











## STRATEGY

## REBOUND, REBOOT, REBORN

RAPAT KERJA NASIONAL PT PESONNA OPTIMA JASA **TAHUN 2022** 

www.optimajasa.co.id

www.tip-o.com

www.sharepa.id







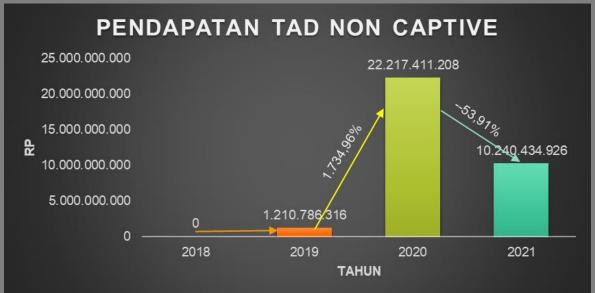




The Palace Hotel, Cipanas 28 s/d 30 Maret 2022







# PENDAPATAN TENAGA ALIH DAYA

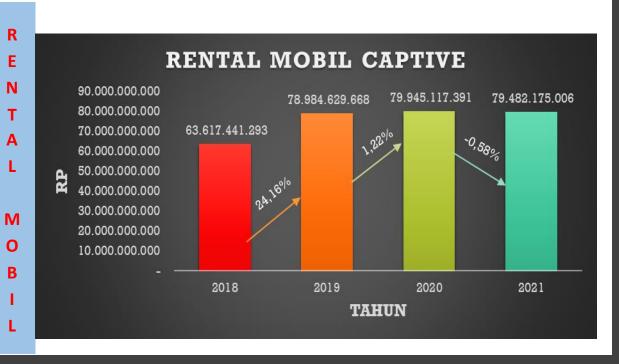


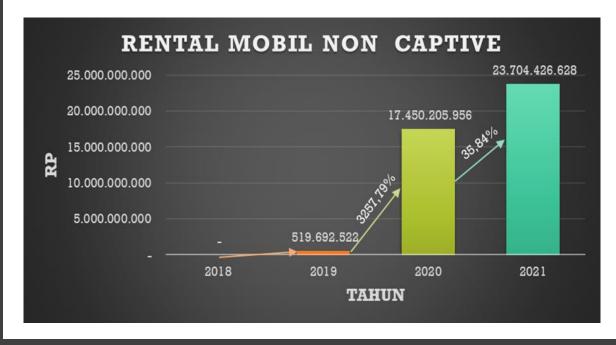


SALES FORCE, TELE CENTER, OPERATOR TEL, PERLENGKAPAN OUTSORCING

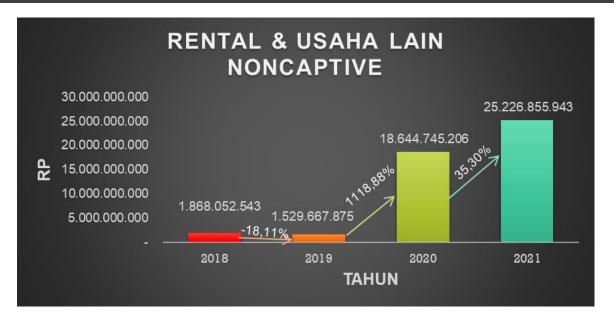
#### PENDAPATAN TOTAL LINI BISNIS OJP

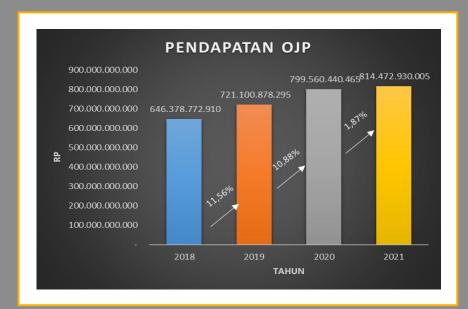


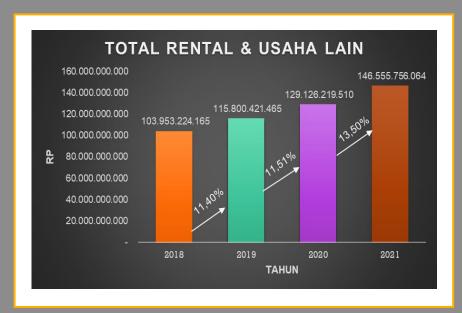












### PERTUMBUHAN PENDAPATAN TAHUN 2018 - 2021



## PERTUMBUHAN PENDAPATAN CAPTIVE & NON CAPTIVE TAHUN 2018 - 2021

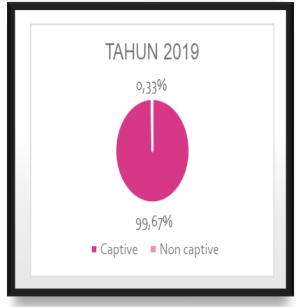




#### **KOMPOSISI PENDAPATAN CAPTIVE VS NON CAPTIVE**









ROA		NPM	
2020	2021	2020	2021
12,21%	10,36%	6,11%	5,12%

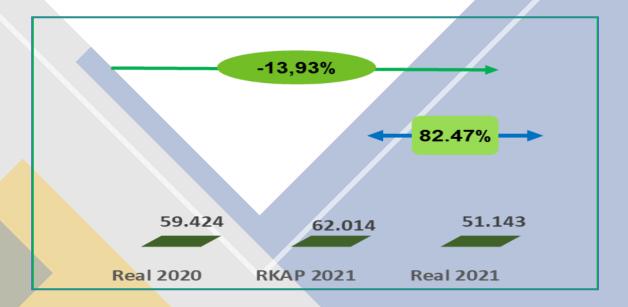
MR		MC	
2020	2021	2020	2021
14,04%	2,94%	14,79%	4,08%

PRO PEGAWAI		GPM	
2020	2021	2020	2021
410	334	11,83%	10,29%

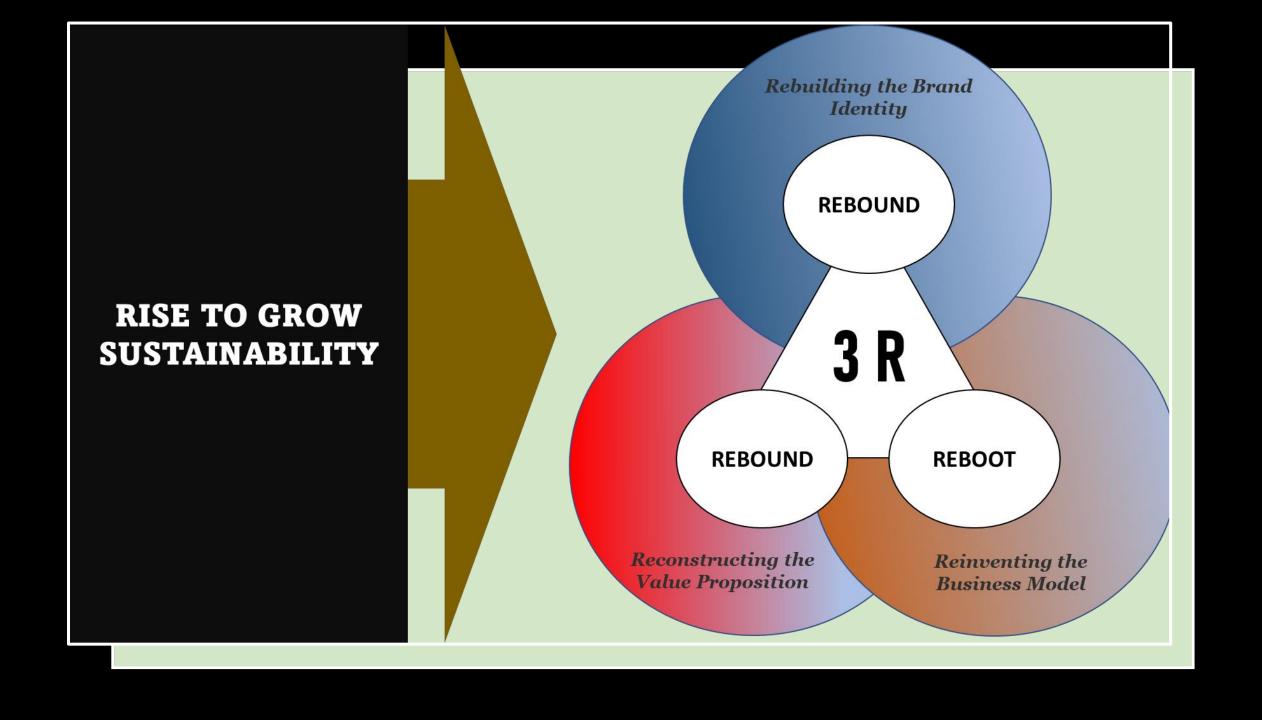
C SATISFACTION		KPI	
2020	2021	2020	2021
4,25	4,35	104,90	90,62

PROFIT	
2020	2021
59,424	51,14

### **RASIO KEUANGAN**





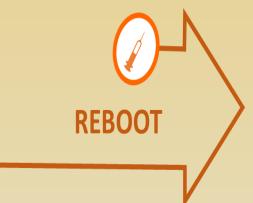




Strategi untuk membangun kembali identitas baru.

Ketika *value proposition* dan *business model* berubah, maka *brand DNA* akan berubah dan otomatis *brand identity* juga harus berubah.

Untuk membangun kembali brand dengan memperkenalkan dan memperkuat identitas baru. Kata kuncinya adalah: "Rebuilding the Brand Identity."



Strategi *creative distruction* dalam rangka menemukan kembali model bisnis yang *fit* dengan kondisi saat ini.

Kata kuncinya adalah: "Reinventing the Business Model."

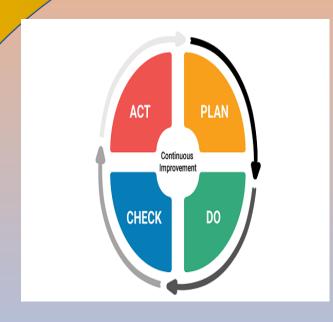
Menciptakan Kembali bisnis model, dari sisi pengelolan berbasis digital / IT, pemasaran, cost structure, pengawasan.



Strategi *bottoming-up* yaitu bangkit kembali setelah kegagalan dalam mengikuti project-project, berpaloingnya konsumen, belum maksimalnya fungsi-fungsi marketing, serta karena adanya *social distancing* dan keharusan *stay* @ *home*.

Apa yang harus dilakukan untuk menjalankan strategi *ReBound*? Kuncinya adalah merombak dan merekonstruksi kembali *value proposition* yang ditawarkan ke konsumenKata kuncinya adalah: *"Reconstructing the Value Proposition."* 

## METODE PEMECAHAN MASALAH DAN PERBAIKAN BERKELANJUTAN



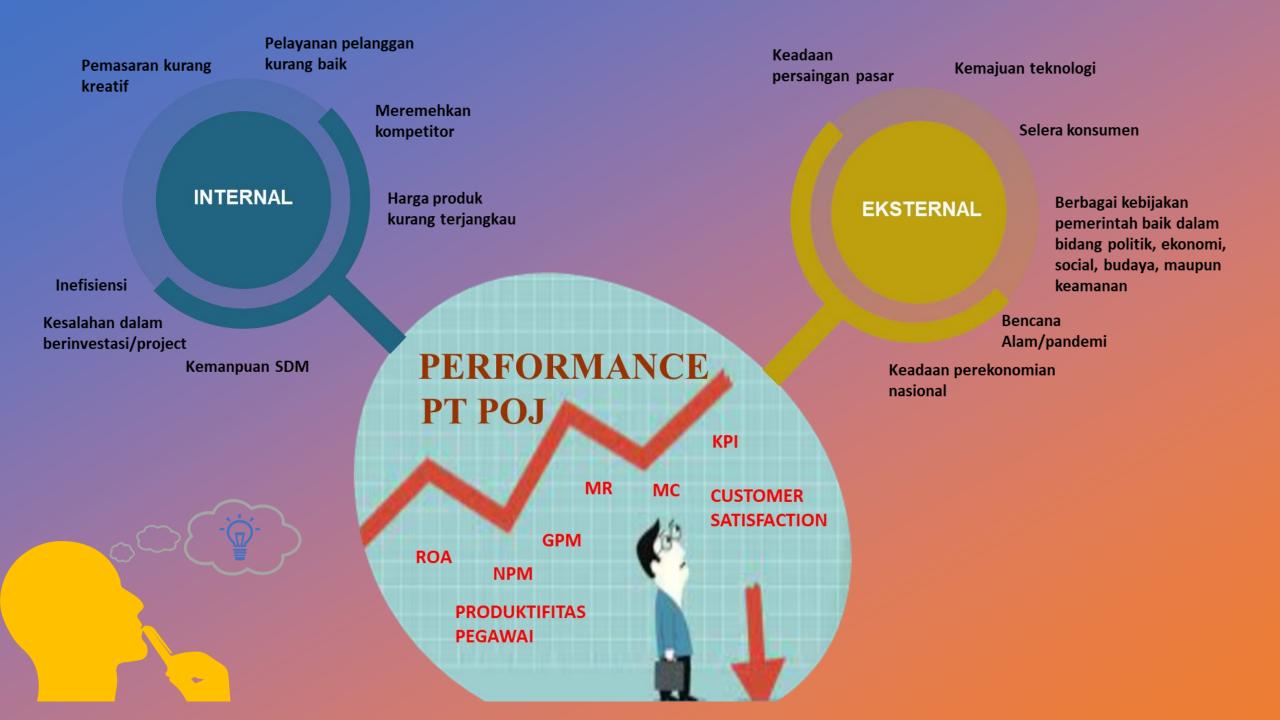
*Plan* adalah tahap perencanaan yang dimulai dengan mengetahui masalah menggunakan teknik 5W, yaitu *what* (apa), *who* (siapa), *when* (kapan), *where* (di mana), dan *why* (mengapa) dengan teknik *root cause analysis*.

**Do** mulai menjalankan hal-hal yang telah direncanakan, meliputi pengujian skala kecil untuk mengukur hasil dari solusi yang sudah dirancang pada tahap pertama.

menentukan mana solusi yang paling baik dan apakah hal tersebut dapat memberikan hasil sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

*Check* merupakan fase yang paling penting untuk memperbaiki rencana, kesalahan terulang, dan menjalankan semuanya dengan sukses.

Act semua aspek telah diperbaiki berdasarkan evaluasi dari fase Do dan Check yang mengidentifikasi masalah dalam implementasi rencana. Akan menjadi model bisnis baru.



# **JREBORN**

1. Melakukan evaluasi terhadap cost structure.

2. Perluasan klien berbasis on-line.

3. Peningkatan pendapatan bisnis

4. Peningkatan efektivitas dan efisiensi berbasis aplikasi.



2. LPSE; EPROC; E-KATALOG

3. Mitra / Agen (sharing profit)

4. ATTANDECE AND REPORT APPS







Lakukan pekerjaan sepenuh hati