Wilayah Penjualan

Panduan Modul: Wilayah Penjualan (Sales Regional)

Lokasi Modul

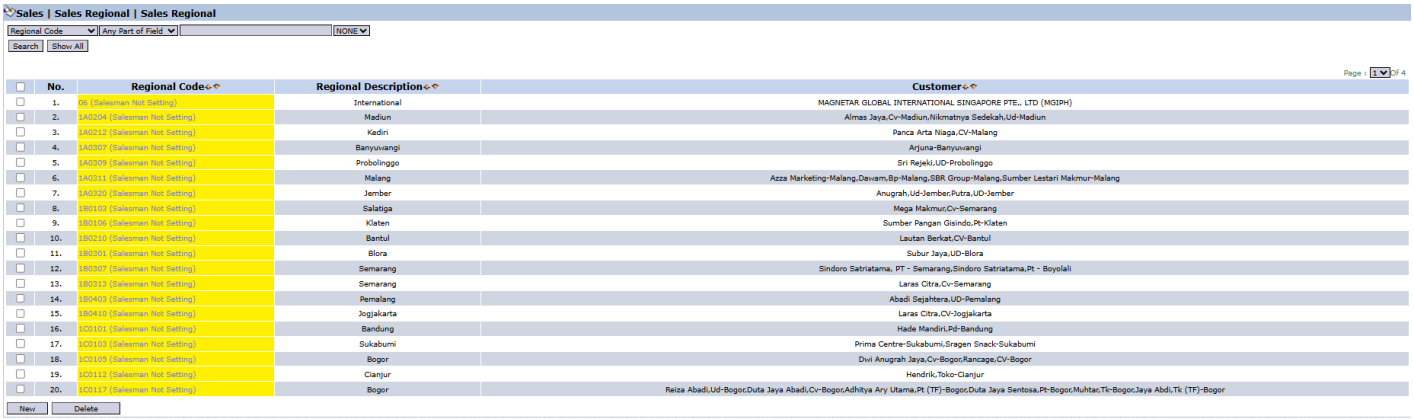
`Penjualan` > `Wilayah Penjualan`

Tujuan Modul

Modul **Wilayah Penjualan** (*Sales Regional*) adalah alat untuk mengelola data induk (*master data*) yang berkaitan dengan wilayah atau teritori penjualan. Tujuannya adalah untuk mendefinisikan area geografis penjualan, melihat, dan mengelompokkan pelanggan berdasarkan wilayah mereka. Pengaturan ini sangat penting sebagai dasar untuk laporan dan analisis penjualan per wilayah.

1. Tampilan Utama (Daftar Wilayah Penjualan)

Halaman utama modul ini menampilkan daftar semua wilayah penjualan yang telah dibuat beserta pelanggan yang masuk di dalamnya.



Penjelasan Tampilan

Halaman ini adalah pusat untuk melihat dan mengelola semua data wilayah penjualan.

- **Filter:** Anda dapat mencari wilayah spesifik menggunakan bilah pencarian berdasarkan `Regional Code`.
- **Daftar Wilayah:** Tabel di bawahnya menampilkan semua wilayah penjualan yang ada.

Penjelasan Kolom

- **Regional Code:** Kode unik untuk setiap wilayah penjualan (contoh: SA0104, SA0207).
- **Regional Description:** Nama atau deskripsi dari wilayah tersebut (contoh: Madiun, Banyuwangi, Malang).
- **Customer:** Daftar pelanggan yang termasuk dalam wilayah penjualan tersebut.

Fungsi Tombol

- **New:** Tombol utama untuk membuat data Wilayah Penjualan yang baru.
- **Delete:** Untuk menghapus data wilayah penjualan yang telah dipilih.

2. Langkah-langkah Mengelola Wilayah Penjualan

Langkah 1: Membuat Wilayah Baru

Dari Tampilan Utama, klik tombol **New** untuk membuka form pembuatan wilayah baru. 

Langkah 2: Mengisi Detail Wilayah

Pada form yang muncul (tidak ditampilkan di gambar), Anda akan diminta untuk mengisi `Regional Code` (kode unik untuk wilayah) dan `Regional Description` (nama wilayah, contoh: Surabaya, Malang, Jakarta Pusat).



Langkah 3: Menambahkan Pelanggan ke Wilayah

Setelah wilayah didefinisikan, Anda akan dapat mengasosiasikan atau menambahkan pelanggan ke dalam wilayah tersebut. Proses ini memastikan setiap pelanggan terpetakan dengan benar.



Langkah 4: Menyimpan Wilayah Baru

Simpan data untuk membuat wilayah penjualan baru. Data tersebut kemudian akan muncul di Tampilan Utama. 

Tips & Catatan Penting

- Pengaturan Wilayah Penjualan ini adalah data master yang penting untuk semua laporan penjualan yang dianalisis berdasarkan area geografis.

- Pastikan setiap pelanggan baru dialokasikan ke wilayah penjualan yang benar agar data penjualan per wilayah menjadi akurat.

- Informasi "(Salesman Not Setting)" yang mungkin muncul pada kolom `Regional Code` bisa jadi menunjukkan bahwa belum ada *salesperson* spesifik yang ditugaskan untuk menangani wilayah atau pelanggan tersebut.

Revision #2
Created 4 August 2025 14:34:42 by Sayu
Updated 4 August 2025 14:35:20 by Sayu