

DETAIL TUGAS	
Judul Tugas	INVENTARISIR PENJUALAN
Tipe Tugas	TEAM
Tahap Aktivitas	PROSES BISNIS
Departemen	MARKETING
Durasi	BERULANG
TUJUAN PEMBELAJARAN	OUTPUT
	Dokumen Rekapitulasi Penjualan

Pendahuluan

Mencatat hasil penjualan dalam suatu periode merupakan hal yang sangat penting untuk mengukur seberapa besar pencapaian terhadap target penjualan dan untuk mengevaluasi permasalahan dalam pemasaran.

No	AKTIFITAS
1	Chiefs of Marketing menunjuk salah satu anggotanya yang dapat bertanggung jawab untuk melakukan inventaris penjualan setiap bulan dari hasil transaksi yang diperoleh dari Portal Store Manager> Sales Transaction . Kegiatan ini dilakukan pada akhir bulan setiap bulannya. Anda dapat mengunduh format SalesTransaction Recap pada Portal VCI untuk memudahkan melakukan tugas ini.
2	Dari hasil inventaris transaksi penjualan tersebut, buatlah grafik berdasarkan hal berikut: 1. Kelompokkan transaksi jenis produk/ jasa. Hal ini dimaksudkan untuk melihat jenis produk apa saja yang disukai dan kurang disukai konsumen. 2. Kelompokkan transaksi berdasarkan asal negara konsumen. Hal ini agar melihat konsumen dari negara mana saja yang menyukai produk/jasa
3	Setiap bulan, Chiefs of Marketing dapat melakukan diskusi bersama dengan CEO dan COO terkait hasil inventaris hasil penjualan ini kemudian bandingkan dengan target penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya. Lakukan evaluasi hasil penjualan jika target penjualan tidak tercapai. Diskusikan langkah-langkah yang perlu dilakukan, misalnya mencari target pasar baru, meningkatkan kinerja pemasaran, potongan harga, dan sebagainya.

REFERENSI

-

FORMAT TUGAS

-