

Jakarta, 25 JAN 2017



No : SLN/ 2 / 518  
Lamp : 1 (satu) set

Kepada  
**PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk**  
**Segenap Kantor Wilayah**


Hal : Motivasi Program (MP) Bagi Asisten Penjualan Outsourcing - Sales Company

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

1. Sebagai upaya meningkatkan performance Asisten Penjualan Outsourcing dalam rangka pencapaian *booking* BNI Griya tahun 2017, maka kami memberikan reward dalam bentuk Motivasi Program (MP).
2. Cfm. point 1 (satu) di atas, periode Motivasi Program (MP) dimaksud terhitung tanggal 1 Februari s.d 30 April 2017, dengan persyaratan dan mekanisme sebagaimana terlampir dalam Juklak Motivasi Program (MP).
3. Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon bantuan Saudara untuk meneruskan Motivasi Program (MP) dimaksud kepada segenap Asisten Penjualan Outsourcing yang berada di wilayah kelolaan masing-masing.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

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

  
**Yuki Edwinanto**  
**Wakil Pemimpin**

CC : - Divisi JAL  
- BNI Forum  
NM : Kelompok SPO (untuk di upload di SCAT)

## **Petunjuk Pelaksanaan**

### **“Program Motivasi BNI Griya bagi Sales Outsourcing Periode Februari s/d April 2017”**



**PT BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) TBK  
DIVISI PENJUALAN KONSUMER  
JANUARI 2017**

## PETUNJUK PELAKSANAAN

### PROGRAM MOTIVASI BNI GRIYA bagi SALES OUTSOURCING Periode Februari sd. April 2017

#### I. Latar Belakang & Tujuan

1. Upaya meningkatkan motivasi sales outsourcing dalam menghasilkan incoming BNI Griya dan diharapkan secara langsung berdampak pada peningkatan performance volume booking secara keseluruhan.
2. Meningkatkan loyalitas & turn over sales outsourcing di tengah perubahan pola penjualan di tahun 2017 dimana seluruh sales outsourcing dedicated melakukan penjualan BNI Griya.

#### II. Definisi Program

**Program Motivasi BNI Griya bagi Sales Outsourcing** adalah program motivasi yang diberikan kepada Sales Outsourcing dalam melakukan penjualan produk BNI Griya sesuai dengan ketentuan dan mekanisme program.

#### III. Ketentuan Program

##### 1. Periode Program

Periode program terhitung 1 Februari s/d 30 April 2017 ( periode 3 bulan ).

##### 2. Mekanisme Program Motivasi BNI Griya bagi Sales Outsourcing

- a. MP diberikan untuk :
  - Sales BNI Griya yang berstatus Outsourcing ( OS )
  - Sales Outsourcing yang menghasilkan aplikasi booking BNI Griya sejumlah  $\geq 7$  aplikasi booking setiap bulan
- b. Pemenang adalah :
  - Setiap Sales Outsourcing (OS) yang mencapai aplikasi booking BNI Griya sejumlah  $\geq 7$  aplikasi booking setiap bulannya
  - perhitungan MP dan pemberian reward dilakukan setiap bulan selama periode tersebut
  - Reward diberikan untuk aplikasi booking ke-7 dan seterusnya (aplikasi booking dibayar).
- c. Besaran Reward :
  - Aplikasi booking yang mendapatkan reward adalah aplikasi booking mulai ke-7 dan seterusnya
  - Tiering reward aplikasi booking adalah sbb :

Range Jumlah Aplikasi Booking	Reward per Aplikasi Booking * (Rp.)
0 Aplikasi	-
1 - 6 Aplikasi	-
7 - 9 Aplikasi	50.000
10 - 15 Aplikasi	75.000
$\geq 16$ Aplikasi	100.000

\*) Aplikasi booking yang dibayar adalah aplikasi booking yang ke-7 dst

#### **IV. Lain – Lain**

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

#### **V. 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 : [selvja.sukmana@bni.co.id](mailto:selvja.sukmana@bni.co.id)
2. Suhenda, ph : 0812-1010-5330, email : [suhenda@bni.co.id](mailto:suhenda@bni.co.id)
3. Danang Respati, ph : 0817-6384-079, email : [danang.respati@bni.co.id](mailto:danang.respati@bni.co.id)
4. Wenny Farida Azhar, ph : 0812-9374-164, email : [Wenny.azhar@bni.co.id](mailto:Wenny.azhar@bni.co.id)