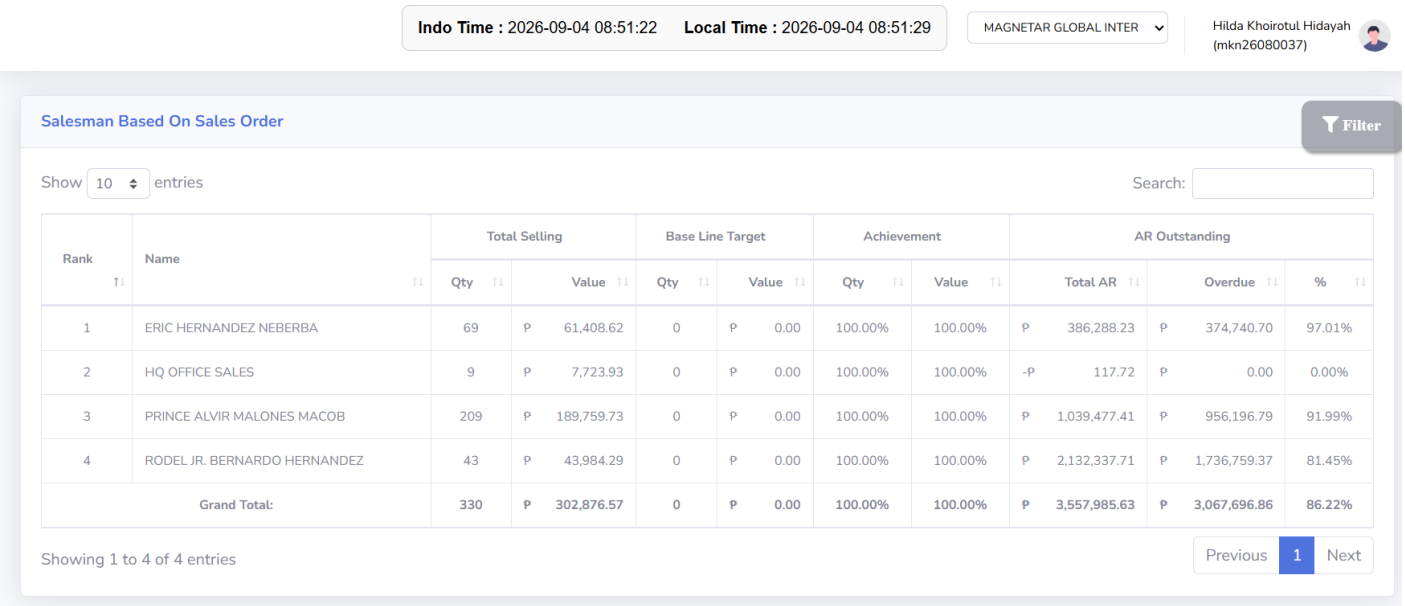
Sales Performance

Panduan Modul Sales Performance

Lokasi Modul :

`soApp` > `Sales Performance`

Modul Salesman Based On Sales Order digunakan untuk melihat dan memantau performa penjualan setiap Sales Person berdasarkan data Sales Order. Informasi yang ditampilkan meliputi jumlah dan nilai penjualan, target penjualan, tingkat pencapaian target, serta kondisi Account Receivable (AR) Outstanding. Data tersebut dapat digunakan untuk membandingkan hasil penjualan masing-masing Sales Person terhadap target yang telah ditentukan.



1. **Penjelasan Tampilan**

   Halaman Salesman Based On Sales Order menampilkan ringkasan performa Sales Person dalam bentuk tabel. Pada halaman ini terdapat informasi mengenai:
   - peringkat Sales Person;
   - total penjualan berdasarkan quantity dan value;
   - target penjualan;
   - pencapaian terhadap target;
   - serta nilai piutang atau AR Outstanding.

2. ## Penjelasan mengenai kolom

- **Rank**
  Rank menampilkan urutan peringkat Sales Person berdasarkan hasil perhitungan performa yang terdapat pada sistem.
- **Name**
  Name menampilkan nama Sales Person yang tercatat pada data Sales Order. Setiap baris pada tabel mewakili ringkasan performa dari masing-masing Sales Person
- **Total Selling**
  Bagian Total Selling menampilkan hasil penjualan yang tercatat berdasarkan Sales Order.
  Total Selling dibagi menjadi dua informasi:
  - Qty
    Qty menampilkan total quantity atau jumlah produk yang tercatat pada Sales Order.
  - Value
    Value menampilkan total nilai penjualan dari Sales Order. Nilai value yang ditampilkan menggunakan mata uang sesuai dengan company yang sedang aktif
- **Base Line Target**
  Base Line Target menampilkan target dasar penjualan yang telah ditetapkan untuk Sales Person.
  Target dibagi menjadi:
  - **Qty**
    Menampilkan target penjualan berdasarkan jumlah atau quantity produk.
  - **Value**
    Menampilkan target penjualan berdasarkan nilai penjualan. Dengan demikian, bagian ini dapat digunakan sebagai pembanding terhadap hasil total selling.
    Contoh sederhana:
    Total Selling Qty = 800
    Base Line Target Qty = 1.000
- **Achievement**
  Achievement menampilkan tingkat pencapaian penjualan dibandingkan dengan target yang telah ditetapkan. Achievement dibagi menjadi:
  - **Qty**
    Menampilkan tingkat pencapaian berdasarkan quantity penjualan.
  - **Value**
    Menampilkan tingkat pencapaian berdasarkan nilai penjualan. Nilai achievement ditampilkan dalam bentuk persenase pada bagian total tabel.
- **AR Outstanding**
  AR Outstanding menampilkan informasi piutang yang masih belum terselesaikan yang berkaitan dengan penjualan.Dalam praktik Accounts Receivable, outstanding balance menunjukkan saldo tagihan yang masih terbuka, sedangkan overdue menunjukkan bagian yang telah melewati tanggal jatuh tempo.Pada tabel soAPP, AR Outstanding dibagi menjadi tiga bagian:

- **Total AR**
  Total AR menampilkan total nilai Account Receivable yang masih tercatat. Untuk manual:Total AR : Menampilkan total nilai piutang yang masih tercatat pada sales person
- **Overdue**
  Overdue menampilkan nilai piutang yang telah melewati tanggal jatuh tempo dan masih belum terselesaikan.Contoh:Total AR : $50,000Overdue : $ 10,000 Artinya, dari total piutang sebesar $50,000, terdapat $10,000 yang telah melewati jatuh tempo.
- **%**
  Kolom % menampilkan nilai persentase AR Outstanding berdasarkan perhitungan yang dilakukan oleh sistem.

3. Tips & Catatan Penting

- Perhatikan Total Selling untuk melihat hasil penjualan yang telah tercatat berdasarkan Sales Order.
- Bandingkan Total Selling dengan Base Line Target untuk mengetahui perkembangan terhadap target penjualan.
- Perhatikan Achievement untuk melihat tingkat pencapaian target berdasarkan Quantity dan Value.
- Periksa Total AR untuk mengetahui nilai piutang yang masih tercatat.
- Perhatikan Overdue untuk mengetahui piutang yang telah melewati tanggal jatuh tempo.
- Gunakan Filter untuk menampilkan data sesuai kriteria yang diperlukan.
- Gunakan Search untuk menemukan Sales Person tertentu dengan lebih cepat.

Revision #3
Created 2 October 2026 07:38:07 by Sayu
Updated 5 October 2026 02:53:34 by Sayu