

ARAHAN CHAIRMAN / CEO MSM :

1. Dorong anggaran projek pemeliharaan kembali pada nilai sewajarnya (jangan sampai dikurangi/dipotong);
2. Klien baru dioptimalkan dengan cara masuk melalui pendampingan SIPD, ISP & SIP. Klien lama yang hanya menyediakan anggaran kecil dikendorkan layanannya (pengurangan TA, penjadwala kunjungan);
3. Susun target kolektif 2021, daftar kendali per minggu, BOD kontrol masing-masing wilayah koordinasinya, lalu lapor Chairman;
4. Pendampingan SIPD yang sudah berjalan, segera dilegalkan (SPK/MoU);
5. Metode implementasi yang sudah berjalan baik di copy implementasikan ke daerah lain disekitar;
6. Model penganggaran menyesuaikan kemampuan Pemda, bisa adcost atau swakelola;
7. Strategi marketing area baru berkelanjutan, termasuk dalam hal penentuan harga;
8. Manfaatkan situasi ketidakpastian SIPD untuk masuk. Kirim surat ke kepala daerah CC ke OPD terkait;
9. Laporkan ke BOD jika ada keperluan biaya marketing tertentu yang sifatnya strategis dan menjamin keberlanjutan marketing selanjutnya;
10. Optimalkan kunjungan marketing ke Pemda di tempat Kantor Cabang (Manokwari, Prov Pabar, Kota Jayapura, Prov Papua, dll);
11. Pasarkan sub sistem ke OPD besar selain keuangan (Kesehatan, pendidikan, PU, Pendapatan);
12. SIADINDA diperkuat dengan ISP supaya ada integrasi di level OPD dengan sub sistem lain (Simbos, Simgaji, Simpeg, SimPD, MR, Digitasi Peta.

FOKUS PRODUK :

1. Integrasi Sistem Pemerintah (ISP);
2. SIMPATDA;
3. SIM PBB + GIS + Sinkronisasi BPN;
4. Pendampingan SIPD;
5. E-Signature;
6. Management Report;
7. SIM Bantuan;
8. SIMBAKDA GIS + QR Code;
9. E-TPP;
10. SIM Perjalanan Dinas;
11. Sistem Informasi Pengawasan (SIP);
12. SIMBOS;
13. Peta Sekolah GIS;
14. SIM BLUD;
15. SIM Puskesmas;
16. Peta Faskes GIS;
17. Sistem Pelayanan Kelurahan (SPK).