

Guidebook **FInnovation** 2026

Melalui dokumen ini, akan dijelaskan setiap tahapan yang akan dilaksanakan pada FInnovation 2026. Dimulai dari Overview Journey, Activity, Timeline, Output hingga Tools yang digunakan dari setiap tahapan yang ada. Simak penjelasan setiap tahapannya dengan rinci.

BAGIAN I **Tentang Program**

Latar Belakang

Tantangan eksternal

- **Penurunan harga minyak global:** Rata-rata WTI turun dari USD 94/bbl (2022) ke USD 68/bbl (2024), menekan pendapatan sektor energi.
- **Crack spread turun tajam** dari USD 16.3/bbl (2022) menjadi USD 9.9/bbl (2024), menekan margin kilang secara signifikan.
- **Gejolak nilai tukar/ kurs rupiah** terhadap USD dari tahun 2022 hingga melebihi Rp 16 ribu di tahun 2024.
- **Disrupsi teknologi AI:** Perkembangan pesat AI mengubah lanskap industri dan tenaga kerja secara global (McKinsey Global Survey).

Tantangan internal

- **Lonjakan impairment:** Tren impairment terus meningkat, menggerus laba bersih hingga 25%–47% (Laporan Keuangan Audited PT Pertamina 2022–2024).
- **ROE stagnan:** Return on Equity berada di kisaran 8%–12%, menunjukkan tantangan dalam menciptakan nilai tambah yang optimal.

Peran Direktorat Keuangan : melakukan transformasi menjadi **strategic value driver**, menghadapi tekanan eksternal dan internal melalui inovasi, efisiensi, dan penguatan tata kelola keuangan.

Tujuan

Engagement, mendorong partisipasi pekerja untuk memunculkan ide inovasi di lingkup Direktorat Keuangan Pertamina Group.

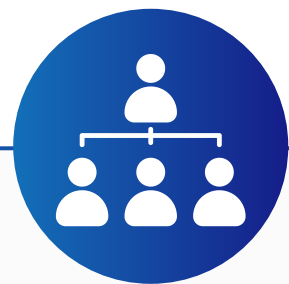
Sustainability, memastikan agar ide/ gagasan dapat terwujud untuk menjaga pertumbuhan dan keberlanjutan perusahaan.

Value Creation, mengubah ide inovatif menjadi solusi nyata yang terimplementasi dan memberikan dampak langsung dan nilai tambah bagi Perusahaan.

Culture, membangun budaya memunculkan ide yang berdampak positif bagi pertumbuhan dan keberlanjutan Perusahaan serta sesuai dengan nilai Kompeten dan Kolaboratif (AKHLAK)

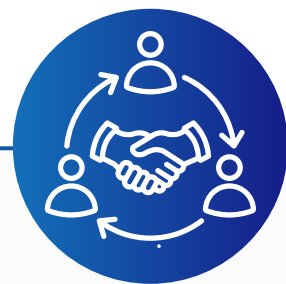
Persyaratan Peserta Flnnovation 2026

Kriteria peserta dirancang untuk memperluas kolaborasi, menjaga akuntabilitas, dan mendorong proposal inovasi yang berdampak nyata bagi Pertamina Group.



Level Pekerja

Peserta Flnnovation adalah level **VP ke bawah (PRL 21 ke bawah)**.



Sinergi & Kolaborasi

Tim yang **bersinergi** dan **kolaborasi** baik dengan **cross function/direktorat** dan **Perusahaan (Pertamina Group)** akan diberi **nilai plus**.



Tipe Peserta

Kelompok beranggotakan **maksimal 4 (empat) orang** yang terdiri dari 1 (satu) Ketua dan 3 (tiga) anggota.

Ketua tim berasal dari Direktorat Keuangan Pertamina Group sedangkan anggota tim dapat berasal dari lintas fungsi/entitas/direktorat.



Jumlah Proposal

Setiap tim peserta **dapat mengajukan lebih dari 1 (satu) proposal ide inovasi** yang diharapkan dapat berdampak nyata bagi bisnis perusahaan.

Kewajiban Peserta

Kepada peserta FInnovation 2026, diwajibkan untuk melaksanakan hal-hal sebagai berikut:

Hak cipta untuk ide atas inovasi akan menjadi milik perusahaan Pertamina.

Peserta tidak diperbolehkan untuk bekerja sama dengan cara apapun dengan pihak lain untuk tujuan memproduksi, memodifikasi, memasarkan hasil karyanya yang diikutsertakan dalam kegiatan tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Direktorat Keuangan Pertamina Group.

Peserta diperbolehkan menggunakan sumber daya perusahaan atau institusi lain atas izin kepala unit terkait minimal Manajer/Kepala Bagian atau yang setara.

Perusahaan berhak sepenuhnya menggunakan karya inovasi sebagai materi publikasi yang berhubungan dengan kompetisi ini, tanpa perlu meminta persetujuan terlebih dahulu dari peserta dan/atau memberikan kompensasi apapun.

Alamat korespondensi selama FInnovation 2025 berlangsung dapat melalui Pertamina_IR@pertamina.com

Peserta akan bertanggung jawab penuh dan membebaskan pihak perusahaan dari segala kewajiban, atau pun keberatan, klaim, serta tuntutan hukum apabila timbul perselisihan hak cipta, hak kekayaan intelektual apapun dan hak kepemilikan atas karya yang diikutsertakan dalam kompetisi ini.

BAGIAN II

Tema Inovasi



Why FINNOVATION 2026?

Fnnovation 2026 memperkuat program ini melampaui sekadar **kompetisi tahunan** menjadi sebuah platform untuk membangun **ideation culture**, kolaborasi lintas fungsi, dan **penciptaan nilai yang terukur** di seluruh **Pertamina Group**. Program ini mendorong inovasi yang tidak hanya **kreatif**, tetapi juga **relevan dengan prioritas bisnis** dan mampu memberikan **dampak nyata**.



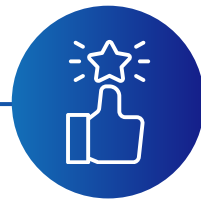
PROGRAM CONTINUITY

Melanjutkan momentum positif Fnnovation 2025 dengan memperkuat **relevansi program**, meningkatkan **execution follow-through**, serta memastikan bahwa **inovasi tidak berhenti pada tahap kompetisi**



KPI ALIGNMENT

Telah dimasukkan ke dalam **KPI CFO 2026** dan **di-cascade** kepada **Finance Directors** di seluruh **subholding dan subsidiary** untuk memastikan **ownership yang jelas, akuntabilitas**, serta **implementasi** yang berkelanjutan di seluruh Pertamina Group



POSITIVE RESPONSE

Berangkat dari capaian kuat **Fnnovation 2025** — **227 proposal, 700+ partisipan, 10 VP dan 3 SVP** sebagai juri, serta **skor feedback 4,76/5,00** — yang mencerminkan **engagement tinggi** dan **kepercayaan terhadap program**



CULTURE & VALUE

Membangun **ideation culture** yang lebih kuat dan **platform kolaborasi lintas fungsi** untuk menerjemahkan inovasi menjadi **nilai bisnis yang terukur** di seluruh Pertamina Group



LEADERSHIP COMPETENCY

Mengembangkan **Finance leaders** untuk menjadi **problem solvers, collaborators**, dan **innovation champions** yang lebih kuat, serta mampu menerjemahkan **tantangan strategis** menjadi **solusi yang executable**



EXECUTION READY

Memastikan ide finalis benar-benar **relevan, terukur, berdampak**, dan siap **diimplementasikan** di seluruh **Pertamina Group**

STRATEGIC THEMES FINNOVATION 2026

Lima *focus areas* untuk menyelaraskan proposal dengan prioritas bisnis.



Tema 1

DOWNSTREAM

Margin resilience
& value optimization



Tema 2

UPSTREAM

Financial resilience &
cash flow excellence



Tema 3

NRE

Value-driven
energy transition



Tema 4

GAS

Gas value chain
profitability &
monetization innovation



OTHERS

Ideas that add
revenue &
optimize company
costs

4 Aspek Utama Flnnovation 2026

Dengan memperhatikan keempat aspek tersebut, proposal Flnnovation 2026 akan menjadi lebih tajam, strategis, dan memiliki peluang lebih besar untuk memberikan kontribusi nyata bagi perusahaan.

01. Kaitan dengan RJPP

Proposal harus menunjukkan hubungan yang jelas dengan arah, prioritas, dan tantangan yang tercantum dalam RJPP. Flnnovator perlu menjelaskan bagaimana ide inovasi yang diajukan dapat mendukung pencapaian sasaran jangka panjang perusahaan, baik dari sisi pertumbuhan bisnis, efisiensi, ketahanan finansial, optimalisasi aset, maupun penguatan daya saing.

03. Potential Breakthrough Value

Setiap ide harus mampu menunjukkan potensi nilai terobosan yang dapat dihasilkan. Nilai ini dapat berupa peningkatan profitabilitas, efisiensi biaya, penguatan margin, percepatan pengambilan keputusan, penciptaan revenue stream baru, peningkatan resilience, maupun penguatan posisi perusahaan di pasar. Semakin jelas dampak bisnis yang ditawarkan, semakin kuat kualitas proposal yang diajukan.

02. Fokus Inovasi

Proposal perlu memiliki fokus inovasi yang spesifik, terarah, dan dapat dipahami dengan mudah. Flnnovator perlu menjelaskan bentuk inovasi yang ditawarkan, apakah berupa pengembangan platform digital, model bisnis baru, optimasi proses, pemanfaatan AI dan data analytics, peningkatan sistem pengambilan keputusan, atau pendekatan baru dalam menciptakan nilai bagi perusahaan.

04. Kolaborasi Ideal

Proposal juga perlu menggambarkan pihak-pihak yang ideal untuk terlibat dalam pengembangan dan implementasi inovasi. Flnnovator perlu mengidentifikasi fungsi atau unit kerja yang relevan, seperti Finance, Strategy, Digital, Trading, Marketing, Supply Chain, Business Development, LNG, Carbon Business, atau unit teknis lainnya. Kolaborasi lintas fungsi menjadi penting agar ide tidak hanya kuat secara konsep, tetapi juga realistis untuk dieksekusi.

Program Detail

Setiap ide yang diajukan perlu dipahami posisinya — apakah sebatas Best Practice, Improvement, atau benar-benar Innovation— agar ekspektasi dampak dan risikonya dapat dikelola dengan tepat.

Semakin tinggi tingkat inovasi, semakin besar potensi transformasi yang ditawarkan, namun juga semakin tinggi ketidakpastian yang perlu dipertimbangkan.

Criteria	Best Practice	Improvement	Innovation
Goal Orientation	Efficiency and effectiveness	Efficiency and effectiveness	Transformation and ‘advancements’
Element of Novelty	None; relies on standard industry practices	Minor, focuses on existing frameworks	High; breaks away from current practices
Nature of Change	Utilizes established, proven methodologies	Enhances or modifies existing methodologies	Introduces new, untested methodologies
Process Impact	Streamlines or optimizes often without altering	Makes incremental changes to enhance	Fundamentally alters or creates processes
Risk Level	Low; outcomes are predictable and safe	Moderate; involves some uncertainty	High; outcomes are uncertain and variable
Implementation	Refers to available and tested standards	Refers to tested frameworks and methodologies	No clear reference, experimental and requires validation
Investment Value	Can be accurately predicted because references are clear	Can be controlled because it’s based on what already works	Difficult to accurately estimate due to many uncertainties

BAGIAN III

Cara Ikut FInnovation

1. Informasi dinamis dapat diakses melalui landing page: **<https://finnovation.space>**
2. Daftar dan kirim ide inovasi via Platform CIDA melalui link: **<https://cida.ai/ptmn>**

Updated Information via Landing Page Finnovation

Finnovation.space berfungsi sebagai landing page yang memuat informasi terupdate dari perjalanan finnovation competition.

Seluruh tombol Call to Action (CTA) di landing page akan mengarah ke <https://cida.ai/ptmn> sehingga bagi peserta bisa juga langsung menuju halaman webapp CIDA tanpa harus melalui landing page.

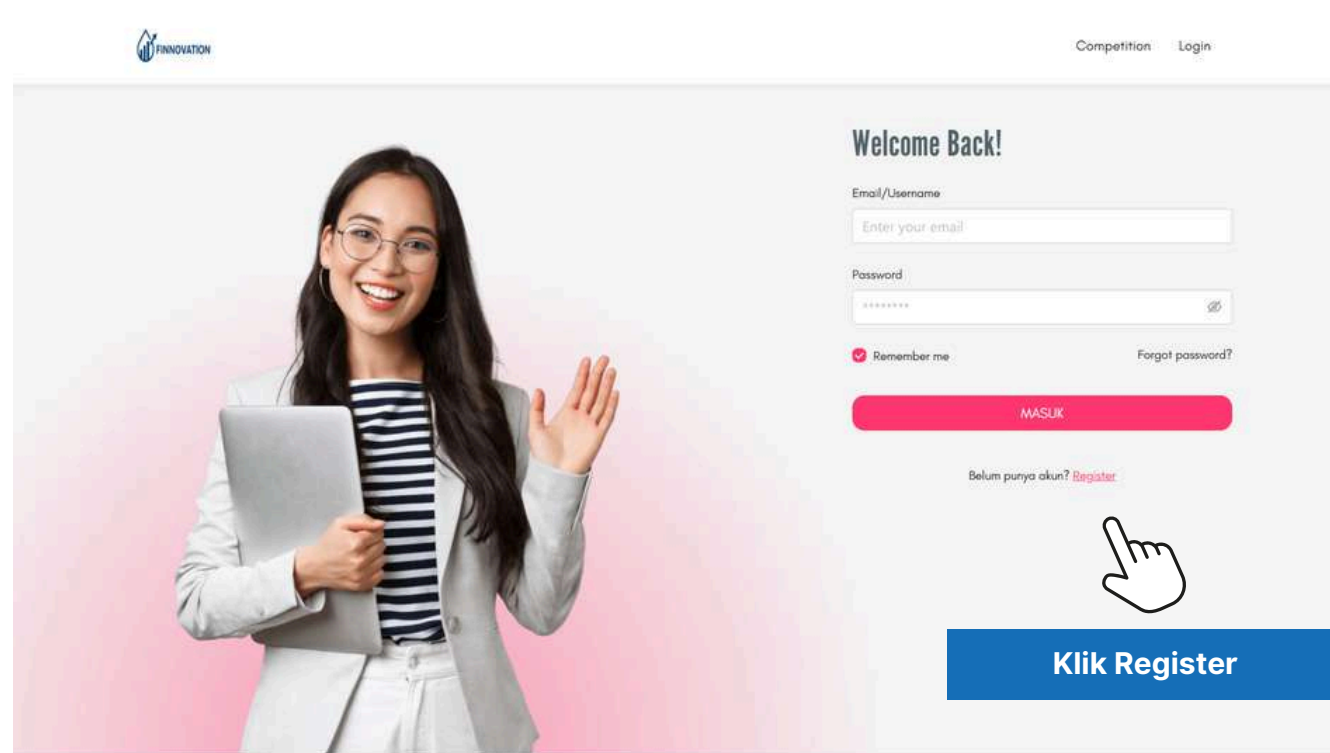


CIDA Platform

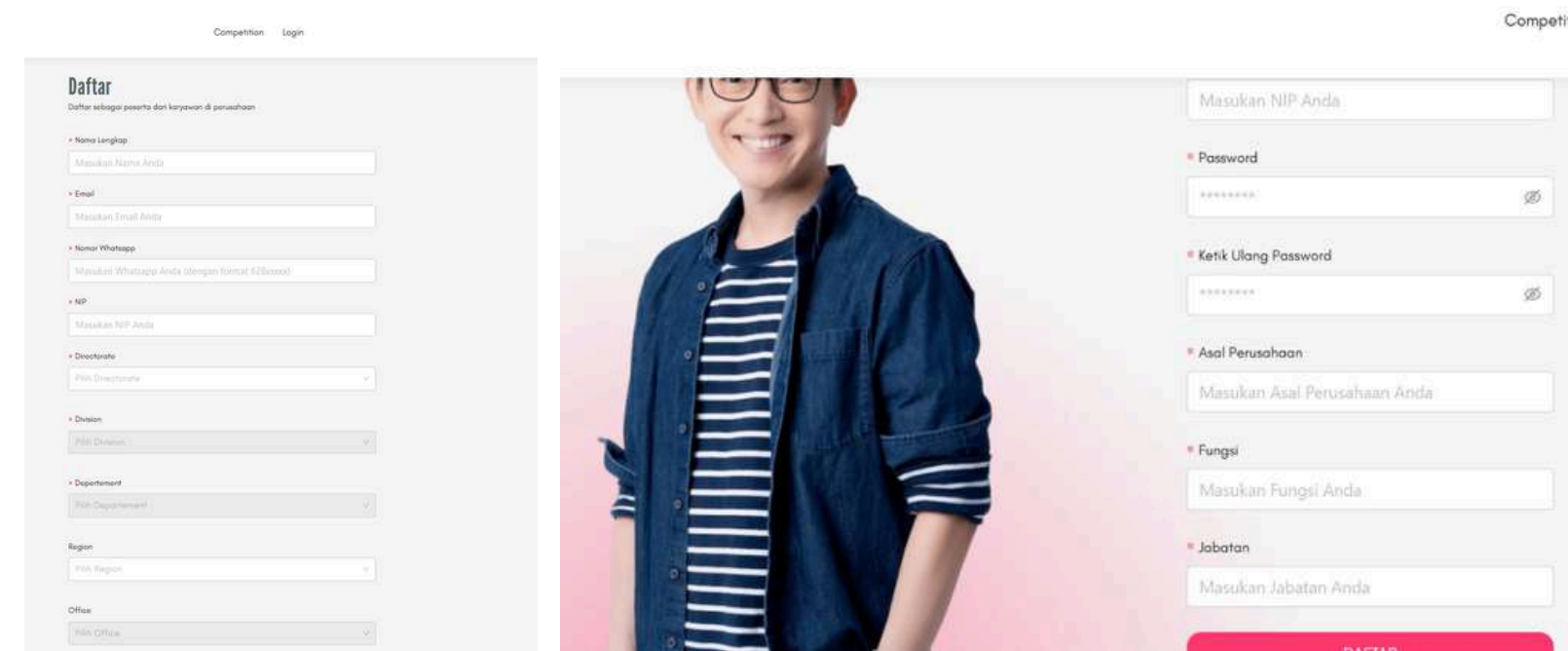
Pengiriman ide inovasi berlangsung
Pada **25 Mei - 31 Juli 2026**
via **cida.ai/ptmn**



Langkah 1a: Buat Akun



1. Akses website CIDA melalui web browser dengan alamat url sebagai berikut: **www.cida.ai/ptmn**
2. Anda akan menjumpai landing page dengan daftar kategori kompetisi yang dapat anda ikuti.
3. Sebelum mendaftar kompetisi, anda perlu membuat **AKUN** terlebih dahulu. Klik **LOGIN** di pojok kanan atas *landing page*.
4. Setelah klik **LOGIN**, anda akan tiba di halaman utama untuk masuk. Klik **REGISTER** untuk membuat akun baru.

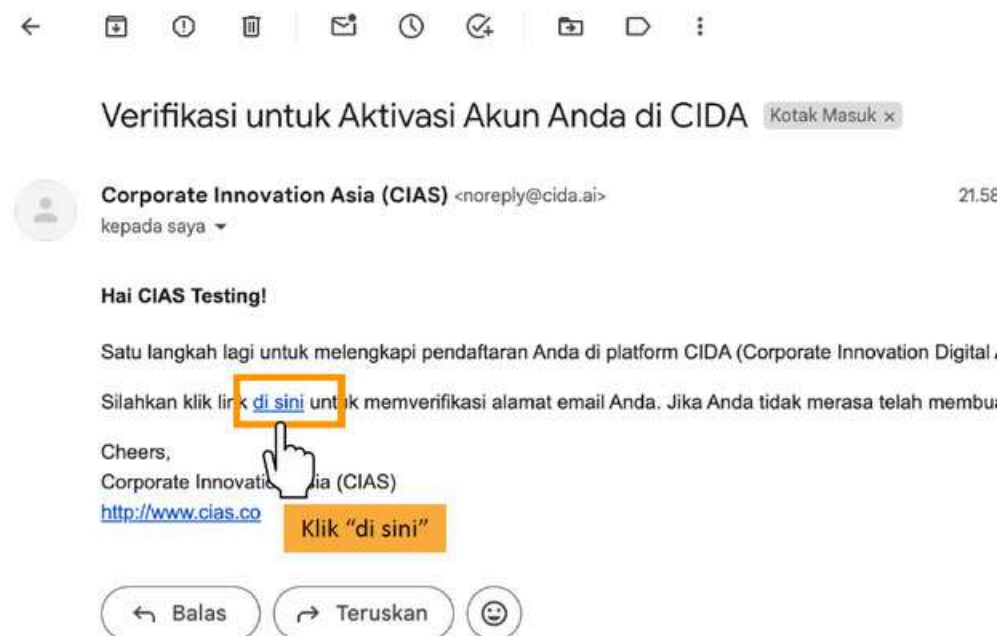


5. Isi data diri anda dengan lengkap dan benar sesuai kolom isian
 - a. Lengkapi nama lengkap anda
 - b. Alamat email wajib menggunakan **email korporat di lingkungan Pertamina**
 - c. Kolom isian **Nomor Induk Pegawai (NIP)/NOPEG** sesuai dengan identitas di perusahaan
 - d. Kolom isian **nomor Whatsapp** diisi dengan nomor Whatsapp anda yang **aktif** dengan format: 628(nomor whatsapp) Contoh: 6281203921993
 - e. Buat **kata sandi** untuk akun anda. Kata sandi minimal 8 karakter, harus berisi kombinasi huruf besar, huruf kecil, serta angka
 - f. Lengkapi Asal Perusahaan, Fungsi dan Jabatan
6. Klik **DAFTAR** jika sudah melengkapi seluruh kolom isian registrasi
7. Setelah melakukan pendaftaran, anda perlu melakukan **verifikasi akun**. Cek inbox email korporat anda untuk mengaktifkan akun.

Langkah 1b: Buat Akun

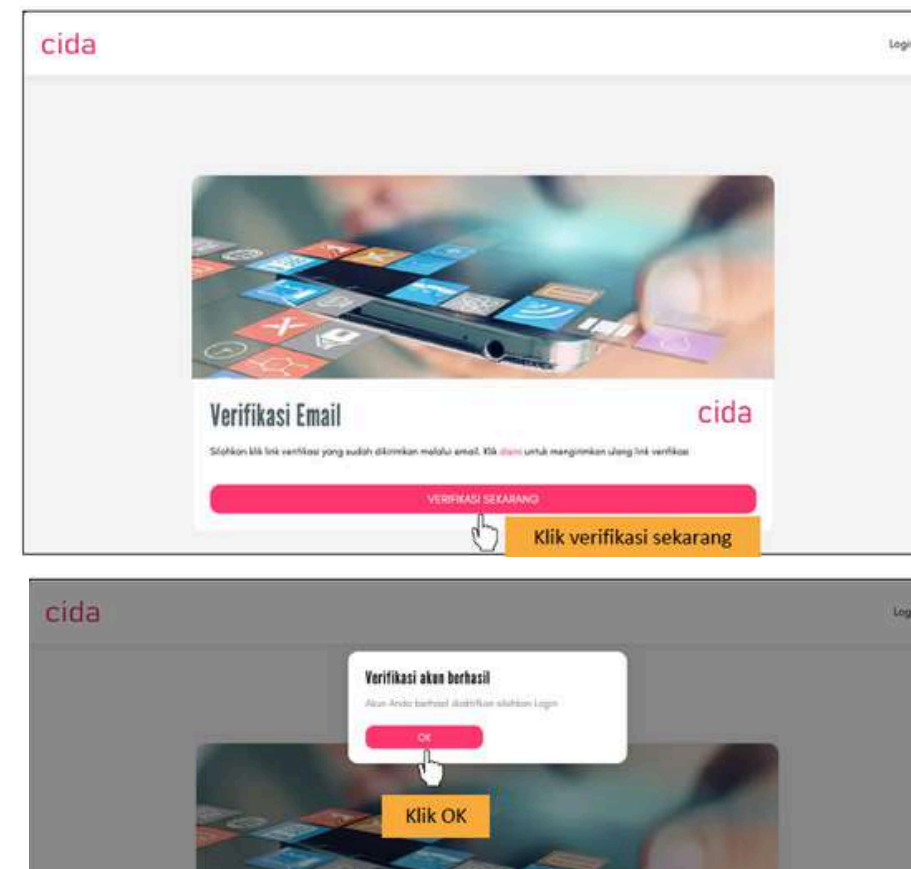
8.

Anda akan mendapatkan email untuk verifikasi akun CIDA anda dalam **kurun waktu 10 - 30 menit**. Klik **"di sini"** untuk melakukan verifikasi.



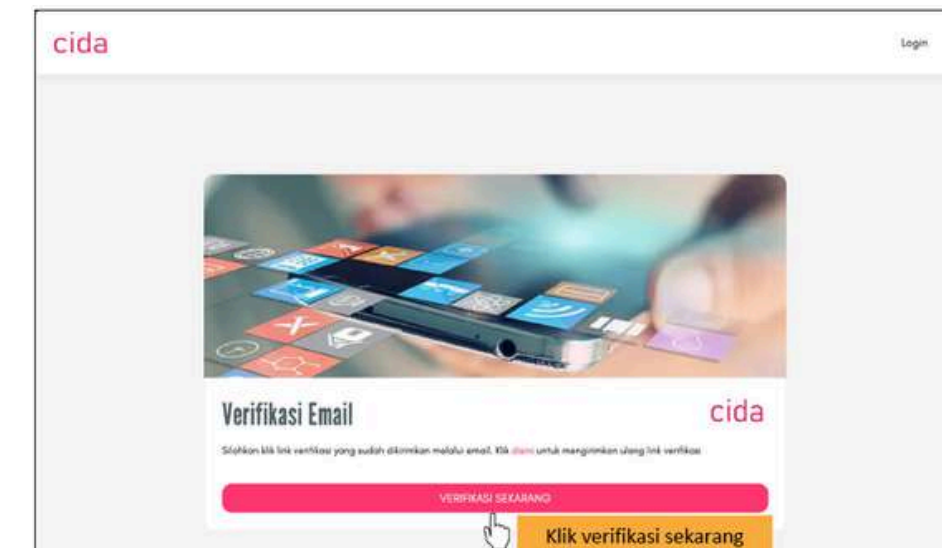
9.

Setelah klik link pada email, anda akan diarahkan kembali ke CIDA. Klik **verifikasi sekarang**. Lalu klik **OK**.



10.

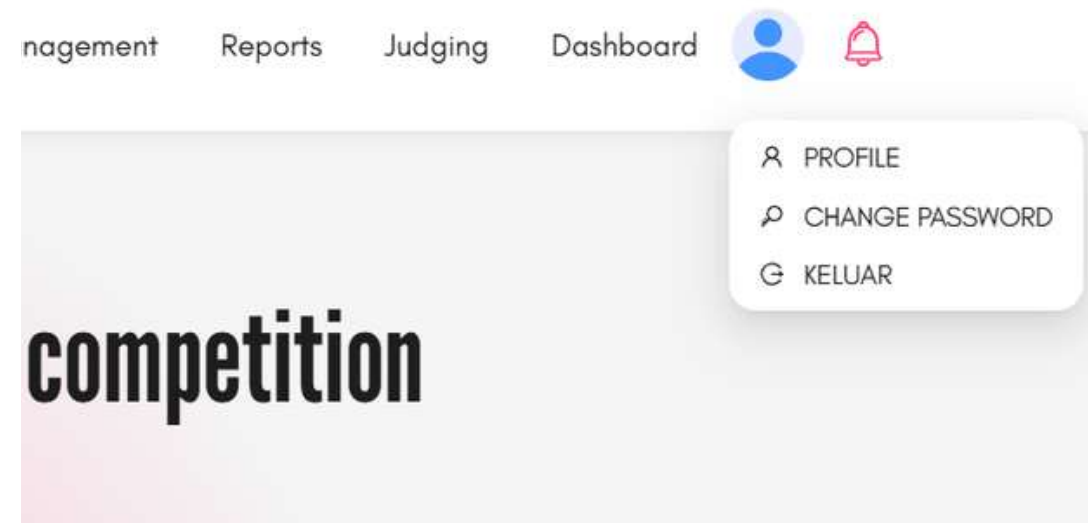
Setelah akun anda berhasil diverifikasi, silakan melakukan **Log In** dengan alamat email korporat dan kata sandi yang sudah didaftarkan.



Langkah 2: Lengkapi Profil

1.

Sebelum mendaftar kompetisi, lengkapi profil anda terlebih dahulu dengan mengarahkan kursor ke icon profil di pojok kanan atas. Lalu klik **PROFILE**.



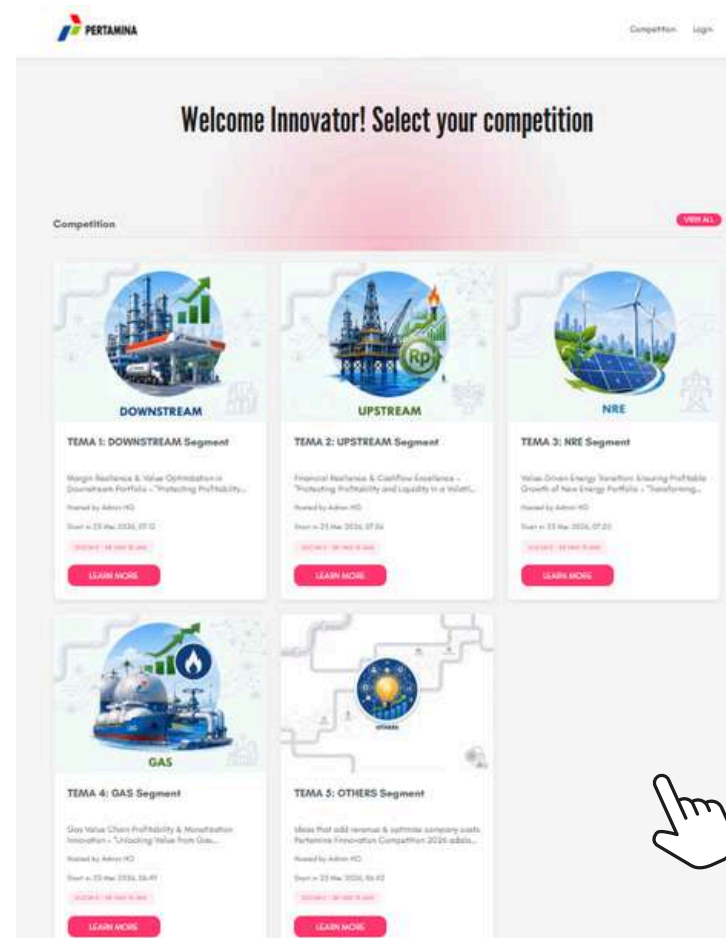
2.

Klik **EDIT**. Lalu lengkapi profil anda.

- Lengkapi informasi tanggal lahir anda
- Kolom isian **NIP** mohon diisi dengan **NOMOR INDUK PEGAWAI (NIP)/NOPEG** anda
- Kolom isian **Nomor Induk Pegawai (NIP)/NOPEG** sesuai dengan identitas di perusahaan
- Klik **SIMPAN** setelah semua kolom isian profil terisi.

Langkah 3: Mendaftar Kompetisi

1. Klik menu **Pertamina Finnovation Competition 2026** untuk melihat kompetisi yang bisa anda ikuti.
2. Terdapat **5 Tema** dan **3 kategori** kompetisi yang sudah dibuka dan bisa anda ikuti



3. Setelah masuk ke halaman kategori, Klik **Join this Competition via Web** untuk mengikuti kompetisi. Kemudian, pilih tema yang tersedia.



**Klik Join This
Competition**

Theme #1: Best Practice (Praktik Terbaik)

Metode atau pendekatan yang sudah terbukti efektif dan menjadi standar industri. Pendekatan yang menggunakan metode, standar, atau praktik yang sudah terbukti berhasil dan umum digunakan. Fokus utamanya adalah menjaga reliability, consistency, dan prediktabilitas hasil. Best Practice biasanya tidak mengandung unsur kebaruan, risikonya rendah, serta hasil dan kebutuhan investasinya relatif mudah diperkirakan karena sudah memiliki referensi yang jelas. Karakteristik utama: Fokus pada reliabilitas dan konsistensi Menggunakan metodologi yang sudah mapan dan teruji Risiko rendah dengan hasil yang dapat diprediksi Implementasi berdasarkan standar yang tersedia ROI dapat diperkirakan dengan akurat.

Theme #2: Improvement (Perbaikan)

Peningkatan incremental terhadap sistem atau proses yang sudah ada. Upaya perbaikan terhadap proses, metode, atau sistem yang sudah ada agar menjadi lebih efisien dan efektif. Improvement tidak sepenuhnya menciptakan sesuatu yang baru, tetapi melakukan penyesuaian, penyempurnaan, atau modifikasi berdasarkan kerangka kerja yang sudah teruji. Risikonya berada pada tingkat sedang karena masih ada unsur ketidakpastian, namun tetap dapat dikendalikan karena berangkat dari sesuatu yang sudah berjalan. Karakteristik utama: Fokus pada efisiensi dan efektivitas Memodifikasi atau meningkatkan framework yang sudah ada Risiko sedang dengan tingkat ketidakpastian tertentu Menggunakan metodologi yang sudah teruji ROI dapat dikendalikan karena berbasis pada yang sudah bekerja.

Theme #3: Innovation (Inovasi)

Penciptaan sesuatu yang fundamentally baru, keluar dari praktik konvensional, penciptaan atau penerapan pendekatan baru yang secara signifikan mengubah proses, metode, produk, layanan, atau cara kerja yang sudah ada. Innovation memiliki tingkat kebaruan yang tinggi, sering kali belum memiliki referensi yang jelas, dan membutuhkan validasi karena bersifat eksperimental. Dibandingkan Best Practice dan Improvement, Innovation memiliki potensi dampak transformasional yang lebih besar, tetapi juga disertai risiko dan ketidakpastian yang lebih tinggi. Karakteristik utama: Fokus pada transformasi dan pencapaian terobosan Tingkat novelty tinggi, memecah kebiasaan lama Menggunakan metodologi baru yang belum teruji Risiko tinggi dengan hasil yang tidak pasti ROI sulit diperkirakan, memerlukan validasi dan eksperimen.



Klik Join Now

Langkah 4a: Identify Problem

Identify Problem → Create Solution → Develop Proposal → Summary Proposal

Halo! Selamat datang di Cida.ai
Saya adalah asisten virtual yang akan membantu kamu dalam mengikuti kompetisi
Silahkan klik tombol di bawah ini untuk memulai chat

Mulai Chat

Klik untuk memulai

Hai, saya CIDA. Terima kasih telah memutuskan untuk bergabung dalam program Pertamina Finnovation Competition 2025. Tema inovasi yang Anda pilih adalah COST OPTIMIZATION: Cost Saving. Ijinkan Saya membantu Anda merumuskan masalah yang akan digunakan sebagai basis inisiatif inovasi Anda. Hasil akhir dari proses ini adalah sebuah Pernyataan Masalah dan Dampaknya. Mari kita Mulai.

Untuk memulai, saya perlu tahu siapa target grup yang ingin Anda tuju dengan inovasi ini. Target grup ini bisa berupa karyawan internal atau stakeholder eksternal, termasuk pelanggan. Namun, saya memerlukan target grup yang spesifik, seperti "Karyawan Tim Sales" atau "Karyawan Tim Finance". Bisa Anda jelaskan siapa target grup yang ingin Anda tuju?

karyawan tim sales

Anda memilih target grup "Karyawan Tim Sales". Saya akan menerima jawaban ini sebagai target grup yang spesifik.

Sekarang, saya ingin tahu alasan Anda memilih target grup "Karyawan Tim Sales". Apakah karena mereka memiliki peran yang strategis dalam perusahaan, atau karena mereka memiliki kesulitan tertentu yang perlu diatasi? Misalnya, apakah mereka memiliki target penjualan yang tinggi, atau apakah mereka memiliki kesulitan dalam mengelola waktu dan sumber daya?

Bisa Anda jelaskan alasan Anda memilih target grup "Karyawan Tim Sales"?

Lanjut ke fase berikutnya

Klik Jika Sudah Selesai

Di awal Anda akan memasuki fase **identify problem**, Untuk memulai pembuatan proposal inovasi ini, silahkan Anda klik tombol **mulai chat**. Setelah itu Anda akan terhubung dengan AI CIDA yang akan membantu Anda menyusun proposal inovasi yang lebih berkualitas. Di bagian ini Anda diminta mengurai siapa target grup yang ingin Anda tuju dengan inovasi Anda.

Note: Jika Anda merasa cukup yakin dengan gagasan Anda dan sudah tidak perlu diskusi dengan CIDA, maka setelah dua kali Anda membalas AI CIDA, Anda bisa klik tombol yang muncul yaitu: **Lanjut ke fase berikutnya. Tetapi, perlu difahami bahwa Anda tidak bisa kembali ke tahap ini.**

Target grup ini bisa berupa karyawan internal atau stakeholder eksternal, termasuk pelanggan. Target grup harus spesifik, seperti "*Karyawan Tim Sales*" atau "*Karyawan Tim Finance*". Dan Anda perlu menjelaskan apa yang membuat Anda berpikir bahwa target tersebut memiliki masalah atau kebutuhan yang perlu diatasi melalui inovasi?

Langkah 4b: Create Solution

✓ Identify Problem → **Create Solution** → Develop Proposal → Summary Proposal

Hai, senang bertemu Anda lagi. Kali ini iijinkan Saya membantu Anda menemukan solusi terbaik atas masalah yang telah Anda tetapkan sebelumnya.

Target Customer: Karyawan Tim Sales Problem Statement: Belum ada pernyataan masalah yang jelas, namun kemungkinan besar terkait dengan kesulitan yang dihadapi oleh Karyawan Tim Sales dalam mencapai target penjualan atau mengelola waktu dan sumber daya. Negative impact jika tidak dipecahkan: Karyawan Tim Sales mungkin mengalami penurunan motivasi, penurunan kinerja, dan kesulitan dalam mencapai target penjualan, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi keuntungan perusahaan.

Anda telah memahami permasalahan yang dihadapi oleh Karyawan Tim Sales. Sekarang, saya ingin meminta Anda untuk membagikan beberapa solusi yang sudah ada dan digunakan oleh Karyawan Tim Sales untuk mengatasi masalah ini. Apa saja solusi yang sudah ada dan digunakan oleh mereka?

Jawaban Anda

➡

✓ Identify Problem → **Create Solution** → Develop Proposal → Summary Proposal

Sekarang kita sedang membahas tentang solusi yang sudah ada dan digunakan oleh Karyawan Tim Sales untuk mengatasi masalah mereka. Anda menyebutkan "premium member", yang mungkin terkait dengan program loyalitas atau keanggotaan yang diberikan kepada pelanggan.

Namun, saya ingin meminta Anda untuk membagikan lebih banyak solusi yang sudah ada dan digunakan oleh Karyawan Tim Sales. Apa saja solusi lain yang mereka gunakan untuk mengatasi masalah mereka? Contoh solusi lain yang mungkin ada adalah seperti:

- Penggunaan software untuk mengelola lead dan pelanggan
- Pelatihan untuk meningkatkan kemampuan komunikasi dan negosiasi
- Sistem manajemen waktu untuk meningkatkan produktivitas
- Program insentif untuk memotivasi karyawan

Tolong bagikan lebih banyak solusi yang sudah ada dan digunakan oleh Karyawan Tim Sales. membahas tentang solusi alternatif yang mungkin lebih efektif.

Jawaban Anda

Lanjut ke fase berikutnya

Klik Jika Sudah Selesai

Tahap selanjutnya adalah **Create Solution**. Pada tahap ini secara umum, CIDA akan meminta Anda mengurai dan menjelaskan apa saja solusi yang sudah ada dan digunakan oleh target customer (target inovasi) Anda untuk mengatasi masalah ini? Pada tahap ini silahkan sebutkan solusi-solusi yang sudah ada dan memikirkan alternatif solusi lain yang dapat membantu mengatasi masalah ini.

Setelah itu, Apa lagi yang dapat Anda pikirkan untuk membuat solusi anda spesial dan memberikan pengalaman unik yang dapat ditawarkan. Silakan tambahkan sebanyak mungkin ide.

Note: Jika Anda merasa cukup yakin dengan gagasan Anda dan sudah tidak perlu diskusi dengan CIDA , maka setelah dua kali Anda membalas AI CIDA, Anda bisa klik tombol yang muncul yaitu: **Lanjut ke fase berikutnya. Tetapi, perlu difahami bahwa Anda tidak bisa kembali ke tahap ini.**

Langkah 4c: Develop Proposal

✓ Identify Problem → ✓ Create Solution → **Develop Proposal** → Summary Proposal

Hai, kita ketemu lagi. Sekarang mari kita susun proposal inovasi berdasarkan apa yang sudah kita kerjakan sebelumnya. Berikut ini adalah rumusan masalah dan solusi yang sudah Anda tetapkan.

Masalah yang dihadapi oleh Karyawan Tim Sales adalah kesulitan dalam mencapai target penjualan atau mengelola waktu dan sumber daya. Jika masalah ini tidak diatasi, maka perusahaan dapat mengalami kegagalan dalam mencapai target penjualan atau kehilangan pelanggan. Oleh karena itu, perlu dikembangkan solusi yang efektif untuk mengatasi masalah ini.

Solusi yang dapat dikembangkan adalah pengembangan program pelatihan yang lebih komprehensif, implementasi teknologi yang lebih canggih untuk mengelola waktu dan sumber daya, atau perancangan sistem insentif yang lebih efektif untuk memotivasi karyawan. Solusi ini dapat membantu Karyawan Tim Sales dalam mencapai target penjualan dan mengelola waktu dan sumber daya dengan lebih efektif.

Mari kita kembangkan informasi diatas menjadi sebuah proposal inovasi. Saya akan mengajukan beberapa pertanyaan. Jawab selengkap dan seakurat mungkin, karena jawaban Anda akan menjadi rujukan saya dalam menyusun proposal inovasi untuk Anda. Mari kita mulai.

Apa yang membuat solusi Anda unik dan berbeda dari solusi lain yang sudah ada?

Jadi, solusi Anda akan menggunakan teknologi untuk membantu Karyawan Tim Sales mengatasi masalah yang dihadapi. Teknologi dapat membantu meningkatkan efisiensi, mengurangi waktu yang dihabiskan untuk mengelola sumber daya, dan meningkatkan kemampuan penjualan.

Apakah Anda ingin menjelaskan lebih lanjut tentang bagaimana teknologi akan digunakan dalam solusi Anda? Misalnya, apakah akan menggunakan aplikasi mobile, platform online, atau sistem manajemen yang lebih canggih?

Selain itu, apakah Anda sudah mempertimbangkan tentang bagaimana teknologi akan digunakan dalam proses bisnis yang sudah ada, atau apakah akan memerlukan perubahan pada proses bisnis?

Tolong berikan penjelasan yang lebih detail tentang bagaimana teknologi akan digunakan sehingga saya dapat memahami lebih baik tentang bagaimana solusi Anda akan bekerja.

Bagaimana Anda berencana mengembangkan dan mengimplementasikan solusi ini? Apakah sama dengan tim internal, mitra eksternal, atau menggunakan sumber daya lainnya?

Lanjut ke fase berikutnya

Lanjut ke fase berikutnya

Klik Jika Sudah Selesai

Tahap ketiga dalam diskusi dengan CIDA adalah **Develop Proposal**. CIDA akan membimbing Anda untuk mengembangkan informasi yang sudah didiskusikan menjadi sebuah proposal inovasi. CIDA akan mengajukan beberapa pertanyaan.

Silahkan Anda jawab selengkap dan seakurat mungkin, karena jawaban Anda akan menjadi rujukan CIDA dalam menyusun proposal inovasi untuk Anda di halaman summary proposal.

Note: Jika Anda merasa cukup yakin dengan gagasan Anda dan sudah tidak perlu diskusi dengan CIDA, maka setelah dua kali Anda membalas AI CIDA, Anda bisa klik tombol yang muncul yaitu: **Lanjut ke fase berikutnya. Tetapi, perlu difahami bahwa Anda tidak bisa kembali ke tahap ini.**

Langkah 4d: Summary Proposal

✓ Identify Problem

→

✓ Create Solution

→

✓ Develop Proposal

→

Summary Proposal

Ajukan Proposal Innovation Anda

Berikut ini adalah proposal Anda.

Silakan periksa secara seksama dan lakukan revisi jika diperlukan, sebelum mengirimkan ide ini.

* Nama Inovator

* Departemen/divisi

Siapa saja kelompok inovator Anda? (Opsional)

67/255

✕

71/255

+

Ketika Anda berhasil melalui tahapan pembuatan proposal dengan berdiskusi dengan CIDA, maka seluruh hasil diskusi akan di-ekstrak oleh CIDA ke Form Summary proposal sebelum dikirimkan.

Anda dapat menambahkan maupun mengoreksi hasil yang sudah ditarik oleh CIDA. Anda bisa melengkapi sesuai kebutuhan yang Anda rasa akan meningkatkan nilai dari proposal inovasi Anda.

Format penulisan adalah:
Nama, Email, NIP, Asal Perusahaan, Fungsi , Jabatan

Note: Pastikan penulisan data anggota mengikuti format ini.

Langkah 4e: Summary Proposal

* Nama Inovasi Belum ada 9/255	* Masalah yang ingin diselesaikan Belum ada pernyataan masalah yang jelas, namun kemungkinan besar terkait dengan kesulitan yang dihadapi oleh Karyawan Tim Sales dalam mencapai target penjualan atau mengelola waktu dan sumber daya.	* Konteks Inovasi Belum ada konteks yang jelas, namun kemungkinan besar konteks ini terkait dengan proses penjualan atau pemasaran produk.	* Inovasi tersebut dapat menyelesaikan masalah dari Karyawan Tim Sales secara tepat dan tuntas dengan cara: Solusi ini menggunakan teknologi untuk membantu Karyawan Tim Sales mengatasi masalah yang dihadapi. Dengan menggunakan teknologi, solusi ini dapat membantu meningkatkan efisiensi, mengurangi waktu yang dihabiskan untuk mengelola sumber daya, dan meningkatkan kemampuan penjualan. Sebuah contoh yang relevan adalah penggunaan aplikasi mobile untuk mengelola sumber daya dan meningkatkan kemampuan penjualan.	* Belum ada akan diwujudkan dengan cara: Solusi ini akan dikembangkan dan diimplementasikan dengan bekerja sama dengan tim internal dan mitra eksternal. Kami akan menggunakan sumber daya yang ada untuk mengembangkan dan mengimplementasikan solusi ini. Menurut sebuah studi oleh BCG, kerja sama dengan tim internal dan mitra eksternal dapat meningkatkan keberhasilan proyek sebesar 50-60%.
* Sasaran pengguna inovasi: Karyawan Tim Sales	* Masalah ini penting untuk segera diselesaikan karena: Belum ada dampak negatif yang jelas, namun kemungkinan besar terkait dengan kegagalan perusahaan dalam mencapai target penjualan atau kehilangan pelanggan karena kesulitan yang dihadapi oleh Karyawan Tim Sales.	* Alasan memilih konteks Inovasi Belum ada alasan yang jelas mengapa konteks ini dipilih, namun kemungkinan besar karena konteks ini memiliki dampak yang signifikan terhadap keberhasilan perusahaan.	* Keunikan Belum ada dibandingkan solusi lain yang ada saat ini adalah: Belum ada keunikan yang membuat solusi ini berbeda dari solusi lain yang sudah ada. Namun, dengan menggunakan teknologi, solusi ini dapat membantu Karyawan Tim Sales mengatasi masalah yang dihadapi dengan lebih efektif. Menurut sebuah studi oleh McKinsey, penggunaan teknologi dapat meningkatkan efisiensi sebesar 20-50% dan mengurangi waktu yang dihabiskan untuk mengelola sumber daya sebesar 30-40%.	* Sumber daya yang diperlukan adalah: Sumber daya yang dibutuhkan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan solusi ini adalah: * Tim internal yang terdiri dari ahli teknologi dan ahli bisnis * Mitra eksternal yang terdiri dari penyedia teknologi dan konsultan bisnis * Sumber daya keuangan yang cukup untuk mengembangkan dan mengimplementasikan solusi ini. Menurut sebuah studi oleh HBR, sumber daya keuangan yang cukup dapat meningkatkan keberhasilan proyek sebesar 30-40%.
* Alasan memilih sasaran pengguna inovasi: Belum ada alasan yang jelas mengapa Karyawan Tim Sales dipilih sebagai target grup, namun kemungkinan besar karena mereka memiliki peran yang strategis dalam perusahaan dan memiliki kesulitan tertentu yang perlu diatasi, seperti target penjualan yang tinggi atau kesulitan dalam mengelola waktu dan sumber daya.	* Inovasi yang diusulkan: Belum ada deskripsi solusi yang jelas karena kita masih dalam proses mengidentifikasi masalah dan solusi yang ada. Namun, kita dapat memulai dengan mempertimbangkan beberapa opsi seperti pengembangan program pelatihan yang lebih komprehensif, implementasi teknologi yang lebih canggih untuk mengelola waktu dan sumber daya, atau perancangan sistem insentif yang lebih efektif untuk memotivasi karyawan.	* Solusi yang sudah ada saat ini Penggunaan teknologi untuk mengelola waktu dan sumber daya, pelatihan untuk meningkatkan kemampuan penjualan, atau sistem insentif untuk memotivasi karyawan. Selain itu, juga disebutkan tentang 'premium member' yang mungkin terkait dengan program loyalitas atau keanggotaan yang diberikan kepada pelanggan. Namun, perlu diperjelas bahwa solusi ini masih belum cukup efektif dalam mengatasi masalah yang dihadapi oleh Karyawan Tim Sales.	* Karyawan Tim Sales akan menggunakan Belum ada dengan cara: Orang-orang akan menggunakan solusi ini dengan menggunakan teknologi. Mereka akan menggunakan aplikasi mobile, platform online, atau sistem manajemen yang lebih canggih untuk mengelola sumber daya dan meningkatkan kemampuan penjualan. Menurut sebuah studi oleh Bain, penggunaan teknologi dapat meningkatkan kemampuan penjualan sebesar 20-50%.	

Cek Summary Inovasi Anda

Pada tahap summary proposal ini, Anda akan mendapati form isian yang sebagian field formulir sudah diambil dari diskusi bersama AI CIDA di tahap sebelumnya.

Anda dapat mengedit dan atau melengkapi sesuai keperluan proposal Anda.

Langkah 4f: Summary Proposal

Cek Summary Inovasi Anda

jika Anda sudah yakin dengan summary proposal ini, sudah mewakili apa yang ingin Anda sampaikan dalam kompetisi ini, Anda bisa menyelesaikan pengisian Form ini dengan menekan **Tombol submit** . Proposal yang sudah di-submit **TIDAK BISA DIEDIT** .

Jika Anda merasa belum optimal dalam pengisian summary proposal ini, Anda bisa menekan **Simpan Dulu dan Lanjut nanti** . Anda akan menemukan progress proposal Anda di halaman depan CIDA dan Anda tinggal menekan tombol **Lanjutkan**

Target capaian perusahaan atas implementasi Belum ada adalah

*** Target capaian finansial:**

Target keuangan untuk solusi ini adalah meningkatkan pendapatan perusahaan sebesar 15-20% dalam waktu 6 bulan. Menurut sebuah studi oleh McKinsey, target keuangan yang realistis dapat meningkatkan motivasi tim sebesar 20-30%.

*** Target capaian non-finansial:**

Target non-keuangan untuk solusi ini adalah meningkatkan kepuasan karyawan sebesar 20-30% dan meningkatkan kepuasan pelanggan sebesar 15-20%. Menurut sebuah studi oleh Bain, target non-keuangan yang realistis dapat meningkatkan keberhasilan proyek sebesar 30-40%.

Upload Sketsa Inovasi

Upload Dokumen Pendukung Solusi

Upload Sketsa Inovasi

Upload Dokumen Pendukung Solusi

Kembali Simpan Dulu, Lanjut Nanti SUBMIT

Klik Jika Ingin
Dilanjutkan Nanti

Klik Jika
Sudah
Selesai

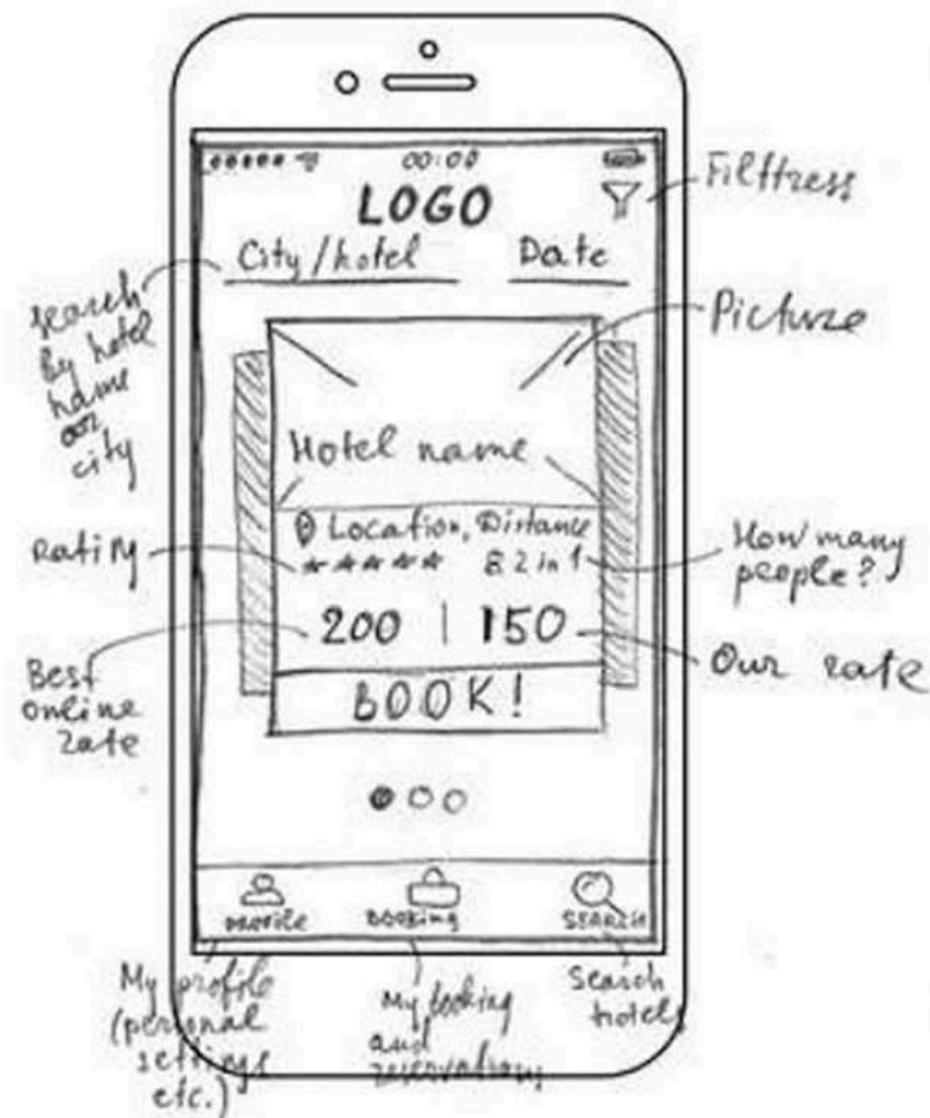
Bagian ini hanya opsional saja bagi Anda yang sudah memiliki sketsa prototype Inovasi. Jika Anda tertarik melengkapi ini, silahkan melihat **contoh sketsa di halaman selanjutnya**.

Dokumen pendukung bisa berupa data atau hal lain yang relevan untuk menguatkan ide Anda.

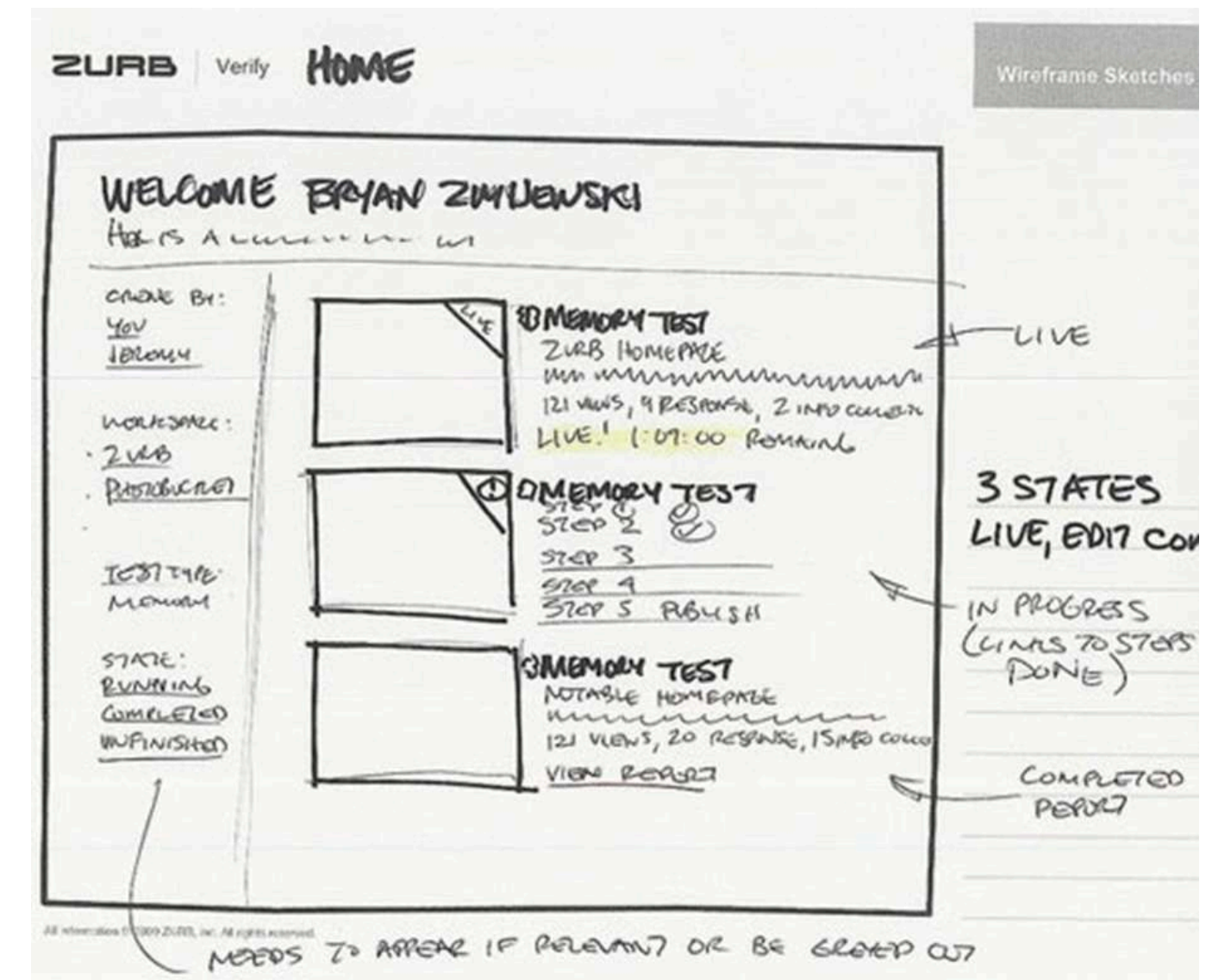
File yang dikirimkan dalam bentuk **.pdf**

Contoh Sketsa Inovasi/Prototype

Digital Mockup



Landing Page



Selamat!

Anda Telah Mengajukan Proposal Inovasi Anda.

Mohon untuk menunggu pengumuman selanjutnya.



Selamat, ya!

Anda telah mengajukan ide inovasi Anda. Silakan tunggu pengumuman lebih lanjut dari penyelenggara. Terima kasih atas partisipasinya. Kamu hebat!

LIHAT DAFTAR KOMPETISI YANG DIKUTI

Notes: Bagi peserta yang ingin mengirimkan proposal lebih dari satu, silahkan lakukan proses dari **langkah 3 Mendaftar Kompetisi**

BAGIAN IV

Tahap Pelaksanaan

Tahapan FInnovation 2026

End-to-end journey dari persiapan, kompetisi hingga implementasi untuk memastikan ide terseleksi, diperkuat, dan siap menciptakan dampak bisnis



BAGIAN V **Penghargaan**



APRESIASI & PENGEMBANGAN DIRI UNTUK SEMUA PARTISIPAN:



Pendampingan,
mentoring dan coaching
bersama para expert
dalam merealisasikan ide
dan inovasi Anda.



Berbagai apresiasi
menarik lainnya

BAGIAN VI

Contact Person



NARAHUBUNG



Bently Nevada Tobing

bently.nevada@pertamina.com
0813-3245-9214



Afrizal Choiron Meydiantoro

afrizal.meydiantoro@pertamina.com
0812-2671-682