

Penilaian KPI Sales & Marketing Manager Bulan Oktober 2025

Sales & Marketing Manager

Data : Oktober 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 Rp. 21.522.985 + 919.678.213 + 1.154.768.813,51 + 31.653.643,48 + (cash) 2.015.000 = 2.392.303.854,99	159,49	≥ 95% target tercapai	45	71,77	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%	1. Pemasangan Cobra Sandityo 2. Mengunjungi Event di Jakarta (Art Jakarta dan Ina Craft) 3. Pemasangan Singa Solo, Ibu Indah	66,67	≥ 85% kegiatan marketing terlaksana sesuai rencana, dan penggunaan anggaran ≤ 100%	35	23,33	Untuk Singa Solo Ibu Indah belum selesai
3	Strategi Pengembangan Pasar dan Branding	[Jumlah inisiatif/kegiatan yang menghasilkan prospek baru, kerjasama, atau sumber penjualan tambahan] / [Total inisiatif yang direncanakan] x 100%	1. Pameran Pakuwon 2. Pameran St. Tugu bersama Ikatan Perangkai Bunga Indonesia 3. Indilabel Pak Supri dan display Tanli	100,00	≥ 80% inisiatif terlaksana	20	20,00	

Total skor : 115,10

Revisi #3

Dibuat 8 Desember 2025 04:28:29 oleh Cicilia

Diperbaharui 8 Desember 2025 06:31:25 oleh Cicilia