

Peluang

Panduan Modul: Peluang (Opportunity)

Lokasi Modul

CRM > Peluang

Tujuan Modul

Modul **Peluang** (*Opportunity*) adalah alat utama bagi tim penjualan untuk melacak semua potensi transaksi atau kesepakatan penjualan. Setiap entri "Peluang" mewakili satu potensi bisnis, yang dilacak perkembangannya melalui berbagai tahapan penjualan (*sales stages*) hingga kesepakatan tersebut dimenangkan (*won*) atau hilang (*lost*). Modul ini sangat penting untuk mengelola *sales pipeline* dan membuat perkiraan penjualan (*sales forecast*).

1. Tampilan Utama (Daftar Peluang)

Halaman utama modul ini menampilkan daftar semua peluang penjualan yang ada di dalam sistem.



The screenshot shows the CRM Opportunity list view. At the top, there is a search bar with 'Opportunity' selected and a 'NONE' dropdown. Below the search bar, there are date filters: 'Date From: 1 July 2025' and 'Date To: 31 July 2025'. The table header includes columns: No., Opportunity, Status, Date Created, Customer, Sales Stage, Probability, Price, Account Officer, and Last Update. The table body is currently empty, showing 'No Record'.

Penjelasan Tampilan

Halaman ini memberikan gambaran umum dari seluruh *sales pipeline* perusahaan.

- **Filter:** Anda dapat mencari peluang spesifik menggunakan filter berdasarkan nama/kode Opportunity atau rentang Date


From dan Date To.

- **Daftar Peluang:** Tabel di bawahnya menampilkan semua peluang yang sesuai dengan filter. Kolom-kolomnya meliputi Opportunity, Status, Customer, Sales Stage, Probability, Price, dan Account Officer.
- **Tombol New:** Tombol utama untuk membuat entri Peluang yang baru.

2. Langkah-langkah Mengelola Peluang

Berikut adalah alur kerja lengkap dari membuat hingga memperbarui sebuah Peluang.

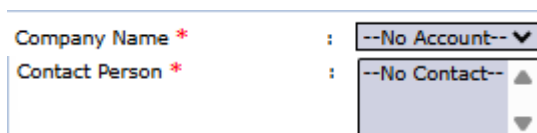
Langkah 1: Membuat Peluang Baru

Dari Tampilan Utama, klik tombol **New** di pojok kiri bawah untuk membuka form **New Opportunity**. 

Langkah 2: Mengisi Detail Peluang (Form New Opportunity)

Isi semua informasi yang relevan pada form yang muncul. Kolom yang ditandai dengan (*) wajib diisi.

- **Company Name & Contact Person:** Pilih nama perusahaan dan narahubung dari pelanggan yang sudah terdaftar.



The screenshot shows a form with two dropdown menus. The first is labeled 'Company Name *' and has a value of '--No Account--'. The second is labeled 'Contact Person *' and has a value of '--No Contact--'. Both labels have a red asterisk indicating they are required fields.

- **Opportunity Name:** Beri nama yang spesifik untuk peluang ini, contoh: "Penawaran Mesin Produksi Batch 2".

Opportunity Name * :

- **List of Item:** Pilih produk atau jasa yang diminati oleh pelanggan.

List of Item *
[+] [-] :

- **Estimate Closed Date:** Masukkan perkiraan tanggal kapan kesepakatan ini akan selesai (menang atau kalah).

Estimate Closed Date :

- **Sales Person:** Tunjuk *salesperson* yang bertanggung jawab atas peluang ini. Sales Person * :

- **Description:** Berikan catatan atau deskripsi tambahan mengenai peluang ini.

Description :
Remaining Text:

- **Sales Stage:** Pilih tahapan awal dari proses penjualan (misalnya,).

Sales Stage :

- **Price:** Masukkan perkiraan nilai total dari penjualan ini.

Price * :

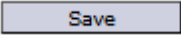
- **Probability:** Masukkan persentase kemungkinan kesepakatan ini akan berhasil. Probability :

- **Status:** Pilih status awal peluang (misalnya, Open).

Status :

Langkah 3: Menyimpan Peluang

Setelah semua kolom yang wajib diisi telah lengkap, klik tombol

Save di bagian bawah untuk menyimpan peluang baru. Peluang tersebut kini akan muncul di Tampilan Utama. 

Langkah 4: Memperbarui Peluang

Seiring berjalannya proses penjualan (misalnya, setelah presentasi atau negosiasi), **Sales Person** yang bertanggung jawab harus secara rutin membuka kembali dan memperbarui data peluang, terutama pada kolom **Sales Stage** dan **Probability** untuk mencerminkan kemajuan terbaru.

Tips & Catatan Penting

- Modul ini adalah alat kerja utama bagi tim **Sales Local** dan **International Business** untuk mengelola aktivitas penjualan mereka sehari-hari.
- Dengan menjaga data di modul ini tetap *up-to-date*, manajemen dapat melihat *sales pipeline* yang akurat dan membuat perkiraan penjualan (*sales forecast*) yang lebih andal.
- Setiap **Sales Stage** biasanya memiliki **Probability** standar yang membantunya dalam pembobotan *sales forecast*.

Revision #4

Created 31 July 2025 10:47:08 by Muhammad Ali Akbar

Updated 31 July 2025 13:23:16 by Muhammad Ali Akbar