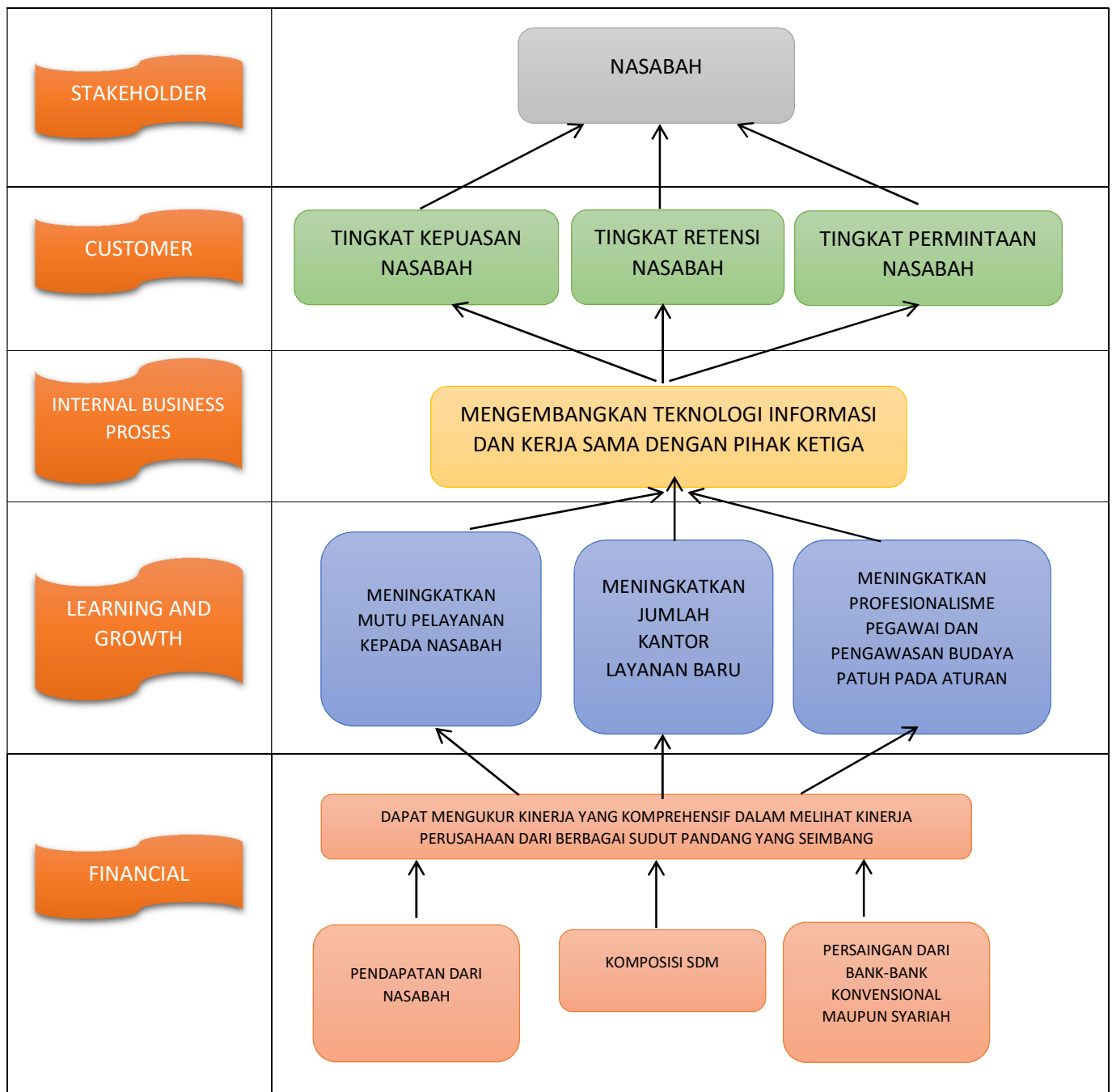


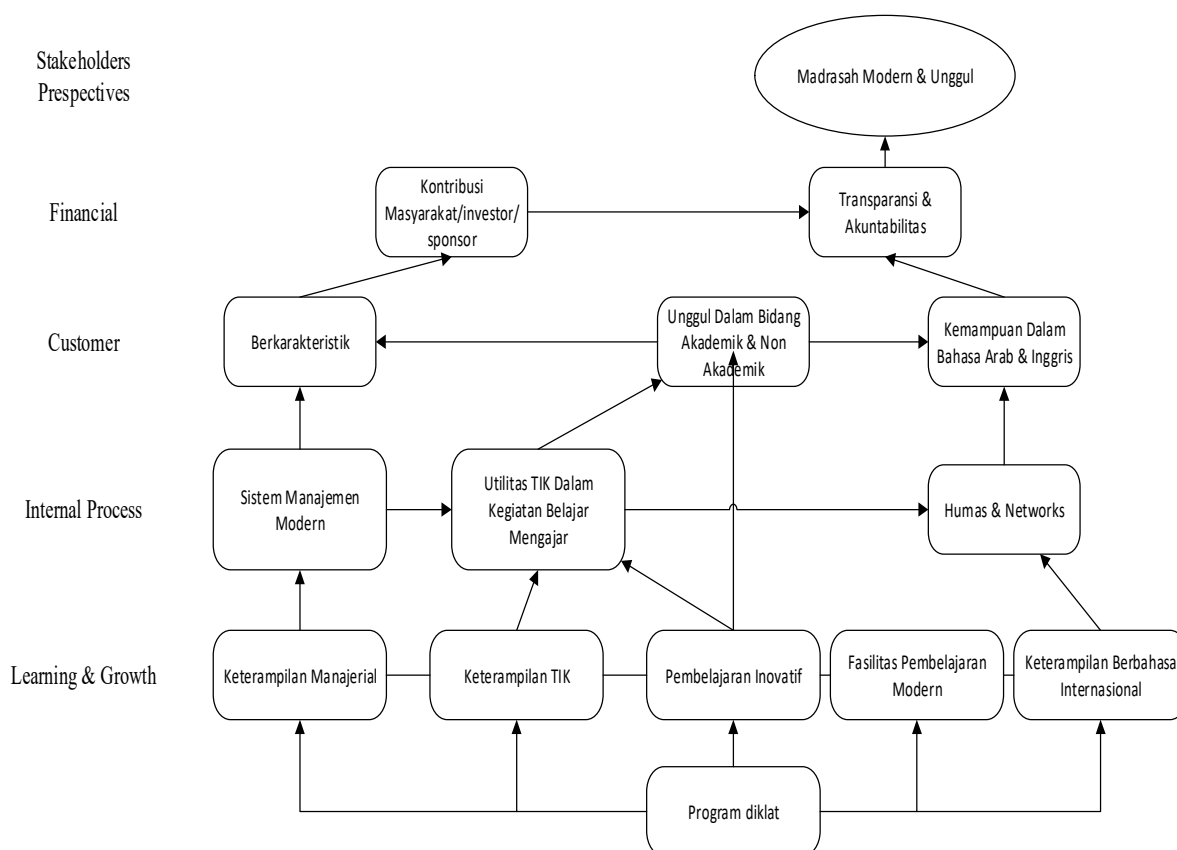
STRATEGI MAP PT.BANK SYARIAH



PERSPEKTIF		FINANCIAL	
NO	TUJUAN DAN SASARAN STRATEGI	INDIKATOR	PERHITUNGAN
1.	Pendapatan dari nasabah	% Jumlah nasabah yang menabung % Jumlah nasabah yang meminjam	<u>Nasabah</u> Jml penduduk setempat x 100 %
2.	Komposisi SDM	% Kerja cepat % Disiplin % Bertanggung jawab % Mengikuti pelatihan-pelatihan kerja	<u>Karyawan</u> Jml seluruh karyawan x 100%
3.	Persaingan dari bank-bank konvensional maupun syariah	% Kerja sama dengan bank lain % Menambah fasilitas komunikasi dengan bank lain	<u>Kinerja</u> Bank lain x 100%
PERSPEKTIF		LEARNING AND GROWTH	
NO	TUJUAN DAN SASARAN STRATEGI	INDIKATOR	PERHITUNGAN
1.	Meningkatkan mutu pelayanan kepada nasabah	% Fasilitas yang mendukung % Perkembangan teknologi % Jalinan komunikasi antar pihak bank dan nasabah % Komplain(**)	<u>-Pihak bank</u> Jml nasabah x 100%
2.	Meningkatkan jumlah kantor layanan baru	% Memperluas jangkauan % Akses lebih merata % Peningkatan teknologi informasi dan komunikasi	<u>Jml bank cabang</u> Jml kota di Indonesia x 100%
3.	Meningkatkan profesionalisme pegawai dan pengawasan budaya patuh pada aturan	% Kerja cepat % Disiplin % Bertanggung jawab % Mengikuti pelatihan-pelatihan kerja	<u>Karyawan</u> Jml seluruh karyawan x 100%
PERSPEKTIF		INTERNAL BUSINESS PROSES	
NO	TUJUAN DAN SASARAN STRATEGI	INDIKATOR	PERHITUNGAN

1.	Mengembangkan teknologi informasi dan kerja sama dengan pihak ketiga	% Kerja sama dengan bank lain % Menambah fasilitas komunikasi dengan bank lain	<u>Kinerja</u> Bank lain x 100%
PERSPEKTIF		CUSTOMER	
NO	TUJUAN DAN SASARAN STRATEGI	INDIKATOR	PERHITUNGAN
1. 2. 3.	Tingkat kepuasan nasabah Tingkat retensi nasabah Tingkat permintaan nasabah	% Jumlah nasabah yang menabung % Jumlah nasabah yang meminjam % Jalinan komunikasi antar pihak bank dan nasabah % Komplain(**)	- <u>Nasabah</u> Jml penduduk setempat x 100 % - <u>Pihak bank</u> Jml nasabah x 100%

STRATEGY MAP MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI LAMONGAN

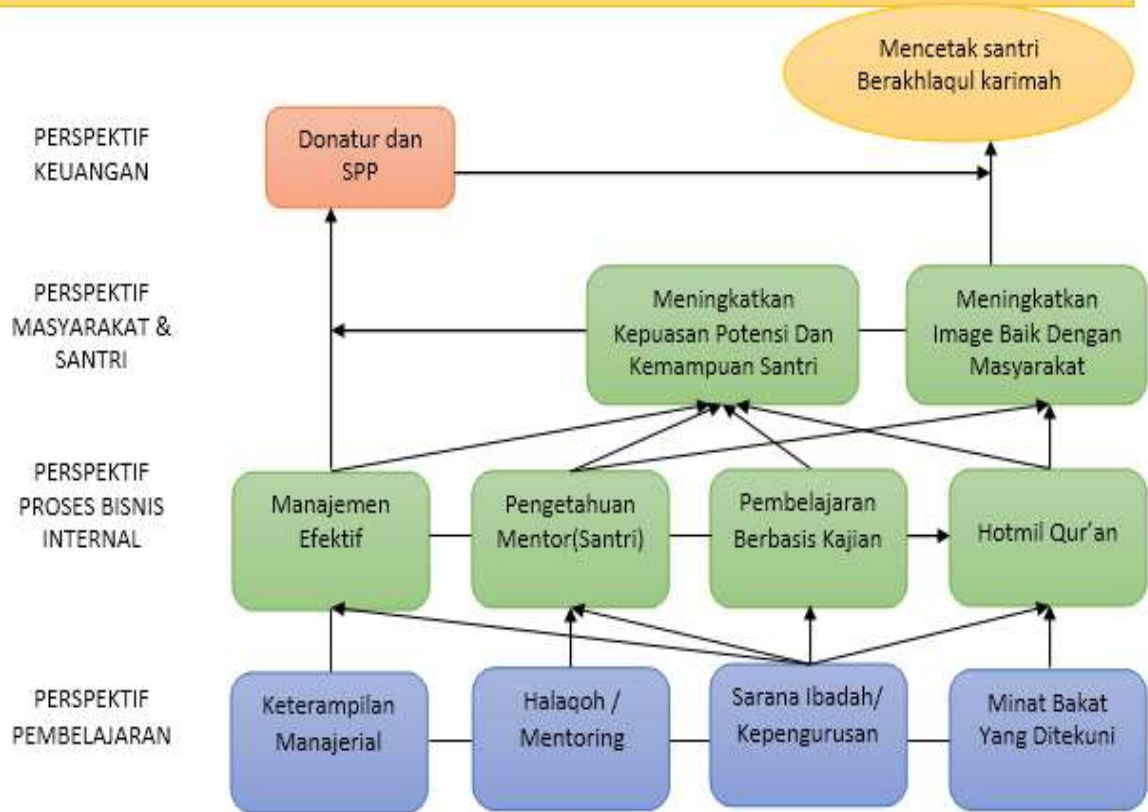


Perspektif	Tujuan	Keterangan	Indikator	Presentase
Financial	<ul style="list-style-type: none"> - Kontribusi masyarakat - Transparansi & Akuntabilitas 	Masyarakat ataupun organisasi bersedia memberi bantuan dana & SDA dengan tranparansi dana yang jelas agar menjunjung nilai kejujuran	%dana yang dimiliki sekolah	% bantuan dana atau SBM untuk sekolah = $\frac{\text{dana sekolah}}{\text{dana pemerintah}} \times 100$
Customer	<ul style="list-style-type: none"> -Berkarakteristik -Unggul dalam bidang akademik 	Menghasilkan siswa-siswa yang berkarakteristik dengan mendatangkan mentor-mentor berkualitas	% kesadaran akan pendidikan bagi setiap anak	% kebutuhan pendidikan = $\frac{\text{jumlah anak yang sekolah}}{\text{jumlah anak yang tidak sekolah}} \times 100$
			% kelulusan siswa	% kelulusan siswa=

				$\frac{\text{jumlah siswa lulus}}{\text{jumlah siswa yang tidak lulus}} \times 100$
Internal Bussiness Proccess	-Sistem manajemen modern -Utilitas TIK dalam kegiatan belajar mengajar -Human & network	Proses belajar mengajar dengan praktek nyata dan menggunakan sarana prasarana komputer dan segala sesuatu yang berhubungan dengan IT atau teknologi	% guru tetap	% guru tetap = $\frac{\text{jumlah guru tetap}}{\text{jumlah semua guru}} \times 100$
			% guru honorer	% guru honorer = $\frac{\text{jumlah guru honorer}}{\text{jumlah semua guru}} \times 100$
			% guru yang diberhentikan	% guru yang diberhentikan= $\frac{\text{jumlah yang diberhentikan}}{\text{jumlah semua guru}} \times 100$
Learning & Growth	-Keterampilan manajerial -Pembelajaran inovatif -Fasilitas pembelajaran modern -Keterampilan berbahasa	Siswa dibekali ilmu-ilmu tentang manajerial, berpikir kreatif dan bahasa untuk menghadapi dunia luar. Siswa juga diberi fasilitas yang memadai untuk mengasah ilmunya	% guru lulusan sarjana	% guru lulusan sarjana= $\frac{\text{jumlah guru lulusan sarjana}}{\text{jumlah semua guru}} \times 100$
			% guru lulusan SMA	% guru lulusan SMA= $\frac{\text{jumlah guru lulusan SMA}}{\text{jumlah semua guru}} \times 100$
			% fasilitas yang memadai	% fasilitas= $\frac{\text{jumlah fasilitas layak pakai}}{\text{jumlah semua fasilitas}} \times 100$
			% lapangan parkir	% lapangan parkir= $\frac{\text{jumlah kendaraan}}{\text{luas tempat parkir}} \times 100$

STRATEGI MAPPING MISI 1:

PPA AL-MASHDUQIE MEWUJUDKAN TERCIPTANYA MAHASISWA SANTRI YANG BERAKHLAKUL QARIMAH



Perspektif Santri dan Masyarakat

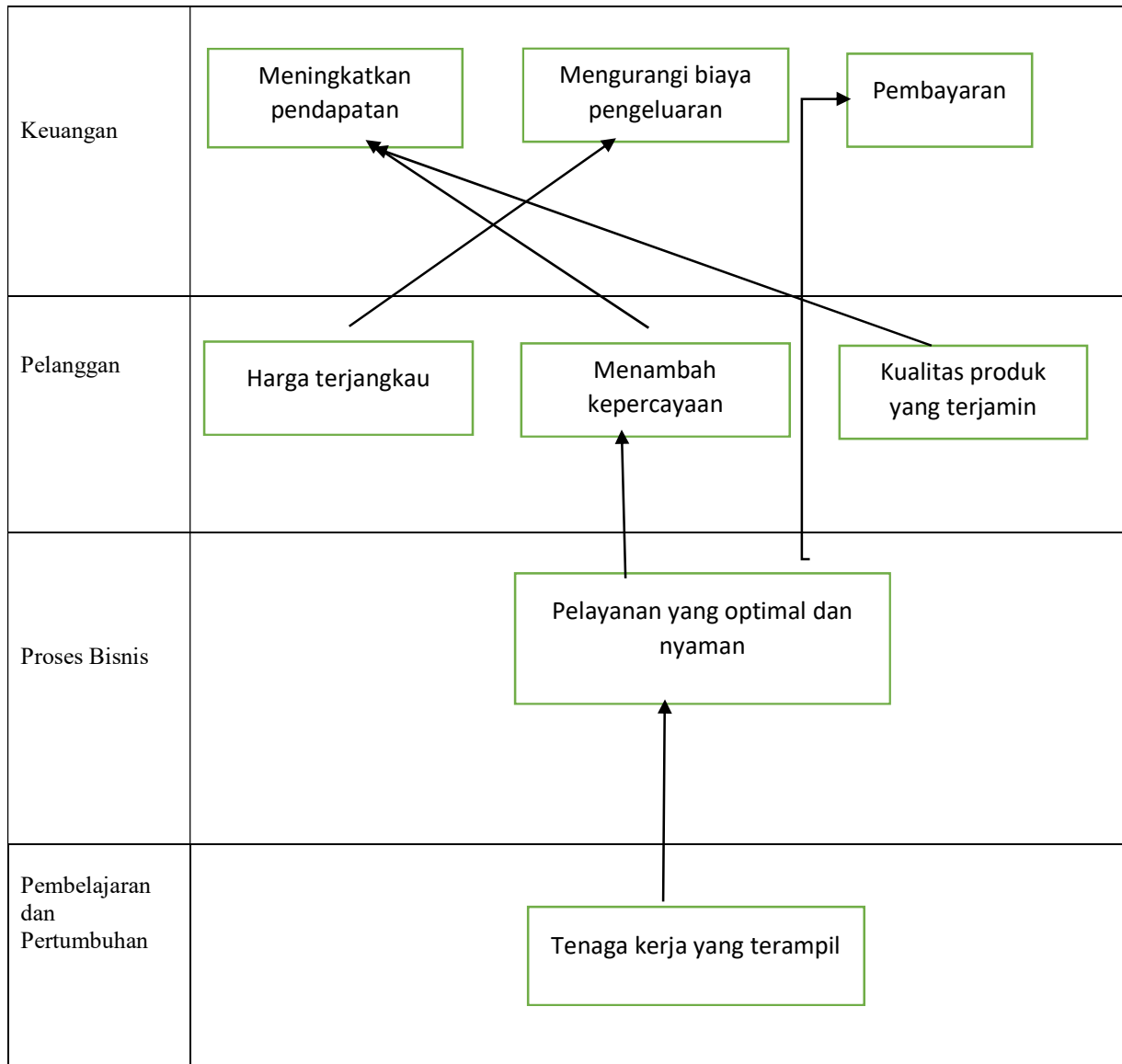
Tujuan : Meningkatkan kepuasan, potensi dan kemampuan santri		
Indikator		
1.	Jumlah santri lama registrasi	<p><i>Perhitungan</i></p> $\frac{\text{Jumlah Santri Lama Registrasi}}{\text{Total santri}} \times 100\%$ $= \frac{15}{18} \times 100\% = 83\%$ <p>Bobot : A = 76-100%, B = 51-75%, C = 25-50%, D ≥ 25%</p> <p>Penilaian : Sangat Baik</p>
2.	Jumlah santri baru registrasi	<p><i>Perhitungan</i></p> $\frac{\text{Jumlah Santri Baru Registrasi}}{\text{Total santri}} \times 100\%$ $= \frac{43}{58} \times 100\% = 74\%$

		<p>Bobot : A = 76-100%, B = 51-75%, C = 25-50%, D ≥ 25%</p> <p>Penilaian : Baik</p>
3.	Jumlah santri baru	<p><i>Perhitungan</i></p> <p>$\frac{\text{Jumlah Santri Baru}}{\text{Total santri}} \times 100\%$</p> <p>$= \frac{43}{58} \times 100\% = 74\%$</p> <p>Bobot : A = 76-100%, B = 51-75%, C = 25-50%, D ≥ 25%</p> <p>Penilaian : Baik</p>
4.	Jumlah santri lama	<p><i>Perhitungan</i></p> <p>$\frac{\text{Jumlah Santri Lama}}{\text{Total santri}} \times 100\%$</p> <p>$= \frac{15}{18} \times 100\% = 83\%$</p> <p>Bobot : A = 76-100%, B = 51-75%, C = 25-50%, D ≥ 25%</p> <p>Penilaian : Sangat Baik</p>
5.	Jumlah masuknya santri baru	<p><i>Perhitungan</i></p> <p>$\frac{\text{Jumlah Masuknya Santri Baru}}{\text{Total santri}} \times 100\%$</p> <p>$= \frac{43}{58} \times 100\% = 74\%$</p> <p>Bobot : A = 76-100%, B = 51-75%, C = 25-50%, D ≥ 25%</p> <p>Penilaian : Baik</p>
6.	Jumlah santri keluar	<p><i>Perhitungan</i></p> <p>$\frac{\text{Jumlah Santri Keluar}}{\text{Total santri}} \times 100\%$</p> <p>$= \frac{3}{18} \times 100\% = 16\%$</p> <p>Bobot : A = 1-10%, B = 11-20%, C = 21-30%, D ≥ 30%</p> <p>Penilaian : Baik</p>
7.	Kajian kitab perminggu 3x dalam 5 bulan	<p><i>Perhitungan : $3 \times 20 = 60$</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nilai 3 di dapat dari kajian dalam 1 minggu ➤ Nilai 20 di dapat dari penjumlahan setiap minggu dalam 5 bulan <p>Terlaksana sebanyak $3 \times 17 = 51$</p> <p>Bobot : A = 56-60, B = 51-55, C = 46-50, D ≤ 46</p> <p>Penilaian : Baik</p>
8.	Halaqah mingguan santri perminggu 1x dalam 5 bulan	<p><i>Perhitungan : $1 \times 20 \times 2 = 40$</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nilai 1 didapat dari halaqah mingguan tiap minggunya ➤ Nilai 20 di dapat dari penjumlahan setiap minggu dalam 5 bulan

		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nilai 2 di dapat karena ada 2 santri yang menjadi mentor halaqah <p>Terlaksana sebanyak $1 \times 18 \times 2 = 36$ Bobot : A = 35-40, B = 30-34-, C = 25-29, D \leq 25 Penilaian : Sangat Baik</p>
9.	Halaqah harian santri perminggu 4x dalam 5 bulan	<p><i>Perhitungan : $4 \times 20 \times 2 = 160$</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nilai 4 didapat dari halaqah harian tiap minggunya ➤ Nilai 20 di dapat dari penjumlahan setiap minggu dalam 5 bulan ➤ Nilai 2 di dapat karena ada 2 santri yang menjadi mentor halaqah <p>Terlaksana Sebanyak $4 \times 14 \times 2 = 112$ Bobot : A = 121-160, B = 81-120, C = 61-80, D \leq 61 Penilaian : Baik</p>
10.	Jumlah Komplain santri	<p>Dalam jangka 5 bulan (1 smester) terdapat 12 kali santri komplain Bobot : A = 0-5, B = 6-10, C = 11-15, D > 15 Penilaian : Cukup</p>

Tujuan : Membangun Image Baik Dengan Masyarakat		
Indikator		
1.	Hataman Qur'an perminggu 1x dalam 5 bulan	<p><i>Perhitungan : $1 \times 20 = 20$</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nilai 1 di dapat dari kegiatan hataman Qur'an di masjid kampung terdekat dalam 1 minggu ➤ Nilai 20 di dapat dari penjumlahan setiap minggu dalam 5 bulan <p>Terlaksana sebanyak $1 \times 18 = 18$ Bobot : A = 18-20, B = 15-17, C = 12-14, D \leq 12 Penilaian : Sangat Baik</p>
2.	Komplain masyarakat	<p>Dalam jangka 5 bulan (1 smester) terdapat 3 kali masyarakat komplain Bobot : A = 0-5, B = 6-10, C = 11-15, D > 15 Penilaian : Sangat Baik</p>

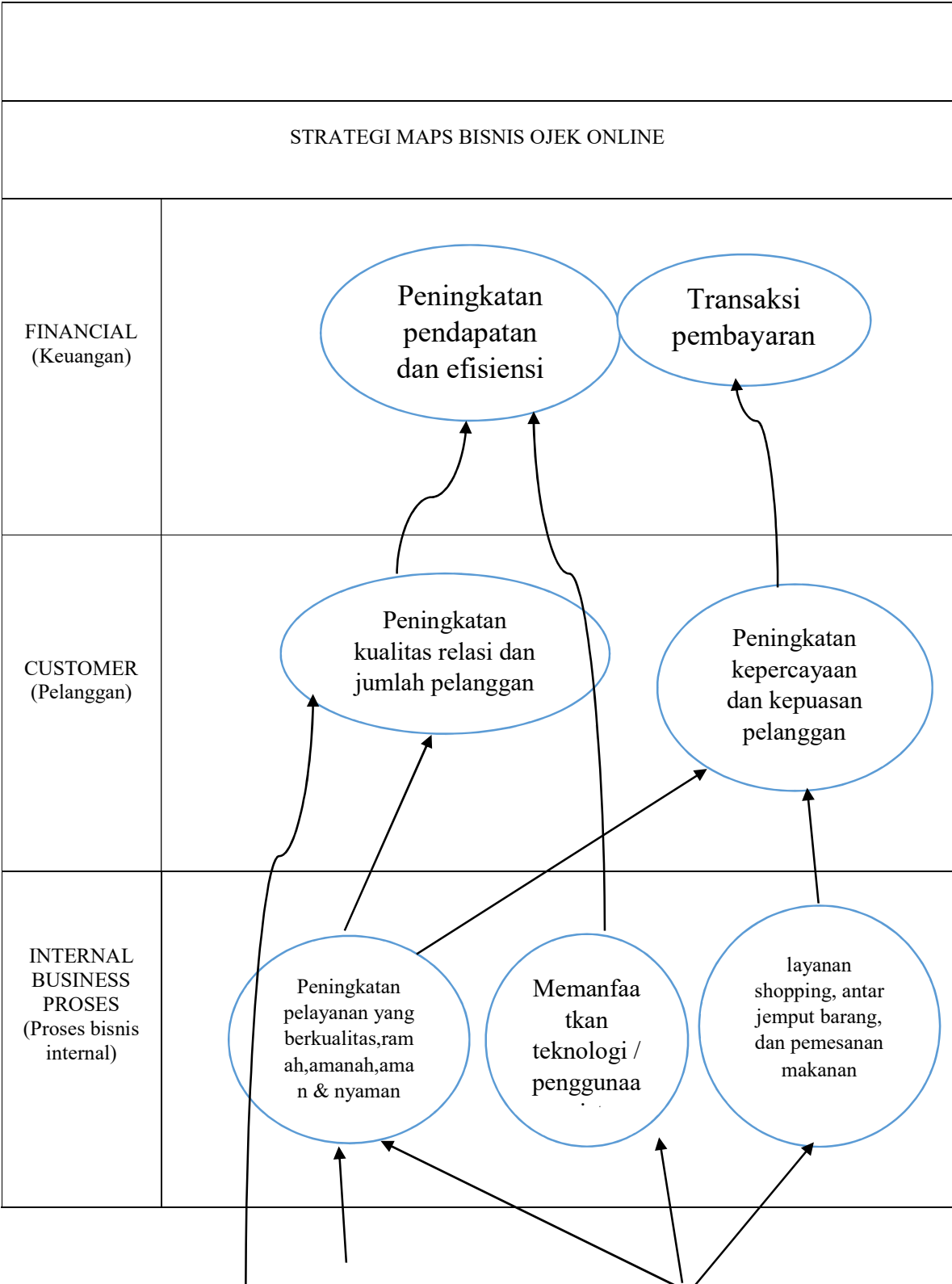
Strategi Map Penjualan Barang Elektronik di Toko “AVIA”



Strategi Map		Indikator	Keterangan	Presentase%/Jumlah
Keuangan	Meningkatkan pendapatan	Memperluas pemasaran	Daerah Pemasaran	$\% \text{pemasaran}$ $\frac{\text{target daerah penjualan}}{\text{jml. target cabang toko}} \times 100\%$ $= \frac{10}{4} \times 100\% = 250\%$
		Barang Terjual	Banyak barang terjual dalam 1 tahun	$\% \text{jml. penjualan dlm 1 thn} =$ $\frac{\text{banyak brg} \times \text{harga brg}}{\text{biaya total}} \times 100\%$ $\frac{200 \times 5000}{500000} \times 100\%$ $= \frac{1000000}{500000} \times 100\% = 200\%$
		Promosi	Mempromosikan produk dan jasa	$\% \text{jml. barang promosi} =$ $\frac{\text{banyak brg}}{\text{banyak brg yang laku}} \times 100\%$ $= \frac{200}{150} \times 100\% = 133\%$
	Mengurangi biaya pengeluaran	Pembelian stok barang	Pembelian stok barang yang dibutuhkan	$\% \text{barang} =$ $\frac{\text{stok yang dibutuhkan}}{\text{stok yang ada}} \times 100\%$

				$= \frac{50}{40} \times 100\% = 125\%$
	Pembayaran	Memberikan kemudahan dalam pembayaran	Pembayaran transfer	<p>%Orang lebih mudah transfer</p> $\frac{\text{banyak org byr tunai}}{\text{banyak org byr transfer}} \times 100\%$ $= \frac{20}{50} \times 100\% = 40\%$
Pelanggan	Harga terjangkau	Penyesuaian harga yang relative lebih murah dari pasaran	Pemasangan harga yang lebih terjangkau dari harga pasaran	<p>%harga =</p> $\frac{\text{harga jual}}{\text{harga pasaran}} \times 100\%$ $= \frac{60000}{100000} \times 100 = 60\%$
	Menambah kepercayaan	Memberi keamanan dan kenyamanan layanan serta garansi	Jumlah feedback positif pelanggan terhadap produk dan pelayanan	Banyak feedback = 12
	Kualitas produk yang terjamin	Menyediakan produk yang layak pakai	Produk layak pakai	<p>%produk =</p> $\frac{\text{stok tidak layak pakai}}{\text{stok layak pakai}} \times 100\%$ $= \frac{25}{80} \times 100\% = 31\%$

Proses Bisnis	Pelayanan yang optimal dan nyaman	Memberikan pelayanan se baik mungkin sehingga membuat rasa nyaman	Melayani pelanggan dengan baik	<p>%jumlah pelanggan merasa nyaman dalam 1 tahun =</p> $\frac{\text{pelanggan merasa nyaman}}{\text{jumlah pelanggan}} \times 100\%$ $= \frac{100}{125} \times 100\% = 80\%$
Pembelajaran dan pertumbuhan	Tenaga kerja yang terampil	Lulusan SMA/SMK	Karyawan lulusan sma/smk	<p>%karyawan =</p> $\frac{\text{lulusan SMA/SMK}}{\text{jumlah karyawan}} \times 100\%$ $= \frac{25}{40} \times 100\% = 62.5 \%$
		Lulusan S1	Karyawan lulusan S1	<p>%karyawan =</p> $\frac{\text{lulusan S1}}{\text{jumlah karyawan}} \times 100\%$ $= \frac{15}{40} \times 100\% = 37.5 \%$



LEARNING & GRONTH (Pembelajaran dan perumbuhan)	<div>Peningkatan kompetensi pemasaran dan sikap kerjasama</div> <div>Peningkatan pengetahuan dan kompetensi layanan</div>
--	---

NO.	PERSPEKTIF	URAIAN	INDIKATOR	KETERANGAN	PERHITUNGAN
1.	FINANCIAL (Keuangan)	Peningkatan pendapatan dan efisiensi	%Iklan masuk dalam aplikasi	Banyaknya persentase iklan yang masuk dalam aplikasi GoJek	$\%Jml. \text{ iklan} = \frac{\text{banyak iklan} \times \text{harga iklan}}{\text{Total Pendapatan}} \times 100$ $= \frac{15 \times 800.000}{50.000.000} \times 100\%$ $= 24\%$
		Transaksi Pembayaran	%pembayaran melalui Go Pay	Jumlah pelanggan yang membayar melalui Go Pay	$\%Jml. \text{ Customer yg membayar via Go Pay} = \frac{Jml. \text{ Via Go Pay}}{\text{Total cutomer}} \times 100 = \frac{450}{900} \times 100\%$ $= 50\%$
			%Pembayaran Cash	Jumlah pelanggan yang membayar Cash	$\%Jml. \text{ Customer yg membayar Cash} = \frac{Jml. \text{ membayar Cash}}{\text{Total cutomer}} \times 100$ $= \frac{450}{900} \times 100\%$ $= 50\%$
2.	Customer (Pelanggan)	Peningkatan kualitas relasi dan jumlah pelanggan	%driver dengan Pelayan prima	Banyaknya driver yang memiliki pelayanan Prima	$\%Jml. \text{ Driver pelayanan baik} = \frac{Jml. \text{ Driver pelayanan baik}}{\text{Total Driver}} \times 100$ $= \frac{900}{960} \times 100\%$ $= 94\%$
		Peningkatan kepercayaan dan kepuasan pelanggan	Tingkat Kepuasan Masyarakat	Jumlah <i>feedback</i> customer terhadap layanan GoJek	Banyaknya <i>feedback</i> = 900 <i>feedback</i>
			Komplain	Jumlah 14omplain customer terhadap pelayanan GoJek	Banyaknya 14omplain = 120 komplain

3.	Internal Business Proses (Proses Bisnis Internal)	Peningkatan pelayanan yang berkualitas dan, ramah, aman, dan nyaman	%pelanggan yang merasa puas	Jumlah pelanggan yang Puas dengan pelayanan yang diberikan	%Jml. Customer yg puas dengan pelayanan GoJek= $\frac{Jml. customer Puas}{Total cutomer} \times 100$ $= \frac{850}{900} \times 100\%$ $= 94\%$
		Memmanfaatka n teknologi atau penggunaan system komputer	%pemanfaatan fitur lain apps GoJek	Banyaknya pelanggan yang memanfaatkan fitur lain dari aplikasi GoJek	%Jml. Customer yg memanfaatkan fitur lain app GoJek = $\frac{Jml. Customer}{Total cutomer} \times 100 = \frac{875}{900} \times 100\%$ $= 97\%$
		Memenuhi kebutuhan pelanggan	%customer yang membutuhkan jasa GoJek	Banyaknya pelanggan/customer yang membutuhkan jasa GoJek	%Jml. Customer yg menggunakan GoJek = $\frac{Jml. respon}{Total cutomer} \times 100 = \frac{900}{900} \times 100\%$ $= 100\%$
4.	Learning & Growth (Pembelajaran dan Pertumbuhan)	Peningkatan kompetensi pemasaran dan sikap kerjasama	Kerjasama	Persentasi kerja sama dengan mitra lain	Kerjasama = Sangat Baik
			Komplain	Banyak komplain terhadap kerjasama	Banyak komplain = 0 komplain
		Peningkatan pengetahuan dan kompetensi layanan	%fitur layanan yang ada dalam apps GoJek	Banyaknya fitur layanan yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan customer	%Fitur Layanan untuk memenuhi kebutuhan customer = 90%