Penilaian KPI Sales & Marketing Manager Bulan September 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. 502,470,999 + 763,168,524 + 301,228,321 + 15,698,055 = **1,596,080,900**	**106,41**	≥ 95% target tercapai	45	**47,88**	Sumber dari BNI/BCA/CIMB/MANDIRI dan dari transaksi cash
2	**Perbaikan Kinerja dan Continuous Improvement**	[Jumlah kegiatan Marketing yang selesai sesuai rencana] / [Total kegiatan Marketing yang direncanakan] x 100%	Weekly Meeting	**100,00**	≥ 85% kegiatan marketing terlaksana sesuai rencana, dan penggunaan anggaran tidak melebihi 100% dari rencana yang disetujui	35	**35,00**	Dilakukan setiap hari Jumat

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, kerja sama, atau sumber penjualan tambahan] / [Total inisiatif yang direncanakan] x 100%	Membuat manual book perawatan, dan membuat video tutorial perawatan produk (2 item)	**100,00**	≥ 80% inisiatif terlaksana	20	**20,00**	Membuat manual book dan video pemeliharaan produk
						Total Skor	**102,88**	

Revisi #1
Dibuat 1 November 2025 07:59:17 oleh Cicilia
Diperbaharui 3 November 2025 06:30:42 oleh Cicilia