis SWOT

Analisis SWOT Aestrotech:

a. Strengths (Kekuatan):

- Tim Ahli: Kehadiran tim yang terdiri dari profesional berpengalaman di bidang pengembangan web, desain, dan pemasaran digital memberikan keunggulan kompetitif dalam memberikan layanan berkualitas tinggi kepada klien.
- Harga Terjangkau: Model bisnis kami yang memberikan solusi berkualitas tinggi dengan harga terjangkau menjadi kekuatan utama dalam menarik UMKM yang memiliki anggaran terbatas.
- Inovasi Teknologi: Keterlibatan tim pengembang dalam memahami dan menerapkan teknologi terbaru memastikan bahwa kami dapat memberikan solusi website yang modern dan sesuai dengan perkembangan industri.

b. Weaknesses (Kelemahan):

- Keterbatasan Anggaran Pemasaran: Sebagai perusahaan baru, kami mungkin mengalami keterbatasan anggaran untuk kegiatan pemasaran awal. Hal ini dapat mempengaruhi tingkat visibilitas dan pencapaian target pasar.
- Ketergantungan pada Pasar Lokal: Fokus utama pada pasar lokal Jakarta mungkin membuat kami kurang mendapatkan peluang yang lebih luas di tingkat nasional atau internasional.

c. Opportunities (Peluang):

- Peningkatan Kebutuhan UMKM: Adanya tren peningkatan kebutuhan UMKM untuk memiliki keberadaan online memberikan peluang besar untuk pertumbuhan bisnis kami.
- Kerjasama dengan Asosiasi UMKM: Menggandeng asosiasi UMKM dapat menjadi jalur untuk meningkatkan keterlibatan dan memperluas jaringan klien potensial.

d. Threats (Ancaman):

- Persaingan dengan Penyedia Layanan Sejenis: Persaingan di industri jasa pembuatan website mungkin menjadi tantangan, dengan hadirnya pesaing yang menawarkan solusi serupa.

- **Perubahan Kebijakan Digital:** Perubahan kebijakan di bidang digital atau perubahan algoritma mesin pencari dapat berdampak pada strategi pemasaran digital kami.

Analisis SWOT ini memberikan gambaran menyeluruh tentang posisi Aestrotech di pasar, membantu kami untuk memanfaatkan kekuatan, mengatasi kelemahan, memanfaatkan peluang, dan mengantisipasi serta mengelola ancaman yang mungkin timbul dalam perjalanan bisnis kami.

BAB III: MANAJEMEN KEGIATAN OPERASIONAL USAHA

Manajemen kegiatan operasional merupakan bagian integral dari kesuksesan Aestrotech. Kami mengimplementasikan pendekatan terstruktur dan efisien dalam menjalankan operasional harian, melibatkan berbagai tim fungsional yang bekerja sama untuk memberikan layanan terbaik kepada klien. Berikut adalah poin-poin utama mengenai manajemen kegiatan operasional di Aestrotech:

a) Peralatan yang Modern:

Kami memiliki peralatan yang sangat modern untuk mendukung pengembangan website. Baik dari segi perangkat keras maupun lunak, kami selalu menggunakan teknologi terbaru guna memastikan efisiensi maksimal dalam setiap tahap produksi, dengan adanya dukungan perangkat keras dan lunak terkini.

b) Sistem Kegiatan Operasional yang Terkoordinasi:

Tim Project Manager, Developer, Designer, dan Digital Marketing bekerja bersama-sama dalam sistem terkoordinasi. Proses dimulai dari konsultasi dengan klien, perencanaan proyek, pengembangan, desain, hingga peluncuran website.

c) Keterlibatan Klien:

Kami memberikan penekanan pada keterlibatan klien dalam setiap tahapan pembuatan website dari tahap pra-produksi, produksi, dan pasca-produksi. Dengan komunikasi aktif, kami memastikan bahwa visi dan kebutuhan klien terpenuhi dengan sempurna.

d) Produk Kebutuhan Pokok yang Tersedia:

Selain layanan pembuatan website, kami juga menyediakan layanan pemeliharaan dan pelatihan penggunaan platform. Hal ini memastikan bahwa klien tidak hanya mendapatkan website yang profesional tetapi juga mendapatkan dukungan penuh setelah peluncuran.

e) Pengelolaan Tim yang Efektif:

Tiap Lead (Pemimpin) di setiap bagian (Development, Design, dan Digital Marketing) bertanggung jawab tidak hanya atas aspek teknis tetapi juga memastikan keseimbangan antara produktivitas dan kreativitas.

f) Sistem Monitoring Kualitas:

Kami menerapkan sistem pemantauan kualitas untuk memastikan bahwa setiap website yang kami hasilkan memenuhi standar tinggi. Ini mencakup uji fungsionalitas, keamanan, dan kepatuhan terhadap tren desain terbaru.

g) Pengembangan Sumber Daya Manusia:

Melalui pelatihan dan pengembangan kontinu, kami memastikan bahwa setiap anggota tim memiliki keterampilan terkini dalam industri teknologi dan desain.

Dengan pendekatan ini, manajemen kegiatan operasional kami bertujuan untuk menciptakan pengalaman yang mulus dan memuaskan bagi klien, sambil menjaga efisiensi dan kualitas dalam setiap langkah untuk klien.

BAB IV: RANCANGAN BIAYA DAN PENDAPATAN

1. Rincian Biaya

a. Biaya pengembangan website.

Deskripsi: Biaya ini mencakup pembuatan dan pengembangan website yang sesuai dengan kebutuhan dan identitas bisnis UMKM. Tim ahli kami akan menangani desain responsif, fungsionalitas yang optimal, dan integrasi keamanan.

Rincian Harga:

- Desain dan Pengembangan Website: Rp 15.000.000 - Rp 50.000.000
 - Perangkat Lunak dan Lisensi: Rp 5.000.000 - Rp 15.000.000
 - Perangkat Keras: Rp 10.000.000 - Rp 30.000.000
- Total: Rp 30.000.000 - Rp 95.000.000**

b. Biaya pemasaran dan promosi.

Deskripsi: Untuk memastikan visibilitas yang maksimal, biaya ini mencakup strategi pemasaran digital, iklan online, dan promosi melalui media sosial. Kami akan memastikan bahwa website UMKM dikenal oleh target audiens yang tepat.

Rincian Harga:

- Strategi Pemasaran Digital: Rp 10.000.000 - Rp 30.000.000
 - Kampanye Iklan Online: Rp 5.000.000 - Rp 20.000.000
 - Promosi dan Acara: Rp 5.000.000 - Rp 15.000.000
- Total: Rp 20.000.000 - Rp 65.000.000**

c. Biaya kepegawaian dan operasional.

Deskripsi: Biaya ini mencakup gaji karyawan, biaya operasional kantor, dan pemeliharaan perangkat dan infrastruktur yang diperlukan untuk menjalankan layanan dengan efisien.

Rincian Harga:

- Gaji dan Tunjangan Pegawai: Rp 40.000.000 - Rp 100.000.000 per tahun
 - Biaya Operasional Harian: Rp 10.000.000 - Rp 20.000.000 per bulan
- Total: Rp 50.000.000 - Rp 120.000.000 per tahun**

2. Sumber Pendapatan

a. Biaya jasa pembuatan website.

Deskripsi Layanan:

Kami menyediakan solusi pembuatan website yang terjangkau dan disesuaikan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Setiap paket dirancang untuk memenuhi kebutuhan unik bisnis Anda dan memberikan kehadiran online yang profesional. Berikut adalah deskripsi untuk setiap paket:

Paket Mikro	Paket Kecil	Paket Menengah
Rp. 499.000	Rp. 1.499.000	Rp. 2.999.000
<ol style="list-style-type: none">1. Desain Responsif 1 Halaman2. Integrasi Media Sosial3. Formulir Kontak4. Hosting Basis5. Domain (pilih dari domain yang tersedia)	<ol style="list-style-type: none">1. Desain Responsif hingga 5 Halaman2. Galeri Gambar3. Formulir Kontak dan Pemesanan4. Integrasi Media Sosial5. Optimasi SEO Dasar6. Hosting Standar7. Domain Gratis (1 tahun)	<ol style="list-style-type: none">1. Desain Responsif hingga 10 Halaman2. Galeri Gambar dan Portofolio3. Formulir Kontak, Pemesanan, dan Kustom4. Blog atau Berita5. Integrasi Media Sosial6. Optimasi SEO Lanjutan7. Analisis Situs Web8. Keamanan Situs Web9. Hosting Premium10. Domain Gratis (2 tahun)

b. Biaya pemeliharaan dan upgrade.

Deskripsi Layanan:

Layanan Pemeliharaan dan Upgrade kami dirancang untuk memastikan bahwa website UMKM Anda tetap beroperasi dengan optimal dan selalu relevan dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan bisnis. Berikut adalah deskripsi layanan tersebut:

Paket Mikro	Paket Kecil	Paket Menengah
Rp. 125.000 / Bulan	Rp. 250.000 / Bulan	Rp. 375.000 / Bulan
<ol style="list-style-type: none">1. Pemantauan Keamanan Dasar2. Backup Rutin3. Pembaruan Perangkat Lunak Utama4. Dukungan Email Dasar	<ol style="list-style-type: none">1. Pemantauan Keamanan Lanjutan2. Backup Rutin dan Restore3. Pembaruan Perangkat Lunak Utama dan Plugin4. Dukungan Email dan Telepon	<ol style="list-style-type: none">1. Pemantauan Keamanan Mendalam2. Backup Rutin, Restore, dan Pengoptimalan Database3. Pembaruan Perangkat Lunak Utama, Plugin, dan Tema4. Dukungan Email, Telepon, dan Layanan Bantuan 24/75. Pemantauan Kinerja Situs Web

c. Layanan konsultasi dan pelatihan.

Deskripsi Layanan:

Layanan Konsultasi dan Pelatihan kami didesain untuk memberikan dukungan kepada pemilik UMKM dalam memaksimalkan potensi bisnis online mereka. Tim konsultan kami siap memberikan panduan dan pengetahuan yang dibutuhkan agar UMKM dapat mengelola dan memanfaatkan website mereka secara efektif. Berikut adalah rincian layanan ini:

Paket Mikro	Paket Kecil	Paket Menengah
Rp. 25.000/Sesi	Rp. 50.000/Sesi	Rp. 75.000/Sesi
Konsultasi: <ul style="list-style-type: none"> • Analisis Kebutuhan Website • Penjelasan Tentang Desain dan Fungsionalitas Website Pelatihan: <ul style="list-style-type: none"> • Dasar-dasar Pengelolaan Website • Penggunaan Panel Kontrol dan Pembaruan Konten 	Konsultasi: <ul style="list-style-type: none"> • Analisis Kebutuhan dan Strategi Pemasaran Online • Peninjauan Kinerja Website dan Saran Perbaikan Pelatihan: <ul style="list-style-type: none"> • Pengelolaan Konten Lebih Lanjut • Strategi Pemasaran Digital Dasar 	Konsultasi: <ul style="list-style-type: none"> • Analisis Kinerja Website dan Peningkatan • Rencana Pengembangan Website Pelatihan: <ul style="list-style-type: none"> • Pengoptimalan SEO dan Analisis Lalu Lintas • Pemahaman Mendalam tentang Analitika Website

BAB V: PENUTUP

Dalam menutup proposal bisnis ini, kami ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tulus atas kesempatan ini. Aestrotech dengan penuh semangat dan komitmen siap untuk menjadi mitra terpercaya dalam mewujudkan visi dan kebutuhan digital bisnis Anda.

Kami yakin bahwa layanan kami bukan hanya sekadar pembuatan website, tetapi juga merupakan investasi dalam pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis Anda. Dengan tim yang berdedikasi dan pengalaman yang teruji, kami berkomitmen untuk memberikan solusi yang inovatif, terjangkau, dan dapat meningkatkan eksistensi bisnis Anda di dunia digital.

Jika proposal ini memenuhi harapan dan kebutuhan Anda, kami sangat berharap untuk dapat menjalin kerjasama yang bermanfaat. Kami siap untuk mendengar pertanyaan, masukan, atau klarifikasi lebih lanjut.

Terima kasih atas waktu dan perhatian Anda. Kami berharap dapat menjadi bagian dari kesuksesan dan pertumbuhan bisnis Anda melalui keberhasilan proyek bersama.

Hormat kami,

Diky Aianto Tarihoran

CEO, PT. Aestrotech

Jl. Jendral Sudirman Kav. 88,

Jakarta Selatan, DKI Jakarta

0823-7378-8641

support@aestrotech.com

www.aestrotech.com



PT. AESTROTECH

Menara Aestro - Jl. Jendral Sudirman Kav. 88
Jakarta Selatan, DKI Jakarta