Periode Penjualan

Panduan Modul: Periode Penjualan

Lokasi Modul
Pengaturan > CRM > Periode Penjualan

Tujuan Modul
Modul **Periode Penjualan** berfungsi untuk mendefinisikan rentang waktu atau periode akuntansi yang akan digunakan untuk pelaporan, analisis, dan penetapan target penjualan. Tujuannya adalah untuk membuat segmen waktu yang terstruktur (misalnya, per bulan, per kuartal) sehingga kinerja penjualan dapat diukur dan dibandingkan secara konsisten dari waktu ke waktu.

1. Tampilan Utama (Daftar Periode Penjualan)

Halaman utama menampilkan semua periode penjualan yang telah didefinisikan dalam sistem.

Penjelasan Tampilan

- **Filter Pencarian**: Memungkinkan pencarian cepat berdasarkan kode periode.
- **Tabel Daftar**:
  - **No.**: Nomor urut.

- **Kode Periode**: Nama atau kode unik dari periode (contoh: `APRIL 2011-JULI 2011`).
- **Tanggal Mulai**: Tanggal dimulainya periode.
- **Tanggal Selesai**: Tanggal berakhirnya periode.
- **Selang Waktu**: Durasi periode dalam satuan waktu tertentu (contoh: `4`).
- **Tipe Periode**: Jenis satuan waktu yang digunakan (contoh: `MONTHLY`).
- **Berkala**: Indikator (Ya/Tidak) yang menandakan apakah periode ini merupakan bagian dari siklus yang berulang.

- **Tombol Aksi**:
  - **Periode Penjualan Baru**: Membuka formulir untuk membuat periode baru.
  - **Hapus**: Menghapus periode yang dipilih.

2. Halaman Tambah Periode Penjualan

Formulir ini digunakan untuk mendefinisikan periode penjualan baru.

Penjelasan Tampilan

- **Kode Periode**: Field untuk memasukkan kode unik dari periode (wajib diisi).

- **Tanggal Mulai Periode**: Kalender untuk memilih tanggal awal periode (wajib diisi).
- **Periode Akhir Tanggal**: Kalender untuk memilih tanggal akhir periode (wajib diisi).
- **Selang Waktu**: Field numerik untuk memasukkan durasi periode.
- **Tipe Periode**: Pilihan dropdown untuk menentukan satuan waktu (contoh: `per Bulan`).
- **Berkala**: Checkbox untuk menandai jika periode ini bersifat berulang.
- **Keterangan**: Field opsional untuk catatan tambahan.
- **Tombol**:
  - **Simpan**: Untuk menyimpan data periode baru.
  - **Batal**: Untuk membatalkan proses.

3. Langkah-langkah Menambahkan Periode Penjualan Baru

1. Dari halaman utama, klik tombol **Periode Penjualan Baru**.
2. Isi **Kode Periode** dengan nama yang deskriptif (misalnya, `Q4 2025`).
3. Pilih **Tanggal Mulai Periode** dan **Periode Akhir Tanggal**.
4. Isi **Selang Waktu** dan pilih **Tipe Periode** yang sesuai (misalnya, `3` dan `per Bulan` untuk satu kuartal).
5. Centang **Berkala** jika ini adalah bagian dari siklus reguler (misalnya, periode bulanan).
6. Klik tombol **Simpan**.

4. Alur Kerja & Proses Bisnis Terintegrasi

- **Dasar Pelaporan Penjualan**: Semua laporan kinerja penjualan (Sales Report) akan menggunakan periode yang didefinisikan di sini sebagai filter waktu utama. Ini memungkinkan manajemen untuk melihat pendapatan, jumlah deal, atau kinerja tim dalam rentang waktu yang spesifik (misalnya, "penjualan di bulan Januari 2025").

- **Penetapan Target (Sales Target/Quota)**: Periode penjualan menjadi dasar untuk menetapkan target. Manajemen dapat menetapkan target penjualan per individu atau per tim untuk periode "Q1 2026".

- **Analisis Tren**: Dengan memiliki periode yang terstruktur, perusahaan dapat menganalisis tren penjualan dari periode ke periode (misalnya, membandingkan penjualan `Q1 2024` dengan `Q1 2025`).

- **Perhitungan Komisi**: Periode ini sering digunakan sebagai dasar untuk menghitung komisi atau insentif penjualan bagi tim sales.

5. Tips & Catatan Penting

- Pastikan tidak ada tumpang tindih antara periode yang satu dengan yang lain untuk menghindari ambiguitas dalam pelaporan.

- Gunakan skema **Kode Periode** yang konsisten, misalnya `[BULAN]-[TAHUN]` atau `Q[NOMOR KUARTAL]-[TAHUN]`.

- Fitur **Berkala** berguna untuk menandai periode-periode standar (seperti bulanan atau tahunan) yang akan terus digunakan di masa mendatang.

Revision #2
Created 21 October 2025 10:23:29 by Sayu
Updated 23 October 2025 13:34:50 by Sayu