

# Kinerja Per Petugas

## Panduan Modul Laporan: Kinerja Per Petugas (Performance Each AO)

### Lokasi Modul

CRM > Laporan CRM > Kinerja Per Petugas

### Tujuan Modul

Modul laporan **Kinerja Per Petugas** (*Performance Each AO*) berfungsi untuk menghasilkan laporan yang menganalisis kinerja dari setiap tenaga penjual (*Account Officer*). Laporan ini merangkum aktivitas dan hasil kerja mereka berdasarkan data peluang (*opportunities*) yang mereka kelola. Ini adalah alat penting bagi manajer penjualan untuk melakukan evaluasi, pembinaan, dan mengukur pencapaian tim.

## 1. Parameter Laporan

Halaman utama modul ini adalah sebuah form yang berisi berbagai parameter untuk menyesuaikan laporan kinerja yang akan dihasilkan.

**CRM | CRM Report | Performance Each AO**

Account Officer	:	<input checked="" type="radio"/> All <input type="radio"/> Selected
Opportunities Created From	:	<input type="text" value="1 August 2025"/> To <input type="text" value="1 August 2025"/>
Sales Stage In	:	<input checked="" type="radio"/> All <input type="radio"/> Selected
Opportunity Status In	:	<input checked="" type="radio"/> All <input type="radio"/> Selected

Berikut adalah penjelasan untuk setiap parameter:

- **Account Officer:**

- Pilih **All** untuk menampilkan laporan kinerja semua *salesperson*, atau pilih **Selected** untuk memilih satu atau lebih *salesperson* tertentu yang ingin dievaluasi.

- **Opportunities Created From / To:**

- Tentukan rentang tanggal pembuatan peluang untuk mendefinisikan periode evaluasi kinerja (contoh: 1 Agustus 2025).

- **Sales Stage In:**

- Saring laporan untuk hanya menampilkan peluang yang berada pada tahapan penjualan tertentu. Pilih **All** untuk menyertakan semua tahapan.

- **Opportunity Status In:**

- Saring laporan berdasarkan status akhir dari peluang. Misalnya, pilih "Won" untuk melihat tingkat kemenangan (*win-rate*), atau "Lost" untuk melihat peluang yang gagal. Pilih **All** untuk menyertakan semua status.

## 2. Langkah-langkah Menghasilkan Laporan

### Langkah 1: Mengatur Parameter Laporan

Pilih semua parameter yang Anda butuhkan untuk memfokuskan laporan. Misalnya, untuk melihat kinerja kemenangan seorang *salesperson* bulan lalu, pilih nama **Account Officer** tersebut, atur rentang tanggal ke bulan lalu, dan pilih **Opportunity Status In** ke "All".

Account Officer :  All  Selected

Opportunities Created From :  To

Sales Stage In :  All  Selected

Opportunity Status In :  All  Selected

## Langkah 2: Menghasilkan Laporan

Setelah semua parameter diatur, klik salah satu dari dua tombol di bagian kiri bawah halaman:

- **Display Report:** Untuk melihat pratinjau laporan kinerja langsung di layar Anda.
- **Export To MS Excel:** Untuk mengunduh data laporan dalam format file Excel.

## Tips & Catatan Penting

- Laporan ini adalah alat evaluasi utama bagi **Manajer Penjualan** untuk menilai kinerja setiap anggota timnya secara objektif berdasarkan data.
- Untuk melihat berapa banyak *deal* yang dimenangkan seorang *salesperson* pada periode tertentu, atur rentang tanggal dan filter **Opportunity Status In** ke "Won".
- Keakuratan laporan ini sangat bergantung pada kedisiplinan *salesperson* dalam mengelola data di **Modul Peluang**, terutama dalam memperbarui statusnya menjadi "Won" atau "Lost" saat kesepakatan selesai.

---

Revision #1

Created 1 August 2025 10:23:00 by Muhammad Ali Akbar

Updated 1 August 2025 10:29:49 by Muhammad Ali Akbar