Penilaian KPI Sales & Marketing Manager Bulan Audit Desember 2025

Sales & Marketing Manager Data : Desember 2025

No	KPI	Rumus	Data	Pencapaian (%)	Target	Bobot (%)	Skor (%) = Pencapaian x Bobot	Keterangan
1	Pencapaian Target Penjualan dan Kinerja Tim Marketing	[Total realisasi penjualan dari sumber penjualan] / [Rencana penjualan perusahaan] x 100%	Omset Bank + Cash Rp. 2,189,392,013	145,96	≥ 95% target tercapai	45	65,68	Sumber dari BNI/BCA/CIMB/MANDIRI dan dari transaksi cash

No	KPI	Rumus	Data	Pencapaian (%)	Target	Bobot(%)	Skor (%) = Pencapaian x Bobot	Keterangan
2	Perbaikan Kinerja dan Continuous Improvement	[Jumlah kegiatan Marketing yang selesai sesuai rencana] / [Total kegiatan Marketing yang direncanakan] x 100%	Rutin mengupdate dan mengisi wiki sebagai bukti tertulis, dan langsung drop pot dari Bali ke showroom sebagai upaya mempercepat proses display dan mengisi stock yang sedikit, tanpa melalui pembuatan ID gudang dengan tembak harga	100,00	≥ 85% kegiatan marketing terlaksana sesuai rencana, dan penggunaan anggaran tidak melebihi 100% dari rencana yang disetujui	35	35,00	
3	Strategi Pengembangan Pasar dan Branding	[Jumlah inisiatif/kegiatan yang menghasilkan prospek baru, kerja sama, atau sumber penjualan tambahan] / [Total inisiatif yang direncanakan] x 100%	Membuat Indilabel Zaki di Tanli dan Project Social Media	100,00	≥ 80% inisiatif terlaksana	20	20,00	https://wiki.pttimboel.com/books/arsip-projek/page/indilabel-zaky ; https://wiki.pttimboel.com/books/bisnis-development/page/project-konten-no-moq

| | | | | | Total skor | | 120,68 | |

Revisi #1
Dibuat 26 Januari 2026 06:26:16 oleh Cicilia
Diperbaharui 26 Januari 2026 06:28:25 oleh Cicilia