Tahap Penjualan

Panduan Modul: Tahap Penjualan

Lokasi Modul
Pengaturan > CRM > Tahap Penjualan

Tujuan Modul
Modul **Tahap Penjualan** berfungsi untuk mendefinisikan dan menstandarisasi langkah-langkah atau tahapan yang dilalui dalam siklus penjualan perusahaan (sales pipeline). Tujuannya adalah untuk membuat kerangka kerja yang terstruktur (misalnya, *Prospek, Kualifikasi, Presentasi, Negosiasi, Menang, Kalah*) yang akan digunakan oleh modul CRM untuk melacak dan mengelola setiap peluang penjualan (*opportunity*).

1. Tampilan Utama (Daftar Tahap Penjualan)

Halaman utama menampilkan semua tahapan penjualan yang telah dikonfigurasi dalam sistem.

Penjelasan Tampilan

- **Filter Pencarian**:
  - **Kode Tahap Penjualan**: Memungkinkan pencarian cepat berdasarkan kode unik dari sebuah tahapan.
- **Tabel Daftar**:
  - **Checkbox**: Kotak centang untuk memilih satu atau lebih tahapan yang akan dihapus.

- **No.**: Nomor urut.
- **Kode Tahap Penjualan**: Kode unik untuk setiap tahapan.
- **Nama Tahap Penjualan**: Nama deskriptif dari tahapan tersebut.
- **Deskripsi**: Penjelasan lebih detail mengenai aktivitas atau kriteria pada tahapan ini.
- **Urutan**: Angka yang menentukan posisi tahapan dalam alur proses penjualan.

- **Tombol Aksi**:
  - **Tahap Penjualan Baru**: Membuka formulir untuk membuat tahapan baru.
  - **Hapus**: Menghapus tahapan yang telah dipilih.

2. Halaman Tambah Tahapan Penjualan

Formulir ini digunakan untuk menambahkan tahapan baru ke dalam alur proses penjualan.

Penjelasan Tampilan

- **Kode Tahap Penjualan**: Field untuk memasukkan kode unik (wajib diisi).
- **Nama Tahap Penjualan**: Field untuk memasukkan nama dari tahapan (wajib diisi).

- **Deskripsi**: Field opsional untuk memberikan penjelasan lebih lanjut mengenai tahapan.
- **Urutan**: Pilihan dropdown untuk menentukan urutan atau posisi tahapan ini di dalam sales pipeline.
- **Tombol**:
  - **Simpan**: Untuk menyimpan data tahapan penjualan baru.
  - **Batal**: Untuk membatalkan proses dan kembali ke halaman daftar.

3. Langkah-langkah Menambahkan Tahap Penjualan Baru

1. Dari halaman utama, klik tombol **Tahap Penjualan Baru**.
2. Isi **Kode Tahap Penjualan** dan **Nama Tahap Penjualan**.
3. Tambahkan **Deskripsi** jika diperlukan.
4. Pilih **Urutan** yang sesuai untuk menentukan posisinya dalam alur penjualan.
5. Klik tombol **Simpan**.

4. Alur Kerja & Proses Bisnis Terintegrasi

- **Dasar Sales Pipeline CRM**: Data dari modul ini adalah tulang punggung dari fitur pipeline atau sales funnel di dalam modul CRM. Setiap peluang penjualan akan ditandai berada

di salah satu tahapan yang didefinisikan di sini.

- **Pelacakan Progres Penjualan**: Tim sales dapat memperbarui status peluang mereka dengan memindahkannya dari satu tahap ke tahap berikutnya, memberikan visibilitas yang jelas mengenai progres setiap deal.

- **Pelaporan & Analisis Kinerja**: Manajemen dapat menggunakan data ini untuk menganalisis kesehatan pipeline, mengukur rasio konversi antar tahapan, memperkirakan pendapatan (sales forecast), dan mengidentifikasi bottleneck dalam proses penjualan.

- **Standardisasi Proses**: Memastikan seluruh tim penjualan mengikuti proses yang sama dan menggunakan terminologi yang seragam saat mengelola peluang penjualan.

5. Tips & Catatan Penting

- Definisikan tahapan yang benar-benar merefleksikan proses penjualan nyata di perusahaan Anda. Hindari membuat tahapan yang terlalu banyak atau terlalu sedikit.

- Gunakan nama yang jelas dan berorientasi pada tindakan, misalnya "Identifikasi Kebutuhan", "Kirim Proposal", "Follow-up".

- Field **Urutan** sangat penting karena akan menentukan visualisasi dari sales funnel. Pastikan urutannya logis dari awal hingga akhir siklus penjualan.

- Modul ini adalah konfigurasi awal yang krusial sebelum tim penjualan dapat mulai menggunakan modul CRM secara

efektif.

Revision #2
Created 21 October 2025 10:07:29 by Sayu
Updated 23 October 2025 10:52:59 by Sayu