



# Corporate Performance Management Review

– **CERMATI** – *Edisi per Februari 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

*Catatan: Agenda berwarna redup masih akan didevelop dalam versi 2 – V2)*

# Executive Summary PT UG Mandiri – Management Concerns



*Profitabilitas bisnis Perusahaan saat ini dalam kondisi yang cukup baik dengan pencapaian 152% 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 Februari 2023 mencapai sebesar Rp **24,12 M** atau **112%** dari target RKAP sebesar Rp 21,49 M. Sedangkan **Laba setelah pajak** mencapai **Rp 10,53 M** atau sebesar **152%** dari target RKAP sebesar **Rp 6,21 M**.
2. Realisasi Laba Usaha terbesar, **dikontribusikan** oleh bisnis PJPUR, yaitu mencapai **13,4 M (56% dari realisasi total Laba Usaha)** dan Usaha Non PJPUR sebesar **Rp 10,7 M (44% dari realisasi total Laba Usaha)** dengan rincian sebagai berikut:
  - a. Building Management sebesar Rp **7,62 M (31,59%)** dengan Profit Margin sebesar **28,75%**
  - b. Property Rental sebesar Rp **1,04 M (4,32%)** dengan Profit Margin sebesar **36,02%**
  - c. Construction & Interior sebesar Rp **390 JT (1,62%)** dengan Profit Margin **6,69%**
  - d. IT Business & Solution sebesar Rp **1,66 M (6,91%)** dengan Profit Margin sebesar **27,28%**
  - e. CRFLM sebesar Rp **6,93 M (28,75%)** dengan Profit Margin sebesar **12,53%**
  - f. SLM sebesar Rp **6,46 M (26,81%)** dengan Profit Margin sebesar **26,75%**
3. Khusus untuk Divisi Construction & Interior membukukan keuntungan (Laba Usaha) terendah dibandingkan unit bisnis lainnya yaitu sebesar **Rp 390 JT**.
4. Dari sisi efisiensi, operasional PT UG Mandiri secara keseluruhan masih kurang optimal dengan BOPO berada pada angka 80%. Hal ini berarti setiap pendapatan 100 dicover oleh biaya sebesar 78. Untuk meningkatkan Laba secara optimal maka BOPO yang ideal adalah disekitar 60-70%. BOPO yang tertinggi ada pada **Construction & Interior (93%), CRFLM (87%), SLM (73%), ITBS (72%), BM (71%), dan Property Rental (63%)**.
5. Outstanding Invoice pertanggal 10 Februari 2023 sebesar **Rp. 46,07 M** dimana outstanding invoice tertinggi adalah Divisi Building Management sebesar **Rp 39,32 M (85,34%), Property Rental Rp 2,42 M (5,26%), KP Rp 1,91 M (4,15%), ITBS Rp 1,73 M (3,77%) dan Construction & Interior Rp 676 Juta (1,47%)**



# Kinerja Bisnis Non PJPUR

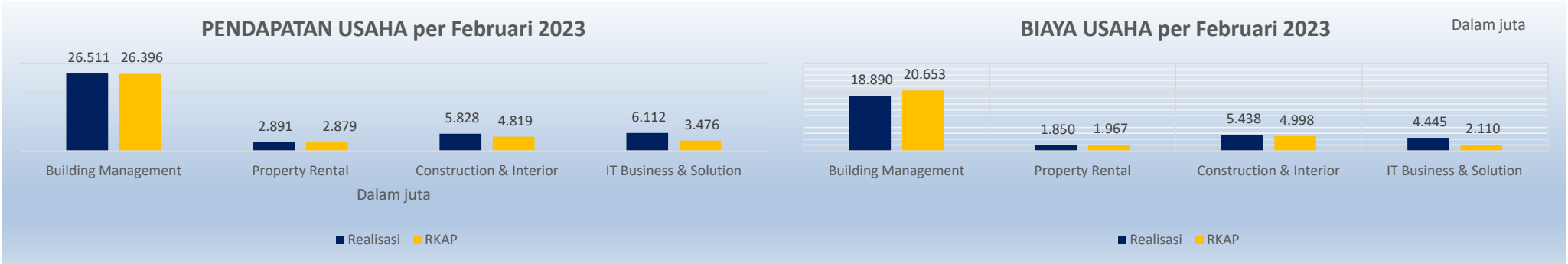
Building Management  
Construction & Property  
IT Business & Solution



# Kinerja Usaha Non PJPUR – BM, CP, & ITBS



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



## Realisasi Pendapatan Usaha vs RKAP

- 1. Building Management **(Positif)** :  
Pendapatan Usaha Rp 26,51 M atau 100% dari Target RKAP sebesar Rp 26,39 M
- 2. Property Rental **(Positif)** :  
Pendapatan Usaha Rp 2,89 M atau 100% dari Target RKAP sebesar Rp 2,87 M
- 3. Construction & Interior **(Positif)** :  
Pendapatan Usaha Rp 5,82 M atau 121% dari Target RKAP sebesar Rp 4,81 M
- 4. IT Business & Solution **(Positif)** :  
Pendapatan Usaha Rp 6,11 M atau 176% dari Target RKAP sebesar Rp 3,47 M

## Rekomendasi:

Realisasi Pendapatan Usaha Divisi Property Rental lebih rendah dari Divisi lain, yaitu sebesar 100% dari target RKAP.

## Realisasi Biaya Usaha vs RKAP

- 1. Building Management :  
Biaya Usaha Rp 18,89 M atau 91% dari Target RKAP sebesar Rp 20,65 M
- 2. Property Rental :  
Biaya Usaha Rp 1,85 M atau 94% dari Target RKAP sebesar Rp 1,96 M
- 3. Construction & Interior :  
Biaya Usaha Rp 5,43 M atau 109% dari Target RKAP sebesar Rp 4,99 M
- 4. IT Business & Solution :  
Biaya Usaha Rp 4,44 M atau 211% dari Target RKAP sebesar Rp 2,11 M

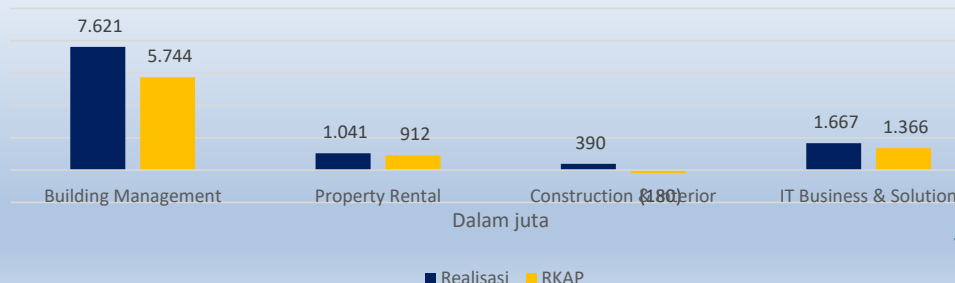
## Rekomendasi:

Realisasi Biaya Divisi Building Management sangat rendah, yaitu sebesar 91% 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 & Solition kurang efisien, yaitu 211% dari target RKAP. Untuk itu Divisi IT Business & Solition 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 Construction & Interior serta diperlukan adanya inovasi bidang bisnis, control monitoring & efisiensi di setiap Divisi*

## LABA USAHA per Februari 2023



### Realisasi Laba Usaha vs RKAP

1. Building Management :  
Laba Usaha Rp 7,62 M atau 133% dari Target RKAP sebesar Rp 5,74 M
2. Property Rental :  
Laba Usaha Rp 1,04 M atau 114% dari Target RKAP sebesar Rp 912 Juta
3. Construction & Interior :  
Laba Usaha Rp 390 Juta atau 417% dari Target RKAP sebesar (Rp 179 Juta)
4. IT Business & Solution :  
Laba Usaha Rp 1,66 M atau 122% dari Target RKAP sebesar Rp 1,36 M

### Rekomendasi:

Divisi Construction & Interior membukukan keuntungan (Laba Usaha) yang paling rendah di antara unit bisnis lainnya, yaitu sebesar **Rp 390 Juta**.

### Pendapatan yang tidak tercapai:

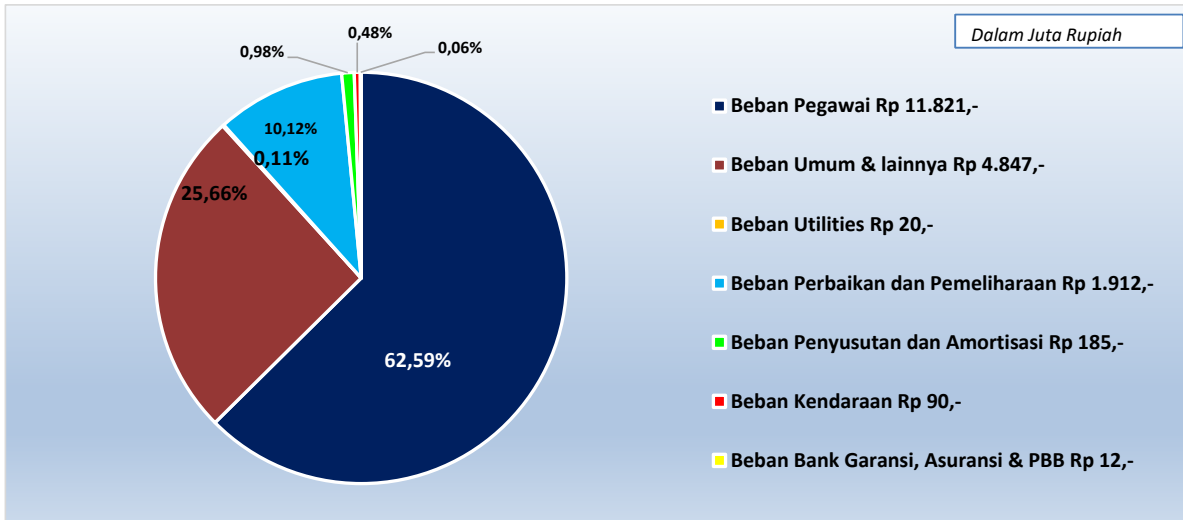
1. Building Management :
  - a. Sewa lainnya mencapai Rp. 437 Juta atau 57% dari target sebesar Rp 768 Juta.
  - b. Non sewa sebesar Rp 5,9 M atau 61% dari target sebesar Rp 9,73 M diantaranya Pendapatan proyek Bank Mandiri sebesar Rp 5,06 M dan Non Bank Mandiri sebesar Rp 62 Juta.
  - c. Pendapatan pengelolaan sebesar Rp 3,21 M atau 75% dari target sebesar Rp 4,27 M, dikarenakan belum diperoleh target pengelolaan gedung baru.
2. IT Business & Solution :
  - a. Proyek MS Jarkom sebesar Rp 336 Juta atau 22%

### 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 Februari yang memegang porsi biaya tertinggi, yaitu **Biaya Tenaga Kerja (BTK)** sebesar (62,59%), **Biaya Umum & Lainnya** (25,66%) dan **Utilities** (10,12%).

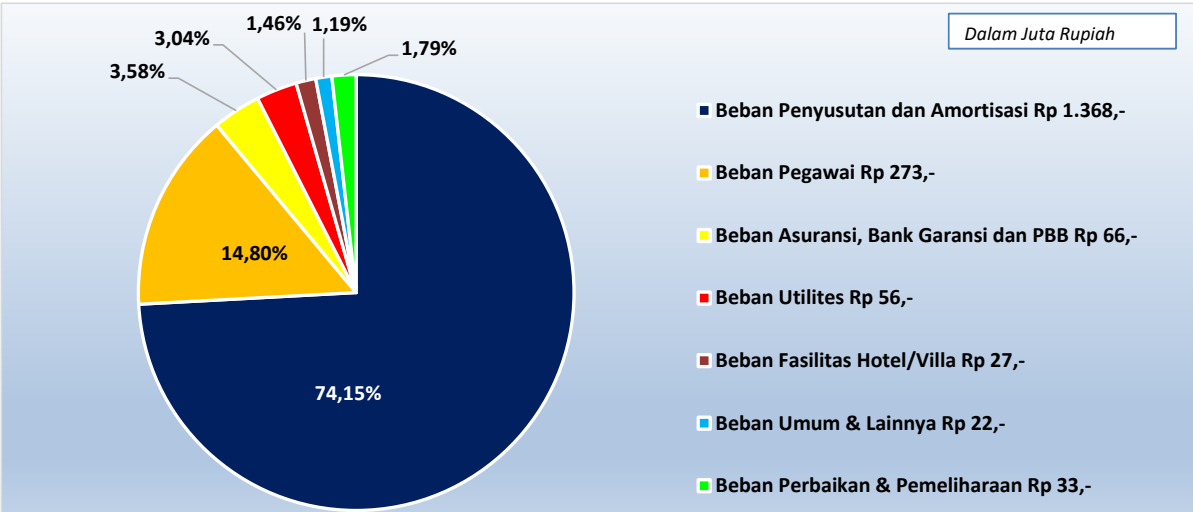
**Rekomendasi:**

- Efisiensi biaya *utilities* terutama penggunaan Internet yang porsinya 55% dari biaya *utilities*. 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	<b>Beban Pegawai:</b>	
	Beban Upah Pegawai	9.449
	Beban Lembur	104
	Beban Bonus/ Insentif	218
	Beban lainnya	2.050
2	<b>Beban Umum &amp; lainnya:</b>	
	Beban Proyek BM	4.716
	Beban Proyek Non Bank Mandiri	70
	Beban Keamanan dan Kebersihan Lingkungan	55
	Beban lainnya	6
3	<b>Beban Utilities:</b>	
	Beban Listrik	1
	Beban Air	-
	Beban Telepon	7
	Beban Internet	11
4	<b>Beban Perbaikan &amp; Pemeliharaan</b>	
	Beban Service dan Repair	533
	Beban Material Kebersihan	333
	Beban Peralatan Kerja	179
	Beban lainnya	867

# Kinerja Biaya – Property Rental

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



Beban per Februari yang memegang porsi biaya tertinggi, yaitu **Biaya Penyusutan & Amortisasi (74,15%)**, **Biaya Tenaga Kerja (14,80%)**, dan **Biaya Asuransi (3,58%)**. Penyusutan terbesar adalah Beban penyusutan Gedung dan Kantor dengan kelolaan sebanyak 96 asset yang mencapai 102% dari total beban Penyusutan & Amortisasi. Sedangkan untuk beban pegawai sudah cukup baik dengan porsi sebesar **14,80%**.

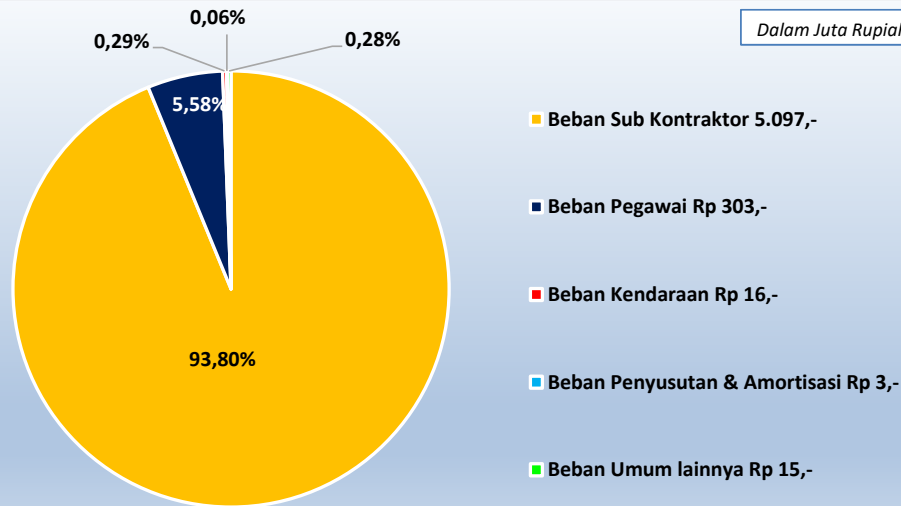
**Rekomendasi:**  
Untuk mengimbangi beban penyusutan maka okupansi jumlah unit yang terpakai seperti penyewaan di Villa Coolibah dan Hotel Mansion serta Rukan/ Ruko harus lebih dimaksimalkan okupansinya untuk meningkatkan pendapatan usaha.

No	Biaya	Jumlah
1	<b>Beban Penyusutan &amp; Amortisasi:</b>	
	Beban Penyusutan Gedung & Kantor	1.390
	Beban Penyusutan Mesin Kantor	15
	Beban Penyusutan Peralatan Kantor	0,8
	Beban Amortisasi Renovasi & Perbaikan Gedung Kantor	- 37
2	<b>Beban Pegawai:</b>	
	Beban Upah Pegawai	189
	Beban Bonus/ Insentif	14
	Beban Tunjangan Hari Raya	15
	Beban lainnya	55
3	<b>Beban Asuransi, Bank Garansi dan PBB</b>	
	Beban Asuransi Mandiri Mansion Surabaya	6
	Beban Asuransi Gedung Kantor Sultan Agung, Ngawi	1
	Beban Asuransi Gedung Kantor Balaraja Tangerang	0,8
	Beban lainnya	58
4	<b>Beban Utilites</b>	
	Beban Listrik	41
	Beban Air	10
	Beban Telepon	2
	Beban Internet	2



# Kinerja Biaya – Construction & Interior

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



No	Biaya	Jumlah
1	<b>Beban Sub Kontraktor</b>	
	Beban Proyek Non Bank Mandiri	4.353
	Beban Proyek Bank Mandiri	744
2	<b>Beban Pegawai:</b>	
	Beban Upah Pegawai	211
	Beban Bonus/ Insentif	17
	Beban Imbalan Pasca Kerja	17
	Beban lainnya	58
3	<b>Beban Kendaraan</b>	
	Beban Bahan Bakar	5
	Beban Parkir & Tol	2
	Beban Kendaraan lainnya	7
	Beban lainnya	2
4	<b>Beban Penyusutan &amp; Amortisasi</b>	
	Beban Penyusutan Mesin Kantor	1
	Beban Penyusutan Peralatan Kerja Project	1

Beban per Februari yang memegang porsi biaya tertinggi, yaitu **Sub Kontraktor (93,80%)**, **Biaya Tenaga Kerja (5,58%)**, dan **Biaya Kendaraan (0,29%)**

Proyek Non Bank Mandiri memegang porsi terbesar sebesar 85% dari total beban sub kontraktor.

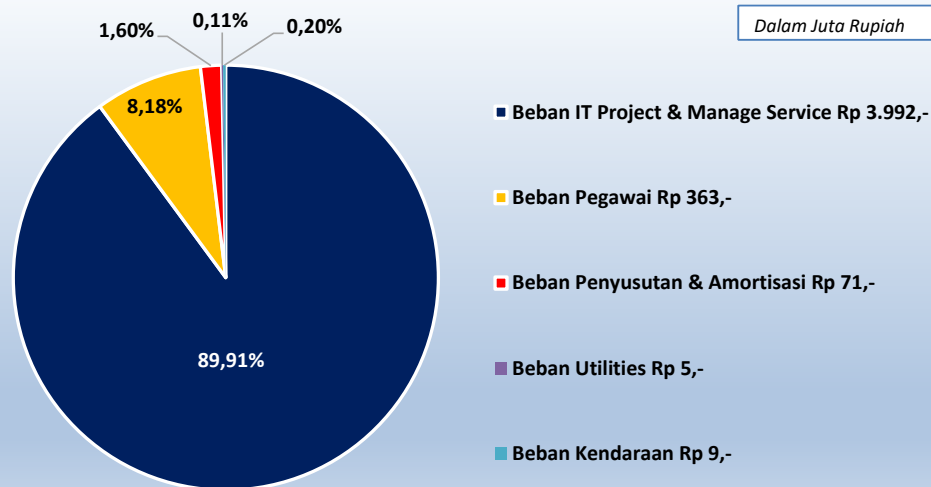
## Rekomendasi:

Secara keseluruhan pendapatan yang diperoleh masih belum optimal, hal ini dibuktikan dengan laba yang diperoleh pada bulan Februari hanya sebesar Rp 390 Juta, dibandingkan dengan beban pegawai sebesar Rp 303 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	<b>Beban IT Project &amp; Manage Service:</b>	
	Beban Perbaikan Cassette	2.684
	Beban MS Perangkat IT	523
	Beban Pengadaan Sparepart	187
	Beban lainnya	598
2	<b>Beban Pegawai:</b>	
	Beban Upah Pegawai	218
	Beban Tunjangan Hari Raya	18
	Beban Bonus/ Insentif	51
	Beban Lainnya	76
3	<b>Beban Penyusutan dn Amortisasi:</b>	
	Beban Penyusutan Mesin Kantor	71

Beban per Februari yang memegang porsi biaya tertinggi, yaitu **Biaya IT Project & Manage Service (89,91%)**, **Biaya Tenaga Kerja (8,18%)**, dan **Biaya Penyusutan & Amortisasi (1,60%)**.

Dalam Biaya IT Project & Manage Service, beban perbaikan Cassatte memegang porsi terbesar yaitu **(67%)**, diikuti MS perangkat IT **(13%)** dan Beban Pengadaan Sparepart **(5%)**.

## 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.

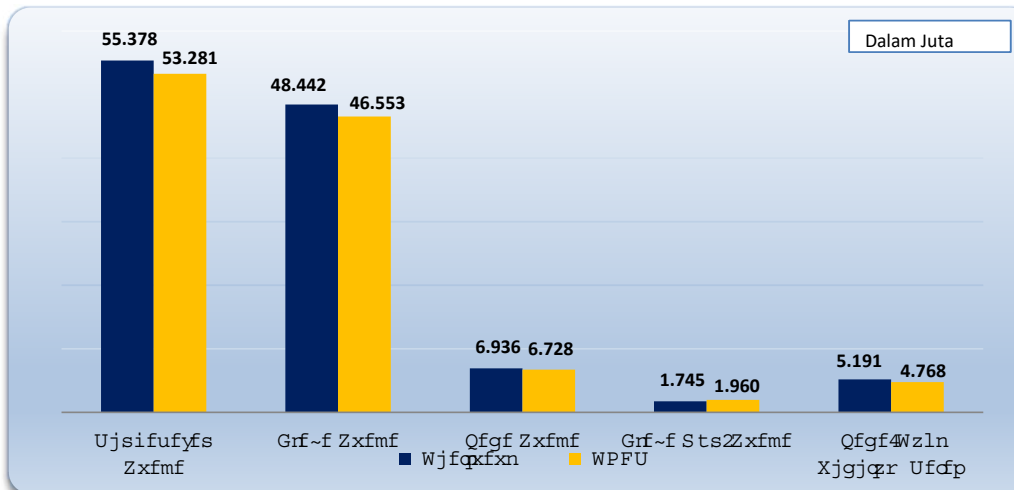
# KINERJA BISNIS PJPUR

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



# Kinerja Usaha PJPUR - 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 Februari 2023 sebesar Rp **6,93 M** atau **103%** dari target RKAP sebesar Rp **6,72 M**.  
Laba sebelum pajak sebesar **Rp 5,19 M** atau **108%** dari target **RKAP sebesar Rp 4,76 M**.

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



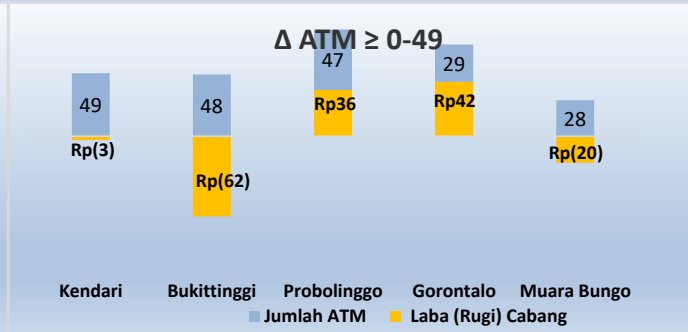
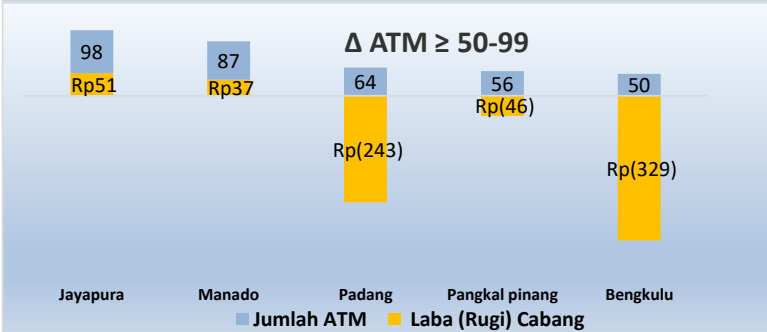
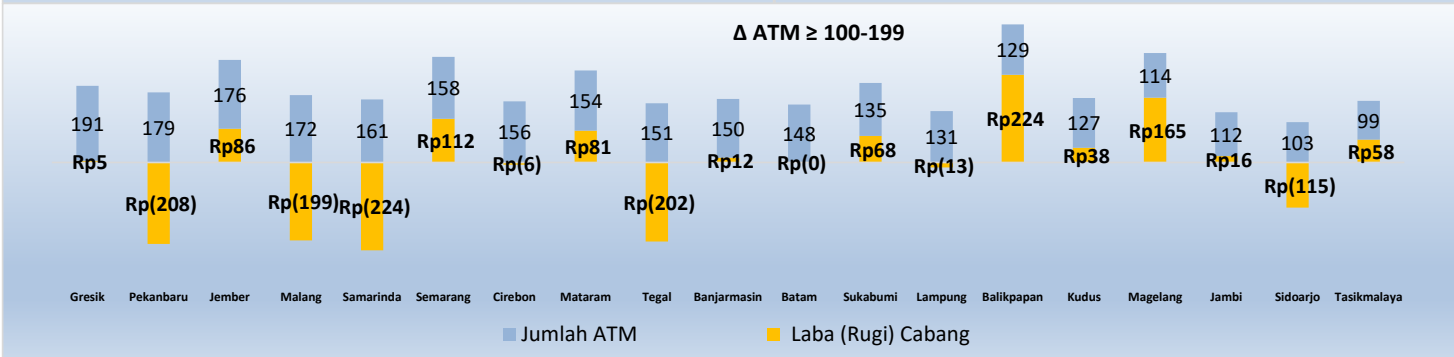
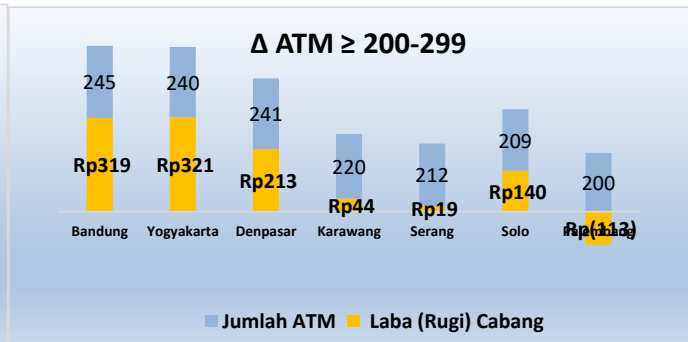
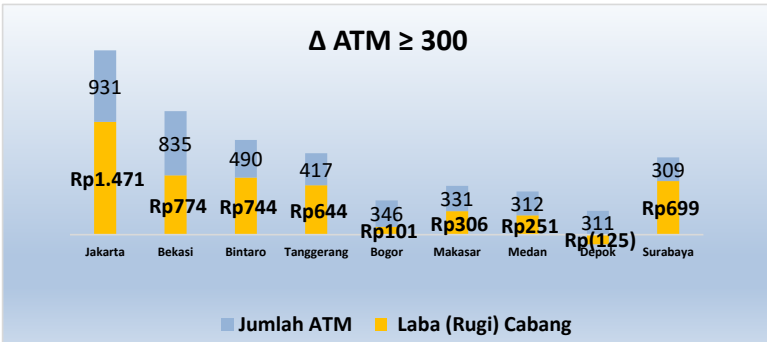
Pendapatan Usaha per Februari 2023 sebesar Rp 55,37 M atau 104% dari target RKAP sebesar Rp 53,28 M. Pendapatan usaha mengalami kenaikan sebesar Rp 43,99 M atau 126% dibandingkan bulan Februari 2022. Sementara pada sisi beban usaha sebesar Rp 48,44 M atau lebih naik 104% dari target RKAP sebesar Rp 46,55 M.

## 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 Regional

Sampai dengan bulan Februari 2023 masih terdapat 16 Regional (36%) yang mengalami Kerugian



Masih terdapat 16 Regional (36%) yang masih membukukan kerugian. Regional yang menyumbangkan **KERUGIAN** paling besar adalah Regional **BKU** (Rp 329 Jt) diikuti oleh **PDG** (Rp 243 Jt), **SDA** (Rp 224 Jt), **PBU** (Rp 208 Jt), dan **TGL** (Rp 202 Jt). Sedangkan penyumbang laba terbesar adalah Regional **JKT** (Rp 1,47 M), **BKS** (Rp 774 Jt), **BTO** (Rp744 Jt), **SBY** (Rp 699 Jt) dan **TGR** (Rp 644 Jt).

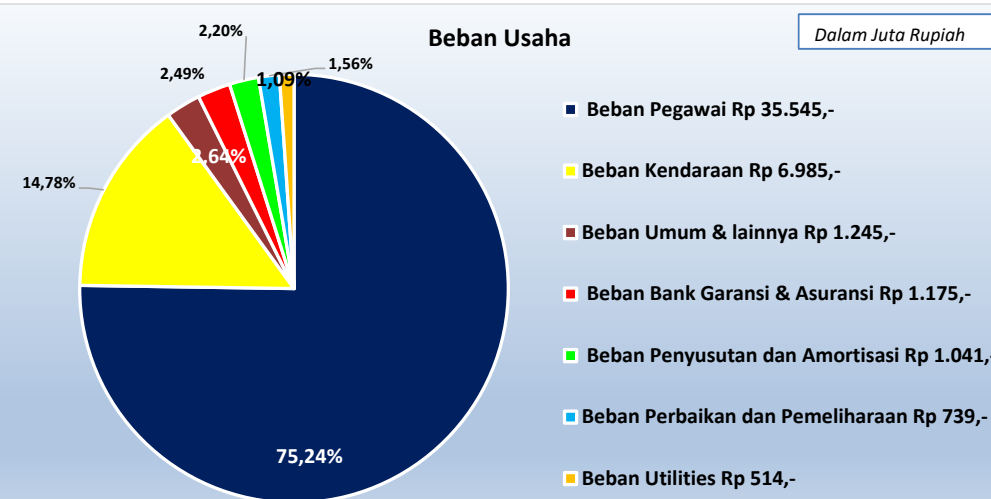
**Rekomendasi:**

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 CR-FLM

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 (75%), **Biaya Kendaraan** (14%), dan **Biaya Umum & Lainnya** (2%).

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 Regional.

No	Biaya	Jumlah
1	<b>Beban Pegawai:</b>	
	Beban Upah Pegawai	20.515
	Beban Lembur	4.009
	Beban Bonus/ Insentif	1.779
	Beban lainnya	9.242
2	<b>Beban kendaraan:</b>	
	Beban Sewa Kendaraan	3.288
	Beban Bahan Bakar	3.160
	Beban Parkir & Tol	270
	Beban lainnya	267
3	<b>Beban Pendukung Operasional:</b>	
	Beban Printer Receipt	1.828
	Beban Security Seal	377
	Beban Bag	93
	Beban lainnya	282
4	<b>Beban Denda dan Pinalty:</b>	
	Beban Selisih Uang Kas	223
	Beban Denda Pinalty	200

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:

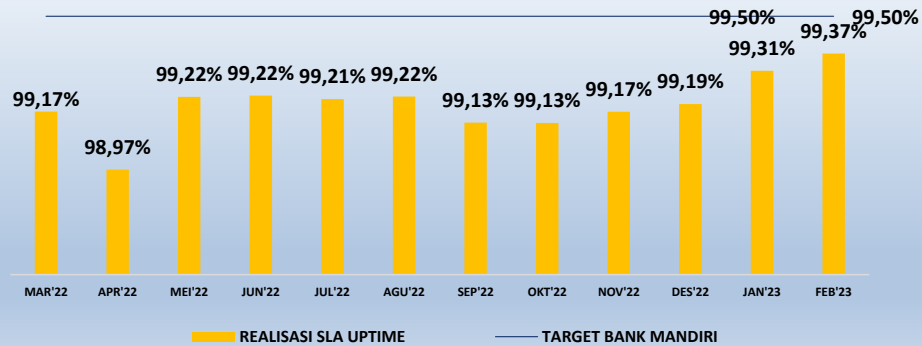
Perusahaan perlu mengambil terobosan dengan mengimplementasikan *flexitime* secara disiplin dan konsisten, *re-mapping* tenaga driver, mengurangi kendaraan operasional KP dengan mengoptimalkan penggunaan Grab Car Corporate, serta menjalankan inisiatif-inisiatif di bidang internal control.

# SLA Uptime - FLM

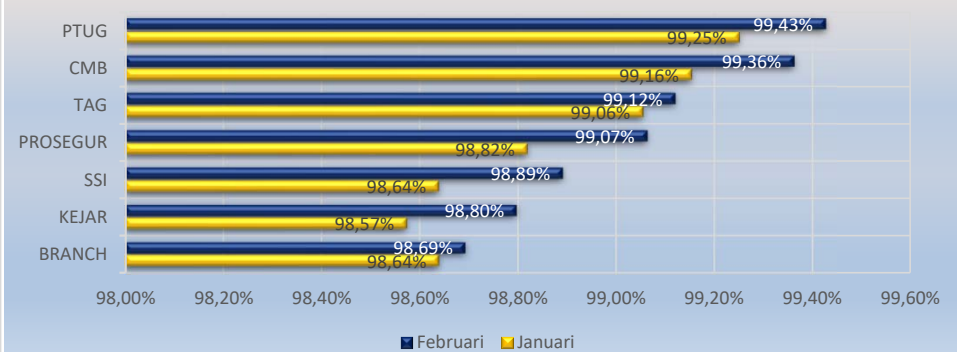
SLA Uptime rata-rata sebesar 99,19% masih berada di bawah target yang ditetapkan Bank Mandiri sebesar 99,50%



REALISASI SLA VS TARGET BANK MANDIRI



PERINGKAT SLA – by Vendor



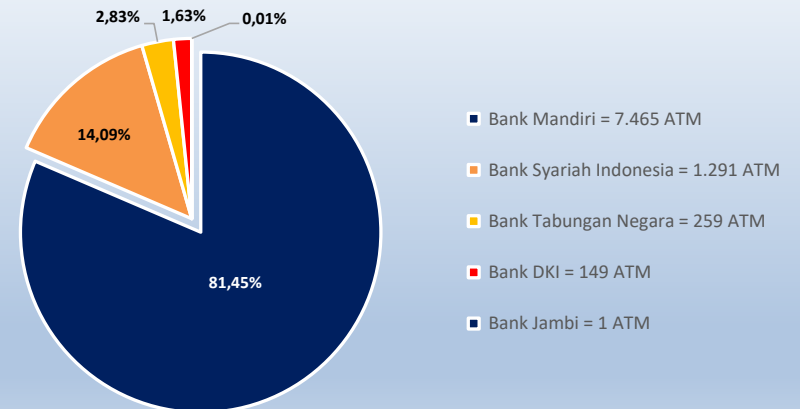
SLA Uptime bulan Maret 2022 - Februari 2023 rata-rata sebesar 99,19% dan masih berada di bawah target yang ditetapkan oleh Bank Mandiri yaitu 99,50%. Pencapaian SLA terendah ada di bulan April 2022 yaitu 98,97%. Namun demikian menurut data peringkat dari Bank Mandiri pada bulan Maret 2022 – Februari 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:

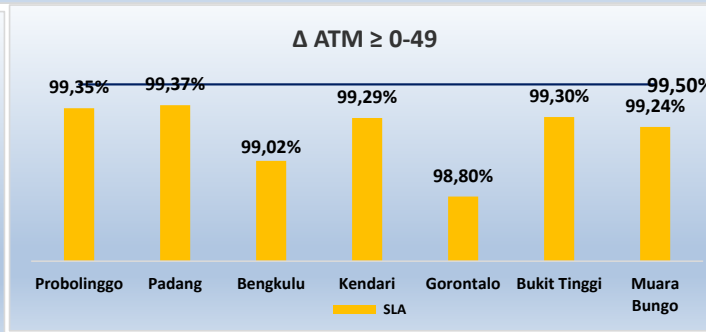
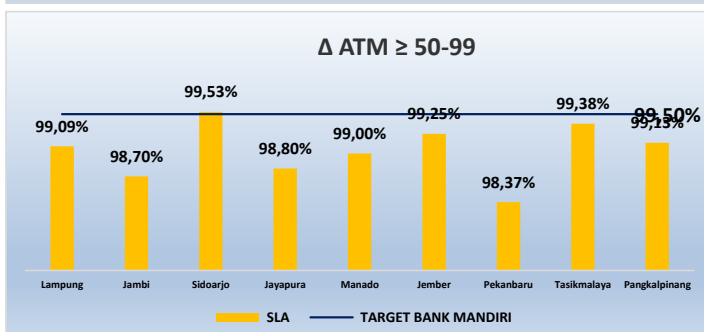
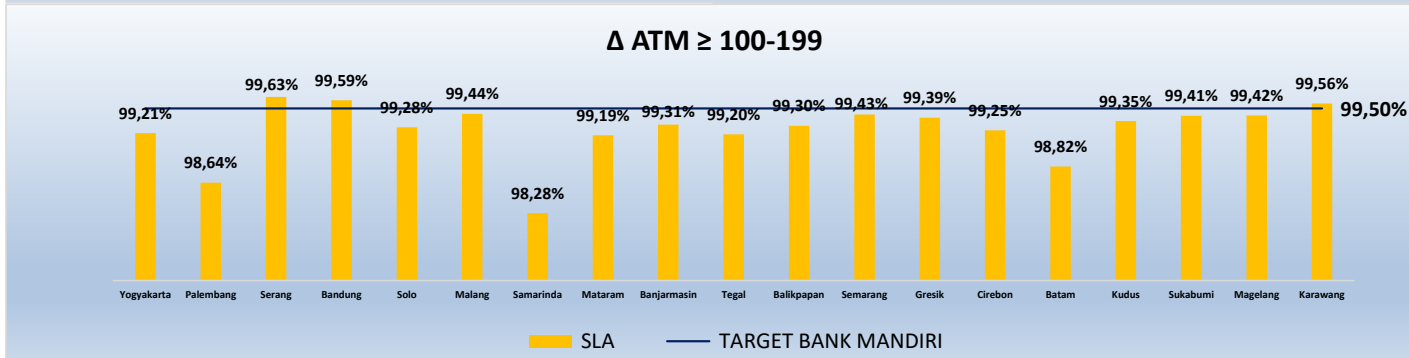
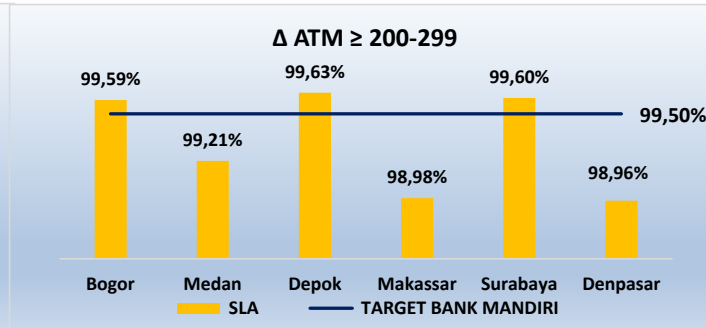
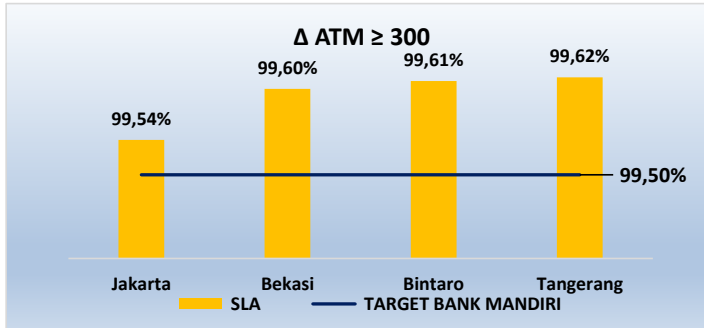
KP CMOS agar secara rutin mengecek kecukupan jumlah FLM Regional dalam menangani berbagai problem, selalu melakukan monitoring kepada seluruh Regional untuk menurunkan volume problem dan meningkatkan kompetensi FLM dalam mempercepat durasi penanganan problem.

Kelolaan ATM - CRFLM



# SLA Uptime - FLM

SLA Uptime sebagian besar masih berada di bawah target yang ditetapkan Bank Mandiri



SLA Uptime bulan Maret 2022 - Februari 2023 masih berada di bawah target yang ditetapkan oleh Bank Mandiri yaitu 99,5%. Pencapaian SLA terendah ada di Regional Pekanbaru pada bulan Februari yaitu 98,43. Sedangkan SLA tertinggi ada di Regional Depok pada bulan Februari yaitu 99,73.

5 besar Regional dengan rata-rata SLA Uptime tertinggi adalah DPK (99,73%), SBY (99,66%), SRG (99,66%), TGR (99,65%), dan BGR (99,64%). Sedangkan 5 besar Regional dengan rata-rata SLA Uptime terendah adalah PBR (98,43%), SMD (98,45%), JBI (98,62%), GTO (98,67%), PLG (98,70%).

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

## Rekomendasi :

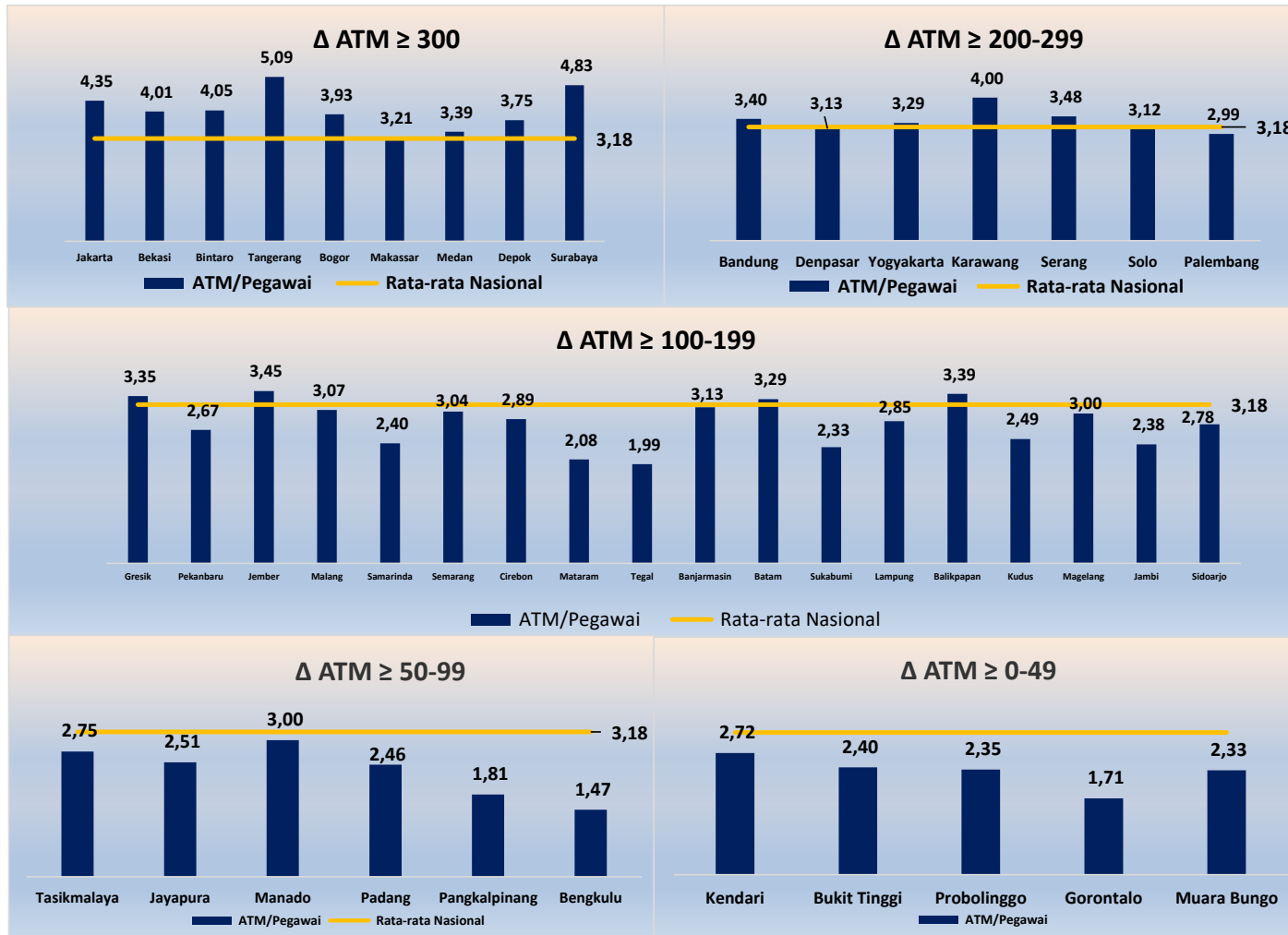
KP CMOS agar selalu melakukan monitoring kepada seluruh Regional untuk menurunkan volume problem dan mempercepat durasi penanganan problem.

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 good) untuk memenuhi kebutuhan Regional.

# Rasio ATM per Pegawai CR-FLM

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



Rata-rata nasional rasio ATM per pegawai saat ini  $\pm 1 : 3,18$  Target optimistik ideal yang diharapkan adalah 1:5. Target Moderat adalah 1:4.

Saat ini Regional dengan rasio ATM per pegawai yang masih berada dibawah rata-rata nasional sebanyak **28 Regional (62%)** dan yang di atas rata-rata sebanyak **17 Regional (38%)**. Hal di atas menunjukkan bahwa secara nasional pemenuhan rasio pegawai masih di bawah target. Secara umum cabang yang *handle* ATM di atas 200 ATM telah beroperasi cukup efisien kecuali cabang **Palembang, Solo dan Denpasar**.

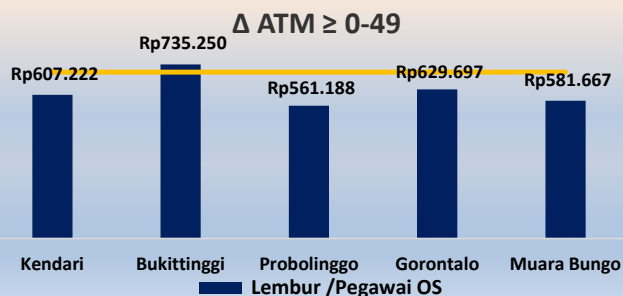
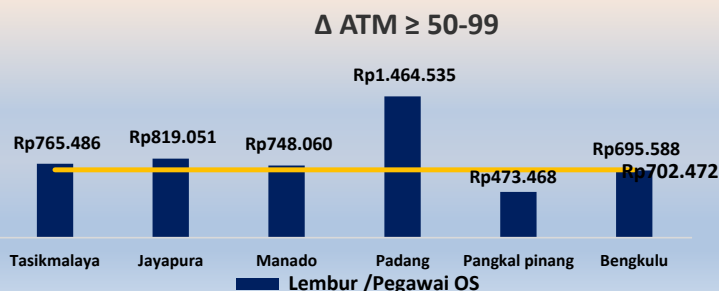
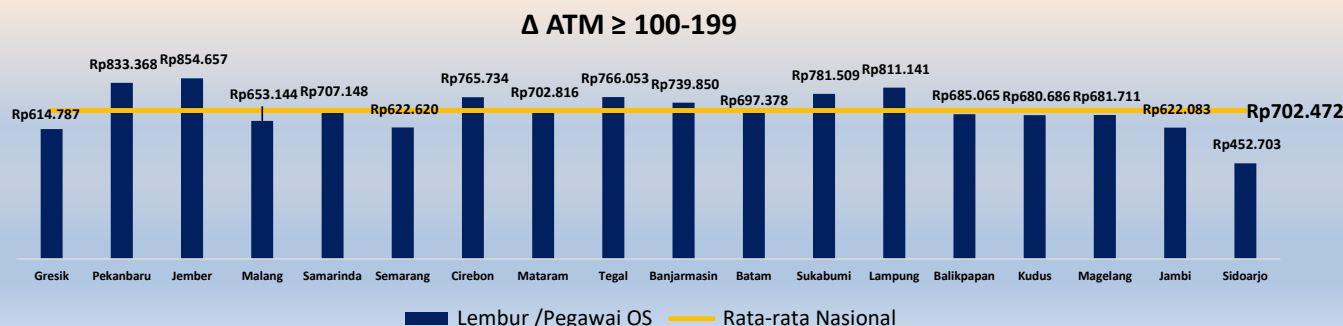
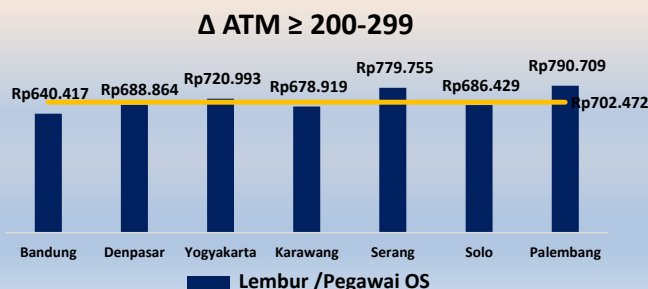
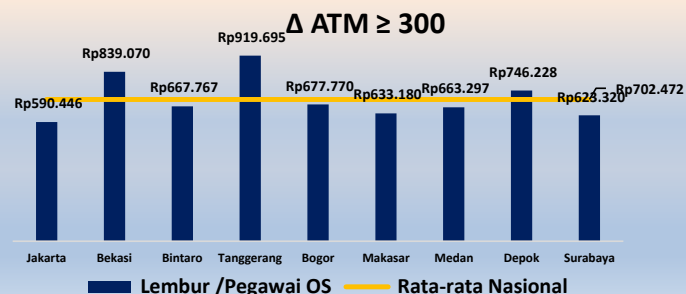
5 besar Regional dengan rasio terendah adalah **BKU, GTO, PPG, TGL & MTM**. 5 Besar Regional dengan Rasio tertinggi adalah **TGR, SBY, JKT, BTO & BKS**.

## 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.

# Lembur (OS) per Pegawai CR-FLM

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



Rata-rata nasional lembur nasional hingga Februari sebesar Rp 702 ribu. Target optimistik ideal yang diharapkan adalah maks Rp 500ribu/bulan/pegawai (maks. 100 jam/per pegawai).

Saat ini Regional dengan lembur per pegawai yang masih berada di atas rata-rata sebanyak **20 Regional (44%)** dan yang di bawah rata-rata sebanyak **25 Regional (56%)**.

Secara umum Regional yang *menghandle* ATM di atas 200 ATM beroperasi dengan biaya lembur di atas rata-rata sebanyak 6 Regional (38%) yaitu **TGR, BKS, PLG, SRG, DPK, dan YGY**. Sedangkan Regional yang *menghandle* di bawah 200 ATM sebagian beroperasi dengan lembur di atas rata-rata.

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

## Rekomendasi:

Regional 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 region sendiri. Hal ini juga menyebabkan region menjadi *cost center* bukan *profit center*.

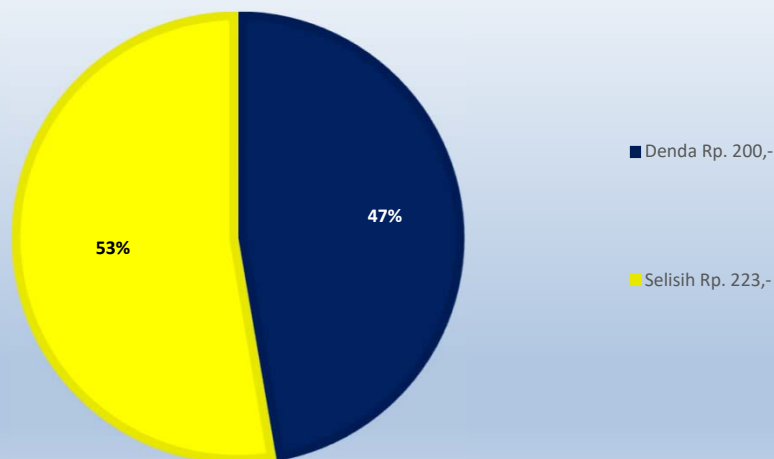


# Denda & Selisih per Region CR-FLM dan Komponen Denda

*Sinergi KP dan Regional dalam monitoring selisih dan negosiasi denda sangat kritikal.*

## DENDA & SELISIH

Dalam Juta Rupiah



No	Regional	Total	
		Total Pinalty	Total Selisih
1	Makasar	Rp 12.838.732	Rp 24.100.000
2	Jakarta	Rp 12.425.294	Rp 204.258.860
3	Pekanbaru	Rp 11.178.987	Rp 15.100.000
4	Tegal	Rp 11.084.205	Rp 133.200.000
5	Samarinda	Rp 10.776.007	Rp 424.450.000
6	Bintaro	Rp 10.057.049	Rp 72.850.000
7	Denpasar	Rp 9.860.626	Rp 10.850.000
8	Medan	Rp 8.565.214	Rp 62.400.000
9	Bekasi	Rp 7.939.934	Rp 274.550.000
10	Tangerang	Rp 6.927.062	Rp 166.370.000
11	Yogyakarta	Rp 6.469.863	Rp 23.300.000
12	Malang	Rp 5.901.910	Rp 259.450.000
13	Batam	Rp 5.729.509	Rp 78.518.500
14	Depok	Rp 5.500.192	Rp 134.100.000
15	Mataram	Rp 5.159.845	Rp 44.250.000
16	Jember	Rp 5.059.525	Rp 63.000.000
17	Palembang	Rp 4.272.512	Rp 15.250.000
18	Kudus	Rp 3.697.347	Rp 23.350.000
19	Cirebon	Rp 3.683.920	Rp 19.875.136
20	Bogor	Rp 3.626.676	Rp 212.703.000
21	Manado	Rp 3.614.016	Rp 14.850.000
22	Jayapura	Rp 3.562.473	Rp 4.650.000
23	Solo	Rp 3.322.819	Rp 115.150.000
24	Jambi	Rp 3.130.957	Rp 23.000.000

No	Regional	Total	
		Total Pinalty	Total Selisih
24	Magelang	Rp 3.128.929	Rp 1.350.000
25	Banjarmasin	Rp 3.040.180	Rp 5.150.000
26	Semarang	Rp 2.896.136	Rp 28.200.000
27	Balikpapan	Rp 2.770.191	Rp (8.180.000)
28	Surabaya	Rp 2.316.871	Rp (42.600.000)
29	Lampung	Rp 2.259.550	Rp (55.120.000)
30	Karawang	Rp 2.055.119	Rp 15.106.250
31	Gresik	Rp 2.020.202	Rp 24.612.500
32	Serang	Rp 1.904.727	Rp 88.100.000
33	Sukabumi	Rp 1.771.722	Rp (162.413.417)
34	Sidoarjo	Rp 1.691.647	Rp 3.600.000
35	Bandung	Rp 1.433.317	Rp 4.850.000
36	Tasikmalaya	Rp 1.216.987	Rp 7.650.000
37	Gorontalo	Rp 1.202.366	Rp 5.849.443
38	Kendari	Rp 1.177.564	Rp 1.050.000
39	Pangkal pinang	Rp 1.155.727	Rp 8.740.000
40	Padang	Rp 1.112.740	Rp 4.000.000
41	Bengkulu	Rp 1.077.332	Rp 15.650.000
42	Bukittinggi	Rp 626.364	Rp 7.400.000
43	Muara Bungo	Rp 583.927	Rp 9.100.000
44	Probolinggo	Rp 564.870	Rp 6.950.000
45	Kantor Pusat	Rp. -	Rp (2.164.920.000)
Total		Rp 200.391.141	Rp 223.700.272

Denda dan Selisih memiliki perbandingan persentase yaitu , dimana total Selisih sebesar **Rp 223 Jt** dan Denda sebesar **Rp 200 Jt**.

### 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 Februari 2023 ada pada Regional Samarinda (Rp 424 Jt), Bekasi (Rp 274 Jt), Malang (Rp 259 Jt), Bogor (Rp 212 Jt) dan Jakarta (Rp 204 Jt).

Sedangkan Beban terbesar posisi Februari 2023 ada pada regional Makassar (Rp 12 Jt), Jakarta (Rp 12 Jt), Pekanbaru (Rp 11 Jt), Tegal (Rp 11 Jt) dan Samarinda (Rp 10 Jt)

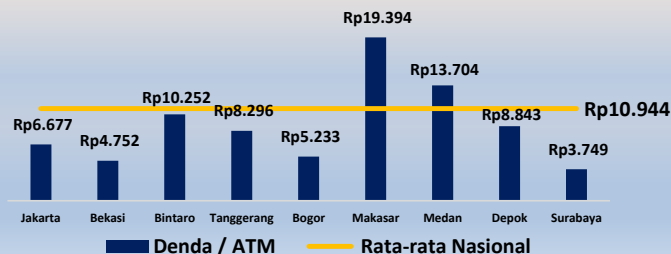
### Rekomendasi:

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 Region harus rapat dan intensif sehingga setiap permasalahan dapat teridentifikasi dan cepat dicarikan solusi.

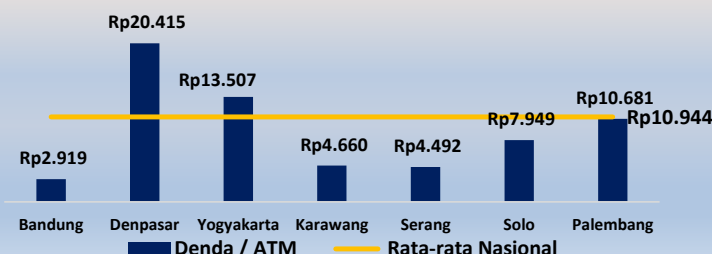
# Denda rata-rata per ATM per bulan secara (by) Region CR -FLM

Regional yang diatas rata-rata dan denda cukup tinggi adalah TGL, SDA, PBU, MDO & DPS

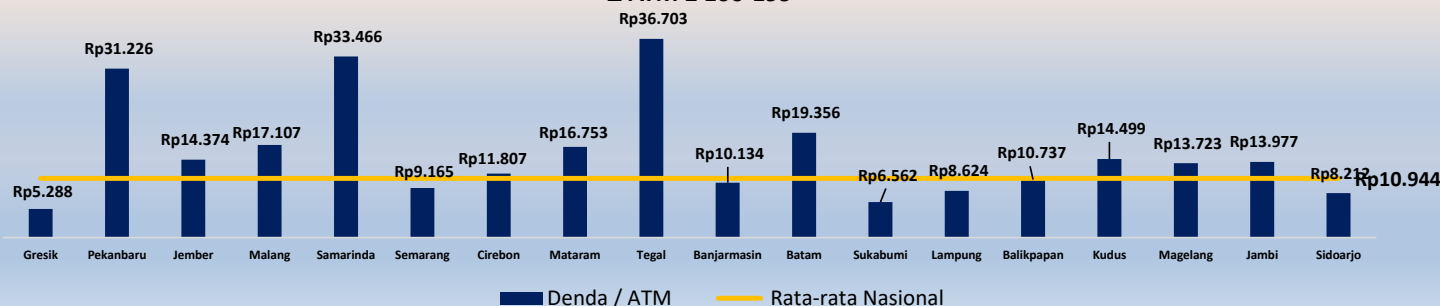
Δ ATM ≥ 300



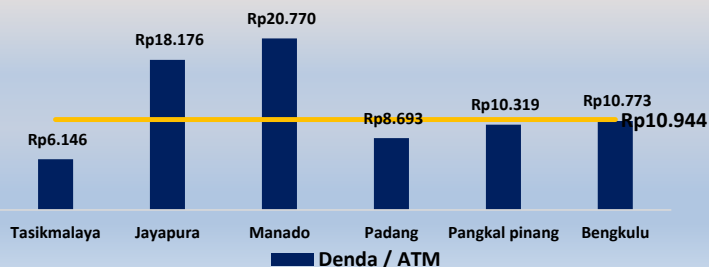
Δ ATM ≥ 200-299



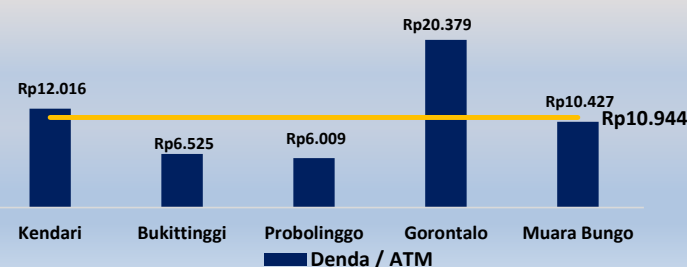
Δ ATM ≥ 100-199



Δ ATM ≥ 50-99



Δ ATM ≥ 0-49



Rata-rata nasional denda per ATM saat ini hingga bulan Februari 2023 adalah +/- Rp 10 ribu. Target optimistik ideal yang diharapkan adalah maks Rp 0. (zero penalty).

Saat ini Regional dengan denda per ATM yang masih berada **di atas rata-rata** target sebanyak **19 Regional (42%)** dan yang **di bawah rata-rata** target sebanyak **26 Regional (58%)**.

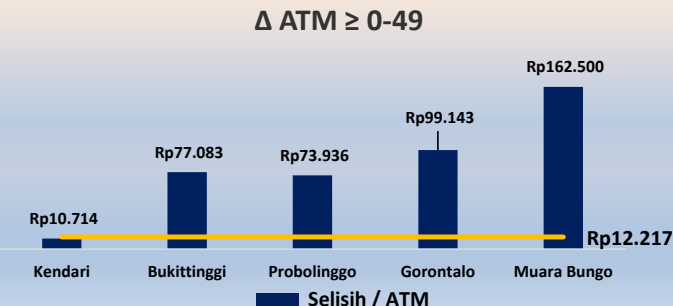
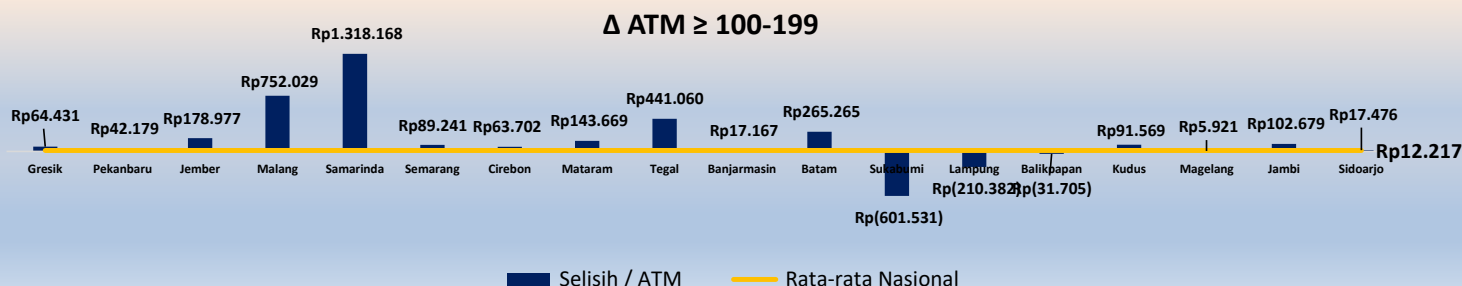
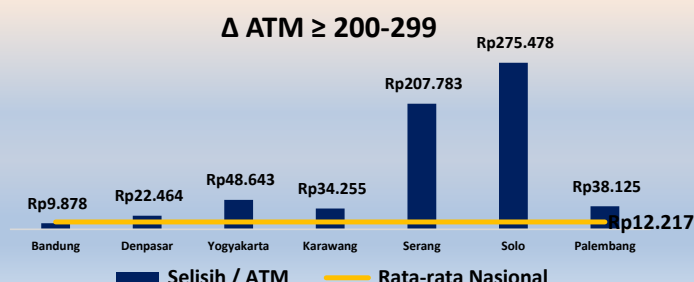
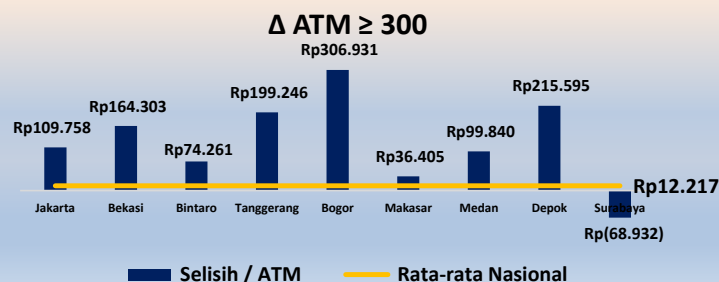
Secara umum cabang yang *handle* ATM di atas 200 dan denda di atas rata2 adalah Regional **Denpasar, Makassar, Medan, dan Yogyakarta**. Secara nasional denda terbesar adalah Regional **Tegal dan Samarinda**. Fakta menarik lainnya, Regional **Gorontalo** yaitu dikenakan denda sebesar **Rp 20 ribu** dan jumlah ATM di bawah 100. Anomali seperti ini seharusnya tidak terjadi mengingat jumlah ATM kelolaan yang masih sedikit. Hal ini perlu menjadi perhatian Regional **Gorontalo**.

## Rekomendasi:

Regional 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) Region CR-FLM

Regional yang memiliki selisih cukup tinggi dan di atas rata-rata adalah SDA, MLG, TGL, BGR dan Solo



Rata-rata nasional selisih per ATM saat ini hingga bulan Februari 2023 adalah +/- Rp 12 ribu Target optimistik ideal yang diharapkan adalah maks Rp 0. (zero penalty).

Secara umum Regional yang *handle* ATM di atas 200 ATM terkena selisih dengan jumlah di atas rata2 adalah **Bogor, Solo, Depok Serang, dan Medan**. Secara nasional selisih terbesar adalah Regional **Sukabumi, Serang, Bekasi, Depok dan Bogor**.

## 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.

# BOPO (Biaya Ops thd Pendapatan Ops) secara (by) Region CR-FLM

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



Bisnis CMOS secara keseluruhan kurang optimal karena BOPO berada pada angka 91%. Hal ini berarti setiap pendapatan 100 dicover oleh biaya 91.

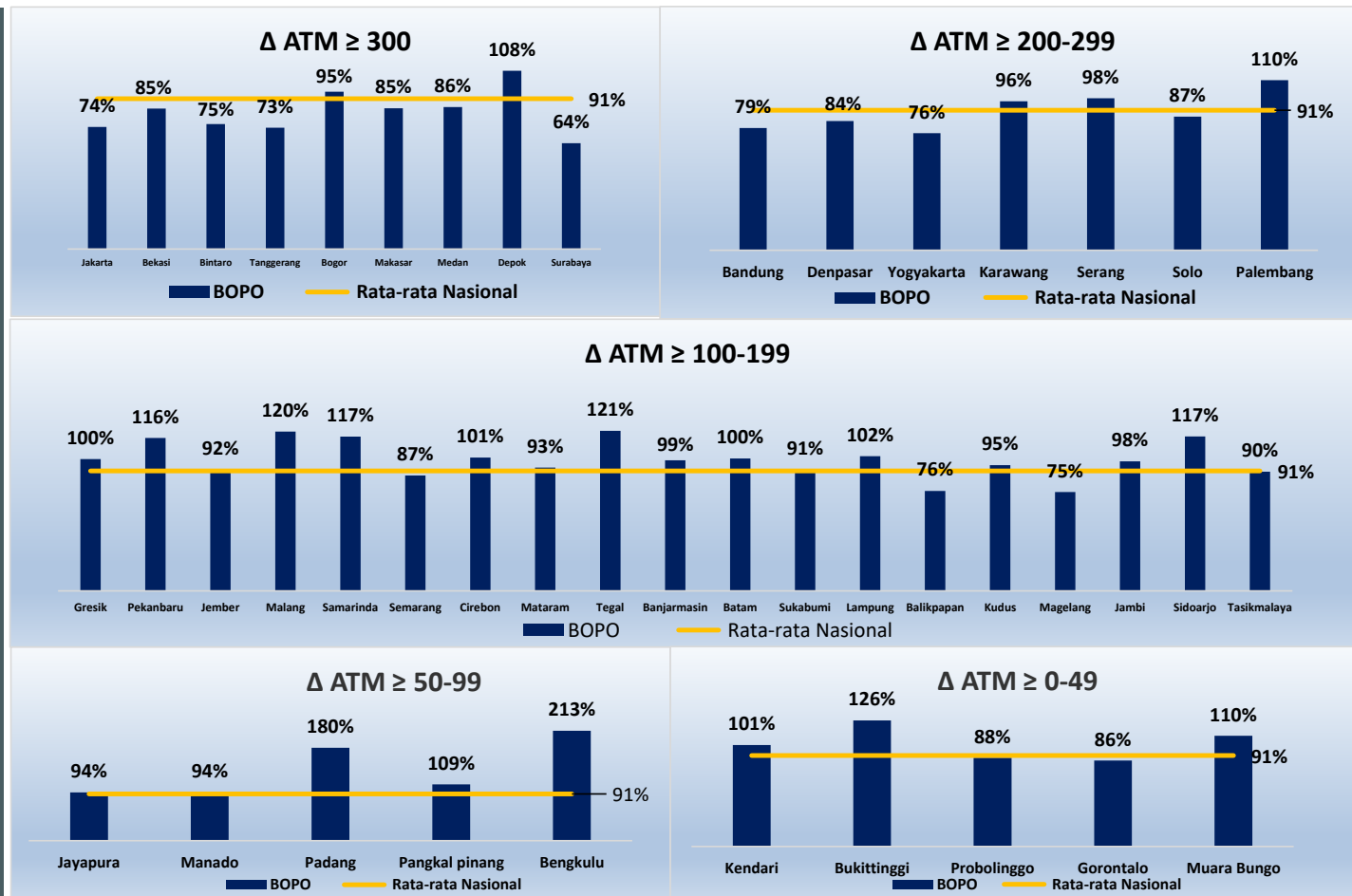
Secara ideal, BOPO yang baik seharusnya berada pada angka 75% dan hanya 5 Regional (11%) saja yang BOPO-nya sekitar 75%. BOPO >75% - 90% sebanyak 12 Regional (27%) dan BOPO >90% sebanyak 28 Regional (62%).

Namun demikian biaya bisnis CMOS masih sangat tinggi. Tidak ada Regional yang memiliki BOPO di atas 90% yang memiliki ATM di atas 200 dan untuk Regional yang memiliki ATM di bawah 100 sebagian besar BOPO di atas 90%.

Terdapat Region yang BOPO sampai di atas 120% yaitu Bengkulu (213%), Padang (180%), Bukittinggi (126%), dan Tegal (121%).

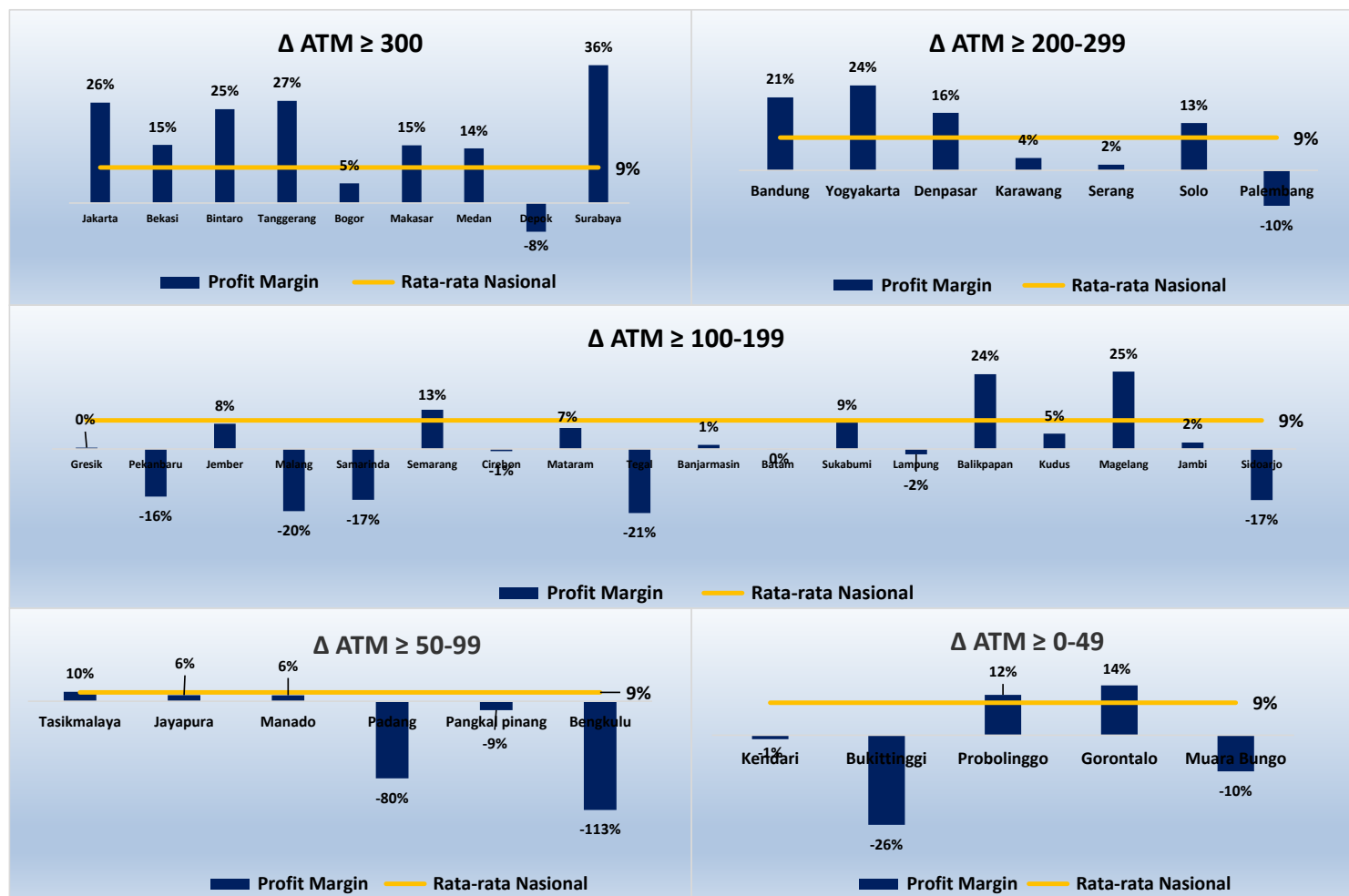
## Rekomendasi:

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) Region CR -FLM

38% Regional BOPO di atas rata-rata Target dan 62% Regional di bawah Target.



Rata-rata nasional CR-FLM telah mampu menuai net profit dari total *revenue*nya dengan net profit rata-rata 9%.

Terdapat 8 Regional yang profit margin di atas 20% (cukup tinggi), yaitu SBY (36%), TGR (27%), JKT (26%), MLG (25%), BTO (25%), BPN (24%), YGY (24%), dan BDG (21%).

Selain itu terdapat 15 Regional yang Profit Marginnya Minus dengan 3 Regional yang mendapatkan Profit Margin Terbesar yaitu Bengkulu (-113%), Padang (-80%) dan Bukittinggi (-26%)

## 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*.



# Net Profit per Pegawai secara (by) Region CR -FLM

Regional yang produktif +/- 33% dari keseluruhan jumlah Regional seluruh Indonesia).

Rata-rata produktifitas Nasional saat ini setiap pegawai CR-FLM adalah **33%** melebihi rata-rata Nasional dan **67%** di bawah rata-rata Nasional. Hal ini menunjukkan kontribusi belum maksimal dari bisnis CR-FLM.

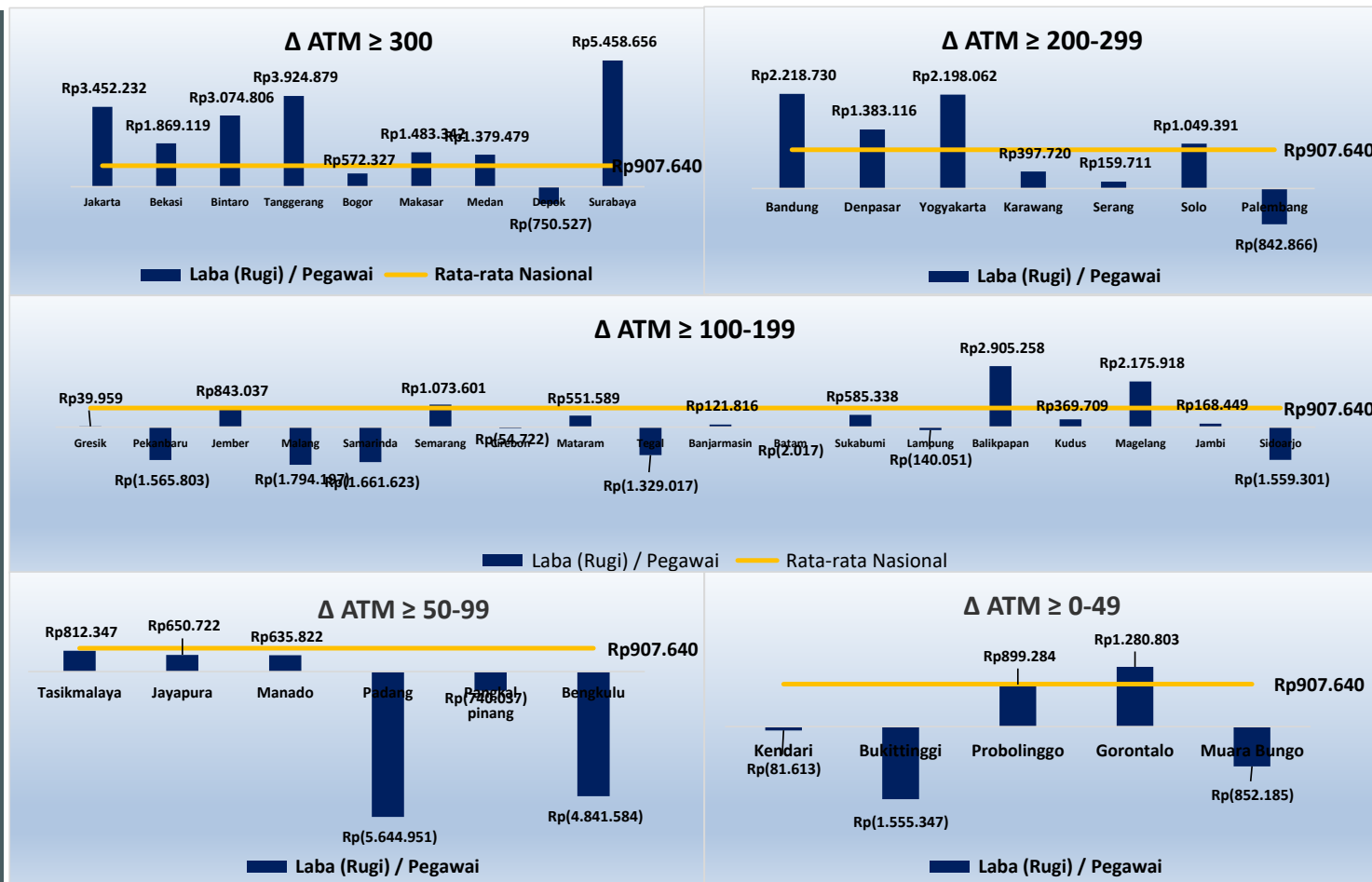
Regional paling produktif saat ini adalah **SBY, TGR, JKT, BTO, dan BPN**. Regional yang memiliki produktifitas pegawai negative adalah **PDG, BKU, MLG, SDA, dan PKU**, dengan kata lain pegawai masih berkontribusi kerugian bagi perusahaan.

## Rekomendasi:

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

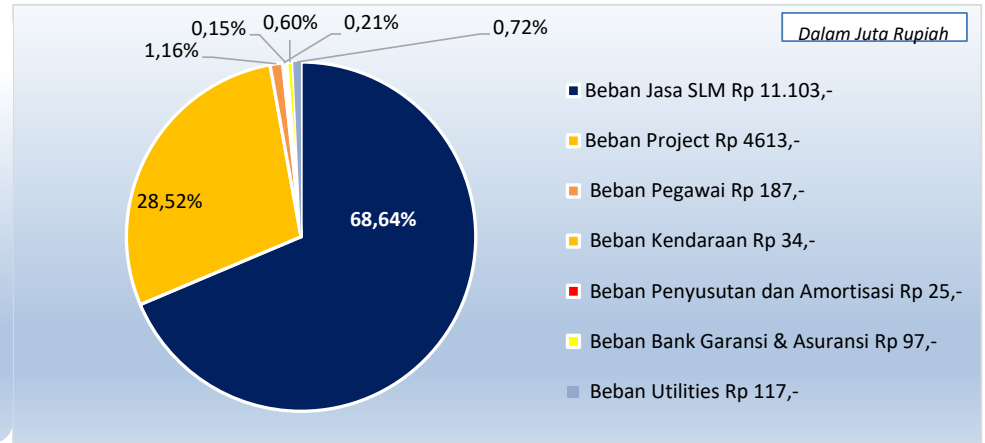
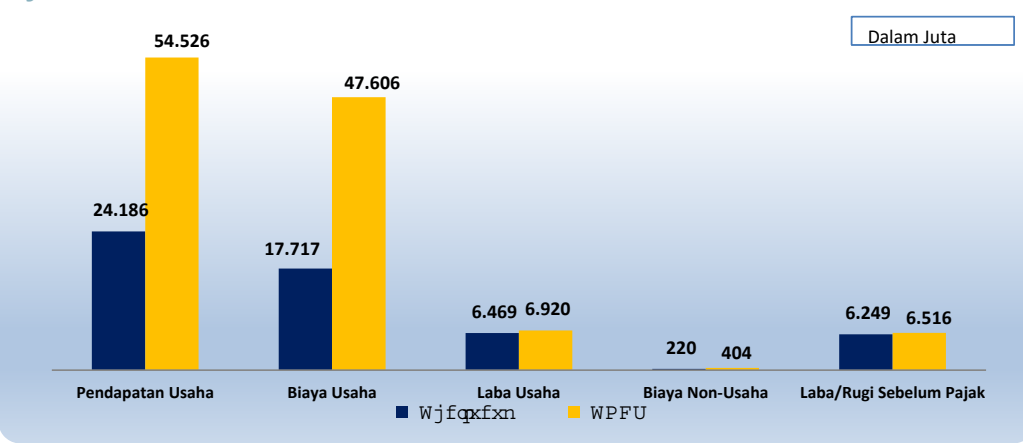
Penyelenggaraan *training* untuk meningkatkan *skill* dan internalisasi budaya perusahaan kepada RM, Verifikator, Admin, CPC, CR/FLM perlu diadakan secara terus menerus dan disiplin.

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



# Kinerja Usaha PJPUR - 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 Februari 2023 sebesar Rp **6,24 M** atau **96%** dari target RKAP sebesar Rp **6,51 M**.

Laba usaha (profitabilitas) SLM per Februari 2023 sebesar Rp **6,46 M** atau **93%** dari target RKAP sebesar Rp **6,92 M**.

Pendapatan Usaha sebesar Rp **24,18 M** atau **44%** dari target sebesar **54,52 M**.

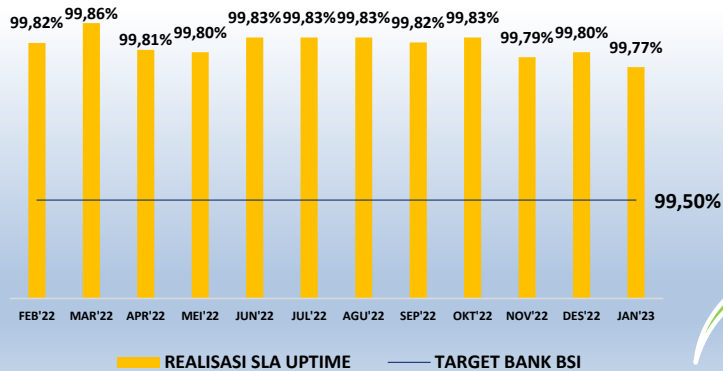
Biaya Usaha sebesar Rp **17,71 M** atau **37%** dari target sebesar Rp **47,6 M**.

No	Biaya	Jumlah
1	<b>Beban Jasa SLM</b>	
	Beban POC SLM Non Principle	11.138
	Beban Sparepart Operasional	- 35
2	<b>Beban Project SLM</b>	
	Beban Pengadaan Sparepart ATM	3.606
	Beban Operasional SLM	589
	Beban Kahar/vandalisme	418
3	<b>Beban Pegawai:</b>	
	Beban Upah Pegawai	1.166
	Beban Lembur	33,7
	Beban Bonus/ Insentif	111
4	<b>Beban kendaraan:</b>	
	Beban Kendaraan Lainnya	22
	Beban Sewa Kendaraan	12

# SLA UP TIME & KELOLAAN ATM - SLM

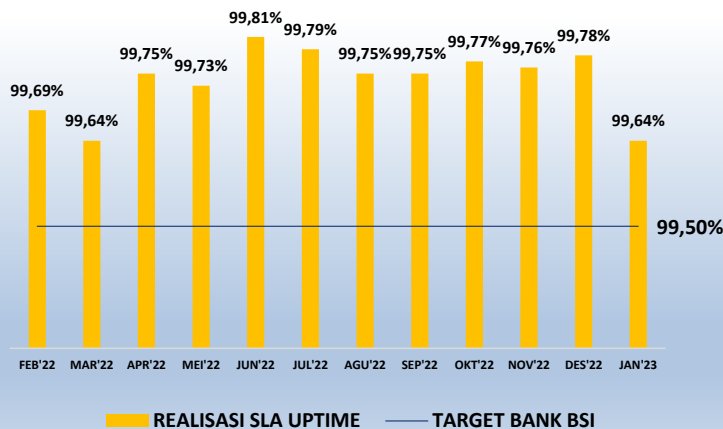
SLA UP TIME saat ini sudah cukup baik (di atas target)

REALISASI SLA VS TARGET BANK MANDIRI



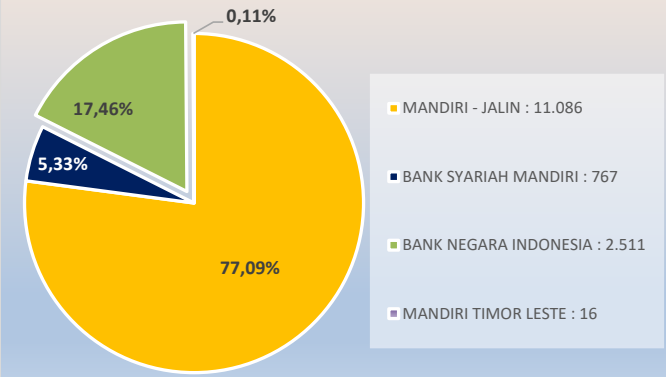
SLA *Uptime* bulan Februari 2022 - Januari 2023 sudah cukup baik dimana pencapaian realisasi SLA *Uptime* berada di atas target yang ditetapkan oleh Bank Mandiri yaitu 99,5%. Rata-rata Pencapaian SLA *Uptime* selama Bulan Februari 2022 – Januari 2023 yaitu 99,82%.

REALISASI SLA VS TARGET BANK SYARIAH INDONESIA



SLA *Uptime* bulan Februari 2022 - Januari 2023 sudah cukup baik dimana pencapaian realisasi SLA *Uptime* berada di atas target yang ditetapkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) yaitu 99,50%. Rata-rata Pencapaian SLA *Uptime* selama Bulan Februari 2022 – Januari 2023 yaitu 99,74%.

Kelolaan ATM per Februari 2023



Kelolaan ATM sampai Februari 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

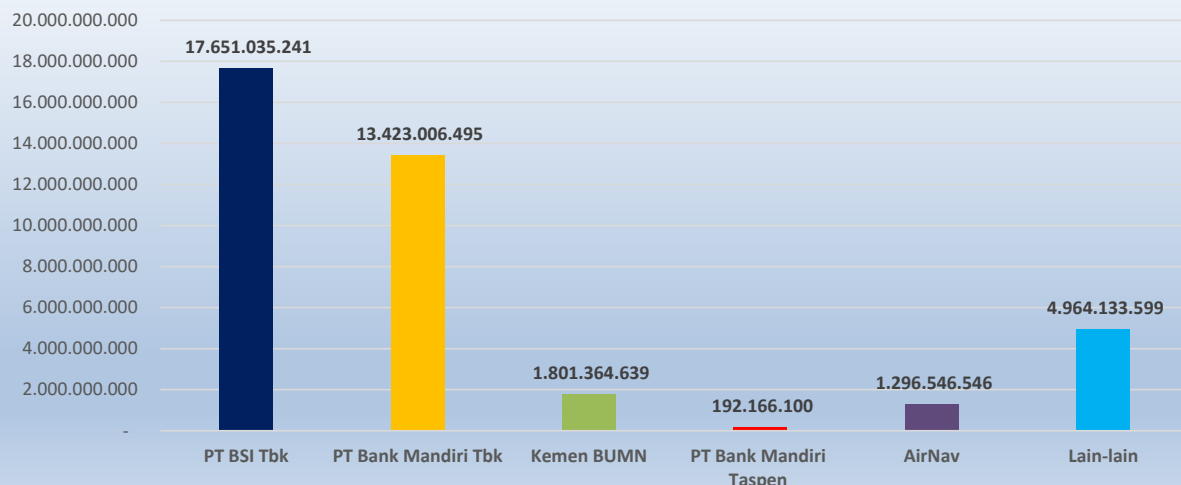


# Outstanding Invoice - per tanggal 10 April 2023

*Total Outstanding Invoice Building Management sebesar 39,32 M*



Outstanding Invoice



## 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.

Jika adanya keterlambatan dalam pembayaran tagihan segera dikomunikasikan kepada PIC yang bersangkutan agar dapat segera memfollow up tagihan tersebut untuk diselesaikan tagihannya.

Outstanding Invoice tertinggi di Divisi Building Management pada bulan Februari 2023, yaitu **PT Bank Syariah Indonesia Tbk** sebesar **Rp 17,65 M (44,9%)**, **PT Mandiri (Persero) Tbk** sebesar **Rp 13,42 M (34,1%)**, dan **Lain-lain** sebesar **Rp 4,96 M (12,6%)**.

Umur tagihan tertinggi Outstanding Invoice adalah dari 31-60 hari yaitu sebesar **Rp 13,88 M (35%)**, 0-30 hari sebesar **Rp 11,38 M (29%)** dan 91-120 hari sebesar **Rp 6,27 M (16%)**. Dengan total keseluruhan mencapai **39,32 M** dari 0 sampai lebih dari 365 hari.

**PT Bank Syariah Indonesia Tbk** pada unit kerja Procurement and Fixed Asset Group memegang porsi tagihan tertinggi dari total tagihan yaitu sebesar **Rp 17,64 M (99,98%)** dengan umur tagihan tertinggi berada pada 31-60 hari sebesar **Rp 11,21 M**.

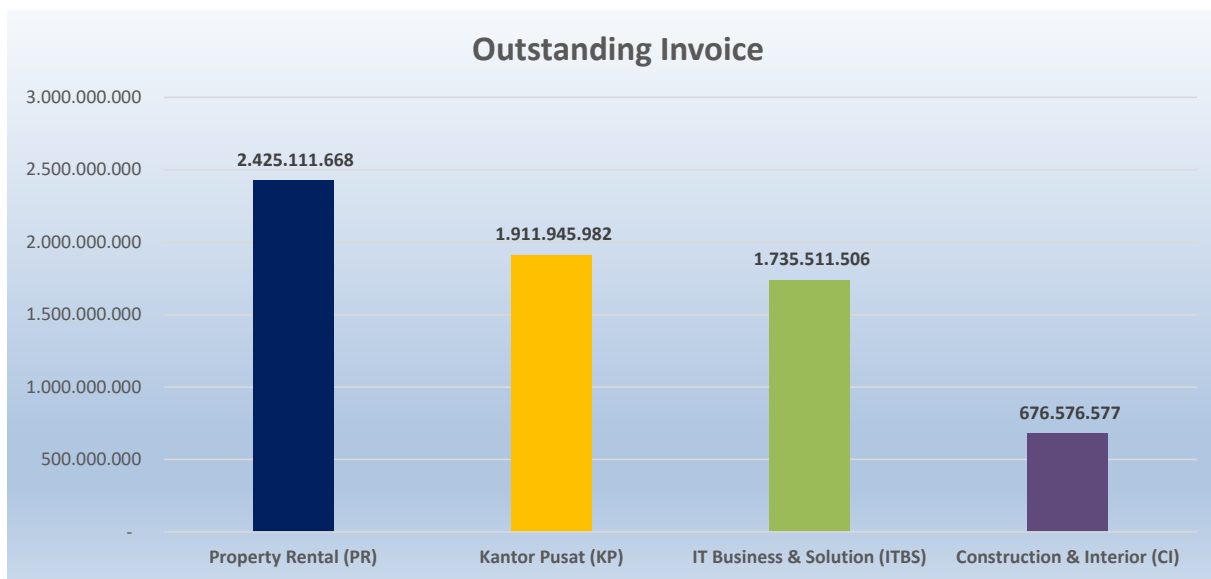
**PT Mandiri (Persero) Tbk** pada unit kerja Corporate Real Estate Group memegang porsi tagihan tertinggi dari total tagihan yaitu sebesar **Rp 11,23 M (83,7%)** dengan umur tagihan tertinggi berada pada 0-30 hari sebesar **Rp 6,61 M**.

**Lain-lainnya** yang memegang porsi tagihan tertinggi, yaitu **PT Gema Graha Sarana** sebesar **Rp 1,39 M (28,0%)**, **PT Catur Karya Lestari** sebesar **Rp 1,36 M (27,6%)**, dan **PT Graha Agrapana Triyasa** sebesar **Rp 1,28 M (26,0%)**.



# Outstanding Invoice - per tanggal 10 April 2023

Total Outstanding Invoice Kantor Pusat, Property Rental dan IT Business & Solution sebesar 6,74 M



## 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.

Jika adanya keterlambatan dalam pembayaran tagihan segera dikomunikasikan kepada PIC yang bersangkutan agar dapat segera memfollow up tagihan tersebut untuk diselesaikan tagihannya.

Outstanding Invoice untuk kantor pusat, property rental dan IT business & solution pada bulan Februari 2023 yang memegang porsi tagihan tertinggi, yaitu **Divisi Property Rental** sebesar **Rp 2,42 M (36%)**, **Kantor Pusat** sebesar **Rp 1,91 M (28%)**, dan **Divisi IT Business & Solution** sebesar **Rp 1,73 M (26%)**.

Umur tagihan tertinggi Outstanding Invoice adalah dari 0-30 hari yaitu sebesar Rp 4,78 M (71%), 61-90 hari sebesar Rp 1,09 M (16%) dan 31-60 hari sebesar Rp 320 Jt (5%). Dengan total keseluruhan mencapai 6,74 M dari 0 sampai lebih dari 365 hari.

**Divisi Property Rental** pada unit tagihan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk area jakarta tebet supomo memegang porsi tagihan tertinggi dari total tagihan yaitu sebesar Rp 1,47 M (60,9%) dengan umur tagihan tertinggi berada pada 0-30 hari sebesar Rp 1,47 M.

**Kantor Pusat** pada unit tagihan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk strategic procurement Group Lt. 23 memegang porsi tagihan tertinggi dari total tagihan yaitu sebesar Rp 646 Jt (33,8%) dengan umur tagihan tertinggi berada pada 61-90 hari sebesar Rp 640 Jt.

**Divisi IT Business & Solution** pada unit tagihan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk strategic procurement Group Lt. 23 yang memegang porsi tagihan tertinggi dari total tagihan yaitu sebesar Rp 1,72 M (99,6%) dengan umur tagihan tertinggi berada pada 0-30 hari sebesar Rp 1,72 M.

# SALES TRACKING

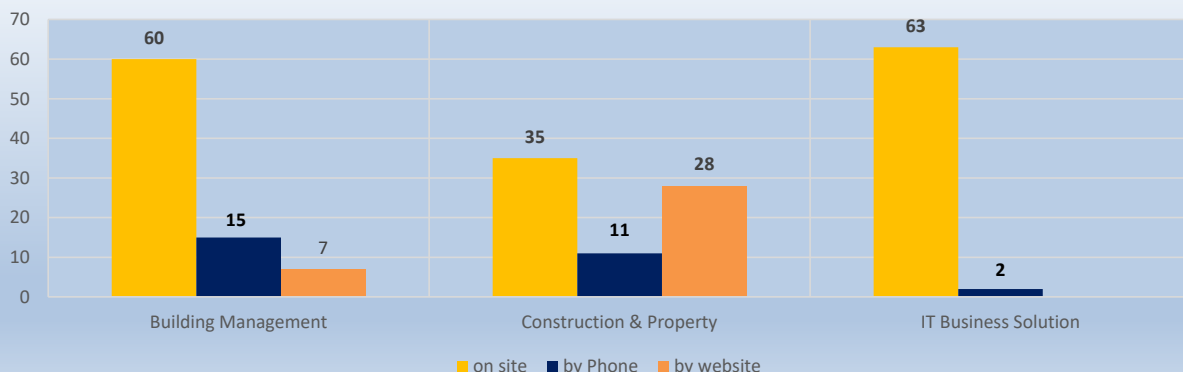


# Sales Tracking - per tanggal 30 Mei – 11 Maret 2023

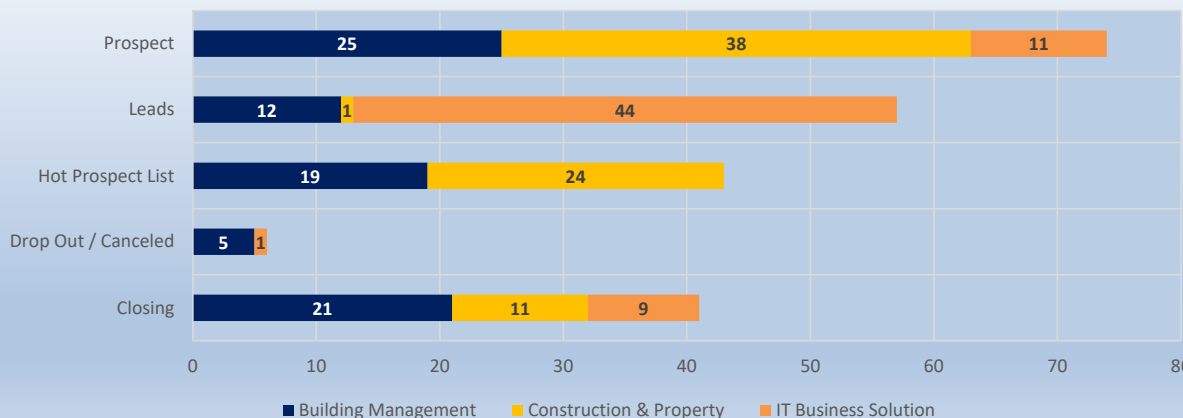
Sales Tracking BM 36%, CP 30% dan ITBS 34%



SALES TRACKING - by Visit Type



SALES TRACKING - by Sales Status



Sales Tracking Divisi Bisnis pada tanggal 30 Mei – 11 Maret 2023 sebanyak 221 kunjungan yaitu:

1. Building Management 82 kunjungan (**37,1%**), yang terdiri dari on site 73%, by phone 18% dan by website 9%
2. Construction & Property 74 kunjungan (**33,5%**), yang terdiri dari onsite 47%, by phone 15% dan website 38%
3. IT Business & Solution 65 kunjungan (**29,4%**), yang terdiri dari onsite 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 penajajakan 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





# PROJECT MANAGEMENT SYSTEM

## Indicator Project (Milestone & Activity)



FRAMEWORK: PMLC										
PROJECT CATEGORY: PROJECT MANAGEMENT		Plan		Actual		Indicator	Progress	Weight	Project Progress Weighted	Note
GASTONE, NUCLEUS, EQUINOX, VENUS, FIRE		Start	End	Start	End	Status days	%	%	%	PIC
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-Identity, 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

FRAMEWORK: SDLC										
PROJECT CATEGORY: PROJECT MANAGEMENT		Plan		Actual		Indicator	Progress	Weight	Project Progress Weighted	Note
GASTONE, NUCLEUS, EQUINOX, VENUS, FIRE		Start	End	Start	End	Status days	%	%	%	PIC
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-Identity, 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

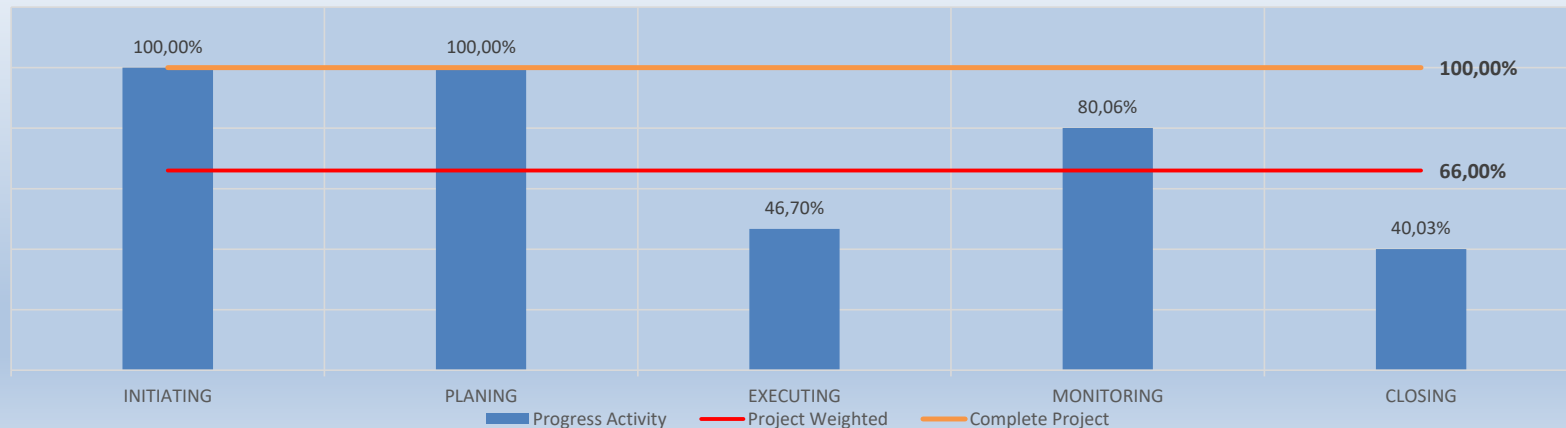
# PROJECT MANAGEMENT SYSTEM – Building Management

*Progress pekerjaan Suku Cadang (45%), Chiller (56%), Pipa (45%) dan Waterproofing (45%)*



## BUILDING MANAGEMENT

Penggantian Sealent Dinding Sisi Utara, Barat dan Timur di Gedung Wisma Mandiri I & II Jakarta



Metode yang digunakan dalam perhitungan pekerjaan adalah metode **Project Management Life Cycle (PMLC)**, dengan Indikator Project (milestone/ aktivitas) yang dijadikan acuan dalam pekerjaan project dibagi dalam 5 tahapan yaitu **INITIATING, PLAN, DESIGN, BUILD & TEST dan IMPLEMENT** Sampai dengan tanggal Februari 2023 Divisi Building Management menyerahkan 1 progress pekerjaan, yaitu: **Project Penggantian Sealent Dinding Sisi Utara, Barat dan Timur Gedung Wisma Mandiri 1 dan 2**, saat ini progress pekerjaan mencapai 66%,. Progress yang masih berjalan saat ini adalah pada tahap Executing (46,70%), Monitoring (80,06%) dan Closing (40,03%).



# PROJECT MANAGEMENT SYSTEM – Construction & Interior

*Progress pekerjaan Renovasi KCP Bojonegoro (75%), Renovasi KCP Nongkojajar (50%)*

**CP - RENOVASI KONVERSI GEDUNG KANTOR MANDIRI KCP  
BOJONEGORO**



**CP - RENOVASI RELOKASI GEDUNG KANTOR MANDIRI KCP  
NONGKOJAJAR**



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

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

1. **Renovasi Konversi Gedung Kantor Mandiri KCP Bojonegoro**, yang saat ini progress pekerjaan mencapai **49%**, dimana waktu pekerjaan dimulai dari tanggal 06 Maret 2023 – 20 April 2023. Progress yang masih berjalan saat ini adalah pada tahap **Executing (86%), Monitoring (0%) dan Closing (0%)**.
2. **Renovasi Relokasi Gedung Kantor Mandiri KCP Nongkojajar**, yang saat ini progress pekerjaan mencapai **17%**, dimana waktu pekerjaan dimulai dari tanggal 6 Maret 2023 – 20 April 2023. Progress yang masih berjalan saat ini adalah pada tahap **Executing (83%), Monitoring (0%) dan Closing (0%)**.

# MONITORING CORPLAN 2022 - 2026



# Inisiatif Strategis – Februari 2023

*Not Started 7%, On Progress 54%, Finished 39%*

NO	Unit Kerja	Jumlah Inisiatif Strategis 2022	Progress Inisiatif Strategis s/d Desember 2022					
			Not Started	%	On Progress	%	Finished	%
1	Korporasi	16	3	19%	10	63%	3	19%
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	2	6%	17	53%	13	41%
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	6	7%	44	52%	34	40%

## Progress Monitoring Corporate Plan per Februari 2023:

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 Constrution & 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 Insitif Strategis (80%).

# Building Block – Februari 2023

(Laba Usaha → BM : 97%, C&I : 84%, PR : 87%, ITBS : 120%, SLM : 138%, CRFLM : 120%)



NO	DIVISI	KRITERIA	Target 2022	Realisasi s/d Desember 2022	Pencapaian (%)	STATUS
1	Building Management	<b>Jumlah (Kumulatif)</b>				
		• Bangunan (Service Charge)	5	4	80%	On Progress
		• Bangunan (Pengelolaan)	12	12	100%	-
		Pencapaian realisasi s/d Desember 2022 : 1. Revenue : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 79% 2. Laba Usaha : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 97%				
2	Construction & Interior	<b>Jumlah Proyek (Kumulatif)</b>				
		• New	16 - 30	29		
		• Outstanding	10 - 16	8		
		Pencapaian realisasi s/d Desember 2022 : 1. Revenue : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 69% 2. Laba Usaha : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 84%				
3	Property Rental	<b>Jumlah Aset (Kumulatif)</b>	96 unit			
		• Aset Tersewa	78	79	101%	Tersewa
		• Aset ditawarkan sewa	5	1	20%	Dim proses penawaran terbuka
		• Aset digunakan Internal	2	2	100%	-
		• Aset Swakelola	5	5	100%	-
		• Aset Inbreng	3	3	100%	Dim proses penawaran terbuka
		• Aset yang dijual	3	1	33%	
		Pencapaian realisasi s/d Desember 2022 : 1. Revenue : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 92% 2. Laba Usaha : lebih rendah dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 87%				
4	IT Business & Solution	<b>Breakdown % Revenue</b>				
		• IT Infrastructure	99%	36.946	122%	Pencapaian 122% dari target
		• Digital Solutions	1%	0	0%	Belum ada pendapatan, seluruh project masih on progress
		<b>Gross Margin %</b>				
		• IT Infrastructure	36%	18%	50%	
		• Digital Solutions	-296%	0	0%	Belum ada pendapatan, seluruh project masih on progress
5	Second Level Maintenance (SLM)	Pencapaian realisasi s/d September 2022 : 1. Revenue : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 122% 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 Desember 2022 : 1. Revenue : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 207% 2. Laba Usaha : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 200%				
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
		Pencapaian realisasi s/d Desember 2022 : 1. Revenue : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 112% 2. Laba Usaha : lebih tinggi dibandingkan dengan target RKAP yaitu sebesar 145%				

## BUILDING BLOCK PT UG MANDIRI 2022 :

### 1. BUILDING MANAGEMENT

- Untuk Service Charge sudah terealisasi sebanyak 4 bangunan (*service charge*) atau 80% dari target sebanyak 5 bangunan (*service charge*).
- Untuk pengelolaan telah terealisasi sebanyak 12 bangunan (pengelolaan) atau 100% dari target sebanyak 12 bangunan (pengelolaan).
- Divisi Building Management perlu meningkatkan volume bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

### 2. CONSTRUCTION & PROPERTY

- Masih terdapat 4 unit asset yang belum tersewa dan 2 asset belum terjual yang sampai saat ini masih dalam proses penawaran terbuka melalui iklan maupun media lainnya.
- Jumlah Proyek (New) sebanyak 29 proyek dan Jumlah Proyek (Outstanding) sebanyak 8 proyek.
- Divisi Property & Rental dapat menjalin kerjasama dengan pihak ke-3 dalam hal ini agent property untuk memasarkan unit yang akan disewakan/ dijual untuk memperluas pemasaran.

### 3. IT BUSINESS & SOLUTION

- Untuk Digital Solution pada tahun 2022 terdapat 3 program 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.

### 4. CRFLM

- Jumlah pengelolaan ATM telah terealisasi sebanyak 9030 ATM atau 120% dari target sebanyak 7600 ATM.
- CR-FLM perlu meningkatkan volume bisnis melalui penetrasi yang lebih agresif dengan menggarap pasar Bank Mandiri maupun Non Bank Mandiri.

### 5. SLM

- Jumlah kelolaan ATM telah terealisasi sebanyak 14.378 ATM atau 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.



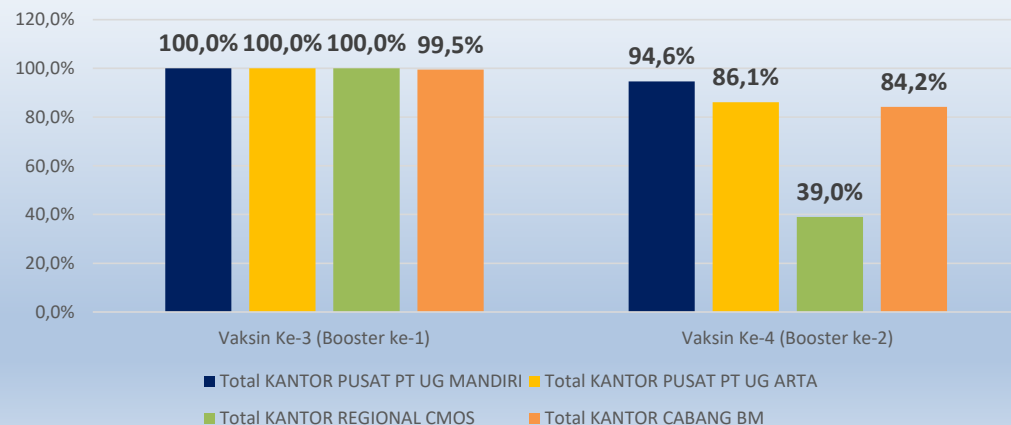
# PROGRESS VAKSINASI COVID-19



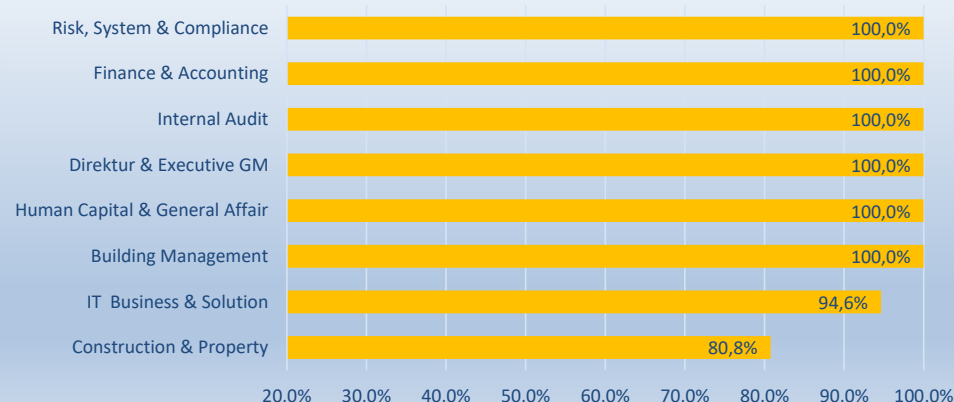
# Vaksinasi Covid-19 Pegawai per tanggal 11 April 2023

*Pencapaian Vaksinasi ke-4 (Booster Ke-2) Kantor Pusat 94,6%*

VAKSINASI COVID-19 PEGAWAI PT UG MANDIRI



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



Pencapaian Vaksinasi ke-4 (booster ke - 2) yang **paling rendah ada di Kantor Regional (CMOS)** yaitu sebesar **39,0%**. Pencapaian paling tinggi dalam melakukan vaksinasi ke-4 (booster ke - 2) Covid-19 adalah Kantor Pusat Wisma Mandiri 2 sebesar **94,6%** diikuti Kantor Pusat PT UG Arta sebesar 86,1% dan Kantor Cabang BM sebesar 84,2%.

## **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.

Pencapaian vaksinasi ke-4 (*booster ke-2*) *Covid-19* yang paling rendah ada di Divisi Contruction & Property sebesar **80,8%**.

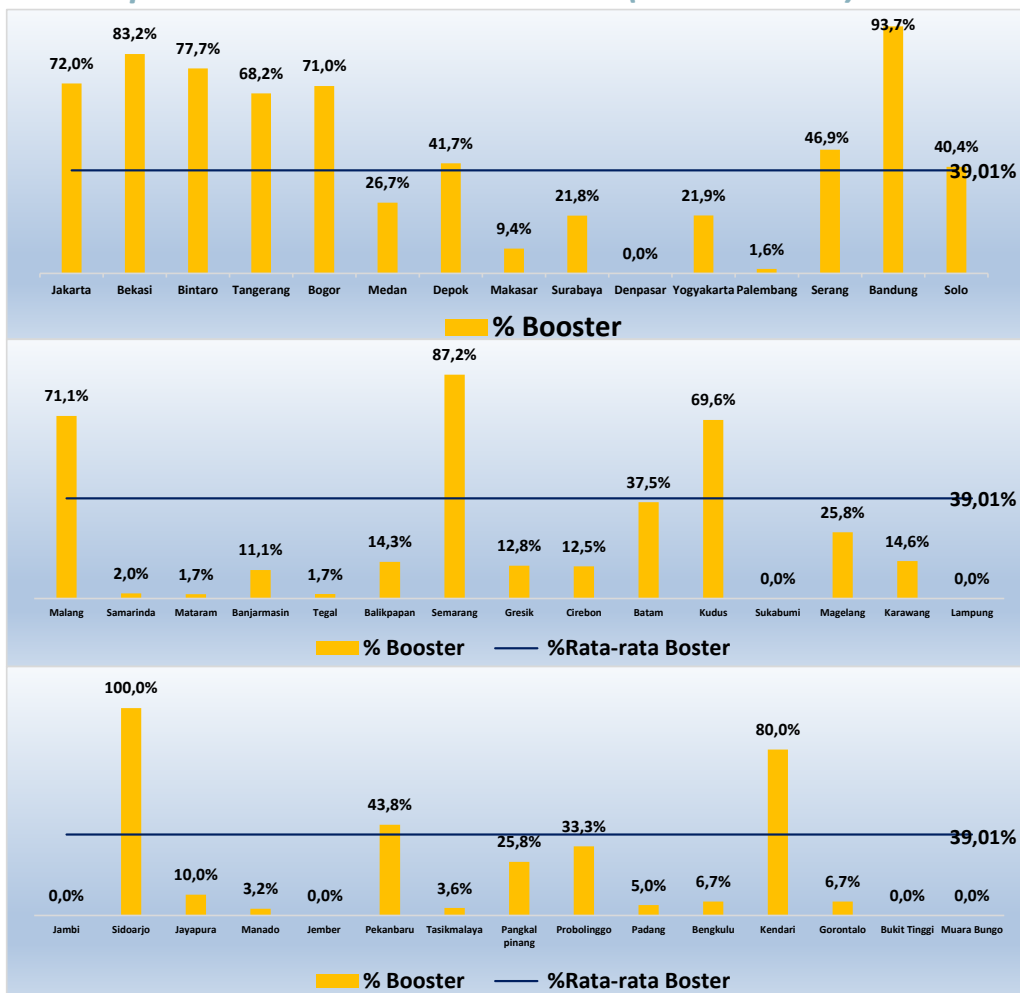
## **Rekomendasi:**

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 11 April 2023

Pencapaian Vaksinasi Covid-19 ke-4 (Booster ke-2) Kantor Regional CMOS 39,0%



Rata-rata pencapaian vaksinasi *Covid-19* sampai dengan Vaksin ke-4 (*booster ke- 2*) secara nasional sebesar **39,01%**, Kantor Regional yang **belum mencapai rata-rata nasional** sebanyak **67%** dan yang sudah **melebihi rata-rata nasional** sebesar **33%**. Hal ini menunjukkan pelaksanaan vaksin *Covid-19* belum maksimal di Kantor Regional.

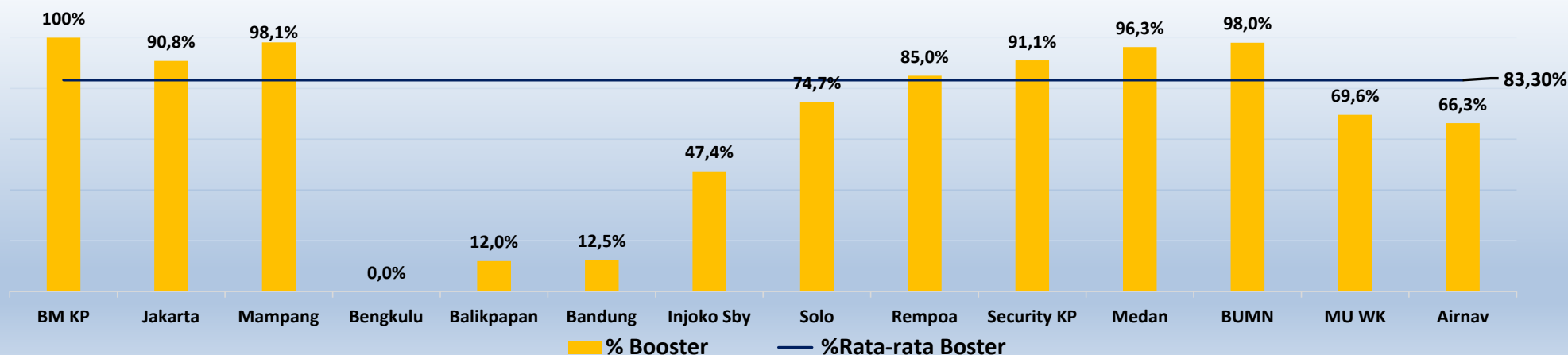
Saat ini terdapat 1 Regional yang sudah melaksanakan vaksin ke-4 *booster ke- 2 Covid-19* dengan pencapaian 100% yaitu Sidoarjo. Sedangkan Regional yang belum melaksanakan vaksinasi ke-4 (Booster ke-2) sebanyak 7 Regional (16%).

## 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 11 April 2023

Pencapaian Vaksinasi Covid-19 ke-4 (Booster ke-2) BM Kantor Pusat 100% dan Kantor Cabang 83,3%



Rata-rata pencapaian vaksinasi *Covid-19* sampai dengan Vaksin ke-4 (*booster ke- 2*) secara nasional sebesar 83,30%, Kantor Cabang Building Management yang **belum mencapai rata-rata nasional** sebanyak 7 kantor cabang (50%) dan yang sudah **melebihi rata-rata nasional** sebanyak 7 kantor cabang (50%). Hal ini menunjukkan pelaksanaan vaksin *Covid-19* belum maksimal di Kantor Cabang Building Management.

Saat ini masih belum ada 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%), Balikpapan (12,0%) dan Bandung (12,5%). Sedangkan Kantor cabang yang sudah melebihi rata-rata nasional dengan urutan tertinggi yaitu Mampang (98,1%), BUMN (98,0%) dan (96,3%).

## Rekomendasi:

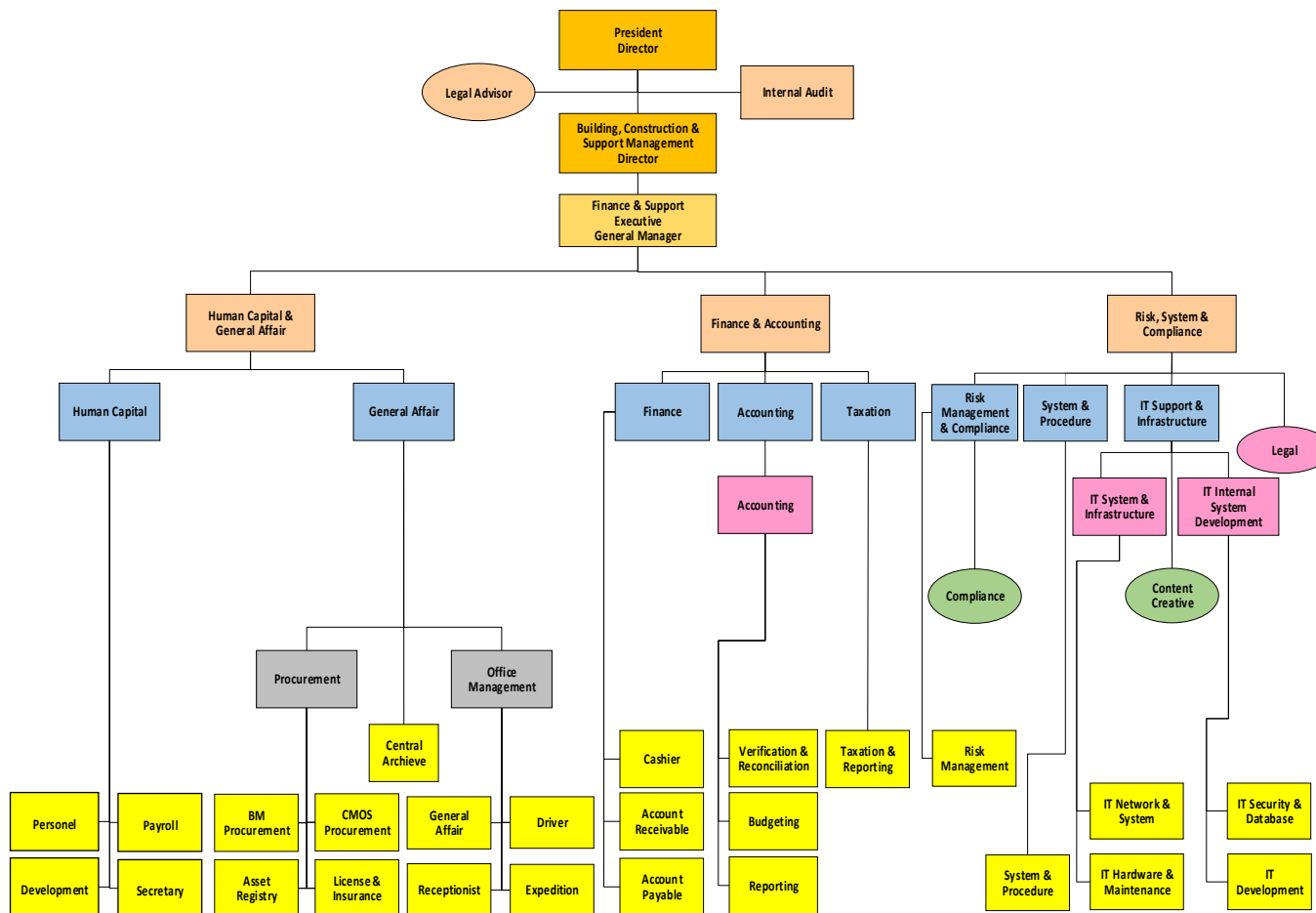
Pegawai KP WAJIB melakukan vaksinasi *Covid-19* sampai dengan vaksin ke-4 (*booster ke-2*). Hal ini dikarenakan posisi pegawai di Kantor Pusat berada di Jakarta sebagai sentra vaksinasi dan mudah untuk mendapatkan vaksin *Covid-19* di setiap wilayah Jakarta. Sehingga tidak ada alasan untuk tidak melakukan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

# 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 sebagai berikut:

### 1. HUMAN CAPITAL & GENERAL AFFAIR

- Procurement Coordinator
- Office Management Coordinator

### 2. RISK, SYSTEM & COMPLIANCE

- IT Internal System Development Chief
- Legal Chief
- Compliance Officer
- IT Hardware & Maintenance Staff
- IT Security & Database Staff

### 3. FINANCE & ACCOUNTING

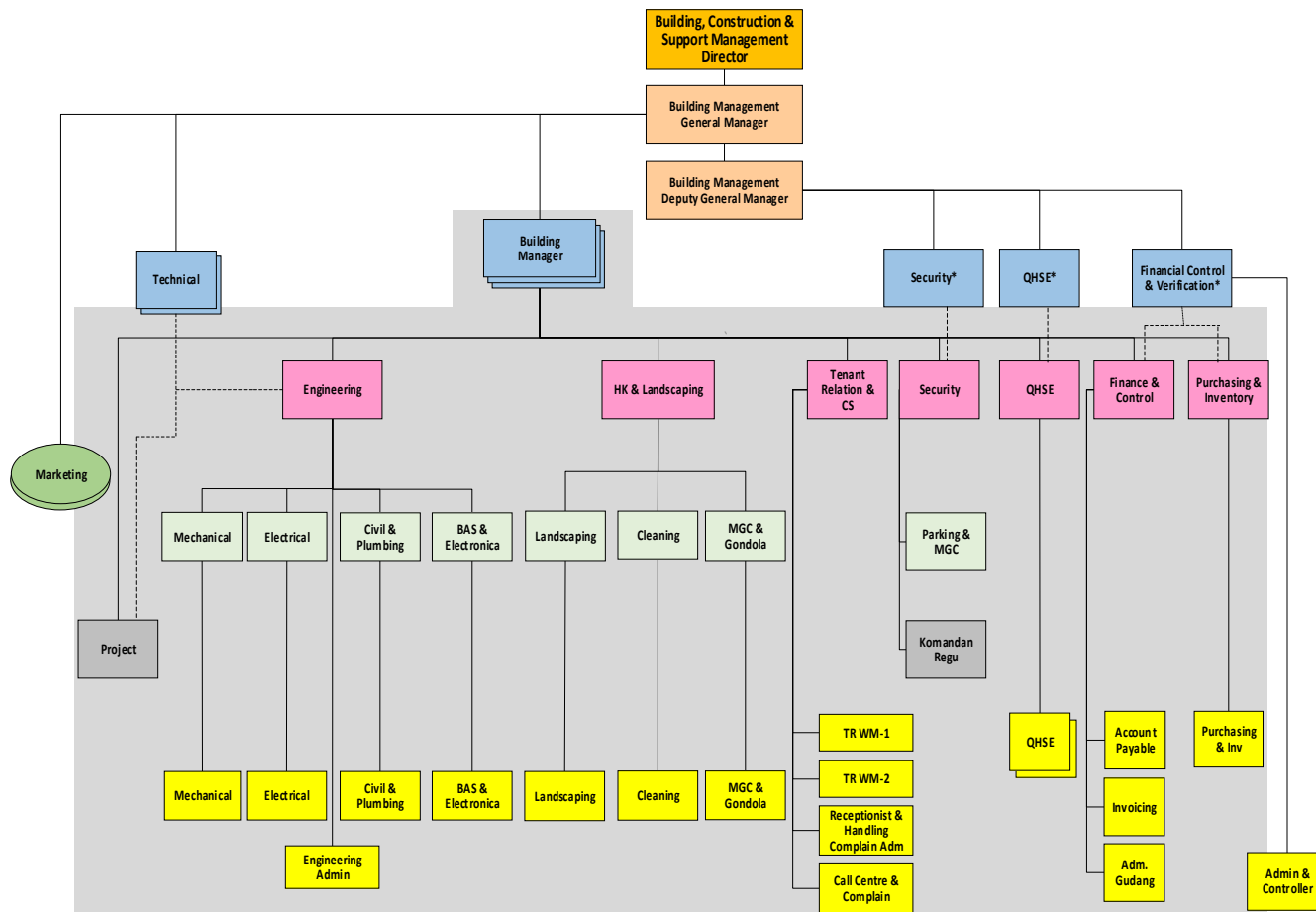
- Finance Manager
- Tax Manager

### 4. INTERNAL AUDIT

- Audit Officer.

# Struktur Organisasi – Building Management

*Seluruh Divisi Bisnis masih perlu meningkatkan volume bisnis*



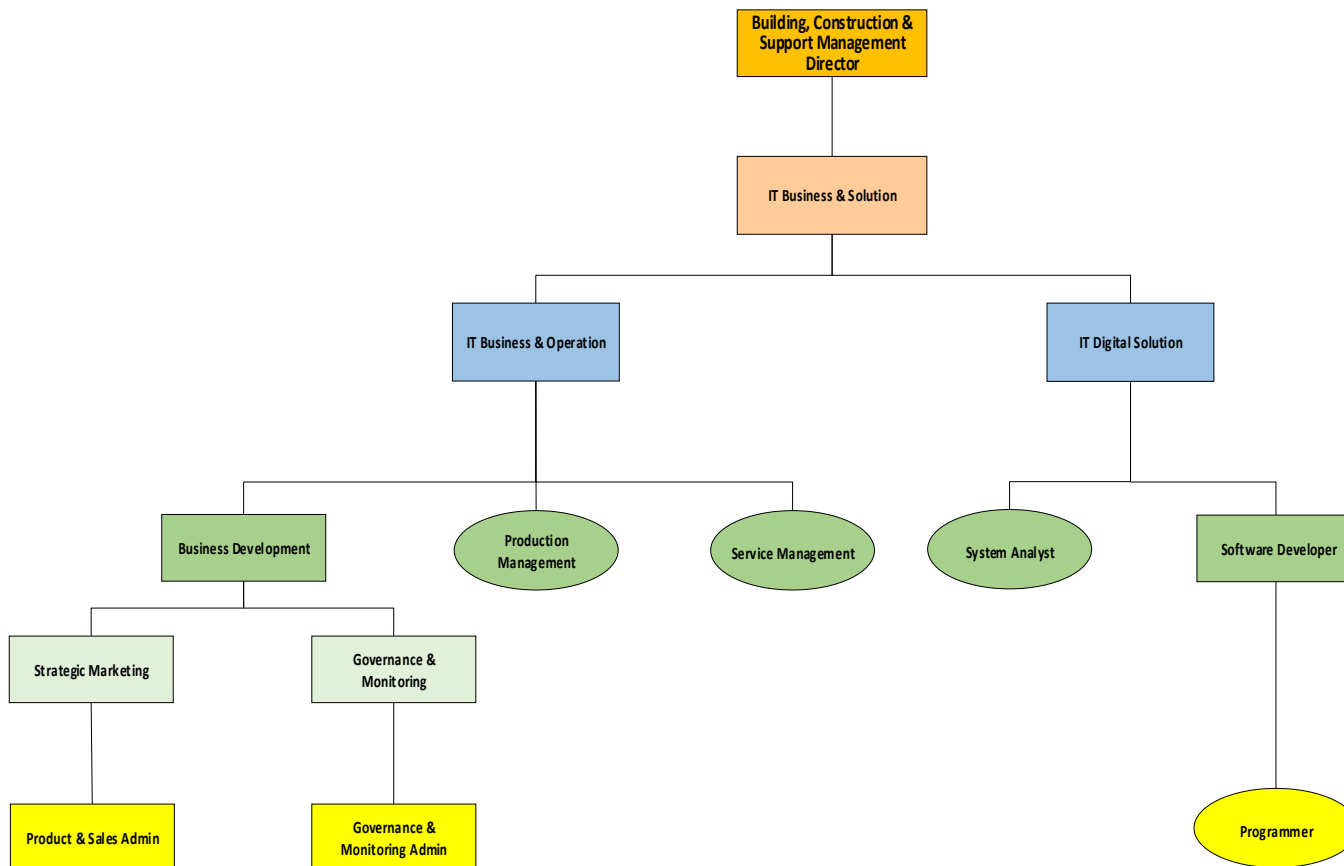
## BUILDING MANAGEMENT :

Kebutuhan pegawai yang sampai saat ini masih belum terpenuhi adalah sebagai berikut:

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

# Struktur Organisasi – IT Business & Property

*Seluruh Divisi Bisnis masih perlu meningkatkan volume bisnis*



## IT BUSINESS & SOLUTION :

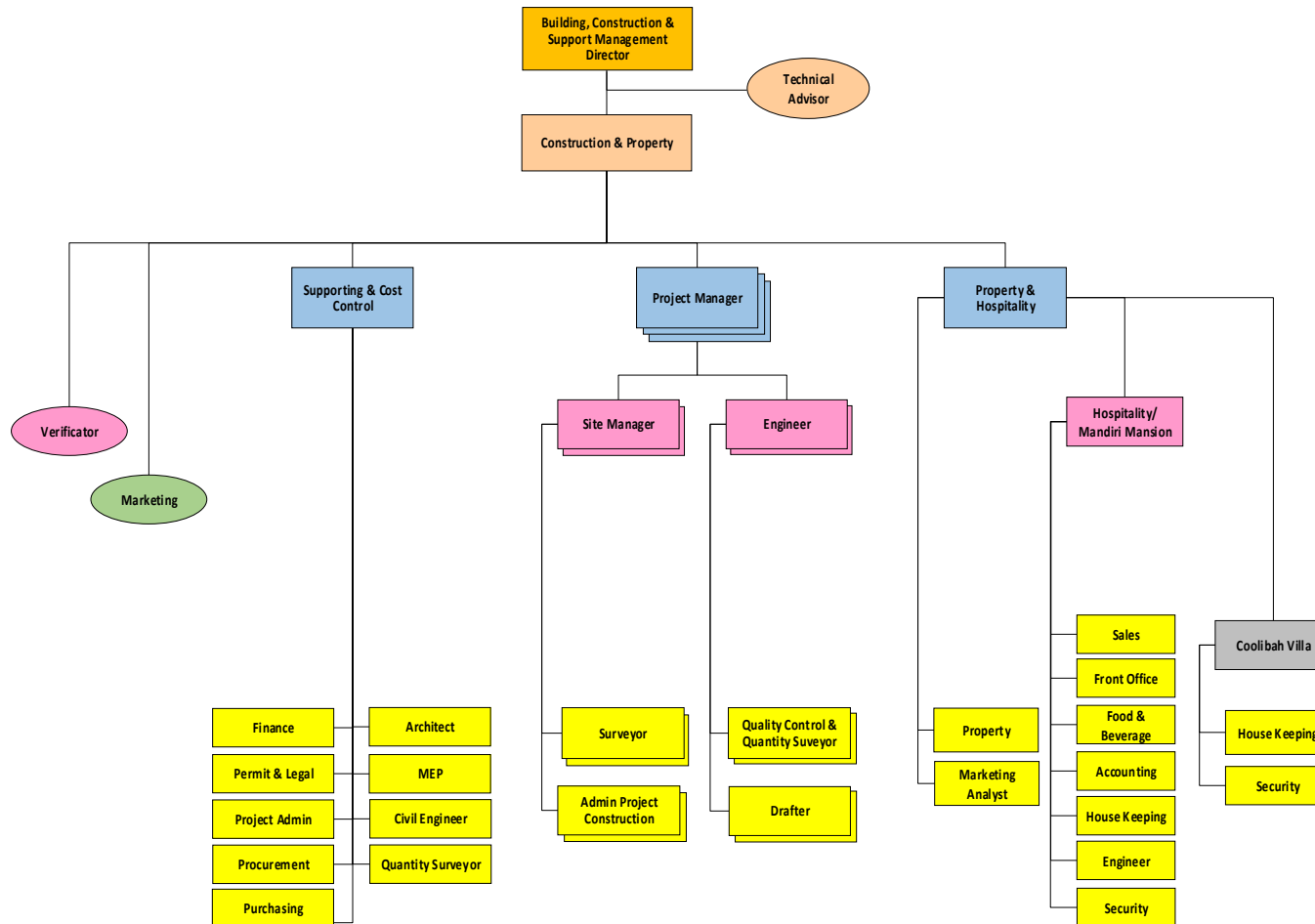
Kebutuhan Pegawai yang sampai saat ini masih belum terpenuhi adalah sebagai berikut:

1. IT Digital Solution Manager
2. System Analyst Spv
3. Governance & Monitoring Spv
4. Governance & Monitoring Admin



# Struktur Organisasi – Constrution & Property

*Seluruh Divisi Bisnis masih perlu meningkatkan volume bisnis*



## CONSTRUCTION & PROPERTY :

Sampai saat ini kami belum menerima Kebutuhan Pegawai pegawai Construction & Property yang masih belum terpenuhi.

# Progress Spinoff PT UG Arta – Oktober 2022

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

Completed

to be conducted

In progress



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

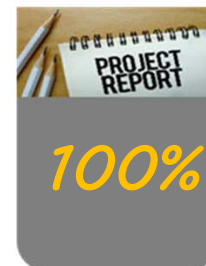
Peralihan status kepegawaian  
29 Mei 2020

## 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”.*



END

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



Terima Kasih