

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



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

**PETUNJUK PELAKSANAAN
PROGRAM MOTIVASI WILAYAH DAN SALES OUTSOURCING
PERIODE SEPTEMBER SD. NOVEMBER 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 dan BKP (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 Wilayah, Sales Outsourcing BNI Griya dan BNI Fleksi sesuai dengan ketentuan dan mekanisme program.

III. Ketentuan Program

1. Periode Program

Periode program terhitung 1 September s/d 30 November 2016.

2. Mekanisme Program

2.1. Motivasi Program Wilayah

- 2.1.1. Wilayah yang dapat mempertahankan atau menaikkan jumlah Sales Outsourcing minimal sebesar jumlah Sales aktif per tanggal 19 September 2016 (cfm. lampiran 1) selama periode program
- 2.1.2. Wilayah yang memiliki jumlah sales outsourcing yang mendapatkan performance $\geq 75\%$ tertinggi, dengan minimal pemenuhan sales sebesar 75% dari kuota sales cfm. lampiran 1.
- 2.1.3. Syarat di atas harus terpenuhi setiap bulan selama periode MP yaitu bulan September s/d November 2016
- 2.1.4. Perhitungan MP dan pemberian reward 1x selama periode program (3 bulan)
- 2.1.5. Pemenang adalah :
 - a. Wilayah yang setiap bulan memiliki Sales Outsourcing minimal sama dengan jumlah Sales cfm. lampiran 1.
 - b. Wilayah yang memiliki jumlah sales outsourcing yang mendapatkan performance $\geq 75\%$ tertinggi, dengan minimal pemenuhan sales sebesar 75% dari kuota sales cfm. lampiran 1
 - c. Apabila ada pemenang dengan prosentase sales performance yang sama, maka pemenang ditentukan dari prosentase tertinggi pemenuhan sales nya
 - d. Apabila ada kesamaan prosentase pemenuhan sales, maka pemenang ditentukan dari jumlah aplikasi booking
 - e. Keputusan pemenang menjadi wewenang Divisi SLN
- 2.1.6. Besaran Reward :
 - a. Pemenang 1 = Rp. 25.000.000,-
 - b. Pemenang 2 = Rp. 15.000.000,-
 - c. Pemenang 3 = Rp. 10.000.000,-

2.1.7. Reward MP dapat digunakan Wilayah untuk melakukan motivasi program / outbound atau program sejenis lainnya dengan Sales Outsourcing sehingga dapat lebih memotivasi dan menjaga loyalitas Sales dimaksud.

2.2. Motivasi Program Sales Outsourcing BNI Griya

2.2.1. MP diberikan untuk :

- a. Sales BNI Griya yang berstatus Outsourcing (OS)
- b. Sales Outsourcing yang menghasilkan aplikasi booking BNI Griya sejumlah ≥ 7 aplikasi booking setiap bulan

2.2.2. Pemenang adalah :

- a. Setiap Sales Outsourcing (OS) yang mencapai aplikasi booking BNI Griya sejumlah ≥ 7 aplikasi booking setiap bulannya
- b. perhitungan MP dan pemberian reward dilakukan setiap bulan
- c. Reward diberikan untuk aplikasi ke-7 dan seterusnya

2.2.3. Besaran Reward :

- a. Aplikasi booking yang mendapatkan reward adalah aplikasi booking mulai ke-7 dan seterusnya
- b. Rp. 70.000,- / aplikasi booking yang ke-7 dst yang diboeking setiap bulan

2.3. Motivasi Program Sales Outsourcing BNI Fleksi

2.3.1. MP diberikan untuk :

- a. Sales BNI Fleksi yang berstatus Outsourcing (OS)
- b. Sales yang menghasilkan aplikasi booking BKP sejumlah ≥ 7 aplikasi booking setiap bulan

2.3.2. Pemenang adalah :

- a. Setiap Sales Outsourcing (OS) yang mencapai aplikasi booking BKP sejumlah ≥ 7 aplikasi booking setiap bulannya
- b. Perhitungan MP dan pemberian reward dilakukan setiap bulan
- c. Reward diberikan untuk aplikasi ke-7 dan seterusnya

2.3.3. Besaran Reward :

- a. Aplikasi booking yang mendapatkan reward adalah aplikasi booking mulai ke-7 dan seterusnya
- b. Rp. 70.000,- / aplikasi booking yang ke-7 dst yang diboeking 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 Anggreny Afte, ph : 0818-68-1946, email : sarry.afte@bni.co.id
-

Lampiran 1

Data Jumlah Sales Outsourcing Aktif per 19 September 2016

No	Kantor Wilayah	Kuota	Pemenuhan	%
1	MEDAN	55	40	73%
2	PADANG	44	42	95%
3	PALEMBANG	73	63	86%
4	BANDUNG	97	61	63%
5	SEMARANG	41	37	90%
6	SURABAYA	42	28	67%
7	MAKASSAR	73	74	101%
8	DENPASAR	72	45	63%
9	BANJARMASIN	66	54	82%
10	JAKARTA SENAYAN	55	47	85%
11	MANADO	33	40	121%
12	JAKARTA KOTA	54	49	91%
14	JAKARTA BSD	70	69	99%
15	JAKARTA KEMAYORAN	60	54	90%
16	PAPUA	30	27	90%
17	YOGYAKARTA	47	43	91%
18	MALANG	38	23	61%
TOTAL		950	796	84%