

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 SEBESAR 360 M																												
1	Laba Sebelum Pajak sebesar 360 M	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 sebesar 360 M	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 - Pengadaan bahan baku menggunakan kontrak harga satuan		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						
3	Laba Sebelum Pajak sebesar 360 M	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 SEBESAR 1.235,17 M																												
4	Pendapatan Produk Penjualan A sebesar 1.235,17 M	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 sebesar 1.235,17 M	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 sebesar 1.235,17 M	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

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 A sebesar 1.235,17 M	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Menjanjikan/ memberikan bingkisan diluar batas ketentuan kepada stakeholder eksternal agar memenangkan tender/lelang umum	1. Mengabaikan larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan 2. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan	1. Reputasi Perusahaan buruk		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	3Moderat	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 B SEBESAR 39,93 M																						
8	Pendapatan Produk Penjualan B sebesar 39,93 M	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	3Moderat	9Moderate	- Market Intelligence - Menawarkan harga yang sesuai dengan anggaran pelanggan - Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap faktor internal dan eksternal terkait kalah tender - Penyesuaian prosedur/ SOP sesuai kondisi aktual bisnis - Bermitra dengan anak perusahaan agar memiliki harga yang kompetitif - Melakukan koordinasi dengan unit kerja lain agar dapat memberikan harga penawaran yang lebih rendah		31-12-2024	1. Departemen 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
9	Pendapatan Produk Penjualan B sebesar 39,93 M	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 2. Harga bahan baku dan tarif JKM JKO mengalami kenaikan 3. Kenaikan harga dari anak perusahaan sebagai mitra 4. Anggran dan kebutuhan pelanggan yang menurun	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 - Koordinasi dengan unit kerja terkait untuk melakukan negosiasi dengan pemasok - Koordinsi dengan Departemen keuangan untuk menggunakan opsi harga khusus - Menawarkan harga yang sesuai dengan anggaran customer - Melakukan negosiasi dengan mitra - Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap faktor internal dan eksternal terkait penyelesaian pekerjaan		31-12-2024	1. Departemen Penjualan B
10	Pendapatan Produk Penjualan B sebesar 39,93 M	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Keuangan	negatif	Adanya keluhan pelanggan yang disebabkan oleh cacat produk atau layanan	1. 1. Adanya ketidaksesuaian produk dengan spesifikasi / cacat produk 2. 2. Jumlah pengiriman yang tidak sesuai dan keterlambatan pengiriman 3. 3. Lemahnya QC/ Human error 4. 4. Mitra tidak mampu memenuhi spesifikasi bahan baku yang telah ditetapkan/ ada ketidaksesuaian produk dengan spesifikasi	1. Target RKAP tidak tercapai 2. Reputasi Perusahaan buruk		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. Prosedur / SOP 6. Penggunaan teknologi/sistem	Baik	Departemen Penjualan B	3 Bisa Terjadi	3 Moderat	9 Moderate	1. Berkoordinasi dengan unit kerja terkait untuk memastikan produk sesuai dengan spesifikasi 2. Melakukan koordinasi dengan pengiriman dan pelanggan secara intens 3. Melakukan koordinasi dan evaluasi dengan mitra		31-12-2024	1. Anak Perusahaan 2. Departemen Penjualan B 3. Departemen Perencanaan 4. Evaluasi 5. Monitoring Dan Pengiriman 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						
11	Pendapatan Produk Penjualan B sebesar 39,93 M	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Menjanjikan/ memberikan bingkisan diluar batas ketentuan kepada stakeholder eksternal agar memenangkan tender/lelang umum	1. Mengabaikan larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan 2. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan	1. Reputasi Perusahaan buruk		1	Sangat Jarang Terjadi	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 Kera Penilaian Resiko No. 03/BRMC/3/2020, Instruksi Kerja Penetapan Ruang Lingkup, Konteks & Kriteria Resiko No.03/BRMC//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		
INDEKS KEPUASAN PELANGGAN (CSI) PRODUK NON UANG SEBESAR 89,5																												
12	Indeks Kepuasan Pelanggan (CSI) Produk Non Uang sebesar 89,5	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Pelanggan	negatif	Kurangnya kecepatan respons terhadap penanganan kebutuhan dan keluhan pelanggan	1. Load pekerjaan yang sedang tinggi	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 - Pembagian Jobdesk yang jelas		31-12-2024	1. Departemen Penjualan A 2. Departemen Penjualan B
13	Indeks Kepuasan Pelanggan (CSI) Produk Non Uang sebesar 89,5	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Memberikan fasilitas, bingkisan dan atau jamuan diluar batas ketentuan kepada stakeholder eksternal agar merasa puas terhadap pelayanan Peruri	1. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan 2. Mengabaikan larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan	1. Reputasi perusahaan buruk 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//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
JUMLAH PROJECT BARU UNTUK PRODUK PENJUALAN B SEBANYAK 3																												

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						
14	Jumlah project baru untuk produk penjualan B sebanyak 3	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 Intellegence - 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. Departemen Penjualan B
15	Jumlah project baru untuk produk penjualan B sebanyak 3	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Memberikan / menjanjikan bingkisan diluar batas ketentuan kepada stakeholder eksternal agar mendapatkan kontrak	1. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan 2. Mengabaikan larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan	1. Reputasi perusahaan buruk 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//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.
INSCHIET METERAI SEBESAR 12,5 %																												
16	Inschiet Meterai sebesar 12,5 %	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Mesin dalam keadaan tidak prima	1. Tidak di lakukan patrol 2. Monitoring Inschiet tidak berkala 3. Tidak tersedianya sparepart mesin ketika mesin mengalami kerusakan sehingga dilakukan modifikasi 4. Kepadatan produksi sehingga tidak dapat dilakukan PM	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 Evaluasi 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
17	Inschiet Meterai sebesar 12,5 %	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Menerima fasilitas, bingkisan dan atau jamuan diluar batas ketentuan dari stakeholder eksternal agar bahan baku tidak dikomplain oleh Peruri	1. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari penyedia bahan 2. Mengabaikan larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari penyedia bahan	1. Reputasi perusahaan buruk 2. Temuan audit		1 Sangat Jarang Terjadi	4 Tinggi	4 Moderate	0	1. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 2. Prosedur / SOP 3. Risk Management & Compliance Manual Bab X. Anti Fraud Program, Instruksi Kera 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	Sosialisasi pedoman pengendalian gratifikasi	Melaporkan tindak gratifikasi ke Unit Pengelola Gratifikasi Peruri	31-12-2024	1.
18	Inschiet Meterai sebesar 12,5 %	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Bahan baku dan bahan penolong substandar	1. Kelolosan pada proses QC bahan baku	1. Target OMTI tidak tercapai		2 Jarang Terjadi	3 Moderat	6 Low to Moderate	0	1. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 2. Komitmen manajemen/pimpinan 3. Efektifitas dan efisiensi operasional 4. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 5. Prosedur / SOP 6. 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	1, Melakukan komplain bahan baku kepada pemasok melalui unit kerja terkait (Depdalitas dan Pengadaan)	31-12-2024	1. Departemen Persiapan dan Cetak Produk Non Uang
INSCHIET PASPOR SEBESAR 2,2%																						
19	Inschiet Paspor sebesar 2,2%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Mesin dalam keadaan tidak prima	1. Tidak di lakukan patrol 2. Tidak tersedianya sparepart mesin ketika mesin mengalami kerusakan sehingga dilakukan modifikasi 3. Monitoring Inschiet tidak berkala 4. Kepadatan produksi sehingga tidak dapat dilakukan PM	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 Evaluasi 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
20	Inschiet Paspor sebesar 2,2%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Menerima fasilitas, bingkisan dan atau jamuan diluar batas ketentuan dari stakeholder eksternal agar bahan baku tidak dikomplain oleh Peruri	1. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari penyedia bahan 2. Mengabaikan larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari penyedia bahan	1. Reputasi perusahaan buruk 2. Temuan audit		1 Sangat Jarang Terjadi	4 Tinggi	4 Moderate	0	1. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 2. Prosedur / SOP 3. Risk Management & Compliance Manual Bab X. Anti Fraud Program, Instruksi Kera 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	Sosialisasi pedoman pengendalian gratifikasi	Melaporkan tindak gratifikasi ke Unit Pengelola Gratifikasi Peruri	31-12-2024	1.
21	Inschiet Paspor sebesar 2,2%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Bahan baku dan bahan penolong substandar	1. Kelolosan pada proses QC bahan baku	1. Target OMTI tidak tercapai		2 Jarang Terjadi	3 Moderat	6 Low to Moderate	0	1. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 2. Komitmen manajemen/pimpinan 3. Efektifitas dan efisiensi operasional 4. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 5. Prosedur / SOP 6. 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	1, Melakukan komplain bahan baku kepada pemasok melalui unit kerja terkait (Depdalitas dan Pengadaan)	28-03-2024	1. Departemen Persiapan dan Cetak Produk Non Uang
INSCHIET PITA CUKAI SEBESAR 6%																						
22	Inschiet Pita Cukai sebesar 6%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Mesin dalam keadaan tidak prima	1. Tidak di lakukan patrol 2. Tidak tersedianya sparepart mesin ketika mesin mengalami kerusakan sehingga dilakukan modifikasi 3. Monitoring Inschiet tidak berkala 4. Kepadatan produksi sehingga tidak dapat dilakukan PM	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 4. Catalog of Defect sebagai pedoman/standar proses verifikasi Produk Pita Cukai,		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
23	Inschiet Pita Cukai sebesar 6%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Menerima fasilitas, bingkisan dan atau jamuan diluar batas ketentuan dari stakeholder eksternal agar bahan baku tidak dikomplain oleh Peruri	1. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari penyedia bahan 2. Mengabaikan larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari penyedia bahan	1. Reputasi perusahaan buruk 2. Temuan audit		1 Sangat Jarang Terjadi	4 Tinggi	4 Moderate	0	1. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 2. Prosedur / SOP 3. 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	Sosialisasi pedoman pengendalian gratifikasi	Melaporkan tindak gratifikasi ke Unit Pengelola Gratifikasi Peruri	31-12-2024	1.
24	Inschiet Pita Cukai sebesar 6%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Bahan baku dan bahan penolong substandar	1. Kelolosan pada proses QC bahan baku	1. Target OMTI tidak tercapai		2 Jarang Terjadi	3 Moderat	6 Low to Moderate	0	1. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 2. Komitmen manajemen/pimpinan 3. Efektifitas dan efisiensi operasional 4. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 5. Prosedur / SOP 6. 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	1, Melakukan komplain bahan baku kepada pemasok melalui unit kerja terkait (Depdalitas dan Pengadaan)	31-12-2024	1. Departemen Persiapan dan Cetak Produk Non Uang
PRODUKSI PRODUK PENJUALAN A DAN B SESUAI TARGET JUMLAH DAN WAKTU YANG DITETAPKAN INSTANSI TERKAIT SEBESAR 100%																						
25	Produksi produk penjualan A dan B sesuai target jumlah dan waktu yang ditetapkan instansi terkait sebesar 100%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Operasional	negatif	Keterlambatan kedatangan bahan baku	1. Bahan Baku penolong substandar 2. Tidak adanya vendor yang dapat menyediakan bahan baku dan bahan penolong	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	Baik	Strategic Business Unit Produk Non Uang	1 Sangat Jarang Terjadi	1 Sangat Rendah	1 Low	1. Sistem Inventory Control 2. Perencaan Kebutuhan SDM 3. Menggunakan Metode produksi yang tepat		31-12-2024	1. Departemen Khazanah Dan Verifikasi Produk Non Uang 2. Departemen Perencanaan 3. Evaluasi 4. Monitoring Dan Pengiriman Produk Non Uang 5. Departemen Persiapan dan Cetak 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						
26	Produksi produk penjualan A dan B sesuai target jumlah dan waktu yang ditetapkan instansi terkait sebesar 100%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Memberikan / menjanjikan bingkisan diluar batas ketentuan kepada stakeholder eksternal agar produk peruri dapat tetap diterima meskipun tidak sesuai waktu yang ditetapkan tanpa dikenakan penalti	1. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan 2. Mengabaikan larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari pelanggan	1. Reputasi perusahaan buruk 2. Temuan audit		1	Sangat Jarang Terjadi	4	Tinggi	4	Moderate	0	1. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 2. Prosedur / SOP 3. Risk Management & Compliance Manual Bab X. Anti Fraud Program, Instruksi Kera 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
27	Produksi produk penjualan A dan B sesuai target jumlah dan waktu yang ditetapkan instansi terkait sebesar 100%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Kepatuhan	negatif	Menerima fasilitas, bingkisan dan atau jamuan diluar batas ketentuan dari stakeholder eksternal pada proses pengadaan desentralisasi (SPM)	1. Tidak mengetahui adanya larangan terkait pemberian/penerimaan kepada atau dari penyedia bahan	1. Reputasi perusahaan buruk		1	Sangat Jarang Terjadi	4	Tinggi	4	Moderate	0	1. Pembagian tugas, fungsi dan wewenang yang jelas 2. Kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku 3. Prosedur / SOP 4. Risk Management & Compliance Manual Bab X. Anti Fraud Program, Instruksi Kera 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	Sosialisasi pedoman pengendalian gratifikasi	Melaporkan tindak gratifikasi ke Unit Pengelola Gratifikasi Peruri	31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang
JUMLAH INOVASI YANG MASUK KATEGORI MINIMAL SILVER SEBANYAK 3																												
28	Jumlah inovasi yang masuk kategori Minimal Silver sebanyak 3	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.
JUMLAH INOVASI YANG BARU DIIMPLEMENTASIKAN SEBANYAK 3																												

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
29	Jumlah inovasi yang baru diimplementasikan sebanyak 3	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 - Menyediakan anggaran untuk inovasi yang akan diimplementasikan		31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang
PERSENTASE REALISASI NILAI INVESTASI SEBESAR 55%																						
30	Persentase Realisasi Nilai Investasi sebesar 55%	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 - Monitoring dan Evaluasi proses pengadaan Investasi yang tengah berjalan		31-12-2024	1. Strategic Business Unit Produk Non Uang
EMPLOYEE DEVELOPMENT SCORE SEBESAR 95%																						
31	Employee Development Score sebesar 95%	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 SEBANYAK 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						
32	Jumlah kerjasama strategis untuk pengembangan bisnis sebanyak 1	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
TARGET PEMENUHAN SLA PENANGANAN KELUHAN PELANGGAN 100%																												
33	Target Pemenuhan SLA Penanganan Keluhan Pelanggan 100%	Enterprise Risk Management (ERM)	Risiko Pelanggan	negatif	Lambatnya respons terhadap penanganan kebutuhan dan keluhan pelanggan	1. Pegawai tidak mempelajari SLA atau Prosedur Penanganan Komplain Pelanggan yang berlaku	1. Kehilangan kepercayaan pelanggan		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. Prosedur / SOP 6. Penggunaan teknologi/sistem	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 2. Departemen Penjualan B