Target Vs Aktual Tahapan Penjualan

Panduan Modul Laporan: Target Vs Aktual Tahapan Penjualan

Lokasi Modul

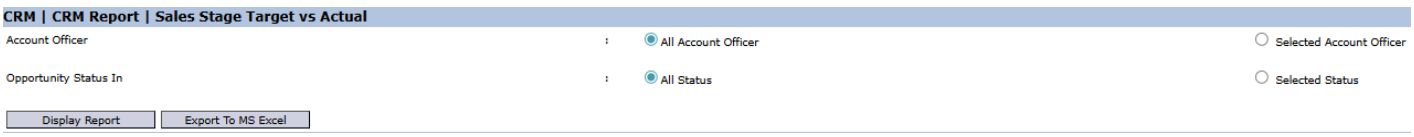
`CRM` > `Laporan CRM` > `Target Vs Aktual Tahapan Penjualan`

Tujuan Modul

Modul laporan **Target Vs Aktual Tahapan Penjualan** (*Sales Stage Target vs Actual*) berfungsi untuk menghasilkan laporan yang membandingkan **komposisi aktual** dari *pipeline* penjualan seorang *salesperson* dengan **target persentase** yang telah ditetapkan untuknya. Laporan ini adalah alat manajerial untuk mengevaluasi apakah *pipeline* penjualan seorang *salesperson* sehat dan seimbang, atau menumpuk di tahapan tertentu.

1. Parameter Laporan

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



Berikut adalah penjelasan untuk setiap parameter:

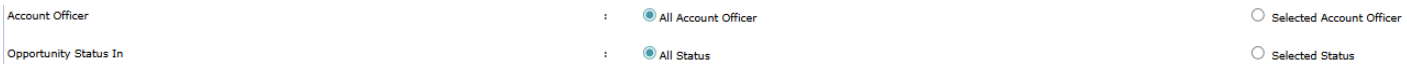
- **Account Officer:**

    - Pilih **`All Account Officer`** untuk menampilkan laporan perbandingan untuk semua *salesperson*.
    - Pilih **`Selected Account Officer`** untuk memilih satu atau lebih *salesperson* tertentu yang ingin dievaluasi.
- **Opportunity Status In:**
    - Saring peluang berdasarkan statusnya.
    - Pilih **`All Status`** untuk menyertakan semua peluang.
    - Pilih **`Selected Status`** untuk memfilter berdasarkan status tertentu (paling umum adalah memilih status "Open" untuk menganalisis *pipeline* yang masih aktif).

2. Langkah-langkah Menghasilkan Laporan

Langkah 1: Mengatur Parameter Laporan

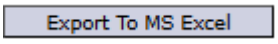
Pilih `Account Officer` dan `Opportunity Status In` yang ingin Anda analisis.



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 perbandingan langsung di layar Anda. 

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

3. Alur Kerja & Proses Bisnis Terintegrasi

Laporan ini adalah puncak dari beberapa proses di modul CRM:

1. **Pengaturan Target:** Manajer terlebih dahulu menetapkan target persentase di modul **Persentase Target Tahapan Penjualan**.

2. **Aktivitas Penjualan:** Tim *Sales* mengelola dan memperbarui tahapan (*sales stage*) dari setiap *deal* di modul **Peluang**.

3. **Analisis Kinerja:** Manajer menggunakan laporan ini (**Target Vs Aktual Tahapan Penjualan**) untuk membandingkan data aktual dari modul Peluang dengan target yang telah ditetapkan.

Tips & Catatan Penting

- Laporan ini digunakan untuk menjawab pertanyaan seperti, "Apakah *pipeline* salesperson A terlalu banyak di tahap awal dan kurang di tahap negosiasi sesuai target?"

- Pastikan target persentase sudah diatur terlebih dahulu di modul **Persentase Target Tahapan Penjualan** agar laporan ini dapat menampilkan perbandingan yang valid.

- Ini adalah alat *coaching* yang baik bagi **Manajer Penjualan** untuk membantu timnya mengelola *pipeline* secara proaktif dan memastikan aliran *deal* yang sehat.

Revision #2
Created 1 August 2025 10:32:34 by Sayu
Updated 1 August 2025 11:00:05 by Sayu