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.



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.

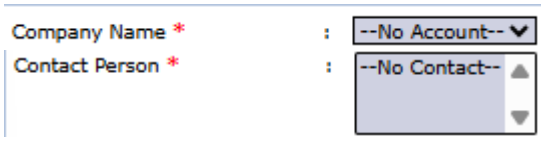
Langkah 1: Membuat Peluang Baru

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.



- **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 : 31 July 2025

- **Sales Person:** Tunjuk *salesperson* yang bertanggung jawab atas peluang ini. Sales Person * : --None--

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

Description :
Remaining Text: 255

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

Sales Stage : --No Sales Stage--

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

Price * : 0.00

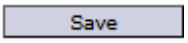
- **Probability:** Masukkan persentase kemungkinan kesepakatan ini akan berhasil. Probability : 0 %

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

Status : --No 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 Sayu
Updated 31 July 2025 13:23:16 by Sayu