Persentase Target Tahapan Penjualan

Panduan Modul: Persentase Target Tahapan Penjualan

Lokasi Modul

`CRM` > `Persentase Target Tahapan Penjualan`

Tujuan Modul

Modul **Persentase Target Tahapan Penjualan** (*Sales Stage Target Percentage*) berfungsi sebagai alat pengaturan untuk menetapkan target distribusi peluang (*opportunities*) di setiap tahapan penjualan (*sales stage*) untuk masing-masing tenaga penjual (*Account Officer*). Tujuannya adalah untuk memastikan setiap *salesperson* memiliki *pipeline* penjualan yang sehat dan seimbang, tidak hanya menumpuk di tahap awal atau akhir saja.

1. Tampilan Utama (Daftar Target)

Halaman utama modul ini menampilkan daftar pengaturan target yang telah dibuat untuk setiap *Account Officer*.



Penjelasan Tampilan

Halaman ini adalah untuk melihat dan mengelola semua pengaturan persentase target yang sudah ada.

- **Filter:** Anda dapat mencari pengaturan untuk *Account Officer* tertentu menggunakan bilah pencarian.
- **Daftar Pengaturan:** Tabel di bawahnya menampilkan `Account Officer` dan ringkasan dari `Sales Stage Target Percentage` yang telah diatur untuknya.

Fungsi Tombol

- **New:** Tombol utama untuk membuat pengaturan persentase target yang baru untuk seorang *Account Officer*.

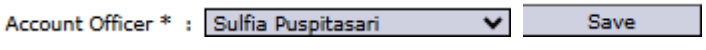
2. Langkah-langkah Mengatur Persentase Target

Berikut adalah alur kerja untuk menetapkan persentase target baru.

Langkah 1: Membuat Pengaturan Baru

Dari Tampilan Utama, klik tombol **New** untuk membuka form **New Sales Stage Target**. 

Langkah 2: Memilih Account Officer

Pada form yang muncul, pilih nama **`Account Officer`** (*salesperson*) dari *dropdown* yang targetnya ingin Anda atur. Kolom ini wajib diisi (`*`). Setelah memilih, klik **Save**. 

Langkah 3: Mengisi Persentase per Tahapan

Setelah menyimpan pada Langkah 2, sistem akan menampilkan halaman selanjutnya (tidak ditampilkan di gambar) di mana Anda dapat memasukkan persentase target untuk setiap tahapan penjualan yang ada di sistem. *Contoh pengisian:*

- *Prospecting*: 20%
- *Qualification*: 30%
- *Proposal*: 40%
- *Negotiation*: 10%

Alur Kerja & Proses Bisnis Terintegrasi

Pengaturan persentase yang Anda tetapkan di sini akan menjadi acuan dalam **Laporan CRM** > **Target vs Aktual Tahapan Penjualan** untuk membandingkan komposisi *pipeline* aktual setiap *salesperson* dengan target komposisi yang seharusnya.

Tips & Catatan Penting

- Pastikan total persentase dari semua tahapan penjualan untuk satu *Account Officer* berjumlah 100%.
- Modul ini adalah alat strategis bagi **Manajer Penjualan** untuk membimbing timnya dalam mengelola *pipeline* agar tidak menumpuk di satu tahapan saja, sehingga aliran penjualan lebih lancar.
- Pengaturan ini berfokus pada **distribusi peluang**, bukan pada nilai moneter penjualan.

Revision #3
Created 1 August 2025 09:23:28 by Sayu
Updated 1 August 2025 13:27:08 by Sayu