Analisa Penjualan

Laporan Penjualan

Bagian ini mencakup berbagai jenis laporan yang dapat dihasilkan dari data penjualan untuk keperluan analisis dan monitoring.

Panduan Modul Laporan: Analisis Penjualan (Sales Analysis)

Lokasi Modul

`Penjualan` > `Laporan` > `Analisa Penjualan`

Tujuan Modul

Modul **Analisis Penjualan** (*Sales Analysis*) adalah alat analisis bisnis yang sangat kuat. Tujuannya adalah untuk menghasilkan laporan terperinci yang tidak hanya menampilkan data penjualan, tetapi juga menghitung profitabilitas atau **Margin** untuk setiap baris transaksi. Laporan ini membandingkan pendapatan penjualan dengan Harga Pokok Penjualan (HPP/COGS) untuk memberikan wawasan mendalam tentang kinerja produk dan pelanggan.



1. Parameter Laporan (Filter)

Halaman utama modul ini adalah sebuah form yang berisi beberapa parameter untuk menentukan cakupan analisis.

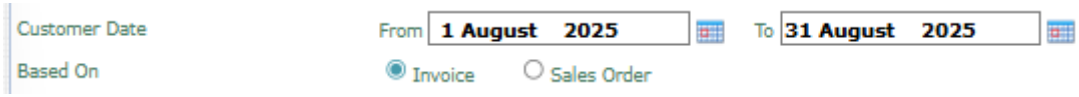
Berikut adalah penjelasan untuk setiap parameter:

- **Category Type:**
  - Pilih kategori produk yang ingin dianalisis (contoh: FINISHED GOOD).
- **Customer Date:**
  - Tentukan rentang tanggal `From` (Dari) dan `To` (Hingga) untuk mendefinisikan periode analisis (contoh: 1 Agustus 2025 hingga 31 Agustus 2025).
- **Based On:**
  - Pilih dasar data untuk analisis:
    - `Invoice`: Analisis berdasarkan faktur yang sudah diterbitkan (penjualan final).
    - `Sales Order`: Analisis berdasarkan pesanan penjualan yang sudah dikonfirmasi.
- **Currency:**
  - Pilih bagaimana nilai mata uang akan ditampilkan: `Respective Currency` atau `Base Currency`.

2. Langkah-langkah Menghasilkan Laporan

Langkah 1: Mengatur Parameter Laporan

Pilih semua parameter yang Anda butuhkan, terutama tentukan rentang tanggal dan dasar analisis (`Invoice` atau `Sales Order`).



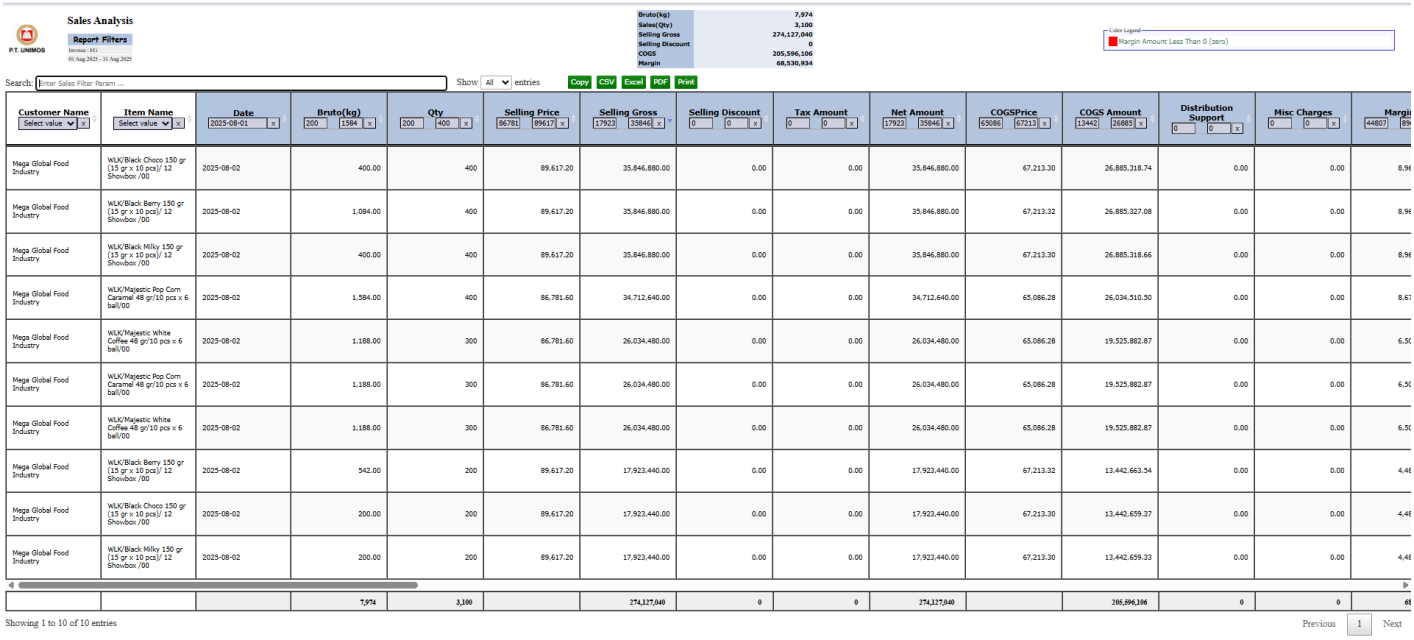
Langkah 2: Menghasilkan Laporan

Setelah semua parameter diatur, klik tombol **Analysis Report** di bagian kiri bawah halaman untuk menghasilkan laporan detail.



3. Membaca Laporan Analisis Penjualan

Laporan yang dihasilkan akan menampilkan matriks data yang sangat rinci.



- **Ringkasan (Header):** Bagian atas laporan menampilkan ringkasan total seperti `Net Sales` dan `Margin`.
- **Kolom Detail:** Tabel utama menampilkan rincian per baris transaksi, dengan kolom-kolom kunci:
  - **`Selling Gross`**: Nilai penjualan kotor (Qty x Harga Jual).
  - **`Net Amount`**: Nilai penjualan bersih setelah diskon.

    - `COGS Amount`: Nilai Harga Pokok Penjualan untuk barang yang terjual.
    - `Margin`: Laba kotor yang dihasilkan dari transaksi tersebut (Net Amount - COGS Amount).
- **Fitur Laporan:** Laporan ini interaktif, dilengkapi dengan filter internal dan tombol ekspor ke berbagai format seperti `CSV`, `Excel`, dan `PDF`.

Tips & Catatan Penting

- Laporan ini adalah alat analisis profitabilitas yang sangat kuat. Gunakan untuk mengidentifikasi produk atau pelanggan mana yang paling menguntungkan.
- Memilih `Based On` **'Invoice'** memberikan gambaran profitabilitas dari penjualan yang sudah final, sedangkan **'Sales Order'** memberikan perkiraan profitabilitas dari pesanan yang masuk.
- Pastikan data Harga Pokok Penjualan (HPP/COGS) akurat di sistem untuk mendapatkan nilai `Margin` yang valid.

Revision #2
Created 7 August 2025 08:39:42 by Sayu
Updated 9 August 2025 09:15:13 by Sayu