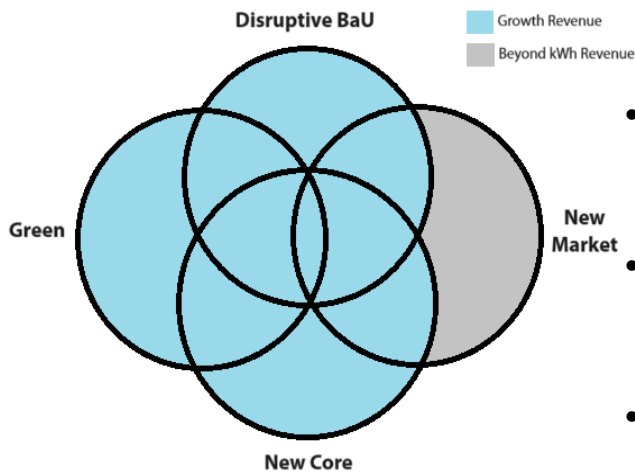


Terdapat empat kriteria untuk membedakan produk dan layanan mana saja yang dapat diklasifikasikan menjadi *beyond kWh revenue* dan *growth revenue*. Empat kriteria tersebut adalah sebagai berikut:



- *New Market*: Produk dan Layanan menggapai pasar baru untuk mendukung pendapatan inovatif.
- *Disruptive Business as Usual*: Produk dan Layanan dibuat agar tidak mengganggu bisnis kelistrikan yang sudah ada.
- *New Core*: Produk dan Layanan merupakan sebuah kompetensi yang baru (*digital as a core, energy management*).
- *Green*: Produk dan Layanan mendukung transisi energi untuk mencapai *Net Zero Emission*.

Apabila suatu produk dan layanan hanya memenuhi kriteria *new market*, maka pendapatan inovatif produk tersebut termasuk *beyond kWh revenue*. Ketika produk dan layanan memiliki kriteria bisnis selain *new market* dan kriteria *new market* ditambah dengan kriteria lainnya (*disruptive BaU*, *new core*, dan *green*) maka pendapatan produk tersebut termasuk *growth revenue*.

Setelah adanya pendefinisian pendapatan yang jelas, Perusahaan sedang mengembangkan tata kelola pengembangan produk dan layanan guna mencapai dan mengawal visi Perusahaan. Hal ini tentunya perlu kolaborasi dan sinergi antar divisi-divisi hingga subholding dan anak Perusahaan. Secara konseptual, tata kelola pengembangan produk dan layanan meliputi:

- Hierarki: pembuatan hierarki agar produk dan layanan dapat didefinisikan dengan tingkatan dan bahasa yang sama.
- Siklus: adanya siklus membuat implementasi ini dapat dieksekusi secara terstruktur.
- Ownership: kejelasan kepemilikan tugas dan tanggung jawab setiap divisi
- Pedoman: semua implementasi ini memiliki dasar yang kuat sehingga komitmen setiap pemegang tanggung jawab dapat dijaga untuk mencapai.

Adanya tata kelola ini merupakan salah satu langkah strategis PLN untuk memenuhi pilar moonshot terutama, *growth moonshot* dan menjawab tantangan ketahanan keuangan korporat.

