

# SALES REPORT

PRIMA MOBIL

TOTAL PENJUALAN

8

Unit

TOTAL REVENUE

Rp 1.3M

RATA-RATA HARGA

Rp 156Jt

TOP SALES STAFF

Budi Santoso

## RUMUSAN PERHITUNGAN:

### RUMUSAN PER METRIK

Hasil

#### Total Penjualan

R: :3 COUNT(vehicles) WHERE status = SOLD

H: 8 unit terjual

8

#### Total Revenue

R: :3 SUM(price) WHERE status = SOLD

H: Rp 1.250.000.000

Rp 1.3M

#### Rata-rata Harga

R: AVG: SUM(price) / COUNT(vehicles) WHERE status = SOLD

H: Rp 1.250.000.000 / 8 = Rp 156.250.000

Rp 156Jt

#### Top Sales Staff

R: MAX: COUNT(sales) BY sales\_staff

H: Budi Santoso

1st Rank

### INSIGHT UTAMA

Total Penjualan: 8 Unit | Revenue: Rp 1.3M | Avg/Unit: Rp 156Jt

### VISUALISASI PERFORMA

Total Penjualan

8 Unit

Total Revenue

Rp 1.3M

Rata-rata Harga

Rp 156Jt

Top Sales Staff

Budi Santoso

## Analisa Showroom:

- Ø=ÜÈ TINGKATKAN: Penjualan 8 unit cukup stabil. Fokus tingkatkan volume dengan memperluas jangkauan marketing dan database customer.

- Ø=Ü° PRICING: Rata-rata Rp 156Jt/unit di segment menengah. Evaluasi kompetitor dan pastikan pricing kompetitif dengan fitur yang ditawarkan.

- Ø=Üd TOP PERFORMER: Budi Santoso - Jadikan role model, share best practices ke tim, dan pertimbangkan insentif untuk mempertahankan motivasi.

- Ø=Þ— BRAND FOKUS: Toyota mendominasi (38%). Perkuat stok brand ini dan evaluasi kenapa brand lain kurang diminati.

- Ø=ÜÈ LANGKAH SELANJUTNYA: (1) Tetapkan target penjualan bulan depan yang progresif, (2) Follow-up leads yang pending, (3) Evaluasi stok vs permintaan pasar.

