CRM

CRM

- Sales Produk Target

Sales Produk Target

1. Tujuan

Submodul Sales Target digunakan untuk mengelola target penjualan per periode, per produk/SKU, dan per sales team. Modul ini mendukung input manual maupun upload massal, serta menyediakan fitur download template untuk mempermudah pengisian.

2. Flow Proses

Perencanaan Target – Manajemen menentukan target penjualan berdasarkan periode (bulanan/kuartal/tahunan).

Input Data – Target dimasukkan ke sistem ERP melalui form input atau upload file.

Validasi – Sistem melakukan pengecekan format dan konsistensi data.

Monitoring – Target yang sudah tersimpan dapat dibandingkan dengan realisasi penjualan.

Reporting – Data target digunakan dalam laporan pencapaian sales.

3. Cara Input Sales Target

Masuk ke menu CRM → Sales Produk Target.

Klik tombol Tambah Target.

Isi field: Periode, Produk/SKU, Salesperson, Target Qty, Target Value.

Simpan dengan klik Submit.

Sistem akan menampilkan data di tabel target.



4. Cara Download Template

Klik tombol Download Template pada halaman Sales Target.

File Excel (.xlsx) akan terunduh berisi kolom standar: Periode, Produk, Salesperson, Target Qty, Target Value.

Template ini digunakan untuk upload massal.

5. Cara Upload Sales Target

Klik tombol Upload Target.

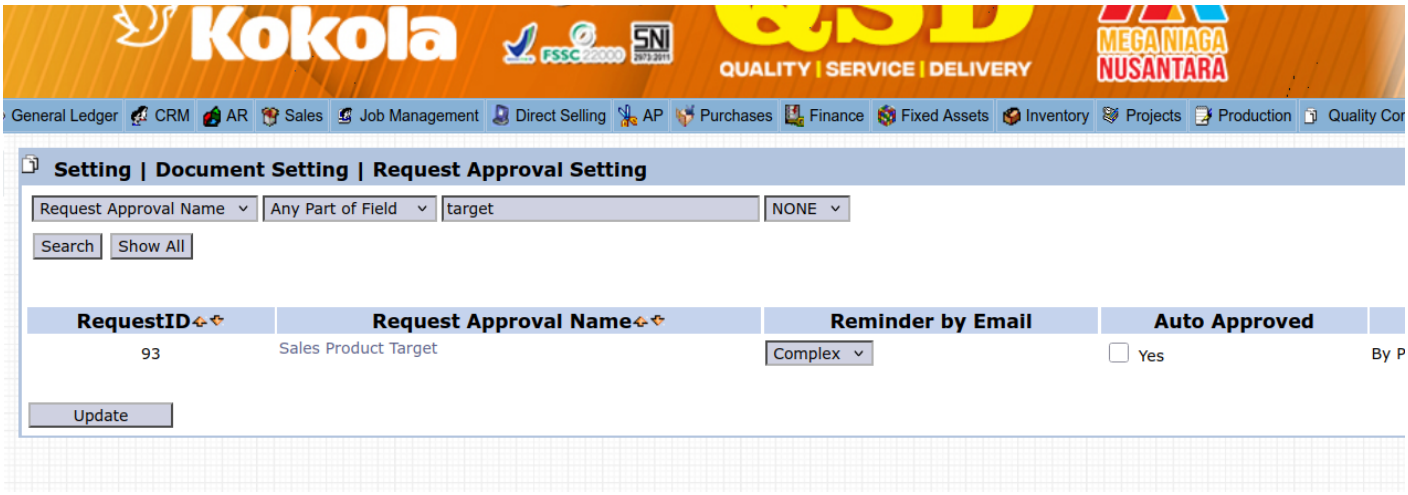
Pilih file Excel sesuai format template.

Sistem akan melakukan validasi (periode, SKU, format angka).

Jika valid, data otomatis masuk ke tabel target. Jika ada error, sistem menampilkan pesan perbaikan.

6. Approval Setting

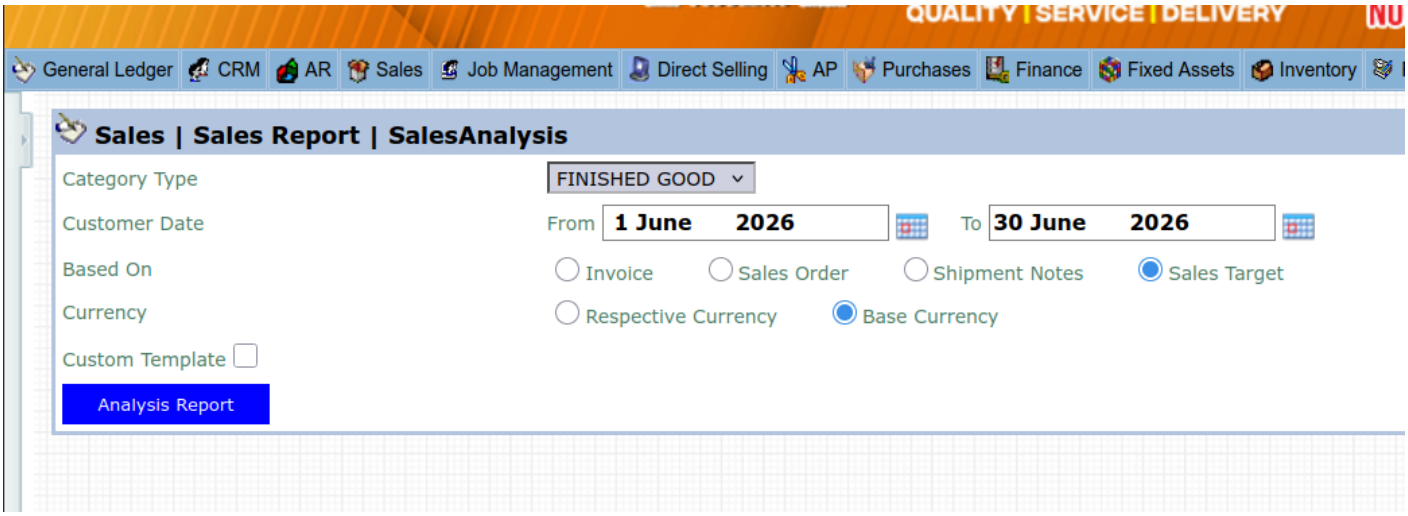
Masuk ke menu Setting Document Approval . cari Patern Dccument "Sales Product Target" . kemudian tentuan Approval routenya



7. Report

Pastikan format file sesuai template.

Gunakan kode SKU yang sudah terdaftar di master data.



Periksa kembali periode agar tidak terjadi duplikasi target.

Tampilkan di Sales Analysis

