

KPI · Batch 1

Strategic KPI for Team Growth: Mengukur dan Meningkatkan Kinerja Tim Secara Efektif

Mengukur dan Meningkatkan Kinerja Tim secara Efektif

4 · Via Zoom & Youtube Exclusive · 6 Des 2025 – 7 Des 2025

Ringkasan Eksekutif

Nama Program	Strategic KPI for Team Growth: Mengukur dan Meningkatkan Kinerja Tim Secara Efektif
Kode Program	KPI · Batch 1
Durasi	4
Tanggal Pelaksanaan	6 Des 2025 – 7 Des 2025
Format & Platform	Via Zoom & Youtube Exclusive
Mentor	Dimas Juni Kristianto, S.Tr., Par.
Bahasa	Bahasa Indonesia
Sertifikat	e-Certificate Taalenta (sesuai paket)

Kenapa Wajib Ikut

1. Membantu Tim Punya Arah Kerja yang Jelas

Kelas ini membekali Anda dengan pemahaman tentang bagaimana KPI disusun agar benar-benar mendukung tujuan strategis tim, bukan sekadar angka yang dihafalkan.

2. Bisa Langsung Diterapkan di Tim Anda

Studi kasus dan latihan yang diberikan disesuaikan dengan konteks kerja sehari-hari seperti tim marketing, sales, dan operasional, agar langsung relevan dengan kebutuhan nyata.

3. Membedakan KPI Individu, Tim, dan Organisasi

Peserta diajak memahami batas peran dan metrik yang tepat untuk tiap level, agar tidak salah fokus dalam menetapkan atau mengevaluasi target.

4. Menghindari Kesalahan Umum dalam Praktik KPI

Kelas ini membahas berbagai jebakan umum—dari indikator yang terlalu ambisius sampai yang tidak terukur—dan bagaimana cara menyusunnya dengan pendekatan SMART.

5. Membangun Budaya Evaluasi yang Konstruktif

Lewat diskusi dan mini project, peserta belajar menyampaikan feedback berbasis data dan membangun kebiasaan monitoring yang sehat dan tidak menghakimi.

Outline Materi

1. Dasar Pemahaman KPI dan Kaitannya dengan Strategi Tim

- Konsep dasar Key Performance Indicator (KPI) dan hubungannya dengan arah strategi organisasi
- Menentukan indikator kinerja yang sesuai dengan tujuan tim
- Memahami perbedaan KPI individu, tim, dan organisasi

2. Perancangan KPI yang Relevan dan Realistis

- Menghindari kesalahan umum dalam pembuatan KPI
- Menyusun KPI yang realistis untuk tim marketing, sales, dan operasional
- Menetapkan target kerja yang menantang namun masih realistis (prinsip SMART)

3. Pemanfaatan KPI untuk Evaluasi dan Perbaikan Kinerja

- Menggunakan KPI untuk memantau dan mengevaluasi kinerja tim secara berkala
- Membangun dashboard KPI sederhana untuk monitoring kinerja harian atau mingguan
- Strategi coaching dan feedback berbasis data KPI

4. Studi Kasus dan Review Praktik Peserta

- Penerapan KPI dalam skenario nyata lintas divisi
- Mini project: review dan optimasi KPI tim masing-masing peserta

Profil Mentor

Dimas Juni Kristianto

Dimas memiliki pengalaman lebih dari 5 tahun di bidang Human Resources, dengan fokus pada rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan tim. Ia pernah menangani proses end-to-end rekrutmen dan training di berbagai sektor industri, dari hospitality hingga F&B retail berskala nasional. Dalam perannya sebagai HR Coordinator dan Training Supervisor, Dimas terbiasa menyusun strategi pengembangan SDM berbasis kebutuhan riil tim operasional. Ia juga pernah memimpin proses HR di lebih dari 12 cabang sekaligus, termasuk melakukan analisis kebutuhan pelatihan (TNA), rekrutmen massal, hingga pengembangan sistem monitoring kinerja. Pendekatannya menekankan keseimbangan antara target bisnis dan pertumbuhan anggota tim secara berkelanjutan.

Investasi Program

Pilihan paket yang tersedia untuk program ini:

Elite Rp 400.000 Rp 215.000 per peserta	Supreme Rp 500.000 Rp 235.000 per peserta
---	---

Jadwal & Sesi

Sesi 1

6 Des 2025

10:00 – 12:00 WIB

Memahami & Merancang KPI yang Relevan dengan Tim

Memahami & Merancang KPI yang Relevan dengan Tim - Konsep dasar KPI dan hubungan dengan strategi organisasi - Menentukan indikator kinerja yang sesuai dengan tujuan tim - Perbedaan KPI individu, tim, dan organisasi - Kesalahan umum dalam pembuatan KPI dan cara menghindarinya - Case Study: Membuat KPI realistis untuk tim marketing, sales, dan operasional

1. Konsep dasar KPI dan hubungan dengan strategi organisasi 2. Menentukan indikator kinerja yang sesuai dengan tujuan tim 3. Perbedaan KPI individu, tim, dan organisasi 4. Kesalahan umum dalam pembuatan KPI dan cara menghindarinya 5. Case Study: Membuat KPI realistis untuk tim marketing, sales, dan operasional

Sesi 2

7 Des 2025

10:00 – 12:00 WIB

Mengelola & Mengoptimalkan Kinerja Tim

Mengelola & Mengoptimalkan Kinerja Tim - Menggunakan KPI untuk memantau dan mengevaluasi kinerja tim - Menetapkan target yang menantang namun realistis (SMART) - Strategi coaching dan feedback berbasis data KPI - Dashboard KPI sederhana untuk monitoring kinerja tim - Mini Project: Review & optimasi KPI tim peserta

1. Menggunakan KPI untuk memantau dan mengevaluasi kinerja tim 2. Menetapkan target yang menantang namun realistis (SMART) 3. Strategi coaching dan feedback berbasis data KPI 4. Dashboard KPI sederhana untuk monitoring kinerja tim 5. Mini Project: Review & optimasi KPI tim peserta

Perlengkapan

- Koneksi internet
- Zoom meeting
- Laptop

Pendaftaran

Daftar di halaman program:

taalenta.id/kpi

Atau scan QR di samping untuk membuka langsung.



Kontak

PT Taalenta Digital Inteleksia

Jl. Prof. Herman Yohanes, Depok, Sleman, D.I. Yogyakarta

WhatsApp / Telepon: 0851-8313-3328

Email: halo@taalenta.id

Dokumen ini di-generate otomatis dari data terkini di sistem Taalenta. Harga, jadwal, dan ketersediaan paket dapat berubah; mohon konfirmasi ulang melalui WhatsApp/email di atas sebelum pengajuan resmi.

© 2023-2026 PT Taalenta Digital Inteleksia. Versi: 2026-09-04 13:36