



101 OKR dan Contoh OKR

Last update: 29 December 2021



info@ekipa.co



+62 838-7795-6564



Gedung GKM GREEN TOWER Lantai 20, Jl. TB Simatupang
Kav 89 G Kebagusan, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520





Daftar Isi

- **Penjelasan OKR**

- Apa Itu OKR? **03**
- Bagaimana Cara Menyusun OKR? **10**
- Mengapa Perlu Menggunakan OKR? **11**
- Perlukah Perusahaan Anda Menggunakan OKR? **16**

- **Contoh OKR**

- Contoh OKR C-Level **18**
- Contoh OKR Marketing Department **28**
- Contoh OKR Sales Department **43**
- Contoh OKR Business Operation Department **50**
- Contoh OKR Human Resources (HR) Department **54**
- Contoh OKR Finance Department **61**
- Contoh OKR Information Technology (IT) Department **64**
- Contoh OKR Product Development **70**
- Contoh OKR Project Management Department **76**
- Contoh OKR Customer Service **85**
- Contoh OKR Customer Success **87**
- Contoh OKR UI/UX Team **89**



Penjelasan OKR

Apa Itu OKR?



Penjelasan OKR

Apa Itu OKR?

Apa yang membuat perusahaan **Google** tumbuh menjadi perusahaan raksasa seperti sekarang ini?

Ternyata salah satu kuncinya adalah mereka **menggunakan OKR dalam merencanakan dan mengeksekusi strategi perusahaan.**

Apa sebenarnya OKR itu?

OKR merupakan singkatan dari *objective and key results*.

OKR ini adalah *framework* manajemen tujuan paling populer saat ini yang membantu perusahaan untuk mengeksekusi strateginya.

Bila diimplementasikan dengan tepat, OKR membantu perusahaan untuk fokus pada hal-hal penting yang membantu terwujudnya tujuan perusahaan, meningkatkan transparansi, dan membantu menyelaraskan strategi dengan lebih baik.

Ciri khas dari OKR yang membedakan dengan metode perencanaan konvensional adalah ketika tujuan sudah ditetapkan maka tak hanya didiamkan saja, selanjutnya perlu untuk memantau perkembangannya dan melakukan evaluasi.

OKR terdiri dari tiga komponen yaitu ***objective, key results, dan initiatives***.



Penjelasan OKR

Apa Itu OKR?

Objective adalah pernyataan deskriptif yang mudah diingat, memotivasi dan menggambarkan arah tujuan yang ingin dicapai.

Jawablah pertanyaan berikut untuk menentukan *objective*.

“Ke mana organisasi kita akan melangkah?”

Objective memiliki beberapa karakteristik berikut ini:

- **Actionable** artinya *objective* harus berupa tujuan yang dapat dicapai secara rasional oleh individu atau tim.
- **Inspirational** artinya *objective* harus membuat tim atau individu merasa semangat dan termotivasi ketika akan mengerjakan tugas dari pekerjaannya.
- **Time-bound** artinya *objective* harus punya batas waktu pencapaiannya. Kenapa ini penting? Agar tim atau individu terpacu untuk mengeluarkan potensi dan usaha maksimalnya dalam mengerjakan tugas pekerjaan.



Penjelasan OKR

Apa Itu OKR?

Key results adalah kumpulan metrik yang digunakan untuk mengukur kemajuan eksekusi dari *objective*.

Untuk menentukan *key results* jawablah pertanyaan berikut:

“Bagaimana kita tahu bahwa kita semakin dekat dengan *objective* perusahaan?”

Karakteristik dari key results ini adalah SMART, yaitu:

- **Specific**, *key results* harus dapat dengan mudah dipahami oleh individu atau pun tim.
- **Measurable**, *key results* harus bisa diukur.
- **Achievable**, *key results* harus dipastikan hal yang bisa diraih secara realistis.
- **Relevant**, *key results* tentunya harus berkaitan dengan *objective*.
- **Time Bound**, *key results* harus memiliki tenggat waktu, biasanya tiga bulanan.



Penjelasan OKR

Apa Itu OKR?

Initiatives adalah upaya apa saja yang perlu dilakukan untuk mencapai *objectives* yang sudah ditetapkan.

Tentukan *initiatives* dengan menjawab pertanyaan berikut:

“Cara apa saja yang diperlukan untuk mewujudkan *objectives* perusahaan?”

Initiatives dapat berupa *output* dari tugas atau hal-hal yang perlu dikerjakan dalam sebuah proyek.

Karakteristik dari *initiatives* adalah sebagai berikut:

- **Spesifik**, kamu perlu mendefinisikan *initiatives* yang jelas sesuai dengan cakupan pekerjaanmu. Pembuat *initiatives* harus tahu benar apa yang perlu mereka lakukan.
- **Berada dalam kontrol**, kamu perlu membuat *initiatives* yang mana kamu punya kemampuan untuk mengerjakannya



Penjelasan OKR

Bagaimana Cara Menyusun OKR?



Penjelasan OKR

Bagaimana Cara Menyusun OKR?

OKR memiliki tiga komponen. Tiga komponen tersebut adalah komponen yang berurutan.

Urutannya adalah sebagai berikut:

1. Objectives
2. Key Results
3. Initiatives

Ketiga komponen itu dapat dimetaforkan menjadi seperti ini:

Bayangkan jika organisasi kamu adalah sebuah mobil.

- *Objectives* menjadi tujuan destinasi yang ingin kamu tuju.
- *Key results* menunjukkan kepada kamu apakah kamu berada di arah yang benar menuju tujuan destinasi.
- *Initiatives* adalah upaya apa saja yang akan kamu lakukan untuk membuat mobil bergerak menuju arah tujuan destinasi.



Penjelasan OKR

Bagaimana Cara Menyusun OKR?

Cara termudah untuk menyusun OKR adalah dengan menjawab tiga pertanyaan ini:

1. Ke mana kamu ingin pergi? (*Objectives*)
2. Apa hasil yang harus kamu capai untuk mencapainya? (*Key Results*)
3. Apa yang harus kamu lakukan untuk mencapai hasil tersebut? (*Initiatives*)

Dalam perusahaan siapa saja yang perlu menyusun OKR? Apakah hanya pihak manajemen atas saja? Tentunya tidak. Semua orang di perusahaan perlu memiliki OKR-nya masing-masing yang membantu mewujudkan tercapainya *objectives* perusahaan.

Untuk itu sebelum setiap orang menentukan OKR-nya masing-masing maka perusahaan perlu menentukan *objectives* perusahaan terlebih dahulu.

Formula umum OKR:

Saya akan mencapai ***objectives*** yang akan diukur dengan ***key results***



Penjelasan OKR

Mengapa Perlu Menggunakan OKR?

Penjelasan OKR

Mengapa Perlu Menggunakan OKR?

Apakah kamu ingin menjadikan bisnis atau proyekmu sesukses Google, Intel, AirBnb, dan perusahaan raksasa lainnya?

Mulailah dengan OKR. Mengapa? Karena OKR memiliki banyak keunggulan yang membantu bisnis, organisasi, atau proyek untuk terus berkembang.

Berikut ini keunggulan OKR dibanding *framework* lain yang sejenis:

❖ Fokus dan Komitmen Terhadap Prioritas

Memiliki tujuan yang jelas dan terukur membantumu untuk fokus pada hal-hal yang penting dengan memprioritaskan hal/pekerjaan mana yang memiliki dampak besar untuk bisnis atau organisasi.

Selain itu, OKR membuat karyawan menjadi disiplin untuk mengerjakan tugas atau pekerjaan yang memberikan kontribusi bagi bisnis atau organisasi.

Mengapa Perlu Menggunakan OKR?

❖ Meningkatkan Keselarasan dan Kerjasama Lintas Divisi

Semakin organisasi atau perusahaan berkembang besar maka akan lebih banyak orang yang terlibat.

Semakin banyak orang terlibat maka semakin susah juga untuk menyelaraskan dan bekerjasama menuju satu tujuan utama.

OKR membantu mendorong dan meningkatkan keselarasan dan kerjasama lintas divisi. OKR perusahaan yang dibagikan membuat satu divisi dengan lainnya saling bekerjasama melengkapi satu sama lain.

Sehingga tak hanya tujuan individu atau divisi saja yang tercapai. Namun, tujuan utama perusahaan pun dapat mudah tercapai.

Mengapa Perlu Menggunakan OKR?

❖ Mudah Untuk Melacak Akuntabilitas

Jika kamu tak dapat mengukur maka kamu tidak tahu bagian mana yang perlu dikembangkan.

Begitu juga apabila kamu tak bisa melacak sampai dimana kemajuan apa yang sedang kamu usahakan maka jangan kaget jika kamu tak bisa menyelesaikan pekerjaanmu tepat waktu.

Dengan OKR setiap orang punya tujuan jelas terkait apa yang ingin mereka capai dan bagaimana metrik kesuksesannya.

OKR ini membantu setiap individu di organisasi untuk menjadi lebih bertanggungjawab terhadap peran dan tanggung jawabnya di perusahaan.

OKR juga memberikan otonomi untuk setiap individu dalam mengerjakan pekerjaannya dari hari ke hari dan bagaimana proses bekerjanya.

Penjelasan OKR

Mengapa Perlu Menggunakan OKR?

❖ **Membentuk Budaya yang Agile dan Penuh Akan Inovasi**

Siklus penentuan tujuan yang relatif lebih pendek memberdayakan tim untuk dengan cepat beradaptasi dengan realitas bisnis baru dan pergeseran prioritas, yang pada akhirnya meningkatkan budaya inovasi dan mengurangi waktu yang terbuang.

❖ **Meningkatkan *Employee Engagement***

Penyusunan OKR dirancang untuk membuat orang fokus kepada tujuan yang lebih besar. Untuk mencapai tujuan tersebut butuh kontribusi dari berbagai macam tim dan area fungsional.

OKR membuat setiap karyawan dalam perusahaan mengetahui dengan pasti apa yang menjadi visi dan misi perusahaan. Karena OKR mendorong adanya transparansi.

Strategi perusahaan tak hanya diketahui oleh para pimpinan. Namun, semuanya berhak tahu dan memiliki kesempatan untuk berkontribusi sesuai dengan kemampuan yang dimiliki.



Penjelasan OKR

Perluakah Perusahaanmu Menggunakan OKR?





Penjelasan OKR

Perluah Perusahaanmu Menggunakan OKR?

Meski OKR begitu populer, tak semua perusahaan harus menggunakan OKR.

Coba jawab dua pertanyaan berikut ini untuk mengetahui apakah perusahaanmu perlu menggunakan OKR atau tetap menggunakan framework lama.

1. Apakah semenjak ada COVID, bisnis perusahaanmu perlu membuat strategi ulang untuk bisa bertahan dan berkembang?
2. Apakah bisnis perusahaanmu perlu membuat strategi atau rencana ulang karena adanya Social Commerce, Fintech, Bank Digital, pembayaran digital dan cryptocurrency?


Bila jawaban dari kedua pertanyaan di atas adalah TIDAK maka perusahaanmu **tidak perlu menggunakan OKR**.



Contoh OKR

OKR C-Level

- ❖ OKR Level Perusahaan
- ❖ OKR CEO
- ❖ OKR CMO

- ❖ OKR CTO
 - ❖ OKR CFO
 - ❖ OKR COO
- 



Contoh OKR C-Level

OKR Level Perusahaan

Objectives	Key Results
Memperluas bisnis ke pasar Eropa dan menangkap 15% pangsa pasar dari kompetitor dalam jangka waktu satu tahun.	Melakukan riset pasar LATAM dan laporan analisis SWOT secara komprehensif dan menyerahkan kepada <i>senior management</i> pada tanggal 31 Januari.
	Merekrut dan melatih 4 orang <i>sales executive</i> yang memiliki kemampuan bilingual.
	Meluncurkan satu produk versi MVP berbahasa Prancis sesuai dengan top 5 fitur yang paling banyak diminta oleh user pada tanggal 31 Maret.



Contoh OKR C-Level

OKR CEO

Objectives	Key Results
Meluncurkan strategi akuisisi untuk meningkatkan pertumbuhan organik	Melakukan uji tuntas untuk akuisisi Rp5 Triliun hingga akhir tahun 2022
	Merekrut satu orang untuk menjadi pemimpin pengembangan perusahaan yang nantinya bertugas untuk melakukan akuisisi.
	Menyelaraskan strategi akuisisi dengan bagian VP financial untuk membuat detail hingga 3 tahun proyeksi



Contoh OKR C-Level

OKR CMO – Lead Generation

Objectives	Key Results
Meningkatkan <i>closing rate</i> dengan memperbaiki dan mengembangkan proses penjualan	Menjalankan 9 kampanye untuk prospek yang ditargetkan pada Q1
	Memaksimalkan 3 top channel funneling untuk penjualan pada Q1
	Mendapatkan Rp10 Miliar dalam <i>marketing-generated pipeline</i>



Contoh OKR C-Level

OKR CMO – Brand Awareness dan Corporate Communication

Objectives	Key Results
Meningkatkan brand awareness dan <i>engagement</i> perusahaan untuk mendapatkan banyak user yang <i>sign up</i> .	Membuat kalender komunikasi terpadu di seluruh konten, sosial media, dan pers untuk meningkatkan <i>trial sign up</i> sebanyak 30% di Q1
	Memperbanyak <i>media placement</i> sebanyak 10 setiap bulannya.
	Mengoptimasi blog sehingga menempati halaman pertama Google pada 10 keyword spesifik yang mengarah kepada jasa dan layanan perusahaan sehingga traffic organic meningkat sebanyak 35%



Contoh OKR C-Level

OKR CMO – Menghasilkan Pendapatan

Objectives	Key Results
Meningkatkan keterlibatan upaya pemasaran untuk memecahkan rekor pendapatan terbesar bagi perusahaan	Meningkatkan pengunjung website bulanan dari 1,5 juta menjadi 2 juta pengunjung.
	Meningkatkan jumlah <i>user</i> yang melakukan <i>trial sign up</i> dari 2500 menjadi 3500 <i>users</i> .
	Meningkatkan konversi <i>user</i> berbayar dari 250 menjadi 400 <i>users</i> .



Contoh OKR C-Level

OKR CTO

Objectives	Key Results
Memastikan pemimpin teknis kami berhasil	Mempertahankan retensi 100% dari pemimpin teknis berpengalaman
	Mengadakan satu pelatihan kepemimpinan untuk semua pemimpin tingkat VP dan direktur di Q1
	<i>Rating</i> pertemuan 1 on 1 para teknisi mencapai 90% pada Q1



Contoh OKR C-Level

OKR CFO

Objectives	Key Results
Meningkatkan rasa percaya diri pada perkiraan keuangan.	Menetapkan dan komitmen untuk siklus rutin perkiraan laporan keuangan selama 12 bulan ke depan
	Mengidentifikasi 5 faktor pengungkit pertumbuhan penting di seluruh organisasi dan membagikannya kepada perusahaan.
	Melengkapi perkiraan yang akurat: diukur dengan hasil yang berada dalam 10% di atas perkiraan yang ditetapkan.



Contoh OKR C-Level

OKR COO

Objectives	Key Results
Memastikan keseluruhan tim di perusahaan untuk memahami visi dan misi perusahaan.	Mengadakan pertemuan dua minggu sekali untuk membahas kemajuan perusahaan.
	100% tujuan departemen selaras dengan tujuan seluruh perusahaan.
	Membuat dasbor yang bisa diakses bersama seluruh karyawan perusahaan untuk memperlihatkan kemajuan 100% dari metrik inti kami pada akhir Q1.



Contoh OKR C-Level

OKR COO

Objectives	Key Results
Memastikan keseluruhan tim di perusahaan untuk memahami visi dan misi perusahaan.	Mengadakan pertemuan dua minggu sekali untuk membahas kemajuan perusahaan.
	100% tujuan departemen selaras dengan tujuan seluruh perusahaan.
	Membuat dasbor yang bisa diakses bersama seluruh karyawan perusahaan untuk memperlihatkan kemajuan 100% dari metrik inti kami pada akhir Q1.



Contoh OKR

OKR Marketing Dept.

- ❖ OKR Digital Marketing
- ❖ OKR Demand Generation
- ❖ OKR Online Marketing
- ❖ OKR Content Marketing
- ❖ OKR Public Relation
- ❖ OKR Community Manager
- ❖ OKR Product Marketing

- ❖ OKR Partner Marketing
- ❖ OKR Inbound Marketing
- ❖ OKR PPC Marketing
- ❖ OKR SEO Marketing
- ❖ OKR Social Media Marketing
- ❖ OKR Brand Strategist
- ❖ OKR Graphic Designer

Contoh OKR Marketing Department

OKR Digital Marketing

Objectives	Key Results
Mengoptimasi inbound marketing funnel untuk menghasilkan 5000 leads pada akhir tahun 2022	Mengembangkan 5 kampanye inbound marketing di Q1
	Meningkatkan pertumbuhan daftar <i>email subscriber</i> dari 350 menjadi 600 di akhir Q3
	Membuat dan melakukan test 5 <i>landing page</i> dari <i>service</i> perusahaan.

Contoh OKR Marketing Department

OKR Demand Generation

Objectives	Key Results
Mengoptimasi akuisisi pelanggan kita	Mengurangi biaya akuisisi pelanggan sampai 15% di akhir Q3
	Membuat satu dasbor Excel baru tentang <i>tops-downs and downs-up</i> untuk menganalisa ROI

Contoh OKR Marketing Department

OKR Online Marketing

Objectives	Key Results
Mengembangkan Website Perusahaan	Meningkatkan pengunjung website sebanyak 9% setiap bulannya
	Meningkatkan konversi di Landing Page sebanyak 15% di Q2

Contoh OKR Marketing Department

OKR Content Marketing

Objectives	Key Results
Mengembangkan Strategi Blog Perusahaan	Publikasi 60 postingan blog di akhir Q2
	Melakukan wawancara kepada 10 orang pakar industri
	Memperoleh 6000 <i>subscribers</i> di blog.

Contoh OKR Marketing Department

OKR Public Relation

Objectives	Key Results
Meningkatkan Brand Awareness Perusahaan	Mengadakan 35 <i>media calls/meeting</i> hingga akhir Q3.
	Melakukan 25 <i>meeting/calls</i> dengan <i>influencer</i> yang ahli di bidangnya.
	Mendapatkan satu tempat untuk menyelenggarakan konferensi tahunan industri.

Contoh OKR Marketing Department

OKR Community Manager

Objectives	Key Results
Menciptakan komunitas pelanggan baru yang menyenangkan	Membuat satu strategi pengembangan komunitas pelanggan baru berdasarkan <i>best practices</i> .
	Membuat satu akun sosial media khusus komunitas pelanggan baru di setiap channel.
	Mendapatkan 5000 <i>followers</i> untuk sosial media komunitas pelanggan baru.

Contoh OKR Marketing Department

OKR Product Marketing

Objectives	Key Results
Meluncurkan produk baru sekelas dunia dengan sukses.	Unggah semua produk baru di website
	Mengadakan 3 aktivitas <i>pre-launch product</i> .
	Mengadakan 1 aktivitas peluncuran produk dengan mendapatkan 10 <i>media coverage</i> .

Contoh OKR Marketing Department

OKR Partner Marketing

Objectives	Key Results
Menciptakan Komunitas yang Menyenangkan dan Bagus Untuk Reseller dan Partner	Mengadakan satu coaching untuk reseller dan partner terbaik setiap tahunnya.
	Mengadakan 4 webinar edukasi untuk para partner setiap bulannya.
	Mengadakan satu family gathering bersama para reseller dan partner di akhir tahun.

Contoh OKR Marketing Department

OKR Inbound Marketing

Objectives	Key Results
Membawa Inbound Marketing Leads baru ke website.	Meningkatkan pengunjung bulanan website menjadi 200.000 pengunjung setiap bulannya.
	Meningkatkan Domain Rating (DR) dari 30 menjadi 45
	Menurunkan tingkat bounce rate dari 79% menjadi 40%.
Meningkatkan Otoritas Domain Website	Meningkatkan <i>internal link</i> dari 2 <i>link</i> menjadi 4 <i>link/blog</i>
	Membuat 45 link berkualitas tinggi
	Melakukan 15% <i>disavow</i> pada link yang tidak berkualitas per bulan

Contoh OKR Marketing Department

OKR PPC Marketing

Objectives	Key Results
Meningkatkan tingkat efektivitas dari <i>paid acquisition</i> .	Menurunkan biaya <i>leads</i> dari \$6 menjadi \$4
	Menguji 15 kampanye PPC baru dan mengukur dampaknya.
	Meningkatkan <i>conversion rate</i> dari kampanye PPC dari 2% menjadi 7%.

Contoh OKR Marketing Department

OKR SEO Marketing

Objectives	Key Results
Meningkatkan <i>engagement</i> website perusahaan.	Mengurangi <i>bounce rate</i> dari 78% menjadi 45%
	Meningkatkan waktu rata-rata orang menghabiskan waktu di website dari 3 menjadi 7 menit.
	Meningkatkan jumlah <i>page view</i> dari 4 menjadi 8 per sesi.

Contoh OKR Marketing Department

OKR Social Media Marketing

Objectives	Key Results
Meningkatkan <i>social media audience</i>	Meningkatkan <i>subscriber</i> YouTube dari 1000 menjadi 10.000 <i>subscribers</i> .
	Meningkatkan page view di medium dari 300 menjadi 500 per bulan.
	Meningkatkan jumlah <i>viewer</i> bulanan di Quora dari 1000 menjadi 5000 per bulan.

Contoh OKR Marketing Department

OKR Brand Strategist

Objectives	Key Results
Membuat dan menetapkan <i>brand guidelines</i> .	Membuat satu pedoman merek yang mencakup penentuan posisi brand dan desain.
	Menerapkan 100% <i>brand guidelines</i> di setiap aset pemasaran.
	Membuat satu dokumentasi <i>brand guidelines</i> untuk mitra eksternal, afiliasi, dan pers.

Contoh OKR Marketing Department

OKR Graphic Designer

Objectives	Key Results
Membantu departemen <i>marketing & sales</i> dengan sentuhan desain yang memukau	Membuat 12 desain infografis dan slide presentasi
	Mendesain <i>landing page</i> untuk <i>marketing campaign</i> .
	Mendesain <i>layout</i> 3 <i>ebooks</i> , studi kasus, dan <i>white papers</i> .



Contoh OKR

OKR Sales Department

- ❖ OKR Sales Group
- ❖ OKR Sales Manager
- ❖ OKR Sales Development Reps Manager
- ❖ OKR Sales Enablement
- ❖ OKR Channel Partner Sales
- ❖ OKR Account Executive



Contoh OKR Sales Department

OKR Sales Group

Objectives	Key Results
Merekrut anggota tim kelas dunia untuk tim sales perusahaan	Merekrut 15 orang <i>Account Executive</i> sampai akhir bulan Maret
	Merekrut 7 orang <i>Sales Manager</i> sampai akhir bulan Januari
	Merekrut 25 orang <i>Sales Development Reps</i> hingga akhir bulan Februari



Contoh OKR Sales Department

OKR Sales Manager

Objectives	Key Results
Meningkatkan penjualan di daerah Jawa Tengah	Mengembangkan hubungan baik dengan 70 target baru.
	Melakukan orientasi kepada 15 <i>reseller</i> baru yang akan fokus di area Jawa Tengah
	Memberikan bonus kepada Account Executive yang mampu meraih 120% penjualan di area Jawa Tengah



Contoh OKR Sales Department



OKR Sales Development Reps Manager

Objectives	Key Results
Meningkatkan Penjualan Upsell dan Cross-Sell	Mempromosikan 5 SDRs ke peran Upsell Account Executive
	Meningkatkan penghasilan dari upsell dan cross sell hingga 40%
	Meningkatkan retensi pelanggan hingga 99%



Contoh OKR Sales Department

OKR Sales Enablement

Objectives	Key Results
Membuat penjualan perusahaan menjadi lebih sukses	Memastikan bahwa kita sudah menggunakan teknologi <i>sales</i> terbaru sekali setiap bulannya.
	Merevisi semua urutan email setiap minggu
	Melakukan <i>update</i> berdasarkan review dari proses <i>sales pipeline</i> terbaru setiap minggunya.



Contoh OKR Sales Department



OKR Channel Partner Sales

Objectives	Key Results
Meningkatkan penjualan melalui channel partner perusahaan.	Finalisasikan promosi channel sales baru sebanyak 20% di Q2
	Merekrut 40 channel partner di Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Jawa Barat



Contoh OKR Sales Department



OKR Account Executive

Objectives	Key Results
Menghasilkan ROI 100% dari gaji tahun ini	Menutup 90K ARR sampai akhir Q4
	Mengadakan sesi 1:1 bersama orang SDR dan memberikan satu buah nasehat setiap minggunya
	Membuat jadwal 4 jam lebih setiap minggunya untuk mencari calon pelanggan baru.

Contoh OKR

OKR Business Operation Department

- ❖ **OKR Business Operation Manager**
- ❖ **OKR Business Development**
- ❖ **OKR Business Analyst**

Contoh OKR Business Operation Department

OKR Business Operation Manager

Objectives	Key Results
Mempercepat pertumbuhan bisnis melalui strategi dan wawasan terbaru	Meluncurkan V1 dari platform data bisnis
	Mengurangi waktu untuk membuat presentasi dewan penasehat per quarter dari 6 hari menjadi 2 hari.
	Mengkonsolidasikan sumber untuk memvisualisasikan dan menggunakan wawasan bisnis dari 6 sumber menjadi 2 sumber.

Contoh OKR Business Operation Department

OKR Business Development

Objectives	Key Results
Memperkuat performa penjualan perusahaan	Meningkatkan <i>win rate</i> dari 25% menjadi 30%
	Meningkatkan tambahan pendapatan perusahaan hingga RP 1 Miliar untuk menumbuhkan bisnis.

Contoh OKR Business Operation Department

OKR

Objectives	Key Results
Meningkatkan proses untuk memelihara data dan laporan berkualitas tinggi sehingga bisnis dapat mengambil keputusan berbasis data.	Ketersedian data dan laporan untuk semua unit bisnis mencapai 99.9%
	Mengurangi tingkat keluhan <i>stakeholder</i> dari 6 orang menjadi 2 orang.
	Mengurangi waktu antara permintaan unit bisnis akan data dengan penyampaian data atau laporan menjadi dua hari



Contoh OKR

OKR Human Resource (HR) Department



Contoh OKR HR Department

OKR HR – Perekrutan

Objectives	Key Results
Merekrut orang-orang terbaik	Meningkatkan kualitas perekrutan dari 50% menjadi 90%
	Meningkatkan tingkat penilaian performa dari 3.7 menjadi 4.6



Contoh OKR HR Department

OKR HR – Onboarding (Orientasi Karyawan Baru)

Objectives	Key Results
Membuat <i>onboarding</i> yang mengesankan	Membuat detail program <i>onboarding</i> selama tiga bulan untuk karyawan baru.
	Memperoleh tingkat keikutsertaan training sebesar 100%
	Memperoleh tingkat kepuasan karyawan baru sebesar 90%



Contoh OKR HR Department

OKR HR – Training & Development

Objectives	Key Results
Membuat program training yang memberikan dampak	Memperoleh tingkat penyelesaian training sebesar 100%
	Meningkatkan performa karyawan pasca training sebesar 40%
	Mengurangi tingkat <i>turn over</i> karyawan lama dari 45% menjadi 15%



Contoh OKR HR Department

OKR HR – Employee Relations

Objectives	Key Results
Membuat budaya perusahaan yang mengagumkan	Mengurangi jumlah keluhan internal dari 10 orang menjadi 2 orang setiap bulannya
	Meningkatkan jumlah penerima penghargaan karyawan terbaik bulanan dari 20 orang menjadi 45 orang.
	Meningkatkan <i>employee net promotor score</i> (eNPS) dari 30% menjadi 75%



Contoh OKR HR Department

OKR HR – Employee Satisfaction

Objectives	Key Results
Mendorong kesejahteraan hidup karyawan yang lebih baik	Meningkatkan tingkat <i>pulse score</i> dari 3.6 menjadi 4.8
	Meningkatkan retensi karyawan dari 75% menjadi 85%
	Meningkatkan <i>employee net promotor score</i> (eNPS) dari 56% menjadi 86%



Contoh OKR HR Department

OKR HR – Kompensasi dan Manfaat untuk Karyawan

Objectives	Key Results
Merancang program manfaat untuk karyawan yang tak tertandingi.	Mempertahankan pendapatan manfaat sebesar 10%
	Menurunkan tingkat ketidakhadiran karyawan dari 15% menjadi 5%
	Meningkatkan ROI dari program manfaat untuk karyawan dari 100% menjadi 150%



Contoh OKR

OKR Finance Department



- ❖ OKR Accounting
- ❖ OKR Procurement



Contoh OKR Finance Department

OKR Accounting

Objectives	Key Results
Meningkatkan tingkat efisiensi operasional	Melakukan audit akuntansi eksternal maksimal pada akhir Q3
	Menyelesaikan tiga proses untuk pembayaran vendor
	Menyelesaikan satu pedoman kesepakatan baru dengan kepala penjualan

Contoh OKR Finance Department

OKR Procurement

Objectives	Key Results
Mengoptimasi waktu siklus pengadaan menjadi lebih efisien	Mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk membuat dan menyetujui permintaan pembelian dari 6 hari menjadi 3 hari.
	Mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk membuat pesanan pembelian dari 3 hari menjadi 1 hari.
	Meningkatkan tingkat PO dari 65% menjadi 85% pada Q4

Contoh OKR

OKR Information Technology (IT) Department

- ❖ **OKR Quality Assurance dan Tim Pengujian**
- ❖ **OKR IT Security**



Contoh OKR IT Department

OKR Quality Assurance dan Tim Pengujian

Objectives	Key Results
Meningkatkan prosedur pengujian perusahaan	Meningkatkan cakupan pengujian unit hingga 80% dari kode yang ada.
	Memperoleh tingkat kepuasan manajemen produk untuk tim pengujian sebesar 8.
Meningkatkan kualitas fitur untuk rilis produk terbaru	Mengidentifikasi 20 bug pada akhir Q3
	Memastikan tidak ada lebih dari 2 bug kritis yang dilaporkan pada akhir Q3
	Memiliki 0 regresi di akhir Q3



Contoh OKR IT Department



OKR Quality Assurance dan Tim Pengujian

Objectives	Key Results
Meningkatkan Efisiensi Proses QA	Tidak ada bug kritis yang dibuka seminggu sebelum tanggal rilis
	Kebocoran bug ke produksi untuk masalah kritis kurang dari 1%
	Kurang dari 4 bug yang dilaporkan oleh pengguna akhir untuk setiap rilis
Meningkatkan kualitas rilis	Mengurangi bug yang dilaporkan setelah rilis dari rata-rata 25 menjadi 10
	Meningkatkan cakupan pengujian kode dari 40% menjadi 65%
	Meningkatkan kontribusi anggota tim untuk pengujian dari 2 orang menjadi 4 orang untuk menguji produk sebelum rilis.



Contoh OKR IT Department

OKR IT Security

Objectives	Key Results
Meningkatkan proses pemulihan bencana data	Meningkatkan jumlah pusat data di wilayah Asia Tenggara dari 5 menjadi 7
	Mengurangi waktu pencadangan data dari 60 menit menjadi 30 menit
	Meningkatkan jumlah situs pemulihan bencana data dari 3 menjadi 7



Contoh OKR IT Department

OKR IT Security

Objectives	Key Results
Mengoptimalkan proses pengendalian dan pengelolaan sistem respons insiden keamanan	Meningkatkan frekuensi pelaporan oleh pusat respons insiden kritis dari 5 menjadi 10
	Meningkatkan jumlah sesi pelatihan untuk pengguna akhir tentang tindakan respons pelanggaran keamanan dari 0 menjadi 3 dalam satu kuartal.
	Mengurangi jumlah waktu henti layanan terkait keamanan dari 4 jam menjadi 2 jam



Contoh OKR IT Department


OKR IT Security

Objectives	Key Results
Mengembangkan kompetensi penting dan meningkatkan kesadaran tentang keamanan siber	Meningkatkan jumlah sesi pelatihan kesadaran keamanan siber dari 2 menjadi 6 per kuartal
	Menurunkan persentase email phishing yang dibuka oleh pengguna akhir dari 6% menjadi 1%
	Mengurangi jumlah upaya untuk mengakses halaman web yang tidak sah dari 20 menjadi 10 per karyawan



Contoh OKR

OKR Product Development



Contoh OKR Product Development

OKR Product Manager – Visi dan Strategi

Objectives	Key Results
Menjadi Produk Juara untuk Pelanggan	Melakukan wawancara setidaknya 50 orang dari 100 pelanggan teratas dan terbaik
	85% dapat memahami dan menyebutkan setidaknya 2 dari 5 persona dari pengguna kami
	Meningkatkan <i>net promotor score</i> (NPS) dari 50 menjadi 64
Setiap orang di perusahaan membagikan visi kami yang luar biasa	85% karyawan dapat menyebutkan dengan akurat pernyataan misi dan visi kami
	Mengurangi permintaan fitur vertikal dari 5 per bulan menjadi 1
	Meningkatkan eNPS dari 40 menjadi 80

Contoh OKR Product Development

OKR Product Manager – Visi dan Strategi

Objectives	Key Results
Menjadikan pengambilan keputusan bisnis dan produk berdasarkan data sebagai budaya baru	7 dari 10 cerita pengguna memiliki makan kesuksesan yang sudah didefinisikan dan akan dievaluasi setelah rilis
	Adopsi fitur baru minimal 65%
	5 dari 10 cerita pengguna memiliki proyeksi nilai bisnis yang menyertainya

Contoh OKR Product Development

OKR Product Manager – Ideasi, Penyelarasan, Validasi, Prioritas

Objectives	Key Results
Memusatkan proses ideasi pada <i>stakeholder</i>	5 dari 10 User Story yang telah diselesaikan berasal langsung dari pemangku kepentingan
	Meningkatkan tingkat konversi demo ke <i>sign up</i> dari 35% menjadi 65%
Membuat prioritas menjadi transparan dan selaras	<i>Stakeholder</i> menilai proses transparansi prioritas dengan skor 4.5 dari 5
	Keluhan terhadap prioritas hanya muncul paling banyak 3 dari 10 <i>sprint retrospective</i> .
	Adopsi fitur baru minimal 35%

Contoh OKR Product Development

OKR Product Manager – Pembuatan, Pengukuran, Pembelajaran

Objectives	Key Results
Beralih dari pengambilan keputusan berdasarkan asumsi menjadi sesuai dengan data untuk mengurangi kompleksitas	Setiap user success story memiliki metrik kesuksesan yang sudah didefinisikan sejak awal
	Tidak ada fitur baru dengan tingkat adaptasi kurang dari 40% yang tetap aktif pada akhir kuartal

Contoh OKR Product Development

OKR Product Manager – Peluncuran dan Pertumbuhan

Objectives	Key Results
Saat produk rilis pelanggan akan merasa terkesan	Meningkatkan NPS dari 45 menjadi 75
	Meningkatkan rata-rata adopsi fitur bulan pertama oleh pelanggan dari 35% menjadi 75%
	Mempertahankan percakapan pelanggan terhadap produk rata-rata pada 36 hari

Contoh OKR

OKR Project Management Department

- ❖ OKR Project Manager
- ❖ OKR Scrum Master

- ❖ OKR Project Management Officer
- ❖ OKR Supply Chain

Contoh OKR Product Development

OKR Project Manager

Objectives	Key Results
Meningkatkan Secara Signifikan Efisiensi melalui Budaya <i>Meeting</i>	Meningkatkan rapat pengambilan keputusan dari 30% menjadi 75%
	Mengganti <i>Morning Update</i> dengan <i>Morning Check In</i>
	85% <i>meeting</i> mempunyai pra agenda yang sudah disepakati

Contoh OKR Product Development

OKR Scrum Master

Objectives	Key Results
Menjalankan Rapat Tim Scrum dengan Efektif	Mempertahankan agar <i>daily scrum</i> 100% hanya berlangsung selama 10-15 menit
	Mendapatkan <i>feedback</i> 100% dari tim scrum selama Sprint Review
	Tingkat kehadiran anggota tim dalam mengikuti pertemuan <i>daily scrum</i> , sprint planning, dan retro adalah sebesar 85%

Contoh OKR Product Development

OKR Scrum Master

Objectives	Key Results
Meningkatkan Penyampaian Tujuan Sprint	Meningkatkan metrik prediktabilitas yakni rasio pekerjaan yang akan direncanakan dan yang sudah selesai
	Mengidentifikasi 5 area atau proses yang menyebabkan hambatan teknis
	Memastikan tidak ada tambahan pekerjaan baru saat Sprint berlangsung

Contoh OKR Product Development

OKR Project Management Officer

Objectives	Key Results
Meningkatkan kualitas kinerja PMO	Meningkatkan skor NPS dari 3.3 menjadi 4
	Meningkatkan jumlah proyek yang dikirim dari 3 menjadi 6
	Meningkatkan presentase pelaporan proyek yang menghasilkan nilai setiap bulannya dari 80% menjadi 85%
Menyelesaikan masalah tepat waktu	Mengurangi jumlah masalah yang belum terselesaikan dari 35 menjadi 20
	Mengurangi jumlah masalah per sumber daya dari 15 menjadi 0
	Mengurangi jumlah masalah pelanggan dari 20 menjadi 0

Contoh OKR Product Development

OKR Project Management Officer

Objectives	Key Results
Meningkatkan proses manajemen risiko proyek	Mengurangi jumlah risiko dengan dampak bencana dari 25% menjadi 5%
	Meningkatkan jumlah risiko proyek yang ditinjau dari 50% menjadi 100%
	Meningkatkan jumlah risiko proyek yang tertutup dari 75% menjadi 100%

Contoh OKR Product Development

OKR Supply Chain

Objectives	Key Results
Meningkatkan efisiensi fungsi pengiriman dan pengangkutan	Meningkatkan tingkat pesanan dari 94% menjadi 99,9%
	Meningkatkan tingkat akurasi tagihan pengiriman dari 95% menjadi 99.9%
	Mengurangi biaya pengiriman per unit dari Rp60.000 menjadi Rp35.000
Mengurangi kerugian materi	Menambahkan kamera yang ada di setiap sudut gudang penyimpanan dari tadinya 3 kamera menjadi 10 kamera
	Meningkatkan pelatihan penanganan material yang aman dari setahun sekali menjadi 5 kali setahun
	Mengurangi kerugian karena kontrol suhu yang buruk dari 3% menjadi 0%

Contoh OKR Product Development

OKR Supply Chain

Objectives	Key Results
Meningkatkan waktu pengiriman untuk pelanggan secara signifikan	Mengurangi jumlah waktu rata-rata untuk mengangkut barang dari gudang ke grosir dari 16 jam menjadi 10 jam sampai akhir Q3
	Meningkatkan tarif pengiriman tepat waktu dari 85% menjadi 96%
	Meningkatkan jumlah pesanan yang dilakukan untuk pengiriman 24 jam dari 15% menjadi 35%
Meningkatkan kepuasan pelanggan	Menurunkan tingkat keterlambatan pengiriman dari 15% menjadi 2%
	Mengurangi waktu untuk menyelesaikan pertanyaan pengiriman pelanggan online dari 150 menit menjadi 30 menit
	Mengurangi waktu respons panggilan balik pelanggan dari 6 jam menjadi 1 jam

Contoh OKR Product Development

OKR Supply Chain

Objectives	Key Results
Meningkatkan efisiensi manufaktur dan produksi	Tingkatkan tingkat pemanfaatan karyawan dari 93% menjadi 99%
	Mengurangi waktu penyiapan proses produksi dari 30 menit menjadi 20 menit
	Meningkatkan tingkat pemanfaatan kapasitas produksi dari 75% menjadi 85%



Contoh OKR

OKR Customer Service





Contoh OKR Customer Service

OKR Customer Service

Objectives	Key Results
Meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan di industri	Mengumpulkan umpan balik dari 150 pelanggan teratas dengan wawancara mendalam
	Melakukan 250 wawancara kepada pelanggan yang memutuskan berhenti menggunakan jasa
	Melebihi skor NPS lebih dari 8.5
Mengurangi waktu respons untuk menanggapi sebutan negatif di sosial media	Menanggapi pelanggan maksimal satu jam dari postingan sosial media
	Membuat postingan negatif awal dihapus oleh pelanggan
Membahagiakan Hati Pelanggan	Meningkatkan NPS dari 30 menjadi 42
	80% pelanggan lebih menyukai produk perusahaan dibanding pesaing



Contoh OKR

OKR Customer Success



Contoh OKR Customer Service

OKR Customer Service

Objectives	Key Results
Meningkatkan Adopsi Produk	100% akun yang sudah mengadopsi produk mendapatkan setidaknya 5 sentuhan personal secara langsung.
	Menulis pesan untuk melakukan keterlibatan kembali untuk 15 poin customer cycle
	Meningkatkan skor NPS di atas 75
Menjadi Proaktif terhadap Kesuksesan Pelanggan	100% akun memberikan ulasan produk
	Tingkat retensi bersih di atas 115%



Contoh OKR

OKR UI/UX Team





Contoh OKR Customer Service

OKR Customer Service

Objectives	Key Results
Melakukan penelitian, analisa, dan memahami apa yang sebenarnya pengguna butuhkan dan tidak butuhkan	Melakukan 40 pengujian kepada pengguna lama dan baru dengan pengujian berbasis website
	Mendapatkan NPS sebesar 9.5
Merancang produk sesuai kebutuhan klien	Melakukan design sprint pada Q1 agar produk yang dirancang 95% sesuai dengan kebutuhan pelanggan
	Meluncurkan versi beta produk pada Q3
Meningkatkan Kinerja Tim Desain	Melakukan pelatihan triwulanan untuk mengoptimalkan kinerja tim
	Menginstal satu perangkat lunak untuk mengurangi waktu desain

Tertarik untuk Menerapkan OKR di Organisasimu?

Dapatkan Free Online Call sekarang untuk mencari tahu kebutuhan organisasimu lebih dalam

WhatsApp

+62 838-7795-6564

Email

info@ekipa.co



Agile Consultancy

