

Risk Owner : Strategic Business Unit Produk Non Uang  
Risk Agent : Tim PPG SBU Produk Non Uang

No	Sasaran	Tema Risiko (T1)	Kategori Risiko (T2)	Sub Kategori Risiko	Identifikasi Risiko				Analisis Risiko Inheren			Evaluasi Risiko				Analisis Risiko Residual			Perlakuan Risiko					
					Peristiwa (T3)	Penyebab	Dampak Kualitatif	Dampak Kuantitatif	Kemungkinan	Dampak	Level	Urgency	Control	Risk Control Assessment	PIC	Kemungkinan	Dampak	Level	Rencana Proaktif	Rencana Reaktif	Target Waktu	Risk Treatment Owner		
LABA SEBELUM PAJAK																								
1	Laba Sebelum Pajak	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Kenaikan harga dan jumlah pesanan tidak mencapai laba yang telah ditentukan	1. Jumlah pesanan lebih rendah dari RKAP 2. Harga yang disetujui pelanggan lebih rendah dari penawaran harga yang diajukan	1. Tidak sesuai target unit kerja SBU Prodnu	114.79 Miliar	2	Jarang Terjadi	5 Sangat Tinggi	10 High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	2	Jarang Terjadi	3 Moderat	6 Low to Moderate	Mitigate: - Mempersiapkan seluruh dokumen pendukung tender atau penunjukan langsung sesuai yang dipersyaratkan pelanggan - Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap faktor internal dan eksternal terkait pelaksanaan pekerjaan - Melakukan penetrasi terhadap tender luar negeri - Meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasional	Meningkatkan pendapatan penjualan produk lain	31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang
2	Laba Sebelum Pajak	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Biaya-biaya operasional, SDM, Bahan baku yang tinggi	1. Naiknya biaya tenaga kerja, Bahan baku dan biaya-biaya operasional yang tidak diperhitungkan sebelumnya.	1. Laba yang didapatkan tidak sesuai target unit kerja SBU Prodnu		2	Jarang Terjadi	3 Moderat	6 Low to Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Prosedur / SOP 6. Penggunaan teknologi/sistem	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	2 Rendah	2 Low	- Melakukan Koordinasi secara intens dan Perencanaan terkait kemungkinan biaya-biaya yang akan muncul pada tahun-tahun ke depan dengan unit kerja terkait, - Melakukan kontrol JKO dan JKM - Meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasional		25-03-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang

Risk Owner : Strategic Business Unit Produk Non Uang  
Risk Agent : Tim PPG SBU Produk Non Uang

No	Sasaran	Tema Risiko (T1)	Kategori Risiko (T2)	Sub Kategori Risiko	Identifikasi Risiko				Analisis Risiko Inheren			Evaluasi Risiko				Analisis Risiko Residual			Perlakuan Risiko			
					Peristiwa (T3)	Penyebab	Dampak Kualitatif	Dampak Kuantitatif	Kemungkinan	Dampak	Level	Urgency	Control	Risk Control Assessment	PIC	Kemungkinan	Dampak	Level	Rencana Proaktif	Rencana Reaktif	Target Waktu	Risk Treatment Owner
3	Laba Sebelum Pajak	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Memberikan fasilitas, bingkisan dan atau jamuan diluar batas ketentuan kepada stakeholder eksternal agar tetap memesan produk ke Peruri	1. 1. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan 2. 2. Mengabaikan larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan	1. 1. Reputasi perusahaan buruk 2. 2. Temuan audit		1 Sangat Jarang Terjadi	4 Tinggi	4 Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 3. Prosedur / SOP 4. Risk Management & Compliance Manual Bab X. Anti Fraud Program Instruksi Kerja Penilaian Resiko No. 03/BRMC/3/2020 Instruksi Kerja Penetapan Ruang Lingkup, Konteks & Kriteria Resiko No.03/BRMC/I/2020	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1 Sangat Jarang Terjadi	3 Moderat	3 Low to Moderate	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Sosialisasi pedoman pengendalian gratifikasi	Melaporkan tindak gratifikasi ke Unit Pengelola Gratifikasi Peruri	31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang
PENDAPATAN PRODUK PENJUALAN A																						
4	Pendapatan Produk Penjualan A	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Tidak memenangkan tender / lelang umum	1. Perum Peruri tidak memenuhi persyaratan kualifikasi 2. Harga yang diajukan tidak mencapai kesepakatan dengan customer	1. Target RKAP tidak tercapai	367 miliar	1 Sangat Jarang Terjadi	4 Tinggi	4 Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem 8. Peningkatan pelayanan kepada customer	Baik	Departemen Penjualan A	1 Sangat Jarang Terjadi	2 Rendah	2 Low	Mitigate : - Koordinasi dengan Customer terkait jumlah kebutuhan dan anggaran - Menawarkan harga yang sesuai dengan anggaran customer - Melakukan upload dokumen penawaran maksimal H-1 batas lelang - Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap faktor internal dan eksternal terkait penyelesaian pekerjaan		31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang

Risk Owner : Strategic Business Unit Produk Non Uang  
Risk Agent : Tim PPG SBU Produk Non Uang

No	Sasaran	Tema Risiko (T1)	Kategori Risiko (T2)	Sub Kategori Risiko	Identifikasi Risiko				Analisis Risiko Inheren			Evaluasi Risiko				Analisis Risiko Residual			Perlakuan Risiko									
					Peristiwa (T3)	Penyebab	Dampak Kualitatif	Dampak Kuantitatif	Kemungkinan	Dampak	Level	Urgency	Control	Risk Control Assessment	PIC	Kemungkinan	Dampak	Level	Rencana Proaktif	Rencana Reaktif	Target Waktu	Risk Treatment Owner						
5	Pendapatan Produk Penjualan A	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Kenaikan harga jual dan jumlah pesanan tidak sesuai dengan RKAP	1. Harga yang diajukan tidak mencapai kesepakatan dengan customer	1. Target RKAP tidak tercapai		2	Jarang Terjadi	4	Tinggi	8	Moderate to High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	2	Rendah	2	Low	- Koordinasi dengan Customer terkait jumlah kebutuhan dan anggaran - Menawarkan harga yang sesuai dengan anggaran customer - Melakukan upload dokumen penawaran maksimal H-1 batas lelang - Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap faktor internal dan eksternal terkait penyelesaian pekerjaan		31-12-2024	1.
6	Pendapatan Produk Penjualan A	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Tidak terpenuhinya pesanan karena kurangnya bahan baku	1. mitra tidak menyampaikan bahan baku sesuai kesepakatan	1. Target RKAP tidak tercapai		2	Jarang Terjadi	4	Tinggi	8	Moderate to High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Reliabilitas pelaporan keuangan 6. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 7. Prosedur / SOP 8. Penggunaan teknologi/sistem	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	2	Rendah	2	Low	1. Koordinasi secara rutin dengan Mitra terkait kebutuhan Bahan Baku 2. Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap faktor internal dan eksternal terkait penyelesaian pekerjaan		31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang
PENDAPATAN PRODUK PENJUALAN B																												

Risk Owner : Strategic Business Unit Produk Non Uang  
Risk Agent : Tim PPG SBU Produk Non Uang

No	Sasaran	Tema Risiko (T1)	Kategori Risiko (T2)	Sub Kategori Risiko	Identifikasi Risiko				Analisis Risiko Inheren			Evaluasi Risiko				Analisis Risiko Residual			Perlakuan Risiko			
					Peristiwa (T3)	Penyebab	Dampak Kualitatif	Dampak Kuantitatif	Kemungkinan	Dampak	Level	Urgency	Control	Risk Control Assessment	PIC	Kemungkinan	Dampak	Level	Rencana Proaktif	Rencana Reaktif	Target Waktu	Risk Treatment Owner
7	Pendapatan Produk Penjualan B	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Tidak memenangkan tender / lelang umum	1. Perum Peruri tidak memenuhi persyaratan kualifikasi 2. Harga yang diajukan lebih tinggi dari permintaan customer	1. Target RKAP tidak tercapai	26.8 miliar	4 Sangat Mungkin Terjadi	5 Sangat Tinggi	20 High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP	Efektif	Strategic Business Unit Produk Non Uang	3 Bisa Terjadi	3 Moderat	9 Moderate	- Market Intelligence - Menawarkan harga yang sesuai dengan anggaran pelanggan - Melakukan upload dokumen penawaran maksimal H-1 batas lelang - Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap faktor internal dan eksternal terkait kalah tender		31-12-2024	1.
8	Pendapatan Produk Penjualan B	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Kenaikan harga jual dan jumlah pesanan tidak sesuai dengan RKAP	1. Harga yang diajukan tidak mencapai kesepakatan dengan customer	1. Target RKAP tidak tercapai		4 Sangat Mungkin Terjadi	4 Tinggi	16 Moderate to High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Reliabilitas pelaporan keuangan 6. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 7. Prosedur / SOP 8. Penggunaan teknologi/sistem	Cukup	Strategic Business Unit Produk Non Uang	3 Bisa Terjadi	3 Moderat	9 Moderate	- Koordinasi dengan Customer terkait jumlah kebutuhan dan anggaran - Menawarkan harga yang sesuai dengan anggaran customer - Melakukan upload dokumen penawaran maksimal H-1 batas lelang - Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap faktor internal dan eksternal terkait penyelesaian pekerjaan		31-12-2024	1.

Risk Owner : Strategic Business Unit Produk Non Uang  
Risk Agent : Tim PPG SBU Produk Non Uang

No	Sasaran	Tema Risiko (T1)	Kategori Risiko (T2)	Sub Kategori Risiko	Identifikasi Risiko				Analisis Risiko Inheren			Evaluasi Risiko				Analisis Risiko Residual			Perlakuan Risiko			
					Peristiwa (T3)	Penyebab	Dampak Kualitatif	Dampak Kuantitatif	Kemungkinan	Dampak	Level	Urgency	Control	Risk Control Assessment	PIC	Kemungkinan	Dampak	Level	Rencana Proaktif	Rencana Reaktif	Target Waktu	Risk Treatment Owner
9	Pendapatan Produk Penjualan B	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Tidak terpenuhinya pesanan karena kurangnya bahan baku	1. mitra tidak menyampaikan bahan baku sesuai kesepakatan	1. Target RKAP tidak tercapai		4 Sangat Mungkin Terjadi	4 Tinggi	16 Moderate to High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Reliabilitas pelaporan keuangan 6. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 7. Prosedur / SOP 8. Penggunaan teknologi/sistem	Cukup	Strategic Business Unit Produk Non Uang	3 Bisa Terjadi	3 Moderat	9 Moderate				1. -
INDEKS KEPUASAN PELANGGAN (CSI) PRODUK NON UANG																						
10	Indeks Kepuasan Pelanggan (CSI) Produk Non Uang	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Pelanggan	negatif	Indeks Kepuasan Pelanggan (CSI) tidak tercapai	1. Lambatnya respon terhadap keluhan dan kebutuhan pelanggan 2. Lambatnya penyelesaian terhadap komplain produk	1. Pelanggan tidak puas 2. Kehilangan kepercayaan pelanggan 3. Kehilangan pelanggan		3 Bisa Terjadi	3 Moderat	9 Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	2 Jarang Terjadi	2 Rendah	4 Low to Moderate	- Melakukan pendekatan secara personal dengan cara menjalin hubungan baik dengan pelanggan - melakukan briefing secara internal untuk pendekatan dan perlakuan kepada masing-masing instansi		31-12-2024	1. Departemen Penjualan A 2. Departemen Penjualan B
JUMLAH PROJECT BARU UNTUK PRODUK PENJUALAN B																						

Risk Owner : Strategic Business Unit Produk Non Uang  
Risk Agent : Tim PPG SBU Produk Non Uang

No	Sasaran	Tema Risiko (T1)	Kategori Risiko (T2)	Sub Kategori Risiko	Identifikasi Risiko				Analisis Risiko Inheren			Evaluasi Risiko				Analisis Risiko Residual			Perlakuan Risiko			
					Peristiwa (T3)	Penyebab	Dampak Kualitatif	Dampak Kuantitatif	Kemungkinan	Dampak	Level	Urgency	Control	Risk Control Assessment	PIC	Kemungkinan	Dampak	Level	Rencana Proaktif	Rencana Reaktif	Target Waktu	Risk Treatment Owner
11	Jumlah project baru untuk produk penjualan B	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Pelanggan	negatif	Tidak adanya kontrak baru	1. Perum Peruri tidak memenuhi persyaratan kualifikasi 2. Harga yang diajukan lebih tinggi dari permintaan customer 3. Tidak tersedianya kapasitas produksi	1. Target OMTI tidak tercapai 2. Tidak mendapat project baru / pelanggan baru		3 Bisa Terjadi	4 Tinggi	12 Moderate to High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Efektif	Strategic Business Unit Produk Non Uang	2 Jarang Terjadi	3 Moderat	6 Low to Moderate	- Market Intelligence - Menawarkan harga yang sesuai dengan anggaran pelanggan - Melakukan rapat koordinasi dengan unit unit terkait terutama kapasitas produksi - Menyiapkan alternatif dengan pihak ketiga - Terus mencari prospek pengganti apabila ada proyek yang gagal		31-12-2024	1.
INSCHIET METERAI																						
12	Inschiet Meterai	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Tingkat Produk rusak (Inschiet) diatas standar yang di tetapkan	1. Tidak di lakukan patrol 2. Bahan Baku penolong substandar 3. Monitoring Inschiet tidak berkala	1. Target OMTI tidak tercapai 2. Cacat Mutu	1.09 miliar	2 Jarang Terjadi	3 Moderat	6 Low to Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Efektif	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1 Sangat Jarang Terjadi	2 Rendah	2 Low	1. Koordinasi dengan unit kerja terkait 2. Melakukan Evaluai dan Monitoring Inschiet secara berkala 3. Rutin Melakukan Patrol		31-12-2024	1.
INSCHIET PASPOR																						
13	Inschiet Paspor	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Tingkat Produk rusak (Inschiet) diatas standar yang di tetapkan	1. Tidak di lakukan patrol 2. Bahan Baku penolong substandar 3. Monitoring Inschiet tidak berkala	1. Target OMTI tidak tercapai 2. Cacat Mutu	3.795 miliar	2 Jarang Terjadi	5 Sangat Tinggi	10 High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Efektif	Strategic Business Unit Produk Non Uang	2 Jarang Terjadi	3 Moderat	6 Low to Moderate	1. Koordinasi dengan unit kerja terkait 2. Melakukan Evaluai dan Monitoring Inschiet secara berkala 3. Rutin Melakukan Patrol		31-12-2024	1.

Risk Owner : Strategic Business Unit Produk Non Uang  
Risk Agent : Tim PPG SBU Produk Non Uang

No	Sasaran	Tema Risiko (T1)	Kategori Risiko (T2)	Sub Kategori Risiko	Identifikasi Risiko				Analisis Risiko Inheren			Evaluasi Risiko				Analisis Risiko Residual			Perlakuan Risiko							
					Peristiwa (T3)	Penyebab	Dampak Kualitatif	Dampak Kuantitatif	Kemungkinan	Dampak	Level	Urgency	Control	Risk Control Assessment	PIC	Kemungkinan	Dampak	Level	Rencana Proaktif	Rencana Reaktif	Target Waktu	Risk Treatment Owner				
INSCHIET PITA CUKAI																										
14	Inschiet Pita Cukai	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Tingkat Produk rusak (Inschiet) diatas standar yang di tetapkan	1. Tidak di lakukan patrol 2. Bahan Baku penolong substandar 3. Monitoring Inschiet tidak berkala	1. Target OMTI tidak tercapai 2. Cacat Mutu	3.51 miliar	3	Bisa Terjadi	4	Tinggi	12 Moderate to High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Efektif	Strategic Business Unit Produk Non Uang	2	Jarang Terjadi	2	Rendah	4 Low to Moderate	1. Koordinasi dengan unit kerja terkait 2. Melakukan Evaluai dan Monitoring Inschiet secara berkala 3. Rutin Melakukan Patrol		31-12-2024	1.
PRODUKSI PRODUK PENJUALAN A DAN B SESUAI TARGET JUMLAH DAN WAKTU YANG DITETAPKAN INSTANSI TERKAIT																										
15	Produksi produk penjualan A dan B sesuai target jumlah dan waktu yang ditetapkan instansi terkait	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Pengiriman Tidak Tepat Waktu	1. Kurangnya Persediaan bahan baku, bahan penolong dan bahan penunjang untuk proses produksi 2. Kerusakan cukup tinggi	1. Penyesuaian order tidak sesuai dengan kontrak 2. nama baik perusahaan		2	Jarang Terjadi	5	Sangat Tinggi	10 High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Cukup	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	1	Sangat Rendah	1 Low	1. Sistem Inven tory Control 2. Perencaan Kebutuhan SDM		31-12-2024	1. Departemen Khazanah Dan Verifikasi Produk Non Uang 2. Departemen Perencanaan 3. Evaluasi Dan Pengiriman Produk Non Uang 5. Departemen Persiapan dan Cetak Produk Non Uang
JUMLAH INOVASI YANG MASUK KATEGORI MINIMAL SILVER																										
16	Jumlah inovasi yang masuk kategori Minimal Silver	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Strategi	negatif	Unit Kerja Tidak Menghasilkan Inovasi	1. Awarness Unit Kerja Rendah 2. Load Pekerjaan yang banyak	1. Target OMTI Tidak Tercapai		3	Bisa Terjadi	2	Rendah	6 Low to Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Efektif	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	1	Sangat Rendah	1 Low	- Perencanaan kegiatan inovasi sejak awal tahun - Memaksimalkan Peruri Inovasi Corner (PIC) dalam memunculkan ide kreatif - Percepatan Inovasi		31-12-2024	1.

Risk Owner : Strategic Business Unit Produk Non Uang  
Risk Agent : Tim PPG SBU Produk Non Uang

No	Sasaran	Tema Risiko (T1)	Kategori Risiko (T2)	Sub Kategori Risiko	Identifikasi Risiko				Analisis Risiko Inheren			Evaluasi Risiko				Analisis Risiko Residual			Perlakuan Risiko									
					Peristiwa (T3)	Penyebab	Dampak Kualitatif	Dampak Kuantitatif	Kemungkinan	Dampak	Level	Urgency	Control	Risk Control Assessment	PIC	Kemungkinan	Dampak	Level	Rencana Proaktif	Rencana Reaktif	Target Waktu	Risk Treatment Owner						
JUMLAH INOVASI YANG BARU DIIMPLEMENTASIKAN.																												
17	Jumlah inovasi yang baru diimplementasikan.	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Strategi	negatif	Unit Kerja tidak menghasilkan inovasi	1. Awareness unit kerja rendah 2. Load pekerjaan yang banyak	1. Target OMTI tidak tercapai		3	Bisa Terjadi	2	Rendah	6	Low to Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Efektif	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	1	Sangat Rendah	1	Low	- Perencanaan kegiatan inovasi sejak awal tahun - Memaksimalkan Peruri Inovasi Corner (PIC) dalam memunculkan ide kreatif - Percepatan Inovasi		31-12-2024	1.
PERSENTASE REALISASI NILAI INVESTASI																												
18	Persentase Realisasi Nilai Investasi	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Tidak tercapainya nilai realisasi investasi / Capex tahun berjalan sesuai dengan RKAP	1. Kebutuhan investasi tidak direncanakan dengan cermat dan tidak berkoordinasi dengan unit-unit kerja lain yang berkaitan	1. Target OMTI tidak tercapai		3	Bisa Terjadi	4	Tinggi	12	Moderate to High	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Reliabilitas pelaporan keuangan 6. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 7. Prosedur / SOP	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	2	Jarang Terjadi	3	Moderat	6	Low to Moderate	- Melakukan evaluasi dan perencanaan terhadap rencana investasi - melakukan koordinai dengan unit-unit kerja terkait untuk kepastian kebutuhan investasi		31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang
% PENINGKATAN PRODUKTIVITAS																												
19	% Peningkatan Produktivitas	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko SDM & Organisasi	negatif	Karyawan tidak melakukan pekerjaan secara efektif dan efisien	1. Karyawan tidak melakukan pekerjaan secara efektif dan efisien 2. Karyawan melakukan pelanggaran SOP sehingga inschiet naik	1. Target produksi tidak tercapai 2. Biaya bahan baku naik karena inschiet bertambah		2	Jarang Terjadi	3	Moderat	6	Low to Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 6. Prosedur / SOP 7. Penggunaan teknologi/sistem	Efektif	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	1	Sangat Rendah	1	Low	1. Koordinasi dengan unit kerja terkait 2. Melakukan Evaluai dan Monitoring Inschiet secara berkala 3. Rutin Melakukan Patrol		31-12-2024	1.
EMPLOYEE DEVELOPMENT SCORE																												



Risk Owner : Strategic Business Unit Produk Non Uang  
Risk Agent : Tim PPG SBU Produk Non Uang

No	Sasaran	Tema Risiko (T1)	Kategori Risiko (T2)	Sub Kategori Risiko	Identifikasi Risiko				Analisis Risiko Inheren			Evaluasi Risiko				Analisis Risiko Residual			Perlakuan Risiko									
					Peristiwa (T3)	Penyebab	Dampak Kualitatif	Dampak Kuantitatif	Kemungkinan	Dampak	Level	Urgency	Control	Risk Control Assessment	PIC	Kemungkinan	Dampak	Level	Rencana Proaktif	Rencana Reaktif	Target Waktu	Risk Treatment Owner						
20	Employee Development Score	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko SDM & Organisasi	negatif	Tidak tercapainya target kelulusan pegawai yang disertifikasi	1. Kompetensi karyawan tidak memenuhi standar kelulusan	1. Pemenuhan target OMTI tidak tercapai 2. Tidak terpenuhinya karyawan pada level yang dibutuhkan		2	Jarang Terjadi	2	Rendah	4	Low to Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	2	Rendah	2	Low	Perencanaan pelatihan internal maupun external sejak awal tahun		31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang
JUMLAH KERJASAMA STRATEGIS UNTUK PENGEMBANGAN BISNIS																												
21	Jumlah kerjasama strategis untuk pengembangan bisnis	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Strategi	negatif	Tidak terjadinya kerja sama Peruri dengan pihak lain untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang bersifat strategis	1. Tidak adanya kapabilitas pihak lain untuk mendukung bisnis Peruri	1. Tidak adanya kapabilitas pihak lain untuk mendukung bisnis Peruri		2	Jarang Terjadi	3	Moderat	6	Low to Moderate	0	1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail 2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 3. Komitmen manajemen/pimpinan 4. Efektifitas dan efisiensi operasional 5. Reliabilitas pelaporan keuangan 6. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 7. Prosedur / SOP 8. Penggunaan teknologi/sistem	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	2	Rendah	2	Low	- Kerjasama dengan pihak ketiga baik internal maupun eksternal perusahaan - Benchmark dengan perusahaan lain yang sejenis dengan bisnis Peruri - Transfer knowledge dengan anak perusahaan		31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang
PEMEMUHAN SLA PENANGANAN KELUHAN PELANGGAN																												
22	Pemenuhan SLA Penanganan Keluhan Pelanggan	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Pelanggan	negatif	SLA Penanganan Keluhan Pelanggan Tidak Terpenuhi	1. Pegawai tidak mempelajari SLA atau Prosedur Penanganan Komplain Pelanggan yang berlaku 2. Kurangnya komunikasi antar karyawan di internal Peruri	1. Pelanggan tidak puas 2. Kehilangan kepercayaan pelanggan 3. Kehilangan pelanggan		2	Jarang Terjadi	4	Tinggi	8	Moderate to High	0	1.	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	2	Jarang Terjadi	2	Rendah	4	Low to Moderate	- Memastikan Karyawan paham dengan SLA atau IK Penanganan Keluhan Pelanggan - Melakukan rapat koordinasi dengan unit unit terkait terutama dengan bagian produksi		31-12-2024	1. Departemen Penjualan A
PERSENTASE PEMENUHAN PELATIHAN KARYAWAN																												
23	Persentase pemenuhan pelatihan karyawan	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko SDM & Organisasi	negatif	Jumlah Pemenuhan Pelatihan Karyawan Tidak Terpenuhi	1. Kebutuhan Pelatihan tidak direncanakan pada tahun sebelumnya 2. Keterbatasan sumber daya manusia	1. Karyawan menjadi kurang kompeten terhadap bidangnya di unit kerja tersebut		1	Sangat Jarang Terjadi	2	Rendah	2	Low	0	1. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 2. Komitmen manajemen/pimpinan 3. Prosedur / SOP	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1	Sangat Jarang Terjadi	1	Sangat Rendah	1	Low	- Perencanaan kegiatan sejak awal tahun - Bekerjasama dengan pihak ketiga baik internal maupun eksternal perusahaan		31-12-2024	1. Departemen Penjualan A