

Assistant GRO and Order Coordinator

Kecepatan pemrosesan Order

- Tujuan: Pembuatan dokumen order adalah cara utama proses penjualan PT. Timboel, proses ini harus dibuat secepat dan seakurat mungkin
- Pengukuran: $([\text{dokumen terkirim dalam 24 jam}] / [\text{total dokumen}]) * 100\%$
- Target: 24 jam dari tanggal PO atau Visitasi customer
- Frekuensi Audit: Setiap квартал
- Sumber Data: Log book visitasi customer, database order dokumen, daftar purchase order customer.
- Bobot: 30%

Kelengkapan Data Dokumen

- Tujuan: Menunjukkan profesionalitas dengan akuratnya pembuatan dokumen PT. Timboel.
- Pengukuran: $([\text{dokumen terkirim tidak terkirim dalam 24 jam karena alasan data}] / [\text{total dokumen tidak terkirim dalam 24 jam}]) * 100\%$
- Target: <5% dokumen tidak terkirim beralasan data
- Frekuensi Audit: Setiap квартал
- Sumber: database order dokumen
- Bobot: 30%

Catatan Tambahan

- sample
- sample

Sample

Tingkat Kehadiran Karyawan

- Tujuan: Menjaga produktivitas dan memastikan ketersediaan tim.
- Pengukuran: Persentase kehadiran harian dari total hari kerja setiap bulan.
- Target: 95% kehadiran per bulan.
- Frekuensi Audit: Setiap akhir bulan.
- Sumber Data: Data absensi dari sistem HR.

- Bobot: 10%

Tingkat Konversi Penjualan

- Tujuan: Meningkatkan pendapatan dan jumlah pelanggan.
- Pengukuran: $(\text{Jumlah penjualan} \div \text{Jumlah prospek}) \times 100\%$.
- Target: 20% konversi per kuartal.
- Frekuensi Audit: Bulanan, dilaporkan per kuartal.
- Sumber Data: Sistem CRM atau catatan penjualan.
- Bobot: 10%

Kepuasan Pelanggan (Customer Satisfaction)

- Tujuan: Memastikan pelanggan puas dengan produk atau layanan.
- Pengukuran: Rata-rata skor survei kepuasan (skala 1-10).
- Target: Nilai rata-rata 8 ke atas dalam satu bulan.
- Frekuensi Audit: Bulanan.
- Sumber Data: Hasil survei online atau kuesioner email.
- Bobot: 10%

Waktu Respons Layanan (Customer Support)

- Tujuan: Mempercepat penanganan keluhan dan pertanyaan pelanggan.
- Pengukuran: Waktu rata-rata untuk merespons tiket atau email pelanggan.
- Target: Di bawah 24 jam.
- Frekuensi Audit: Mingguan.
- Sumber Data: Sistem ticketing atau catatan email.
- Bobot: 10%

Revisi #1

Dibuat 14 April 2025 14:16:54 oleh Magisty

Diperbaharui 14 April 2025 14:17:00 oleh Magisty