

TRAINING SUPERVISOR



MATERI PEMBAHASAN :

- 1 Sales Memo
- 2 Cost Sheet
- 3 Verifikasi Telepon
- 4 Account Receivable H1
- 5 Stock Opname Unit
- 6 Pajak Progresif
- 7 Register Activity





1. Sales Memo

Proses penjualan selalu diawali dengan negosiasi Customer dan akhirnya sampai pada keputusan Customer untuk membeli unit dengan ketentuan yang telah disepakati, yaitu :

- Cash / Credit
- Discount
- Leasing (jika kredit)
- Tenor dan Angsuran (jika Kredit)
- Uang Muka PO (jika Kredit)
- Tipe unit dan warna

Atas dasar kesepakatan tersebut, maka dibuatlah Sales Memo untuk menjadi dasar penginputan atas penjualan unit.



Contoh Formulir Memo :

		MEMO QSR/OPR-MK/0001-01		JALAN SOEKARNO-HATTA NO. 518 KEC. BANDUNG KIDUL, KOTA BANDUNG Call Center : 08211 62 70000 e-mail : dayacare@daya-motor.com www.daya-motor.com																																																														
HARAP DIISI DENGAN JELAS DAN DILAMPIRKAN COPY KTP		NOMOR REGISTER : BAN04/MEMO/027680 NOMOR DMO : DMO-S/BAN04/2006/08683 TANGGAL : 26/06/2020 TYPE KENDARAAN : BEAT STREET NO. ENGINE : JM82E1032008 NO. CHASIS : JM8212LK032061 WARNA : BK-BLACK KET. PROGRAM : - MBD FIF NEW BEAT SERIES																																																																
NAMA PEMESAN : [BPA/2006/1763565] BAMBANG IRAWAN ALAMAT : KP ARENG RT 002/007 KEC. LEMBANG KEL. WANGUNSARI NO. TELEPON : +6285720381400 NPWP : - KTP : 3203182302920004																																																																		
PKP	YA	<input checked="" type="checkbox"/> TIDAK	INSTANSI PEMUNGUT PAJAK		YA	TIDAK																																																												
FAKTUR STNK A/N : BAMBANG IRAWAN		STNK akan diambil sendiri oleh Customer?		<input type="checkbox"/> Ya	<input type="checkbox"/> Tidak																																																													
ALAMAT : KP ARENG RT 002/007 KEC. LEMBANG KEL. V		BPKB akan diambil sendiri oleh Customer?		<input type="checkbox"/> Ya	<input type="checkbox"/> Tidak																																																													
KETERANGAN : SUMBER ORDER <input checked="" type="checkbox"/> SHOWROOM <input type="checkbox"/> POS <input type="checkbox"/> EVENT <input type="checkbox"/> PAMERAN REPEAT ORDER <input type="checkbox"/> YA <input checked="" type="checkbox"/> TIDAK																																																																		
		HARGA KENDARAAN a Rp. 13,754,000.00 BIAYA PENGURUSAN SURAT-SURAT b Rp. 3,796,000.00 SUB TOTAL c=(a+b) Rp. 17,550,000.00																																																																
		DISKON : - PELANGGAN d Rp. 1,100,000.00 - PROGRAM UNIT e Rp. 2,800,000.00 - PROGRAM UNIT f Rp. 0 * g Rp. * h Rp.																																																																
		TOTAL HARGA JUAL : i=(c-d-e-g-h) Rp. 13,650,000.00																																																																
CATATAN : CARA PEMBAYARAN <input type="checkbox"/> TUNAI <input type="checkbox"/> TRANSFER NO REK <input checked="" type="checkbox"/> KREDIT VIA PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE ANGSURAN 35 x @ Rp. 771,000.00		JAMINAN PEMBELIAN (JP) PO j Rp. 2,700,000.00 DISKON JP 1 k Rp. 1,700,000.00 DISKON JP 2 l Rp. 0 TOTAL JP m=(j-k-l) Rp. 1,000,000.00 TANDA JADI n Rp. 0.00 SISA YANG MASIH HARUS DIBAYAR o=(m-n) Rp. 1,000,000.00																																																																
NO. & TGL JT CEK/B.GIRO																																																																		
KETENTUAN 1 : 1. Sales order ini bukan merupakan bukti pembayaran 2. Pembayaran tunai maupun cek/giro diserahkan langsung ke kasir PT. Daya Anugrah Mandiri 3. Harga yang tercantum di sales order tidak mengikat, harga yang berlaku sesuai dengan harga pada saat penyerahan barang 4. Pembayaran dengan cek/giro di atas namakan PT. Daya Anugrah Mandiri 5. Apabila customer memiliki kewajiban membayar pajak progresif, maka customer bersedia membayar pajak progresif tersebut sebelum pengambilan STNK 6. Transaksi di luar hal tersebut di atas di luar tanggung jawab PT. Daya Anugrah Mandiri		KOLOM VERIFIKASI : <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>OK</th> <th>NOT OK</th> <th>TANGGAL</th> <th>JAM</th> <th>OTORISASI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Type Motor</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>ADH:</td> </tr> <tr> <td>2. Warna Motor</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Nama Marketing</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Harga Sebelum Diskon</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>5. Diskon</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>KACAB:</td> </tr> <tr> <td>6. Cash/Credit</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>7. Nama Leasing</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>8. Uang Muka</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>9. COD</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>						OK	NOT OK	TANGGAL	JAM	OTORISASI	1. Type Motor					ADH:	2. Warna Motor						3. Nama Marketing						4. Harga Sebelum Diskon						5. Diskon					KACAB:	6. Cash/Credit						7. Nama Leasing						8. Uang Muka						9. COD					
	OK	NOT OK	TANGGAL	JAM	OTORISASI																																																													
1. Type Motor					ADH:																																																													
2. Warna Motor																																																																		
3. Nama Marketing																																																																		
4. Harga Sebelum Diskon																																																																		
5. Diskon					KACAB:																																																													
6. Cash/Credit																																																																		
7. Nama Leasing																																																																		
8. Uang Muka																																																																		
9. COD																																																																		
SETUJU ATAS SELURUH ISI DAN KETENTUAN DI ATAS,		DIBUAT OLEH,		DIKETAHUI OLEH,		DIPERIKSA OLEH,		DISETUJUI OLEH,																																																										
BAMBANG IRAWAN PEMBELI		ATEP JAJAT SUDRAJAT MARKETING/COUNTER		NINA MARIANA ADH		JUSTIN TENARDI KACAB																																																												

Hal-hal penting terkait Sales Memo adalah sebagai berikut :

- Formulir Memo ini dibagikan oleh tim ADH secara continue ke setiap Marketing dengan jumlah yang sudah ditentukan oleh Kepala Cabang dan disesuaikan dengan penjualan masing-masing Marketing.
- Formulir Memo akan di opname secara berkala oleh tim ADH atas keberadaannya, artinya apakah memo tersebut sudah menjadi penjualan atau masih menjadi stock.
- Jika formulir Memo sampai hilang maka harus melampirkan surat kehilangan dari kepolisian.
- Formulir Memo hanya dibagikan kepada Marketing Executive dan Marketing Counter.
- Supervisor atau Marketing yang membawahi Marketing Trainee akan mengkoordinir kebutuhan formulir Memo untuk Marketing Trainee.
- Formulir Memo tidak diperkenankan disalahgunakan dengan cara apapun dan dengan alasan apapun.
- Formulir Memo ini tidak bisa dijadikan tanda bukti pembayaran ke konsumen.
- Formulir Memo yang siap diinput, validasinya harus lengkap yaitu tandatangan Pembeli, Marketing/Counter, Supervisor, ADH, dan Kacab.

A woman with long brown hair in a ponytail, wearing a black top, is sitting at a white desk. She is writing in a spiral notebook with a pencil. On the desk, there is a small copper vase with dried flowers, a pair of glasses, and a framed picture with two circles. The background is a plain white wall.

2. Cost Sheet

Contoh Cost Sheet :

Sales Memo Line Faktur Pajak Other Info **Cost Sheet** Summary Diskon Approval Diskon / TOP Allocation Info Audit Trail

Nomor Faktur Jual	DSM-S/BAN04/2006/08474	Nomor Faktur Beli	POR-S/CIM01/2002/00828
Tanggal Faktur Jual	06/26/2020	Tanggal Faktur Beli	2020-02-28
Nomor Mesin	JM82E1032008	Sistem Pembelian	
Nomor Rangka	JM8212LK032061	Tipe Motor	HTB02N43L0 A/T
Nama Konsumen	[BPA/2006/1763565] BAMBANG IRAWAN	Tunai / Kredit	Kredit
Alamat	KP ARENG RT002 RW007 WANGUNSARI, LEMBANG, KAB. BANDUNG BARAT JAWA BARAT, INDONESIA - 40391	Marketing / Counter	[MT-19020030] ATEP JAJAT SUDRAJAT

Harga Jual Motor		Harga Beli Motor (DPP)	
Harga Jual DPP (Exc. BBN dan PPI)	12,503,636.36	Harga Beli Standar (DPP)	12,164,587.00
Discount Konsumen	1,100,000.00	PPN Masukan (PM)	1,216,458.70
Discount Prog Intern	0.00		
Discount Prog Extern	600,000.00		
Harga Jual Netto (Exc. PPN)	11,503,636.36		
PPN Keluaran (PK)	1,095,818.18		

GP Unit	-660,950.64	HJ (DPP) - DISC (DPP) - HB (DPP)
Selisih PPN (SPN)	-120,640.52	PPN (OUT) HJ - PPN (OUT) HB

STNK		Broker	
Harga Jual STNK	3,796,000.00	Mediator	0.00
Beban STNK Biro Jasa	2,709,800.00		
Tambahan Pendapatan BBN	0.00		
Tambahan Biaya BBN	0.00		
Margin BBN	1,086,200.00	HJ STNK (MD) - HJ STNK (BJ)	

Profit		Biaya Lain-lain (Rincian)	
Laba Penjualan (GP OTR)	304,608.85	MARGIN BBN - GP UNIT - SELISIH PPN	
Subsidi Leasing	600,000.00		
Insentif Leasing	0.00		
Beban Barang Subsidi	0.00		

Biaya Lain-lain	213,500.00	
Other Income (Net)	386,500.00	SUBSIDI LEASING - BIAYA LAIN-LAIN
Laba Operasi	691,108.85	GP OTR - OI (NET)

HARGA JUAL :	EXCLUDE PPN	INCLUDE PPN
DPP	12,503,606.36	13,753,967.00
DISC KONSUMEN	1,000,000.00	1,100,000.00
DISC PROGRAM	545,454.55	600,000.00
DPP-DISC	10,958,151.81	12,053,967.00
PPN	1,095,815.18	
HJ NETTO = (DPP HJ - DISC KONSUMEN)	11,503,606.36	

Nama Biaya	Nilai Biaya
Biaya Materai	6,000.00
Biaya PDI	8,000.00
Biaya Gesekan	10,000.00
Biaya STCK	0.00
Biaya Aksesoris Jaket	17,000.00
Biaya Aksesoris Hadiah	0.00
Biaya Angkut Unit (MD / Cabang)	0.00
Biaya Kirim Konsumen	20,000.00
Biaya Insentif Unit	152,500.00
	213,500.00

Cost Sheet merupakan alat bantu untuk melihat perbandingan antara penerimaan dan pengeluaran yang terjadi saat menjual 1 (satu) unit sepeda motor, sehingga estimasi terjadi untung atau rugi dari penjualan unit yang dilakukan bisa terukur.

Dari simulasi cost sheet disamping, informasi yang bisa kita dapat antara lain :

Laba yang kita peroleh dari penjualan 1 unit motor tipe Beat Street via kredit dengan discount konsumen yang diberikan sebesar Rp 1.000.000 adalah Rp 691.108.

Semakin besar discount maka keuntungan akan semakin kecil.

Point-point yang sangat mempengaruhi laba operation yaitu :

- 1). Discount Konsumen
- 2). Biaya
- 3). Margin BBN
- 4). Discount Program Extern (MBD/subsidi leasing dan SCP)

A woman with long brown hair in a ponytail, wearing a black top, is sitting at a white desk. She is writing in a spiral notebook with a pencil. On the desk, there is a small vase with dried flowers, a pair of glasses, and a framed picture with two circles. The background is a plain white wall.

3. Verifikasi Telepon

Verifikasi Telepon (Vertel)

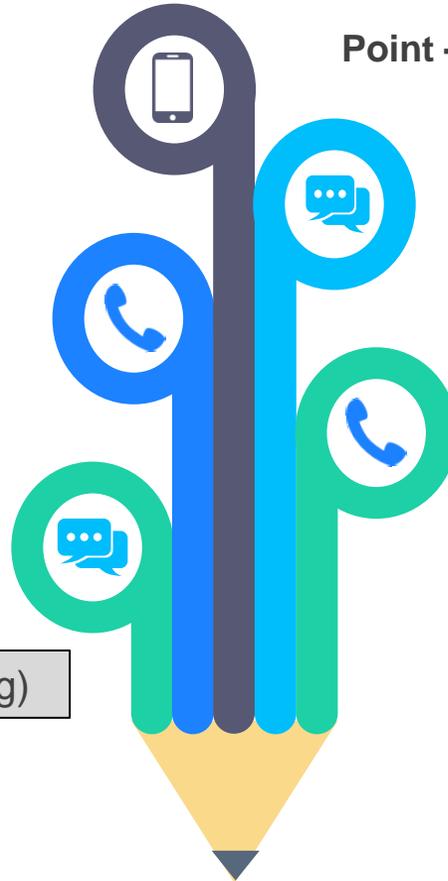
Merupakan konfirmasi by phone ke Customer atas kebenaran data-data yang tercantum di Sales Memo penjualan unit Sepeda Motornya.

Siapa yang melakukan Vertel ?

ADH (Administration Head)

Siapa yang memvalidasi Vertel ?

ADH (Administration Head) dan Kacab (Kepala Cabang)



Point – point apa saja yang di verifikasi ke Customer ?

Warna motor

Tipe motor yang dibeli Customer

Nama Marketing atau Counter

Harga sebelum discount

Discount

Cash atau Credit

Nama Leasing (jika via credit)

Uang muka (jika via credit))



Form isian atas point-point verifikasi telepon terdapat di Sales Memo customer dan akan diisi sesuai hasil konfirmasi ke customer.

Untuk ketidaksesuaian antara data-data yang ada di Sales Memo dengan hasil verifikasi telepon ke customer, maka ADH akan langsung berkoordinasi dan diskusi dengan Kacab mengenai tindaklanjut yang akan dilakukan.

Berikut bentuk form isiannya :

KOLOM VERIFIKASI :	1	2	3	4	OTORISASI
	OK	NOT OK	TANGGAL	JAM	
1. Type Motor					ADH:
2. Warna Motor					
3. Nama Marketing					
4. Harga Sebelum Diskon					
5. Diskon					KACAB:
6. Cash/Credit					
7. Nama Leasing					
8. Uang Muka					

Ketentuannya :

1. Checklist kolom OK jika data sesuai
2. Checklist kolom Not OK, jika data tidak sesuai
3. Isi tanggal kapan dilakukannya vertel
4. Isi jam kapan dilakukannya vertel
5. Isi tandatangan (ADH) sebagai otorisasi di cabang
6. Isi tandatangan (Kacab) sebagai otorisasi di cabang

A woman with long brown hair in a ponytail, wearing a black top, is sitting at a white desk. She is writing in a spiral notebook with a pencil. On the desk, there is a small copper vase with dried flowers, a pair of glasses, and a small plant. The background is a plain white wall with a framed picture and a plant.

4. Account Receivable H1

Account Receivable (AR) atau Piutang Dagang adalah tagihan kepada pihak lain sesuai dengan waktu yang ditentukan atas transaksi penjualan unit motor ke Customer secara kredit. Untuk menjaga cashflow perusahaan tetap kondusif, maka AR ini harus diperhatikan jangan sampai overdue.

Berikut contoh laporan AR unit :

PT. Daya Anugrah Mandiri
 LAPORAN PIUTANG Per Tanggal 2020-06-30
 Tanggal Transaksi - s/d 2020-06-30

No	Cabang	No Invoice	Tgl Invoice	Name	Nama Customer	Piutang JP Nett	Finance Company	Bill Date	AR Days	Saldo Awal	Total Invoice	Sisa Piutang	Current	Overdue 1 - 3	Overdue 4 - 7	Overdue 8 - 30	Overdue 31 - 60	Overdue 61 - 90	Overdue > 90
1	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15278	2020-06-19	DSM-S/GAR01/2006/1303	ABDUL ROH	1.275.000,00	PT. FEDE	2020-06-26	12	0,00	16.150.000,00	14.875.000,00	0,00	0,00	0,00	14.875.000,00	0,00	0,00	0,00
2	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15323	2020-06-24	DSM-S/GAR01/2006/1307	LITA ROSITA	3.375.000,00	PT. MEGA	2020-06-25	7	0,00	19.475.000,00	16.100.000,00	0,00	16.100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15344	2020-06-26	DSM-S/GAR01/2006/1308	RAFI RADIA	2.750.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	5	0,00	19.550.000,00	16.800.000,00	0,00	16.800.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15352	2020-06-26	DSM-S/GAR01/2006/1309	RIKA IBRAH	3.175.000,00	PT. FEDE	2020-06-29	5	0,00	30.775.000,00	27.600.000,00	0,00	27.600.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15356	2020-06-27	DSM-S/GAR01/2006/1310	ANDRI HIDA	3.450.000,00	PT. FEDE	2020-06-29	4	0,00	32.500.000,00	28.725.000,00	28.725.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15357	2020-06-27	DSM-S/GAR01/2006/1310	IMAS SARIF	975.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	4	0,00	16.150.000,00	15.175.000,00	15.175.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15360	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1310	SUMARNI A	1.275.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	2	0,00	16.150.000,00	14.875.000,00	14.875.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15361	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1310	ANI SURYA	1.775.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	2	0,00	19.725.000,00	17.950.000,00	17.950.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15362	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1310	TEDI RUSTA	1.375.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	2	0,00	16.150.000,00	14.775.000,00	14.775.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15363	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1310	CUCUN	3.275.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	2	0,00	33.600.000,00	30.325.000,00	30.325.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15364	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1310	INDRI ORDY	1.275.000,00	PT. FEDE		2	0,00	16.125.000,00	14.850.000,00	14.850.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15365	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1311	MAMAT	1.575.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	2	0,00	15.475.000,00	13.900.000,00	13.900.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15366	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1311	SITI HASAN	4.275.000,00	PT. FEDE		2	0,00	16.825.000,00	12.550.000,00	12.550.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15367	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1311	MUH DENDI	3.475.000,00	PT. FEDE		2	0,00	19.575.000,00	16.100.000,00	16.100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15368	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1311	MUHAMAD	1.175.000,00	PT. FEDE		2	0,00	15.475.000,00	14.300.000,00	14.300.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15369	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1311	POPONG	1.175.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	2	0,00	15.475.000,00	14.300.000,00	14.300.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15370	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1311	SUSI INDR	2.575.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	2	0,00	19.575.000,00	17.000.000,00	17.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15371	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1311	AI SARIPAH	3.250.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	2	0,00	30.850.000,00	27.600.000,00	27.600.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
19	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15372	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1311	ROHMAN	3.575.000,00	PT. FEDE	2020-06-30	2	0,00	23.275.000,00	19.550.000,00	19.550.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
20	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15373	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/1311	YUDI PRAY	4.425.000,00	PT. FEDE		2	0,00	24.125.000,00	19.700.000,00	19.700.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
21	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15375	2020-06-30	DSM-S/GAR01/2006/1312	IDAH SAIDA	1.175.000,00	PT. FEDE		1	0,00	15.475.000,00	14.300.000,00	14.300.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
22	GARUT	NDE-S/GAR01/2006/15378	2020-06-30	DSM-S/GAR01/2006/1312	NURJANAH	1.275.000,00	PT. FEDE		1	0,00	16.200.000,00	14.925.000,00	14.925.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Totals						51.925.000,00				0,00	448.675.000,00	396.275.000,00	320.900.000,00	60.500.000,00	0,00	14.875.000,00	0,00	0,00	0,00

Dari Laporan Piutang/AR Unit yang perlu diperhatikan cara membacanya yaitu :

Kolom a : AR Days

Terhitung dari tanggal invoice s/d tanggal ambil laporan Piutang.

Kolom b : Sisa Piutang
Total Invoice – Piutang JP Net.

Kolom c : Current

Inputan DSM yang AR Days nya 1 – 4 hari.

Kolom d : Overdue 1 – 3

Inputan DSM yang AR Days nya 5 – 7 hari
(kolom AR Days – 4hari current).

Kolom e : Overdue 4 – 7

Inputan DSM yang AR Days nya 8 – 11 hari
(kolom AR Days – 4hari current).

Kolom d yaitu overdue 1-3, artinya AR Days maksimal 7 hari sesuai batas ketentuan perhitungan insentif bagi Marketing. Jika AR Days > 7 hari, maka insentif atas penginputan DSM nya HANGUS

AR Days yang lebih dari 7 hari masih muncul di report, artinya ada masalah dengan inputan DSM atas nama tersebut.

Dari Laporan Piutang/AR Unit yang perlu diperhatikan cara membacanya yaitu :

Kolom f : Overdue 8 – 30

Inputan DSM yang AR Days nya 12 – 34 hari
(kolom AR Days – 4hari current)..

Kolom g : Overdue 31 – 60

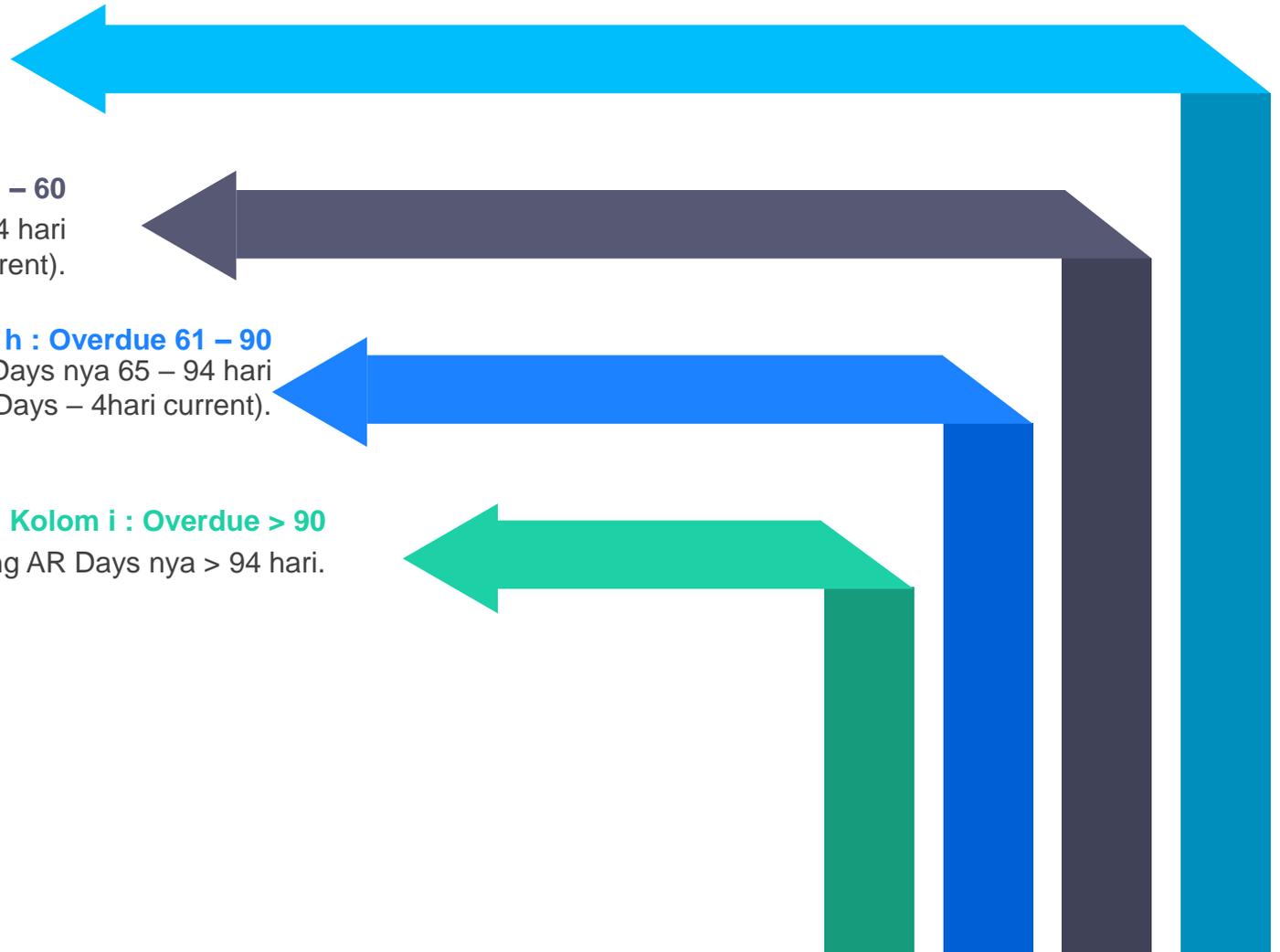
Inputan DSM yang AR Days nya 35 – 64 hari
(kolom AR Days – 4hari current).

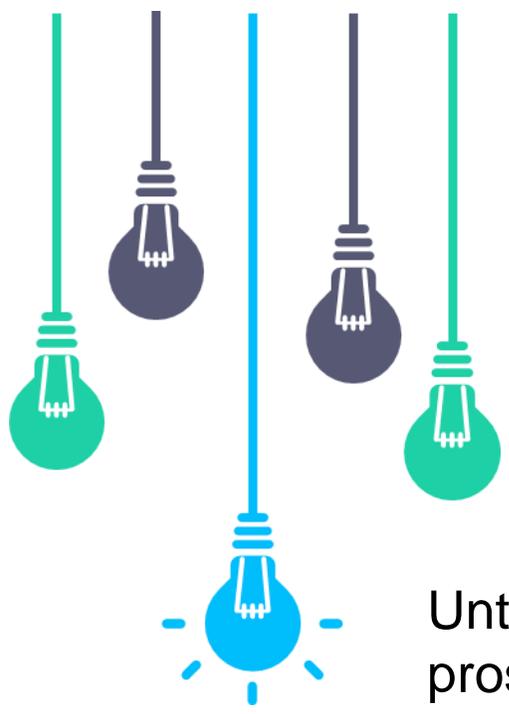
Kolom h : Overdue 61 – 90

Inputan DSM yang AR Days nya 65 – 94 hari
(kolom AR Days – 4hari current).

Kolom i : Overdue > 90

Inputan DSM yang AR Days nya > 94 hari.





Pada Laporan Piutang / AR terdapat perbedaan WARNA FONT, ada yang **MERAH** dan HITAM.

“**APA ARTINYA ?**”

Untuk Piutang/AR yang sudah diinput penjualan tetapi belum dilakukan proses penagihan ke Leasing, maka warna font di reportnya akan **MERAH** dengan tanggal Bill Datanya masih kosong.

Sedangkan untuk Piutang (AR) yang sudah diinput penjualan dan sudah dilakukan proses penagihan ke Leasing, maka warna font berubah menjadi HITAM dengan tanggal Bill Date terisi tanggal dicetaknya dokumen penagihan ke Leasing.

“Apa yang harus dilakukan jika ada AR yang overdue”

- 1 Koordinasi dengan tim ADH, ada kendala apa dari Piutang/AR atas nama tersebut.
- 2 Jika kendalanya berupa kekurangan dokumen dari Customer, maka segera koordinasikan dengan sales/supervisornya untuk segera ditindaklanjuti.
- 3 Jika kendalanya berasal dari pihak leasing, maka segera koordinasikan dengan leasing untuk penyelesaiannya.



5. Stock Opname Unit

Stock fisik dicabang pada dasarnya harus sama dengan laporan stock di sistem secara quantity. Stock opname adalah kegiatan perhitungan persediaan fisik stock barang yang ada di dalam gudang. Kegiatan ini dilakukan guna mengetahui secara pasti dan akurat mengenai kecocokan barang dengan catatan pembukuan internal (secara system).

Berikut contoh Laporan stock unit :

PT. Daya Anugrah Mandiri Laporan Stock Unit													
Cabang	Kode Cabang	Kategori	Kode Unit	Deskripsi	Warna	Lokasi	Tanggal GRN	Nomor GRN	Mesin	Rangka	Tahun Rakit	Jumlah	Posisi Stock
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	V1J02Q32S3 A/T	PCX	WH	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-03-07	GRN-S/BLP01/2003/00468	KF21E1331534	KF2111LK332185	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	V1J02Q33S2 A/T	PCX	BK	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2019-07-25	GRN-S/BLP01/1907/00345	KF22E1103726	KF2218KK104018	2019	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	V1J02Q33S2 A/T	PCX	BW	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-02-11	GRN-S/BLP01/2002/00453	KF22E1151165	KF2216LK151386	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	V1J02Q33S2 A/T	PCX	RD	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2019-11-11	GRN-S/BLP01/1911/00412	KF22E1129796	KF2215KK130009	2019	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	X1H02N35S2 A/T PLUS	Vario	BL	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-02-11	GRN-S/BLP01/2002/00453	KF41E1901597	KF4115LK899169	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	X1H02N35S2 A/T PLUS	Vario	BL	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-02-21	GRN-S/BLP01/2002/00456	KF41E1910006	KF4111XLK907802	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	X1H02N35S2 A/T PLUS	Vario	WH	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-02-25	GRN-S/BLP01/2002/00461	KF41E1912653	KF4114LK910436	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	X1N02Q43L0 A/T	ADV	BK	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-03-03	GRN-S/BLP01/2003/00465	KF51E1048023	KF5112LK049182	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	X1N02Q43L0 A/T	ADV	BW	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-02-11	GRN-S/BLP01/2002/00453	KF51E1041220	KF5116LK042266	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	X1N02Q43L0 A/T	ADV	RD	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2019-09-28	GRN-S/BLP01/1909/00387	KF51E1012840	KF5111KK013787	2019	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	X1N02Q43L0 A/T	ADV	RD	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-03-05	GRN-S/BLP01/2003/00467	KF51E1048222	KF5115LK049659	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	X1N02Q43L0 A/T	ADV	SV	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-03-03	GRN-S/BLP01/2003/00465	KF51E1046396	KF5113LK047456	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	Y1G02N02S1AA A/T PLUS	Beat	PB	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2019-05-18	GRN-S/BLP01/1905/00315	JFS2E1091311	JFS210KK090255	2019	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Matic	Y1G02N02S1 A/T PLUS	Beat	BK	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2019-02-18	GRN-S/BLP01/1902/00222	JFS1E1426097	JFS112KK433200	2019	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Sport	Y3B02R17S3 M/T	Sonic	BK	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2019-09-23	GRN-S/BLP01/1909/00382	KB11E1225869	KB1115KK226519	2019	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Sport	Y3B02R17S4 M/T	Sonic	BK	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-03-13	GRN-S/BLP01/2003/00471	KB11E1250175	KB1115LK250858	2020	1	Ready for Sale
BALIKPAPAN	BLP01	Sport	Y3B02R17S4 M/T	Sonic	MH	Physical Locations / BLP01 / Stock / SHW	2020-03-13	GRN-S/BLP01/2003/00471	KB11E1249840	KB1110LK250325	2020	1	Ready for Sale

92

Jika jumlah stock unit per hari ini adalah 92 ➡ maka fisiknya pun harus ada 92 unit. Stock opname unit WAJIB dilakukan secara berkala 1 (satu) Minggu 1 (satu) kali, teknis pelaksanaannya bisa berkoordinasi dengan Kacab dan ADH, yang penting hasil stock opnamanya harus tervalidasi bersama.

Point-point yang harus diperhatikan sebelum melakukan Stock Opname Unit :

- ❖ Pastikan Admin sudah melakukan penginputan penerimaan unit atas pembelian sampai dengan Good Receive Note (GRN) dengan status POSTED.
- ❖ Pastikan transaksi Penjualan sudah selesai diinput s/d proses Deliveri Note (DNO) dengan status transferred.
- ❖ Apabila melakukan permintaan Mutasi Stock maka input Mutasi Request (MRE) : pastikan status Serah Terima Mutasi (STM) harus Transferred (di cabang yang minta unit).
- ❖ Apabila menyetujui atas permintaan Mutasi Stock maka input Mutasi Order (MOR) : pastikan status Surat Jalan Mutasi (SJM) harus Confirm (di cabang yang punya unit)
- ❖ Apabila cabang melakukan Retur Jual pastikan sudah melakukan s/d proses On Incoming Shippment (OIS) dan terbentuk Good Receive Note (GRN) dengan status transferred.
- ❖ Apabila cabang melakukan Retur Pembelian pastikan sudah melakukan On Outgoing Shippment (OOS) dan terbentuk dokumen Delvery Note (DNO) status transferred.
- ❖ Menarik semua report yang di perlukan, sebelum melakukan SO (H-1 setelah cabang selesai input transaksi)
- ❖ Hitung Fisik Unit/Motor (Cek Per No mesin dan di samakan ke report stock unit).
- ❖ Stock Motor yg di cek adalah semua no mesin yg ada di laporan stock (Status : RFS, Reserved, Intransit dan Undelivered)
- ❖ Hitung stock KSUnya juga.
- ❖ Jika ada selisih lebih atau kurang segera dianalisa penyebabnya dan di validasi.
- ❖ Buat Berita Acara hasil stock opname dengan validasi lengkap antara lain : PDI man, Admin, ADH, Supervisor, dan Kacab.

Berikut contoh Template Report hasil Stock Opname unit :

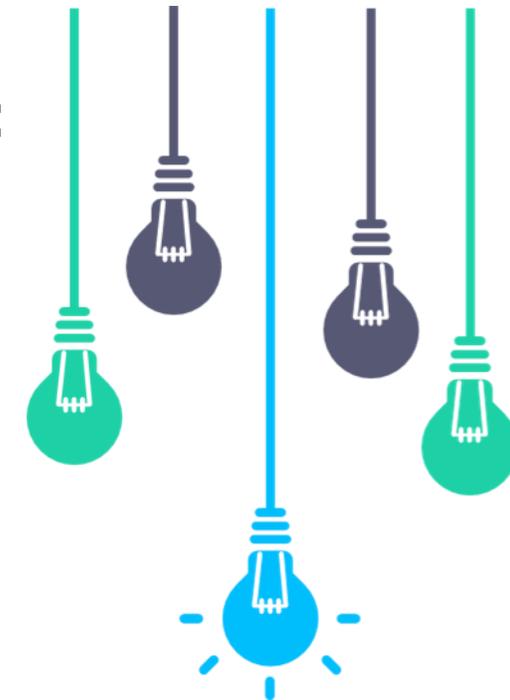
BULAN : JUNI 2020

CABANG	Point	Tanggal :				KETERANGAN
		QTY LAP STOCK	QTY FISIK SHW	QTY FISIK DI LUAR SHW	SELISIH	
	UNIT	92	90	2	0	
	KSU					
	Accu	92	92		0	1 accu drop
	Helm	92	92		0	1 rusak
	Tool Kit	92	92		0	
	Spion	92	92		0	
	Buku servic	92	92	0	0	
	REVO	5	5		0	
	SUPRA	5	5		0	
	SUPRA	5	5		0	
	SUPER	0	0		0	
	BLADE	0	0		0	
	BEAT	20	20		0	
	GENIO	15	15		0	
	SCOOT	17	17		0	
	VARIO	5	5		0	
	VARIO	0	0		0	
	VARIO	5	5		0	
	PCX	5	5		0	
	ADV	1	1		0	
	FORZA	0	0		0	
	SH150	0	0		0	
	CRF 25	1	1		0	
	CRF 15	0	0		0	
	MONKE	0	0		0	
	CB 15	5	5		0	
	CBR 15	1	1		0	
	CBR 25	2	2		0	
	SONIC	0	0		0	

Bandung, 2020

PDI Admin Inventory ADH KABENG KACAB

() () () () () ()



6. Pajak Progresif



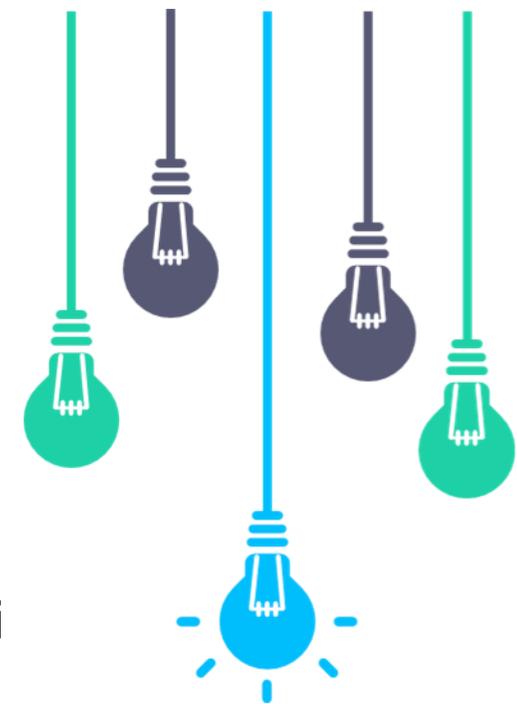
Pajak Progresif :

Merupakan tarif pemungutan pajak dengan persentase yang didasarkan pada jumlah kuantitas unit yang dimiliki berdasarkan harga atau nilai objek pajaknya.

Pajak progresif akan diterapkan pada kendaraan bermotor yang memiliki kesamaan nama pemilik dengan alamat tempat tinggal pemilik.

Jadi, besaran biaya pajak akan mengalami peningkatan seiring bertambahnya jumlah kendaraan sehingga kendaraan pertama, kedua, ketiga, dan seterusnya dikenai tarif berbeda.

Informasi mengenai Pajak Progresif ini sebaiknya disampaikan dengan jelas kepada customer pada saat awal transaksi pembelian unit agar pada saat STNK akan diambil mereka sudah siapkan uangnya untuk pembayaran atas Pajak Progresifnya.



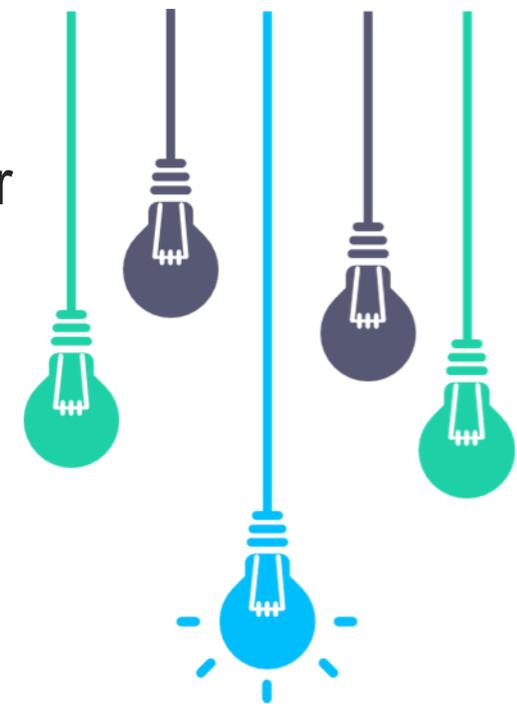
Berikut simulasi Pajak Progresif atas kepemilikan 1 s/d 5 untuk unit Beat Sporty CBS ISS Deluxe dengan harga BBNKB sebesar Rp 1.400.000

Kepemilikan unit (motor)	Persentase Kepemilikan	Selisih Kepemilikan	BBNKB	PKB		Pajak Progresif terutang
1	1.40%	0.00%	1,400,000	196,000	10	-
2	1.80%	0.40%	1,400,000	252,000	10	56,000.00
3	2.20%	0.80%	1,400,000	308,000	10	112,000.00
4	2.60%	1.20%	1,400,000	364,000	10	168,000.00
5	3.00%	1.60%	1,400,000	420,000	10	224,000.00

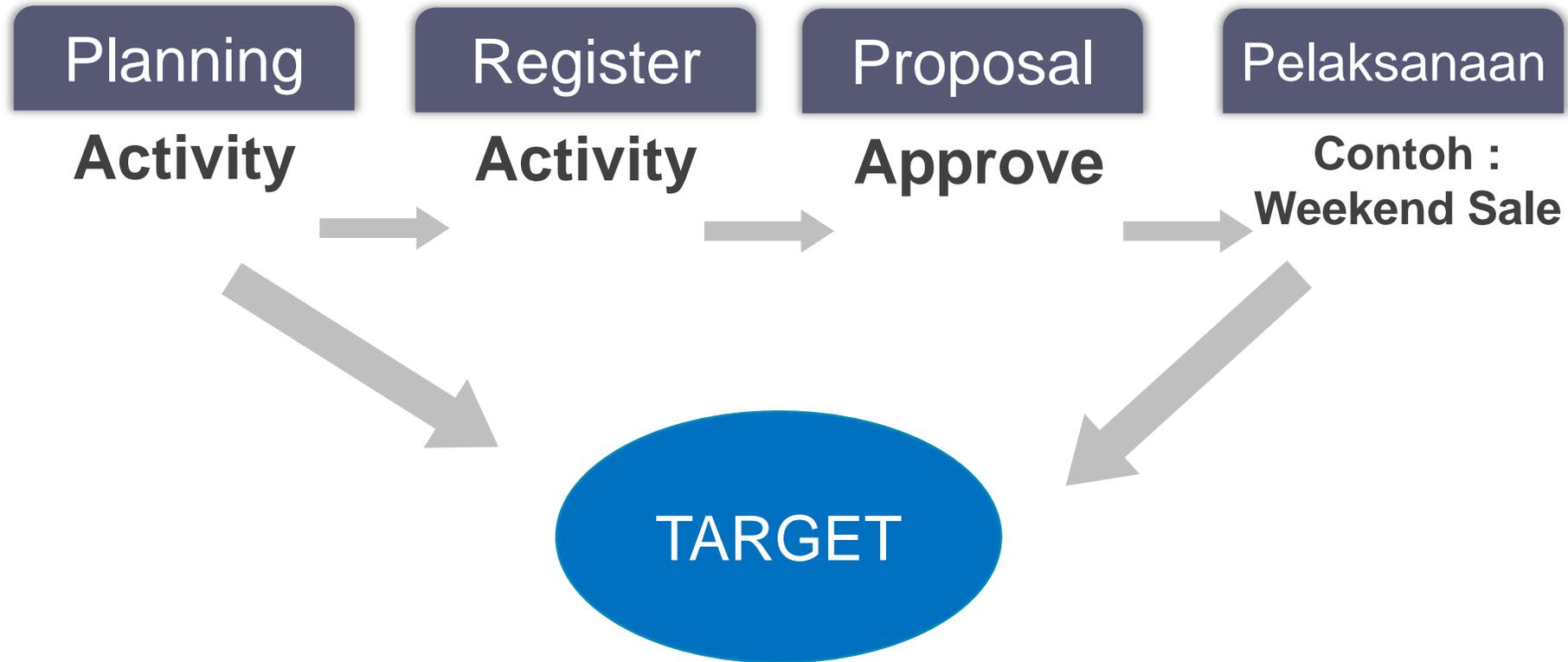
$$\text{Persentase Kepemilikan} : \frac{\text{PKB}}{(\text{BBNKB} / 10)}$$

Selisih Kepemilikan 2 : Persentase kepemilikan 2 - Persentase kepemilikan 1
 Selisih Kepemilikan 3 : Persentase kepemilikan 3 - Persentase kepemilikan 1
 Selisih Kepemilikan 4 : Persentase kepemilikan 4 - Persentase kepemilikan 1
 Selisih Kepemilikan 5 : Persentase kepemilikan 5 - Persentase kepemilikan 1

Pajak Progresif kepemilikan 2 : Selisih kepemilikan 2 x BBNKB x 10
 Pajak Progresif kepemilikan 3 : Selisih kepemilikan 3 x BBNKB x 10
 Pajak Progresif kepemilikan 4 : Selisih kepemilikan 4 x BBNKB x 10
 Pajak Progresif kepemilikan 5 : Selisih kepemilikan 5 x BBNKB x 10



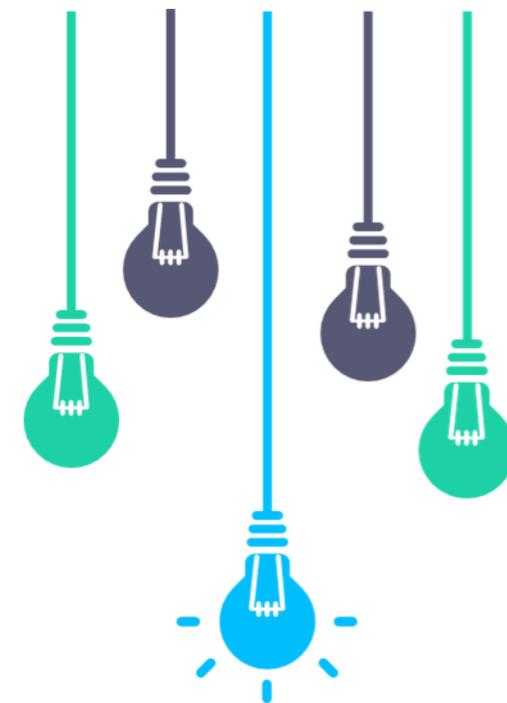
Register Activity



Diawali dengan perencanaan kegiatan yang akan dilakukan oleh tim Marketing demi mencapai target yang telah ditetapkan.

Salah satu faktor yang mempengaruhi dalam perencanaan melaksanakan kegiatan (activity) penjualan yaitu karena trend penjualan yang menurun atau tidak ada peningkatan.

Jika perencanaan kegiatan sudah dilakukan selanjutnya tim marketing akan mengajukan proposal untuk permohonan approval.



Register Event/Activity ini dipergunakan untuk lebih memperkenalkan Branding Daya Motor dan meningkatkan penjualan Sepeda Motor Honda.

Kepala Cabang dan Team Marketing akan menganalisa lokasi dan tempat-tempat yang punya potensi tinggi mendapatkan prospek yang baik, misalnya : Pasar tradisional, Pameran Mall, Pabrik, Pasar kaget (musiman), Dealer (Weekend Sale), dan lain-lain.

Contoh : Hari ini tanggal 14 Oktober 2019, Cabang akan mengadakan event di tanggal 10 November 2019, dengan tema acara “Weekend Sale”.

Berikut contoh form Register Activity :

Sales Target : Isi quantity target atas Tipe dan Variant unit yang dipilih untuk activity/event yang akan dilakukan.

Capex : Artinya Capital dan Expense yang dikeluarkan untuk mengadakan activity/event tersebut, seperti meja, kursi, AC

Opex : Artinya Operational Expense yang dikeluarkan selama activity/event berlangsung, seperti biaya makan minum, atk, bensin, seragam.

Sharing Budget : diisi jika pembiayaan activity/event yang akan dilaksanakan nanti adalah pembagian beban dengan pihak lain (exp : leasing / Main Dealer)

Create: Register Activity

RFA Draft Waiting For Approval Approved Done

Proposal - WEEKEND SALE PAHLA

Branch: [BAN03] KIARA CONDONG
Division: Showroom
Budget Capex: 0
Budget Opex: 0
Total Budget: 0
Activity Address: JL IBRAHIM ADJIE
Street: 1 1
[3200] JAWA E [3273] KO
[002] KEBK Kecamatan
ZIP Kelurahan
Approval State: Belum Request

Jenis Activity: Sales
Event Template:
Proposal Capex: 0
Proposal Opex: 0
Total Proposal: 0
Start Date: 11/10/2019
End Date: 11/10/2019
Recurrent:

Sales Target Capex Opex Sharing Biaya Other Info Account Analytic Realisasi Aktual Approval

Audit Trail

Tipe	Variant	Target QTY	Unit Price	Total	Sold QTY	Sold Amount
C1M02N41L0 AT [GENIO CBS]	C1M02N41L0 AT (BK-BLACK)	1	14,019,000	14,019,000	0	0
A5C02R37M2A M/T [NEW CB 150 R-STREETFIRE]	A5C02R37M2A M/T (HM-HITAM MERAH)	1	23,487,000	23,487,000	0	0
A1F02N36S2 AT [VARIO 125 CBS]	A1F02N36S2 AT (BK-BLACK)	1	16,455,000	16,455,000	0	0

Add an item



Thank You



A woman with a ponytail is sitting at a white desk, writing in a notebook. She is wearing a black top. On the desk, there is a small vase with dried flowers, a framed picture with two circles, and a pair of glasses. A blue banner with the text 'STUDY CASE' is overlaid on the right side of the image.

STUDY CASE

Perhatikan Laporan Piutang berikut :

PT. Daya Anugrah Mandiri

LAPORAN PIUTANG Per Tanggal 2020-06-30

Tanggal Transaksi - s/d 2020-06-30

No	No Invoice	Tgl Invoice	Name	Tgl DSM	Tgl Jatuh Tempo	Nama Customer	Piutang JP Nett	Finance Company	Bill Date	AR Days	Status	Saldo Awal	Total Invoice	Sisa Piutang	Current	Overdue 1 - 3	Overdue 4 - 7	Overdue 8 - 30	Overdue 31 - 60	Overdue 61 - 90	Overdue > 90
1	NDE-S/GAR01/2006/15278	2020-06-19	DSM-S/GAR01/2006/13030	2020-06-19	2020-06-26	ABDUL ROH	1,275,000.00	PT. FEDER	2020-06-26	12	Outstan	-	16,150,000.00	14,875,000.00	-	-	-	14,875,000.00	-	-	-
2	NDE-S/GAR01/2006/15323	2020-06-24	DSM-S/GAR01/2006/13076	2020-06-24	2020-07-01	ITA ROSITA	3,375,000.00	PT. MEGA	2020-06-25	7	Outstan	-	19,475,000.00	16,100,000.00	-	16,100,000.00	-	-	-	-	-
3	NDE-S/GAR01/2006/15344	2020-06-26	DSM-S/GAR01/2006/13088	2020-06-26	2020-07-03	RAFI RADIA	2,750,000.00	PT. FEDER		5	Outstan	-	19,550,000.00	16,800,000.00	-	16,800,000.00	-	-	-	-	-
4	NDE-S/GAR01/2006/15352	2020-06-26	DSM-S/GAR01/2006/13096	2020-06-26	2020-07-03	RIKA IBRAHI	3,175,000.00	PT. FEDER	2020-06-29	5	Outstan	-	30,775,000.00	27,600,000.00	-	27,600,000.00	-	-	-	-	-
5	NDE-S/GAR01/2006/15356	2020-06-27	DSM-S/GAR01/2006/13100	2020-06-27	2020-07-04	ANDRI HIDA	3,450,000.00	PT. FEDER	2020-06-29	4	Outstan	-	32,500,000.00	28,725,000.00	28,725,000.00	-	-	-	-	-	-
6	NDE-S/GAR01/2006/15357	2020-06-27	DSM-S/GAR01/2006/13102	2020-06-27	2020-07-04	IMAS SARIP	975,000.00	PT. FEDER		4	Outstan	-	16,150,000.00	15,175,000.00	15,175,000.00	-	-	-	-	-	-
7	NDE-S/GAR01/2006/15360	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13105	2020-06-29	2020-07-06	SUMARNI AN	1,275,000.00	PT. FEDER	2020-06-30	2	Outstan	-	16,150,000.00	14,875,000.00	14,875,000.00	-	-	-	-	-	-
8	NDE-S/GAR01/2006/15361	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13106	2020-06-29	2020-07-06	ANI SURYAN	1,775,000.00	PT. FEDER	2020-06-30	2	Outstan	-	19,725,000.00	17,950,000.00	17,950,000.00	-	-	-	-	-	-
9	NDE-S/GAR01/2006/15362	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13107	2020-06-29	2020-07-06	TEDI RUSTA	1,375,000.00	PT. FEDER	2020-06-30	2	Outstan	-	16,150,000.00	14,775,000.00	14,775,000.00	-	-	-	-	-	-
10	NDE-S/GAR01/2006/15363	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13108	2020-06-29	2020-07-06	CUCUN	3,275,000.00	PT. FEDER	2020-06-30	2	Outstan	-	33,600,000.00	30,325,000.00	30,325,000.00	-	-	-	-	-	-
11	NDE-S/GAR01/2006/15364	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13109	2020-06-29	2020-07-06	INDRI ORDIA	1,275,000.00	PT. FEDER		2	Outstan	-	16,125,000.00	14,850,000.00	14,850,000.00	-	-	-	-	-	-
12	NDE-S/GAR01/2006/15365	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13110	2020-06-29	2020-07-06	MAMAT	1,575,000.00	PT. FEDER	2020-06-30	2	Outstan	-	15,475,000.00	13,900,000.00	13,900,000.00	-	-	-	-	-	-
13	NDE-S/GAR01/2006/15366	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13111	2020-06-29	2020-07-06	SITI HASAN	4,275,000.00	PT. FEDER		2	Outstan	-	16,825,000.00	12,550,000.00	12,550,000.00	-	-	-	-	-	-
14	NDE-S/GAR01/2006/15367	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13112	2020-06-29	2020-07-06	MUH DENDI	3,475,000.00	PT. FEDER		2	Outstan	-	19,575,000.00	16,100,000.00	16,100,000.00	-	-	-	-	-	-
15	NDE-S/GAR01/2006/15368	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13113	2020-06-29	2020-07-06	MUHAMAD A	1,175,000.00	PT. FEDER		2	Outstan	-	15,475,000.00	14,300,000.00	14,300,000.00	-	-	-	-	-	-
16	NDE-S/GAR01/2006/15369	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13114	2020-06-29	2020-07-06	POPONG	1,175,000.00	PT. FEDER	2020-06-30	2	Outstan	-	15,475,000.00	14,300,000.00	14,300,000.00	-	-	-	-	-	-
17	NDE-S/GAR01/2006/15370	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13115	2020-06-29	2020-07-06	SUSI INDRA	2,575,000.00	PT. FEDER	2020-06-30	2	Outstan	-	19,575,000.00	17,000,000.00	17,000,000.00	-	-	-	-	-	-
18	NDE-S/GAR01/2006/15371	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13116	2020-06-29	2020-07-06	AI SARIPAH	3,250,000.00	PT. FEDER	2020-06-30	2	Outstan	-	30,850,000.00	27,600,000.00	27,600,000.00	-	-	-	-	-	-
19	NDE-S/GAR01/2006/15372	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13117	2020-06-29	2020-07-06	ROHIMAN	3,575,000.00	PT. FEDER	2020-06-30	2	Outstan	-	23,275,000.00	19,550,000.00	19,550,000.00	-	-	-	-	-	-
20	NDE-S/GAR01/2006/15373	2020-06-29	DSM-S/GAR01/2006/13118	2020-06-29	2020-07-06	YUDI PRAYU	4,425,000.00	PT. FEDER		2	Outstan	-	24,125,000.00	19,700,000.00	19,700,000.00	-	-	-	-	-	-
21	NDE-S/GAR01/2006/15375	2020-06-30	DSM-S/GAR01/2006/13120	2020-06-30	2020-07-07	IDAH SAIDAI	1,175,000.00	PT. FEDER		1	Outstan	-	15,475,000.00	14,300,000.00	14,300,000.00	-	-	-	-	-	-
22	NDE-S/GAR01/2006/15378	2020-06-30	DSM-S/GAR01/2006/13123	2020-06-30	2020-07-07	NURJANAH	1,275,000.00	PT. FEDER		1	Outstan	-	16,200,000.00	14,925,000.00	14,925,000.00	-	-	-	-	-	-
							51,925,000.00					-	448,675,000.00	396,275,000.00	320,900,000.00	60,500,000.00	-	14,875,000.00	-	-	-

6/30/2020 3:47:21 PM

Bahan Discuss :

- ☑ Analisa Laporan Piutang tersebut !
- ☑ Apakah ada Piutang Konsumen yang bermasalah ? Jelaskan dengan asumsi !
- ☑ Langkah-langkah apa yang harus kita lakukan terkait Piutang konsumen yang masih outstanding tersebut ? Dengan penjelasan detail.



COST SHEET

Nomor Jual	: DSM-S/BAN01/2007/05029	Nomor Beli	: POR-S/BAN01/2007/00413
Tanggal Jual	: 07 Juli 2020	Tanggal Beli	: 02 Juli 2020
Nomor Mesin	: JM91E1191257	Sistem Pembelian	:
Nomor Rangka	: JM9111LK191340	Tipe Motor	: H1B02N42L0A A/T
Nama Konsumen	: [BPA/2007/1768506] LILIS SALAMAH	Tunai / Kredit	: Kredit
Alamat	: JL. IR. H. JUANDA NO. 10B/157D RT001 RW007 DAGO, COBLONG, KOTA BANDUNG JAWA BARAT, INDONESIA - 40135	Sales Person	: [17070026] TRI SUTRISNO

Penjualan Motor

<table border="0"> <tr><td>Harga Jual Motor</td><td></td></tr> <tr><td> Harga Jual</td><td>: Rp 12,561,818</td></tr> <tr><td> Disc. Konsumen</td><td>: Rp 900,000</td></tr> <tr><td> Disc. Prog Intern</td><td>: Rp 0</td></tr> <tr><td> Disc. Prog Extern</td><td>: Rp 600,000</td></tr> <tr><td> Netto Jual</td><td>: Rp 11,743,636</td></tr> <tr><td> PPN Keluaran</td><td>: Rp 1,119,818</td></tr> </table>	Harga Jual Motor		Harga Jual	: Rp 12,561,818	Disc. Konsumen	: Rp 900,000	Disc. Prog Intern	: Rp 0	Disc. Prog Extern	: Rp 600,000	Netto Jual	: Rp 11,743,636	PPN Keluaran	: Rp 1,119,818	<table border="0"> <tr><td>Harga Beli Motor</td><td></td></tr> <tr><td> Harga Standar</td><td>: Rp 12,224,470</td></tr> <tr><td> PPN Masukan</td><td>: Rp 1,222,447</td></tr> </table>	Harga Beli Motor		Harga Standar	: Rp 12,224,470	PPN Masukan	: Rp 1,222,447
Harga Jual Motor																					
Harga Jual	: Rp 12,561,818																				
Disc. Konsumen	: Rp 900,000																				
Disc. Prog Intern	: Rp 0																				
Disc. Prog Extern	: Rp 600,000																				
Netto Jual	: Rp 11,743,636																				
PPN Keluaran	: Rp 1,119,818																				
Harga Beli Motor																					
Harga Standar	: Rp 12,224,470																				
PPN Masukan	: Rp 1,222,447																				

Selisih Penjualan	: Rp -480,834
Selisih PPN	: Rp -102,629

STNK

Harga STNK MD	: Rp 3,807,000
Harga STNK Birojasa	: Rp 2,761,000
Tambahan Pendapatan BBN	: Rp 0
Tambahan Biaya BBN	: Rp 0
Selisih STNK	: Rp 1,046,000

Broker

Biaya Broker	: Rp 0
--------------	--------

Profit

Profit Penjualan (GP)	: Rp 462,538
Subsidi Leasing OI	: Rp 600,000
Insentif Leasing	: Rp 0
Beban Barang Subsidi	: Rp 0

Biaya Lain-lain

Biaya Materai	: Rp 6,000
Biaya PDI	: Rp 8,000
Biaya Gesekan	: Rp 10,000
Biaya STCK	: Rp 0
Biaya Aksesoris Jaket	: Rp 17,000
Biaya Aksesoris Hadiah	: Rp 0
Biaya Angkut Unit (MD / Cabang)	: Rp 0
Biaya Kirim Konsumen	: Rp 20,000
Biaya Insentif Unit	: Rp 152,500

Biaya Lain-lain	: Rp 213,500
Profit Lain-lain	: Rp 386,500
Net Profit	: Rp 849,038

Dibuat Oleh,

Diketahui,

☒ Perhatikan Cost Sheet disamping :

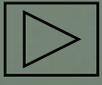
☒ Analisa Cost Sheet tersebut, kemudian jelaskan bahwa dari penjualan 1 (satu) unit motor tersebut akan mendapatkan profit atau loss !



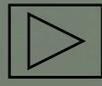
Dikarenakan Stock Opname Unit itu sangat PENTING, maka seluruh stock unit baik yang berada di gudang cabang maupun yang di POS/Pameran WAJIB di cek.



Apa yang harus dilakukan jika beberapa POS/Pameran yang masih berjalan, lokasinya sangat jauh dari dealer (sekitar 7 jam perjalanan sejalan). Jelaskan secara detail, bagaimana supaya stock di POS tersebut tetap aman, dan bagaimana caranya stock opname untuk unit yang ada di pos dengan jarak yang cukup jauh ?



Transaksi Penjualan unit bisa dilakukan dengan Cash dan Credit, point-point apa saja yang membedakannya ? Berikan penjelasan sesuai alur transaksinya dan sebutkan juga jika ada lampiran-lampiran pendukungnya !



Tim marketing akan mengadakan event terkait branding dealer dan usaha meningkatkan penjualan unit. Hal-hal apa saja yang perlu di persiapkan dan dilakukan sebelum event nya bisa berlangsung dengan packaging yang menarik ? Jelaskan !



Selamat Mencoba

