

Jakarta, 22 NOV 2016



No. : SLN/ 2 / 1371

Lamp. : 1 (satu) set

Kepada.

SEGENAP KANTOR WILAYAH

PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.

Hal : **Motivasi Program bagi Sales Outsourcing Griya**

Menunjuk perihal pada pokok surat di atas, dengan ini kami sampaikan hal-hal sebagai berikut:

1. Sebagai upaya meningkatkan performance Sales Outsourcing dalam rangka pencapaian *incoming* aplikasi BNI Griya dan *booking* BNI Griya maka kami mengadakan MP bagi Sales Outsourcing Sales Company.
2. Periode program dimaksud terhitung mulai 1 November s.d 31 Desember 2016, dengan persyaratan dan mekanisme sebagaimana terlampir dalam Juklak Motivasi Program (MP).
3. Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon bantuan Saudara untuk menginformasikan Motivasi Program dimaksud kepada segenap Sales Outsourcing yang berada di wilayah kelolaan masing-masing.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama Saudara kami mengucapkan terimakasih.

PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk
Divisi Penjualan Konsumer,



Cc: Divisi JAL

BNI Forum

Kelompok SPO Divisi SLN (untuk di upload di SCAT)

PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk
Divisi Consumer Sales Distribution
Wisma 46 Lantai 31, Jl. Jenderal Sudirman Kav. 1
Jakarta 10220, Indonesia
Tel +62 21 5729229, 5728504
Fax +62 21 5702816, 5729783
www.bni.co.id

Petunjuk Pelaksanaan
“Program Motivasi Wilayah dan Sales Outsourcing”
Periode November s/d Desember 2016”



PT BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) TBK
DIVISI PENJUALAN KONSUMER
NOVEMBER 2016

**PETUNJUK PELAKSANAAN
PROGRAM MOTIVASI WILAYAH DAN SALES OUTSOURCING
PERIODE NOVEMBER s/d DESEMBER 2016**

I. Latar Belakang & Tujuan

1. Upaya meningkatkan jumlah Sales Outsourcing yang memiliki performance $\geq 75\%$ yang diharapkan secara langsung berdampak pada peningkatan performance secara keseluruhan.
2. Meningkatkan pencapaian volume booking BNI Griya (dhi. kontribusi dari Sales Outsourcing) agar dapat mencapai target yang ditetapkan.

II. Definisi Program

Program Motivasi Wilayah dan Sales Outsourcing adalah program motivasi yang diberikan kepada Sales Outsourcing BNI Griya sesuai dengan ketentuan dan mekanisme program.

III. Ketentuan Program

1. Periode Program

Periode program terhitung 1 November s/d 31 Desember 2016.

2. Mekanisme Program

2.1. Program “Kebut *Incoming* Aplikasi BNI Griya 2016”

a. Periode MP di mulai 1 November 2016 s/d 31 Desember 2016

b. Mekanisme Program :

- Program motivasi diperuntukan bagi sales outsourcing BNI Griya yang mendapatkan *incoming* aplikasi BNI Griya sejumlah ≥ 3 aplikasi setiap bulannya
- Reward dihitung mulai dari aplikasi ke-3 dan seterusnya dengan ketentuan
 - Sudah terinput ke dalam system e-Lo (tercatat nomer aplikasi) sejak tanggal 1 November s.d 31 Desember 2016
 - Lolos SID (Tidak reject *BI Checking*)
- Besarnya reward aplikasi sebagai berikut:

Jumlah Incoming Aplikasi BNI Griya	Reward per Incoming Aplikasi BNI Griya
1 sd 2	Rp -
3 sd 10	Rp 15,000
11 sd 25	Rp 25,000
26 sd 40	Rp 35,000
> 40	Rp 45,000

- Pemberian reward dilakukan setiap bulan

2.2. Program “Kebut *Booking* Aplikasi BNI Griya 2016”

a. Periode MP di mulai 1 November 2016 s/d 31 Desember 2016

b. Mekanisme Program :

- Program motivasi diperuntukan bagi sales outsourcing BNI Griya yang mendapatkan aplikasi booking BNI Griya sejumlah ≥ 3 aplikasi setiap bulannya
- Reward dihitung mulai dari aplikasi ke-3 dan seterusnya, untuk aplikasi yang di-*booking* sejak 1 November s.d 31 Desember 2016 serta minimal booking per sales Rp. 900.000.000,- per bulan.

- Besarnya reward dibayarkan 0.5 % (permill) dari nominal booking mulai aplikasi ke-3 dan seterusnya, serta maksimum total reward per sales per bulan adalah 3 (tiga) kali Gaji Pokok sales
- Pemberian reward dilakukan setiap bulan

III. Lain – Lain

Apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan pada juklak ini maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya pada kesempatan pertama.

IV. Informasi

Untuk kepentingan pelaksanaan dan pelaporan program ini Saudara dapat berkoordinasi dengan staff Divisi SLN sebagai berikut :

1. Selvia Dharma Sukmana, ph : 0811-400-1946, email : selvia.sukmana@bni.co.id
 2. Suhenda, ph : 0812-1010-5330, email : suhenda@bni.co.id
 3. Danang Respati, ph : 0817-6384-079, email : danang.respati@bni.co.id
 4. Sarry Afte, ph : 0818-68-1946, email : sarry.afte@bni.co.id
-