

Tipe Harga

Panduan Modul: Tipe Harga

Lokasi Modul

Pengaturan > Pengaturan Sistem > Tipe Harga

Tujuan Modul

Modul **Tipe Harga** berfungsi sebagai master data untuk mendefinisikan berbagai jenis atau tingkatan harga yang berlaku di perusahaan. Tujuannya adalah untuk membuat kategori harga standar (contoh: *Harga Eceran*, *Harga Grosir*, *Harga Distributor*) yang dapat digunakan dalam transaksi penjualan, pembuatan daftar harga (pricelist), dan analisis pelaporan.

1. Tampilan Utama (Daftar Tipe Harga)

Halaman utama menampilkan semua tipe harga yang telah terdaftar dalam sistem.

Penjelasan Tampilan

• Tabel Daftar:

- **Nama Harga:** Nama dari tipe harga.
- **Kategori harga:** Kategori atau kode yang merepresentasikan tipe harga tersebut.
- *... Tidak Ada Data ...:* Pesan ini muncul jika belum ada tipe harga yang dibuat.

- **Tombol Aksi:**

- **Harga baru:** Membuka formulir untuk membuat tipe harga baru.

2. Halaman Harga Baru

Formulir ini digunakan untuk menambahkan tipe harga baru ke dalam sistem.

Penjelasan Tampilan

- **Semua Field Diperlukan:** Catatan yang menandakan bahwa semua kolom di bawahnya wajib diisi.
- **Nama Harga:** Field untuk memasukkan nama deskriptif dari tipe harga (contoh: - **Kategori harga:** Field untuk memasukkan kode atau kategori singkat untuk tipe harga tersebut (contoh: - **Tombol:**
 - **Simpan:** Untuk menyimpan data tipe harga baru.
 - **Batal:** Untuk membatalkan proses.

3. Langkah-langkah Menambahkan Tipe Harga Baru

1. Dari halaman utama, klik tombol **Harga baru**.

2. Isi field **Nama Harga** dan **Kategory harga**.
3. Klik tombol **Simpan**.

4. Alur Kerja & Proses Bisnis Terintegrasi

- **Manajemen Daftar Harga (Pricelist):** Tipe harga yang dibuat di sini menjadi dasar untuk membuat daftar harga. Perusahaan dapat membuat beberapa daftar harga yang berbeda untuk setiap produk, masing-masing untuk tipe harga yang berbeda (misalnya, satu produk punya harga untuk **Eceran** dan harga lain untuk **Grosir**).
- **Transaksi Penjualan:** Saat membuat Sales Order, tim penjualan dapat memilih pelanggan. Sistem kemudian dapat secara otomatis menerapkan tipe harga yang sesuai untuk pelanggan tersebut (misalnya, pelanggan A adalah distributor, maka otomatis menggunakan "Harga Distributor").
- **Fleksibilitas Promosi:** Memudahkan pembuatan harga promosi atau harga khusus untuk event tertentu dengan membuat tipe harga sementara, seperti "Harga Diskon Akhir Tahun".
- **Analisis Profitabilitas:** Memungkinkan manajemen untuk menganalisis profitabilitas berdasarkan segmen pelanggan atau channel penjualan yang menggunakan tipe harga berbeda.

5. Tips & Catatan Penting

- Gunakan skema penamaan dan kategori yang jelas dan konsisten untuk menghindari kebingungan.
- Modul ini merupakan fondasi penting untuk strategi penetapan harga (pricing strategy) perusahaan. Diskusikan dengan tim penjualan dan keuangan untuk menentukan tipe harga apa saja yang dibutuhkan.
- Modul ini seringkali terintegrasi erat dengan data master pelanggan, di mana setiap pelanggan dapat ditetapkan memiliki satu tipe harga default.

Revision #3

Created 21 October 2025 13:27:32 by Muhammad Ali Akbar

Updated 23 October 2025 13:48:38 by Muhammad Ali Akbar