

CERMATI

Corporate Performance Management Review

Edisi per Juni 2023

Team penyusun: RSC & FAC – KP UG mandiri





AGENDA

01 Executive Summary

Menginformasikan fakta-fakta kritikal dan memerlukan perhatian khusus dari Direksi dan Senior Management sebagai dasar pengambilan keputusan strategis.

02 Performance Review

Menyampaikan fakta-fakta, analisis dan rekomendasi terkini terkait dengan perusahaan guna membangun iklim bekerja yang selalu berorientasi kepada Pertumbuhan (*growth*), Profitabilitas (*profitability*), dan sustainabilitas (*sustainability*) perusahaan.

03 Project Progress

Menyampaikan progress dari project-project yang sedang dijalankan baik yang dilaksanakan internal maupun bekerjasama dengan pihak ketiga.

04 Issues & Mgt. Concerns

Topik-topik yang masih pada tingkatan ide/wacana yang memerlukan komitmen berbagai pihak agar dapat terealisasi dan membawa manfaat kepada UG mandiri

Executive Summary

Profitabilitas bisnis Perusahaan saat ini dalam kondisi yang cukup baik dengan pencapaian 114% dari RKAP, inovasi bidang bisnis, control monitoring & efisiensi perlu ditingkatkan terus menerus di setiap lini bisnis

1. Realisasi Laba usaha (profitabilitas) PT UG Mandiri per Juni 2023 mencapai sebesar **Rp 69,42M** atau **106%** dari target RKAP sebesar **Rp 65,34M**. Sedangkan **Laba setelah pajak** mencapai **Rp 24,83M** atau sebesar **114%** dari target RKAP sebesar **Rp 21,78M**.
2. Realisasi Laba Usaha terbesar, **dikontribusikan** oleh bisnis PJPUR, yaitu mencapai **Rp 39,84M (57% dari realisasi total Laba Usaha)** dan Usaha Non PJPUR (PT UG Arta) sebesar **Rp 29,58M (43% dari realisasi total Laba Usaha)** dengan rincian sebagai berikut:
 - a. Building Management sebesar **Rp 20,71M (29,84%)** dengan Profit Margin sebesar **29,09%**
 - b. Property Rental sebesar **Rp 3,09M (4,46%)** dengan Profit Margin sebesar **35,28%**
 - c. Construction & Interior sebesar **Rp 830Jt (1,20%)** dengan Profit Margin **6,11%**
 - d. IT Business & Solution sebesar **Rp 4,94M (7,12%)** dengan Profit Margin sebesar **38,43%**
 - e. CRFLM sebesar **Rp 14,75M (21,26%)** dengan Profit Margin sebesar **8,60%**
 - f. SLM sebesar **Rp 25,08M (36,13%)** dengan Profit Margin sebesar **15,89%**
3. Khusus untuk **Divisi Construction & Interior** membukukan keuntungan (Laba Usaha) **terendah** dibandingkan unit bisnis lainnya yaitu sebesar **Rp 830Jt**.
4. Dari sisi efisiensi, operasional PT UG Mandiri secara keseluruhan masih kurang optimal dengan BOPO berada pada angka 84%. Hal ini berarti setiap pendapatan 100 dicover oleh biaya sebesar 84. Untuk meningkatkan Laba secara optimal maka BOPO yang ideal adalah disekitar 60-70%. BOPO yang tertinggi ada pada **Construction & Interior (94%), CRFLM (91%), SLM (84%), BM (71%), Property Rental (65%), dan ITBS (62%)**.
5. Outstanding Invoice pertanggal 28 Juli 2023 sebesar **Rp 37,2M** dimana outstanding invoice tertinggi adalah Divisi Building Management sebesar **Rp 31,04M (83%)** dan **Non BM Rp 6,15M (17%)**.

Kinerja Bisnis Non PJPUR

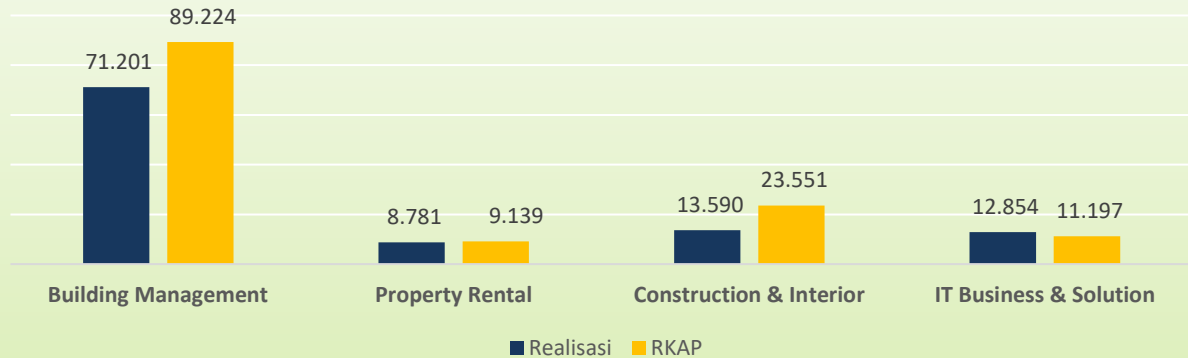
Building Management
Construction & Property
IT Business & Solution

Kinerja Usaha Non PJPUR – BM, CP, & ITBS

Profitabilitas bisnis Non PJPUR masih harus lebih ditingkatkan lagi khususnya untuk Divisi IT Business Solution serta diperlukan adanya inovasi bidang bisnis, control monitoring & efisiensi di setiap Divisi

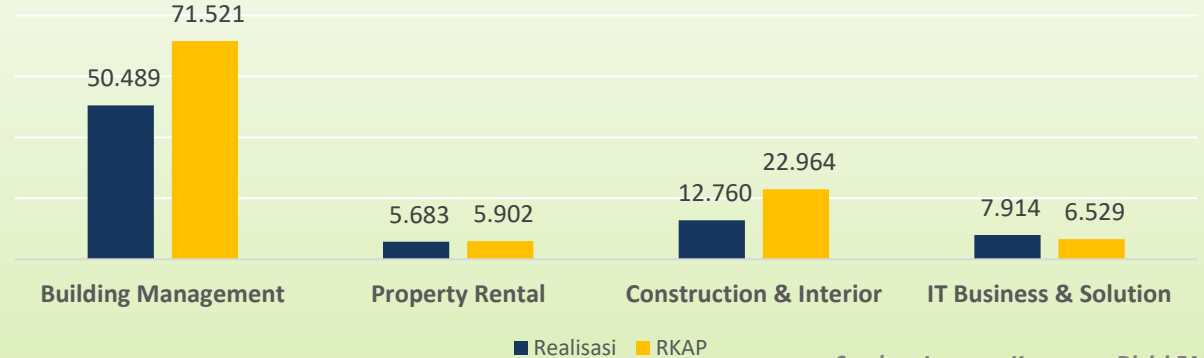
PENDAPATAN USAHA per Juni 2023

Dalam juta



BIAYA USAHA per Juni 2023

Dalam juta



Sumber: Laporan Keuangan Divisi FAC

Realisasi Pendapatan Usaha vs RKAP

1. Building Management **(Minus)**:
Pendapatan Usaha Rp 71,20M atau 80% dari Target RKAP sebesar Rp 89,22M
2. Property Rental **(Minus)**:
Pendapatan Usaha Rp 8,78M atau 96% dari Target RKAP sebesar Rp 9,13M
3. Construction & Interior **(Minus)**:
Pendapatan Usaha Rp 13,59M atau 58% dari Target RKAP sebesar Rp 23,55M
4. IT Business & Solution **(Surplus)**:
Pendapatan Usaha Rp 12,85M atau 115% dari Target RKAP sebesar Rp 11,19M

Rekomendasi:

Realisasi Pendapatan Usaha Divisi Construction & Interior lebih rendah dari Divisi lain, yaitu sebesar 58% dari target RKAP.

Realisasi Biaya Usaha vs RKAP

1. Building Management:
Biaya Usaha Rp 50,48 M atau 71% dari Target RKAP sebesar Rp 71,52 M
2. Property Rental:
Biaya Usaha Rp 5,68 M atau 96% dari Target RKAP sebesar Rp 5,90 M
3. Construction & Interior:
Biaya Usaha Rp 12,76 M atau 56% dari Target RKAP sebesar Rp 22,96 M
4. IT Business & Solution:
Biaya Usaha Rp 7,91 M atau 121% dari Target RKAP sebesar Rp 6,52 M

Rekomendasi:

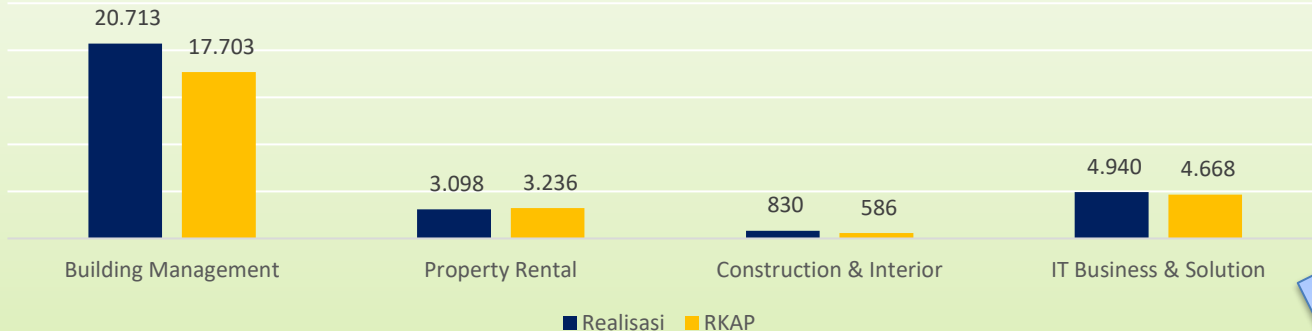
Realisasi Biaya Divisi Construction & Interior sangat rendah, yaitu sebesar 56% dari target yang telah ditetapkan dalam RKAP. Hal ini menunjukkan kurangnya volume bisnis (jumlah proyek) sehingga mengakibatkan rendahnya biaya yang dikeluarkan.
Realisasi Biaya Divisi IT Business & Solution kurang efisien, yaitu 121% dari target RKAP. Untuk itu Divisi IT Business & Solution agar melakukan efisiensi untuk menekan biaya usaha.

Kinerja Usaha Non PJPUR – BM, CP, & ITBS

Profitabilitas bisnis Non PJPUR masih harus lebih ditingkatkan lagi khususnya untuk Divisi IT Business Solution serta diperlukan adanya inovasi bidang bisnis, control monitoring & efisiensi di setiap Divisi

LABA USAHA per Juni 2023

Dalam juta



Sumber: Laporan Keuangan Divisi FAC

Realisasi Laba Usaha vs RKAP

1. Building Management **(Surplus)**:
Laba Usaha Rp 20,71M atau 117% dari Target RKAP sebesar Rp 17,70M
2. Property Rental **(Minus)**:
Laba Usaha Rp 3,09M atau 96% dari Target RKAP sebesar Rp 3,23M
3. Construction & Interior **(Surplus)**:
Laba Usaha Rp 830Juta atau 142% dari Target RKAP sebesar Rp 586Juta
4. IT Business & Solution **(Surplus)**:
Laba Usaha Rp 4,94M atau 106% dari Target RKAP sebesar Rp 4,66M

Rekomendasi:

Divisi Construction & Interior membukukan keuntungan (Laba Usaha) yang paling rendah di antara unit bisnis lainnya, yaitu sebesar **Rp 830Juta**.

Pendapatan yang tidak tercapai:

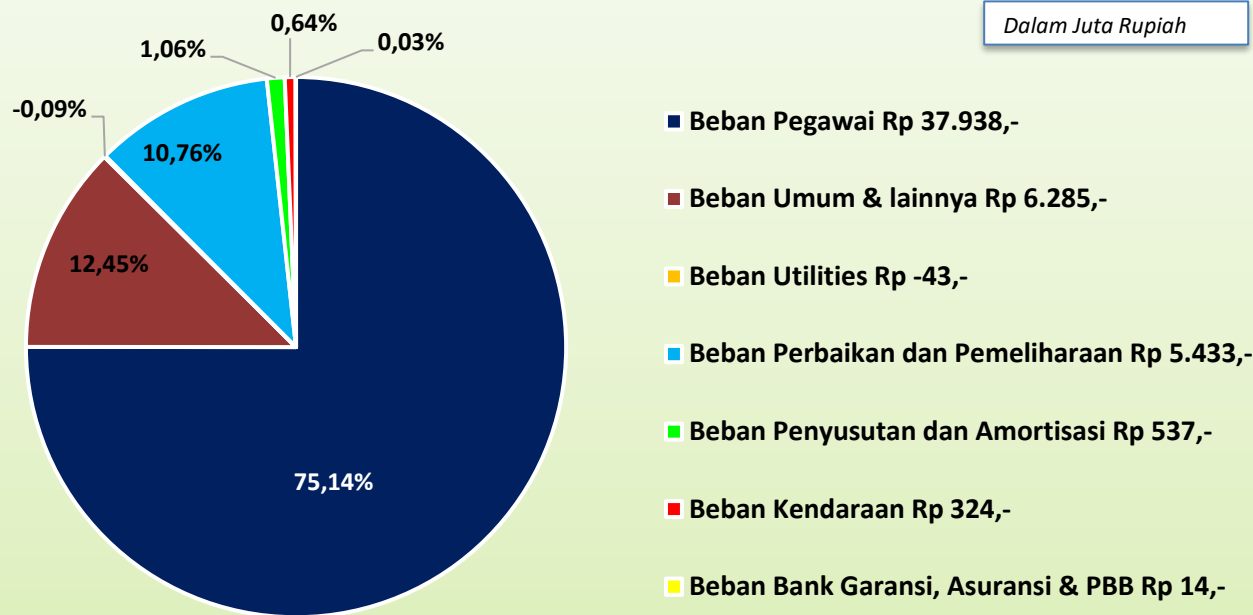
1. Building Management :
 - a. Sewa lainnya mencapai Rp. 1,51M Juta atau 66% dari target sebesar Rp 2,29M.
 - b. Non sewa sebesar Rp 9,72M atau 25% dari target sebesar Rp 39,44M diantaranya Pendapatan proyek Bank Mandiri sebesar Rp 8,11M.
 - c. Perawatan sebesar Rp 1,15M atau 98% dari target sebesar Rp 1,17M.
 - d. Pendapatan pengelolaan sebesar Rp 9,65M atau 76% dari target sebesar Rp 12,64M, dikarenakan belum diperoleh target pengelolaan gedung baru.
2. IT Business & Solution :
 - a. Proyek MS Jarkom sebesar Rp 1,25M atau 27%.
 - b. Perbaikan perangkat IT Rp 348Juta atau 58%.

Rekomendasi:

Tidak tercapainya pendapatan usaha merupakan salah satu yang menyebabkan kerugian/ tidak tercapainya target Laba Usaha sehingga perlu ditingkatkan volume bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

Kinerja Biaya - Building Management (BM)

Program-program efisiensi yang terukur harus berfokus pada 3 besar pareto pos penyumbang biaya terbesar.



Beban per Juni yang memegang porsi biaya tertinggi, yaitu **Biaya Tenaga Kerja (BTK)** sebesar (75,14%), **Biaya Umum & Lainnya** (12,45%) dan **Biaya Perbaikan dan Pemeliharaan** (10,76%).

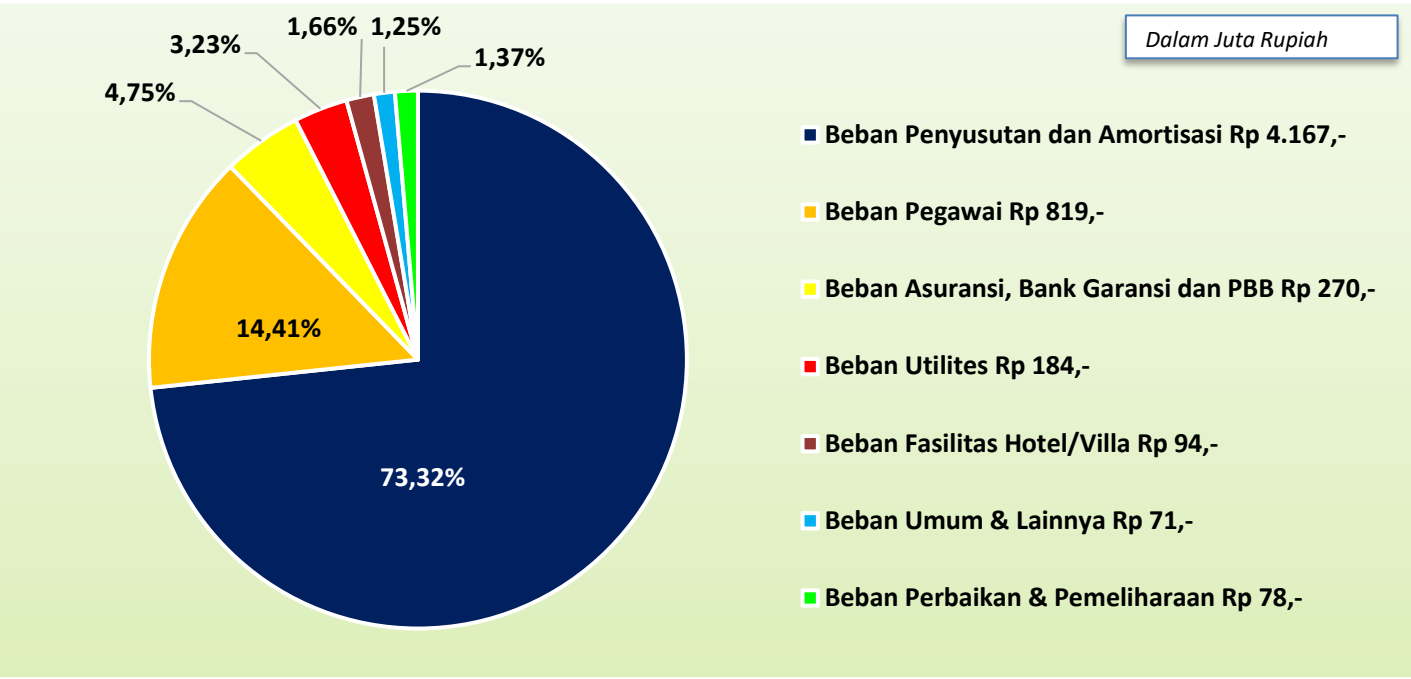
Rekomendasi:

- Penggunaan merk premium/ produk yang *high quality* yang selama ini digunakan dapat diganti dengan merk yang harganya lebih ekonomis untuk menurunkan biaya umum.
- Inisiatif implementasi *green building* dan *smart office* perlu disegerakan realisasinya.

No	Biaya	Jumlah
1	Beban Pegawai:	
	BM-Beban Upah Pegawai	28.887
	BM-Beban Lembur	824
	BM-Beban Imbalan Pasca Kerja	1.150
	BM-Beban Lainnya	7.077
2	Beban Umum & lainnya:	
	BM-Beban Proyek BM	5.329
	BM-Beban Proyek NonBank Mandiri	513
	BM-Beban Retribusi Parkir	326
	Beban Lainnya	117
3	Beban Utilities:	
	BM-Beban Listrik	- 151
	BM-Beban Air	36
	BM-Beban Telepon	36
	BM-Beban Internet	36
4	Beban Perbaikan & Pemeliharaan	
	BM-Beban Service dan Repair	1.235
	BM-Beban MaterialKebersihan	874
	BM-Beban PengelolaanCabang	471
	Beban lainnya	2.854

Kinerja Biaya – Property Rental

Program-program efisiensi yang terukur harus berfokus pada 3 besar pareto pos penyumbang biaya terbesar.



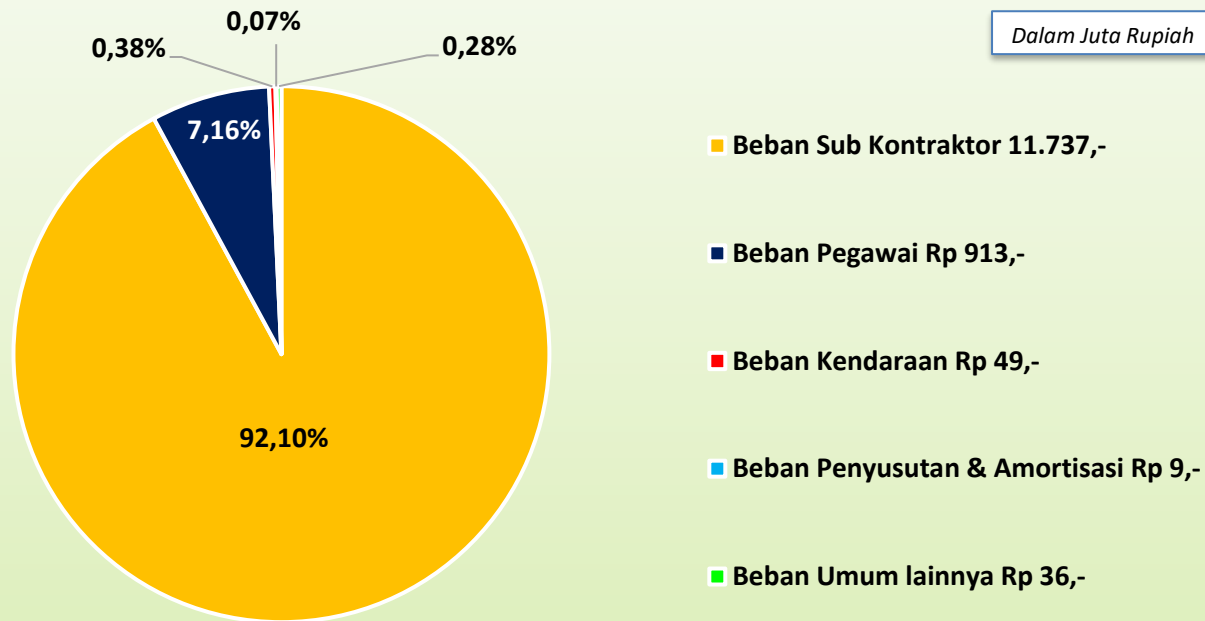
Beban per Juni yang memegang porsi biaya tertinggi, yaitu **Biaya Penyusutan & Amortisasi (73,32%)**, **Biaya Tenaga Kerja (14,41%)**, dan **Biaya Asuransi (4,75%)**. Penyusutan terbesar adalah Beban penyusutan Gedung dan Kantor dengan kelolaan sebanyak 96 asset yang mencapai 101% dari total beban Penyusutan & Amortisasi. Sedangkan untuk beban pegawai sudah cukup baik dengan porsi sebesar **14,63%**.

Rekomendasi:
Untuk mengimbangi beban penyusutan maka okupansi jumlah unit yang terpakai seperti penyewaan di Villa Coolibah dan Hotel Mansion serta Rukan/ Ruko harus lebih dimaksimalkan okupansinya untuk meningkatkan pendapatan usaha.

No	Biaya	Jumlah
1	Beban Penyusutan & Amortisasi:	
	PR-Beban PenyusutanGedung Kantor	3.475
	PR-Beban PenyusutanMesin Kantor	38
	PR-Beban AmortisasiRenovasi dan PerbaikanGedung Kantor	- 55
	PR-Beban PenyusutanPerlengkapan/PeralatanKantor Kantor	2
2	Beban Pegawai:	
	PR-Beban Gaji Pokok	53
	PR-Beban Gaji Honorer	112
	PR-Beban UpahOutsourcing	310
	PR-Beban Upah Pegawai	475
	PR-Beban Bonus/ Insentif	38
	PR-Beban Tunjangan Hari Raya	41
	PR-Beban lainnya	133
3	Beban Asuransi, Bank Garansi dan PBB	
	PR-Beban AsuransiMandiri MansionSurabaya	18
	PR-Beban PBB Gd.Kantor Iskandarsyah	16
	PR-Beban PBB Gd. Mandiri Mansion	67
	Beban lainnya	135
4	Beban Utilites	
	PR-Beban Listrik	100
	PR-Beban Air	33
	PR-Beban Telepon	6
	PR-Beban Internet	8

Kinerja Biaya – Construction & Interior

Program-program efisiensi yang terukur harus berfokus pada 3 besar pareto pos penyumbang biaya terbesar.



No	Biaya	Jumlah
1	Beban Sub Kontraktor	
	Beban Proyek Bank Mandiri	3.820
	Beban Proyek Non Bank Mandiri	7.917
2	Beban Pegawai:	
	Beban Upah Pegawai	647
	Beban Bonus/ Insentif	56
	Beban Lembur	8
	Beban lainnya	202
3	Beban Kendaraan	
	Beban Bahan Bakar	13
	Beban Parkir & Tol	7
	Beban Sewa Kendaraan	8
	Beban Kendaraan Lainnya	21
4	Beban Penyusutan & Amortisasi	
	Beban Penyusutan Mesin Kantor	6
	Beban Penyusutan Peralatan Kerja Project	4

Beban per Juni yang memegang porsi biaya tertinggi, yaitu **Sub Kontraktor (92,10%)**, **Biaya Tenaga Kerja (7,16%)**, dan **Biaya Kendaraan (0,38%)**. Proyek Non Bank Mandiri memegang porsi terbesar sebesar 67% dari total beban sub kontraktor.

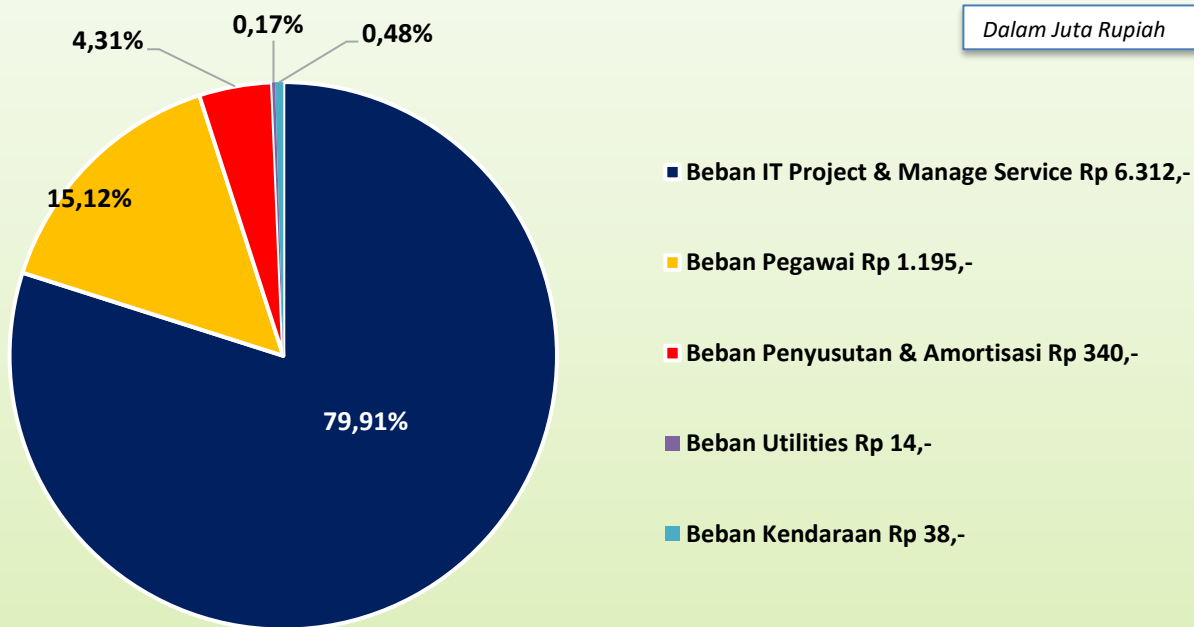
Rekomendasi:

Secara keseluruhan pendapatan yang diperoleh masih belum optimal, hal ini dibuktikan dengan laba yang diperoleh pada bulan Juni hanya sebesar Rp 830 Juta, dibandingkan dengan beban pegawai sebesar Rp 913 Juta. Fungsi *control & monitoring* serta verifikasi yang ketat dalam biaya project dapat meningkatkan efisiensi yang harus dilakukan dalam setiap project yang ada sehingga dapat menambah/ mengoptimalkan Laba Usaha.

Selain itu perlu ditingkatkan volume bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri untuk menambah laba bagi perusahaan. Selain itu diperlukan pembentukan unit pemasaran tersendiri pada level korporasi.

Kinerja Biaya – IT Business & Solution

Program-program efisiensi yang terukur harus berfokus pada 3 besar pareto pos penyumbang biaya terbesar.



No	Biaya	Jumlah
1	Beban IT Project & Manage Service:	
	Beban Perbaikan Cassette	3.089
	Beban MS Perangkat IT	1.125
	Beban Pengadaan Sparepart	500
	Beban lainnya	1.598
2	Beban Pegawai:	
	Beban Upah Pegawai	739
	Beban Tunjangan Hari Raya	61
	Beban Bonus/ Insentif	157
	Beban Lainnya	237
3	Beban Penyusutan dn Amortisasi:	
	ITBS-Beban Penyusutan Mesin Kantor	215
	ITBS-Beban Penyusutan Perlengkapan/Peralatan Kantor	126

Beban per Juni yang memegang porsi biaya tertinggi, yaitu **Biaya IT Project & Manage Service (79,91%)**, **Biaya Tenaga Kerja (15,12%)**, dan **Biaya Penyusutan & Amortisasi (4,31%)**.

Dalam Biaya IT Project & Manage Service, beban perbaikan Cassette memegang porsi terbesar sebesar **49%**, diikuti MS perangkat IT (**18%**) dan Beban Pengadaan Sparepart (**8%**).

Rekomendasi:

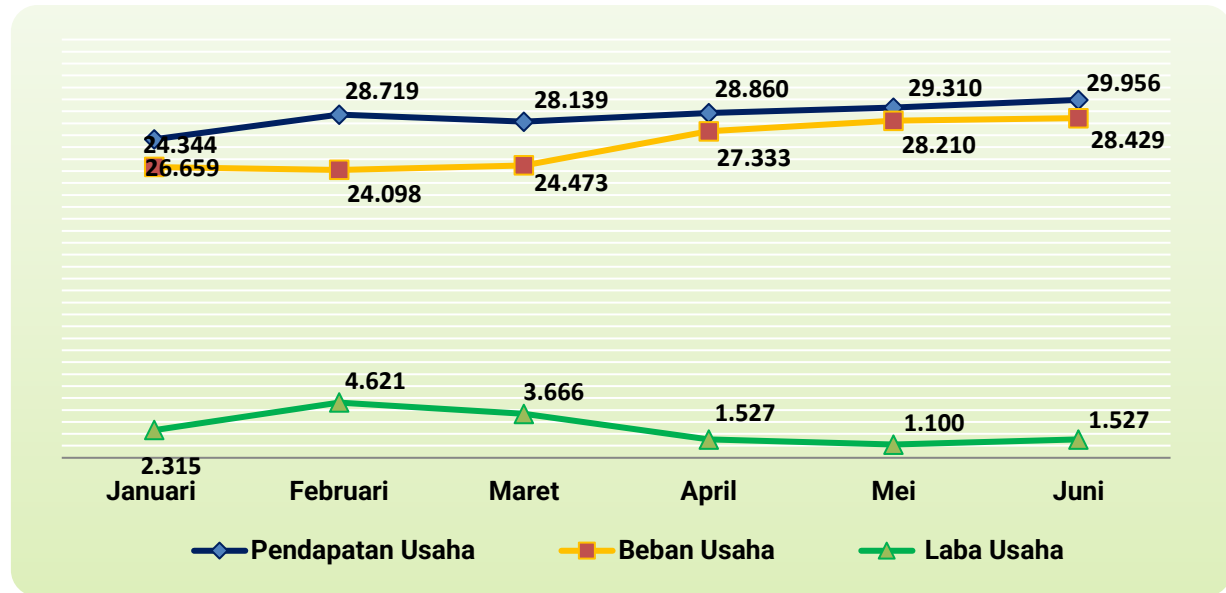
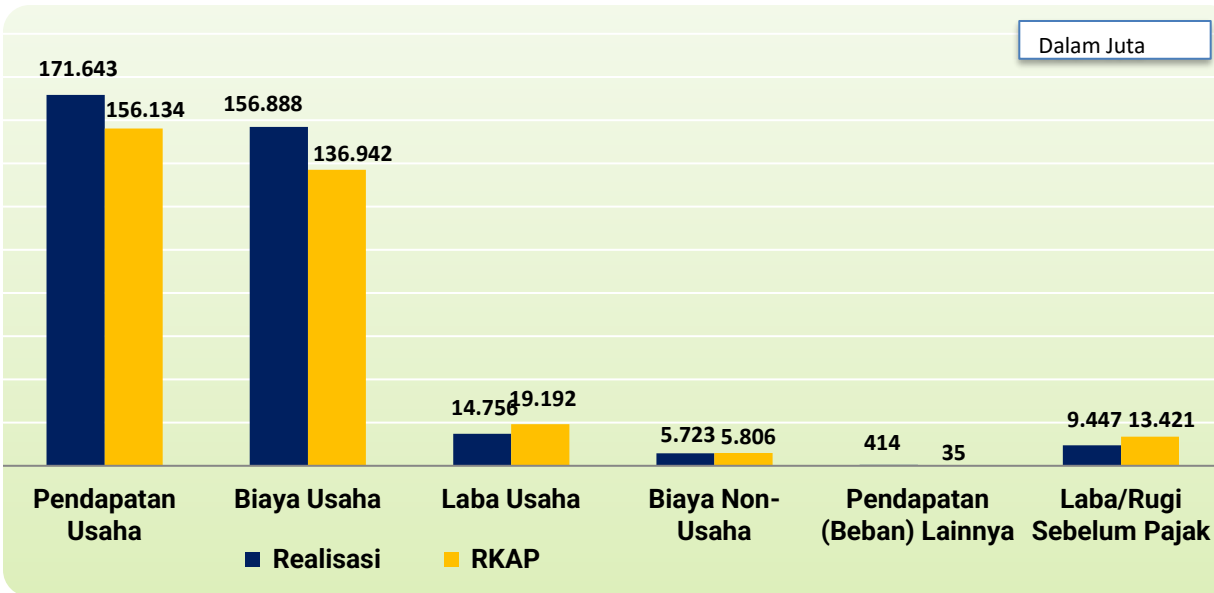
Divisi ITBS perlu meningkatkan volume bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri. Selain itu melakukan inovasi dengan berkolaborasi dengan pihak lain untuk menciptakan produk-produk yang dapat dijual/ diminati oleh pasar. Upaya untuk memperluas bisnis di bidang *digital solution*, *software development*, dan *application development* perlu dipercepat mengingat *margin* labanya sangat tinggi.

Kinerja Bisnis PJPUR (PT UG Arta)

Cash Replenishment First Level Maintenance (CRFLM)
Second Level Maintenance (SLM)

Kinerja Usaha PJPUR (PT UG Arta) - CRFLM

Profitabilitas bisnis CR/FLM saat ini dalam kondisi yang cukup baik, diperlukan adanya inovasi bidang bisnis, control monitoring & efisiensi



Laba usaha (profitabilitas) CRFLM per Juni 2023 sebesar **Rp 14,75 M** atau **77%** dari target RKAP sebesar **Rp 19,20 M**.
Laba sebelum pajak sebesar **Rp 9,45 M** atau **70%** dari target RKAP sebesar **Rp 13,4 M**.

Hal ini menunjukkan meningkatnya kontribusi bisnis akibat meningkatnya pendapatan dari harga ATM dan menurunnya denda dan selisih secara signifikan.

Pendapatan Usaha per Juni 2023 sebesar **Rp 171,6 M** atau **110%** dari target RKAP sebesar **Rp 156 M**. Pendapatan usaha mengalami trend kenaikan sebesar **12%** dari bulan Januari – Juni 2023. Sementara pada sisi beban usaha sebesar **Rp 157 M** atau **115%** dari target RKAP.

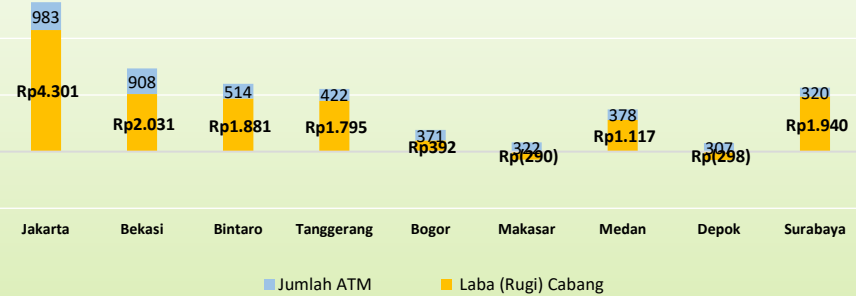
Rekomendasi:

Perusahaan harus dapat menurunkan pareto Beban Usaha yang didominasi Biaya Tenaga Kerja, Kendaraan, dan Beban Denda/ Selisih melalui program-program efisiensi yang komprehensif agar dapat menghasilkan keuntungan secara optimal. Contoh: *flexitime*, *re-mapping* jumlah pegawai, dan peningkatan fungsi *internal control* untuk menekan selisih dan denda.

Laba (Rugi) per cabang

Sampai dengan bulan Juni 2023 masih terdapat 21 cabang (47%) yang mengalami Kerugian

$\Delta \text{ATM} \geq 300$

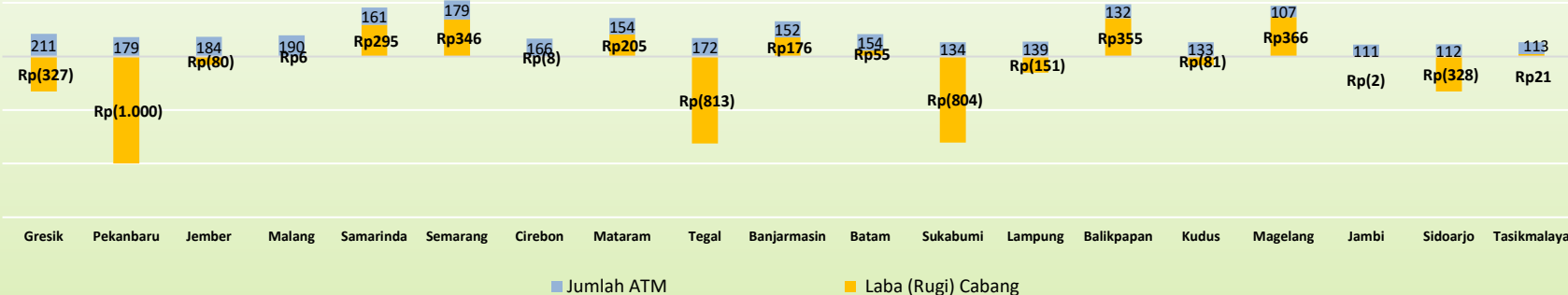


$\Delta \text{ATM} \geq 200-299$

Dalam Juta



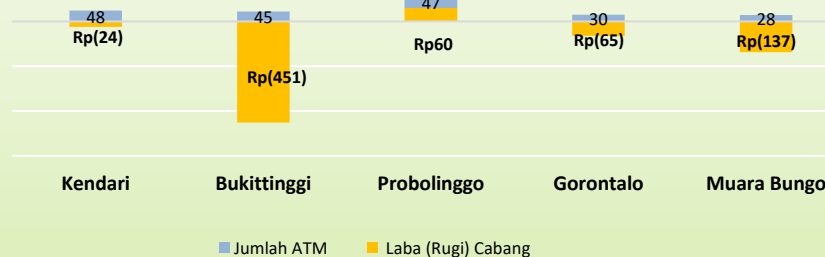
$\Delta \text{ATM} \geq 100-199$



$\Delta \text{ATM} \geq 50-99$



$\Delta \text{ATM} \geq 0-49$



Masih terdapat **21 cabang (47%)** yang masih membukukan kerugian. cabang yang menyumbangkan **KERUGIAN** paling besar adalah cabang **PBU (Rp 1M)** diikuti oleh **PDG (Rp 817Jt)**, **TGL (Rp 813Jt)**, **SBI (Rp 804Jt)**, dan **BKU (Rp 627Jt)**.

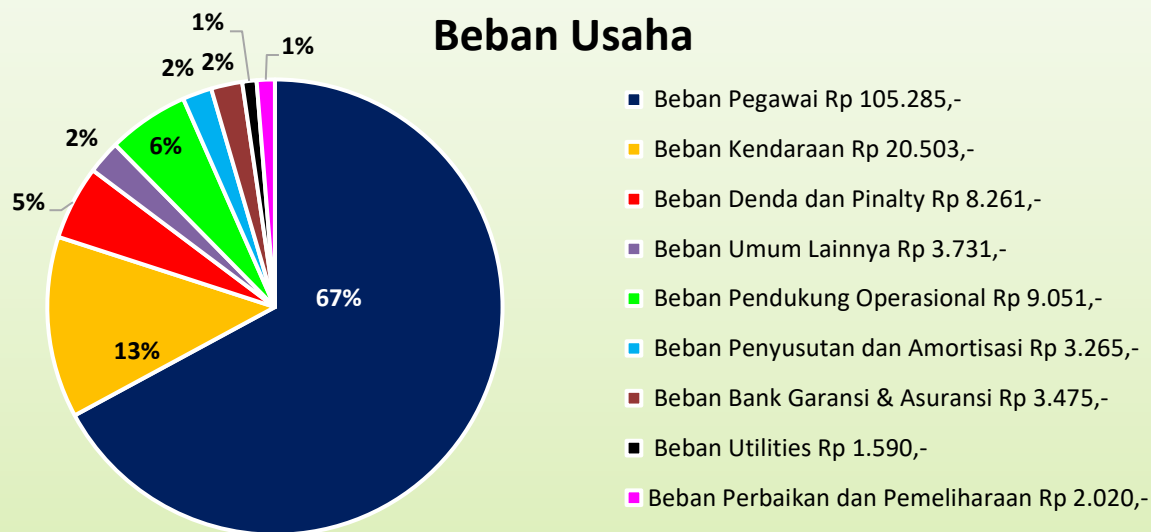
Sedangkan penyumbang laba terbesar adalah cabang **JKT (Rp 4,3M)**, **BKS (Rp 2M)**, **SBY (Rp 1,9M)**, **BTO (Rp 1,8M)** dan **TGR (Rp 1,79M)**.

Rekomendasi:

Cabang-cabang yang masih negatif dan di bawah 10%, wajib mengupayakan terobosan dengan membuat program-program efisiensi yang unik di wilayah masing-masing, sekaligus berupaya membuka bisnis baru (menambah kelolaan mesin ATM) sehingga mampu memperbesar *revenue*.

Kinerja Biaya – CRFLM

Program-program efisiensi yang terukur harus berfokus pada 3 besar pareto pos penyumbang biaya terbesar.



Beban pegawai memegang porsi biaya tertinggi, yaitu **Biaya Tenaga Kerja (BTK)** sebesar **(67%)**, **Biaya Kendaraan (13%)**, dan **Biaya Pendukung Operasional (6%)**.

Besarnya BTK didorong adanya pertumbuhan jumlah ATM secara signifikan hingga **9.165 ATM**. Secara paralel jumlah penggunaan kendaraan juga meningkat dengan bertambahnya bisnis CIT di cabang.

No	Biaya	Jumlah
1	Beban Pegawai:	
	CM-Beban Upah Pegawai	63.821
	CM-Beban Lembur	12.482
	CM-Beban Imbalan Pasca Kerja	730
	CM-Beban Lainnya	28.253
2	Beban Kendaraan	
	CM-Beban Bahan Bakar	10.053
	CM-Beban SewaKendaraan	8.463
	CM-Beban Parkir & Tol	879
	CM-Beban Lainnya	815
3	Beban Pendukung Operasional	
	CM-Beban printer receipt	6.367
	CM-Beban SecuritySeal	1.040
	CM-Beban ServiceKaset	852
	CM-Beban Bag	527
4	Beban Denda & Pinalty	
	CM-Beban Selisih Kas	6.296
	CM-Beban Pinalty	22

Apabila dilihat lebih detail maka biaya upah dan lembur menjadi penyumbang terbesar pada biaya **BTK** bisnis CR-FLM dan diikuti beban **sewa kendaraan** dan **bahan bakar kendaraan**

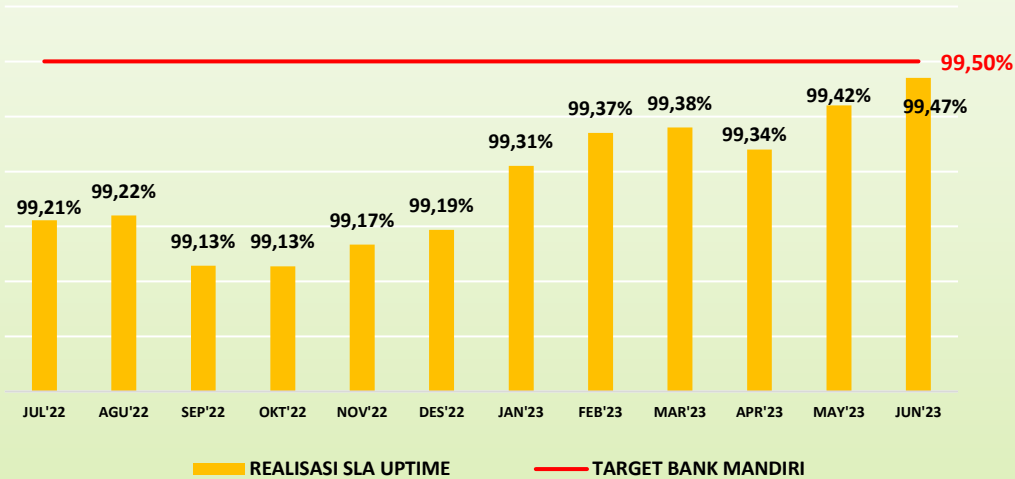
Rekomendasi:

Perusahaan perlu mengambil terobosan dengan mengimplementasikan *flexitime* secara disiplin dan konsisten, *me-remapping* tenaga driver, mengurangi kendaraan operasional KP dengan mengoptimalkan penggunaan Grab Car Corporate, serta menjalankan inisiatif-inisiatif di bidang internal control.

SLA Uptime FLM

SLA Uptime rata-rata sebesar 99,26% masih berada di bawah target yang ditetapkan Bank Mandiri sebesar 99,50%

REALISASI SLA VS TARGET BANK MANDIRI



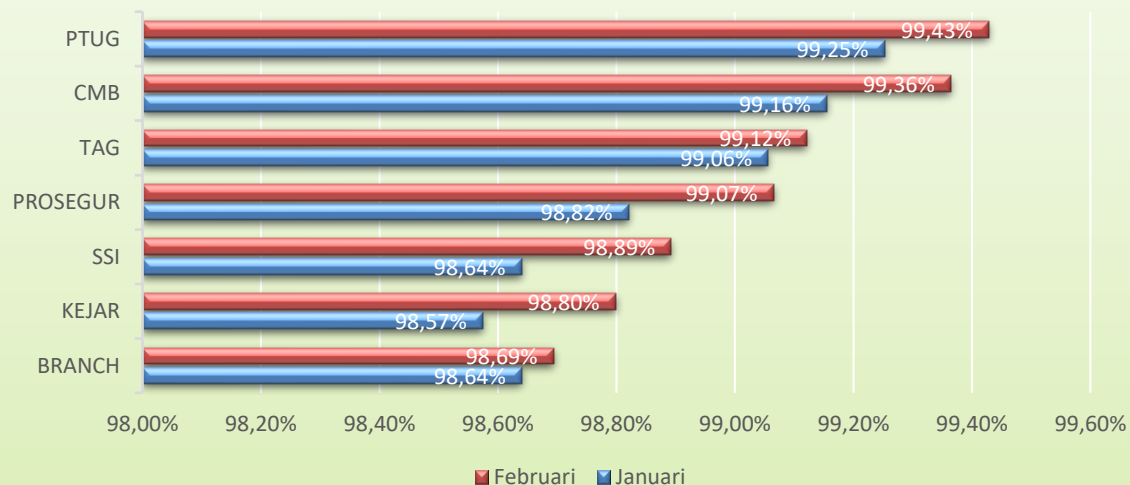
SLA Uptime bulan Juli 2022 – Juni 2023 rata-rata sebesar 99,28% dan masih berada di bawah target yang ditetapkan oleh Bank Mandiri yaitu 99,50%. Pencapaian SLA terendah ada di bulan Sept & Oktober 2022 yaitu 99,13%. Namun demikian menurut data peringkat dari Bank Mandiri pada bulan Juli 2022 – Juni 2023 pencapaian SLA PT. UG Mandiri masih menempati peringkat pertama dibandingkan dengan vendor lainnya yaitu:

1. UG: Jan (99,25%); Feb (99,43%)
2. CMB: Jan (99,16%); Feb (99,36%)
3. TAG: Jan (99,06%); Feb (99,12%)
4. PROSEDUR: Jan (98,82%); Feb (99,07%)
5. SSI: Jan (98,64%); Feb (98,89%)
6. KEJAR: Jan (98,57%); Feb (98,80%)
7. BRANCH: Jan (98,64%); Feb (98,69%)

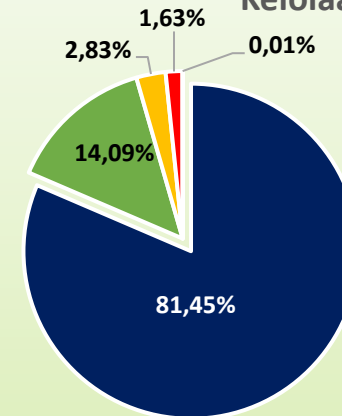
Rekomendasi:

KP UG Arta agar secara rutin mengecek kecukupan jumlah FLM cabang dalam menangani berbagai *problem*, selalu melakukan *monitoring* kepada seluruh cabang untuk menurunkan volume *problem* dan meningkatkan kompetensi FLM dalam mempercepat durasi penanganan *problem*.

Pencapaian SLA



Kelolaan ATM - CRFLM

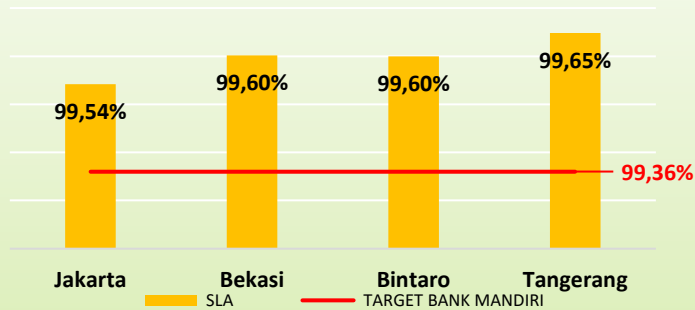


- Bank Mandiri = 7.465 ATM
- Bank Syariah Indonesia = 1.291 ATM
- Bank Tabungan Negara = 259 ATM
- Bank DKI = 149 ATM
- Bank Jambi = 1 ATM

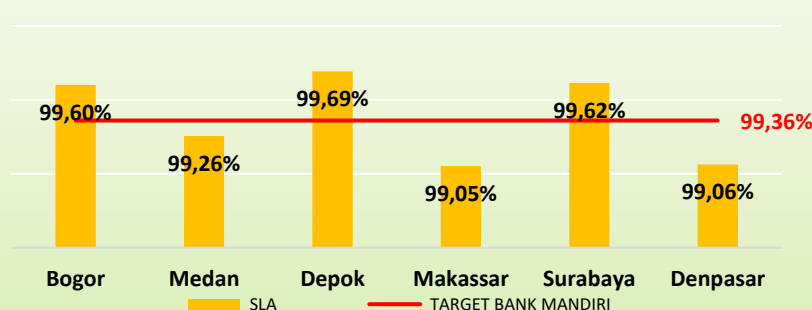
SLA Uptime FLM

Mayoritas SLA Uptime masih berada di bawah target yang ditetapkan Bank Mandiri

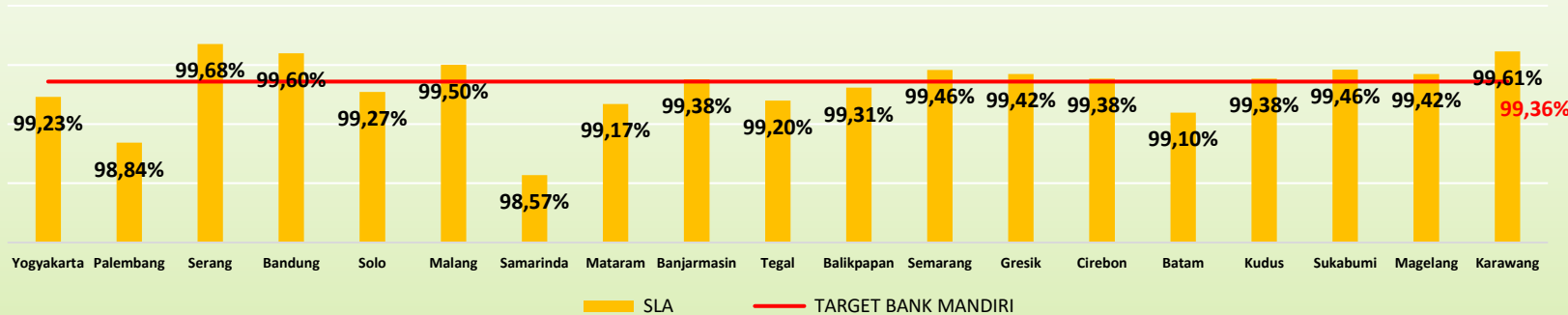
Δ ATM ≥ 300



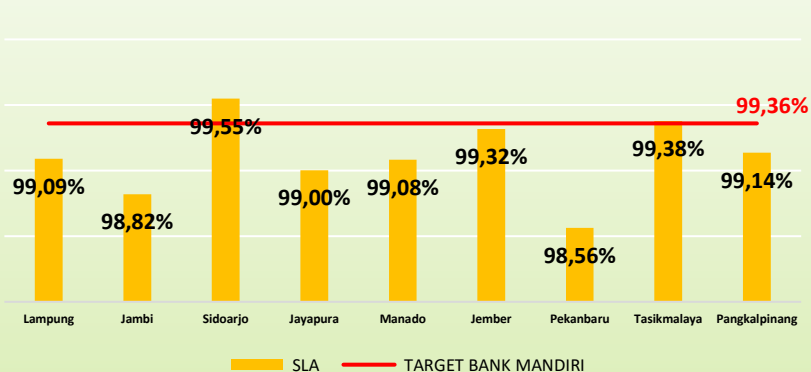
Δ ATM ≥ 200-299



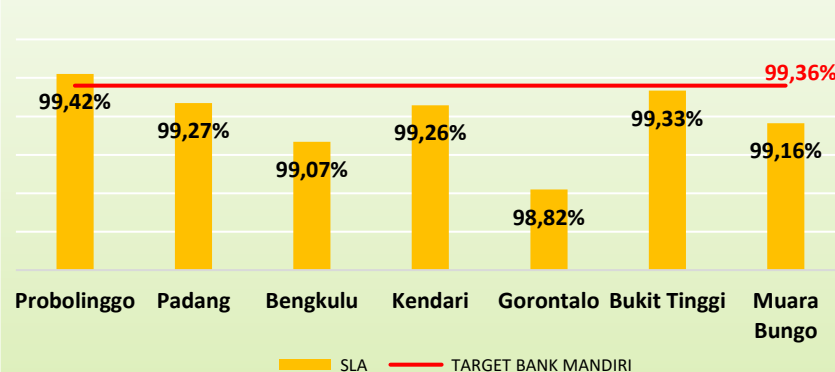
Δ ATM ≥ 100-199



Δ ATM ≥ 50-99



Δ ATM ≥ 0-49



SLA Uptime bulan Januari 2023 - Juni 2023 masih berada di bawah target yang ditetapkan oleh Bank Mandiri yaitu 99,36%. Pencapaian SLA terendah ada di cabang Pekanbaru yaitu 98,56%. Sedangkan SLA tertinggi ada di cabang Depok pada bulan Juni yaitu 99,69%.

5 besar cabang dengan rata-rata SLA Uptime tertinggi adalah DPK (99,69%), SRG (99,68%), TGR (99,65%), SBY (99,62%) dan KWG (99,61%).

Sedangkan 5 besar cabang dengan rata-rata SLA Uptime terendah adalah PBU (98,56%) SMD (98,57%), GTO (98,82%), JBI (98,82%) dan PLB (98,84%).

Penyebab tidak tercapainya SLA adalah adanya Problem CH yg disebabkan oleh kerusakan kaset.

Rekomendasi:

KP PT UG Arta agar selalu melakukan *monitoring* kepada seluruh cabang untuk menurunkan volume *problem* dan mempercepat durasi penanganan *problem*.

Selain itu menurunkan *problem* CH (*Cash Handler*) dengan:

1. Mendorong Bank Mandiri untuk mengganti kaset yang rusak dan umur ekonomisnya telah habis.
2. Berinisiatif mereparasi kaset (*self service*)
3. Membeli kaset (*second goods*) untuk memenuhi kebutuhan cabang

Rasio ATM per Pegawai CRFLM

Optimalisasi jumlah pegawai Kantor cabang masih sangat perlu dievaluasi dan disesuaikan dengan rasio yang ideal.

Rata-rata nasional rasio ATM per pegawai saat ini $\pm 1:3,44$ ATM. Target optimistik ideal yang diharapkan adalah 5 ATM per 1 pegawai (1:5). Target Moderat adalah 1:4.

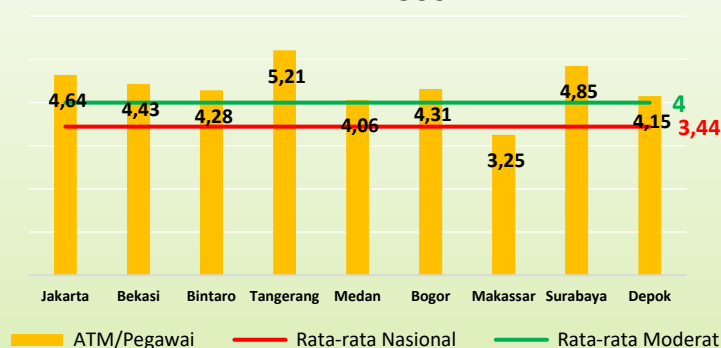
Saat ini cabang dengan rasio ATM per pegawai yang masih berada dibawah rata-rata nasional sebanyak **31 cabang (69%)** dan yang di atas rata-rata nasional sebanyak **14 cabang (31%)**. Yang berarti, secara nasional **pemenuhan rasio pegawai masih di bawah target**. Secara umum cabang yang *menghandle* ATM di atas 200 ATM telah beroperasi cukup efisien kecuali cabang **Solo, Makasar, Palembang, dan Denpasar**.

5 besar cabang dengan rasio terendah adalah **PKP, GTO, PDG, SBI dan BKT**. 5 Besar cabang dengan Rasio tertinggi adalah **TGR, SBY, JKT, BKS dan BGR**.

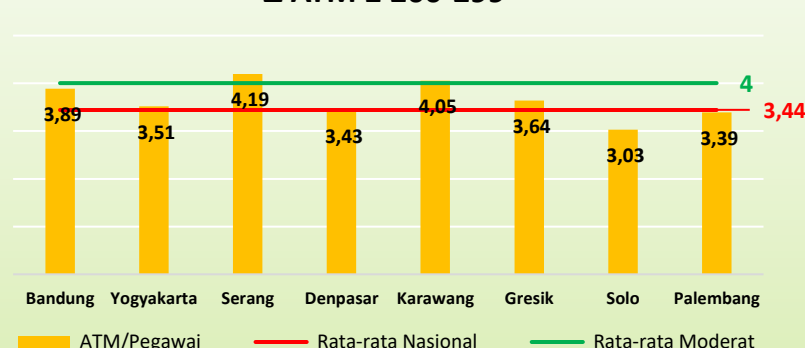
Rekomendasi:

ATM yang masih rendah dan jauh di bawah target agar melakukan upaya efisiensi dengan optimalisasi jumlah pegawai yang sesuai. Hal ini sangat penting mengingat biaya pegawai adalah penyumbang biaya terbesar bagi perusahaan.

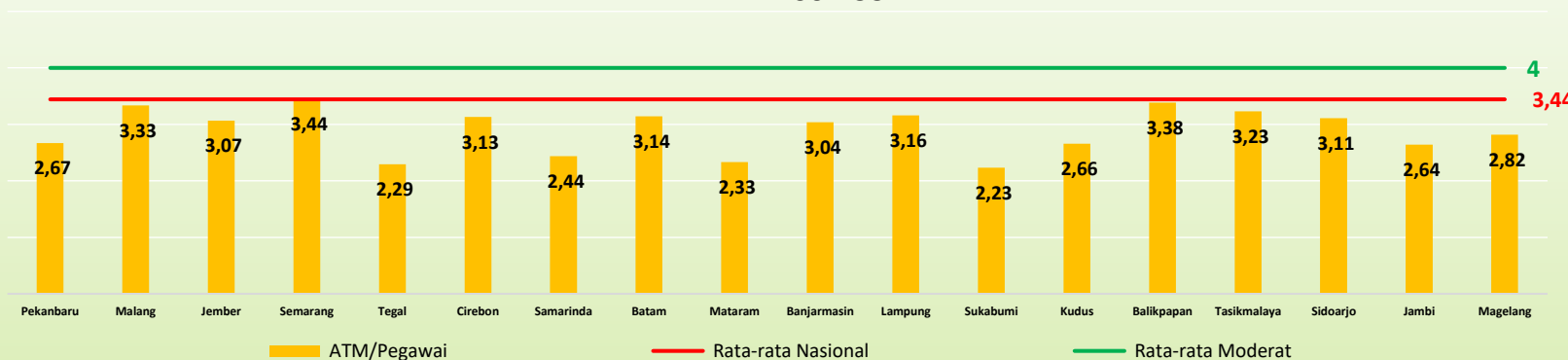
Δ ATM ≥ 300



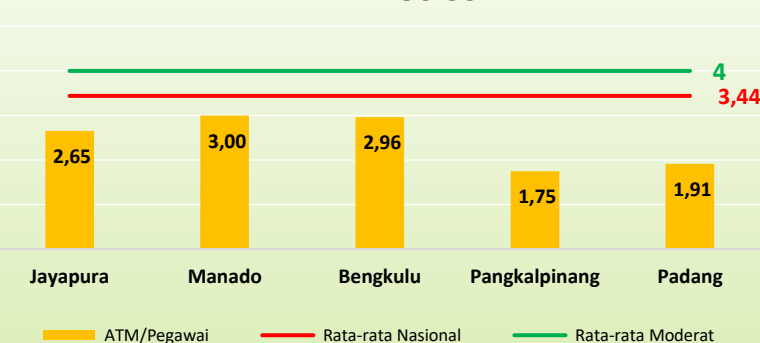
Δ ATM $\geq 200-299$



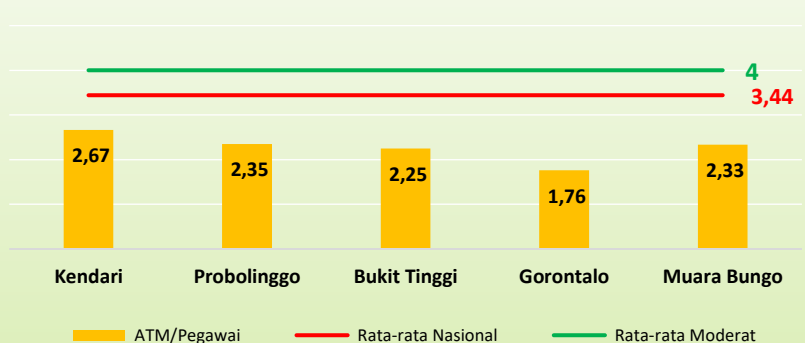
Δ ATM $\geq 100-199$



Δ ATM $\geq 50-99$



Δ ATM $\geq 0-49$

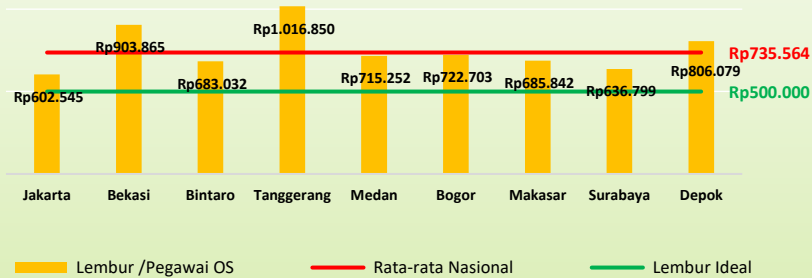


Jumlah Pegawai	
Δ ATM ≥ 300	
Jakarta	212
Bekasi	205
Bintaro	120
Tangerang	81
Medan	93
Bogor	86
Makassar	99
Surabaya	66
Depok	74
Δ ATM $\geq 200-299$	
Bandung	71
Yogyakarta	72
Serang	57
Denpasar	65
Karawang	55
Gresik	58
Solo	68
Palembang	59
Δ ATM $\geq 100-199$	
Pekanbaru	67
Malang	57
Jember	60
Semarang	52
Tegal	75
Cirebon	53
Samarinda	66
Batam	49
Mataram	66
Banjarmasin	50
Lampung	44
Sukabumi	60
Kudus	50
Balikpapan	39
Tasikmalaya	35
Sidoarjo	36
Jambi	42
Magelang	38
Δ ATM $\geq 50-99$	
Jayapura	37
Manado	29
Bengkulu	27
Pangkalpinang	40
Padang	33
Δ ATM $\geq 0-49$	
Kendari	18
Probolinggo	20
Bukit Tinggi	20
Gorontalo	17
Muara Bungo	12

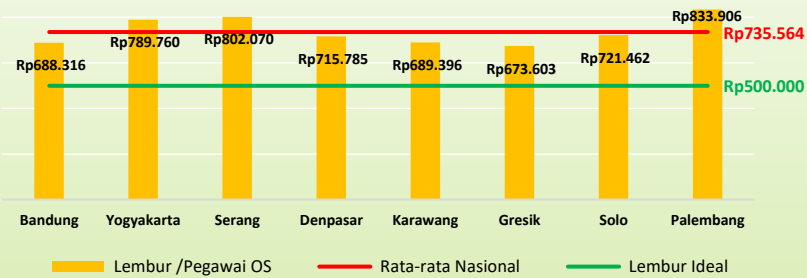
Lembur (OS) per Pegawai CRFLM

Biaya lembur harus di-manage seefisien mungkin dengan optimalisasi flexitime dan evaluasi jumlah pegawai.

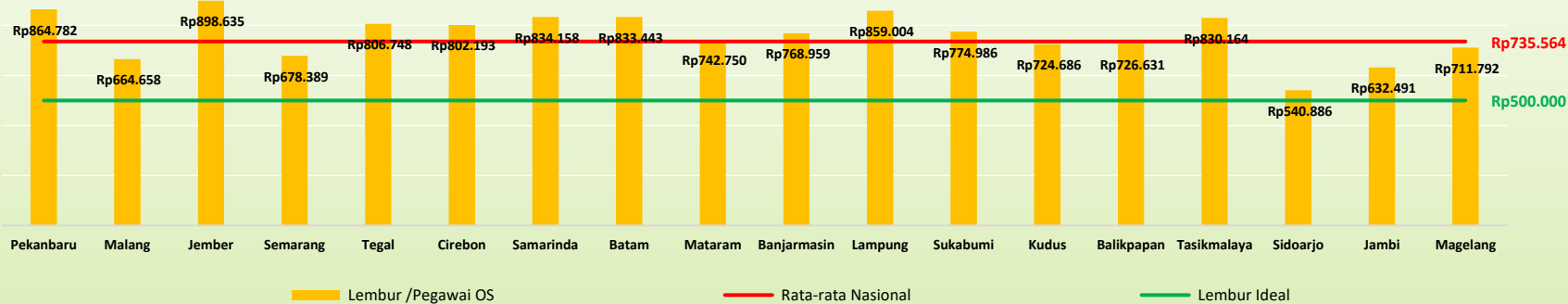
Δ ATM ≥ 300



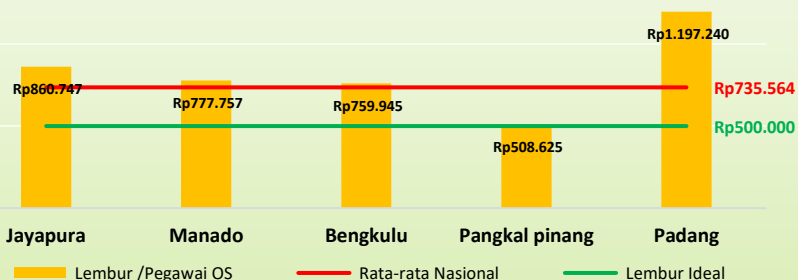
Δ ATM ≥ 200-299



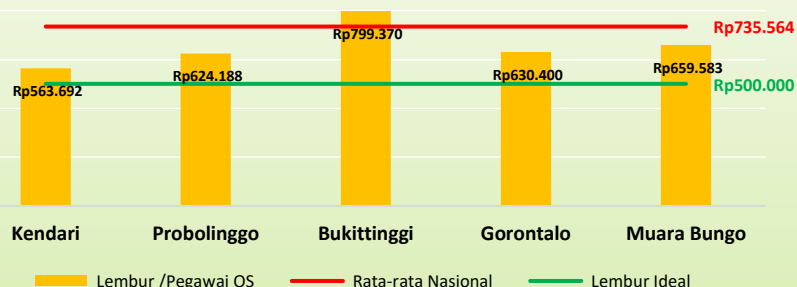
Δ ATM ≥ 100-199



Δ ATM ≥ 50-99



Δ ATM ≥ 0-49



Rata-rata nasional lembur nasional hingga Juni sebesar Rp 735Ribu. Target optimistik ideal yang diharapkan adalah maks. Rp 500Ribu/bulan/pegawai (maks. 100 jam/per pegawai).

Saat ini cabang dengan lembur per pegawai yang masih berada di atas rata-rata sebanyak **22 cabang (49%)** dan yang di bawah rata-rata sebanyak **23 cabang (51%)**.

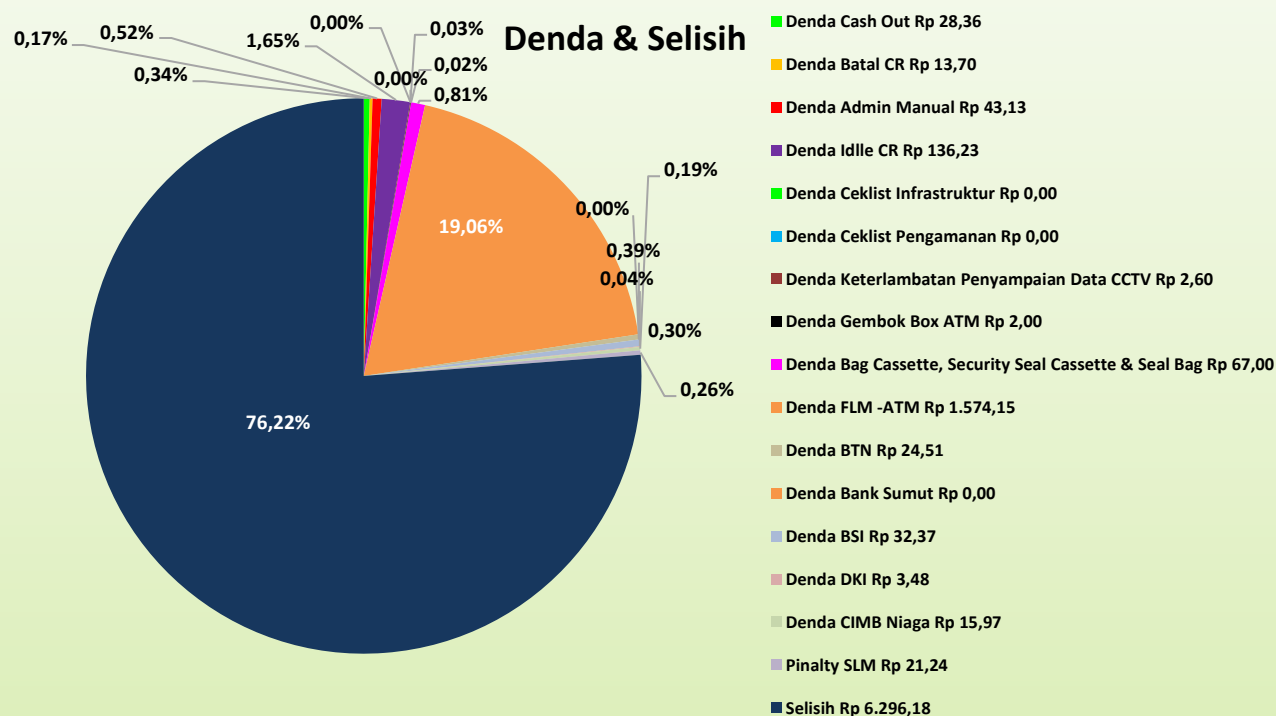
Secara umum cabang yang *handle* ATM di atas 200 ATM beroperasi dengan biaya lembur di atas rata-rata sebanyak 6 cabang (35%) yaitu **TGR, BKS, PLG, DPK, SRG, dan YGY**. Sedangkan cabang yang *handle* di bawah 200 ATM sebagian beroperasi dengan lembur di atas rata-rata.

Fakta menarik ada cabang yang ratio ATM pegawai rendah tapi lemburnya sangat tinggi yaitu: cabang **PDG**.

Rekomendasi:

Cabang dengan rasio pegawai terhadap ATM yang masih rendah namun memiliki biaya lembur yang tinggi bahkan jauh di atas rata-rata perlu sekali menganalisis produktifitas dan optimalisasi *flexitime* agar lembur dapat ditelan semaksimal mungkin. Hal ini sangat penting mengingat biaya pegawai adalah penyumbang biaya terbesar bagi perusahaan dan cabang sendiri. Hal ini juga menyebabkan cabang menjadi *cost center* bukan *profit center*.

Sinergi KP dan cabang dalam monitoring selisih dan negosiasi denda sangat kritikal.



No	Cabang	total Selisih	
		Total Selisih	Total Pinalty
1	MAKASAR	Rp 956.050.000	Rp 85.870.061
2	BEKASI	Rp 880.060.000	Rp 132.409.271
3	BOGOR	Rp 595.503.000	Rp 57.478.150
4	TANGGERANG	Rp 502.565.556	Rp 69.377.421
5	TEGAL	Rp 480.445.000	Rp 49.317.968
6	JAKARTA	Rp 454.383.283	Rp 176.173.928
7	JEMBER	Rp 425.170.000	Rp 48.568.964
8	SUKABUMI	Rp 377.751.583	Rp 22.439.052
9	SOLO	Rp 364.800.000	Rp 40.921.983
10	BINTARO	Rp 293.970.000	Rp 93.810.414
11	DEPOK	Rp 288.560.000	Rp 38.951.715
12	GRESIK	Rp 271.912.500	Rp 38.729.506
13	SERANG	Rp 239.380.000	Rp 29.531.372
14	KUDUS	Rp 200.350.000	Rp 32.848.664
15	BUKITTINGGI	Rp 180.550.000	Rp 6.088.382
16	YOGYAKARTA	Rp 170.460.000	Rp 61.742.088
17	BATAM	Rp 158.997.500	Rp 37.262.725
18	SAMARINDA	Rp 136.700.000	Rp 58.337.109
19	MEDAN	Rp 117.770.000	Rp 64.547.910
20	MALANG	Rp 107.190.000	Rp 49.921.709
21	BALIKPAPAN	Rp 104.370.000	Rp 27.478.840
22	BENGKULU	Rp 100.740.000	Rp 14.318.051
23	DENPASAR	Rp 96.890.000	Rp 67.274.789
24	PALEMBANG	Rp 91.460.000	Rp 56.541.640

No	Cabang	Total	
		Total Selisih	Total Pinalty
25	CIREBON	Rp 79.406.139	Rp 34.504.196
26	JAMBI	Rp 76.250.000	Rp 31.645.267
27	SURABAYA	Rp 74.800.000	Rp 38.118.151
28	JAYAPURA	Rp 61.850.000	Rp 64.318.768
29	LAMPUNG	Rp 54.862.500	Rp 32.182.720
30	SEMARANG	Rp 53.450.000	Rp 32.367.357
31	PROBOLINGGO	Rp 53.100.000	Rp 8.623.531
32	MAGELANG	Rp 52.450.000	Rp 27.387.952
33	KARAWANG	Rp 51.006.250	Rp 31.828.486
34	MATARAM	Rp 48.600.000	Rp 48.593.663
35	MUARA BUNGO	Rp 47.700.000	Rp 6.510.750
36	TASIKMALAYA	Rp 42.050.000	Rp 16.279.824
37	MANADO	Rp 30.290.000	Rp 23.441.080
38	SIDOARJO	Rp 30.000.000	Rp 25.039.277
39	BANDUNG	Rp 29.350.000	Rp 26.646.720
40	PEKANBARU	Rp 26.700.000	Rp 68.632.247
41	PANGKAL PINANG	Rp 23.353.000	Rp 13.407.123
42	BANJARMASIN	Rp 15.850.000	Rp 23.589.798
43	GORONTALO	Rp 8.149.443	Rp 9.050.311
44	PADANG	Rp 4.750.000	Rp 11.447.461
45	KENDARI	Rp 1.100.000	Rp 9.936.025
46	KANTOR PUSAT	Rp (2.164.920.000)	Rp 21.236.250
Total		Rp 6.296.175.754	Rp 1.964.728.669

Selisih dan Denda memiliki perbandingan persentase yaitu 76,22% dan 23,78%, dimana total Selisih sebesar **Rp 6,3M** dan Denda sebesar **Rp 1,9M**. Jumlah Denda terbesar berasal dari denda FLM dan denda *Idle*.

Bila dibandingkan posisi Juni 2022, Selisih **Rp 1,2M (NAIK sebesar 425%)** dan Denda sebesar **Rp 726Jt (NAIK sebesar 162%)**.

Rekomendasi:

FLM agar lebih disiplin waktu dalam menindaklanjuti permasalahan tersebut. Cabang berupaya memenuhi ketentuan minimum *remaining* % mesin ATM. KP agar menginventarisir, bernegosiasi atau menyurati Bank Mandiri terkait mesin ATM yang berada di Mall, Retail Mart, Kampus, dan *Restricted Area* lainnya.

Selisih terbesar posisi Juni 2023 ada pada cabang **Makasar** (Rp 956Jt), **Bekasi** (Rp 880 Jt), **Bogor** (Rp 595Jt), **Tangerang** (Rp 502Jt), dan **Tegal** (Rp 480Jt).

Sedangkan Denda terbesar posisi Juni 2023 ada pada cabang **Jakarta** (Rp 176Jt), **Bekasi** (Rp 132Jt), **Bintaro** (Rp 93Jt), **Makasar** (Rp 85Jt) dan **Tangerang** (Rp 69Jt).

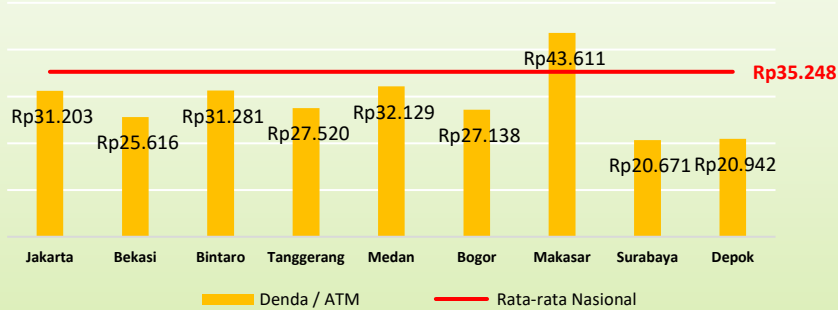
Rekomendasi:

Selisih wajib di monitor harian oleh RM dan PIC yang ditunjuk. Jika menemukan selisih wajib diidentifikasi waktu kejadian, petugas yang saat itu bertugas, dan penyelidikan apakah selisih admin, vandal atau selisih riil. Pengambilan / copy EJ wajib dilakukan pada saat pengisian ATM dan harus menjadi disiplin CR. Monitoring harian dan koordinasi antara KP dan cabang harus rapat dan intensif sehingga setiap permasalahan dapat teridentifikasi dan cepat dicarikan solusi.

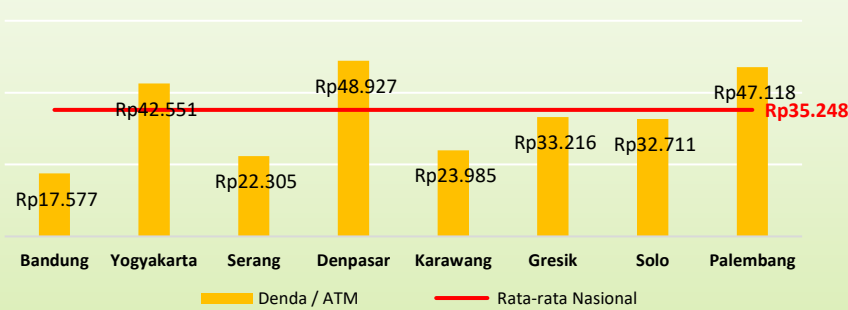
Denda rata-rata per ATM per bulan secara (by) cabang CRFLM

Cabang yang diatas rata-rata dan denda cukup tinggi adalah JPA, MLG, JBR, TGL & SDO

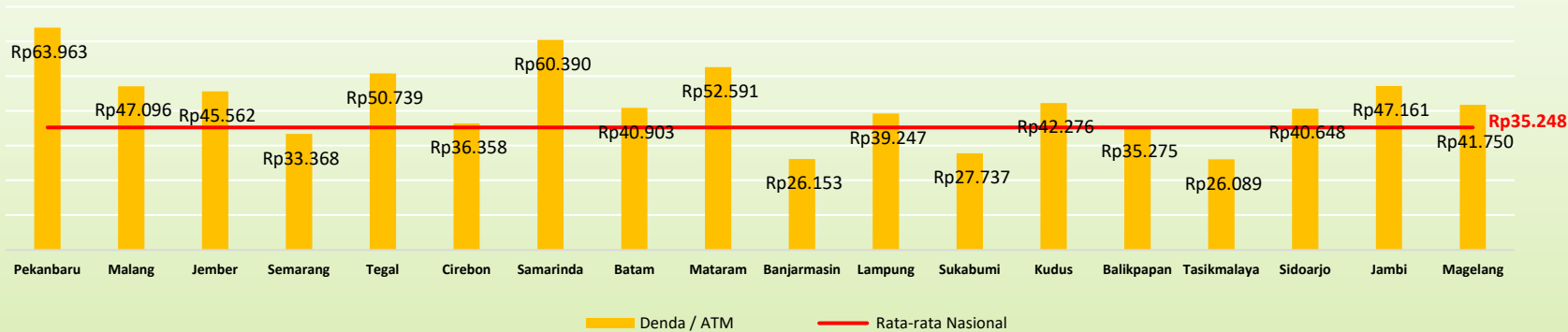
Δ ATM ≥ 300



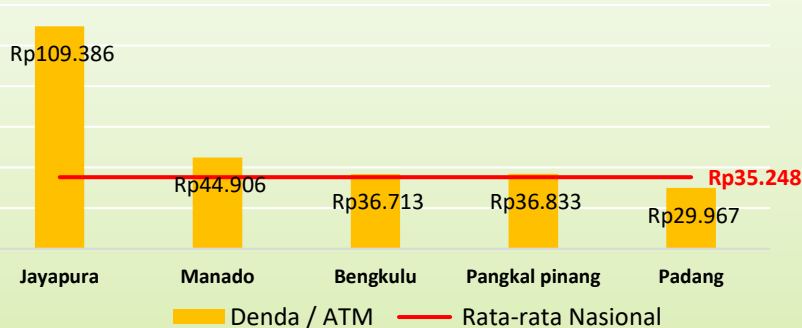
Δ ATM ≥ 200-299



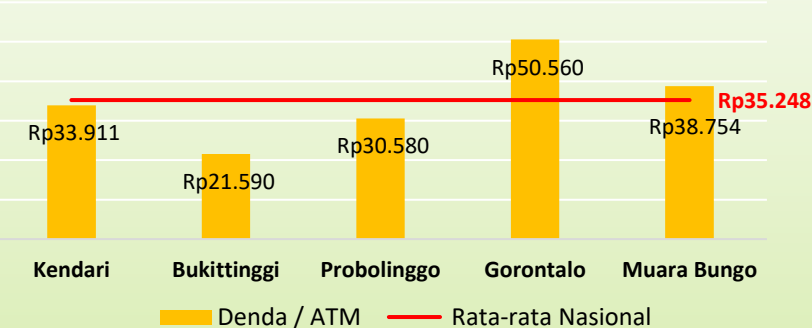
Δ ATM ≥ 100-199



Δ ATM ≥ 50-99



Δ ATM ≥ 0-49



Rata-rata nasional denda per ATM saat ini hingga bulan Juni 2023 adalah **± Rp 35.000,-**. Target optimistik ideal yang diharapkan adalah maks Rp 0. (zero penalty).

Saat ini cabang dengan denda per ATM yang berada di atas rata-rata target sebanyak **24 cabang (53%)** dan yang di bawah rata-rata target sebanyak **21 cabang (47%)**.

Secara umum cabang yang *handle* ATM di atas 200 dan denda di atas rata2 adalah cabang Denpasar, Palembang, Makasar, Yogyakarta, dan Gresik. Secara nasional denda terbesar adalah **cabang Jayapura dan Pekanbaru**.

Fakta menarik lainnya, **cabang Jayapura** yaitu dikenakan denda sebesar **Rp 109.000,-** dengan jumlah ATM di bawah 100. Anomali seperti ini seharusnya tidak terjadi mengingat jumlah ATM kelolaan yang masih sedikit. Hal ini perlu menjadi perhatian cabang Jayapura.

Rekomendasi:

Cabang dibawah pimpinan RM wajib menyusun *schedule* kerja dengan optimalisasi *flexitime* agar produktifitas pengisian dapat memenuhi SLA yang ditetapkan. Untuk FLM perlu sekali monitoring secara disiplin pekerjaan dan lokasi sehingga tidak terlambat dalam menindaklanjuti kendala-kendala teknis ATM di lokasi. Penerapan skema *reward & punishment* untuk denda perlu dipertimbangkan.

Selisih rata-rata per ATM per bulan secara (by) cabang CRFLM

Cabang yang memiliki selisih cukup tinggi dan di atas rata-rata adalah BTI, TGL, MSR, SBI & JBR

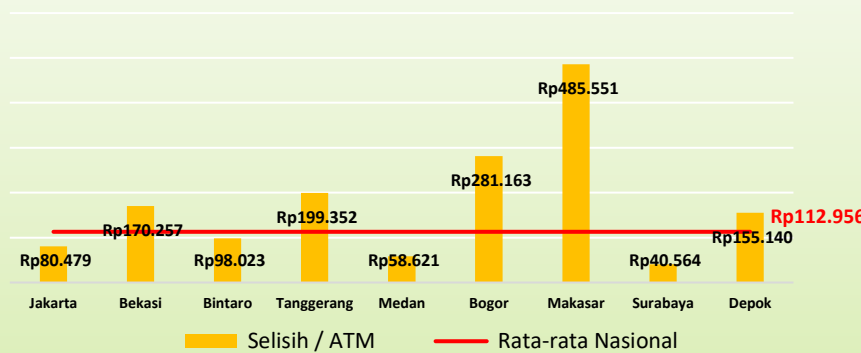
Rata-rata nasional selisih per ATM saat ini hingga bulan Juni 2023 adalah \pm Rp 112 ribu
Target optimistik ideal yang diharapkan adalah maks Rp 0. (*zero penalty*).

Secara umum cabang yang *menghandle* ATM di atas 200 ATM terkena selisih dengan jumlah di atas rata2 adalah Bekasi, Tangerang, Bogor, Makasar, dan Depok. Secara nasional selisih terbesar adalah cabang **Bukittinggi**, **Tegal**, **Makasar**, **Sukabumi**, dan **Jember**.

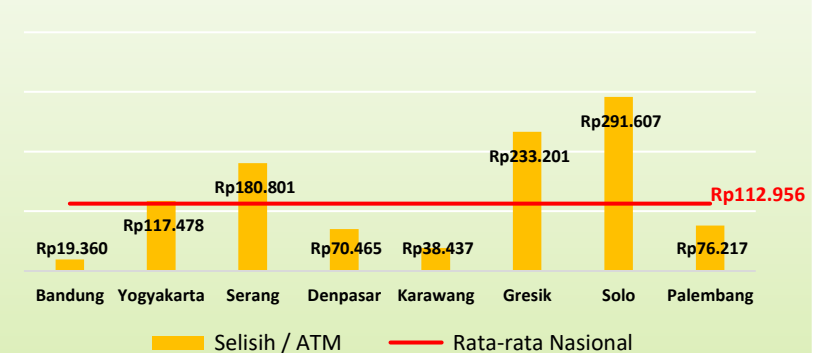
Rekomendasi:

Cabang-cabang di bawah pimpinan RM wajib melaksanakan fungsi pengawasan (*internal control*) secara ketat baik untuk identifikasi selisih admin yang terjadi, maupun potensi selisih riil akibat *vandal* ataupun *fraud*.
Monitoring selisih harian harus disiplin dan langsung diidentifikasi secara harian dan tidak ditunda sehingga permasalahan menjadi menumpuk dan berlarut-larut.

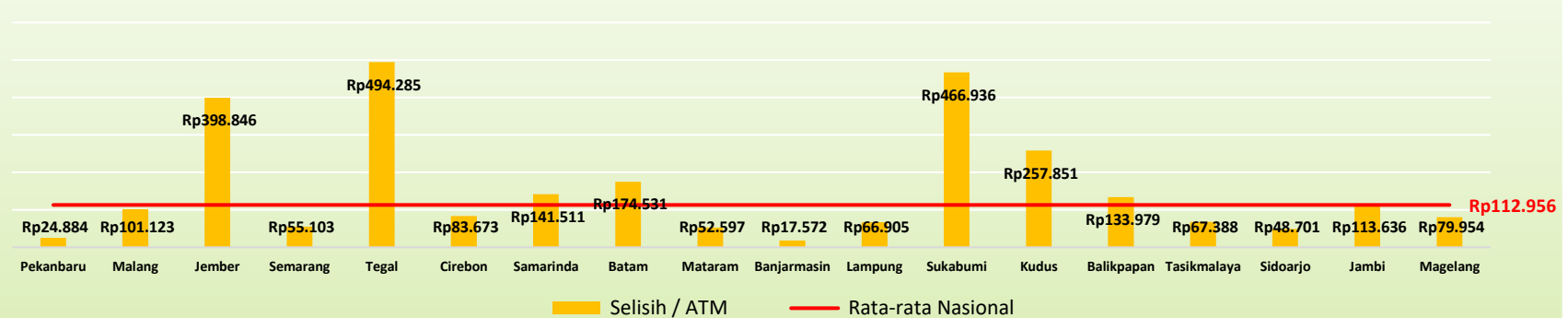
Δ ATM ≥ 300



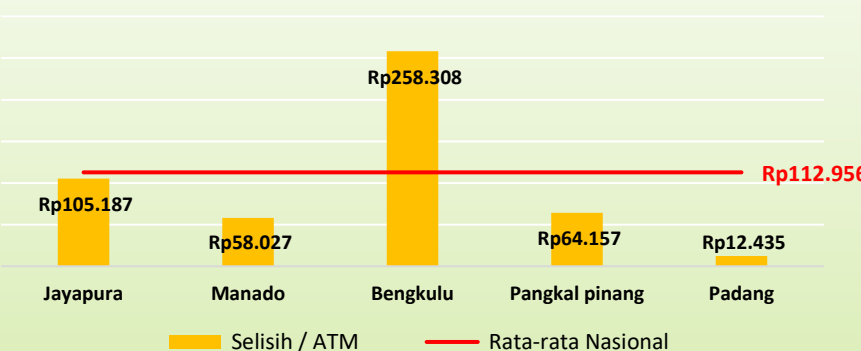
Δ ATM $\geq 200-299$



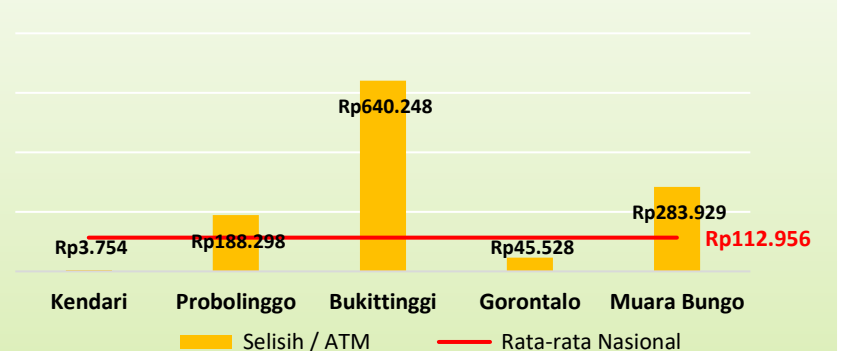
Δ ATM $\geq 100-199$



Δ ATM $\geq 50-99$



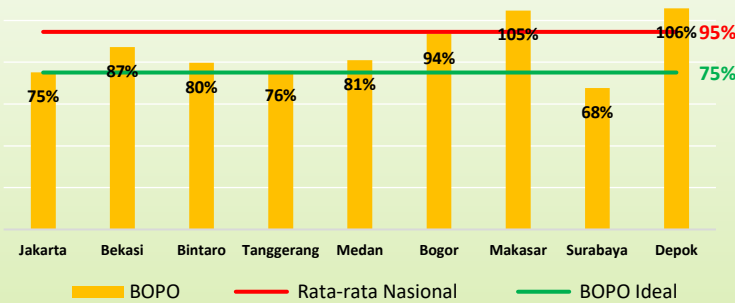
Δ ATM $\geq 0-49$



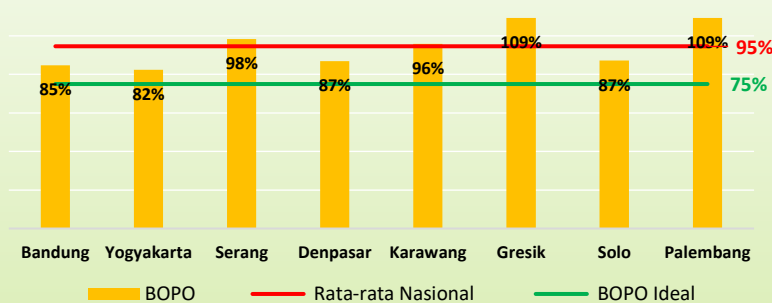
BOPO (Biaya Ops thd Pendapatan Ops) secara (by) cabang CRFLM

Cabang yang memiliki BOPO cukup tinggi dan di atas rata-rata adalah PDG, BTI, BKU, dan SBI

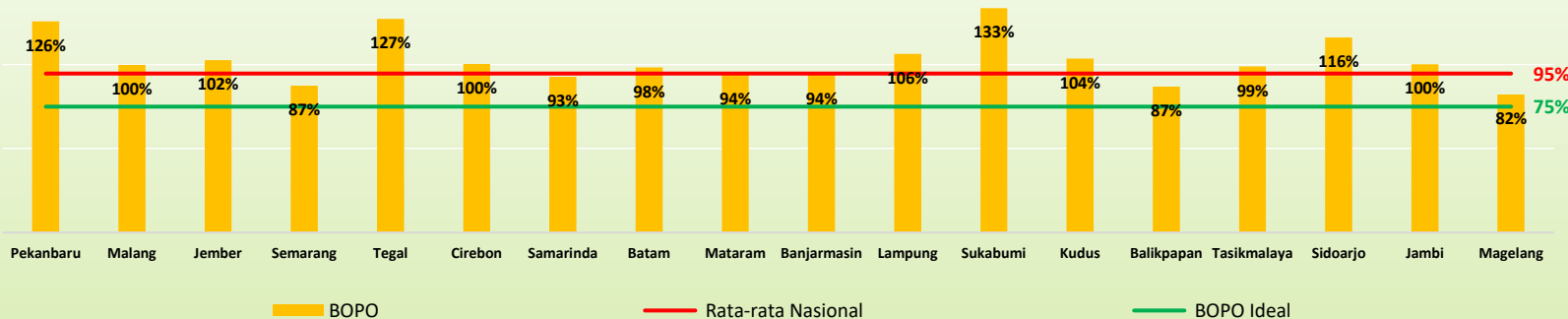
$\Delta \text{ATM} \geq 300$



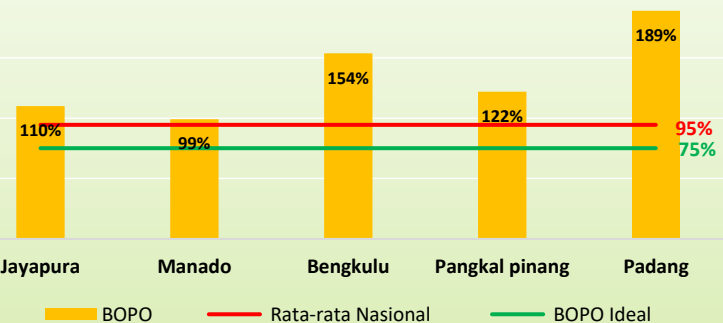
$\Delta \text{ATM} \geq 200-299$



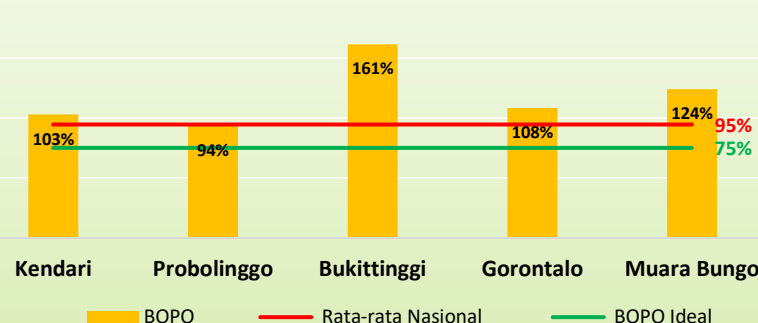
$\Delta \text{ATM} \geq 100-199$



$\Delta \text{ATM} \geq 50-99$



$\Delta \text{ATM} \geq 0-49$



Bisnis UG Arta secara keseluruhan kurang optimal karena BOPO berada pada angka **95%**. Hal ini berarti setiap pendapatan 100 dicover oleh biaya 95.

Secara ideal, BOPO yang baik seharusnya berada pada angka 75% dan hanya **2 cabang** (4%) saja yang BOPO-nya $\leq 75\%$. **BOPO >75% - 90%** sebanyak **11 cabang** (24%) dan **BOPO >90%** sebanyak **32 cabang** (71%). Namun demikian biaya bisnis UG Arta masih sangat tinggi. Terdapat 5 cabang yang memiliki BOPO di atas 90% yang memiliki ATM di atas 200 dan untuk cabang yang memiliki ATM di bawah 100 sebagian besar BOPO di atas 90%.

Terdapat 8 cabang yang BOPO sampai di atas 120% yaitu **Padang** (189%), **Bukittinggi** (161%), **Bengkulu** (154%), **Sukabumi** (133%), **Tegal** (127%), **Pekanbaru** (126%), **Muara Bungo** (124%), dan **Pangkal Pinang** (122%).

Rekomendasi:

Biaya dapat ditekan dengan optimalisasi jumlah pegawai sesuai dengan kebutuhan. Penghematan biaya kendaraan yang dikontrol dengan ketat. Implementasi *flexitime* sesuai dengan kebutuhan jam kerja. lembur harus ditekan semaksimal mungkin, dengan demikian cara disiplin *flexitime*, mengontrol lembur yang memang diperlukan dan harus diketahui manager dan RM sebagai pimpinan tertinggi.

Profit-Loss Margin (Nett Profit/Pendapatan) secara (by) cabang CRFLM

40% cabang BOPO di atas rata-rata Target dan 60% cabang di bawah Target.

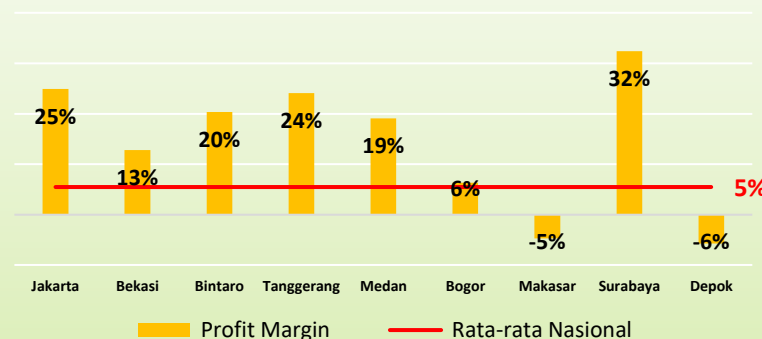
Rata-rata nasional CR-FLM telah mampu menuai net profit dari total *revenue*nya dengan net profit rata-rata 5%. Terdapat 6 cabang yang profit margin di atas 20% (cukup tinggi), yaitu **SBY (32%)**, **JKT (24%)**, dan **TGR (22%)**.

Selain itu terdapat 19 cabang yang Profit Marginnya Minus dengan 3 cabang yang mendapatkan Profit Margin (minus) Terbesar yaitu **Padang (-89%)**, **Bukittinggi (-61%)**, dan **Bengkulu (-54%)**

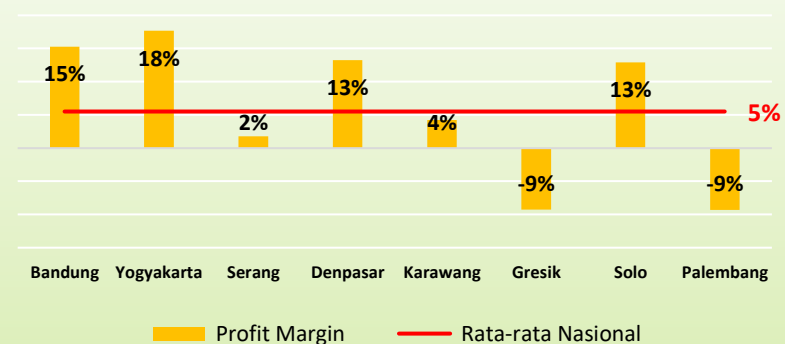
Rekomendasi:

Cabang-cabang yang masih negatif dan di bawah 10%, wajib mengupayakan terobosan program-program efisiensi yang unik di wilayah masing-masing, sekaligus berupaya membuka bisnis baru (menambah kelolaan mesin ATM) sehingga mampu memperbesar *revenue*.

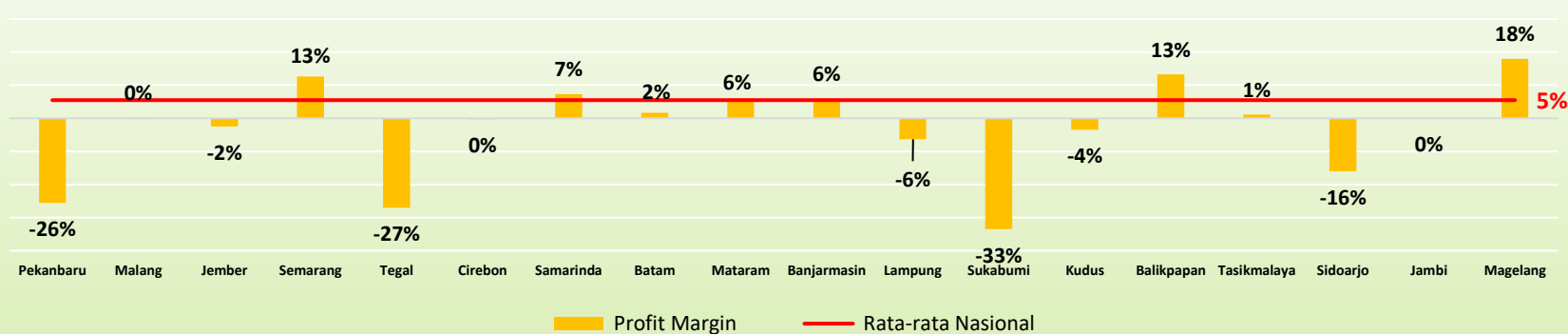
Δ ATM ≥ 300



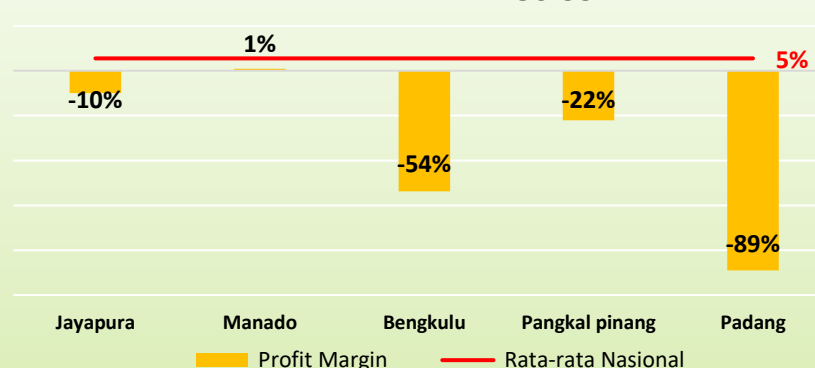
Δ ATM ≥ 200-299



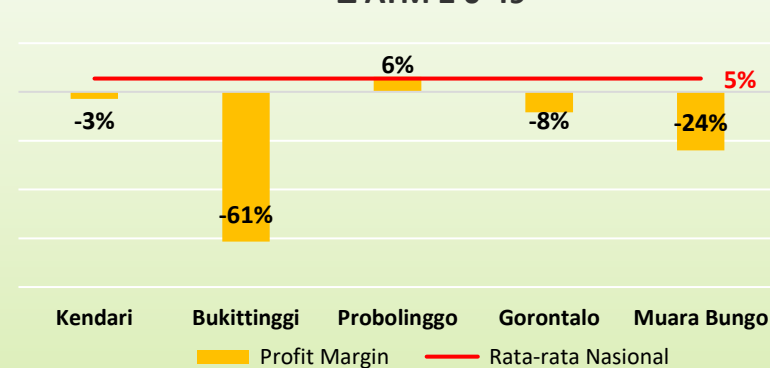
Δ ATM ≥ 100-199



Δ ATM ≥ 50-99

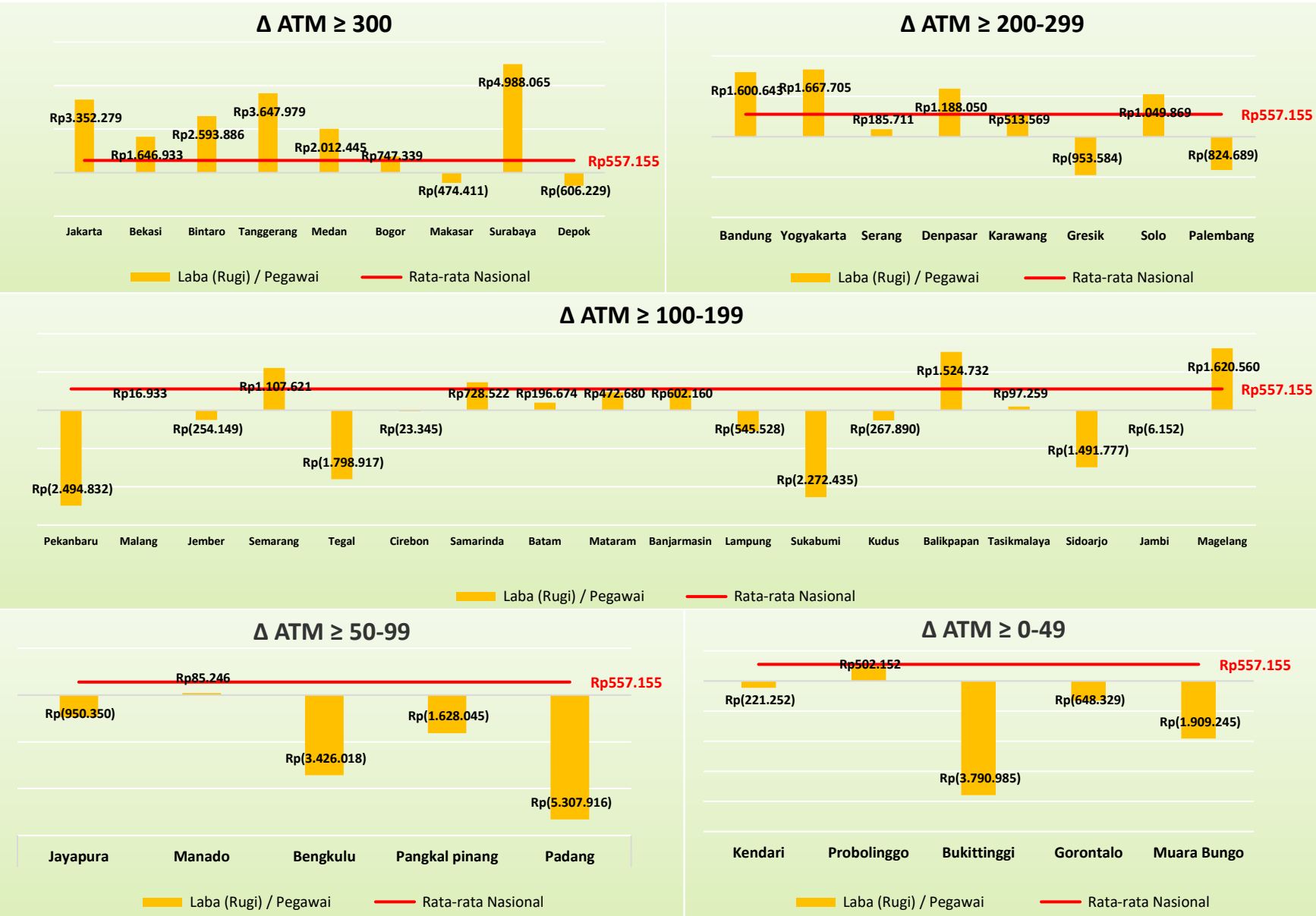


Δ ATM ≥ 0-49



Net Profit per Pegawai secara (by) cabang CRFLM

Cabang yang produktif +38% dari keseluruhan jumlah cabang seluruh Indonesia.



Rata-rata produktifitas Nasional saat ini setiap pegawai CR-FLM adalah **36%** melebihi rata-rata Nasional dan **64%** di bawah rata-rata Nasional. Hal ini menunjukkan kontribusi belum maksimal dari bisnis CR-FLM.

Cabang paling produktif saat ini adalah **SBY, TGR, JKT, BTO,** dan **MDN**. Cabang yang memiliki produktifitas pegawai negative adalah **PDG, BTI, BKU, PKU,** dan **SBI**. Dengan kata lain pegawai masih berkontribusi kerugian bagi perusahaan.

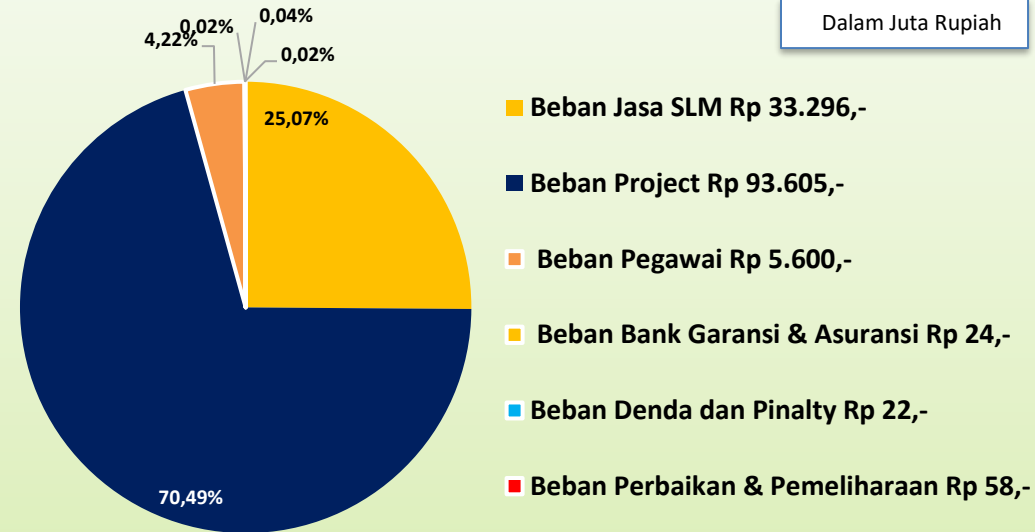
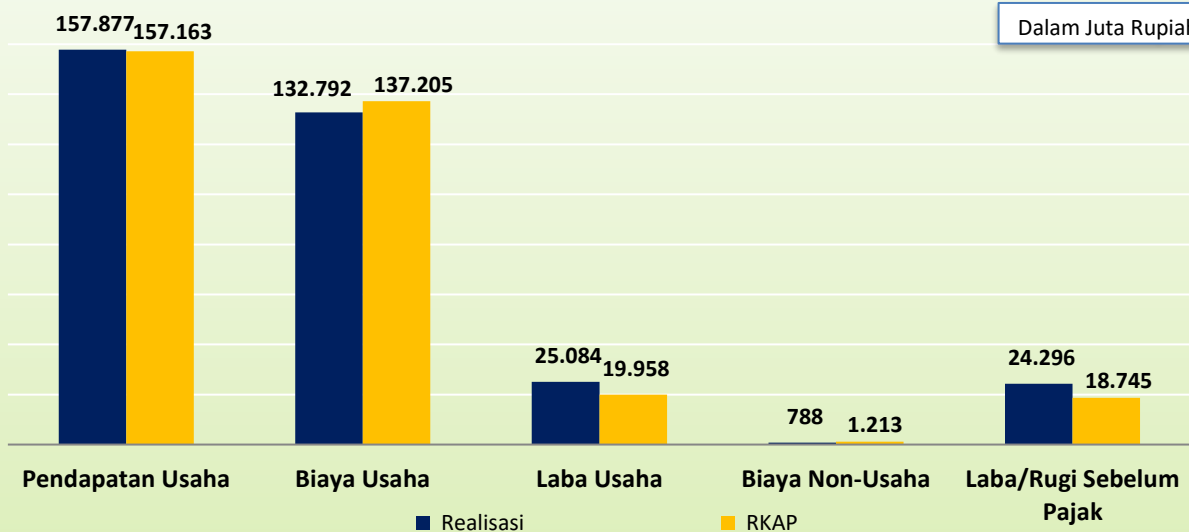
Rekomendasi:
Secara Nasional, produktifitas pegawai masih negatif sehingga diperlukan upaya optimalisasi jumlah pegawai maupun *flexitime* sehingga Biaya Tenaga kerja dapat ditekan seoptimal mungkin.

Penyelenggaraan *training* untuk meningkatkan *skill* dan internalisasi budaya perusahaan kepada RM, Verifikator, Admin, CPC, CR/FLM perlu diadakan secara terus menerus dan disiplin.

Menjalankan sistem *recruitment* yang tersusun agar mendapatkan kandidat terbaik dan sesuai dengan *job role* yang dibutuhkan.

Kinerja Usaha PJPUR (PT UG Arta) - SLM

Profitabilitas bisnis SLM saat ini dalam kondisi yang cukup baik, diperlukan adanya inovasi bidang bisnis, control monitoring & efisiensi.



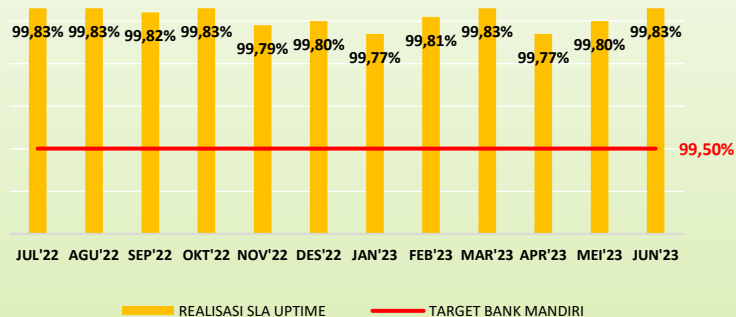
- Laba Rugi sebelum pajak SLM per Juni 2023 sebesar **Rp 24,29M** atau **130%** dari target RKAP sebesar **Rp 18,74M**.
- Laba usaha (profitabilitas) SLM per Juni 2023 sebesar **Rp 25,08M** atau **125%** dari target RKAP sebesar **Rp 19,95M**.
- Pendapatan Usaha sebesar **Rp 157M** atau **100%** dari target RKAP sebesar **Rp 157M**.
- Biaya Usaha sebesar **Rp 132 M** atau **96%** dari target RKAP sebesar **Rp 137M**.

No	Biaya	Jumlah
1	Beban Jasa SLM	
	CM-Beban Jasa SLMPOC Non Principle	33.297
2	Beban Pegawai:	
	Beban Upah Pegawai	3.664
	Beban Lembur	120
	Beban Bonus/ Insentif	335
	Beban Lainnya	1.481
3	Beban Project SLM	
	Beban Pengadaan Sparepart ATM	90.497
	Beban Kahar/vandalisme	1.775
	Beban Operasional	1.333
4	Beban kendaraan:	
	CM-Beban SewaKendaraan	55
	CM-Beban KendaraanLainnya	54

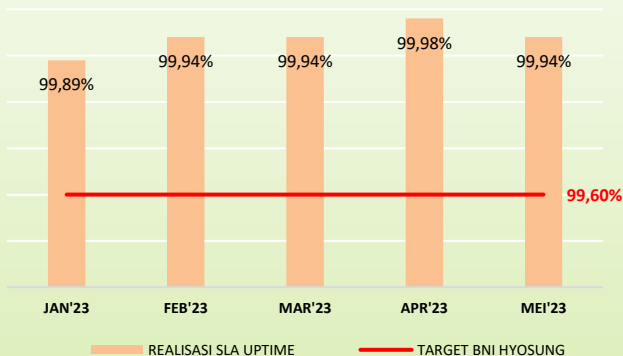
SLA Uptime & kelolaan ATM - SLM

SLA Uptime saat ini sudah cukup baik (di atas target).

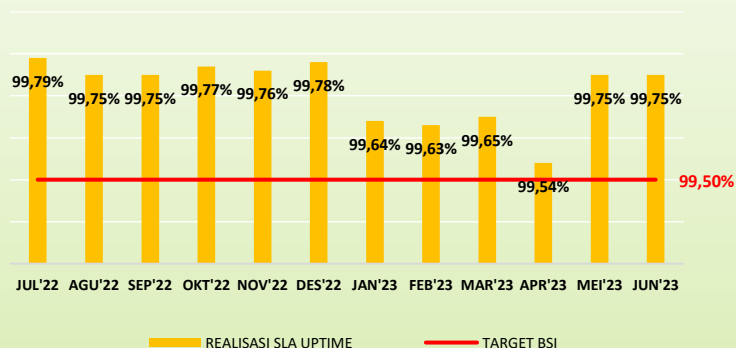
**REALISASI SLA VS TARGET
BANK MANDIRI**



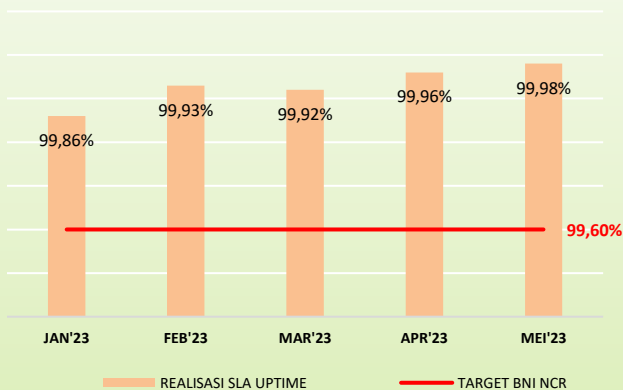
REALISASI SLA VS TARGET BNI HYOSUNG



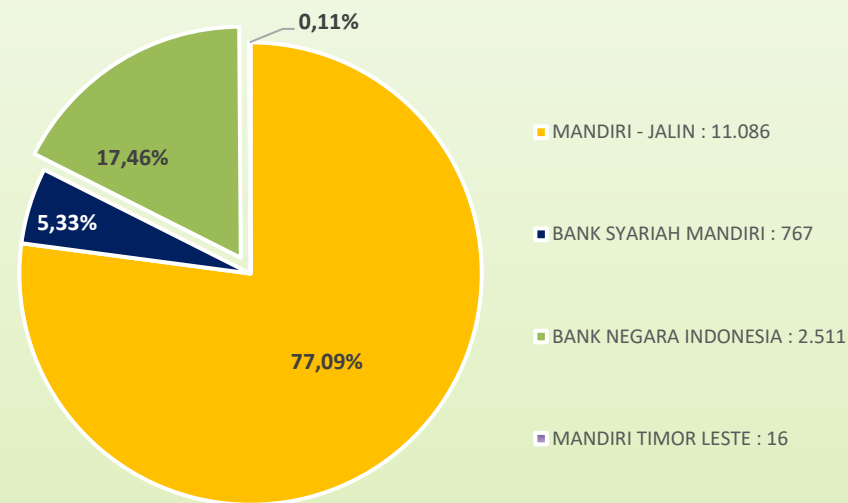
**REALISASI SLA VS TARGET
BANK SYARIAH INDONESIA**



REALISASI SLA VS TARGET BNI NCR



Kelolaan ATM per Juni 2023



SLA Uptime bulan Juli 2022 – Juni 2023:

- Bank Mandiri : Realisasi pencapaian rata-rata sebesar **99,81%**, di atas target yaitu 99,50%
- Bank Syariah Indonesia : Realisasi pencapaian rata-rata sebesar **99,71%**, di atas target yaitu 99,50%

SLA Uptime bulan Juni 2022 – Mei 2023:

- Bank Hyosung : Realisasi pencapaian rata-rata sebesar **99,94%**, di atas target yaitu 99,60%
- Bank NCR : Realisasi pencapaian rata-rata sebesar **99,93%**, di atas target yaitu 99,60%

Kelolaan ATM sampai Juni 2023 sebanyak 14.380 ATM, dimana pengelolaan ATM Bank Mandiri masih mendominasi sebesar 77,1% diikuti Bank Syariah Mandiri sebesar 5,3%

Rekomendasi:

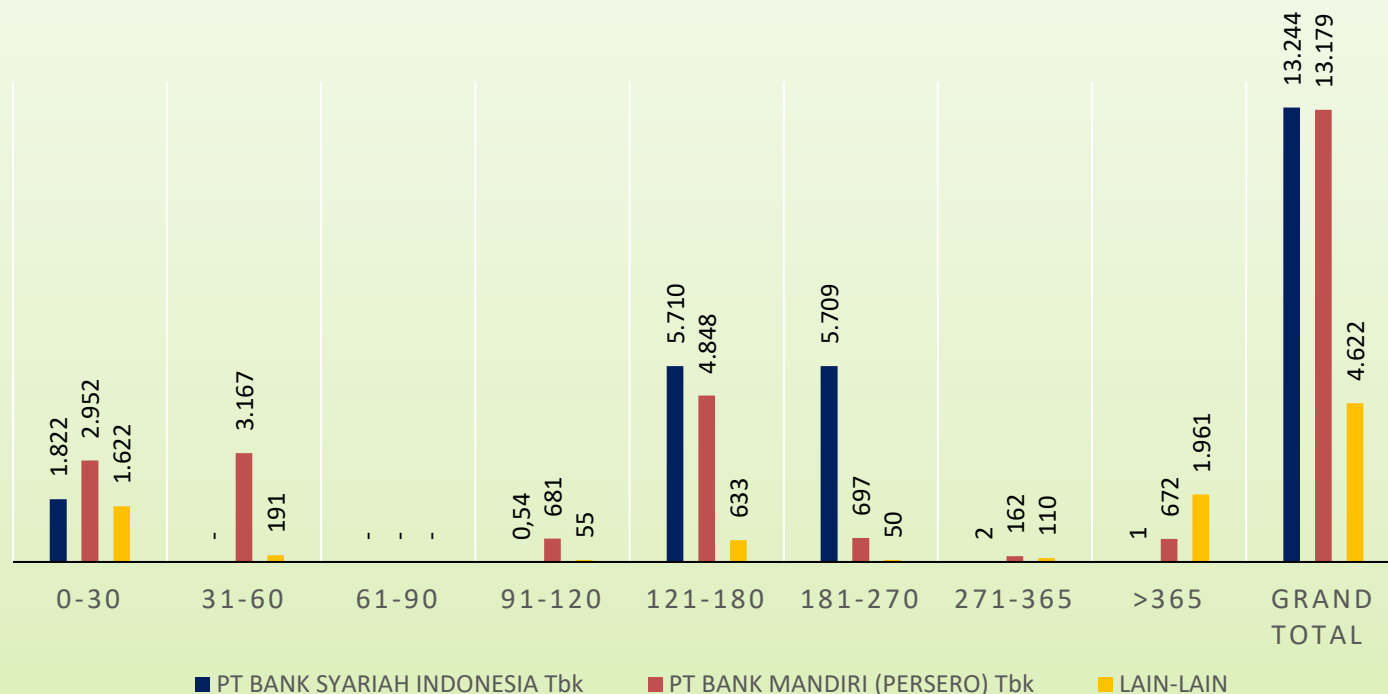
SLM lebih meningkatkan volume bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

Outstanding Invoice

Outstanding Invoice -per tanggal 28 Juli 2023

Total Outstanding Invoice Building Management sebesar Rp 31,04M

OUTSTANDING INVOICE - BUILDING MANAGEMENT



Outstanding Invoice tertinggi di Divisi Building Management per tanggal 28 Juli 2023, yaitu **PT Bank Syariah Indonesia Tbk** sebesar **Rp 13,24M (42,6%)**, **PT Mandiri (Persero) Tbk** sebesar **Rp 13,17M (42,4%)**, dan **Lain-lain** sebesar **Rp 4,6M (14%)**.

Umur tagihan tertinggi Outstanding Invoice adalah dengan umur tagihan **121-180 hari** sebesar **Rp 11,19M (36%)**, **181-270 hari** sebesar **Rp 6,4M (20,8%)**, dan **0-30 hari** sebesar **Rp 6,3M (20,6%)**. Dengan total keseluruhan mencapai **Rp 31,04M** dari 0 sampai lebih dari 365 hari.

PT Bank Syariah Indonesia Tbk pada unit kerja Procurement and Fixed Asset Group memegang porsi tagihan tertinggi yaitu sebesar **Rp 13,24M** dengan umur tagihan tertinggi berada pada **121-180 hari** sebesar **Rp 5,7M**.

PT Mandiri (Persero) Tbk pada unit kerja Corporate Real Estate Group memegang porsi tagihan tertinggi dari total tagihan yaitu sebesar **Rp 11,09M (84,18%)** dengan umur tagihan tertinggi berada pada **121-180 hari** sebesar **Rp 4,5 M**.

Lain-lainnya yang memegang porsi tagihan tertinggi, yaitu **PT Catur Karya Lestari** sebesar **Rp 1,37M (30%)**, **Perum LPPNPI** sebesar **Rp 734Jt (16%)** dan **PT Graha Agrapana Triyasa** sebesar **Rp 496Jt (11%)**.

Rekomendasi:

Untuk menghindari adanya outstanding invoice, divisi Building Management harus memastikan proses administrasi invoice yang dilakukan lebih terdata dan dokumen yang dibutuhkan harus lengkap untuk menghindari terhambatnya proses penagihan invoice.

Bila terdapat keterlambatan dalam pembayaran tagihan segera melakukan komunikasi dan negosiasi dengan *Customer* agar dapat segera menyelesaikan klaim tagihan tersebut.

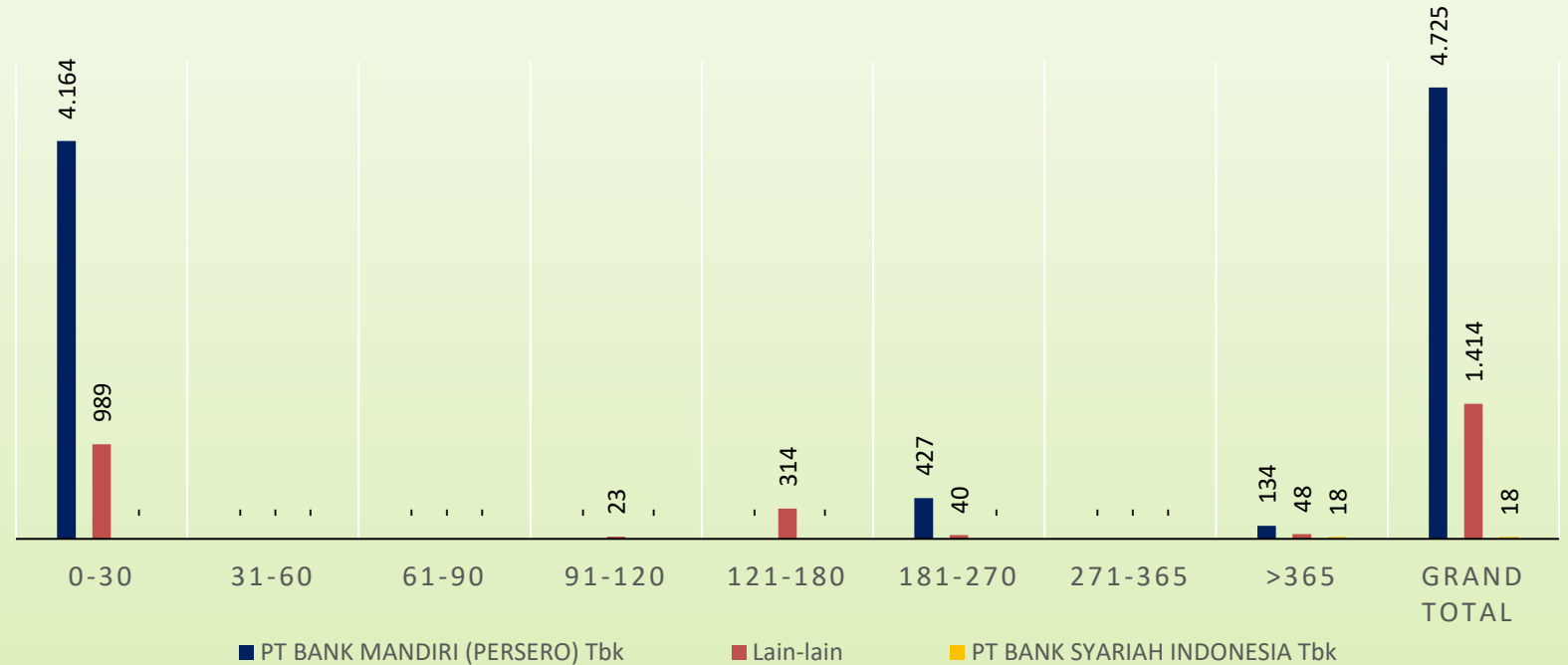
Outstanding Invoice -per tanggal 28 Juli 2023

Total Outstanding Invoice Non-BM sebesar Rp 6,15M

Outstanding Invoice untuk Kantor Pusat, Property Rental dan IT Business & Solution (Non BM) per tanggal 28 Juli 2023 yang memegang porsi tagihan tertinggi, yaitu Bank Mandiri sebesar sebesar **Rp 4,7M (77%)**, lain-lain sebesar **Rp 1,4M (23%)** dan PT Bank Syariah Indonesia sebesar **Rp 1,8 Jt (0,3%)**.

Umur tagihan tertinggi Outstanding Invoice adalah dari **0-30 hari** yaitu sebesar **Rp 5,1M (84%)**, **181-270 hari** sebesar **Rp 466Jt (8%)** dan **121-180 hari** sebesar **Rp 314Jt (5%)** dan dengan total keseluruhan mencapai **6,15M** dari **0 sampai lebih dari 365 hari**.

OUTSTANDING INVOICE - NON BUILDING MANAGEMENT



Rekomendasi:

Untuk menghindari adanya outstanding invoice, Kantor Pusat, Property Rental dan IT Business & Solution harus memastikan proses administrasi invoice yang dilakukan lebih terdata dan dokumen yang dibutuhkan harus lengkap untuk menghindari terhambatnya proses penagihan invoice.

Bila terdapat keterlambatan dalam pembayaran tagihan segera melakukan komunikasi dan negosiasi dengan Customer agar dapat segera menyelesaikan klaim tagihan tersebut.

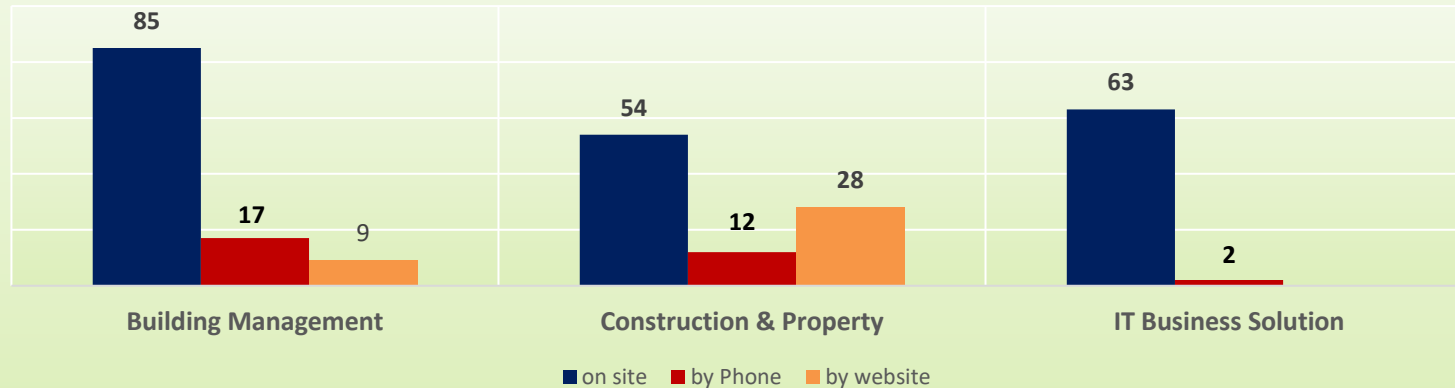


Sales Tracking

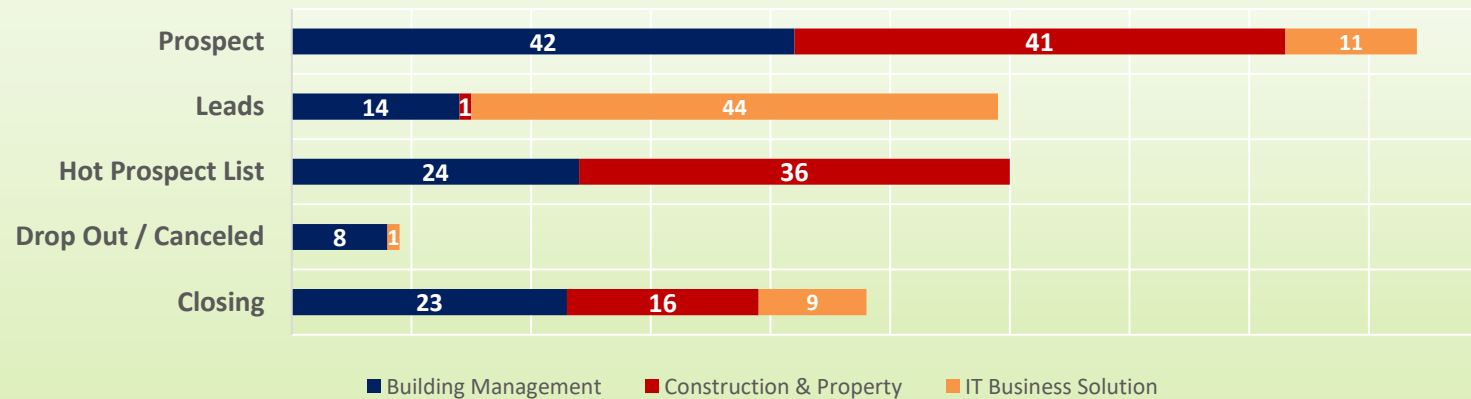
Sales Tracking -per tanggal 30 Mei – 15 Agustus 2023

Sales Tracking BM 41,1%, CP 34,8%, dan ITBS 24,1%

SALES TRACKING - by Visit Type



SALES TRACKING - by Sales Status



Keterangan

1. Leads: Perusahaan/individu yang tertarik pada satu atau lebih produk dengan memberikan data perusahaan secara sukarela kepada pemilik usaha atau pihak penjual dan bersedia dihubungi.
2. Prospect: Gambaran peluang dari suatu kegiatan pemasaran dan penjualan yang teridentifikasi dengan adanya kebutuhan dari target kliennya.
3. Hot Prospect List: Calon konsumen yang sudah ingin bertransaksi atau membeli barang yang ditawarkan, teridentifikasi dengan adanya panggilan tender/auction dan pembicaraan yang lebih detail.
4. Closing: Merupakan akhir dari proses penawaran yang dilakukan oleh seorang sales terhadap konsumen yang sedang diprospek, diidentifikasi dengan dokumen SPK dan PKS
5. Drop Out/Canceled: Pembatalan dari suatu prospek karena tidak menemui kesepakatan dan kebutuhan.

Sales Tracking Divisi Bisnis pada tanggal 30 Mei – 15 Agustus 2023 sebanyak 268 kunjungan yaitu:

1. **Building Management** 111 kunjungan (**41,1%**), yang terdiri dari on site 77%, by phone 15% dan by website 8%
2. **Construction & Property** 94 kunjungan (**34,8%**), yang terdiri dari on site 57%, by phone 13% dan by website 30%
3. **IT Business & Solution** 65 kunjungan (**24,1%**), yang terdiri dari on site 97% dan by phone 3%

Rekomendasi:

Untuk meningkatkan volume bisnis, Divisi BM, CP & ITBS agar mengoptimalkan fungsi Sales & Marketing melalui penetrasi yang lebih agresif dengan metode *on site* (bertemu dan melakukan penajajaran secara langsung dengan calon klien), *by phone* dan *by website* (mencari peluang bisnis melalui berita/*browsing* di internet ataupun melalui telepon) sebagai bagian dalam mencari dan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

Untuk Divisi ITBS agar mengkaji pola kerjasama bisnis digital dengan pihak ke-3, misalnya dengan melakukan *profit sharing*, akuisisi atau strategi anak perusahaan.

Project Management System

Indicator Project (Milestone & Activity)

PROJECT CATEGORY: PROJECT MANAGEMENT

PROJECT CATEGORY: <u>PROJECT MANAGEMENT</u>	Plan		Actual		Indicator		Progress	Weight	Project Progress Weighted	Note
	Start	End	Start	End	Status	days	%	%	%	PIC
GASTONE, NUCLEUS, EQUINOX, VENUS, FIRE										
MAILSTONE, ACTIVITY	07-Jan-21	14-Feb-21	07-Jan-21	14-Feb-21	🟢	0		90%	79%	
1-INITIATING	07-Jan-21	18-Jan-21	07-Jan-21	20-Jan-21	🔴	2	98%	12%	11,7%	4 / 6
01-Undertake Enterprise Feasibility & Environmental Study	07-Jan-21	08-Jan-21	07-Jan-21	08-Jan-21	🟢	0	100%	4,0%	4,0%	Eko
02-Evaluate Organizational Process & Asset	07-Jan-21	10-Jan-21	07-Jan-21	10-Jan-21	🟢	0	90%	3,0%	2,7%	Reko
03-Develop Business Case	09-Jan-21	12-Jan-21	09-Jan-21	11-Jan-21	🟡	1	100%	1,0%	1,0%	Endang
04-Create Project Statement	11-Jan-21	14-Jan-21	11-Jan-21	14-Jan-21	🟢	0	100%	2,0%	2,0%	Reko
05-Authorize Project Charter	13-Jan-21	16-Jan-21	15-Jan-21	20-Jan-21	🔴	4	100%	1,0%	1,0%	Reko
06-Identify Stakeholder	15-Jan-21	18-Jan-21	15-Jan-21	18-Jan-21	🟢	0	100%	1,0%	1,0%	Rachmat
2-PLANING	10-Jan-21	23-Jan-21	10-Jan-21	23-Jan-21	🟢	0	83%	30%	25,0%	3 / 6
01-Finalize Scope Management & Collect Requirements	10-Jan-21	13-Jan-21	10-Jan-21	13-Jan-21	🟢	0	100%	5%	5,0%	Eko
02-Create Work Breakdown Structure & Gantt Chart	12-Jan-21	15-Jan-21	12-Jan-21	15-Jan-21	🟢	0	100%	5%	5,0%	Reko
03-Determine Budget & Estimate Cost	14-Jan-21	17-Jan-21	14-Jan-21	17-Jan-21	🟢	0	0%	5%	0,0%	Rachmat
04-Create Communication, Stake Holder and HC Plan	16-Jan-21	19-Jan-21	16-Jan-21	19-Jan-21	🟢	0	100%	5%	5,0%	Rachmat
05-Develop Quality & Procurement Plan	18-Jan-21	21-Jan-21	18-Jan-21	21-Jan-21	🟢	0	100%	5%	5,0%	Reko
06-Identify, Calculate & Analyze Qualitative and Quantitati	11-Jan-21	23-Jan-21	20-Jan-21	23-Jan-21	🟢	0	100%	5%	5,0%	Rachmat
3-EXECUTING	15-Jan-21	28-Jan-21	15-Jan-21	28-Jan-21	🟢	0	84%	16%	13,5%	6 / 6
01-Direct and Manage Project Work	15-Jan-21	18-Jan-21	15-Jan-21	18-Jan-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Eko
02-Perform Quality Assurance	17-Jan-21	20-Jan-21	17-Jan-21	20-Jan-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Reko
03-Acquire, Develop & Manage Project Teams	19-Jan-21	22-Jan-21	19-Jan-21	22-Jan-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Endang
04-Manage Communications	21-Jan-21	24-Jan-21	21-Jan-21	24-Jan-21	🟢	0	50%	3%	1,5%	Rahmat
05-Conduct Procurements	23-Jan-21	26-Jan-21	23-Jan-21	26-Jan-21	🟢	0	50%	2%	1,0%	Ali
06-Manage Stakeholder Engagement	25-Jan-21	28-Jan-21	25-Jan-21	28-Jan-21	🟢	0	100%	5%	5,0%	Rachmat
4-MONITORING	20-Jan-21	02-Feb-21	20-Jan-21	13-Feb-21	🔴	11	88%	16%	14,0%	6 / 6
01-Monitor and Control Project Work	20-Jan-21	23-Jan-21	20-Jan-21	23-Jan-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Eko
02-Perform Integrated Change Control	22-Jan-21	25-Jan-21	22-Jan-21	25-Jan-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Reko
03-Validate & Control Scope	24-Jan-21	27-Jan-21	24-Jan-21	27-Jan-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Endang
04-Control Schedule, Cost, Quality	26-Jan-21	29-Jan-21	26-Jan-21	29-Jan-21	🟢	0	60%	3%	1,8%	Rachmat
05-Control Communications, Risk & Procurements	28-Jan-21	31-Jan-21	28-Jan-21	31-Jan-21	🟢	0	60%	2%	1,2%	Ali
06-Control Stakeholder Engagement	30-Jan-21	02-Feb-21	01-Feb-21	13-Feb-21	🔴	11	100%	5%	5,0%	Ika
5-CLOSING	01-Feb-21	14-Feb-21	01-Feb-21	14-Feb-21	🟢	0	90%	16%	14,4%	4 / 6
01-Obtain Sponsor Acceptance to Close	01-Feb-21	04-Feb-21	01-Feb-21	04-Feb-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Eko
02-Conduct Post-Project Review & Audit	03-Feb-21	06-Feb-21	03-Feb-21	06-Feb-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Reko
03-Close All Procurement & Relevantas Agreement/Memos	05-Feb-21	08-Feb-21	05-Feb-21	08-Feb-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Endang
04-Archive All Relevant Documentation & Impacts	07-Feb-21	10-Feb-21	07-Feb-21	10-Feb-21	🟢	0	45%	3%	1,4%	Rachmat
05-Apply Appropriate Update & Share Lessons Learned	09-Feb-21	12-Feb-21	09-Feb-21	12-Feb-21	🟢	0	100%	2%	2,0%	Reko
06-Perform Team Member Assetment & Release	11-Feb-21	14-Feb-21	11-Feb-21	14-Feb-21	🟢	0	100%	5%	5,0%	Rachmat

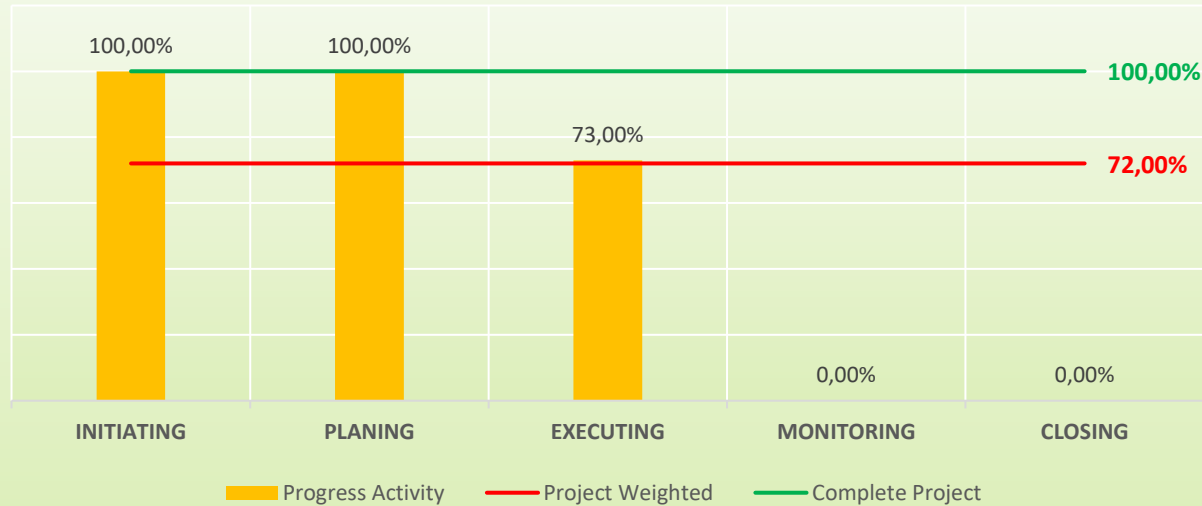
PROJECT CATEGORY: PROJECT MANAGEMENT

PROJECT CATEGORY: <u>PROJECT MANAGEMENT</u>	Plan		Actual		Indicator		Progress	Weight	Project Progress Weighted	Note
	Start	End	Start	End	Status	days	%	%	%	PIC
GASTONE, NUCLEUS, EQUINOX, VENUS, FIRE										
MAILSTONE, ACTIVITY	07-Jan-21	14-Feb-21	07-Jan-21	14-Feb-21	✔	0		90%	79%	
1-INITIATING	07-Jan-21	18-Jan-21	07-Jan-21	20-Jan-21	🔴	2	98%	12%	11,7%	4 / 6
01-Undertake Enterprise Feasibility & Environmental Study	07-Jan-21	08-Jan-21	07-Jan-21	08-Jan-21	✔	0	100%	4,0%	4,0%	Eko
02-Evaluate Organizational Process & Asset	07-Jan-21	10-Jan-21	07-Jan-21	10-Jan-21	✔	0	90%	3,0%	2,7%	Reko
03-Develop Business Case	09-Jan-21	12-Jan-21	09-Jan-21	11-Jan-21	🟡	1	100%	1,0%	1,0%	Endang
04-Create Project Statement	11-Jan-21	14-Jan-21	11-Jan-21	14-Jan-21	✔	0	100%	2,0%	2,0%	Reko
05-Authorize Project Charter	13-Jan-21	16-Jan-21	15-Jan-21	20-Jan-21	🔴	4	100%	1,0%	1,0%	Reko
06-Identify Stakeholder	15-Jan-21	18-Jan-21	15-Jan-21	18-Jan-21	✔	0	100%	1,0%	1,0%	Rachmat
2-PLANING	10-Jan-21	23-Jan-21	10-Jan-21	23-Jan-21	✔	0	83%	30%	25,0%	3 / 6
01-Finalize Scope Management & Collect Requirements	10-Jan-21	13-Jan-21	10-Jan-21	13-Jan-21	✔	0	100%	5%	5,0%	Eko
02-Create Work Breakdown Structure & Gantt Chart	12-Jan-21	15-Jan-21	12-Jan-21	15-Jan-21	✔	0	100%	5%	5,0%	Reko
03-Determine Budget & Estimate Cost	14-Jan-21	17-Jan-21	14-Jan-21	17-Jan-21	✔	0	0%	5%	0,0%	Rachmat
04-Create Communication, Stake Holder and HC Plan	16-Jan-21	19-Jan-21	16-Jan-21	19-Jan-21	✔	0	100%	5%	5,0%	Rachmat
05-Develop Quality & Procurement Plan	18-Jan-21	21-Jan-21	18-Jan-21	21-Jan-21	✔	0	100%	5%	5,0%	Reko
06-Identify, Calculate & Analyze Qualitative and Quantitati	11-Jan-21	23-Jan-21	20-Jan-21	23-Jan-21	✔	0	100%	5%	5,0%	Rachmat
3-EXECUTING	15-Jan-21	28-Jan-21	15-Jan-21	28-Jan-21	✔	0	84%	16%	13,5%	6 / 6
01-Direct and Manage Project Work	15-Jan-21	18-Jan-21	15-Jan-21	18-Jan-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Eko
02-Perform Quality Assurance	17-Jan-21	20-Jan-21	17-Jan-21	20-Jan-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Reko
03-Acquire, Develop & Manage Project Teams	19-Jan-21	22-Jan-21	19-Jan-21	22-Jan-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Endang
04-Manage Communications	21-Jan-21	24-Jan-21	21-Jan-21	24-Jan-21	✔	0	50%	3%	1,5%	Rahmat
05-Conduct Procurements	23-Jan-21	26-Jan-21	23-Jan-21	26-Jan-21	✔	0	50%	2%	1,0%	Ali
06-Manage Stakeholder Engagement	25-Jan-21	28-Jan-21	25-Jan-21	28-Jan-21	✔	0	100%	5%	5,0%	Rachmat
4-MONITORING	20-Jan-21	02-Feb-21	20-Jan-21	13-Feb-21	🔴	11	88%	16%	14,0%	6 / 6
01-Monitor and Control Project Work	20-Jan-21	23-Jan-21	20-Jan-21	23-Jan-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Eko
02-Perform Integrated Change Control	22-Jan-21	25-Jan-21	22-Jan-21	25-Jan-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Reko
03-Validate & Control Scope	24-Jan-21	27-Jan-21	24-Jan-21	27-Jan-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Endang
04-Control Schedule, Cost, Quality	26-Jan-21	29-Jan-21	26-Jan-21	29-Jan-21	✔	0	60%	3%	1,8%	Rachmat
05-Control Communications, Risk & Procurements	28-Jan-21	31-Jan-21	28-Jan-21	31-Jan-21	✔	0	60%	2%	1,2%	Ali
06-Control Stakeholder Engagement	30-Jan-21	02-Feb-21	01-Feb-21	13-Feb-21	🔴	11	100%	5%	5,0%	Ika
5-CLOSING	01-Feb-21	14-Feb-21	01-Feb-21	14-Feb-21	✔	0	90%	16%	14,4%	4 / 6
01-Obtain Sponsor Acceptance to Close	01-Feb-21	04-Feb-21	01-Feb-21	04-Feb-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Eko
02-Conduct Post-Project Review & Audit	03-Feb-21	06-Feb-21	03-Feb-21	06-Feb-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Reko
03-Close All Procurement & Relevants Agreement/Memos	05-Feb-21	08-Feb-21	05-Feb-21	08-Feb-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Endang
04-Archive All Relevant Documentations & Impacs	07-Feb-21	10-Feb-21	07-Feb-21	10-Feb-21	✔	0	45%	3%	1,4%	Rachmat
05-Apply Appropriate Update & Share Lessons Learned	09-Feb-21	12-Feb-21	09-Feb-21	12-Feb-21	✔	0	100%	2%	2,0%	Reko
06-Perform Team Member Assetment & Release	11-Feb-21	14-Feb-21	11-Feb-21	14-Feb-21	✔	0	100%	5%	5,0%	Rachmat

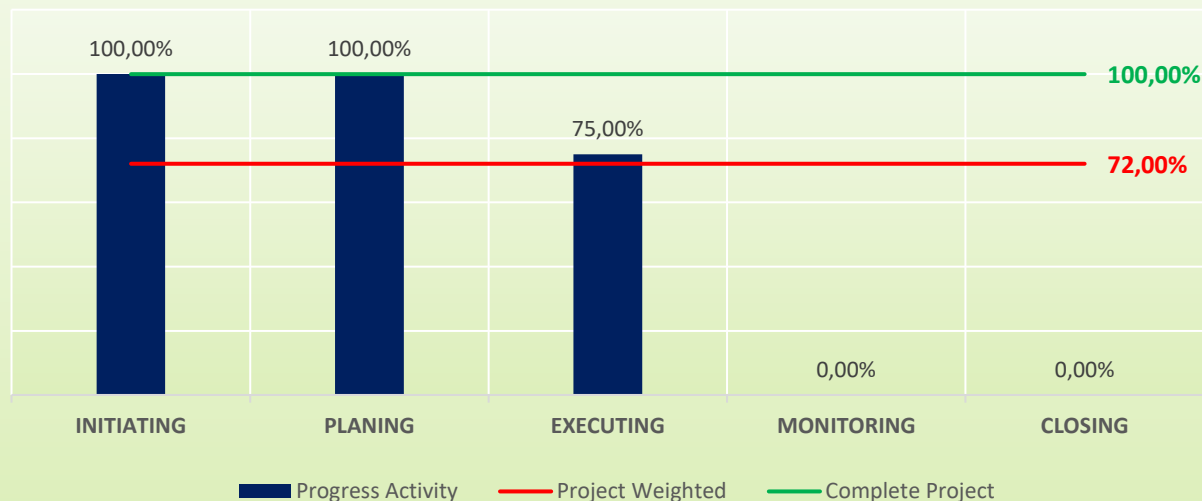
Project Management System – Construction & Property

Progress pekerjaan Renovasi Relokasi KCP Gunung Sindur (72%), Renovasi KCP Malang Sutoyo (72%)

CP - RENOVASI RELOKASI KCP GUNUNG SINDUR



CP - RENOVASI BANK MANDIRI KCP MALANG SUTOYO



Metode yang digunakan dalam perhitungan pekerjaan adalah metode **Project Management Life Cycle (PMLC)**, dengan Indikator Project (milestone/activity) yang dijadikan acuan dalam pekerjaan project dibagi dalam 5 tahapan yaitu **INITIATING, PLAN, DESIGN, BUILD dan TEST & IMPLEMENT**

Sampai dengan tanggal 18 Agustus 2023 Divisi Building Management menyerahkan 2 progress pekerjaan, yaitu:

1. **Renovasi Relokasi KCP Gunung Sindur**, yang saat ini progress pekerjaan mencapai **72%**, dimana waktu pekerjaan dimulai dari tanggal 26 Juni 2023 – 9 Agustus 2023. Progress yang masih berjalan saat ini adalah pada tahap **Executing (73%), Monitoring (0%) dan Closing (0%)**.
2. **Renovasi Bank Mandiri KCP Malang Sutoyo**, yang saat ini progress pekerjaan mencapai **72%**, dimana waktu pekerjaan dimulai dari tanggal 22 Juli 2023 – 21 Agustus 2023. Progress yang masih berjalan saat ini adalah pada tahap **Executing (75%), Monitoring (0%) dan Closing (0%)**.



Monitoring Corporate Planning 2022 – 2026

Inisiatif Strategis – 2022

Not Started 10%, On Progress 52%, Finished 38%

NO	Unit Kerja	Jumlah Inisiatif Strategis 2022	Progress Inisiatif Strategis s/d Desember 2022					
			Not Started	%	On Progress	%	Finished	%
1	Korporasi (PT UG Mandiri)	16	2	13%	10	63%	4	25%
2	Building Management	10	0	0%	0	0%	10	100%
3	Construction & Property	7	1	14%	6	86%	0	0%
4	IT Business & Solution	32	5	16%	17	53%	10	31%
5	Cash Replenishment & First Level Maintenance (CR-FLM)	9	0	0%	9	100%	0	0%
6	Second Level Maintenance (SLM)	10	0	0%	2	20%	8	80%
		84	8	10%	44	52%	32	38%

Progress Monitoring Corporate Plan per tahun 2022:

1. Korporasi sedang mengerjakan 9 inisiatif dan belum memulai 3 inisiatif, yaitu: *Total Merit System for Individual Performance*, *Employee Engagement Program – Value driven organization* dan Penambahan fungsi *process improvement and innovation*.
2. Divisi Building Management telah menyelesaikan 10 inisiatif strategis (100%).
3. Divisi ITBS sedang mengerjakan 17 inisiatif dan belum menjalankan 2 inisiatif, yaitu pembentukan fungsi transformasi organisasi, dikarenakan saat ini *resource* yang ada sedang fokus pada perancangan sistem, contohnya: CMS dan CIT dan Pengembangan pasar pada segmen Merchant & Retailer.
4. Divisi Construction & Property sedang mengerjakan 6 inisiatif dan belum menjalankan 1 inisiatif, yaitu Pengembangan ide/desain produk berbasis digital.
5. Divisi CRFLM sedang mengerjakan 9 inisiatif strategis (On Progress).
6. Divisi SLM sedang mengerjakan 2 inisiatif strategis (20%) dan telah menyelesaikan 8 Inisiatif Strategis (80%).

Inisiatif Strategis – 2023

Not Started 10%, On Progress 64%, Finished 15%

NO	Unit Kerja	Jumlah Inisiatif Strategis 2023	Progress Inisiatif Strategis s/d Maret 2023					
			Not Started	%	On Progress	%	Finished	%
1	Korporasi	11	2	18%	9	82%	0	0%
2	Building Management	5	0	0%	0	0%	5	100%
3	Construction & Property	5	0	0%	4	80%	1	20%
4	IT Business & Solution	37	6	16%	24	65%	7	19%
5	Cash Replenishment & First Level Maintenance (CR-FLM)	8	0	0%	8	100%	0	0%
6	Second Level Maintenance (SLM)	9	0	0%	9	100%	0	0%
		75	8	10%	54	64%	13	15%

Progress Monitoring Corporate Plan per Maret 2023:

- Korporasi mengerjakan 9 inisiatif dan belum memulai 2 inisiatif, yaitu Pengembangan Hard & Soft Competencies (training & coaching) dan Employee Engagement Program –value driven organization.
- Divisi Building Management telah menyelesaikan 5 inisiatif strategis (100%).
- Divisi ITBS sedang mengerjakan 24 inisiatif dan belum menjalankan 6 inisiatif yaitu:
 - Marketing Jasa Maintenance Data Center Infrastruktur Management Bank Mandiri dikarenakan Project tersebut di Bank Mandiri di terminated.
 - Proses Penjualan dengan produsen Chip Prepaid, Debit Card, SAM Card dan Contactless yang akan ditawarkan ke Bank Mandiri dikarenakan Tidak visible karena Penjualan chip/kartu prepaid /debit / kredit card harus memiliki pabrik di Indonesia.
 - Persiapan Pengembangan Full Manage Service EDC 4G Bank Mandiri dikarenakan Sudah dialihkan ke MTI.
 - Sistem POS* dikarenakan Resorce masih berfokus untuk melayani kebutuhan internal dan project smart meeting room.
 - Sistem Integrator Jaringan WAN
 - Pengadaan Cash Recycle Machine & Customer Service Machine dikarenakan Di ambil alih oleh UG Arta.
- Divisi Construction & Property mengerjakan 4 inisiatif dan telah menyelesaikan 1 inisiatif strategis.
- Divisi CRFLM sedang mengerjakan 8 inisiatif strategis (On Progress).
- Divisi SLM sedang mengerjakan 9 inisiatif strategis (On Progress).

Building Block – 2022

(Laba Usaha → BM : 97%, C&I : 84%, PR : 87%, ITBS : 102%, SLM : 200%, CRFLM : 145%)

NO	DIVISI	KRITERIA	2022	Realisasi s/d Desember 2022	Pencapaian (%)	STATUS	NO	DIVISI	KRITERIA	2022	Realisasi s/d Desember 2022	Pencapaian (%)	STATUS		
1	Building Management	Jumlah (Kumulatif)					4	IT Business & Solution	Breakdown % Revenue						
		• Bangunan (Service Charge)	5	4	80%	On Progress			• IT Infrastructure	99%	43.281	120%	Pencapaian 120% dari target		
		• Bangunan (Pengelolaan)	13	11	85%	-			• Digital Solutions	1%	0	0%	Belum ada pendapatan, seluruh project masih on progress		
		Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 79% 2. Laba Usaha : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 97%							Gross Margin %						
2	Construction & Interior	• IT Infrastructure	36%	9580	120%				• Digital Solutions	-296%	0	0%	Belum ada pendapatan, seluruh project masih on progress		
		Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 120% 2. Laba Usaha : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 102%							Jumlah Kelolaan Mesin ATM (Kumulatif)	10.600	14.605	138%	Jumlah kelolaan 14.378 Unit - Jalin (Mandiri): 11.086 Unit - BSI: 762 Unit - BNI : 2.511 Unit - Mandiri Dili : 16 Unit		
		Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 69% 2. Laba Usaha : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 84%							Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 207% 2. Laba Usaha : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 200%						
		3	Property Rental	Jumlah Aset (Kumulatif)	96 unit				6	Cash Replenishment- First Level Maintenance (CR-FLM)	Jumlah Kelolaan Mesin ATM (Kumulatif)	7.600	9131	120%	Jumlah kelolaan 9.131 ATM - Bank BTN 255 ATM - Bank Mandiri 7.466 ATM - BSI : 1.282 ATM - Bank DKI : 147 ATM - Bank Jambi 1 ATM
• Aset Tersewa	78			79	101%	Tersewa	Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 92% 2. Laba Usaha : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 87%								
• Aset ditawarkan sewa	5			1	20%	Dlm proses penawaran terbuka									
• Aset digunakan Internal	2			2	100%	-									
• Aset Swakelola	5			5	100%	-									
• Aset Inbreng	3			3	100%	Dlm proses penawaran terbuka									
• Aset yang dijual	3			1	33%										

BUILDING MANAGEMENT

- **Service Charge** terealisasi sebanyak 4 bangunan (**80%**) dari target sebanyak 5 bangunan.
- **Pengelolaan** terealisasi sebanyak 12 bangunan (**100%**) dari target sebanyak 12 bangunan.

Divisi Building Management perlu meningkatkan volume bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dan menggarap pasar Bank Mandiri dan Non Bank Mandiri.

CONSTRUCTION & PROPERTY

- Asset yang **belum tersewa** sebanyak 4 unit, sedangkan asset yang **belum terjual** saat ini masih dalam proses penawaran terbuka melalui iklan dan media lainnya.
- Terdapat 29 **Proyek New** dan 8 **Proyek Outstanding**.

Divisi Construction & Property dapat menjalin kerjasama dengan agen property untuk memperluas cakupan pemasaran unit yang akan disewakan/dijual.

IT BUSINESS & SOLUTION

Program untuk **Digital Solution** yaitu:

- Open PO diganti dengan **software developer**; aplikasi (status: *on progress*)
- **Chatbot & API Integrator** (status: *on progress* di JALIN)

Divisi ITBS perlu meningkatkan **volume** bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

SLM

Kelolaan ATM terealisasi sebanyak 14.378 ATM (**138%**) dari target sebanyak 10.600 ATM

SLM perlu meningkatkan volume bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

CRFLM

Pengelolaan ATM terealisasi sebanyak 9030 ATM (**120%**) dari target sebanyak 7600 ATM

CRFLM perlu meningkatkan volume bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

Building Block – Maret 2023

(Laba Usaha → BM : 141%, C&I : 1117%, PR : 87%, ITBS : 101%, SLM : 100%, CRFLM : 109%)

NO	DIVISI	KRITERIA	Target 2023	Realisasi s/d Maret 2023	Pencapaian (%)	STATUS	NO	DIVISI	KRITERIA	Target 2023	Realisasi s/d Maret 2023	Pencapaian (%)	STATUS				
1	Building Management	Jumlah (Kumulatif)					4	IT Business & Solution	Breakdown % Revenue								
		• Bangunan (Service Charge)	5	4	80%	On Progress			• IT Infrastructure	96%	8.255	138%	Pencapaian 138% dari target				
		• Bangunan (Pengelolaan)	13	11	85%	-			• Digital Solutions	4%	0	0%	Belum ada pendapatan, seluruh project masih on progress				
		Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 89% 2. Laba Usaha : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 141%							Gross Margin %								
2	Construction & Interior	Jumlah Proyek (Kumulatif)							5	Second Level Maintenance (SLM)	Jumlah Kelolaan Mesin ATM (Kumulatif)	10.700	14.339	134%	Jumlah kelolaan 14.378 Unit - Jalin (Mandiri): 11.086 Unit - BSI: 762 Unit - BNI : 2.511 Unit - Mandiri Dili : 16 Unit		
		• New	44	3	7%						Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 138% 2. Laba Usaha : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 101%						
		• Outstanding		19	43%												
		Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 86% 2. Laba Usaha : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 1.117%															
3	Property Rental	Jumlah Aset (Kumulatif)	96 unit								6	Cash Replenishment- First Level Maintenance (CR-FLM)	Jumlah Kelolaan Mesin ATM (Kumulatif)	8.000	9158	114%	Jumlah kelolaan 9.158 ATM - Bank BTN 259 ATM - Bank Mandiri 7.465 ATM - BSI : 1.291 ATM - Bank DKI : 149 ATM - Bank Jambi 1 ATM
		• Aset Tersewa	78	79	101%	Tersewa							Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 98% 2. Laba Usaha : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 100%				
		• Aset ditawarkan sewa	5	1	20%	Dlm proses penawaran terbuka											
		• Aset digunakan Internal	2	2	100%	-											
		• Aset Swakelola	5	5	100%	-											
		• Aset Inbreng	3	3	100%	Dlm proses penawaran terbuka											
		• Aset yang dijual	3	1	33%												
		Pencapaian realisasi s/d Maret 2023 : 1. Revenue : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 92% 2. Laba Usaha : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 87%															

BUILDING MANAGEMENT

- **Service Charge** terealisasi sebanyak 4 bangunan (**80%**) dari target sebanyak 5 bangunan.
- **Pengelolaan** terealisasi sebanyak 11 bangunan (**85%**) dari target sebanyak 13 bangunan.

Divisi Building Management perlu meningkatkan *volume* bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri dan Non Bank Mandiri.

CONSTRUCTION & PROPERTY

- Jumlah Asset: 96 unit.
- Asset yang **tersewa** sebanyak 1 unit (**20%**) dari target sebanyak 5 unit, sedangkan asset yang **terjual** sebanyak 1 unit (**33%**) dari target sebanyak 3 unit.
- Terdapat 44 Proyek, terealisasi 3 **Proyek New** dan 19 **Proyek Outstanding**.

Divisi Construction & Property dapat menjalin kerjasama dengan pihak ke-3 untuk memperluas cakupan pemasaran unit yang akan disewakan/dijual, dan mulai memanfaatkan media sosial dan website untuk menarik minat calon konsumen.

IT BUSINESS & SOLUTION

Digital Solution yang terealisasi adalah 0 (0%) dari target sebanyak 4% . (status: *on progress*/belum ada pendapatan)

Divisi ITBS perlu meningkatkan *volume* bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

SLM

Kelolaan ATM terealisasi sebanyak 14.339 ATM (**134%**) dari target sebanyak 10.700 ATM

SLM perlu meningkatkan *volume* bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

CRFLM

Pengelolaan ATM terealisasi sebanyak 9.158 ATM (**114%**) dari target sebanyak 8000 ATM

CRFLM perlu meningkatkan *volume* bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

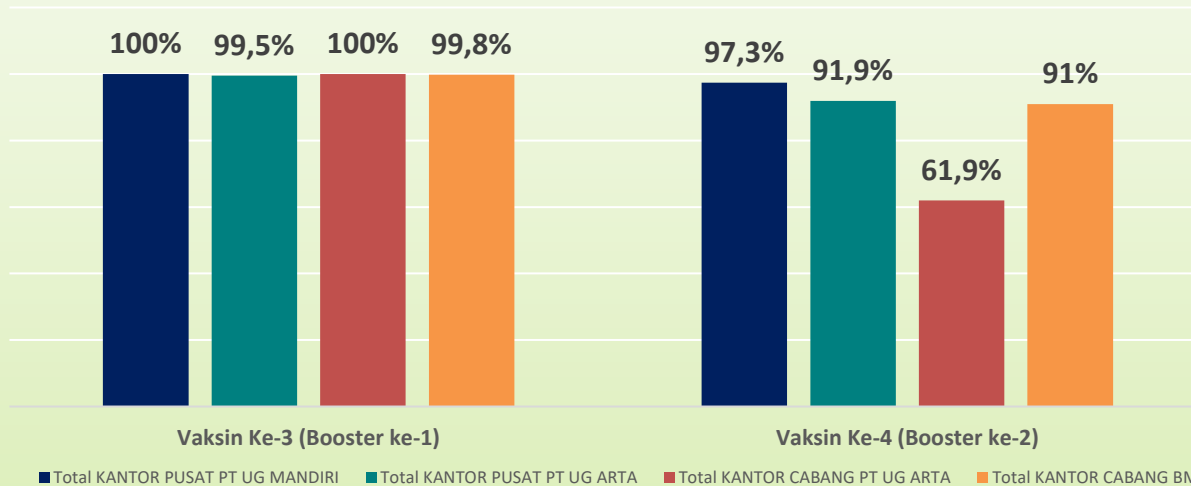


Progres Vaksinasi Covid-19

Vaksinasi Covid-19 Pegawai per tanggal 15 Agustus 2023

Pencapaian Vaksinasi ke-4 (Booster Ke-2) Kantor Pusat 97,3%

VAKSINASI COVID-19 PEGAWAI PT UG MANDIRI

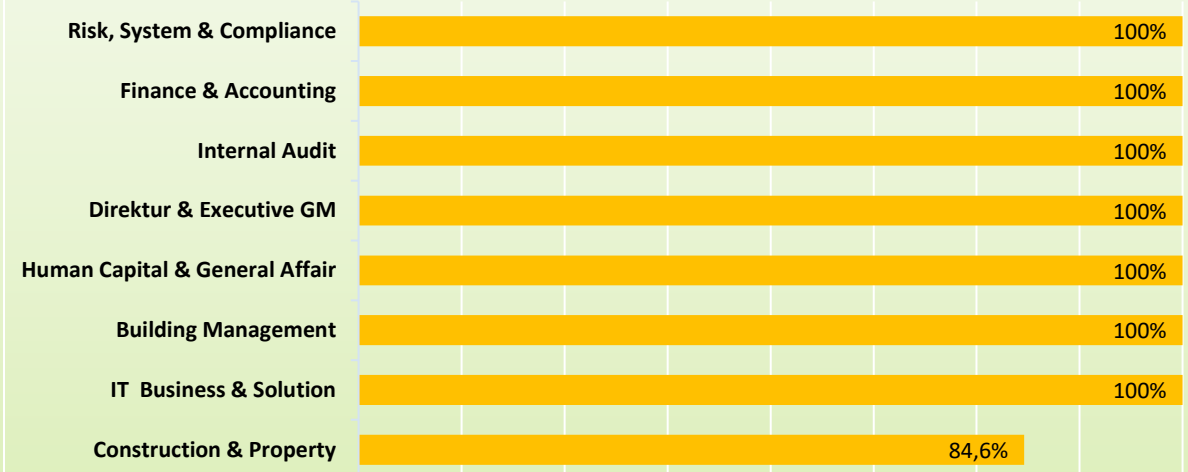


Pencapaian Vaksinasi ke-4 (booster ke-2) yang **paling rendah ada di kantor cabang (UG Arta)** yaitu sebesar **61,9%**. Pencapaian paling tinggi dalam melakukan vaksinasi ke-4 (booster ke-2) Covid-19 adalah Kantor Pusat Wisma Mandiri 2 sebesar **97,3%** diikuti Kantor Pusat PT UG Arta sebesar **91,9%** dan Cabang BM sebesar **91%**.

Rekomendasi:

Pegawai WAJIB untuk melakukan vaksinasi *Covid-19* sampai dengan Vaksin ke-4 (*booster ke - 2*). Setiap Kepala Unit kerja di Kantor Pusat dan Kantor Cabang BM, wajib memonitor seluruh pegawainya untuk melakukan vaksinasi *Covid-19*. Hal ini dimaksudkan untuk menambah daya tahan tubuh terhadap dampak Virus *Covid-19* dan juga kesehatan seluruh pegawai di lingkungan kantor.

Vaksinasi ke-4 (Booster ke-2) - Kantor Pusat



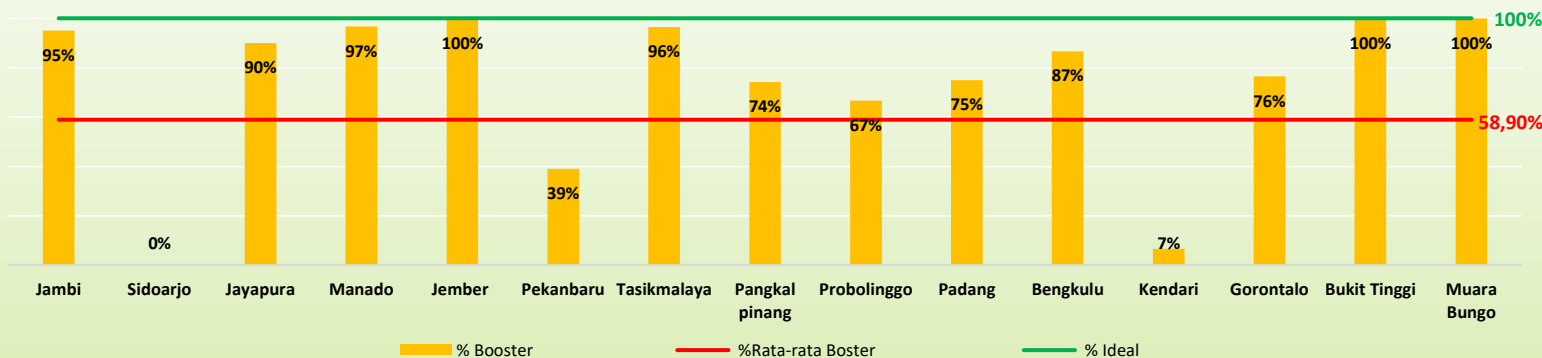
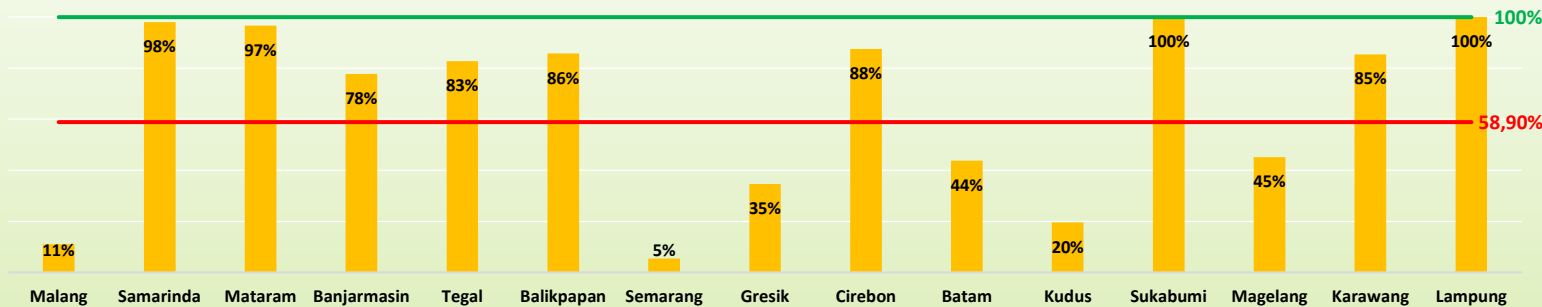
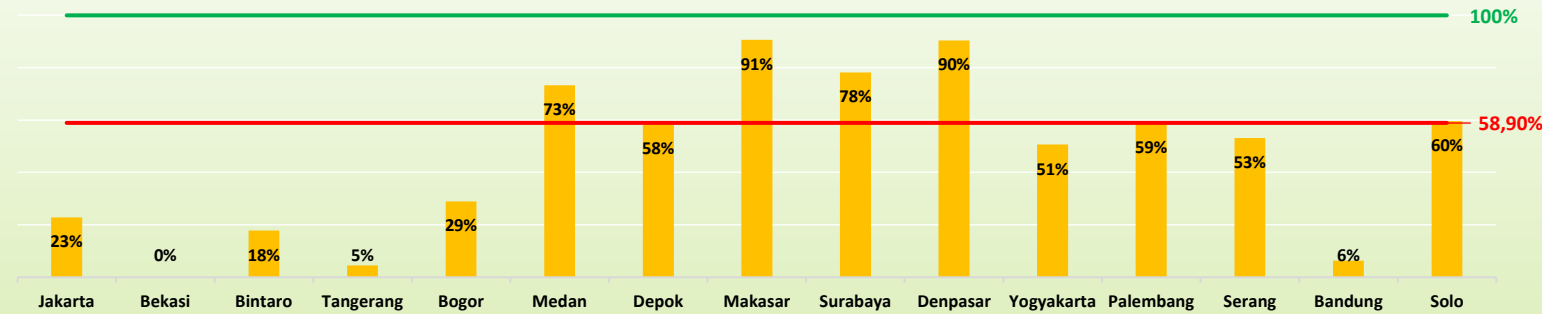
Pencapaian vaksinasi ke-4 (*booster ke-2*) Covid-19 yang paling rendah ada di Divisi Contruction & Property sebesar **84,6%**.

Rekomendasi:

Pegawai KP WAJIB untuk melakukan vaksinasi *Covid-19* sampai dengan Vaksin ke-4 (*booster ke- 2*). Hal ini dikarenakan posisi pegawai di Kantor Pusat berada di Jakarta sebagai sentra vaksinasi dan mudah untuk mendapatkan vaksin *Covid-19* di setiap wilayah Jakarta. Sehingga tidak ada alasan untuk tidak melakukan vaksinasi sampai dengan vaksin ke-4 (kecuali alasan sakit/ komorbid).

Vaksinasi Covid-19 Pegawai per tanggal 15 Agustus 2023

Pencapaian Vaksinasi ke-4 (Booster Ke-2) Kantor UG Arta 48%



Rata-rata pencapaian vaksinasi *Covid-19* sampai dengan Vaksin ke-4 (*booster ke- 2*) secara nasional sebesar **58,9%**, kantor cabang yang **belum mencapai rata-rata nasional** sebanyak **40%** dan yang sudah **melebihi rata-rata nasional** sebesar **60%**. Hal ini menunjukkan pelaksanaan vaksin *Covid-19* belum maksimal di kantor cabang.

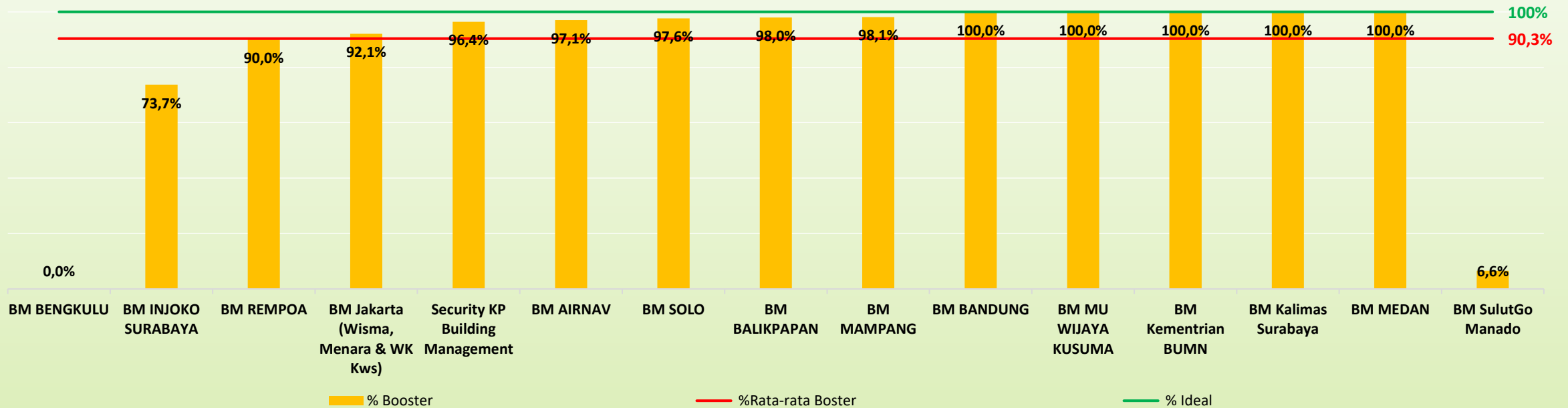
Saat ini terdapat 2 cabang yang sudah melaksanakan vaksin ke-4 *booster ke- 2 Covid-19* dengan pencapaian 100% yaitu Sukabumi, Lampung, Jember, Bukittinggi, dan Muara Bungo. Sedangkan cabang yang belum melaksanakan vaksinasi ke-4 (*Booster ke-2*) sebanyak 2 cabang yaitu Bekasi dan Sidoarjo.

Rekomendasi:

Pegawai KP **WAJIB** melakukan vaksinasi *Covid-19* sampai dengan vaksin ke-4 (*booster ke-2*). Hal ini dikarenakan posisi pegawai di Kantor Pusat berada di Jakarta sebagai sentra vaksinasi dan mudah untuk mendapatkan vaksin *Covid-19* di setiap wilayah Jakarta. Sehingga tidak ada alasan untuk tidak melakukan vaksinasi sampai dengan vaksin ke-4 (kecuali alasan sakit/ komorbid).

Vaksinasi Covid-19 Pegawai per tanggal 15 Agustus 2023

Pencapaian Vaksinasi ke-4 (Booster Ke-2) Kantor Cabang BM Jakarta 91%



Rata-rata pencapaian vaksinasi *Covid-19* sampai dengan Vaksin ke-4 (*booster ke- 2*) secara nasional sebesar **90,3%**, Kantor Cabang Building Management yang **belum mencapai rata-rata nasional** sebanyak 5 kantor cabang (33%) dan yang sudah **melebihi rata-rata nasional** sebanyak **11 kantor cabang (67%)**. Hal ini menunjukkan pelaksanaan vaksin *Covid-19* sudah merata diseluruh Kantor Cabang Building Management.

Saat ini terdapat 5 kantor cabang BM yang sudah melaksanakan vaksin ke-4 *booster ke- 2 Covid-19* dengan pencapaian 100%, selain Building Management Kantor Pusat yang telah mencapai 100%. Kantor cabang BM yang masih berada dibawah rata-rata nasional dengan urutan terendah yaitu Bengkulu (0,0%), SulutGo Manado (6,6%), Injoko Surabaya (73,7%), Rempoa (90%) dan Jakarta (89,9%). Sedangkan Kantor cabang yang sudah melebihi rata-rata nasional dengan urutan tertinggi yaitu Medan (100%), Kalimas Surabaya (100%), Bandung (100%), MU Wijaya Kusuma (100%) dan BUMN (100%).

Rekomendasi:

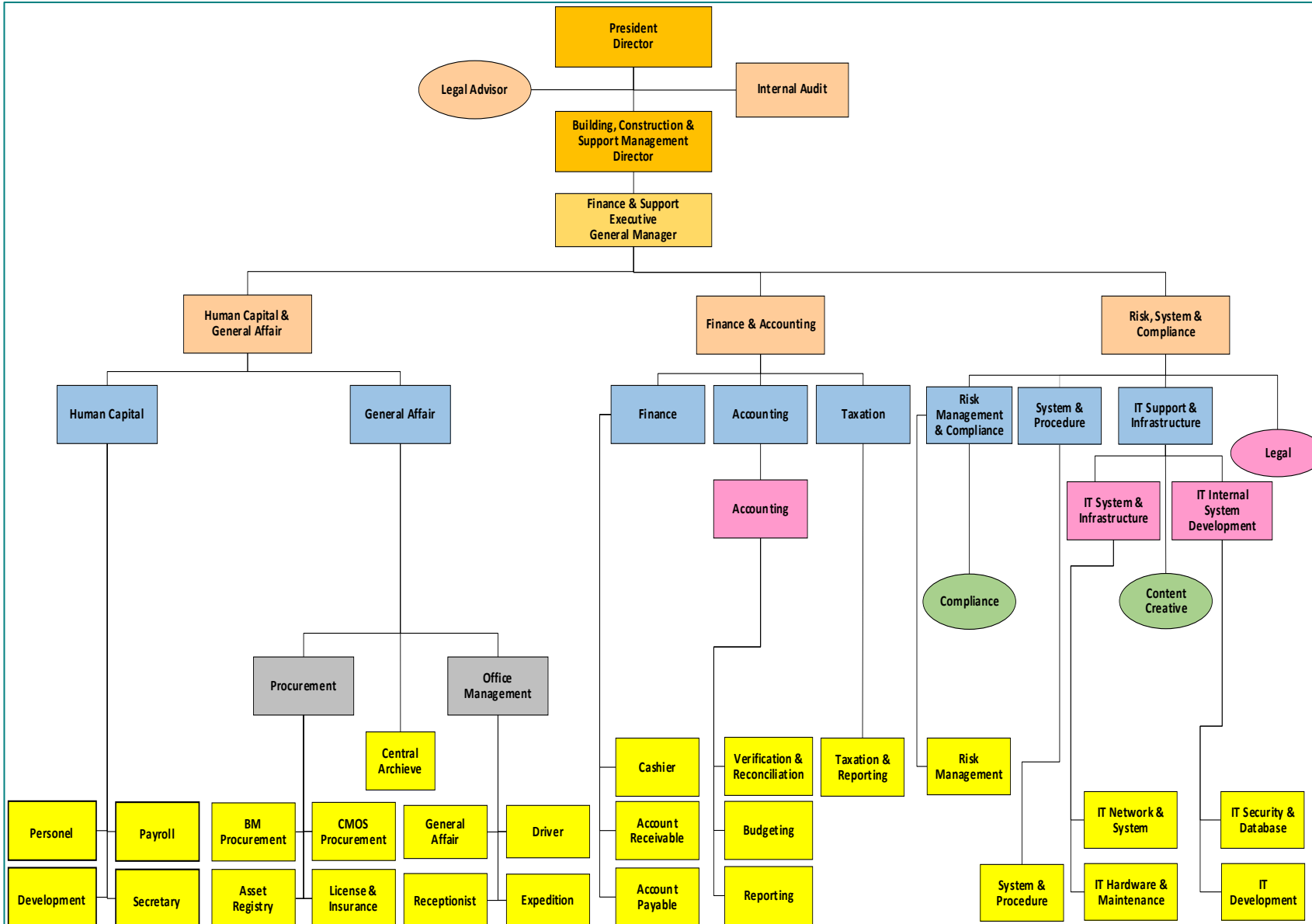
Pegawai KP WAJIB melakukan vaksinasi *Covid-19* sampai dengan vaksin ke-4 (*booster ke-2*). Hal ini dikarenakan posisi pegawai di Kantor Pusat berada di Jakarta sebagai sentra vaksinasi dan mudah untuk mendapatkan vaksin *Covid-19* disetiap wilayah Jakarta. Sehingga tidak ada alasan untuk tidak melakukan vaksinasi sampai dengan vaksin ke-4 (kecuali alasan sakit/ komorbid)



Struktur Organisasi Mapping Pegawai

Struktur Organisasi – Support

Seluruh Divisi Bisnis masih perlu meningkatkan volume bisnis



Fungsi Support:

Kebutuhan Pegawai yang sampai saat ini masih belum terpenuhi masing-masing Divisi adalah:

HUMAN CAPITAL & GENERAL AFFAIR:

1. Procurement Coordinator

RISK, SYSTEM & COMPLIANCE:

1. IT Internal System Development Chief
2. Legal Chief
3. Compliance Chief
4. IT Hardware & Maintenance Staff
5. IT Security & Database Staff

FINANCE & ACCOUNTING:

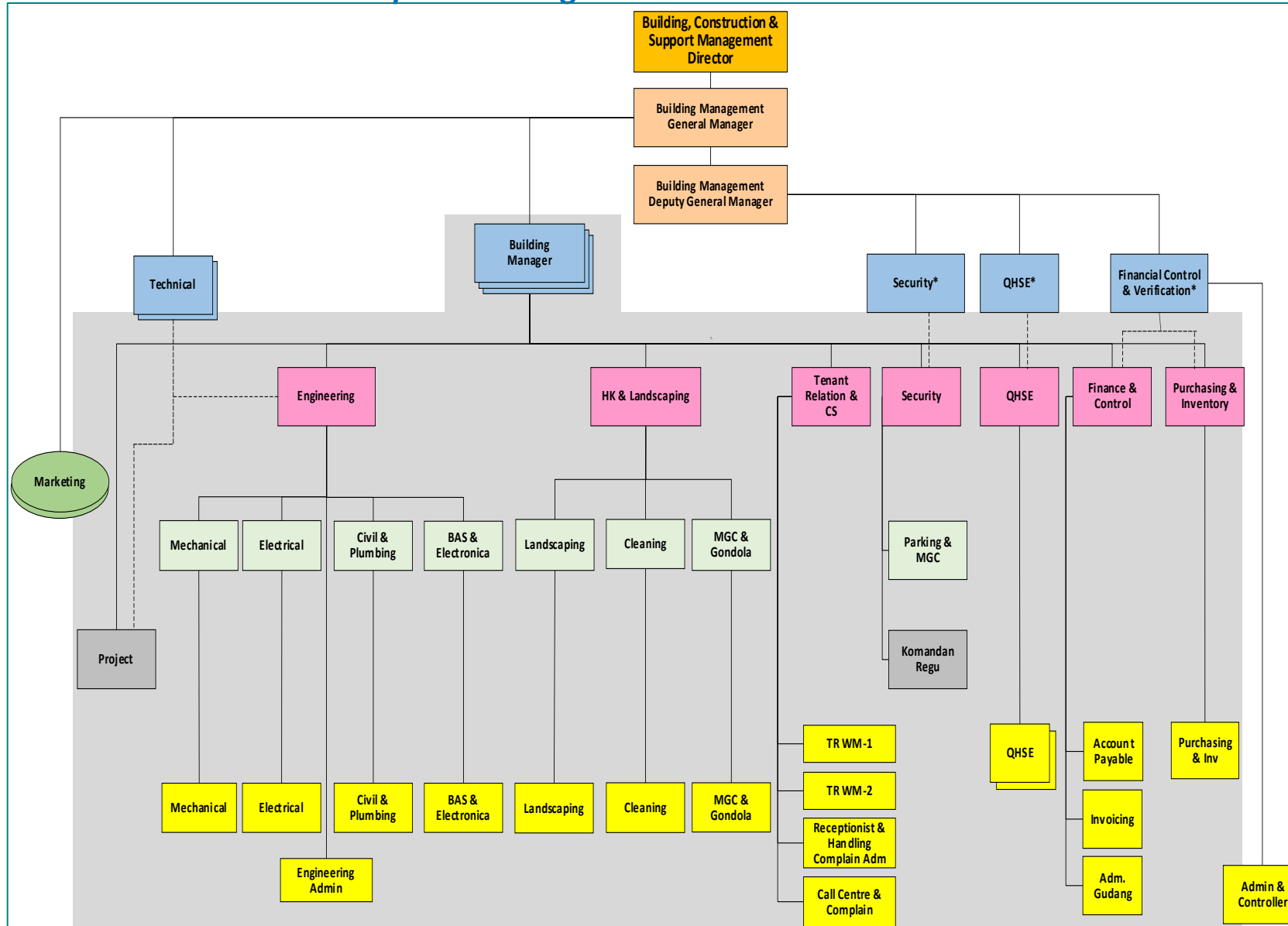
1. Tax Manager

INTERNAL AUDIT:

1. Audit Officer (2 person)

Struktur Organisasi – Building Management

Seluruh Divisi Bisnis masih perlu meningkatkan volume bisnis

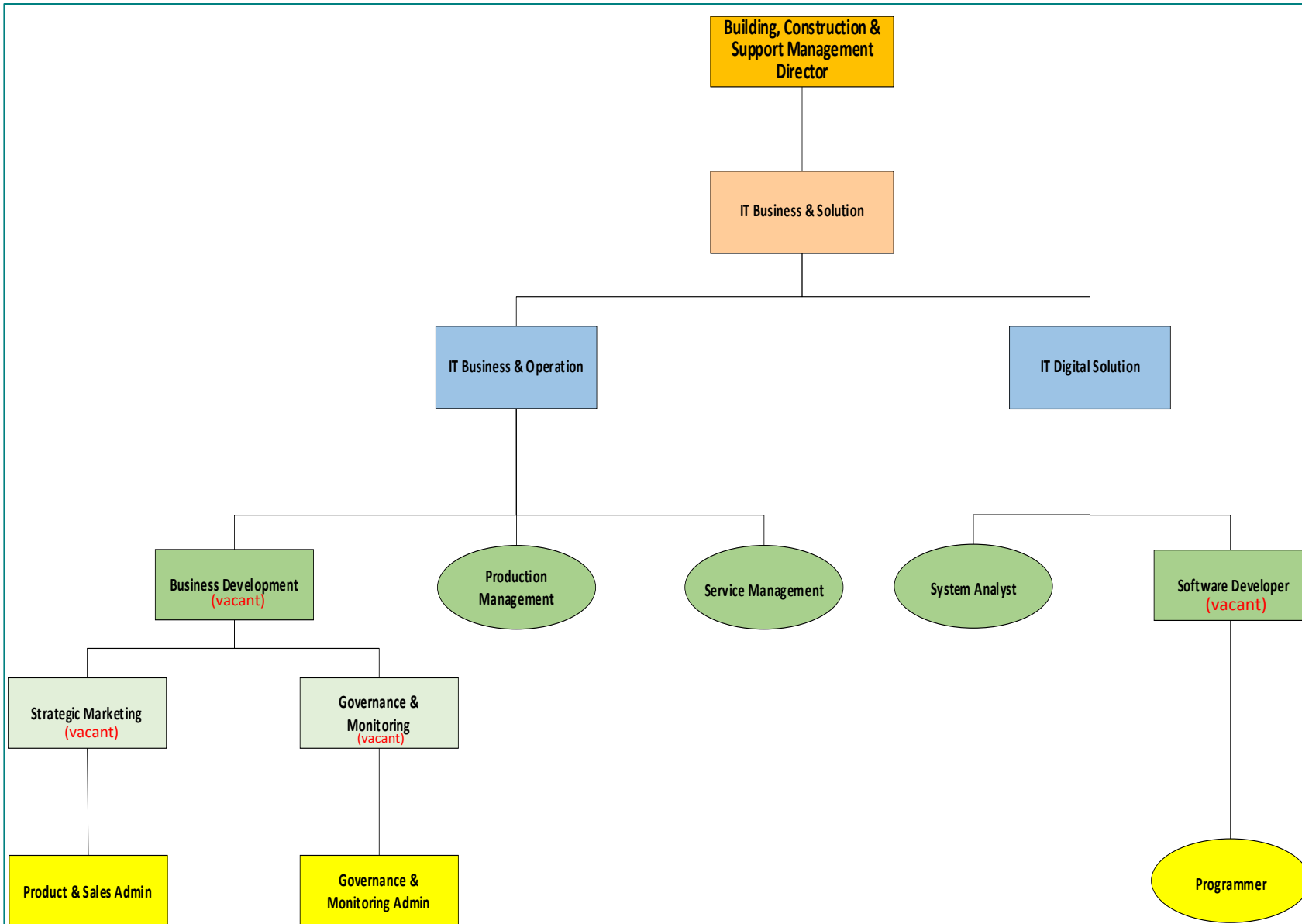


Kebutuhan Pegawai yang sampai saat ini masih belum terpenuhi adalah:

1. QHSE Manager
2. Marketing Officer
3. Tenant Relation Wisma Mandiri
4. Receptionist & Handling Complaint Staff

Struktur Organisasi – IT Business & Solution

Seluruh Divisi Bisnis masih perlu meningkatkan volume bisnis



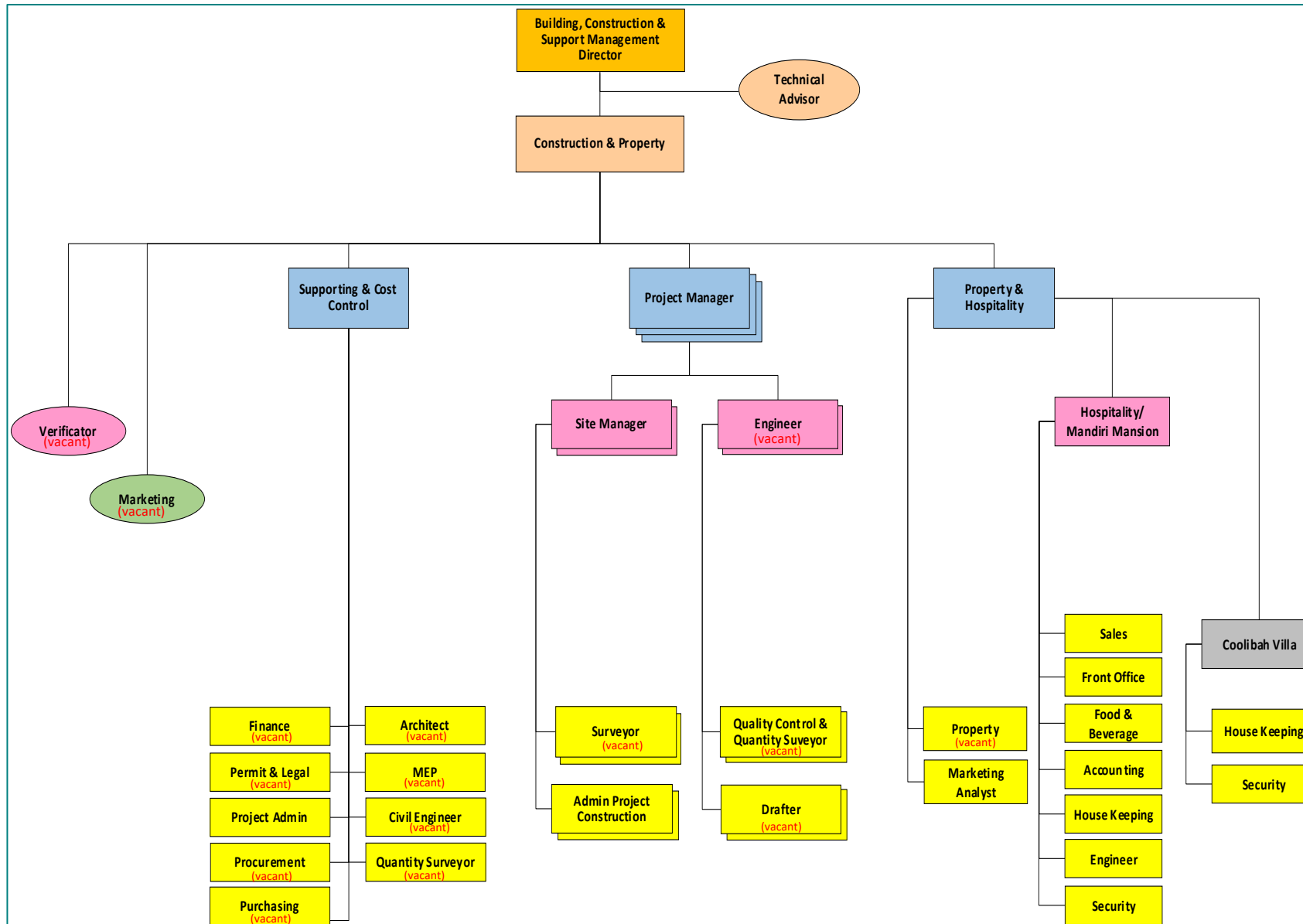
Kebutuhan Pegawai yang sampai saat ini masih belum terpenuhi adalah:

1. Business Development Officer
2. Production Management Officer
3. Service Management Officer
4. Software Developer Officer
5. Stratetig Marketing Supervisor
6. Governance & Monitoring Supervisor

– posisi yang masih *vacant* untuk saat ini akan dicariikan penggantinya jika ada proyek.

Struktur Organisasi – Construction & Property

Seluruh Divisi Bisnis masih perlu meningkatkan volume bisnis



Kebutuhan Pegawai yang sampai saat ini masih belum terpenuhi adalah:

1. Chief Verificator
2. Marketing Officer
3. Supporting & Cost Control Staff(s)
4. Chief Engineer
5. Project Manager Staff(s)
6. Property Staff

Progress Spinoff PT UG Arta – Oktober 2022

Proses Spin-Off PT UG Arta telah selesai & resmi beroperasi 1 Oktober 2022



Project Kick
Off/ SK Project
22 Jan 2020

Persetujuan Prinsip
Pemegang Saham
23 Jan 2020

Penentuan Nama
Perusahaan dan SO
PT UG Arta
28 Jan 2020

Akta Pendirian & SK
Kemenkumham
27 Maret 2020 &
30 Maret 2020

Pemisahan Neraca & Pengadaan
barang cetakan. 8 Apr 2020

Renovasi Kantor
Jombang dan Staco (Kantor
UG Arta) 6 Mar 2020-Memo
Jombang Completed 20
Mei (Target Staco 30 Juni)

Pengurusan perijinan:
• NPWP
• NIB
• OSS
• KADIN
8-21 Apr 2020

Pembukaan Rekening Giro
Bank Mandiri – Wisma Staco
28 Apr 2020

BUJP (Kepolisian RI)
28 Apr 2020, perpanjangan
completed Okt. 2021 (100%)

Pengajuan Ujian Operasional BI,
29 April 2020

Pengunduran Diri Direktur
CMOS. 30 April 2020

Salinan Akta & SK Kemenkumham
Pengurus UG setelah pengunduran
diri Direktur CMOS – 11 Mei 2020

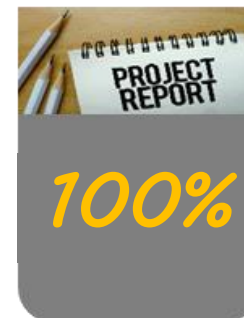
Peralihan status kepegawaian
29 Mei 2020

Peraturan Bank Indonesia (PBI)-terbaru

PBI No. 22/7/Pbi/2020 Tentang Penyesuaian Pelaksanaan Beberapa
Ketentuan Bank Indonesia Sebagai Dampak Pandemi Corona Virus Disease
2019 (Covid-19)

Ketentuan Peralihan Pasal 26 Ayat 2:

*“Permohonan Perizinan untuk penyelenggara jasa pengolahan uang rupiah yang telah
diterima dan masih diproses oleh Bank Indonesia sebelum berlakunya Peraturan Bank
Indonesia ini, untuk sementara dihentikan pemrosesannya”.*



Ijin Operasional Cabang

Ijin Prinsip Cabang

Ijin Operasional KP

Ijin Prinsip KP

Pengumuman
Surat Kabar

Penyetoran
modal Cash

Pengalihan Modal
asset inbreng/
non cash

Perpanjangan
BUJP/ SIO



END



completed



to be conducted



in progress

Cermati /Edisi per Juni 2023 /End

Terima Kasih

