Berikut adalah penjabaran **fitur-fitur Sales Monitoring and Performance (SMP)** dengan pendekatan **Use Case Diagram dalam bentuk teks**, mengidentifikasi **aktor**, **use case**, dan **relasi antar entitas**:

**Aktor Utama:**

1. **Salesperson**
2. **Sales Manager**
3. **System Admin**
4. **iDempiere API (External System)**

**Use Case Diagram – Penjabaran Teks**

**1. Salesperson**

* **Use Case: Input Lead**
  + Deskripsi: Sales menginput data calon pelanggan (lead) baru.
  + Extend: Cek apakah perusahaan sudah ada.
  + Include: Simpan data perusahaan jika belum ada.
* **Use Case: Input Aktivitas Penjualan**
  + Deskripsi: Mencatat kegiatan sales seperti call, meeting, demo.
  + Extend: Reminder follow-up otomatis.
* **Use Case: Update Status Opportunity**
  + Deskripsi: Mengubah tahapan dalam funnel pipeline.
  + Include: Estimasi nilai & probabilitas.
* **Use Case: Lihat Pipeline Pribadi**
  + Deskripsi: Melihat semua opportunity yang sedang aktif.
* **Use Case: Lihat KPI Pribadi**
  + Deskripsi: Menampilkan performa pribadi (jumlah lead, deal, target vs realisasi).

**2. Sales Manager**

* **Use Case: Lihat Semua Lead & Opportunity Tim**
  + Deskripsi: Mengakses dan memantau data seluruh anggota tim.
* **Use Case: Atur Target Penjualan**
  + Deskripsi: Menentukan target revenue bulanan per sales.
* **Use Case: Lihat Dashboard Tim**
  + Deskripsi: Ringkasan performa semua anggota, per produk, per wilayah.
* **Use Case: Generate Report**
  + Deskripsi: Menghasilkan laporan filterable dalam bentuk grafik, tabel, PDF/Excel.
* **Use Case: Lihat Forecast Penjualan**
  + Deskripsi: Proyeksi pendapatan berdasar nilai opportunity & histori order.

**3. System Admin**

* **Use Case: Manage User & Role**
  + Deskripsi: Mengatur akses login dan peran user (Sales, Manager, Viewer).
  + Include: Integrasi role dari iDempiere.
* **Use Case: Sinkronisasi Data**
  + Deskripsi: Menjalankan atau menjadwalkan sync data produk, harga, customer dari iDempiere.
* **Use Case: Konfigurasi API Key & Auth**
  + Deskripsi: Mengelola kredensial akses ke iDempiere API.

**4. iDempiere API (External System)**

* **Use Case: Kirim Lead sebagai C\_BPartner**
  + Triggered by: Input lead yang disimpan di SMP.
  + Endpoint: POST /api/c\_bpartner
* **Use Case: Sinkronisasi Produk**
  + Triggered by: Startup, atau oleh admin.
  + Endpoint: GET /api/products
* **Use Case: Sinkronisasi Harga Produk**
  + Triggered by: Pemilihan PriceList.
  + Endpoint: GET /api/productprice
* **Use Case: Sinkronisasi Order & Opportunity**
  + Triggered by: Scheduler.
  + Endpoint: GET /api/c\_order, GET /api/c\_opportunity
* **Use Case: Kirim Opportunity**
  + Triggered by: Sales input deal potensial.
  + Endpoint: POST /api/c\_opportunity

**Relasi antar Use Case (teks)**

* **Input Lead** → include → **Cek Perusahaan Terdaftar**
* **Input Lead** → extend → **Input Perusahaan Baru**
* **Update Opportunity** → include → **Pilih Produk dari iDempiere**
* **Generate Report** → include → **Agregasi Data dari iDempiere**
* **Sinkronisasi Data** → include → semua GET/POST endpoint iDempiere

Berikut adalah konversi **Aktor → Role**, dan **Use Case → Struktur Menu**, difokuskan pada **use case yang memerlukan form**. Use case yang hanya sebagai bagian proses pendukung (misal: extend atau include) akan ditunjukkan sebagai bagian dari menu utama yang relevan.

**ROLE: SALESPERSON**

**Menu Utama: Leads**

* **Form: Tambah Lead Baru**
  + Field: Nama, Email, Telepon, Perusahaan, Sumber Lead, Produk Diminati
  + *Include:* Cek apakah perusahaan sudah ada (autocomplete)
  + *Extend:* Tambah Perusahaan Baru (jika tidak ditemukan)
* **Form: Edit Lead**
  + Update status, assign ke opportunity
* **Menu: Daftar Leads**
  + Filter: Status, Sumber, Sales, Tanggal Masuk

**Menu Utama: Perusahaan**

* **Form: Tambah Perusahaan Baru**
  + Field: Nama, NPWP, Alamat, Industri, PIC
* **Form: Edit Perusahaan**
  + Tambah/edit PIC
* **Menu: Daftar Perusahaan**
  + List + detail perusahaan

**Menu Utama: Aktivitas Penjualan**

* **Form: Tambah Aktivitas**
  + Field: Tipe Aktivitas, Tanggal, Catatan, Relasi ke Lead/Opportunity
* **Menu: Riwayat Aktivitas**
  + View semua aktivitas user

**Menu Utama: Opportunity Saya**

* **Form: Tambah Opportunity**
  + Field: Nama, Produk (dropdown dari iDempiere), Estimasi Nilai, Tanggal Closing, Tahap
* **Form: Update Status Opportunity**
  + Pindahkan tahap pipeline (Kanban-style)
* **Menu: Daftar Opportunity**
  + Filter: Produk, Nilai, Tanggal, Status
* **Submenu: Pipeline View**
  + Kanban Board visual

**Menu Utama: KPI & Performa Pribadi**

* **Menu: Dashboard Saya**
  + Grafik: Jumlah Lead, Aktivitas, Deal Closed, Konversi
  + Tidak perlu form khusus

**ROLE: SALES MANAGER**

**Menu Utama: Tim & Target**

* **Form: Atur Target Penjualan**
  + Per user dan per bulan
* **Menu: Laporan Tim**
  + Tabel: KPI tim, lead per sales, deal per produk

**Menu Utama: Dashboard Tim**

* **Menu: Ringkasan Pipeline Tim**
  + Funnel chart & forecast summary
* **Menu: Leaderboard**
  + Ranking per user
* **Menu: Segmentasi Pelanggan**
  + Hanya menampilkan grafik/data, tidak ada form baru

**Menu Utama: Laporan & Forecast**

* **Form: Filter & Export Laporan**
  + Per tanggal, user, wilayah
  + *Include:* Data dari iDempiere (orders & opportunities)

**ROLE: SYSTEM ADMIN**

**Menu Utama: Pengguna & Role**

* **Form: Tambah/Edit Pengguna**
  + Nama, Email, Role
* **Menu: Daftar Pengguna**
  + List semua user + role

**Menu Utama: Integrasi & Sinkronisasi**

* **Form: Set Token & URL API iDempiere**
  + Field: API URL, Token, PriceList ID
* **Menu: Sinkronisasi Manual**
  + Button Sync Produk
  + Button Sync Harga
  + Button Sync Order & Opportunity
* **Log: Status Sinkronisasi**
  + Daftar histori sync + status sukses/gagal

**ROLE: SELURUH USER (Login Terverifikasi)**

**Menu Umum**

* **Dashboard Utama**
  + Personal summary (Salesperson)
  + Tim summary (Manager)
  + Data dari semua sumber (iDempiere + lokal)
* **Notifikasi & Reminder**
  + Reminder aktivitas
  + Alert target belum tercapai
  + Tidak butuh form, hanya tampilkan data

**Ringkasan Use Case yang Tidak Butuh Menu Sendiri**

|  |  |
| --- | --- |
| **Use Case** | **Ditampilkan di Menu** |
| Cek Perusahaan Terdaftar | Bagian dari form Tambah Lead |
| Reminder Follow-up | Ditampilkan di Notifikasi |
| Pilih Produk dari iDempiere | Dropdown di form Tambah Opportunity |
| Agregasi Data dari iDempiere | Dasbor, Laporan, Dashboard Tim |
| Role Access | Diatur dalam Tambah/Edit User (Admin) |

Jika diinginkan, saya bisa bantu lanjutkan dengan:

* Struktur menu dalam bentuk JSON atau Sidebar Navigation Layout
* Wireframe halaman berdasarkan menu ini

Apakah ingin lanjut ke struktur menu dalam format kode (misal untuk sidebar di Blazor)?

Berikut ini saya bantu dengan membandingkan **struktur menu (berdasarkan use case)** dan **tabel fitur sebelumnya**, lalu melengkapinya dengan:

1. **Fitur-fitur yang belum di-cover di struktur menu awal**
2. **Penyesuaian struktur menu: Lead → Opportunity via Kanban**
3. **Tambahan Kanban Pipeline untuk tahap *Post-Win* (Implementasi) khusus untuk perusahaan penjualan charger EV**
4. **Tabel lengkap Pipeline Implementasi: Work Order, Sales Order, Purchase Order, Testing, Troubleshooting**

**A. Perbandingan Tabel Fitur vs Struktur Menu**

| **No** | **Fitur** | **Sudah Ada di Menu?** | **Revisi atau Tambahan** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Lead Management | **YA** | Harus tambahkan *konversi ke opportunity dari kanban pre-won*, bukan tambah langsung |
| 2 | Account Management | **YA** | Lengkap |
| 3 | Contact Person | **YA** | Disarankan submenu dari Perusahaan |
| 4 | Sales Activity Tracker | **BELUM JELAS** | Perlu menu khusus: **Aktivitas Sales** |
| 5 | Opportunity Management | **YA** | Tambah: harus ada konversi lead ke opportunity |
| 6 | Sales Pipeline Kanban | **YA (Pre-Won)** | Tambah **Post-Won Kanban Implementasi** |
| 7 | Product Catalog | **TIDAK ADA DI MENU** | Harus tersedia di master data (readonly) |
| 8 | Product Pricing | **TIDAK TERPISAH** | Disisipkan saat create opportunity |
| 9 | Sales Order View | **TIDAK TERPISAH** | Perlu menu di Dashboard atau submenu Implementasi |
| 10 | KPI Dashboard | **YA** | Sudah ter-cover |
| 11 | Customer Segmentation | **YA** | Dashboard Tim |
| 12 | Forecast | **YA** | Dashboard Tim |
| 13 | Reporting Engine | **YA** | Di bawah menu Laporan |
| 14 | Reminder & Notifikasi | **YA** | Global, no form |
| 15 | Sync Engine | **YA** | Menu Admin |
| 16 | Role Management | **YA** | Menu Admin |
| 17 | Auth API Layer | **YA (Admin)** | Tidak perlu menu tersendiri |

**B. Perbaikan dan Tambahan Menu: Konversi Lead via Kanban**

**Menu: Kanban Pre-Won (Lead Pipeline)**

* Kolom:
  1. **New Lead**
  2. **Contacted**
  3. **Qualified**
  4. **Ready to Convert**
* **Aksi pada kartu di kolom "Ready to Convert"**: **Convert to Opportunity**
  1. Akan membuat entry baru di Opportunity Pipeline
  2. Data produk, estimasi, dan kontak dibawa dari Lead

**C. Tambahan: Kanban Implementasi untuk Post-Won (Khusus SMP EV Charger)**

**Gunanya untuk memantau status implementasi dari proyek charging EV setelah deal ditutup (post-sales).**

**Menu: Kanban Post-Won – Implementasi Proyek**

* Pipeline ini terpisah dari Kanban Sales Pre-Won

| **No** | **Tahapan** | **Deskripsi** | **Output Sistem** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | **Sales Order Created** | Order dibuat otomatis dari deal menang | Sales Order (SO) dari iDempiere |
| 2 | **Purchase Order Issued** | Barang dipesan ke vendor | Purchase Order (PO) dari iDempiere |
| 3 | **Work Order Assigned** | Tim teknis disiapkan untuk instalasi | WO dengan jadwal & personel |
| 4 | **Site Testing & QA** | Uji koneksi, arus, safety charger | Form hasil uji (QA Checklist) |
| 5 | **Troubleshooting (jika ada)** | Perbaikan awal jika ada error | Log masalah & tindakan |
| 6 | **Customer Sign-Off** | Customer menyetujui hasil kerja | Form tanda tangan digital |
| 7 | **Closed / Billing Issued** | Invoice dibuat, proyek selesai | Trigger invoice ke iDempiere |

**Output Visual: Dua Kanban**

1. **Pre-Won (Lead → Opportunity)** = Proses Sales
2. **Post-Won (SO → Implementasi → Billing)** = Proses Delivery/Implementasi

**D. Kesimpulan Checklist Penambahan Menu**

| **Menu Baru** | **Keterangan** |
| --- | --- |
| **Aktivitas Sales** | Untuk pencatatan call, meeting, visit |
| **Master Produk (Readonly)** | Melihat katalog produk dari iDempiere |
| **Kanban Implementasi** | Post-sales proses charger EV |
| **Konversi Lead ke Opportunity** | Aksi khusus dalam Kanban Pre-Won |
| **Riwayat Order & Faktur** | Tampilan dokumen dari iDempiere (opsional dashboard/rekap) |

Jika Anda ingin, saya bisa bantu lanjutkan dengan:

* **Mockup Kanban Pre-Won & Post-Won**
* **Struktur JSON Sidebar Menu**
* **Wireframe halaman konversi lead**

Berikut adalah **analisis lengkap bagaimana jenis-jenis transaksi dengan client** seperti:

1. **Pembelian / Pemasangan Baru**
2. **Service / Maintenance Berkala**
3. **Pergantian Sparepart**
4. **Repeat Order**
5. **Troubleshooting / Perbaikan**

...dapat **ter-cover dan diatur dalam Kanban Implementasi** pada sistem Sales Monitoring & Performance (SMP) untuk perusahaan penjualan **charger EV**.

**A. Revisi dan Pemutakhiran Struktur Kanban Implementasi**

Kita perlu menyesuaikan **pipeline Kanban Post-Won** agar bersifat **dinamis berdasarkan jenis transaksi**. Solusinya adalah:

* Gunakan **tipe transaksi** sebagai metadata per proyek/opportunity yang sudah “won”.
* Buat **sub-pipeline atau swimlane** berdasarkan tipe transaksi.
* Setiap kartu (project) pada Kanban memiliki field TipeTransaksi, dan field StatusImplementasi.

**B. Tabel Mapping Jenis Transaksi ke Tahapan Kanban Implementasi**

| **Tipe Transaksi** | **Tahap Implementasi di Kanban** | **Penyesuaian / Catatan** |
| --- | --- | --- |
| **1. Pembelian / Pemasangan Baru** | Sales Order → Purchase Order → Work Order → Testing → Sign-Off → Closed | Tahapan penuh, urutan lengkap, ideal untuk proyek baru |
| **2. Service / Maintenance** | Jadwal Service → Work Order → Service Report → Sign-Off | Tidak perlu PO, bisa langsung WO dan laporan kerja |
| **3. Pergantian Sparepart** | Diagnosis → PO (Jika stok kosong) → Penggantian → Testing → Sign-Off | Jika sparepart tersedia, langsung ke penggantian; jika tidak, PO dibuat |
| **4. Repeat Order Pembelian Baru** | Sales Order → PO → Implementasi (jika perlu) → Testing → Sign-Off | Sama seperti pembelian baru, tetapi dari pelanggan lama |
| **5. Troubleshooting / Perbaikan** | Tiket Masalah → Diagnosis → Work Order → Perbaikan → Testing → Sign-Off | Entry point dari “Tiket Masalah” (bisa diinput dari pengguna via aplikasi) |

**C. Contoh Visualisasi Kanban Implementasi (Swimlane atau Label)**

markdown

SalinEdit

KANBAN IMPLEMENTASI (Kolom = Status / Tahap)

---------------------------------------------------------------

| Sales Order | PO | WO | Testing | Sign-Off | Closed |

---------------------------------------------------------------

SWIMLANE / LABEL TIPE TRANSAKSI:

- [ ] Pemasangan Baru

- [ ] Service

- [ ] Sparepart

- [ ] Repeat Order

- [ ] Troubleshooting

**D. Implementasi Teknis (Rekomendasi)**

* Tambahkan field: TransactionType pada entitas Opportunity/Project
* Tambahkan field: CurrentImplementationStage
* Tambahkan field: NeedsPO, NeedsWO, CustomerApproval
* Semua kartu di Kanban bisa dipindah antar kolom berdasarkan rule bisnis
* Aksi khusus per jenis transaksi:
  + Service → Template WO lebih simpel
  + Sparepart → Cek stok iDempiere sebelum WO
  + Troubleshooting → Bisa dimulai dari Tiket/Request

**E. Dashboard Monitoring**

* Grafik jumlah transaksi per tipe per bulan
* Rata-rata waktu penyelesaian per tipe transaksi
* Status implementasi terkini: berapa di tahap WO, Testing, dll.

Jika Anda setuju dengan pendekatan ini, saya bisa bantu:

* Buat **data model proyek/implementasi dengan tipe transaksi**
* Desain wireframe atau mockup Kanban multitransaksi
* Tambahkan integrasi dengan tiket/request dari customer

Apakah ingin lanjut ke skema ERD atau layout UI Kanban ini?

Berikut adalah **tabel revisi aktor/role dalam sistem Sales Monitoring & Performance (SMP)** yang sudah disesuaikan dengan **jenis transaksi** (baru, service, sparepart, repeat order, troubleshooting), dan penambahan **aktor eksekutif** beserta analisis **menu yang relevan hanya untuk mereka**.

**Tabel Revisi Role / Aktor Sistem SMP**

| **Role / Aktor** | **Deskripsi Peran** | **Tugas Utama** | **Jenis Transaksi yang Dikelola** | **Akses Menu Khusus** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Salesperson** | Tenaga lapangan/marketing yang mencari dan follow-up pelanggan | - Input lead - Follow-up & aktivitas sales - Konversi lead → opportunity - Update pipeline | Semua tipe transaksi (terutama *pemasangan baru* dan *repeat order*) | - Leads - Perusahaan - Aktivitas Sales - Kanban Pre-Won - Kanban Implementasi |
| **Sales Manager** | Koordinator tim sales dan perencana target | - Monitoring kinerja tim - Penentuan target - Approval konversi lead - Supervisi transaksi besar | Semua tipe transaksi | - Dashboard Tim - Laporan KPI Tim - Forecast Penjualan - Konfigurasi Target |
| **Teknisi / Support** | Petugas lapangan untuk instalasi, testing, service | - Lihat WO aktif - Input hasil testing/service - Troubleshooting | Service, Pergantian Sparepart, Troubleshooting | - Work Order Saya - Form Hasil Testing - Riwayat Troubleshooting |
| **Customer Service / Helpdesk** | Menerima keluhan pelanggan dan buat tiket masalah | - Buat tiket perbaikan - Pantau status keluhan - Follow-up ke teknisi | Troubleshooting, Service | - Tiket Masalah - Dashboard Support |
| **Admin Sistem / Backend** | Mengelola data dasar dan sinkronisasi sistem | - Setup API - Sinkronisasi produk/harga - Role user & konfigurasi | Semua | - Pengguna & Role - Sync Engine - Log Sinkronisasi - Master Produk |
| **Eksekutif / Direksi** | Pengambil keputusan tingkat atas (CEO, Direktur) | - Melihat ringkasan KPI dan insight - Analisa ROI proyek - Evaluasi strategi | Semua (untuk analisa bisnis) | - **Executive Dashboard** - **Laporan Ringkasan** - **Segmentasi Pelanggan** - **Nilai Project Pipeline** - **Performa Produk / Wilayah** |

**Menu yang Cocok Khusus untuk Role Eksekutif**

| **Menu** | **Deskripsi** |
| --- | --- |
| **Executive Dashboard** | Ringkasan performa perusahaan secara keseluruhan: KPI penjualan, win-rate, backlog proyek, nilai pipeline |
| **Laporan Ringkasan** | Laporan siap cetak/export dalam bentuk PDF/Excel: omzet per bulan, kontribusi tim, konversi, margin produk |
| **Segmentasi Pelanggan** | Analitik berdasarkan klasifikasi pelanggan: enterprise, retail, pemerintah, dll |
| **Analisis Produk & Wilayah** | Produk top revenue, produk bermasalah, wilayah dengan revenue tertinggi |
| **Forecast Penjualan & Beban Proyek** | Prediksi pemasukan dan beban kerja teknisi untuk 3 bulan ke depan |
| **Evaluasi Transaksi Per Jenis** | Statistik penyebaran jenis transaksi: % service, % pemasangan baru, dll. |

**Rekomendasi Tambahan**

* Role **Eksekutif** harus **readonly**, tanpa hak ubah data.
* Menu-menu ini dapat ditampilkan dalam layout khusus (misalnya: /executive/dashboard) dan diakses dengan role EXECUTIVE.

Jika Anda ingin, saya bisa bantu:

* Merancang role-based sidebar navigation
* Membuat mockup halaman Executive Dashboard
* Membuat matriks **Role vs Access Matrix** secara lengkap

Apakah ingin saya bantu lanjutkan salah satunya?