

# Penilaian KPI Sales & Marketing Manager Bulan Audit November 2025

## Sales & Marketing Manager

Data : November 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. 2.087.735.942,55	139,18	≥ 95% target tercapai	45	62,63	Sumber dari BNI/BCA/CIMB/Mandiri dan transaksi cash
2	Perbaikan Kinerja dan Continuous Improvement	[Jumlah kegiatan Marketing yang selesai sesuai rencana] / [Total kegiatan Marketing yang direncanakan] x 100%	Pemasangan base Putri Duyung Ali Hanafi	100,00	≥ 85% kegiatan marketing terlaksana sesuai rencana dan penggunaan anggaran tidak melebihi 100% dari rencana yang disetujui	35	35,00	

No	KPI	Rumus	Data	Pencapaian (%)	Target	Bobot(%)	Skor (%) = Pencapaian x Bobot	Keterangan
3	Strategi Pengembangan Pasar dan Branding	[Jumlah inisiatif/kegiatan yang menghasilkan prospek baru, kerjasama, atau sumber penjualan tambahan] / [Total inisiatif yang direncanakan] x 100%	Membuat Indilabel Pak Supri di Tanli dan display di warung kopi sebelah Buttery	100,00	≥ 80% inisiatif terlaksana	20	20,00	

**Total skor : 117,63**

Revisi #1

Dibuat 13 Desember 2025 06:35:42 oleh Cicilia

Diperbaharui 13 Desember 2025 06:36:34 oleh Cicilia