L A M P I R A N

Lampiran 1
Surat Balasan Pra Penelitian

Talenta Tourism
INTERNATIONAL
Jl. Boulevard Raya Ruko Merdeka No.28A, Panakukang Mas – Makassar
Telp: +62411 – 420616 / +62411 – 437611 Fax: +62411 – 430052
Email: talenta_travel@yahoo.co.id Website: www.talentatourism.co.id

Makassar, 29 Maret 2023

Nomor : 010/SP/TLT/III/2023
Lamp : -

Kepada Yth,
Ibu Wakil Direktur 1 Bidang Akademik Politeknik STIA LAN
Di,
Makassar

Perihal : Tanggapan pengambilan data awal Prapenelitian

Dengan Hormat,

Menanggapi surat dengan nomor 0533/STIA.3.1.1/PPS.02.05/2023 perihal permohonan pengambilan data awal Prapenelitian pada PT. Talenta International Tourism yang akan diikuti oleh mahasiswa Program Studi ABSP Politeknik STIA LAN Makassar yang bernama :

1. Adrian Hartanto Ismail (NPM S022019014)

Bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut dapat melaksanakan Praktek Kerja Industri di Perusahaan kami dengan jadwal pelaksanaannya sesuai permintaan dan mengikuti ketentuan di perusahaan kami.

Demikian surat ini disampaikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya, dan atas perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

Hormat kami,
PT Talenta International Tourism

Talenta Tourism INTERNATIONAL

Hasmawati
HRD Manager

Lampiran 2
Surat Telah Melaksanakan Penelitian

Talenta Tourism
INTERNATIONAL
Jl. Boulevard Raya Ruko Meranti No.28G. Panakukkang Mas – Makassar
Telp: +62411 – 420616 / +62411 – 437611 Fax: +62411 – 430052
Email: talenta_travel@yahoo.co.id Website: www.talentatourism.co.id

SURAT KETERANGAN
No. 018/SK-HR/PKL/V/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hasmawati
Jabatan : Manager HRD

Menerangkan bahwa :

Nama : Adrian Hartanto Ismail
Nim : S022019014
Jurusan : Administrasi Bisnis Sektor Publik

Telah melaksanakan penelitian dalam penyelesaian studi pada Program Sarjana Terapan Politeknik STIA LAN Makassar di PT Talenta International Tourism dari Tanggal 15 mei 2023 sampai dengan Tanggal 19 Juni 2023.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 24 Mei 2023
PT. Talenta International Tourism

Hasmawati
Manager HRD

Lampiran 3
Dokumentasi

Pra Penelitian bersama Direktur Keuangan, 29 Maret 2023

Penelitian bersama Direktur Utama, 6 Juni 2023

Presentasi karya kepada perusahaan, 13 Juli 2023

Lampiran 4
Pedoman Wawancara

A. ASPEK UMUM DAN MANAJEMEN

1. Bagaimana perencanaan strategis perusahaan dalam menentukan jumlah SDM untuk pembukaan cabang baru?
2. Bagaimana perencanaan anggaran yang dibutuhkan untuk pembukaan cabang baru?
3. Apakah modal yang dibutuhkan nantinya berasal dari modal perusahaan atau investor?
4. Bagaimana struktur organisasi perusahaan?
5. Bagaimana peran serta tanggung jawab setiap unit departemen yang ada dalam perusahaan?
6. Bagaimana model kepemimpinan atau strategi yang digunakan perusahaan untuk menjadi aspek penggerak agar pekerjaan yang dilakukan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan?
7. Bagaimana strategi pengawasan perusahaan agar dapat meminimalisir kesalahan sehingga hal yang dikerjakan dapat selaras dengan rencana yang telah ditetapkan?
8. Bagaimana perencanaan rekrutmen perusahaan dalam agenda pembukaan cabang baru?
9. Bagaimana strategi perusahaan dalam pemberian kompensasi agar SDM yang dimiliki dapat memiliki loyalitas yang tinggi terhadap perusahaan?
10. Bagaimana mekanisme pemberhentian kepada karyawan perusahaan?
11. Bagaimana bentuk kepedulian perusahaan dalam keselamatan kerja karyawan?

B. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

1. Seberapa besar potensi pasar usaha travel agent di Kabupaten Pare-pare?
2. Layanan apa saja yang menjadi fokus perusahaan dalam pembukaan cabang baru pada tahap awal?
3. Bagaimana sistem penjualan dan pembayaran yang akan diimplementasikan perusahaan?
4. Bagaimana tingkat persaingan dan jumlah kompetitor yang perlu diwaspadai oleh perusahaan?
5. Apa yang menjadi kekuatan perusahaan dalam persaingan pembukaan cabang baru?
6. Apa yang menjadi kelemahan perusahaan?
7. Peluang apa yang menjadi indikator perusahaan untuk memutuskan pembukaan cabang baru?
8. Apa saja ancaman yang perlu diwaspadai selain persaingan pasar dalam rencana pembukaan cabang baru?
9. Apa saja media promosi yang digunakan?
10. Bagaimana alur proses layanan bisnis perusahaan?
11. Siapa segmen pasar dan target pasar perusahaan di Kabupaten Pare-pare?
12. Bagaimana posisi pasar perusahaan?
13. Apa saja mitra perusahaan?

C. ASPEK TEKNIK

1. Bagaimana strategi penentuan lokasi perusahaan?
2. Bagaimana kesiapan layout perusahaan?

3. Apa saja teknologi yang digunakan perusahaan?
4. Bagaimana strategi produksi perusahaan dalam menciptakan customer retention?
5. Bagaimana penentuan produk dalam pembukaan cabang baru?
6. Apa saja tahapan agenda perusahaan dalam perencanaan pembukaan cabang baru?
7. Bagaimana strategi rencana *quality control* perusahaan?

D. ASPEK KEUANGAN

1. Dari mana sumber modal awal perusahaan dalam rencana pembukaan cabang baru?
2. Seberapa besar modal yang dibutuhkan?
3. Bagaimana modal awal perusahaan dua tahun terakhir?
4. Apa saja investasi awal perusahaan dalam dua tahun terakhir?
5. Berapa lama jangka waktu pengembalian modal perusahaan dalam dua tahun terakhir?
6. Bagaimana *cashflow* perusahaan dua tahun terakhir?
7. Bagaimana tingkat penjualan perusahaan pasca pandemi covid-19?
8. Layanan apa yang memiliki tingkat penjualan tertinggi?
9. Bagaimana laporan laba/rugi perusahaan dua tahun terakhir?

Lampiran 5
Pedoman Observasi

1. Bagaimana kondisi daya minat terhadap layanan Talenta International Tourism?
2. Bagaimana kondisi layout perusahaan?
3. Teknologi apa saja yang digunakan?
4. Bagaimana kondisi lingkungan kerja perusahaan?
5. Bagaimana penampilan karyawan perusahaan?

Lampiran 6
Coding Verbatim

No	INDIKATOR	KETERANGAN
Aspek Umum dan Manajemen		
1.	Rencana SDM	- Untuk SDM-nya itu yang paling utama tentu harus ada kepala cabang, kemudian bagian ticketing, kasir 1 atau 2 orang, dan *accounting.* Jadi kurang lebih 4-5 orang.
2.	Rencana Anggaran Cabang Baru	- Modalnya tergantung dari mapping dan hitungan *Break event point* (BEP), ada cabang yang saya anggap kalo saya modali itu BEP-nya lama baru kembali. Sehingga saya butuh mitra atau partner yang punya rumah atau ruko terus nanti saya kerjasama dengan dia jadi saya tidak butuh biaya sewa gedung lagi, nanti *reward*-nya sistem bagi hasil keuntungan. Kemudian untuk Parepare saya pikir disana ritel, orang-orangnya banyak bermain di ritel sehingga *Break Event Point*-nya lama. - Menggunakan modal perusahaan, tidak butuh investor. Investor bukan berupa uang tapi properti.
3.	Struktur Organisasi	- Jadi di Talenta kita punya unit 3 departemen, departemen ticketing, departemen tour, departemen umroh. Jadi ketiga departemen ini punya masing-masing satu manajer sebagai satu penemu untuk memanjerial semua *staff*-nya yang ada dan bertanggung jawab atas segala kekurangan dari *staff*-nya.
4.	Peran dan Tanggung Jawab	- Pengelola Tim IT kita ada SDM tersendiri dan memiliki peran ganda dalam perusahaan di bidang promosi. - Staff operasional membantu manajer tour dalam membuat paket. - Staff ticketing bertanggung jawab untuk menentukan harga tiket. - Tour Leader itu bertugas menemani customer mulai dari berangkat tour hingga kembali ke Makassar. - Staff Umroh dan Haji fokusnya membuat paket umroh dan haji yang berkoordinasi dengan tim ticketing dan operasional. - Kalau administrasi itu kalo misal umroh kan ada dokumen administrasi yang perlu dipenuhi seperti misal membuat visa dan

		pasport.
5.	Model Kepemimpinan	- Kalau di Talenta sendiri cara kepemimpinannya langsung dari Direktur tapi langsung bisa ke *staff*-nya tidak perlu ke manajernya. Jadi kalau butuh informasi di ticketing langsung ke staff ticketing. - Kalau meeting bersama biasanya kita membuat konsep dan libatkan semua.
6.	Pengawasan	- Kita punya sistem, jadi penjualan dan pembelian itu bisa diketahui langsung oleh pusat. - Kita juga bagikan form untuk lihat bagaimana kepuasan pelanggan.
7.	Rekruitmen	- Kita pake tenaga kerja lama yang disini dulu, kemudian kita terima orang lokal. Karena kita harus pake orang lokal untuk dibina dan diajar, setelah berhasil baru kita lepas
8.	Jaminan Kesehatan	- Meskipun kita perusahaan kecil, karyawan disini difasilitasi dengan BPJS kenagakerjaan.
9.	Kompensasi	- Biasanya kita ada insentif, untuk karyawan yang kinerjanya bagus - Biasanya dua tahun sekali biasanya anak-anak dibawa liburan ke malang, bahkan sebelum pandemi pernah diberangkat umroh satu orang satu.
10	Pemberhentian	- Kita berikan surat peringatan, tergantung tingkat kesalahan. Kalau memang fatal biasanya langsung SP 3
11.	Punishment	- Disini kita gunakan finger print untuk kontrol kehadiran, kalau terlambat karyawan akan dikenakan pemotongan gaji.
Aspek Pasar dan Pemasaran		
1.	Potensi Pasar	- Setiap daerah pasti memiliki potensi jika kita menentukan product sesuai dengan kebutuhan market. - Iyaa untuk kabupaten Pare-pare karena kebetulan kami memiliki customer beberapa anggota DPRD, jadi dasar itu kita akan melangkah kesitu. - Data Penduduk, data travel agent, ekonomi daerah terkait, tingkat perjalanannya.
2.	Layanan Utama Perusahaan	- Umroh dan Haji itu modelnya series, untuk tour kita fokus untuk membidik pasar yang belum ada di pasar. Sifatnya blue ocean, jadi berdasarkan apa yang dibutuhkan konsumen atau *by request*. - Jarang sekali kita membuat dalam bentuk series, series itu pelanggan pertama mendaftar, kedua, ketiga, dst. Kecuali Umroh dan Haji.

3.	Segmen Pasar	- Pedagang dan akademisi
4.	Kompetitor	- Saya belum melakukan riset spesifik terkait kompetitor
		- Kompetitor bukan masalah besar bagi saya, sekarang eranya kolaborasi. Terkadang saya bekerja sama dengan sesama travel agent untuk model B2B. - Observasi dijalankan, tapi mengolah data tersebut belum.
5.	Media pemasaran	- Kita ada youtube, facebook, instagram. Kalo tiktok belum ada.
6.	Harga	- Harga relatif, menurut beberapa konsumen kita mahal tapi secara layanan kita bagus. - Ada konsumen yang mengaggap mahal tapi karena memiliki ikatan emosional yang baik dengan produsen, pelanggap tetap beli.
7.	Kekuatan	- Aplikasi Talenta - *Networking (government – non government)* - Belum pernah ada kasus
8.	Kelemahan	- SDM, SDM itu *complicated*. Ada orang yang jago jadi tour leader tapi *passion*-nya ga dapat. Resikonya kinerja menurun.
9.	Peluang	- Pangsa pasar yang sudah dijangkau - Pertumbuhan ekonomi daerah terkait
10.	Ancaman	- Regulasi pemerintah, kita sebuah product biasanya tiba – tiba regulasinya beda. Contoh misalkan umroh pada 1 Muharram, pantangannya adalah regulasi pemerintah arab saudi apakah sudah buka?
11.	Mitra	- Travel agent di kota lain - Universitas - Kedutaan besar
Aspek Teknik		
1.	Penentuan Lokasi	- Kalo lokasi pasti belum ada, yang penting mobil bisa masuk itu aja sih. Terus aksesnya mudah dijangkau dan kekuatan SDM itu yang terpenting, bagaimana SDM-nya bisa menguasai wilayah itu. - Kalo lokasinya dimana saja saya tidak ada masalah, karena percuma biar di pinggir jalan kalo tidak ada lahan parkir
2.	Layout	- Sederhana aja, kurang lebih seperti disini. - Layout seperti travel agent pada umumnya
3.	Tahap pembukaan cabang	- Kalo buka cabang itu rata-rata 6 bulan minimal kita punya, karena kita penentuan pasar bukan penentuan lokasi. - Penentuan segmen pasar yang ingin kita tembak, kebutuhan pasar, mapping pasar, dan itu bisa sampai 6 bulan. Apa sih yang dibutuhkan orang disana, apakah perjalanan

		dinas atau apa gitu, kalo lokasi itu nda sampai satu minggu itu selesai.
ASPEK KEUANGAN		
1.	Kondisi perusahaan pada saat pandemi	- Kita sempat tutup satu tahun malah, kita tutup karena bandara sempat tutup. Bandara juga tutup, mengenai aturan pemerintah juga kita harus ikuti mengenai protokol kesehatan dan segalanya. Jadi kalo mengenai dampaknya yaa dampak besar, malah kalo dibilang 100% bisa malah kita 101% omset menurun.
2.	Cashflow	- Sangat naik setelah pandemi, tapi target 2024 baru bisa stabil. Jadi 2019, 2020, 2021 masih minus.
3.	Payback Periode	- Belum, 2024 baru payback periode. Karena kita bukan pengurangan gaji, tapi kita pengurangan karyawan.

Lampiran 7
Akta Pendirian Perusahaan

NOTARIS

DRA. SINTA RAMLI, SH.,M.Kn.

Notaris di Makassar
SK. Menteri Hukum & Hak Asasi Manusia RI.
No. : C - 414.HT.03.01-Th. 2006 Tgl. 4 - 9 - 2006

Alamat Kantor : Jl. Sungai Saddang No. 98 Makassar 90142
Telp./Fax. (0411) 874464, Flexi (0411) 5208936

AKTE TANGGAL : 21 JUNI 20 07

NOMOR : --- 09 ---

PENDIRIAN PERSEROAN TERBATAS PT.

TALENTA INTERNATIONAL TOURISM

Hj. SINTA RAMLI, SH. M.Kn
NOTARIS
MAKASSAR
Jl. Sungai Saddang No. 86
Telp./Fax. 0411-874464

Kota Makassar.

2. Perseroan dapat membuka Cabang atau perwakilan di tempat - lain, baik di dalam maupun diluar wilayah Republik Indonesia sebagaimana yang ditetapkan oleh Direksi dengan persetujuan dari Komisaris.

JANGKA WAKTU BERDIRINYA PERSEROAN

PASAL 2

- Perseroan didirikan untuk jangka waktu yang tidak terbatas.

MAKSUD DAN TUJUAN SERTA KEGIATAN USAHA

PASAL 3

1. Maksud dan tujuan perseroan ini, ialah :
   a. Jasa Biro Perjalanan Wisata ;
   b. Jasa Agen Perjalanan Wisata ;
   c. Jasa Informasi Pariwisata ;
2. Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut diatas Perseroan dapat melaksanakan kegiatan usaha sebagai berikut :
   a. Untuk Jasa Biro Perjalanan Wisata meliputi :
      1. Perancanaan dan pengemasan komponen-komponen perjalanan wisata yang meliputi sarana wisata, obyek dan daya tarik wisata terutama yang terdapat di wilayah Indonesia dalam bentuk paket wisata ;
      2. Penyelanggaraan dan penjualan paket wisata dengan cara menyalurkan melalui agen perjalanan wisata dan-atau menjualnya langsung kepada wisatawan atau konsumen ;
      3. Penyediaan layanan pramuwisata yang berhubungan dengan paket wisata yang dijual ;
      4. Penyediaan layanan angkutan wisata ;
      5. Pemesanan akomodasi, restoran, tempat konvensi dan - tiket pertunjukan seni budaya serta kunjungan ke —

angkutan laut : ----------

---------- M O D A L. ----------

---------- PASAL 4 ----------

1. Modal dasar Perseroan berjumlah **Rp.100.000.000, (seratus juta rupiah)**, terbagi atas 200 (dua ratus) saham, masing-masing saham bernilai nominal Rp.500.000,- (limaratus ribu rupiah). ----------

Drs. SINTA RAMLI, SH. M.Kn
NOTARIS
MAKASSAR
Jl. Sungai Saddang No. 88
Telp./Fax. 0411-874484

2. Dari modal dasar tersebut telah ditempatkan oleh para pendiri, yaitu : ----------

a. Tuan IRSAN ALI, tersebut, sebanyak 40 (empat puluh) saham, dengan nilai nominal seluruhnya sebesar ---------- Rp. 20.000.000,-
(dua puluh juta rupiah). ---

b. Tuan YUSRAN ARIES SUPANDI tersebut, sebanyak 30 (tiga-puluh) saham, dengan nilai nominal seluruhnya sebesar - Rp. 15.000.000,-
(lima belas juta rupiah). --

c. Tuan IMRAN NASRI ALI, ------ tersebut sebanyak 20 (dua puluh) saham, dengan nilai nominal seluruhnya sebesar - Rp. 10.000.000,-
(sepuluh juta rupiah). -----

d. Tuan ZULKIFAR ADEPUTRA, ---- tersebut sebanyak 10 ------- (sepuluh) saham, dengan ---- nilai nominal seluruhnya --- sebesar ---------- Rp. 5.000.000,-

sehingga seluruhnya berjumlah - 100 (seratus) saham atau ------ sebesar ..... Rp. 50.000.000,-
(lima puluh juta rupiah). -----

3. 100 % (seratus persen) dari nilai nominal setiap saham ---- yang telah ditempatkan tersebut diatas, atau seluruhnya -- berjumlah **Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah)**, telah-disetor penuh dengan uang tunai kepada perseroan oleh ----

Lampiran 8
Curriculum Vitae

Adrian Hartanto Ismail

0813-5470-4172 | adrianhrf@gmail.com | Gowa, Sulawesi Selatan

Seorang lulusan S1 jurusan Administrasi Bisnis Sektor Publik di Politeknik STIA-LAN Makassar, memiliki ketertarikan dalam bisnis dan mahir dalam membuat proposal perencanaan bisnis. Aktif terlibat dalam mengikuti lomba ide bisnis, membuat strategi bisnis, *pitching*, dan *elevator pitch.* Memiliki keterampilan dalam membuat laporan keuangan, *copywriting*, *pitching*, dan MS. Office.

Riwayat Pendidikan

Politeknik STIA-LAN Makassar 2019 – 2023
Administrasi Bisnis Sektor Publik

- Lulus dengan predikat *Cumlaude*, nilai IPK 3.80/4.00.
- Top 10 National Business Plan Competition 2022 | Universitas Atma Jaya
- Top 30 National Business Plan Competition 2022 | PT GAMA INOVASI BERDIKARI
- Magang Bea dan Cukai 2023 | Administrasi Fasilitas KITE | Kanwil Bea dan Cukai Sulbagsel

SMAN 3 Makassar 2015 – 2018
Ilmu Pengetahuan Sosial

- Juara 1 Inbox Dance Icon 2016 | Nasional | SCTV
- Runner Up Dance Competition 2015 | Nasional | Lippo Mall Kuta Bali

Pengalaman Organisasi

UKM FOMENT Politeknik STIA-LAN Makassar 2021 – 2022

- Sekretaris Umum Periode 2021-2022
- Koordinator Acara Foment Business Plan Competition 2021

IKASA MAKASSAR 2021 – 2022

- Ketua Panitia Pengabdian Masyarakat | Go-Teaching 6 | Maros | 2021
- Staff Pelaksana Program Ikasa Peduli | 2022

UKM SLEC Politeknik STIA-LAN Makassar 2021 – 2022

- Staff Human Resources Development Department Periode 2021 – 2022
- Staff Perlengkapan | SIGN ON Batch 1 | 2022

Kemampuan

Hard Skill	Soft Skill	Bahasa
• Ms. Office	• Leadership	• Indonesia - Utama
• Finance	• Manajemen Risiko	• Inggris - Profesional
• Pitching	• Problem Solving	
• Copywriting	• Public Speaking	