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: `Follow-up Call`).
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 Sayu
Updated 23 October 2025 10:55:16 by Sayu