Tahapan Penjualan Terkini

Panduan Modul Laporan: Tahapan Penjualan Terkini (Current Sales Stage)

Lokasi Modul

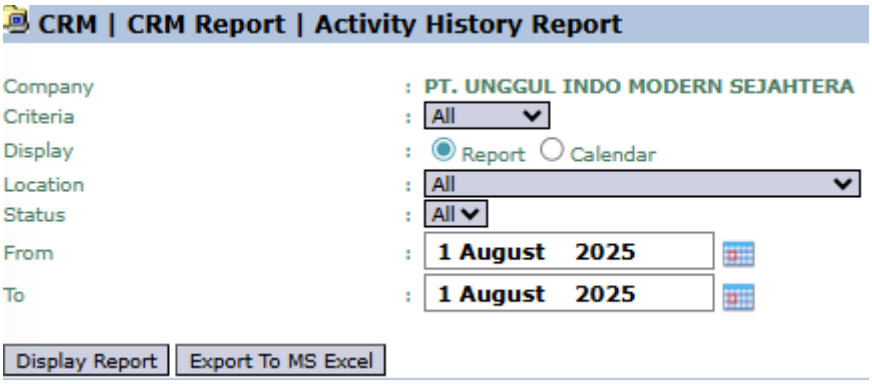
`CRM` > `Laporan CRM` > `Tahapan Penjualan Terkini`

Tujuan Modul

Modul laporan **Tahapan Penjualan Terkini** (*Current Sales Stage*) berfungsi untuk menghasilkan laporan yang memberikan gambaran atau potret terkini dari *sales pipeline*. Laporan ini menampilkan daftar semua peluang (*opportunities*) yang ada dan menunjukkan di tahapan mana masing-masing peluang tersebut berada saat ini. Ini adalah alat penting untuk forecasting penjualan dan mengelola kesehatan *pipeline* secara keseluruhan.

1. Parameter Laporan

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



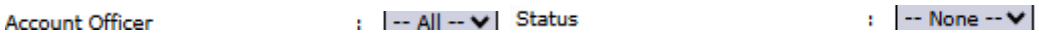
Berikut adalah penjelasan untuk setiap parameter:

- **Account Officer:**
  - Gunakan *dropdown* ini untuk memfilter laporan agar hanya menampilkan *pipeline* dari semua *salesperson* (`-- All --`) atau *salesperson* tertentu yang dipilih.
- **Opportunity:**
  - Gunakan kolom ini untuk mencari dan menampilkan data untuk satu peluang spesifik.
- **Status:**
  - Saring peluang berdasarkan statusnya, misalnya hanya menampilkan yang masih "Open" (terbuka), "Won" (dimenangkan), atau "Lost" (hilang).
- **Change Date:**
  - Tentukan rentang tanggal `To` (Hingga) untuk melihat peluang yang statusnya berubah dalam periode tersebut (contoh: hingga 31 Agustus 2025).

2. Langkah-langkah Menghasilkan Laporan

Langkah 1: Mengatur Parameter Laporan

Pilih semua parameter yang Anda butuhkan untuk memfokuskan laporan. Misalnya, pilih `Account Officer` tertentu dan `Status` "Open" untuk melihat semua *deal* yang masih aktif dari *salesperson* tersebut.



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 langsung di layar Anda.



- **Export To MS Excel:** Untuk mengunduh data laporan dalam format file Excel.



Tips & Catatan Penting

- Laporan ini adalah alat utama bagi **Manajer Penjualan** untuk mendapatkan gambaran cepat mengenai seluruh *sales pipeline* yang sedang berjalan.
- Gunakan filter `Status` dan pilih "Open" untuk melihat semua *deal* yang masih aktif dan berpotensi untuk dimenangkan.
- Akurasi laporan ini sangat bergantung pada kedisiplinan tim Sales dalam memperbarui `Sales Stage` di **Modul Peluang** setiap kali ada kemajuan.

Revision #1
Created 1 August 2025 10:12:44 by Sayu
Updated 1 August 2025 10:20:44 by Sayu