

Nota Intern



Jakarta, 09 AUG 2017

No. : SUP/10.5/142/NI
Kepada : Kelompok Sales Planning (SPO)
Dari : Kelompok Business Support
Hal : Permintaan Perubahan Alur Persetujuan Usulan Promo Channel Direct Sales
Lampiran : 1 (satu) berkas

Notin SUP No. SUP/10.5/185/NI tanggal 02 Agustus 2017 tentang Penyampaian Serah Terima Fungsi Pembuatan Kajian / Program Penjualan & Channel Digital

Notin SPO No. SPO/P3/088A/NI tanggal 18 Juli 2017 tentang Pembahasan Organisasi SLN

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

1. Berdasarkan Notin SUP No. SUP/10.5/185/NI tanggal 02 Agustus 2017 telah dilakukan serah terima fungsi pembuatan kajian / program penjualan & channel digital dengan beberapa bentuk aplikasinya antara lain :
 - 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.
2. Alur proses eksisting untuk persetujuan usulan promo channel Direct Sales adalah sbb :

No.	Nominal Usulan Promo	Alur Proses Persetujuan	Keterangan
1	< Rp. 2.000.000,-	Agency → RSM → RSH	Persetujuan akhir pada RSH
2	≥ Rp. 2.000.000,-	Agency → RSM → RSH → SUP (SSP) → AVP DS	Persetujuan akhir pada AVP DS melalui SUP

f

3. Berkenaan dengan point 1-b di atas, maka kami sampaikan bahwa dengan adanya serah terima fungsi tersebut per tgl. 2 Agustus 2017 maka Unit SUP – Sales Support tidak lagi ikut dalam alur proses persetujuan usulan promo channel Direct Sales.
4. Untuk itu kami mohon bantuan Saudara pada kesempatan pertama untuk dapat melakukan perubahan alur proses persetujuan usulan promo dengan mekanisme sbb :

No.	Nominal Usulan Promo	Alur Proses Eksisting	Alur Proses Baru
1	< Rp. 2.000.000,-	Agency → RSM → RSH	Agency → RSM → RSH
2	≥ Rp. 2.000.000,-	Agency → RSM → RSH → SUP (SSP) → AVP DS	Agency → RSM → RSH → AVP DS

Perubahan dilakukan untuk usulan promo dengan nominal biaya **≥ Rp. 2.000.000,-** yang semula terdapat Unit SUP – Sales Support pada alur proses, menjadi kewenangan sepenuhnya Kelompok Direct Sales (DSS) dengan keputusan akhir tetap pada AVP Direct Sales.

Demikian kami sampaikan nota intern Permintaan Perubahan Alur Persetujuan Usulan Promo Channel Direct Sales ini, atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Kelompok Business Supporting



Kumala Dewi
Pgs Pemimpin kelompok

Cc : Kelompok Direct Sales