Nota Intern



Jakarta, 0 2 AUG 2017

No. : SUP/10.5/ 185/NI

Kepada : Kelompok Direct Sales (DSS)

Kelompok Telesales (TSS)

Kelompok Sales Company (SCO) Kelompok Sales Management (SMN) Kelompok Sales Planning (SPO)

Dari : Kelompok Business Support

Hal : Penyampaian Serah Terima Fungsi Pembuatan Kajian / Program Penjualan

& Channel Digital Kepada Unit Bisnis Divisi SLN

Lampiran : 1 (satu) berkas

Notin SPO No. SPO/P3/088A/NI tanggal 18 Juli 2017 tentang Pembahasan Organisasi SLN Notulen Meeting SLN – BNI Syariah tanggal 20 Juli 2017 tentang Review Penjualan iB Hasanah Card melalui Direct Sales

Menunjuk perihal nota intern tersebut di atas, dengan ini kami sampaikan hal-hal sbb :

1. Disposisi Pemimpin Divisi SLN pada Pengelolaan Sales Support

a. Notulen Meeting Pimpinan SLN, SUP, SPO dengan Divisi REN tentang Pembahasan & Diskusi Organisasi SLN dan KPI Individu – point 3 tentang Pengelolaan Sales Support, yaitu sbb :

 Berdasarkan fungsi yang terdapat dalam fupok dan struktur organisasi, bahwa fungsi Sales Support yang dimaksud adalah mendukung hal-hal yang bersifat fisik (spt. booth, dll), bukan membuat program penjualan dan/atau program motivasi sales/insentif.

 Pembuatan program penjualan seharusnya dilakukan oleh masing-masing unit bisnis sesuai dengan fungsinya, serta mengingat kebutuhan program yang akan dijalankan berada pada masing-masing unit.

Disposisi Pemimpin SLN: "Setuju" dan "thx, tolong di fu cfm disposisi saya".

b. Penegasan pada Notulen SMT Meeting Week 1 – Juli 2017 point 7b yaitu :

 Hasil diskusi dengan Divisi REN (unit organisasi), pembuatan program akan dikembalikan ke masing-masing unit sementara SUP hanya mensupport dalam hal tools dan teknis dilapangan pada saat event.

 Pengembalian fungsi pembuatan program di unit Bisnis masing-masing berlaku sejak dilakukan serah terima dari unit SUP ke masing-masing unit (DSS, TSS dan SCO).

2. Disposisi Pemimpin Divisi SLN pada Channel Digital

 Notulen Meeting Pimpinan SLN, SUP, SPO dgn Divisi REN tentang Pembahasan & Diskusi Organisasi SLN dan KPI Individu – point 5 tentang Channel Digital, yaitu sbb:

Divisi SLN berencana akan membuat fungsi yang mendukung penjualan melalui digital channel, untuk fungsi ini sesuai dengan arahan Pemimpin akan ditambahkan pada salah satu fungsi pengelola dibawah Kel. Telesales (TSS). Saat ini program penjualan melalui digital channel adalah program melalui Tokopedia.

Disposisi Pemimpin SLN : "Setuju (mintakan persetujuan DGM. 1)"

- b. Penegasan pada Notulen SMT Meeting Week 1 Juli 2017 point 7d yaitu :
 - Fungsi penjualan kartu melalui Digital Channel saat ini dilakukan oleh Unit SMN dibantu oleh SUP. Hasil diskusi dengan Divisi REN (Unit Organisasi) dan arahan GM SLN, akan dibentuk sub unit yang menjalankan fungsi penjualan melalui digital channel dan akan ditambahkan pada Unit Telesales.
 - Untuk itu aktifitas penjualan Tokopedia berikutnya (beserta inisiasi e-commerce Ilainnya yang telah dilakukan) akan diserahterimakan dari Unit SMN dan SUP kepada unit TSS dan berlaku sejak dilakukan serah terima.
- 3. Dalam kaitannya dengan point 1-2 di atas, maka dengan ini Unit SUP Sales Support per 1 Agustus 2017 menyerahterimakan hal-hal sbb :
 - a. Kajian terhadap program dan/atau pembuatan program penjualan / motivasi / insentif tidak lagi dilakukan di Unit Sales Support melainkan di Unit Bisnis masing-masing, termasuk program penjualan iB Hasanah Card.
 - b. Unit Sales Support tidak lagi menjadi bagian dari proses approval usulan promo pada program Monets, dikarenakan usulan promo merupakan suatu kajian dan strategi bisnis yang sepenuhnya menjadi kewenangan Unit Direct Sales (DSS). Proses perubahan ini akan disampaikan ke Unit SPO.
 - c. Dalam kaitannya terhadap proses penjualan Digital Channel, Unit SUP akan mensupport dari sisi proses administrasi PKS kerjasama dan penyediaan Sales Tools berupa aplikasi formulir tanda tangan basah. Sedangkan untuk proses inisiasi, strategi, program dan operasional harian aplikasi dan vendor akan dilakukan oleh Unit TSS.
 - d. Akan dilakukan Meeting Koordinasi antara SMN SUP dan TSS untuk smoothing proses serah terima program dan operasional kerjasama Digital Channel – Tokopedia, sekaligus update-update inisiasi mitra calon digital channel lainnya. Waktu dan lokasi meeting akan disampaikan pada kesempatan pertama.
 - e. Khusus untuk kerjasama dengan BNI Syariah, sesuai kesepakatan meeting terakhir akan dilakukan review / kajian dan diskusi secara berkala antara SLN (dhi. Unit DSS) dan BNI Syariah terhadap progress penjualan iB Hasanah Card melalui Direct Sales. Unit SUP hanya akan berfungsi dalam proses pengadministrasian kerjasama / pembuatan perpanjangan PKS berikutnya.
- 4. Adapun hal-hal lainnya seperti proses pembayaran invoice vendor / pembayaran program motivasi (yang telah divalidasi masing-masing unit Bisnis), pengadministrasian proses perpanjangan / pengadaan (setelah Ijin Prinsip, TOR dan HPS dibuat oleh unit Bisnis), penyediaan sales tools, proses mailing room dan pengangkatan blok dll. akan tetap berjalan seperti biasa pada unit SUP.
- Dengan nota intern penyampaian serah terima ini, maka efektif per 1 Agustus 2017 segala hal yang telah disampaikan pada uraian di atas tidak lagi menjadi fungsi dan tanggung jawab dari Unit SUP - Sales Support.

Demikian kami sampaikan nota intern serah terima ini, agar dapat dipedomani dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Kelompok Business Supporting

Firda Yosefa

Business Supporting Group Head

Nota Intern



Jakarta, 18 Juli 2017

Nomor

: SPO/P3/ 088A / M

Kepada

: Pemimpin Divisi

Dari

: Kelompok Sales Planning (SPO)

Perihal

: Penyampaian Notulen Pembahasan & Diskusi Organisasi SLN dan KPI

Individu

Lampiran

: 1 (satu) set

Menunjuk perihal pada pokok Nota Intern tersebut di atas, bersama ini kami sampaikan hal-hal, sebagai berikut:

- Dengan ini kami sampaikan hasil notulen rapat yang dilaksanakan antara Divisi SLN dan Divisi REN pada hari Selasa, 4 Juli 2017 bertempat di Divisi SLN Lt. 31 dengan pembahasan mengenai fungsi-fungsi pokok unit dalam organisasi SLN dan KPI Individu.
- 2. Adapun beberapa pokok bahasan pada rapat tersebut antara lain:
 - Pembahasan fungsi / pengelolaan Sales Support
 - Pemurnian fungsi kelompok Sales Management
 - Pembahasan fungsi penjualan produk Tapcash

Demikian kami sampaikan hasil notulen tersebut di atas, arahan dari Bapak Pemimpin kami nantikan. Atas perhatian Bapak Pemimpin kami ucapkan terima kasih.

Mr., Kelompok Sales Planning,

Sri Satryana. S AVP Sales Planning Group

CC: DGM1, DGM 3, Kel. SMN, Kel. SUP

ofthe fire du

Lembar Pendapat / Arahan / Disposisi				
Lodewyck Z. Pattihahuan Pemimpin Divisi SLN				
Pemimpin Divisi SLN				

Notulen Rapat

Hari/Tanggal

: Selasa, 4 Juli 2017

Waktu

: Pukul 10.00 sd. 12.00 WIB

Lokasi

: Ruang DGM 1 Gedung WEN Lantai 31

Agenda

: Pembahasan dan Diskusi Organisasi SLN dan KPI Individu

Peserta

GM Divisi SLN

DGM-1 dan DGM-3 Divisi SLN

Kelompok SPOKelompok SUPDivisi REN

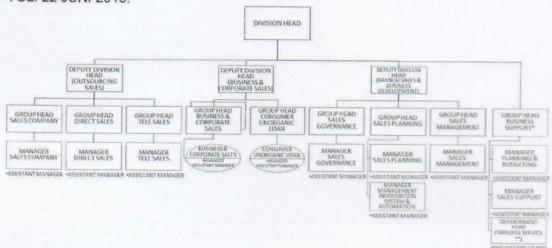
TUJUAN

2.

Membahas fungsi-fungsi pokok unit dalam Divisi SLN serta memurnikan fungsi yang berjalan saat ini, agar sesuai dengan fupok dan organisasi Divisi SLN, cf. SK DIR No.KP/246/R, tgl.22 Juni 2015 dan Memo Divisi REN No.REN/2/155/R, tgl.10 Maret 2016.

PEMBAHASAN

 SLN menyampaikan ulang struktur organisasi Divisi SLN Cfm. SK DIR NO. KP/246/R TGL. 22 JUNI 2015;



Dalam rapat diminta Divisi REN untuk memberikan tanggapan.

Dari hasil diskusi, REN menyampaikan kembali secara struktur organisasi, bahwa unit bisnis berada di *Deputy Division Head Outsourching Sales* dan *Business Corporate Sales*, sedangkan *Deputy Division Head Branch Sales* & *Business Development* adalah unit *Support*. Sehingga diharapkan dalam penyusunak KPI memperhatikan fungsi individu di bawah unit masing-masing.

Terdapat 2 (dua) kelompok dan atau pengelolaan yang menjadi pembahasan lebih lanjut yakni Pengeloaan Sales Support dan Kelompok Sales Management.

a. Pengelolaan Sales Support

Saat ini fungsi pengelolaan Sales Support lebih pada memberikan support kepada kelompok Direct Sales dan Telesales saja, dalam hal membuat program penjualan,

Notulen Rapat

program insentif/motivasi sales dan kegiatan penunjang lainnya dalam hal tools (halhal yang bersifat fisik).

Berdasarkan fungsi yang terdapat dalam fupok dan struktur organisasi :

Fungsi support yang dimaksud adalah mendukung hal-hal yang bersifat fisik (seperti: booth, dll), bukan membuat program penjualan dan/atau program motivasi sales/insentif. Pembuatan program penjualan seharusnya dilakukan oleh masing-masing unit bisnis sesuai dengan fungsinya, serta mengingat kebutuhan program yang akan dijalankan berada pada masing-masing unit.

 Pengelolaan penunjang penjualan seharusnya dilakukan untuk mendukung / men-support semua unit/kelompok yang ada di Divisi, mengingat keberadaan unit tersebut berada di bawah kelompok yang disupervisi langsung oleh Pemimpin

Divisi.

b. Kelompok Sales Management

Fungsi yang dijalankan dan usulan target pada KPI Individu Kelompok SMN menanggung target bisnis, sementara seharusnya secara organisasi Kelompok SMN merupakan kelompok dengan fungsi support.

Fungsi penjualan KK melalui channel staff yang saat ini berada di Klp. SMN, akan dikembalikan ke Klp.Direct Sales, mengingat kotak pengelola untuk channel staff

tidak ada di KIp.SMN namun masih berada di Kelompok Direct Sales.

Secara organisasi, jumlah posisi pengelola di Klp.SMN hanya ada 2 (dua) posisi, sementara dengan dikembalikannya fungsi pengelolaan penjualan KK melalui channel staff ke Klp.Direct Sales, jumlah posisi pengelola di Klp.SMN masih terdapat 3 (tiga) orang. Mengingat fungsi yang dijalankan oleh Klp.SMN cukup banyak, maka diusulkan agar dilakukan penambahan 1 (satu) posisi pengelola di Klp.SMN.

REN mengusulkan agar memurnikan fungsi sekaligus KPI Individu Kelompok SMN sesuai dengan dengan urjab dan fungsi pokok organisasi, sebagai unit dengan fungsi support, bukan bisnis. Untuk hal ini, jika KIp.SMN harus menanggung target bisnis, maka bobot pada KPI harus disesuaikan, dimana untuk binit dengan support yang harus menanggung fungsi Bisnis, KPI bisnis yang harus dimiliki tidak lebih dari 70%, jika KPI bisnis lebih dari 70% maka unit tersebut masuk dalam kategori unit bisnis.

Terkait penambahan posisi pengelola di Klp.SMN, REN menyampaikan tidak diperbolehkan lagi ada penambahan posisi baru. Namun penambahan posisi masih diperbolehkan jika diambil dari posisi pengelola yang ada di kelompok lain

dalam divisi yang sama.

Terkait dengan kebutuhan fungsi pengelola di Klp.SMN, maka terdapat wacana untuk memindahkan salah satu posisi pengelola dari Klp.SGV ke Klp.SMN. Untuk hal ini maka harus dilihat kembali load kerja di Klp.SGV jika terjadi pengurangan jumlah pengelola dan usulan ini akan dimintakan pendapat GM SLN.

 Fungsi penjualan produk baru Tapcash yang saat ini ada di Divisi SLN (sebagian target Tapcash ada di Div.SLN), maka perlu dimurnikan fungsi penjualan tersebut harus ditempatkan pada kelompok mana.

 Saat ini yang yang menjalankan fungsi penjualan Tapcash berada pada Kelompok SUP (Kelompok Sales Support), dengan jenis sales yang menjual adalah Direct Sales (dengan sistem borongan).

Notulen Rapat



pola less (7.75)

Ohn got of pit

Melon (erhadap akti (erhadap a Melihat Ikhtisar Jabatan Kelompok Direct Sales: Menyelia, mengelola dan bertanggung jawab terhadap aktivitas penjualan produk-produk konsumer melalui

Berpedoman pada Ikhtisar Jabatan Kelompok Direct Sales, maka fungsi penjualan Tapcash akan sejalan dengan fungsi yang berada pada pada Kelompok Direct Sales.

Divisi REN menyampaikan bahwa penjualan Tapcash seharusnya berada pada Divisi EBK, dimana fungsi Divisi EBK adalah monoline atau seluruh target dan fungsi-fungsi lainnya terkait produk Tapcash berada pada Divisi EBK (Fungsi Pokok Kelompok Bisnis Prepaid). Cf.Memo Divisi REN No.REN/2/227/R tanggal 17 Mei 2017, tentang struktur organisasi dan Fupok Divisi EBK.

Untuk hal tersebut, Divisi REN akan mencoba membicarakan kepada Divisi EBK terkait fungsi penjualan dan target penjualan Tapcash yang ada di Divisi SLN saat

Divisi SLN berencana akan membuat fungsi yang mendukung penjualan melalui Digital Channel, untuk fungsi ini sesuai arahan Pemimpin akan ditambahkan pada salah satu fungsi pengelola di bawah Klp.Telesales. Saat ini program penjualan melalui Digital

(mirke Jersel from Dom.1)

Notulen

Frendy Pradana Putra

Mengetahui,

Frito Marcevianto

--.000.--

a son (AP-

NOTULEN SENIOR MEETING Week I Juli 2017

Hari/Tanggal: Jumat, 7 Juli 2017
Waktu: 15.00-sa. - Selesai

Tempat : Ruang Meeting Kartu Kredit

Peserta

- Bpk.Rully - Bpk. Ambar - Ibu Ade - Bpk. Bambang

- Bpk. Yuki - Bpk. Bastian - Ibu Nana - Ibu Yuyun - Bpk. Frito - Ibu Savitri - Ibu Dewi - Ibu Reti

- Bpk. Ananta - Ibu Rofiqo - Ibu Firda

Notulen SMT 7 Juli 2017

1. Kartu Kredit

- a. DS: Gap pencapaian target per bulan untuk DS semakin bertambah, Tim DS sudah berkoordinasi dengan LNC terkait jumlah analis pemutus yang saat ini hanya terdapat 25 orang. Sudah dilakukan koordinasi untuk penambahan kuota analis agar bisa lebih meningkatkan jumlah proses dari data incoming yg sudah ada.
- b. Kualitas data approval rate di Makassar & Malang turun dari bulan Mei dan Juni terkait system dan kualitas approval rate. Hal tersebut akan dibedah oleh tim DS, agar memberikan solusi dan di follow up hingga ke level teknis.
- c. Data kartu duplikasi yang di recontest oleh DS akan di monitoring dan ditampilkan di SMT berikutnya.
- d. TiM BCS akan membukakan jalan untuk open table ke perusahaan perusahaan kelolaan.
- e. Realisasi terkait open table di Tang, City agar bisa dilaporkan di SMT minggu depan.
- f. Tim DS akan melakukan koordinasi dengan SKM JDM terkait open table tim DS. (Apr. Well-70)

2. Griya

Cabang Palembang

TIM BD: akan melakukan monitoring ketat terhadap potensi yang ada untuk dijadikan booking dengan target pencapaian Palembang minimal 3,5 M perbulan.

Cabang Muara Bungo

SCO: Potennsi Developer di Muara Bungo sangat minim, data debitur didominasi penawaran Top Up debitur existing. Jumlah developer minim dan calon debitur sebagian besar merupakan pengusaha namun tidak bisa diproses lebih lanjut (terbentur aturan)

atten top up a phe area

Pick and Man

Sille.

Cabang Pekanbaru

- SCO: tgl 13-15 akan ada pameran FLPP, target 25 aplikasi masuk sebesar 25M
- Tiap Jumat Tim BD dan SCO agar berkoordinasi dengan HCR dan kirim datar, minta komitmen kepada HCR
- Insight Cab Batam yang booking masih kosong, agar SCO dpt berikan angka pipeline di minggu depan.

Approve To Book BCS 3

- Contoh aplikasi yang batal dari nasabah di WMD, disebabkan biaya pembaruan IMB yang mahal dimana nasabah keberatan terkait hal tersebut, (an. Novita Siagian) dan ada pembelian yang batal karena diketahui oleh vistrinya.
 - Agar disampaikan solusi atas aplikasi yang sudah approve namun belum booking untuk minggu depan.

3. Fleksi

BCS 1 dan 2:

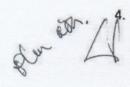
- a. Diharapkan agar lebih detail dalam monitoring terhadap hasil realisasi Fleksi
- b. Cabang Mayestik dan Melawai Raya data booking masih kosong, karena sales masih banyak yang cuti dan libur lebaran.
- c. Cabang Menteng, saat ini realisasi booking hanya 1 aplikasi senilai 120 juta.
- d. Cabang Melawai Raya, terdapat cancel by bank sebanyak 22 aplikasi per 4 Juli, agar dikoordinasikan dengan cabang terkait hal tersebut. Apabila alasannya masih bisa untuk dipertahankan, agar lebih care terkait data yang dicancel, apakah bisa diproses kembali untuk data-data tersebut.
- e. Cab Kendal (Pgs.BM): baru mendapat kewenangan Fleksi kurang lbh 1 bln. Di Kendal potensinya lebih banyak buruh pabrik. Permasalahan tidak ada AKS dan Sales, sedang dicari developer lokal untuk dilakukan PKS Developer
 - Cabang Salatiga: Potensi Payroll kecil, rata2 gaji 1,5 jt. Pinjaman pegawai Perhubungan di cab Salatiga saat ini semuanya NPL, disebabkan penundaan pembayaran gaji karena perubahan pembayaran dari sebelumnya pemerintah wilayah beralih ke pemerintahan pusat.
- g. Cabang Undip: PBA lebih fokus untuk perolehan dana dr pada fleksi. Solusi: dalam bulan ini ada local company berpayrol Bhayangkara Polri, yaitu travel umrah dr fasilitas fleksi.
- SMN: ada potensi dari PT.Tugu Beton, target aplikasi masuk sebesar 3,5 M
 h. Cabang Jakarta Kota: Komite perusahaan swasta untuk pemberian fleksi diduku WJK terkendala dengan adanya syarat laporan keuangan perusahaan. WJK dimana perusahaan keberatan menyerahkan lap keuangan. Agar dikoordinasikan dengan BM dan tim terkait untuk dikonfirmasi kembali terkait syarat tersebut.

Elorars (

the hopes of

Kolychen opp

1



Kasus Fraud SGV

Kasus fraud sales di Bandung sudah dikoordinasikan dengan tim CLN, selanjutnya akan dilakukan rapat koordinasi penyelesaian kasus tersebut di hari selasa, 10 Juli 2017.

Ser La Ser se s.

SUP

Terkait kasus sponsorship dengan KAI, akan tetapi tim penjualan Tapcash SLN tidak bisa buka booth untuk penjualan di terminal, karena alasan KAI, secara perusahaan sudah masuk KJJ (anak perusahaan KAI).

- a. Terkait target dan penyusunan KPI agar bisa segera disampaikan ke SPO. Agar SPO memastikan tidak ada duplikasi perhitungan pencapaian antar masing masing unit, contoh antara BCS dan SMN terkait pencapaian Lending.
- b. KPI seluruh unit akan didiskusikan dahulu hari Selasa (11-07-2017) dengan GM dan DGM sebelum di submit ke HCMS tanggal 14 Juli 2017.
- c. Untuk beberapa unit ya performance butuh konfirmasi dengan cabang, agar dipastikan setiap effort yang diberikan ada evidencenya.

7. Hasil Diskusi rencana Review Organisasi Internal SLN:

- a. Unit Sales Management (SMN)
 - · Unit SMN adalah unit support sales cabang, namun saat ini sebagian fungsinya memiliki target bisnis. Disampaikan oleh Div.REN, dalam organisasi Div.SLN, unit SMN tetap sebagai unit support. Terkait target bisnis yang dimiliki agar dilakukan penyesuaian pada KPI kelompoknya.
 - · Fungsi penjualan KK channel staff, akan dikembalikan dari SMN ke DS.
 - Jumlah pengelola di SMN sebelumnya 4 orang akan menjadi 3 orang, sementara kotak pengelola pada organisaai SLN untuk unit SMN hanya 2 orang, telah dimintakan kepada Div.REN untuk menambahkan 1 kotak pengelola untuk SMN, namun hal tersebut tidak mendapat ijin dari Div.REN.
 - Mengingat load kerja di SMN cukup tinggi, sementara kebutuhan pengelola di SMN adalah tetap, maka terdapat wacana untuk melakukan pemindahkan 1 kotak pengelola dari SGV ke SMN. Dengan tetap memperhatikan load kerja SGV jika dikurangi jumlah pengelolanya dari yang saat ini berjumlah 4 orang menjadi 3 orang.

b. Program Penjualan

Saat ini pembuatan usulan Program Penjualan untuk unit DS, TS dan SCO dilakukan di unit SUP dhi.sales support. Hasil diskusi dengan Divisi REN (unit Organisasi), pembuatan program akan dikembalikan kepada masing-2 unit, sementara SUP hanya mensupport dalam hal Tools dan Teknis di lapangan pada saat event. Pengembalian fungsi pembuatan program di unit bisnis

masing-2 berlaku sejak dilakukan serah terima dari unit SUP ke masing-2 unit (DS, TS dan SCO).

c. Tapcash

Hasil diskusi dengan Div.REN (unit Organisasi) dijelaskan bahwa fungsi penjualan Tapcash seharusnya berada di Div EBK (mono line). Namun saat ini Penjualan sebagian target Tapcash berada di Div.SLN (unit SUP). Untuk itu perlu dilakukan review fungsi tersebut di Div.SLN mengingat fungsinya berada di unit SUP. Arahan GM fungsi tersebut tetap berada di unit SUP, mengingat unit DS sudah heavy. Untuk itu perlu diberikan tambahan tenaga setingkat Analis ke unit SUP khusus menangani fungsi penjualan Tapcash.

d. Digital Channel:

- Fungsi penjualan kartu melalui Digital Channel saat ini dilakukan di unit SMN dan SUP. Hasil diskusi dengan Div.REN (unit organisasi) dan arahan GM SLN, di SLN akan dibentuk sub unit yang menjalankan fungsi penjualan melalui Digital Channel dan akan ditambahkan pada unit TS. Untuk itu aktivitas penjualan Tokopedia berikutnya akan diserahterimakan dari unit SMN dan SUP kepada unit TS, dan berlaku sejak dilakukan serah terima.
- Update Tokopedia:
 - ✓ PKS dengan Tokopedia sudah ditandatangani dan berlaku s/d Mei 2018 dan dilakukan review setiap 3 bulan
 - ✓ Benefit yang ditambahkan dari Tokopedia ada 4 : Promo di Web, email blast, mark bintang 5 dan enhance system.
 - ✓ Selanjutnya akan dilakukan pola kerjasama yang sama juga terhadap matahari.com dan zalora

Notulis,

Icha Ferry Mahendra

Mengetahui,

Sri Satryana S



Notulen Meeting

Hari / tanggal

: Kamis, 20 Juli 2017 - Pukul 10.00 s/d 11.30 WIB

Tempat

: Ruang Meeting 2 - lantai 31 Divisi SLN

Perihal

: Review Penjualan iB Hasanah Card melalui Divisi SLN dan Pembahasan

Tindak Lanjut Pendampingan Teknis BNI kepada BNIS di Tahun 2017

Peserta

: Terlampir

Hasil Meeting:

1. Review Penjualan iB Hasanah Card melalui Divisi SLN

- a. Proses kerjasama SLN BNIS dalam aktifitas pemasaran kartu kredit iB Hasanah Card melalui channel pemasaran Divisi SLN telah berjalan untuk tahun ke-3 dari 5 (lima) tahun rencana pendampingan kepada BNI Syariah.
- b. Beberapa hal yang menjadi perhatian dan bahan diskusi BNI Syariah terhadap proses akuisisi iB Hasanah Card melalui channel Divisi SLN adalah sbb:
 - Jumlah incoming aplikasi dan CIF dari iB Hasanah di tahun 2017 telah meningkat signifikan apabila dibandingkan dengan akuisisi tahun 2016, yaitu sbb:

Bulan	Jumlah Incoming	Jumlah Approval	% Approval Rate
Avrg tahun 2015	849	128	15%
Avrg tahun 2016	153	16	9%
Tahun 2017:			
Jan-17	78	15	19%
Feb-17	132	11	8%
Mar-17	1.222	158	13%
Apr-17	855	48	6%
Mei-17	1.307	133	10%
Jun-17	1.022	127	13%
Avrg 2017	769	82	11%

Dari data diatas dapat terlihat bahwa:

- ✓ Terjadi peningkatan performance tahun 2017 dibandingkan tahun 2016, meskipun masih lebih kecil dibandingkan tahun 2015
- ✓ Untuk Approval rate juga telah mengalami perbaikan di tahun 2017 dibandingkan tahun 2016
- mulai terdapat peningkatan aplikasi yang dikembalikan ke Sales dikarenakan tidak sesuai dengan kebijakan akuisisi yang diberikan BNI Syariah, antara lain:

PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk



- ✓ limit kartu kredit yang dilampirkan < Rp. 8 juta
- ✓ Segment Owner, limit kartu kredit yang dilampirkan < Rp. 30 juta
 </p>
- ✓ Area diluar area kerja BNI Syariah
- ✓ Berkas tidak sesuai / kurang, status aplikan tidak diperkenankan
- ✓ Perusahaan sudah tidak beroperasi saat aplikan dihubungi
- Kualitas aplikasi yang perlu ditingkatkan kembali agar approval rate bisa meningkat yang secara langsung berkontribusi terhadap peningkatan CIF
- c. Kendala yang dihadapi oleh Direct Sales Divisi SLN terhadap proses aplikasi iB Hasanah Card, antara lain :
 - definisi reason decline code yang belum terinfo ke Direct Sales, sehingga SLN tidak dapat melakukan review dan arahan untuk upaya perbaikan kualitas aplikasi dan menindaklanjuti aplikasi-aplikasi yang dapat direcontest kepada Sales Force
 - belum dapat dilakukannya proses aplikasi iB Hasanah di daerah, sehingga aplikasi yang dihasilkan ke daerah harus dikirim ke Jakarta sehingga diperlukan waktu yang lebih lama
 - segmentasi aplikasi iB Hasanah dengan penghasilan / limit lampiran kartu bank lain minimal Rp. 8 juta rupiah agak sulit didapatkan, terutama di area-area portofolio penghasil kartu biru BNI yaitu daerah-daerah dengan UMP yang kecil
 - belum terinfo program-program berjalan yang menjadi senjata untuk sales berjualan sehingga belum ada benefit lebih yang bisa ditawarkan kepada aplikan
- d. Kesepakatan yang diambil oleh Divisi SLN dan BNI Syariah dalam upaya meningkatkan akuisisi kartu iB Hasanah Card, antara lain :
 - BNI Syariah akan memberikan sharing informasi terkait reason declined code dan review report aplikasi setiap bulan sehingga dapat ditindaklanjuti peningkatan kualitas aplikasi nya
 - BNI Syariah akan menginformasikan program-program kartu iB Hasanah card termasuk program motivasi akuisisi iB Hasanah card untuk Direct Sales SLN (time line informasi akhir Juli 2017)
 - Kel. DSS SLN akan mengajak BNI Syariah untuk dapat hadir dan memberi arahan pada saat meeting akbar Agency DS terutama untuk yang di area Jakarta
 - SLN (Kel. DSS) dan BNI Syariah akan melakukan monthly meeting untuk melakukan evaluasi berkala terhadap proses akuisisi iB Hasanah card agar proses akuisisi berjalan lancar



- 2. Proses Pendampingan Teknis untuk Sales Governance
 - a. Dasar pendampingan teknis Sales Governance

berdasarkan memo SLN No. SLN/7.2/2844 tgl 9 Mei 2017 disampaikan bahwa untuk tahun 2017 Divisi SLN menambahkan 1 (satu) item dalam SLA Pendampingan Teknis kepada BNI Syariah yaitu :

Sales	a. Know your sales (registration)
Governance	b. Sampling application
	c. Investigasi Aplikasi

b. Ruang lingkup SLA Pendampingan Sales Governance

ruang lingkup SLA Pendampingan Sales Governance yaitu pengecekan terhadap proses dihasilkannya aplikasi iB Hasanah Card oleh Direct Sales Divisi SLN meliputi : know your sales (registrasi), sampling aplikasi dan investigasi aplikasi. Alur proses pengecekan ini dilakukan sama seperti proses eksisting pada aplikasi kartu kredit BNI konvensional, yaitu sebesar minimal 10%.

- c. Report hasil sampling aplikasi
 - Report dari proses pengecekan aplikasi ini akan dikirimkan kepada Unit Processing BNI Syariah dan dapat digunakan sebagai alternatif bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan, namun tidak berarti bahwa untuk keputusan approval aplikasi harus menunggu adanya report sampling tsb.
 - Proses sampling aplikasi tidak akan mengganggu proses aplikasi namun akan menjadi bahan review proses dikemudian hari baik untuk Divisi SLN maupun BNI Syariah. Proses sampling akan dilakukan pada saat aplikasi masih berada di mailing room Divisi SLN – Kel. Business Supporting
 - Perlu dilakukan meeting lanjutan antara Unit Processing BNI Syariah dengan Kel.
 Sales Governance terkait penyamaan persepsi pada proses pengecekan aplikasi ini, dengan deadline meeting di akhir Juli 2017. Meeting akan diinisiasi oleh BNI Syariah.
 - Time line untuk berjalannya proses sampling aplikasi ini adalah bulan Agustus 2017
- 3. Hal hal lainnya
 - a. Pengiriman Aplikasi dan Soft Copy Aplikasi

Pengiriman aplikasi iB Hasanah Card akan dilakukan rutin setiap hari saat ada aplikasi disertai dengan soft copy registernya



b. Pencantuman Source Code Divisi SLN pada Cardlink

Source code yang diberikan oleh BNI Syariah untuk channel Direct Sales SLN adalah 7 (tujuh) digit awal yaitu :

Digit ke- Kode 1 A		Keterangan		
		Kode untuk Direct Sales Divisi SLN		
2	0	Kode NTB / Xsell, iB Hasanah dianggap sebagai NTB semua, Sehingga ditulis angka "0"		
3	X ₁	Kode Agency Direct Sales SLN		
4	X ₂	Rode Agency Direct Sales Stiv		
5	Y ₁			
6	Y ₂	Kode Sales masing-masing Direct Sales SLN		
7	Y ₃			

Saat ini penulisan di Cardlink yang sesuai dengan kesepakatan aturan Source code hanya pada digit ke-1 = A , sementara 6 (enam) digit lainnya tidak tercantum, hal tsb. menyulitkan pada saat melakukan review harian berdasarkan report performance.

Untuk itu agar keseluruhan (ketujuh) digit source code yang telah disepakati tsb. dapat dicantumkan dalam sistem Cardlink (di FCOS) nya

Demikian Notulen Meeting Review Penjualan iB Hasanah Card melalui Divisi SLN dan Pembahasan Tindak Lanjut Pendampingan Teknis BNI kepada BNIS di Tahun 2017

Notulis,

Sri Mulyaningsih

MGR Sales Support

Mengetahui:

Firda Yosefa

AVP Business Supporting

DAFTAR HADIR

Hari / Tgl

: Kamis, 20 Juli 2017

Lokasi

: Ruang Meeting 2 - Lantai 31 Divisi Penjualan Konsumer

Waktu

: 09.00 WIB s/d Selesai

Agenda

Review Penjualan iB Hasanah Card melalui Divisi SLN & Pembahasan Tindak Lanjut Pendampingan Teknis BNI kepada BNIS di Tahun 2017

No.	Nama	Unit Kerja	No Telepon & Email	Paraf
1	Spi mulyaningsh.	sw-sup	081288552990 sri. mulyaningsi h@bni	t.
2	Fatah Junaid	Brilay- SPD	fatahjunakli eg	rain.
3	Bankang Panunghas	Bully - CFD	0812 8554 9556 bombay paryline o bryans	A
4	Ahmad Favzı	BMsy - CFD	formal, metamorph egn	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
5	Firazonia m	2ru-20v	og 11 30508 11 firazonia meivitasari @ bni co. 14	4.
6	Andrija	em. 02	23370 abertandrijono Dabiad	Don-
7	Mpi Harpwir	ew-560	03111 6867 87 Indi: haerudi ehne ez 76	k
8	Ade sm	8W-86V	087788 1910 88 Ade, Maryani & 811 Co.	2
9	Reuson	Sra - 855	082125967012	9
10	Kumak Deus	SEN-SGV	081314989840	X