

## LAMPIRAN

### Lampiran 1: Surat Keterangan Magang

**SURAT KETERANGAN MAGANG KERJA**

Nomor : 1/TAM/12042018

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Rinto Tanizar, ST
Jabatan	: Direktur
Alamat	: Jl. Gejayan Soropadan CCXII No. 80 A-B Condongcatur Depok Sleman Yogyakarta

Dengan ini menyatakan bahwa:


Nama	: Yoga Febryan Prabowo
NIM	: 15211064
Asal Universitas	: Universitas Islam Indonesia
Alamat Universitas	: Jalan Kaliurang Km. 14,5 Sleman Yogyakarta 55584

Mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan magang kerja di PT. Telekomunika Anugrah Mandiri selama 1 bulan, dari tanggal 8 Maret s/d 12 April 2018.

Selama magang di PT. Telekomunika Anugrah Mandiri, yang bersangkutan telah belajar strategi pemasaran perusahaan. Dengan keluarnya surat ini, mahasiswa yang bersangkutan telah memenuhi tugas dan tanggung jawab dengan baik.

Demikian surat keterangan magang ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 12 April 2018

  
 (Rinto Tanizar)

**PT. TELEKOMUNIKA ANUGRAH MANDIRI**  
 Jl. Gejayan Soropadan CCXII No 80 A-B  
 Condongcatur Depok Sleman Yogyakarta  
 (0274) 564 165

Lampiran 2: Contoh skema *Key Performance Indicator* dari Smartfren untuk SGS

**SGS KPI and Incentive Scheme (Trad. Telco & Modern Trade)**  
**October 2017 onwards**

KPI	Definition	Formula	Weight	Incentive Scheme	Source																		
Individual Incentive	<p>Total activation based on SGS advocacy:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Total aktivasi berdasarkan seluruh aktivasi yang dilakukan oleh SGS melalui SGS individual SRIs (SRIs Connect):</li> <li>-Device : 1 poin aktivasi</li> <li>-SP GSM FTU/FSP 20k : 1/9 poin aktivasi</li> <li>-SP GSM FTU/FSP 30k : 1/6 poin aktivasi</li> <li>-SP GSM min FTU/FSP 60k : 1/3 poin aktivasi</li> <li>-SP GSM + FTU/FSP 30k : 1/2 poin aktivasi</li> <li>-SP GSM + min FTU/FSP 60k or HVC : 1 poin aktivasi</li> <li>-Cross Channel tidak diperbolehkan, kecuali untuk OMH hard bundling</li> <li>Target SGS: 150 poin aktivasi</li> </ul>	$\frac{\text{Actual activation}}{\text{Target}}$	100%	<p>Incentive Eligibility: 100% poin aktivasi</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Device</th> <th>Act</th> <th>Akt + FTU min. 20k (same day)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Smartphone</td> <td>10,000</td> <td>+3,000</td> </tr> <tr> <td>Mifi</td> <td>5,000</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>SP GSM</td> <td>-</td> <td>1,000</td> </tr> <tr> <td>SP GSM+</td> <td>-</td> <td>2,000</td> </tr> <tr> <td>Prime</td> <td>-</td> <td>+3,000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Max incentive Rp. 2.500.000</p>	Device	Act	Akt + FTU min. 20k (same day)	Smartphone	10,000	+3,000	Mifi	5,000	-	SP GSM	-	1,000	SP GSM+	-	2,000	Prime	-	+3,000	STS, SRIS
Device	Act	Akt + FTU min. 20k (same day)																					
Smartphone	10,000	+3,000																					
Mifi	5,000	-																					
SP GSM	-	1,000																					
SP GSM+	-	2,000																					
Prime	-	+3,000																					
Outlet Based Incentive	<p>Total activation made by outlet maintain (main outlet &amp; buddy outlet)</p> <p>Target Outlet: dihitung berdasarkan target dari baseline per masing-masing outlets/ SGS</p> <p>Total Top Up Value made by SGS Outlet Maintain:            1 Main Outlets &amp; max. 5 Buddy Outlets</p> <p>Target SGS: dihitung berdasarkan target dari baseline per masing-masing outlets / SGS</p>	$\frac{\text{Actual Activation}}{\text{Target}}$ $\frac{\text{Actual Top Up}}{\text{Target}}$	100%	<p>≥ 100% target: get incentive:  <b>Rp1,500,000</b></p> <p>Total Max Incentive Rp. 4.000.000,-</p>	STS, SRIS, Mfino																		
	1) SGS harus memiliki 1 (satu) 'Main Outlet'																						

Additional incentive on top max incentive if SGS achieve target for both KPI >=100% : Rp 500,000

\*JOM TOP UP Value for SGS MT = Sales value ( Product activation x product Value ( SRP). Data taken from SRIs Connect outlet

Lampiran 3: Contoh skema *Key Performance Indicator* dari Smartfren untuk SGL

**Propose SGL KPI and Incentive Scheme (Trad. Telco & Modern Trade)  
October 2017 onwards**

KPI	Definition	Formula	Weight	Incentive Scheme	Source
<b>SGS Activation Productivity</b>	# Total <b>activation of collective SGS</b> supervised: SGS OM inputted as SGL OM Min SGS Supervised : 8 SGS [if SGL manage more than 8 SGS, SGL will be eligible for incentive trigger when 8 of SGS achieve with min 85% from target qualification of 150 poin aktivasi/SGS]	Actual <u>activation</u>	<b>100%</b>	≥ 85% - 99,99% : Rp2,000,000 ≥ 100% : Rp3,000,000	STS, SRIs
<b>SGS OM Productivity</b>	Total activation made by outlet maintain (main outlet & buddy outlet) Total <b>Top Up Value</b> made by SGS Outlet supervised	<u>Actual Top Up</u> Target <u>Actual Top Up</u> Target	<b>100%</b>	≥ 100% target: get incentive: Rp2,000,000  Total Max Incentive Rp. 5,000,000,-	STS, SRIs

Additional incentive on top max incentive if SGL achieve target for both KPI >=100% : Rp 1,000,000



Lampiran 4: Contoh skema *Key Performance Indicator* dari Smartfren untuk SFA

### SFA KPI and Incentive Scheme October 2017 onwards

KPI	Definition	Formula	Weight	Incentive Scheme	Source
1. Productive Outlet	<p>Pencapaian Outlet dengan min. transaksi top up per bulan sebesar Rp. 0.9 Juta / bulan (termasuk cocktail &amp; pembelian paket) atau mengikuti KPI Distributor yang berlaku pada bulan yang sama</p> <p>Minimum Outlet Maintain: 100 outlets dengan Productive Outlet min 60%</p>	$\frac{\text{Actual PO}}{\text{Target PO}}$	100%	85% - 99,9% : Rp250,000 ≥ 100% : Rp500,000	STS, Mfino
2. Sales Amount	<p>Total sales volume outlet dalam rupiah: SP, Device &amp; Voucher fisik sell thru oleh SFA &amp; Eload top up dari Outlet Maintain</p> <p>Target: OM monthly sales volume amount</p>	$\frac{\text{Sales amount}}{\text{Target}^*}$	100%	85% - 99,9% : Rp250,000 ≥ 100% : Rp500,000	STS, Mfino

\*) Target is set based from baseline of each individual maintained outlet and will be set on monthly basis.

Additional incentive on top max incentive if SFA achieve target for both KPI ≥100% : Rp 250,000



Lampiran 5: Key Performance Indicator dari PT TAM untuk SFA season 1 (Januari-Februari 2018)

**PENCAPAIAN KPI UPDATE BLN FEBRUARI 2018 SEASON 1**

OM	JOURNEY CYCLE		CHIP AKTIF INSENTIVE		OMSET ELOAD		OMSET PRODUK		ACTIVATION		PRODUCTIVE OUTLET						ACHIEVEMENT KPI	INSENTIF									
	TARGET	ACH	NILAI	TARGET	ACH	NILAI	TARGET	ACH	NILAI	TARGET	ACH	NILAI	OP.SP		OP.DEVICE				OP.UNIQ								
													TARGET	ACH	TARGET	ACH			TARGET	ACH	TARGET	ACH	TARGET	ACH	TARGET	ACH	NILAI
104	390	263	3,6%	75	44	12%	Rp 308.875.866	Rp 62.306.625	4%	Rp 154.437.933	Rp 22.908.360	1%	2469	6.541	15,0%	79	76	9,6%	10	6	6,0%	82	81	9,9%	Rp 715.654	59,6%	Rp 715.654
104	390	268	3,6%	75	39	10%	Rp 200.780.285	Rp 131.969.150	13%	Rp 140.546.200	Rp 42.052.010	3%	3414	2.699	11,9%	79	69	8,7%	17	14	8,2%	82	79	9,6%	Rp 785.309	65,4%	Rp 785.309
100	390	288	3,7%	75	50	13%	Rp 555.345.597	Rp 185.142.678	7%	Rp 277.671.798	Rp 31.711.000	1%	2766	5.108	15,0%	82	86	10,0%	11	5	4,5%	85	89	10,0%	Rp 758.865	63,2%	Rp 758.865
84	338	253	3,7%	75	43	11%	Rp 1.094.19.109	Rp 47.029.575	9%	Rp 54.709.555	Rp 23.467.400	4%	2064	893	6,5%	68	74	10,0%	11	2	1,8%	70	78	10,0%	Rp 625.372	52,1%	Rp 625.372
132	520	319	3,1%	75	32	9%	Rp 95.000.000	Rp 107.590.300	20%	Rp 55.979.622	Rp 99.745.370	2%	1054	4.375	15,0%	40	63	10,0%	115	20	1,7%	43	71	10,0%	Rp 820.077	68,3%	Rp 820.077
100	390	281	3,6%	75	45	12%	Rp 1.091.459.686	Rp 295.415.400	5%	Rp 545.729.843	Rp 88.731.610	2%	3829	5.466	15,0%	82	79	9,6%	12	7	5,8%	85	86	10,0%	Rp 737.799	61,5%	Rp 737.799
102	390	245	3,1%	75	50	13%	Rp 343.765.355	Rp 82.066.525	5%	Rp 171.884.677	Rp 39.131.000	2%	2876	1.814	9,5%	79	101	10,0%	12	4	3,3%	82	101	10,0%	Rp 648.511	54,0%	Rp 648.511
91	338	239	3,5%	75	40	11%	Rp 112.575.633	Rp 77.466.500	14%	Rp 78.801.543	Rp 34.679.860	4%	2220	1.505	10,7%	62	72	10,0%	13	6	4,6%	65	77	10,0%	Rp 752.990	62,7%	Rp 752.990
98	312	230	3,7%	75	47	13%	Rp 100.704.738	Rp 44.885.500	9%	Rp 50.352.369	Rp 4.152.000	1%	1985	719	5,4%	65	92	10,0%	9	3	3,3%	68	92	10,0%	Rp 646.812	53,9%	Rp 646.812
104	390	269	3,6%	75	53	14%	Rp 783.047.569	Rp 434.155.300	11%	Rp 391.523.785	Rp 147.482.010	4%	3766	8.019	15,0%	82	82	10,0%	21	10	4,8%	85	85	10,0%	Rp 821.194	68,4%	Rp 821.194
84	338	251	3,7%	75	36	10%	Rp 59.745.763	Rp 36.367.100	12%	Rp 41.820.634	Rp 21.995.000	5%	1899	483	3,8%	62	66	10,0%	10	4	4,0%	65	69	10,0%	Rp 693.640	53,3%	Rp 693.640
94	338	223	3,3%	75	25	7%	Rp 162.985.149	Rp 134.345.500	16%	Rp 81.492.575	Rp 44.019.490	5%	2714	1.991	11,0%	62	79	10,0%	11	3	2,7%	65	86	10,0%	Rp 722.210	60,2%	Rp 722.210
96	390	267	3,6%	75	35	9%	Rp 162.586.262	Rp 79.971.400	9%	Rp 81.294.131	Rp 12.828.200	2%	1901	1.125	8,9%	65	89	10,0%	10	2	2,0%	68	89	10,0%	Rp 681.300	52,6%	Rp 681.300
72	338	240	3,6%	75	20	5%	Rp 42.860.375	Rp 6.852.500	3%	Rp 30.002.263	Rp 6.703.490	2%	1143	267	3,5%	62	45	7,3%	10	3	3,0%	65	52	8,0%	Rp 406.104	33,8%	Rp 406.104
1865	5252	3.636	6,9%	1.050	559	5%	Rp 4.129.151.387	Rp 1.718.563.653	8%	Rp 2.636.246.927	Rp 614.406.800	2%	34.100	41.005	15,0%	969	1.073	1,0%	272	89	3,3%	1.010	1.135	10,0%	Rp 9.711.837	58,8%	Rp 9.711.837

## Lampiran 6: Surat dari pusat distribusi Smartfren (Distra) tentang target KPI baru



Jakarta, 5 Maret 2018

Nomor: TM/271/III/2018  
Perihal: 2018 Distributor KPI & Incentive

Kepada Yth.  
Bapak/Ibu Pimpinan  
Mitra Distributor  
Di tempat

Dengan hormat,

***Salam hangat dan semoga kesuksesan selalu menyertai kita semua.***

Mengacu pada *Trading Term* dan KPI yang sudah disampaikan pada **Annual Distributor Conference 2018**, berikut kami sampaikan **Distributor KPI & Incentive** yang berlaku mulai 1 Maret 2018 (Season 2):

#### A. KPI Process

No	KPI Process	Bobot	Max Achievement	Score   Max Score
1	Sell in	60%	120%	60   Max 72
2	Distribution Level Effective (Sell Thru)	20%	100%	20   Max 20
3	Productive Outlet (Sell Out)	20%	100%	20   Max 20
TOTAL		100%	112%	100 (max 112)

##### A.1 KPI Sell in [60%]

**Sell in (dalam Rupiah): Total Sales Order dibandingkan dengan Alokasi**

###### 1.1. Sell in Device & SP [30%]

Total pengambilan alokasi Device dan SP

###### 1.2. Sell in Reload [30%]

Total pengambilan alokasi e-Load, Voucher Fisik dan Voucher Data

##### A.2 KPI Distribution level Effective (DLE) [20%]

**Jumlah outlet yang melakukan pembelian dibandingkan dengan target dengan ketentuan:**

- Sell Thru tercatat di STS (Device min. 2 unit/bulan, SP min. 10 bulan)
- Sell Thru Voucher Fisik tercatat di STS, transaksi transfer e-Load harus tercatat di M-fino (Total Voucher Fisik dan e-Load min. Rp. 500ribu/bulan)

###### 2.1. DLE Device [5%]

**Device:** Andromax A2, BSE, L, Prime, M3 Series ataupun produk device baru lainnya

###### 2.2. DLE SP [10%]

**Produk SP:** SP GSM, SP NOW, SP NOW+ ataupun SP baru lainnya

###### 2.3. DLE Reload [5%]

- Produk:** Voucher Fisik, Voucher Data fisik dan e-load
- Syarat MDN e-load Outlet** yang tercatat di MFINO, harus sesuai dengan data Base di STS

##### A.3 KPI Productive Outlet (PO) [20%]

**Jumlah outlet yang menghasilkan aktivasi dan menerima insentif SRIs Rp. 10.000.-**

- Outlet yang dihitung adalah berdasarkan Sell Thru yang tercatat di STS
- Jumlah aktual Productive Outlet dibandingkan dengan target

###### 3.1. Productive Outlet Device [5%]

- Outlet dengan min. **1 aktivasi device/bulan**
- Device:** Andromax A2, BSE, L, PRIME, M3 Series, ataupun device baru lainnya

###### 3.2. Productive Outlet SP [10%]

- Outlet yang dengan min. **4 aktivasi SP/bulan**
- SP:** SP GSM, SP NOW, SP NOW+ ataupun SP baru lainnya

###### 3.3. Productive Outlet Reload [5%]

- Outlet yang **melakukan penjualan paket** dan menerima insentif paket
- Produk yang berlaku:** e-load, Voucher Data, Voucher Fisik