

# Tipe Kegiatan

## Panduan Modul: Tipe Kegiatan

### Lokasi Modul

Pengaturan > CRM > Tipe Kegiatan

### Tujuan Modul

Modul **Tipe Kegiatan** berfungsi untuk mendefinisikan dan mengkategorikan jenis-jenis aktivitas yang dilakukan oleh tim penjualan saat berinteraksi dengan prospek atau pelanggan. Tujuannya adalah untuk menstandarisasi pencatatan aktivitas (contoh: *Panggilan Telepon, Email, Pertemuan, Demo Produk*) sehingga dapat dilacak, dijadwalkan, dan dianalisis dalam konteks peluang penjualan di modul CRM.

## 1. Tampilan Utama (Daftar Tipe Kegiatan)

Halaman utama menampilkan semua tipe kegiatan yang telah dikonfigurasi dalam sistem.

### Penjelasan Tampilan

- **Filter Pencarian:** Memungkinkan pencarian cepat berdasarkan nama tipe kegiatan.
- **Tabel Daftar:**
  - **No.:** Nomor urut.
  - **Nama Tipe Kegiatan:** Nama deskriptif dari aktivitas.

- **Urutan:** Angka yang menentukan urutan tampilan atau prioritas.
  - **Tahapan Penjualan:** Menunjukkan pada tahap penjualan mana kegiatan ini relevan atau sering dilakukan.
  - **Kirim Email:** Indikator (kemungkinan checkbox atau Ya/Tidak) yang menandakan apakah ada template email otomatis yang terpicu oleh kegiatan ini.
- **Tombol Aksi:**
- **Tipe Kegiatan Baru:** Membuka formulir untuk membuat tipe kegiatan baru.
  - **Hapus:** Menghapus tipe kegiatan yang dipilih.

## 2. Halaman Tambah Tipe Kegiatan

Formulir ini digunakan untuk menambahkan tipe kegiatan baru ke dalam sistem CRM.

### Penjelasan Tampilan

- **Nama Tipe Kegiatan:** Field untuk memasukkan nama dari aktivitas (wajib diisi).
- **Urutan:** Pilihan dropdown untuk menentukan urutan.
- **Tahapan Penjualan:** Kotak pilihan (kemungkinan multi-select) untuk mengaitkan kegiatan ini dengan satu atau lebih tahapan dari **Modul Tahap Penjualan**.

- **Kirim Email:** Checkbox untuk mengaktifkan fungsionalitas pengiriman email otomatis yang terkait dengan kegiatan ini.
- **Data:** Field untuk mengunggah file atau template default yang akan digunakan saat kegiatan ini dipilih (misalnya, template email untuk kegiatan "Kirim Proposal").
- **Tombol:**
  - **Simpan:** Untuk menyimpan data tipe kegiatan baru.
  - **Batal:** Untuk membatalkan proses.

### 3. Langkah-langkah Menambahkan Tipe Kegiatan Baru

1. Dari halaman utama, klik tombol **Tipe Kegiatan Baru**.
2. Isi **Nama Tipe Kegiatan** (contoh: - 3. Pilih **Urutan** dan **Tahapan Penjualan** yang relevan.
- 4. Centang **Kirim Email** jika kegiatan ini harus memicu pengiriman email.
- 5. Unggah file template pada bagian **Data** jika ada.
- 6. Klik tombol **Simpan**.

### 4. Alur Kerja & Proses Bisnis Terintegrasi

- **Manajemen Aktivitas CRM:** Saat tim penjualan mencatat atau menjadwalkan aktivitas pada sebuah peluang (opportunity), mereka akan memilih dari daftar Tipe Kegiatan yang telah dibuat di sini.
- **Otomatisasi Proses:** Fitur "Kirim Email" memungkinkan otomatisasi. Contoh: Saat seorang sales menjadwalkan kegiatan "Kirim Undangan Demo", sistem dapat secara otomatis mengirimkan email undangan berdasarkan template yang diunggah.
- **Analisis Kinerja Penjualan:** Manajemen dapat menganalisis data untuk melihat aktivitas apa yang paling efektif dalam menggerakkan deal ke tahap selanjutnya. Misalnya, "Berapa banyak 'Demo Produk' yang berhasil dikonversi menjadi 'Negosiasi'?".
- **Panduan untuk Tim Sales:** Dengan mengaitkan kegiatan ke tahapan penjualan, sistem dapat memberikan panduan kepada tim sales mengenai aktivitas apa yang disarankan untuk dilakukan pada setiap tahap.

## 5. Tips & Catatan Penting

- Buatlah daftar tipe kegiatan yang ringkas namun mencakup semua aktivitas utama tim penjualan. Hindari membuat daftar yang terlalu panjang dan membingungkan.
- Manfaatkan kolom **Tahapan Penjualan** untuk membangun alur kerja yang logis. Misalnya, kegiatan "Initial Contact" mungkin hanya relevan di tahap "Prospecting".

- Fitur **Data** sangat berguna untuk menstandarisasi komunikasi. Unggah template proposal, brosur, atau isi email standar untuk memastikan semua tim menggunakan materi yang seragam dan terbaru.

---

Revision #2

Created 21 October 2025 10:12:56 by Muhammad Ali Akbar

Updated 23 October 2025 10:55:16 by Muhammad Ali Akbar