

Risk Owner : Divisi Hubungan Antar Lembaga  
Risk Agent : Tim PPG Hubungan Antar Lembaga

| 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 |   |          |  |  |            |                                  |
| IMPROVE PROFITABILITY                 |                                    |                                  |                      |                     |  |  |  |                    |                         |        |       |                 |         |                         |     |   |         |                               |                  |                 |              |                      |   |          |  |  |            |                                  |
| 1                                     | Improve Profitability              | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Keuangan      | negatif             | Kekurangan anggaran untuk program kerja tambahan yang bersifat insidentil            | 1. Adanya program kerja tambahan diluar perencanaan yang belum dianggarkan   | 1. Program Insidentil tidak terlaksana   | 100000000          | 2                       | Jarang | 4     | Besar           | 8       | Low                     | 0   | 1. Prosedur / SOP<br>2. - Monitoring ketersediaan anggaran -<br>Pengalihan anggaran sesuai persetujuan pejabat berwenang  | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1                | Sangat Jarang   | 4            | Besar                | 4 | Very Low | Berkomunikasi intens dengan unit kerja lain untuk menggali informasi adanya kegiatan Insidentil diluar perencanaan       | Koordinasi Departemen Keuangan Operasional untuk pengalihan anggaran   | 12-09-2024 | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |
| INCREASE CUSTOMER SATISFACTION        |                                    |                                  |                      |                     |  |  |  |                    |                         |        |       |                 |         |                         |     |   |         |                               |                  |                 |              |                      |   |          |  |  |            |                                  |
| 2                                     | Increase Customer Satisfaction     | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Pelanggan     | negatif             | Penurunan tingkat kepuasan pelanggan atas produk dan layanan Peruri                  | 1. Komplain atas Produk dan Layanan tidak termonitoring<br>2. Tindak lanjut atas komplain tidak dikomunikasikan ke pelanggan | 1. Reputasi atas Produk dan Layanan Peruri menurun   | 0                  | 2                       | Jarang | 4     | Besar           | 8       | Low                     | 0   | 1. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas<br>2. Prosedur / SOP   | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1                | Sangat Jarang   | 4            | Besar                | 4 | Very Low | Koordinasi dengan SBU terkait untuk Early Warning (Nota Dinas Progres Update perbaikan pekerjaan dari masing-masing SBU) | Koordinasi dengan SBU terkait untuk Early Warning (Nota Dinas Progres Update perbaikan pekerjaan dari masing-masing SBU) | 12-09-2024 | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |
| INCREASE CUSTOMER SATISFACTION CSI    |                                    |                                  |                      |                     |  |  |  |                    |                         |        |       |                 |         |                         |     |   |         |                               |                  |                 |              |                      |   |          |  |  |            |                                  |
| 3                                     | Increase Customer Satisfaction CSI | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Pelanggan     | negatif             | Keterlambatan penyelesaian survei kepuasan pelanggan                                 | 1. Metodologi dan tahapan pelaksanaan survey tidak disepakati bersama oleh Konsultan dan Unit Bisnis                         | 1. Tidak diperoleh perbaikan berupa saran dan masukan dari pelanggan pada tahun berjalan             | 50000000           | 2                       | Jarang | 4     | Besar           | 8       | Low                     | 0   | 1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail<br>2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas<br>3. Efektifitas dan efisiensi operasional                                      | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1                | Sangat Jarang   | 4            | Besar                | 4 | Very Low | Pengadaan Konsultan dilaksanakan di awal Tahun   | Percepatan Penyelesaian Laporan  | 15-05-2024 | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |
| INCREASE CUSTOMER ACQUISITION         |                                    |                                  |                      |                     |  |  |  |                    |                         |        |       |                 |         |                         |     |   |         |                               |                  |                 |              |                      |   |          |  |  |            |                                  |
| 4                                     | Increase Customer Acquisition      | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Pelanggan     | negatif             | Usulan produk dan layanan dari Peruri tidak dapat diimplementasikan di K/L eksisting | 1. usulan tidak sesuai kebutuhan dan harapan dari pelanggan  | 1. tidak terlaksananya kontrak kerjasama   |                    | 2                       | Jarang | 4     | Besar           | 8       | Low                     | 0   | 1. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku<br>2. melaksanakan deep dive sebelum menyampaikan proposal agar produk dan layanan yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan K/L | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1                | Sangat Jarang   | 4            | Besar                | 4 | Very Low | Menginisiasi FGD dengan pelanggan terkait rencana penyusunan New Project   | Melibatkan unit bisnis dalam pelaksanaan koordinasi dengan K/L   | 31-12-2024 | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |
| 5                                     | Increase Customer Acquisition      | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Kepatuhan     | negatif             | Keputusan tidak memihak kepada Peruri terkait pelaksanaan new project                | 1. Adanya kendala dalam pengajuan usulan terkait new project   | 1. tidak terlaksananya kontrak kerjasama<br>2. Hak dan Kewajiban tidak terlaksana oleh pihak terkait |                    | 2                       | Jarang | 4     | Besar           | 8       | Low                     | 0   | 1. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku  | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1                | Sangat Jarang   | 4            | Besar                | 4 | Very Low | Mengadakan sosialisasi /FGD dengan narasumber dari instansi K/L terkait  |  | 31-12-2024 | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |
| INCREASE CUSTOMER ACQUISITION NEW K/L |                                    |                                  |                      |                     |  |  |  |                    |                         |        |       |                 |         |                         |     |   |         |                               |                  |                 |              |                      |   |          |  |  |            |                                  |

Risk Owner : Divisi Hubungan Antar Lembaga  
Risk Agent : Tim PPG Hubungan Antar Lembaga

| 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 |                                  |
| 6  | Increase Customer Acquisition New K/L    | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Pelanggan     | negatif             | K/L yang prospektif tidak dapat di handle dengan baik  | 1. Kurang koordinasi antar pemangku kepentingan   | 1. keterlambatan kontrak kerjasama   | 0                  | 2                       | Jarang | 4 Besar | 8 Low           | 0       | 1. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku  | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1 Sangat Jarang | 4 Besar | 4 Very Low       | Melakukan Penyusunan Jadwal Kunjungan, koordinasi dengan unit kerja terkait     | Melibatkan unis bisnis untuk pembahsan teknis   | 31-12-2024           | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |
| 7  | Increase Customer Acquisition New K/L    | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Pelanggan     | negatif             | Pelaksanaan SPBE tidak comply dengan aturan yang berlaku   | 1. Adanya perbedaan pandangan dan pemahaman antara Peruri dengan K/L dalam pelaksanaan SPBE                                 | 1. Tidak terpenuhinya Hak dan Kewajiban antara Peruri dan K/L  | 0                  | 2                       | Jarang | 4 Besar | 8 Low           | 0       | 1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail<br>2. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas<br>3. Komitmen manajemen/pimpinan<br>4. Efektifitas dan efisiensi operasional<br>5. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku<br>6. Prosedur / SOP | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1 Sangat Jarang | 4 Besar | 4 Very Low       | Melakukan Audiensi dan Pertemuan awal dengan K/L terkait pelaksanaan SPBE       | Pelaksanaan FGD atau pembahasan bersama terkait permasalahan dalam pelaksanaan SPBE         | 12-09-2024           | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |
| 8  | Increase Customer Acquisition New K/L    | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Kepatuhan     | negatif             | Dalam melaksanakan kegiatan pendekatan dengan calon pelanggan potensial Divisi Hub. Antar Lembaga Rawan akan pemberian gratifikasi | 1. Pola pendekatan yang kurang memperhatikan ketentuan dalam hal pemeliharaan relasai serta kurangnya awareness/ integritas | 1. Hubungan dengan calon pelanggan baru menjadi kurang harmonis<br>2. Kehilangan potensi kerjasama dengan pelanggan baru | 100000000          | 2                       | Jarang | 4 Besar | 8 Low           | 0       | 1. Prosedur / SOP<br>2. Biaya Pemeliharaan Relasi dipergunakan sesuai dengan peruntukan yang diatur dalam SOP perusahaan  | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1 Sangat Jarang | 4 Besar | 4 Very Low       | Melakukan monitoring budgeting  | Pemetaan Kegiatan dengan calon Pelanggan baru   | 17-04-2024           | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |
| IMPROVE BRAND IMAGE AWARENESS            |  |                                  |                      |                     |  |   |  |                    |                         |        |         |                 |         |   |         |                               |                 |         |                  |   |   |                      |                                  |
| 9  | improve Brand Image Awareness            | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Pelanggan     | negatif             | Brand activation kurang impactful terhadap bisnis Peruri   | 1. Audiens kegiatan Brand Actviation tidak sesuai dengan segmen yang disasar  | 1. Tidak ada follow up lanjut dari calon pelanggan   | 0                  | 2                       | Jarang | 4 Besar | 8 Low           | 0       | 1. Efektifitas dan efisiensi operasional<br>2. Pelaksanaan event lebih selected berdasarkan audience /partisipasi yang disasar  | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1 Sangat Jarang | 4 Besar | 4 Very Low       | Pelaksanaan event lebih selected berdasarkan audience /partisipasi yang disasar | Pelaksanaan Brand Activation berkoordinasi dengan Unit Bisnis terkait                       | 28-05-2025           | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |
| OPTIMIZE PRODUK AND BUSINESS DEVELOPMENT |  |                                  |                      |                     |  |   |  |                    |                         |        |         |                 |         |   |         |                               |                 |         |                  |   |   |                      |                                  |
| 10                                       | Optimize Produk and Business Development | Enterprise Risk Management (ERM) | Risiko Kepatuhan     | negatif             | Regulasi kurang favourable dengan bisnis Peruri  | 1. Usulan dari Peruri tidak diakomodir dalam peraturan yang baru  | 1. Pengembangan Bisnis Peruri terhambat  | 0                  | 2                       | Jarang | 4 Besar | 8 Low           | 0       | 1. Kontrak pekerjaan yang jelas dan detail<br>2. Efektifitas dan efisiensi operasional<br>3. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku  | Efektif | Divisi Hubungan Antar Lembaga | 1 Sangat Jarang | 4 Besar | 4 Very Low       | ikut serta dalam pembahasan/penyusunan peraturan baru                           | Pendekatan kepada regulator untuk mempertimbangkan perubahan kebijakan sesuai usulan Peruri | 31-12-2024           | 1. Divisi Hubungan Antar Lembaga |