

PS Monitoring

Panduan Modul Laporan: PS Monitoring

Lokasi Modul

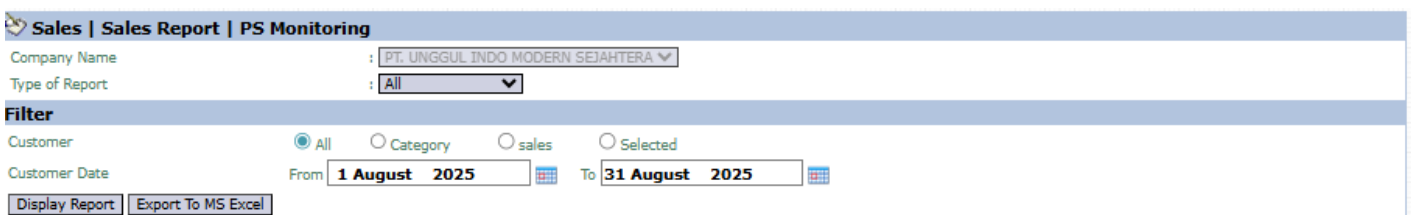
Penjualan > Laporan > Laporan Pelanggan > PS Monitoring

Tujuan Modul

Modul laporan **PS Monitoring** berfungsi untuk menghasilkan laporan pemantauan penjualan yang sangat komprehensif. Laporan ini dirancang untuk melacak kinerja penjualan secara mendetail, menghubungkan informasi pelanggan, rincian produk per kategori, hingga ke dokumen logistik seperti *Shipment Notes* dan Faktur (*Invoice*).

1. Parameter Laporan (Filter)

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



The screenshot shows the 'Sales | Sales Report | PS Monitoring' interface. It includes a 'Company Name' dropdown set to 'PT. UNGGUL INDO MODERN SEJAHTERA' and a 'Type of Report' dropdown set to 'All'. Below this is a 'Filter' section with radio buttons for 'All' (selected), 'Category', 'sales', and 'Selected'. The 'Customer Date' section has 'From' and 'To' date pickers set to '1 August 2025' and '31 August 2025' respectively. At the bottom are 'Display Report' and 'Export To MS Excel' buttons.

Berikut adalah penjelasan untuk setiap parameter:

• Customer:

- Pilih cakupan pelanggan untuk laporan: **All** (Semua), **Category** (berdasarkan Kategori), **sales** (berdasarkan

Salesman), atau **Selected** (untuk Pelanggan tertentu).

- **Customer Date:**

- Tentukan rentang tanggal **From** (Dari) dan **To** (Hingga) untuk mendefinisikan periode transaksi penjualan yang akan ditampilkan (contoh: 1 Agustus 2025 hingga 31 Agustus 2025).

2. Langkah-langkah Menghasilkan Laporan

Langkah 1: Mengatur Parameter Laporan

Pilih semua parameter yang Anda butuhkan, terutama tentukan rentang **Customer Date** dan cakupan **Customer**.



The screenshot shows a configuration interface for a report. It includes two rows of settings. The first row is for 'Customer', with four radio button options: 'All' (selected), 'Category', 'sales', and 'Selected'. The second row is for 'Customer Date', with 'From' and 'To' date pickers. The 'From' date is set to '1 August 2025' and the 'To' date is set to '31 August 2025'. Each date picker has a small calendar icon to its right.

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

3. Contoh Tampilan Laporan

Setelah Anda klik, sistem akan menghasilkan laporan detail seperti berikut, yang menyediakan pandangan menyeluruh dari aktivitas penjualan.

Print Close



PT. UNGGUL INDO MODERN SEJAHTERA

Jalan Raya Bamba KM 19, Driyorejo, Gresik, 61177

Jawa Timur

Gresik - Indonesia

Phone +62317593008

Fax +62317591298

P.T. UNIMOS

PS Monitoring

As of Period: 01 Aug 2025 - 31 Aug 2025 | Category: All

Printed On 08/07/2025 09:41:28

			Customer Detail				Product							Shipment Notes					Shipping Instruction					
No	Date	Month	Distributor	City	Area	Customer	Address	Category	Sales	Malika	Kukis	Majestic	Majorios	Others	Qty	Value	Discount	VAT	Value(Ret)	SJ No	Invoice No	Qty	Value	SPMS No
No Record Found !!!																								

• **Penjelasan Laporan:** Laporan ini menyajikan data dalam format tabel yang sangat rinci untuk pemantauan dari berbagai sudut pandang.

• **Kolom-kolom Kunci:**

- **Customer Detail**: Menampilkan informasi lengkap pelanggan mulai dari Distributor, Kota, hingga Alamat.
- **Product**: Merinci penjualan berdasarkan kategori atau merek produk seperti Kukis, Majestic, dan lainnya.
- **Shipment Notes** & **Invoice No**: Menghubungkan data penjualan dengan dokumen logistik dan penagihan yang relevan.

Tips & Catatan Penting

- Gunakan laporan ini untuk mendapatkan pandangan 360 derajat terhadap aktivitas penjualan dalam satu periode.
- Filter **Customer** dengan opsi **sales** sangat berguna untuk mengevaluasi kinerja penjualan per individu *salesperson*.
- Laporan ini sangat cocok untuk analisis penjualan mendalam oleh tim **Analisis Penjualan** dan **Manajemen Penjualan**.