Diskon Rule

1. Pendahuluan dan Tujuan

Dokumen ini menjabarkan kebijakan diskon bagi pelanggan domestik dan ekspor. Tujuannya adalah untuk memastikan pemberian harga yang konsisten dan adil, serta memberikan pedoman bagi tim penjualan dan pelanggan dalam mengajukan atau menerima diskon.

---

2. Customer Protes Harga

- **Invoice terlampir**
  - Timboel akan menghargai harga yang sama untuk barang yang sudah pernah dibeli oleh customer dengan cara customer melampirkan bukti pembelian sebelumnya. yang disamakan hanyalah harga jual final, ini menjadi diskon khusus untuk barang itu. jadi barang dulu dijual ke customer final harga 10.000 akan dijual lagi final harga 10.000 diskon global tidak berlaku untuk barang tersebut.

---

3. Tabel Diskon Standar (Non-Ekspor)

Nilai Pembelian	Diskon	Keterangan
5 juta	5%	
10 juta	10%	
40 juta	15%	
80 juta	20%	Maksimum untuk non-ekspor
160 juta	25%	
250 juta	30%	

1. **Pembelian Minimum**
   Diskon di atas berlaku hanya jika nilai pembelian memenuhi ambang (threshold) yang ditentukan.
2. **Bukti Pembelian Lama**
   Jika pelanggan pernah membeli barang sebelum 2024 dan dapat menunjukkan buktinya, maka diskon dan harga lama tetap berlaku untuk barang tersebut.

---

4. Diskon Ekspor

1. **Diskon Ekspor Standar (30%)**
   - Pembelian untuk ekspor mendapatkan diskon 30%, karena tidak dikenakan PPN (11%).
2. **Kriteria Eksportir**
   - Jika eksportir adalah **Timboel**, diskon ekspor adalah 30%.
   - Jika eksportir **bukan** Timboel, diskon turun menjadi 20%.

---

5. Barang Filler

- **Definisi**
  Barang yang berukuran kurang dari **0,02 cbm** dikategorikan sebagai “Filler”.
- **Diskon Filler (40%)**
  - Hanya berlaku bila dimasukkan ke dalam satu kontainer yang **minimal 50%** isinya merupakan barang besar Timboel.
  - Diskon filler 40% dapat berlaku untuk pembeli tertentu (misalnya Philips), jika memenuhi syarat full container.

---

6. Diskon Khusus

1. **Persetujuan Direktur**
   - Diskon di atas standar (misalnya 35% atau 40% untuk kasus khusus) hanya dapat diberikan dengan **negosiasi langsung** dan persetujuan Direktur.
2. **Diskon 35% untuk Barang Aluminium**
   - Khusus barang-barang kecil (filler) berbahan aluminium, diskon maksimal 35% dapat diberikan apabila disetujui oleh Direktur.
3. **Batas Maksimal Diskon untuk Buyer Khusus**

- Untuk buyer tertentu (seperti Philips, Woodbrook, John Paxton) di area pasar tertentu, diskon maksimal adalah 20%, kecuali mendapat persetujuan khusus di luar kebijakan standar.

---

7. Contoh / Skenario

1. **Contoh Non-Ekspor**
   - Pembelian 50 juta barang baru: ambang diskon 15% (untuk 40 juta ke atas). Harga akhir = (50 juta) – 15% = 42,5 juta.
2. **Contoh Ekspor**
   - Pesanan ekspor Timboel senilai 100 juta mendapatkan diskon 30%. Harga akhir = (100 juta) – 30% = 70 juta.
   - Jika ekspor dilakukan oleh pihak selain Timboel, diskon menjadi 20%.
3. **Contoh Barang Filler**
   - Sebuah kontainer berisi 60% barang besar Timboel dan 40% barang filler <0,02 cbm. Apabila disetujui, barang filler dapat memperoleh diskon hingga 40%.

---

8. Validitas dan Tanggal Berlaku

- Diskon “(2024 dan seterusnya)” berlaku hanya bagi barang yang dibuat pada atau setelah tahun 2024.
- Barang lama (pre-2024) tetap menggunakan diskon lama jika terdapat bukti pembelian di masa lalu.
- Kebijakan ini dapat ditinjau dan diperbarui sewaktu-waktu. Harap pastikan apakah ada revisi terbaru sebelum mengeksekusi transaksi.

---

9. Persetujuan dan Kontak

- Diskon dan kesepakatan yang tidak tercakup dalam ketentuan di atas memerlukan **persetujuan Direktur**.
- Untuk verifikasi diskon atau pertanyaan seputar bukti pembelian, silakan hubungi tim Penjualan atau Keuangan.

---

10. Ringkasan Checklist

1. **Periksa Tanggal Pembuatan Barang** (lama vs. baru) untuk menentukan apakah harga/diskon lama atau baru yang berlaku.
2. **Terapkan Diskon Sesuai Ambang Pembelian** untuk transaksi non-ekspor.
3. **Pastikan Status Ekspor** (Timboel atau bukan) sebelum menerapkan diskon 30% atau 20%.
4. **Identifikasi Barang Filler** (<0,02 cbm) yang berpotensi mendapatkan diskon lebih tinggi jika memenuhi syarat (≥50% barang besar).
5. **Ajukan Persetujuan Direktur** untuk diskon khusus di luar kebijakan standar.
6. **Simpan Bukti Pembelian Lama** untuk mempertahankan harga/diskon lama bagi barang pre-2024.

Kebijakan ini dibuat untuk memberikan keadilan kepada pelanggan lama dan baru, serta memudahkan tim internal dalam memberikan penawaran yang konsisten. Hubungi manajemen atau lihat wiki internal kami untuk pembaruan terbaru.

Revisi #2
Dibuat 14 April 2025 14:15:14 oleh Magistyo
Diperbaharui 14 April 2025 14:15:33 oleh Magistyo