

**LAPORAN OBSERVASI PROSES BISNIS PENJUALAN**  
**PT. MADU PRAMUKA**



**Anggota Kelompok :**

1. Rafif Setyo Nugroho: 19220737
2. Matius Dimas Praselia: 19220918
3. Fahmi Akmal Aziz Pane: 19221464
4. Anugrah Akbar Riyadi: 19220827

Kelas : 19.5A.11  
UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA  
JATIWARINGIN  
TAHUN AJARAN 2024

## DAFTAR ISI

COVER.....	1
DAFTAR ISI.....	2
BAB I.....	3
1. Latar Belakang Masalah .....	3
2. Tujuan Penelitian .....	3
BAB II.....	4
1. Profil Perusahaan PT Madu Pramuka.....	4
1.1. Profil Singkat.....	4
1.2. Sejarah dan Latar Belakang.....	4
1.3. Unit Usaha dan Lini Bisnis .....	5
1.4. Visi dan Misi .....	6
1.5. Keunggulan dan Citra Brand.....	7
1.6. Sistem dan Teknologi.....	7
1.7. Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan.....	7
2. Hasil Wawancara: .....	8
3. Analisis SWOT .....	10
BAB III .....	14
1. Kesimpulan .....	14
2. Testimoni .....	14
3. Saran .....	15
BAB IV .....	16

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1. Latar Belakang Masalah**

PT Madu Pramuka merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan madu, beroperasi di bawah naungan Gerakan Pramuka Nasional. Sebagai perusahaan yang telah berdiri cukup lama, PT Madu Pramuka memiliki potensi besar di pasar, terutama dengan reputasi dan kepercayaan yang telah terbangun dari nama besar “Pramuka.” Namun, di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif, perusahaan ini dihadapkan pada sejumlah tantangan, mulai dari keterbatasan modal untuk pengembangan, persaingan dengan produk madu lain yang kualitasnya bervariasi, hingga perlunya peningkatan sistem manajemen yang lebih modern dan terintegrasi.

Selain itu, dengan perkembangan teknologi dan pola konsumsi yang beralih ke platform digital, PT Madu Pramuka perlu segera mengoptimalkan penjualan online untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Tantangan lain adalah edukasi terhadap konsumen mengenai pentingnya madu sebagai suplemen kesehatan, yang masih rendah di Indonesia, terutama di kalangan generasi muda. Oleh karena itu, analisis proses bisnis dan identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang dihadapi PT Madu Pramuka menjadi penting untuk menyusun strategi pengembangan yang lebih tepat sasaran.

### **2. Tujuan Penelitian**

1. Menganalisis profil perusahaan dan proses bisnis PT Madu Pramuka.
2. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) yang dihadapi perusahaan.
3. Menyusun rekomendasi strategi pengembangan perusahaan. Menilai pengaruh analisis SWOT terhadap pengambilan keputusan bisnis di PT Madu Pramuka.

## **BAB II**

# **LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN INTERAKSI SOSIAL DENGAN MASYARAKAT**

### **1. Profil Perusahaan PT Madu Pramuka**

#### **1.1. Profil Singkat**

PT Madu Pramuka adalah perusahaan yang bergerak dalam industri madu dan bernaung di bawah Kwartir Nasional Gerakan Pramuka Indonesia. Berdiri sejak 2005, perusahaan ini didirikan untuk mendukung keberlanjutan berbagai kegiatan Gerakan Pramuka, sekaligus untuk mengembangkan industri madu nasional. Dengan mengusung nilai-nilai Pramuka yang identik dengan kebersamaan, keberanian, dan keberlanjutan, PT Madu Pramuka menonjol sebagai perusahaan yang memiliki visi lingkungan hidup dan kesehatan masyarakat Indonesia melalui produk-produk alami berkualitas.

#### **1.2. Sejarah dan Latar Belakang**

Cikal bakal PT Madu Pramuka dimulai pada tahun 1971 di Giringsing, Jawa Tengah, atas inisiatif Ketua Kwartir Nasional Pramuka pada masa pemerintahan Presiden Soeharto. Pada saat itu, Indonesia menghadapi masa-masa sulit dalam ketahanan pangan, sehingga pemerintah berupaya memperkenalkan usaha perlebahan sebagai sumber gizi alternatif yang terjangkau dan berkhasiat. Koloni lebah pertama kali didatangkan dari Australia, dan para peternak lebah dibina di Giringsing, yang memiliki sumber daya hutan memadai untuk menjaga kelangsungan hidup lebah.

Sebagai lembaga bisnis di bawah Pramuka, PT Madu Pramuka sejak awal telah dibentuk untuk tidak hanya menjalankan usaha secara mandiri, tetapi juga untuk mengedukasi masyarakat tentang manfaat madu serta peran lebah dalam menjaga keberlanjutan ekosistem. Seiring waktu, kawasan Cibubur ditunjuk sebagai pusat kegiatan utama PT Madu Pramuka, tempat perusahaan mengelola berbagai kegiatan edukasi dan wisata lebah.

Pada tahun 2005, PT Madu Pramuka resmi menjadi Perseroan Terbatas, beralih dari unit usaha dagang menjadi perusahaan yang lebih terstruktur secara profesional untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan kapasitas dalam menjangkau lebih banyak pelanggan di seluruh Indonesia.

### 1.3. Unit Usaha dan Lini Bisnis

PT Madu Pramuka memiliki empat unit usaha utama yang mendukung operasional perusahaan dan berkontribusi pada pendapatan untuk Gerakan Pramuka, yaitu:

1. Bumi Pangan Pramuka: Unit usaha ini berfokus pada penyediaan berbagai produk pangan yang terjangkau dan berkualitas bagi masyarakat.
2. PT Madu Pramuka: Sebagai unit utama, PT Madu Pramuka bergerak dalam produksi, pengemasan, dan pemasaran madu asli dan turunannya. Madu Pramuka yang diproduksi berasal dari koloni lebah yang dibudidayakan dengan menjaga standar keaslian tanpa bahan tambahan, dan telah mendapatkan sertifikasi dari BPOM serta sertifikasi halal dari MUI.
3. Taman Rekreasi Wilayah Dedika: Kawasan ini berfungsi sebagai taman wisata yang menawarkan pengalaman edukasi langsung tentang perlebaran bagi masyarakat umum dan khususnya bagi peserta Pramuka dan pelajar sekolah.
4. PT Mulino: Unit usaha ini mengelola fasilitas pom bensin sebagai salah satu sumber pendapatan tambahan untuk mendukung keberlanjutan program-program Pramuka di Indonesia.
5. Pusat Produksi dan Koloni Lebah

Meskipun PT Madu Pramuka beroperasi di Cibubur, pusat utama untuk peternakan lebah berada di Giringsing, Jawa Tengah. Wilayah ini dipilih karena hutan yang luas dan kondisi alam yang mendukung keberlangsungan hidup

koloni lebah secara alami. Dengan lingkungan yang memadai di Giringsing, PT Madu Pramuka memastikan kualitas madu yang dihasilkan tetap terjaga, serta memanfaatkan lingkungan alami sebagai tempat edukasi untuk masyarakat.

Di kawasan Cibubur sendiri, PT Madu Pramuka juga mengelola beberapa koloni lebah untuk keperluan edukasi, di mana para pengunjung dapat belajar lebih dalam tentang ekosistem lebah dan proses produksi madu. Hal ini mendukung tujuan perusahaan sebagai pusat edukasi perlebahan di Indonesia dan membangun kesadaran masyarakat tentang pentingnya menjaga populasi lebah yang berdampak pada keberlanjutan ekosistem.

#### 1.4. Visi dan Misi

##### A. Visi:

Menjadi perusahaan madu terkemuka di Indonesia yang mempromosikan gaya hidup sehat melalui produk madu berkualitas serta mendukung Gerakan Pramuka dalam menjalankan misinya untuk memajukan generasi muda yang sehat, peduli lingkungan, dan berintegritas.

##### B. Misi:

- Menyediakan produk madu asli dan berkualitas untuk masyarakat Indonesia.
- Mendukung kegiatan dan program Gerakan Pramuka melalui kontribusi pendapatan dari unit usaha.
- Mengedukasi masyarakat tentang manfaat madu dan pentingnya lebah bagi keberlanjutan ekosistem.
- Mengembangkan usaha secara berkelanjutan dengan mempertimbangkan keseimbangan antara bisnis dan kelestarian lingkungan.

### 1.5. Keunggulan dan Citra Brand

Sebagai perusahaan yang didirikan di bawah Gerakan Pramuka, PT Madu Pramuka memiliki reputasi yang kuat di masyarakat. Nama “Pramuka” yang disandang dalam produk madunya memberikan nilai tambah bagi konsumen karena diasosiasikan dengan nilai kepercayaan, keaslian, dan keberlanjutan. Produk madu PT Madu Pramuka diakui sebagai madu asli yang diproduksi dengan standar tinggi dan tanpa campuran bahan tambahan, menjadikannya pilihan utama bagi konsumen yang peduli terhadap produk-produk alami dan berkualitas.

### 1.6. Sistem dan Teknologi

Sejak tahun 2020, PT Madu Pramuka mulai menerapkan sistem komputerisasi dalam manajemen operasionalnya untuk meningkatkan efisiensi dan ketepatan pengelolaan data. Perusahaan menggunakan sistem akuntansi berbasis aplikasi SIMAK (Sistem Informasi Manajemen Akuntansi), yang dibangun dengan teknologi Java. Saat ini, PT Madu Pramuka sudah menerapkan sistem akuntansi terintegrasi yang mencakup seluruh proses bisnis dari produksi, pengemasan, distribusi, hingga penjualan dan laporan keuangan.

Penerapan sistem digital ini memungkinkan PT Madu Pramuka untuk mengelola proses bisnisnya dengan lebih transparan dan efisien, serta mendukung strategi pemasaran online yang menjadi salah satu prioritas utama perusahaan. Dengan keberadaan di marketplace seperti Shopee Mall, PT Madu Pramuka berencana memperluas jangkauan pasar hingga ke luar Pulau Jawa.

### 1.7. Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan

PT Madu Pramuka aktif dalam mendukung kegiatan edukasi tentang perlebaran dan keberlanjutan lingkungan. Melalui Taman Wisata Lebah, PT Madu Pramuka menyelenggarakan program-program edukasi bagi

anakaanak sekolah dan peserta Pramuka, mengajarkan tentang pentingnya lebah dalam proses penyerbukan tanaman dan dampaknya terhadap ketahanan pangan. Perusahaan juga mendorong peningkatan kesadaran akan manfaat madu sebagai alternatif produk kesehatan alami, yang tidak hanya dapat dikonsumsi ketika sakit, tetapi juga sebagai suplemen kesehatan harian. Selain itu, PT Madu Pramuka berkomitmen untuk menjaga keaslian produknya dan berpegang pada praktik bisnis yang etis. Madu yang dihasilkan selalu melalui uji laboratorium untuk memastikan kemurnian dan keamanan konsumsi, serta memiliki sertifikasi BPOM dan halal MUI. Komitmen ini memperlihatkan upaya perusahaan dalam menjaga standar produk yang berkualitas dan aman bagi masyarakat.

## 2. Hasil Wawancara:

- Apa Proses Bisnis yang sudah terkomputerisasi di Perusahaan ini?

Saat ini, PT Madu Pramuka telah menerapkan komputerisasi dalam sistem akuntansi dan manajemen keuangan mereka melalui aplikasi SIMAK (Sistem Informasi Manajemen Akuntansi), yang dibangun dengan teknologi Java. Sistem ini mencakup beberapa proses bisnis utama yang sudah terkomputerisasi:

- Manajemen Akuntansi dan Keuangan: Mencatat dan mengelola transaksi keuangan perusahaan, laporan keuangan, dan arus kas.
- Pencatatan Stok dan Inventaris: Mengelola inventaris produk jadi untuk penjualan, pencatatan stok bahan baku yang digunakan dalam produksi, dan manajemen inventori.
- Manajemen Penjualan Online: Integrasi dengan marketplace seperti Shopee untuk memudahkan pelacakan penjualan dan pengiriman produk secara otomatis.



- Bagaimana alur proses bisnis dapat berjalan?
  - Proses Pengadaan Bahan Baku (Alamiah): Dimulai dari pengelolaan koloni lebah di Giringsing untuk menghasilkan madu mentah. Koloni ini dikelola secara berkelanjutan dan dilakukan pemantauan rutin. **Produksi Madu:** Setelah madu mentah diambil, dilakukan proses penyaringan, pengemasan, dan pengecekan kualitas produk di pabrik Cibubur. Produk akhir harus lulus uji kualitas sebelum didistribusikan.
  - Pengelolaan Inventori: Stok madu yang telah dikemas dicatat dalam sistem inventarisasi. Sistem komputerisasi ini memungkinkan perusahaan untuk memantau stok secara real-time dan mengoptimalkan alokasi produk untuk penjualan.
  - Penjualan dan Distribusi: Proses ini melibatkan integrasi antara sistem akuntansi dengan manajemen penjualan. Pesanan dari marketplace atau toko fisik diproses, dan logistik dikoordinasikan untuk memastikan pengiriman tepat waktu.
  - Laporan Keuangan dan Evaluasi: Hasil penjualan, laporan stok, dan laporan keuangan lainnya diproses dan disajikan oleh sistem SIMAK untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan.
  
- Siapa / Bagian apa saja yang terlibat di dalam proses bisnis tersebut?
  - Departemen Produksi: Mengelola proses pengumpulan madu dari lebah hingga pengemasan produk.
  - Departemen Keuangan dan Akuntansi: Mengelola catatan keuangan, laporan penjualan, dan laporan keuangan perusahaan.
  - Departemen Distribusi dan Logistik: Mengelola proses pengiriman produk ke pelanggan dan memastikan koordinasi yang efektif dengan marketplace.
  - Departemen Pemasaran dan Penjualan: Bertanggung jawab atas penjualan produk, baik melalui toko fisik maupun online.
  - Tim IT dan Pengembangan Sistem: Memastikan sistem SIMAK dan aplikasi penjualan berjalan lancar tanpa kendala.
  
- Bagaimana interaksi proses bisnis ini terhadap proses bisnis yang lainnya?

- Inventarisasi dan Penjualan: Sistem inventaris terhubung langsung dengan proses penjualan, sehingga stok produk selalu tersedia berdasarkan permintaan pasar.
  - Keuangan dan Produksi: Departemen keuangan memonitor biaya produksi dan memberikan data keuangan kepada manajemen untuk mengoptimalkan proses produksi.
  - Logistik dan Pelayanan Pelanggan: Tim logistik bekerja sama dengan layanan pelanggan untuk memastikan produk yang dibeli pelanggan tiba sesuai jadwal dan dalam kondisi baik.
  - Pelaporan Terpadu: Setiap data transaksi, stok, dan laporan finansial diintegrasikan dalam satu laporan yang dapat diakses oleh manajemen untuk melakukan evaluasi dan perencanaan strategis.
- Inovasi apa yang akan dilakukan kedepannya?
    - Implementasi Sistem ERP: Dengan mengadopsi sistem ERP (Enterprise Resource Planning) yang lebih terintegrasi, PT Madu Pramuka dapat meningkatkan koordinasi antara semua departemen dan mengoptimalkan alur informasi.
    - Pengembangan Platform E-Commerce Sendiri: Membangun platform ecommerce perusahaan memungkinkan kendali lebih besar terhadap proses penjualan, data pelanggan, dan pengalaman belanja pelanggan.
    - Pengembangan Produk Turunan dari Madu: PT Madu Pramuka bisa memperluas portofolio produk dengan mengembangkan royal jelly, bee pollen, dan lilin lebah, menambah diversifikasi sumber pendapatan.
    - Sistem Customer Relationship Management (CRM): Sistem CRM akan membantu dalam manajemen pelanggan dan melacak preferensi konsumen, sehingga PT Madu Pramuka dapat menawarkan produk yang lebih personal dan sesuai kebutuhan pasar.

### 3. Analisis SWOT

- Apa saja *Strength* di dalam proses bisnis ini?

- Brand Terpercaya: Nama "Pramuka" dikenal luas dan diasosiasikan dengan kepercayaan, keaslian, dan nilai moral yang tinggi, sehingga masyarakat merasa aman mengonsumsi produk dari PT Madu Pramuka.
- Produk Madu Berkualitas: Madu yang diproduksi PT Madu Pramuka telah melalui uji laboratorium untuk memastikan kemurniannya, serta memiliki sertifikasi BPOM dan halal dari MUI.
- Jaringan Distribusi yang Luas: Dengan kehadiran di platform online seperti Shopee Mall dan berbagai toko fisik, perusahaan dapat menjangkau pasar di seluruh Indonesia.
- Hubungan dengan Gerakan Pramuka: PT Madu Pramuka memiliki peran khusus dalam mendukung kegiatan Gerakan Pramuka Indonesia, yang memberikan nilai tambah dari segi citra perusahaan.
- Fasilitas Edukasi dan Rekreasi: PT Madu Pramuka memiliki Taman Wisata Lebah yang digunakan sebagai sarana edukasi bagi masyarakat dan anak-anak, sehingga memperluas interaksi masyarakat dengan produk.
- Apa saja *Weakness* di dalam proses bisnis ini?
  - Ketergantungan pada Alam: Produksi madu sangat bergantung pada kondisi lingkungan, seperti ketersediaan bunga di sekitar wilayah peternakan.
  - Skala Produksi yang Terbatas: Dengan fasilitas terbatas, PT Madu Pramuka mungkin belum mampu memenuhi permintaan madu asli yang terus meningkat dari pasar nasional.
  - Penerapan Teknologi yang Terbatas: Meski sudah mulai menggunakan teknologi komputerisasi, penerapan sistem digital masih bisa diperluas, terutama dalam pengelolaan rantai pasokan dan manajemen inventori.
- Apa saja *Opportunity* di dalam proses bisnis ini?

- Permintaan Madu Alami yang Tinggi: Seiring dengan peningkatan kesadaran masyarakat akan kesehatan, permintaan akan madu murni dan alami terus meningkat di Indonesia.
- Pengembangan Produk Turunan: Selain madu murni, PT Madu Pramuka bisa mengembangkan produk-produk turunan seperti royal jelly, bee pollen, atau lilin lebah.
- Peluang Ekspor: Madu berkualitas dari Indonesia diminati di pasar internasional, sehingga ekspansi ke pasar ekspor bisa menjadi peluang besar.
- Taman Wisata Lebah di Cibubur menjadi aset penting yang dapat ditingkatkan sebagai sumber edukasi dan rekreasi yang mendukung pelestarian lingkungan.
- Apa saja *Threat* di dalam proses bisnis ini?
  - Persaingan dari Produk Pesaing: Produk madu lokal maupun impor yang mengklaim keaslian dapat mempengaruhi pangsa pasar PT Madu Pramuka.
  - Ancaman Perubahan Iklim: Pemanasan global dan deforestasi dapat mempengaruhi jumlah bunga dan tanaman yang dibutuhkan lebah untuk memproduksi madu.
  - Pengaruh Pandemi atau Krisis Kesehatan Global: Krisis seperti pandemi COVID-19 dapat berdampak pada aktivitas produksi dan distribusi.
  - Harga Bahan Baku yang Fluktuatif: Kenaikan biaya operasional, termasuk bahan baku dan logistik, dapat mempengaruhi harga jual dan margin keuntungan.
- Seberapa besar pengaruh analisis SWOT pada proses bisnis ini?
 

Analisis SWOT memiliki pengaruh besar dalam pengambilan keputusan dan inovasi PT Madu Pramuka. Misalnya, berdasarkan peluang di pasar digital, perusahaan memutuskan untuk memperluas pangsa pasar melalui marketplace dan menjangkau konsumen di luar Pulau Jawa. Selain

itu, analisis terhadap kelemahan internal menjadi dasar untuk berinvestasi dalam sistem terintegrasi agar manajemen operasional menjadi lebih efisien dan modern. Perubahan ini tidak hanya meningkatkan produktivitas, tetapi juga mendorong profesionalisme di seluruh unit bisnis.

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, PT Madu Pramuka adalah perusahaan yang memanfaatkan keunggulan dan reputasinya sebagai entitas yang berada di bawah naungan Gerakan Pramuka Nasional. Perusahaan ini berkomitmen untuk mendukung program-program Pramuka melalui usaha dagang dan jasa yang terkait dengan produksi madu dan edukasi lebah. PT Madu Pramuka telah berkembang dari sistem manual ke sistem yang lebih modern dan terkomputerisasi, terutama dalam aspek akuntansi dan pemasaran, untuk memenuhi kebutuhan pasar yang semakin berkembang. Melalui tiga saluran penjualan—door-to-door, outlet, dan marketplace online—perusahaan terus berusaha menjangkau pelanggan yang lebih luas.

Analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan PT Madu Pramuka terletak pada brand "Pramuka" yang kuat, namun tantangannya masih meliputi keterbatasan modal dan persaingan dengan produk madu lain, terutama madu yang lebih murah namun kualitasnya belum tentu terjamin. Adanya edukasi di bidang kesehatan, khususnya mengenai manfaat madu sebagai suplemen harian, membuka peluang lebih luas bagi PT Madu Pramuka untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan produk sehat yang alami.

#### **2. Testimoni**

Pengalaman observasi dan wawancara langsung di PT Madu Pramuka ini sangat berkesan dan bermanfaat. Kegiatan ini tidak hanya memperluas wawasan kami mengenai dunia kerja dan operasional perusahaan, tetapi juga memberikan gambaran nyata tentang proses bisnis dan tantangan yang dihadapi perusahaan. Melalui observasi ini, kami dapat lebih memahami bagaimana sebuah bisnis dijalankan, termasuk aspek strategis yang mendukung keberlanjutan perusahaan.

Selain itu, kegiatan ini memberikan nilai pengembangan diri yang sangat berharga, karena kami menjadi lebih siap menghadapi dunia kerja nantinya. Dengan

melihat langsung cara kerja di perusahaan, kami mendapat insight tentang bagaimana cara beradaptasi di lingkungan profesional, memahami struktur perusahaan, hingga mengetahui pentingnya kerja sama tim dalam mencapai tujuan bisnis.

### 3. Saran

PT Madu Pramuka disarankan untuk memperkuat aspek teknologi dan digitalisasi dalam operasionalnya guna meningkatkan efisiensi dan ketepatan dalam pemantauan stok, transaksi, dan keuangan. Selain itu, perusahaan sebaiknya lebih aktif memasarkan produknya melalui platform online seperti marketplace dan media sosial untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan mengikuti tren belanja digital. Perlu juga diadakan kampanye edukatif untuk memperkenalkan manfaat madu sebagai suplemen kesehatan alami, terutama bagi generasi muda. Optimalisasi distribusi dan inovasi produk yang sesuai kebutuhan pasar juga penting dilakukan untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan perusahaan di industri madu.

## **BAB IV**

### **LAMPIRAN**

1. Foto Bersama Supervisor IT PT. Madu Pramuka



2. Foto Lebah Dalam Kotak





### 3. Foto Surat Keterangan Telah Melakukan Riset

**SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN ANALISA PROSES BISNIS**  
**PADA PT. MADU PRAMUKA**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Markus Chritiawan Sigit  
Jabatan : Supervisor IT  
Nama Perusahaan : PT. MADU PRAMUKA

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

No.	Nama Mahasiswa	NIM	Semester	Program Studi
1.	Rafif Setyo Nugroho	19220737	5	Sistem Informasi
2.	Matius Dimas Praselia	19220918	5	Sistem Informasi
3.	Fahmi Akmal Aziz Pane	19221464	5	Sistem Informasi
4.	Anugrah Akbar Riyadi	19220827	5	Sistem Informasi

Telah melakukan analisa di PT. Madu Pramuka pada tanggal 31 Oktober 2024 untuk memenuhi tugas :

Mata Kuliah : Proses Bisnis TI  
Dosen Pengampu : Findi Ayu Sariasih, ST, M.MSI.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 31 Oktober 2024

Supervisor IT

Markus Chritiawan Sigit