

I PRODUCT & SERVICE

1 Pemenuhan Klaim Tagihan Flexi 2 X 24 jam (SLG Flexi)

DEFINISI

Pemenuhan Klaim Tagihan Flexi adalah prosentase jumlah klaim pulsa untuk Produk Telkom Flexi yang dapat diselesaikan dalam waktu sesuai tolok ukur layanan.

CARA EVALUASI

1. Hitung jumlah klaim tagihan Flexi dalam satu bulan.
2. Hitung jumlah klaim tagihan Flexi dalam satu bulan yang dapat diselesaikan dalam waktu 2 x 24 jam.
3. Bandingkan jumlah klaim terpenuhi dengan jumlah seluruh klaim tagihan.
4. Membandingkan Realisasi dengan Target
5. Untuk realisasi triwulan dihitung dari rata-rata bulanan pada triwulan tersebut

SUMBER DATA

PSB : RDB, Makxi
Keluhan gangguan : RDB
Klaim pulsa / ticketing SLG : SISKKA, Laporan klaim pulsa DATEL

FORMULA

$$\text{Realisasi Bulanan} = \left(\frac{\text{Jml penyelesaian yg sesuai TU}}{\text{Jml Semua Klaim Tagihan}} \right) \times 100\%$$

$$\text{Prestasi} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan, Triwulanan

LEVEL PENGAMATAN

UTF, Bidang YANMAS, Kandatel

STANDARD SETTER

KM. YANMAS

PROGRAM OWNER

Bidang YANMAS

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

2 Implementasi Program GF2005

DEFINISI

Indikator yang menunjukkan tingkat keberhasilan pelaksanaan program "out of the box" dalam meningkatkan sales produk Wireless

CARA EVALUASI

Parameter yang diukur

- Jumlah Launching program GF-2005 yang dilaksanakan (flexi)
- Progress penyelesaian untuk setiap launching dalam setiap periode penilaian (triwulanan) : 0%, 25%, 50% dan 75%)

SUMBER DATA

FORMULA

- Bila target (m) > Realisasi (n)
Maka

$$\text{Pencapaian Index} = n + \sum_{d=1}^k Pd$$

dengan:

m = Jumlah target launching

n = Jumlah realisasi launching

k = m - n

Pd = Progress (%) untuk launching yang belum 100% selesai dalam skala 0%, 25%, 75% (jumlahnya sebanyak k buah)

- Bila target (m) = Realisasi (n)
Maka

$$\text{Pencapaian index (\%)} = 100\%$$

- Bila target (m) < Realisasi (n)
Maka

$$\text{Pencapaian Index (\%)} = m + (n-m)*Cd$$

Dengan :

m = jumlah target launching

n = jumlah realisasi launching

Cd = konstanta dalam hal ini 5%

Catatan :

- Mengacu calendar of event (CoE) GF-2005 level-1, perlu koordinasi dengan PO dan ASDIR terkait.
- Pengecekan 8-Internal Capability untuk produk yang akan diluncurkan perlu dilakukan koordinasi dengan PO dan ASDIR terkait mengacu CoE level-2

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

Bidang YANMAS
UTF, UMM, UTF

STANDARD SETTER

Corporate

PROGRAM OWNER

YANMAS

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

3. *Penambahan Gerai Telkom*

DEFINISI

Adalah penambahan Gerai Telkom yang berhasil dibangun pada bulan berjalan.

CARA EVALUASI

1. Hitung jumlah gerai.
2. Membandingkan Realisasi dengan Target

SUMBER DATA

Manual / logbook

FORMULA

Realisasi Bulanan = Penambahan jumlah gerai pada bulan ke-n

$$\text{Prestasi} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

DIVRE (Bidang Yanmas)

UTF

STANDARD SETTER

SM. YANMAS

PROGRAM OWNER

Bidang YANMAS

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

4. *Penambahan Outlet Flexi*

DEFINISI

Adalah penambahan Outlet Flexi yang berhasil dibangun pada bulan berjalan.

CARA EVALUASI

1. Hitung jumlah gerai.
2. Membandingkan Realisasi dengan Target

SUMBER DATA

Manual / logbook

FORMULA

Realisasi Bulanan = Penambahan jumlah outlet Flexi pada bulan ke-n

$$\text{Prestasi} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

DIVRE (Bidang Yanmas)
UTF

STANDARD SETTER

SM. YANMAS

PROGRAM OWNER

Bidang YANMAS, UTF

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

5. *Occupancy BTS*

DEFINISI

Adalah tingkat utilitas dari BTS Flexi. Definisi ini digunakan untuk mengetahui efektifitas coverage dari BTS yang diinstall di tiap lokasi BTS.

CARA EVALUASI

1. Hitung jumlah kapasitas dari setiap BTS
2. Hitung jumlah pelanggan pada setiap BTS
3. Membandingkan antara jumlah pelanggan dengan kapasitas

SUMBER DATA

Data Alat Produksi Flexi, Laporan FWN

FORMULA

$$\text{Occupancy BTS} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{BTS}(i) / \text{jumlah pelanggan BTS}(i)}{n}$$

$$\text{Prestasi} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

UTF

STANDARD SETTER

SM UTF

PROGRAM OWNER

UTF

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

5 *Drop Call*

DEFINISI

Adalah berakhirnya call pelanggan yang disebabkan lemahnya sinyal Flexi yang diterima pelanggan.

CARA EVALUASI

1. Hitung jumlah Drop Call pada sentral flexi
2. Hitung jumlah seluruh Call pada sentral flexi
3. Membandingkan antara jumlah Drop Call terhadap seluruh call

SUMBER DATA

Statistik MSC Flexi

FORMULA

$$\text{Realisasi bulan ini} = \frac{\text{Drop Call bln ini}}{\text{Jumlah Call bln ini}} \times 100\%$$

$$\text{Prestasi} = \left[1 + \frac{(\text{Target} - \text{Realisasi})}{\text{Target}} \right] \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

DIVRE - UTF

STANDARD SETTER

SM UTF

PROGRAM OWNER

Bidang UTF

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

II. CUSTOMER FOCUS

1 *Customer Satisfaction Index*

DEFINISI

Adalah pencapaian angka indeks Kepuasan Pelanggan, yang diperoleh melalui Customer Satisfaction and Loyalty Survey (CSLS).

CARA EVALUASI

Membandingkan indeks hasil survey dengan target indeks yang telah ditetapkan.

SUMBER DATA

Hasil Customer Satisfaction and Loyalty Survey (CSLS) yang di publikasikan oleh Yanmas.

FORMULA

Realiasi Datel = CSI Non Corporate Customer Datel hasil CSLS (%)

Realisasi Divre = CSI Non Corporate Customer Overall Divre hasil CSLS (%)

$$\text{Prestasi} = \frac{\text{CSI Non Corporate Customer Datel hasil CSLS}}{\text{Target CSI Non Corporate Customer Datel}} \times 100\%$$
$$\text{Prestasi} = \frac{\text{CSI Non Corporate Customer Overall Divre hasil CSLS}}{\text{Target CSI Non Corporate Customer Overall Divre}} \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Tahunan

LEVEL PENGAMATAN

KANDATEL

STANDARD SETTER

SM Yanmas

PROGRAM OWNER

Bidang Yanmas, DATEL

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

2 *Customer Loyalty Index*

DEFINISI

Adalah pencapaian angka indeks Loyalty Pelanggan , yang diperoleh melalui Customer Satisfaction and Loyalty Survey (CSLS).

CARA EVALUASI

Membandingkan indeks hasil survey dengan target indeks yang telah ditetapkan.

SUMBER DATA

Hasil Customer Satisfaction and Loyalty Survey (CSLS) yang di publikasikan oleh Yanmas.

FORMULA

Realiasi Datel = CLI Non Corporate Customer Datel hasil CSLS (%)

Realisasi Divre = CLI Non Corporate Customer Overall Divre hasil CSLS (%)

Prestasi = $\frac{\text{CLI Non Corporate Customer Datel hasil CSLS}}{\text{Target CLI Non Corporate Customer Datel}} \times 100\%$

Prestasi = $\frac{\text{CLI Non Corporate Customer Overall Divre hasil CSLS}}{\text{Target CLI Non Corporate Customer Overall Divre}} \times 100\%$

PERIODE EVALUASI

Tahunan

LEVEL PENGAMATAN

KANDATEL

STANDARD SETTER

SM Yanmas

PROGRAM OWNER

Bidang Yanmas, DATEL

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

3 *Customer Relationship*

DEFINISI

Adalah pencapaian jumlah event untuk mensosialisasikan Produk TelkomFlexi kepada customer.

CARA EVALUASI

Membandingkan jumlah event yang dilaksanakan terhadap target yang telah ditetapkan.

SUMBER DATA

Log Book

FORMULA

$$\begin{aligned} \text{Realisasi} &= \text{Jumlah event terlaksana} \\ \text{Prestasi} &= \left[\frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \right] \times 100\% \end{aligned}$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

DIVRE (Bidang Yanmas)

KANDATEL

UBIS , UNIT PENGELOLA

STANDARD SETTER

SM Yanmas

PROGRAM OWNER

Bidang Yanmas

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

4 *Market Share Wireless*

DEFINISI

Adalah parameter yang digunakan untuk mengetahui perbandingan pasar yang diraih oleh produk wireless Telkom (TelkomFlexi) relatif terhadap call dari dan ke PSTN.

CARA EVALUASI

Menghitung jumlah durasi call pada arah incoming maupun outgoing antara PSTN dan operator-operator wireless lain

SUMBER DATA

Call Data Record

FORMULA

$$\text{Market Share} = \frac{\text{Durasi Call incoming \& outgoing PSTN Flexi}}{\sum_{n=1}^m \text{Durasi in \& out operator wireless}(n) \text{ vs PSTN}}$$
$$\text{Prestasi} = \left[\frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \right] \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

UTF

STANDARD SETTER

SM UTF

PROGRAM OWNER

UTF, YANMAS

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

6. *ICSI (Internal Customer Satisfaction Index)*

DEFINISI

Internal Customer Satisfaction Index adalah parameter yang menunjukkan tingkat kepuasan dari pelanggan internal. Pelanggan Internal adalah unit-unit / bidang yang secara langsung dilayani oleh bidang ini, yang masih dalam lingkup internal TELKOM DIVRE III.

CARA EVALUASI

Melalui Survey ICSI yang dilaksanakan oleh bidang Performansi

SUMBER DATA

Hasil Survey ICSI

FORMULA

Realisasi = Score Hasil Survey

$$\text{Prestasi} = \left[\frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \right] \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

Bidang & Unit

STANDARD SETTER

SM Performansi

PROGRAM OWNER

Bidang Performansi

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

III FINANCIAL & MARKET

1 *Operating Revenue (RKAP & GF 2005)*

DEFINISI

Operating Revenue (Nominal) UTF adalah pendapatan usaha Divisi Regional III yang berasal dari pendapatan TelkomFlexi (PSB/Mutasi, Abonemen, Lokal & SLJJ)

CARA EVALUASI

Melakukan pengecekan bahwa data SAP yang digunakan sebagai sumber informasi merupakan data yang diambil setelah closing (setelah tgl 7 tiap bulan).

SUMBER DATA

SAP setelah closing.

FORMULA

$$\text{Realisasi} = \sum_{i=1}^n \text{Pendapatan usaha sampai dengan bulan ke-}n$$

Realisasi Operating Revenue merupakan angka kumulatif pendapatan sampai dengan bulan ke-n

$$\text{Prestasi} = \left[\frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \right] \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

DIVRE

Bidang, Unit

KANDATEL

STANDARD SETTER

SM Keuangan

PROGRAM OWNER

Bidang, Unit , KANDATEL, KANCATEL

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

2 *BWMP & C3MR (Wireless)*

DEFINISI

BWMP (Batas Waktu Masa Pencairan Piutang) adalah indikator yang memperlihatkan kemampuan unit bisnis dalam mencairkan piutang usaha. C3MR (Cash Collection Current Month Ratio) adalah Rasio realisasi pencairan piutang jastel wireless pada bulan ke-n terhadap total tagihan jastel Wireless bulan ke-n.

CARA EVALUASI

1. Menghitung BWMP dari piutang usaha
2. Menghitung C3MR dengan membandingkan realiasi pencairan L13 bulan berjalan dengan L13 Bulan berjalan

SUMBER DATA

1. Saldo piutang Jastel menurut SAP Kandatel dan neraca Divisi
2. Pendapatan kredit menurut SAP Kandatel dan Pendapatan Kredit menurut SAP Divisi

FORMULA

a. BWMP (wireless)

BWMP = piutang usaha jastel < 90 hari / total piutang usaha jastel

b. C3MR (wireless)

C3MR = Pencairan L13 yang diterbitkan / total L13 yang diterbitkan

Realisasi = 50% x BWMP + 50% x C3MR

$$\text{Prestasi} = \left[\frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \right] \times 100\%$$

Pada Perhitungan Triwulanan, BWMP dan C3MR dihitung kumulatif dalam triwulan tersebut.

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

Kandatel All, UTF, UMM, Yanmas, UBPM

STANDARD SETTER

SM UBPM

PROGRAM OWNER

UBPM

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

3 *Net Additional LIS (Wireless)*

DEFINISI

Net additional Line In Service adalah jumlah penambahan sambungan Flexi berbayar bulan ke n dikurangi dengan cabutan bulan ke n.

CARA EVALUASI

Evaluasi terhadap Net additional LIS dilakukan secara bulanan pada setiap akhir bulan ke n dengan menghitung posisi LIS hasil pemasaran dan dikurangi Cabutan bulan ke n.

SUMBER DATA

RDB, MAKXI

FORMULA

Realisasi Net Add LIS Wireless = Jml LIS wireless bln ke n - Jml LIS wireless bln ke n - 1

$$\text{Prestasi} = \left(\frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \right) \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

DIVRE

STANDARD SETTER

KM Yanmas

PROGRAM OWNER

KANDATEL, Bidang Yanmas, UTF, UMM

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

IV HUMAN & RESOURCE

1 *ESI (Employee Satisfaction Index)*

DEFINISI

ESI adalah tingkat kepuasan pegawai berdasarkan hasil survey employee satisfaction yang diselenggarakan dan dipublikasikan oleh Kantor Perusahaan.

CARA EVALUASI

1. Pilih sample yang mewakili dari masing-masing unit kerja. Minimal sampling adalah 10% terhadap total pegawai yang ada di suatu unit kerja (Bidang, Datel, Unit)
2. Hitung jumlah pegawai yang merasa puas dan bandingkan dengan jumlah pegawai yang menjawab kuisioner.
3. (Cara evaluasi disesuaikan dgn JUKLAK pelaksanaan Survey dari Kantor Perusahaan)

SUMBER DATA

FORMULA

$$\begin{aligned} \text{Realisasi ESI} &= \text{Score ESI DIVRE / Bidang / Unit / DATEL yg dipublikasikan Corporate} \\ \text{Prestasi} &= \left[\frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \right] \times 100\% \end{aligned}$$

PERIODE EVALUASI

Tahunan

LEVEL PENGAMATAN

Divre (All)

KANDATEL

STANDARD SETTER

SM SDM

PROGRAM OWNER

Bidang SDM

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

V ORGANIZATION EFFECTIVENESS

1 Jumlah Temuan Audit ISO9004

DEFINISI

Jumlah temuan audit ISO 9004 adalah jumlah temuan yang ditemukan pada proses Audit Eksternal dan Audit Internal tahun n

CARA EVALUASI

Hitung Jumlah temuan sesuai Formula

Bandingkan jumlah realisasi temuan terhadap Targe

SUMBER DATA

Laporan Hasil Audit Eksternal

FORMULA

$$\begin{aligned} \text{Temuan Audit Int} &= 3 \times \text{Temuan Mayor Int} + 1 \times \text{Temuan Minor Int} + 0,5 \times \text{Temuan Observasi Int} \\ \text{Temuan Audit Eks} &= 3 \times \text{Temuan Mayor Eks} + 1 \times \text{Temuan Minor Eks} + 0,5 \times \text{Temuan Observasi Eks} \end{aligned}$$
$$\text{Realisasi} = 70\% \text{ Temuan Audit Eksternal} + 30\% \text{ Temuan Audit Internal}$$
$$\text{Prestasi} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Triwulanan

LEVEL PENGAMATAN

DIVRE (All)

DATEL (All)

STANDARD SETTER

SM Performansi

PROGRAM OWNER

Bidang Performansi

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

2 *Implementasi SOA*

DEFINISI

Implementasi SOA yang diukur dari penerapan POC (Point of Control) pada bulan berjalan. Realisasi dihitung dalam lingkup se-Divre.

CARA EVALUASI

Hitung realisasi control SOA yang telah dilaksanakan dibandingkan dengan jumlah keseluruhan control SOA.

SUMBER DATA

Dokumen rencana & progress report implemnetasi SOA

FORMULA

$$\text{Realisasi} = \frac{\text{Jumlah control yg sudah implementasi}}{\text{Jumlah control seluruhnya}} \times 100\%$$

$$\text{Prestasi} = \frac{\text{Realisasi Implementasi}}{\text{Target Implementasi}} \times 100\%$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan, Triwulan

LEVEL PENGAMATAN

Divre (All), Kandatel (All)

STANDARD SETTER

SM. Keuangan

PROGRAM OWNER

Bidang Performansi

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

3 *Scoring MBCFPE*

DEFINISI

Adalah besaran score MBCFPE yang diperoleh dari hasil assesment oleh pihak eksternal, dibandingkan dengan Score yang telah ditetapkan oleh DIVRE III pada tahun ke n yang tercantum dalam Kontrak Manajemen

CARA EVALUASI

Bandingkan score hasil assesment dengan score target

SUMBER DATA

Hasil assesment

FORMULA

$$\begin{aligned} \text{Realisasi} &= \text{Score hasil assesment} \\ \text{Prestasi} &= \frac{\text{Score hasil assesment}}{\text{Target score}} \times 100\% \end{aligned}$$

PERIODE EVALUASI

Tahunan

LEVEL PENGAMATAN

DIVRE, Unit, Kandatel

STANDAR SETTER

SM PERFORMANSI

PROGRAM OWNER

BID. PERFORMANSI

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

4 *Laporan realisasi KM*

DEFINISI

Laporan realisasi KM adalah periode waktu yang ditentukan untuk diterimanya Laporan realisasi KM dan Laporan dari Bidang, Unit, Kandatel di Divre-III.

CARA EVALUASI

Hitung waktu saat laporan bulanan dari Bidang, Unit, Kandatel diterima, bandingkan dengan waktu yang telah ditargetkan.

Dokumen laporan dibagi menurut waktu penyelesaiannya dibedakan menjadi :

- Laporan KM & Laporan Bulanan Non Financial
- Laporan KM & Laporan Bulanan Financial

SUMBER DATA

Dokumen Laporan Realisasi KM dan Laporan Bulanan (hardcopy atau softcopy)

FORMULA

Realisasi = ketepatan waktu menurut jumlah hari terlambat atau cepat

Prestasi = 100% jika penyelesaian sesuai target waktu

Prestasi berkurang 5% setiap hari keterlambatan (min 60%)

Prestasi meningkat 5% per hari jika data dilaporkan lebih cepat (max 120%)

$$\text{Prestasi} = \frac{(\text{Prestasi Lap KM \& Bulanan Financial} + \text{Prestasi Lap KM \& Bulanan Non Financial})}{2}$$

PERIODE EVALUASI

Bulanan

LEVEL PENGAMATAN

Bidang, Unit, Kandatel

STANDARD SETTER

SM Performansi

PROGRAM OWNER

Bidang Performansi

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

5 *Inovasi*

DEFINISI

Yang dimaksud Inovasi adalah hasil karya Sumber Daya Manusia (SDM) TELKOM baik melalui hasil kelompok atau perorangan di suatu UKT meliputi :

1. Temuan baru dari suatu yang belum ada menjadi ada dan memberi nilai manfaat kepada perusahaan (bisa berupa hardware maupun software)
2. Rekayasa/modifikasi dari sesuatu yang sudah ada sehingga dapat berfungsi lebih baik dari sebelumnya untuk mendukung kelancaran kerja.
3. Perbaikan prosedur kerja dan petunjuk kerja sehingga dapat memberi output yang lebih baik dari sebelumnya.
4. Karya tersebut diakui oleh manajemen setempat sebagai inovasi.

CARA EVALUASI

1. Kumpulir hasil Inovasi
2. Penilaian Risalah yang dilakukan oleh pengelola Inovasi dimasing-masing unit Kerja.
3. Laporan Hasil Inovasi serta usulan standarisasi untuk tingkat yang lebih tinggi.
4. Prestasi dihitung berdasarkan jumlah inovasi dibandingkan target per unit kerja

SUMBER DATA

Direktori Inovasi

FORMULA

Realisasi	=	Jumlah Risalah Inovasi yang dikompulir
Prestasi	=	$\frac{\text{Realisasi}}{\text{Jumlah Karyawan di Unit Kerja}} \times 100\%$

PERIODE EVALUASI

Triwulan

LEVEL PENGAMATAN

DIVRE

Bidang, Non Bidang, Unit Pengelola, Unit Bisnis

DATEL

CATEL

STANDARD SETTER

KM KMormansi

PEMILIK PROGRAM

Bidang KMormansi

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.

VI LEADERSHIP & SOCIAL RESPONSIBILITY

1 *Efektivitas Komunikasi Leadership*

DEFINISI

Adalah parameter yang menunjukkan Efektivitas Komunikasi Leadership dari para leader kepada jajarannya maupun kepada stakeholder dalam menjalankan fungsi leadership / manajerial di setiap Bidang / Unit dan Datel

CARA EVALUASI

Data didapatkan melalui survey / kuisisioner triwulanan

SUMBER DATA

Laporan survey Efektivitas Komunisasi Leadership

FORMULA

$$\begin{aligned} \text{Realisasi} &= \text{Score Hasil Survey} \\ \text{Prestasi} &= \frac{\text{Realisasi}}{\text{Target}} \times 100 \% \end{aligned}$$

PERIODE EVALUASI

Triwulanan

LEVEL PENGAMATAN

Datel / Bidang / Unit (All)

STANDARD SETTER

SM SDM

PROGRAM OWNER

Bidang SDM

TARGET

Sesuai dengan target yang ditetapkan dalam Kontrak Manajemen dan Sasaran Mutu DIVRE III tahun 2005.