

Ide

- Ide Pendek
- Fee Display Bandara
- prototype classification system
- Draft Kontrak Peminjaman Barang Pihak Ke 2
- Insentif Model untuk Proyek Besar, dan penawaran harga 15-9-2025
- OL-691fbd6c - Pouncing Tiger with base
- Indielabel Timboel
- Catalog Order Cycle v2.0
- QC Checklist
- Plan Europe Trip
- Knowledge untuk bikin Sterile Box
- Dreamer Angel Perunggu
- Ide Pak Qirun
- IFEX 2027
- Ide SOP Tim 3D Print
- Project Baru Tema Dune/Oasis (Oktober)
- Rangkuman Meeting 13.30

Ide Pendek

- coba pake liquid metal paint dari pak marco pvd paint
- bikin tempat istirahat buat karyawan
- pasang 3 phase
- cari guru smk untuk coba ngajarin cara las tig
- bikin pouncing panter dari model besar di kecilkan
- burung di lobby sensa ciwalk bandung
- hand tag pakai tempat kartu nama haaha
- tangga gantung buat gudang kayak punya pak husein
- kirim barang ke sensa jakarta bu mariska
- pohon dibawah polycarbonate untuk biar eyup eyup
- tembok lebar gudang kasih tekstur dengan sisir
- biaya ongkir untuk barang-barang yang ditiptkan atas kerja sama akan ditanggung Timboel, lalu ongkos kembali ditanggung pihak kedua
- cek kursi Paw

Pak Parno QC

- Pak Parno QC gak boleh megang sendiri QCnya
- Pak Qirun solusinya adalah minta pak parno untuk hanya menandai cacat, lalau yang ditandai tersebut akan digarap staff
- Pak Magis solusinya spot check, ngetok 1 item acak untuk dibongkar. Bongkarannya membongkar bagian penting seperti sambungan las, dan dibandingkan dengan sampel las yang direkomendasikan. Kalau gagal lolos, semua item dikembalikan.
- Keputusan: sampai 19 feburai Pak qirun akan mengawasi Pak Parno untuk metode QC. Nanti kalau masih seperti dulu(mengerjakan sendiri, kerjanya lama), akan dikasih solusi sama mAs MAGis

Fee Display Bandara

PT Timboel akan memberikan imbalan berupa fee sebesar 5% kepada PT Angkasa Pura Indonesia atas setiap produk PT Timboel yang terjual melalui display di area milik PT Angkasa Pura Indonesia. play di area milik PT Angkasa Pura Indonesia.

prototype classification system

- Material
 - Alumunium
 - Pipa 12.7 mm
 - Kawat Bonsai
 - Stainless Steel
 - Pipa 12.7 mm
 - Hollow
 - Plat 1.5 mm
 - Terracotta
 - Kayu
 - Jati
 - Mahoni

-
1. Bentuk
 2. Pose
 3. Finishing
 4. Warna
 5. Fitur

Draft Kontrak Peminjaman Barang Pihak Ke 2

Konteks:

- Sering kita diminta untuk display barang di lokasi lain.
- mas magis sudah mau kongsinasi
- barang berangkat dari kasongan ongkir dari timboel
- barang balik ongkir dari calon, jadi ada push untk menjual barang disana walau kecil

Insentif Model untuk Proyek Besar, dan penawaran harga

15-9-2025

- Perlu membahas dan menentukan Insentif proyek besar untuk kru model
- Untuk proyek besar yang sudah berjalan, bahas di akhir mengenai insentifnya
- Kapan menentukan insentif? Ketika ada proyek turun, langsung dibahas untuk harga dan insentif model
- Estimasi insentif bisa dimulai saat estimasi harga dan tingkat kesulitan bersama lead model dan lead produksi

step project order

- minta detail informasi mengenai barang
- diskusi harga HPP
- menentukan harga marketing
- buat penawaran
- follow up penawaran dan diskusi tambahan
- Pembayaran down payment, Pembuatan OL
- Produksi berjalan
- Barang selesai ngabarin untuk QC
- Pelunasan 60% untuk antar barang, Pelunasan 10% untuk pemasangan

Hasil diskusi

- Pembahasan insentif model dilakukan setelah pengajuan penawaran
- Penawaran harga -> akan dibuat aturan untuk menentukan mana pembuatan estimasi harga yang perlu diurgentkan atau diberi due date 1 minggu sebelum dapat harga.
- Buang seluruh OL Stock yang nyangkut dan belum diproses, marketing akan buat OL sesuai kebutuhan
- Push barangnya Mas Habib untuk bantu ngikis hutang Mas Habib
- Turunin buffer ke 500 juta untuk duit pengembangan 250 juta
-

OL-691fbd6c - Pouncing Tiger with base

Ringkasan 5w + 1h

- what/apa: modifikasi pouncing panther jadi model macan
- where/dimana: timboel
- when/kapan: Desember 2025
- who/siapa: Margono dan Magis
- why/mengapa: barang baru IFEX
- how/bagaimana: buat model baru macan untuk dumpal kayu. Vendorkan ke fastork

Checklist

- Langkah langkah utama yang harus diselesaikan

Catatan Keputusan

- Tanggal Keputusan, keputusan yang diambil apa, kenapa keputusan diambil

Jadwal (opsional)

- Jadwal aktivitas penting + tanggal deadline
- Format: nama kegiatan, YYYY-MM-DD

Lampiran (opsional)

- Daftar dokumen yang dibutuhkan kan project

Indielabel Timboel

Tujuan :

1. PT Timboel mendapatkan banyak variasi produk gerabah/pot
 2. PT Timboel dikenal menaungi seniman gerabah/pot
- Produksi :
 - Menyediakan tempat, alat produksi, dibantu dengan pemesanan bahan baku, dan mencari karyawan tambahan jika kewalahan
 - opsi tempat : PDIN (mengikuti waktu jam buka PDIN) dan produksi timboel (di fase III dan waktu jam kerja Timboel)
 - alat produksi disediakan, boleh ambil gudang dan disediakan budget Rp 5.000.000 atau boleh pakai milik sendiri
 - pemesanan bahan baku melewati tim gudang Timboel dengan status artis/seniman membeli dari Timboel
 - jika butuh tambahan orang/karyawan akan dibantu cari, namun fee tetap dari artis/seniman
 - Distributor :
 - Dibantu handle pengiriman sampai lokasi
 - Marketing :
 - Harga Jual akhir menjadi keputusan Timboel berdasarkan diskusi dari dua belah pihak (sistem konsinyasi)
 - Rules penjualan : Barang didisplay di Gallery Timboel, pembayaran ke Artist dilakukan setelah barang laku setiap Bulannya. Pembayaran paling lambat tanggal 5 bulan berikutnya.
 - handle buyer dari awal sampai pengiriman
 - memberikan pasar yang lebih luas
 - pameran skala nasional dan internasional
 - start awal artist : Mas Supri. Buat narasi, foto profil, dan foto produk karya mas Supri
 - mencari artist dengan cara pergi ke pameran dan mengajak kolektif
 - pembuatan MoU dan meminta saran dari pihak ketiga
 - Finance :
 - peminjaman modal bunga rendah (ketentuan dari hasil diskusi)
 - mengurus pembayaran pajak (disediakan akuntan untuk membantu mengurus pajak)

Catalog Order Cycle v2.0

Catalog Order Cycle v2.0 (Improved)

This page documents the improved workflow for catalog-based orders.

It addresses key issues with **cashflow, production prioritization, QC, and shipment accuracy**.

Use this as the **official SOP** for all catalog orders.

Overview

1. Customer browses catalog (book or online) or showroom.
 2. Sales rep prepares quotation.
 3. Pro Forma Invoice issued (with estimated shipping).
 4. Customer pays deposit (min. 30%, smaller % only for long-trusted customers).
 5. Order list created → sent to Purchasing & Production Head.
 6. Production starts (prioritized by matrix).
 7. Internal QC + optional Customer QC.
 8. Packing in wooden crates.
 9. Final Commercial Invoice issued.
 10. Balance payment (before stuffing, or after vessel departure for trusted customers).
 11. Container stuffing & shipment.
-

Sales & Quotation

- **Catalog:** Static (annual/seasonal). Website catalog under development.
- **Custom Orders:** Tracked separately under *Custom Order System*.
- **Quotation:** Prepared by Sales Rep.
- **Shipping Cost:**
 - FCL → **FOB pricing**.

- LCL → **per CBM using calculator tool** (not rough guess).
 - Use the CBM Calculator App for all quotes.
 - **Extra Items (filler at stuffing):**
 - Offered from **ready-stock only**.
 - Priced at **smaller or no discount** (improves margin).
 - Added to **Final Invoice**, not Pro Forma.
-

Order List & Production

- **Order List:**
 - Tied to specific customer.
 - Lists only **made-to-order items** (ready-stock excluded).
 - Shared with:
 - **Purchasing** → raw materials & outsourced supplier items.
 - **Production Head** → in-house manufacturing & tracking.
 - **Production Priority Matrix** (replaces first-come-first-serve):
 1. Long lead-time items → start early if deposit covers raw material.
 2. High-margin items → prioritized for profitability.
 3. Easy/ready items → handled later, closer to stuffing.
 - **Production Tracking:**
 - Per-item milestone status: *Started* → *In Supplier* → *Finishing* → *Done*.
 - Tool: Google Sheet or AppSheet (no more pen & paper).
 - Completion estimate recorded **per item**, not just per order list.
-

Quality Control

- **Internal QC:**
 - Formal **QC Checklist** per product type (cracks, finish, stability).
 - Must be completed before customer QC.
 - **Customer QC:**
 - Optional. Only some customers send inspectors.
 - Sales must send **progress updates (bi-weekly or monthly)** with photos & % complete.
-

Packing & Shipping

- **Packing:**
 - Use **3-4 standard crate sizes** for most products.
 - Build adhoc crates only for oversized/odd items.
 - **Documents:**
 - Standard doc list available.
 - Sales confirms customer-specific requirements.
 - Shipping department acquires all docs.
 - **Invoices:**
 - *Pro Forma Invoice* → deposit & initial confirmation.
 - *Final Commercial Invoice* → includes filler items + actual freight.
-

Payment Terms

- **Deposit:**
 - Minimum 30%.
 - Smaller % possible for long-trusted customers.
 - Deposits are allocated **only for raw material purchases** (to secure cashflow).
 - **Balance Payment:**
 - Default: before stuffing.
 - Exception: for trusted customers, after vessel departure (still before BL release).
-

Roles & Responsibilities

- **Sales Rep**
 - Prepare quotation, confirm shipping method, update customer regularly.
 - **Purchasing**
 - Order raw materials & supplier items.
 - Must follow Purchasing SOP (backup person assigned).
 - **Production Head**
 - Track per-item status & estimated completion.
 - Report bottlenecks early.
 - **QC Staff**
 - Complete internal QC checklist.
 - **Packing Team**
 - Use standard crates when possible.
 - **Shipping Dept**
 - Prepare shipment docs & coordinate container stuffing.
-

QC Checklist

Checklist QC Internal (Patung & Pot)

Checklist ini dipakai untuk semua produk **patung, pot, dan karya dekoratif**. Fokus QC internal bukan pada nilai seni (karena setiap karya unik), tetapi pada **kekuatan, kerapihan, dan keamanan untuk pengiriman**.

Gunakan checklist ini sebelum produk masuk ke proses QC pelanggan (jika ada).

1. QC Struktural

Memastikan barang kokoh dan siap digunakan.

- Tidak ada retak, pecah, atau garis rambut (hairline crack).
 - Patung/pot berdiri stabil (tidak goyang).
 - Sambungan atau bagian tambahan menempel kuat.
 - Alas/bottom cukup kuat menahan berat.
 - Bagian tipis/rapuh (telinga, sayap, gagang, dsb) tidak longgar.
-

2. QC Permukaan

Memastikan hasil akhir rapi dan sesuai ekspektasi.

- Permukaan halus, tidak ada lubang, ujung tajam, atau bekas gosokan kasar.
- Finishing (cat, glasir, wash, poles) merata, tidak belang atau noda jelas.
- Tidak ada bekas lem/adhesive yang terlihat.

- Warna sesuai contoh/katalog (toleransi wajar).
 - Tidak ada jamur/kelembapan aktif di permukaan.
-

3. QC Packing & Penanganan

Memastikan barang aman untuk dikirim.

- Barang bersih dan bebas debu sebelum packing.
 - Ukuran & berat dicatat dengan benar.
 - Ada jarak minimal 2 cm bantalan di dalam peti/box.
 - Barang berat diberi label "**BERAT**" atau instruksi angkat.
 - Bagian rapuh diberi tanda/label "FRAGILE".
-

Catatan Tambahan

- Checklist ini berlaku **untuk semua produk**.
- Bila ada keraguan pada bagian artistik (pose, ekspresi, detail unik), diskusikan dengan supervisor sebelum diputuskan.
- Gunakan prinsip "**tidak ada cacat besar, toleransi cacat kecil**".

Plan Europe Trip

Rencana A - Fokus UK + Eropa Barat

Negara: United Kingdom - Belanda - Belgia - Prancis

Durasi: ±14 hari

Tujuan: Fokus utama kunjungan ke buyer di UK, lalu lanjutkan dengan kunjungan singkat ke calon buyer lain di Eropa Barat.

Data buyer dari UK:

Nama	Alamat	Keterangan
John Paxton	IMAGE FURNISHING LTD VINE MILL, BROOKSIDE LANCASHIRE, BB5 3PX OSWALDTWISTLE	
John Slatter	TBC	

Data buyer dari Netherland:

Nama	Alamat	Keterangan
Mr Tim	THIJS NOLDUS ART OE NATURE TRAMSTRAAT 49 60BBEA ROGDEL THE NETHERLANDS	

Rencana perjalanan:

Hari 1-2: Terbang dari Indonesia ke London

Direct dari Soekarno Hatta ke Heathrow

Hari 3-6: London & sekitarnya (UK)

Kunjungi buyer utama tbc

Tambahan opsional: kunjungan ke galeri/interior shop di Chelsea atau Shoreditch

Jika buyer ada di luar London (misal Birmingham, Manchester), sisihkan 1 hari perjalanan domestik (kereta cepat 1-2 jam)

Hari 7-9: Amsterdam, Belanda

Hari 10-11: Brussels/Antwerpen, Belgia

Hari 12-13: Paris, Prancis

Hari 14: Kembali ke Indonesia dari Paris (atau lewat London)

Catatan: Perjalanan London-Paris/Brussels bisa naik kereta Eurostar (cepat, nyaman, tanpa perlu repot bandara).

Total efektif waktu meeting: ±8-9 hari (sisanya perjalanan & adaptasi waktu).

Rencana B - UK + Eropa Tengah (lebih profesional & bisnis)

Negara: United Kingdom - Jerman - Belanda

Durasi: ±14 hari

Tujuan: Kunjungan buyer utama di UK, lalu lanjutkan dengan mitra bisnis potensial di pusat perdagangan besar Eropa.

Rencana perjalanan:

Hari 1-2: Terbang ke London

Hari 3-6: UK (London + kota buyer utama)

Fokus pertemuan bisnis utama

Jika sempat, mampir ke beberapa pameran/interior hub (misalnya Design Centre Chelsea Harbour)

Hari 7-9: Frankfurt/Köln, Jerman

Hari 10-12: Amsterdam, Belanda

Hari 13-14: Kembali ke Indonesia

Kelebihan: Semua kota ini punya bandara internasional besar dan jaringan transportasi bisnis terbaik di Eropa.

Knowledge untuk bikin
Sterile Box

Kebutuhan Sterile Box

Dreamer Angel Perunggu

Ringkasan 5w + 1h

- what/apa: Patung dreamer angel varian perunggu
- where/dimana: Timboel
- when/kapan: HOLD
- who/siapa: Magisty
- why/mengapa: Untuk mencoba varian patung perunggu menggunakan produk high ticket
- how/bagaimana: kirim mal dreamer angel mas habib ke mas juned

Checklist

- Moulding? (tanya pak kirun/mas habib) 15-11-2025
 - Full body (selesai 22 januari 2025)
- Reproduksi
 - [z] cari supplier untuk cor perunggu
 - Mas Juned (sampel patung bisa lihat patung Pak Timboel di bukit.
 - Bisa. Dulu pas tanya pot versaille Ali Hanafi ukuran segitu harga cornya 60 juta
 - Tebal mal minimal 3 mm
 - Repro Timboel 4 mm
 - (Naufan) Kirim dokumen Dreamer Angel dan dimensi patung ke Mas Juned
 - Penawaran harga: 4 mm 51 juta, 3 mm 42,5 juta
 - Mas Habib?
 - tidak konsisten
 - Tatah Mas Widodo
 - Kuningan 25 juta, tipis
- Rangkai
 - Ikutkan supplier sekalian karena Timboel belum ada kemampuan mengolah perunggu

- Finishing
 - Natural perunggu?
 - Terkonfirmasi karat perunggu yang bikin warna perunggu.
- Delivery

Catatan Keputusan

- Tebal patung 4 mm karena (Magis) supaya ketebalannya standar dengan patung lainnya

Jadwal (opsional)

- Jadwal aktivitas penting + tanggal deadline
- Format: nama kegiatan, YYYY-MM-DD

Lampiran (opsional)

- Daftar dokumen yang dibutuhkan kan project

Ide Pak Qirun

Wall deco kepala selanjutnya bisa gajah belalai naik

IFEX 2027

IFEX 2027 boothnya harus siap tanggal 7 Januari 2027 atau 2 bulan sebelum IFEX

Ide SOP Tim 3D Print

- Model 3D Print dapat dari download & scan
- Cobaltre dan beberapa patung besar tidak ter-scan
- Semua patung wajib di scan, kalau ada kendala langsung lapor Mas Magis

SOP Alur 3D Printing

1. Model 3D
2. Shelling (int egi step by step nya (yang sekarang), agar mas magis bisa mengajarkan untuk SOP)
3. Potong interesting part (potong manual, oleh egi,) - interesting part ditentukan mas naufan
 - pakai apk LUBAN bisa sekalian dengan perintah (tapi butuh re-check sama egi)
4. Potong sesuai kebutuhan teknis (sesuaikan kapasitas print volume) - Bisa potong manual atau lewat apk LUBAN
5. 3D Print (printing uptime 20 jam (di cek mas magis))
 - selama ini metode print nya per model, 1 model selesaikan dulu
6. Rangkai part

Notes

- Hasil scan simpan di gdrive (kalau tidak ada, tidak di print) - perlu buat link/folder gdrive
- Simpan dalam bentuk STL - buat STL satuan dan STL besar
- Hasil scan disimpan di :
https://drive.google.com/drive/folders/1eSAQJrRWF6qD_M45ju9KKmKAiFJgmxj6

Post-processing

1. Potong di apk LUBAN
2. Kirim ke Mas Habib
3. kirim lagi ke egi [ngulang kerjaan LUBAN] (agar setelah repro print bisa langsung di cor)

- Cara pasang hasil 3D Print > nanti diberi sampel oleh Mas Magis dari apk LUBAN
- Rangkai > pak bondan (butuh foto cara pasang)

Project Baru Tema Dune/Oasis (Oktober)

Ide produk:

- Crocodile
- Gajah
- Wall deco ular
- Hippo
- Unta kayu
- Jerapah kayu

Rangkuman Meeting 13.30

Meeting 13.30 - 30/3/2026

1. Development & Custom Order

- SOP Custom Order sedang dipersiapkan
- Mbak Sofia menyiapkan list pertanyaan custom order
- Custom Order -> belum ada resep karena pertama kali diproduksi
- Target : 1 molding minimal dipakai 10 kali
- Membuat list barang yang belum terjual 10 kali, Pak Margono membuat sample dari list barang tersebut
- Setelah sample berhasil, bisa langsung di handle Mas Naufan & Pak Kirun untuk produksi
- Setelahnya mbak sofia sudah bisa order/minta barang tersebut
- Update status project Rnd di rapat 1330
- Jika lupa di update statusnya tidak boleh lanjut diproduksi masal
- Molding pertama pakai GRC hanya sekali pakai, selanjutnya perlu pakai molding alumunium
- Step produksi barang baru = Scan sample - Buat molding - Cor
- Nama baru = Ring (full), Sabit (setengah)
- Kalau mau buat alat baru pak margono perlu persetujuan mas magis
- Rencana Pak Margono = buat alat roll
- Tim Pak Margono 3 orang (Pak Eko, Pak Rahmat, Reza, Pak Margono)
- Omah Tawon
 - Opsi Warna sample baru = bronze, black silver TP, kuning, white, gold, silver, burning brown
 - Satu tangan (2 part) untuk satu sample warna
- Fox
 - Pak Margono menghubungi mbchrome apakah butuh investasi untuk development barang
 - opsi = coba pakai sample (tangan), buat bak lebih besar, survey ke supplier lain (kalasan)
- (plat) bentuk ada, motong bisa, ngelas khawatir meleyot
- sambungan patung berbeda2 tempat, dicoba 1 minggu lagi
- SDM
 - Bu Cicil mencari Admin Proyek untuk mencatat progress dari proyek

2. Bisnis Development

- Kamar poles = pengajuan beli kipas, lampu belum dibelikan
- Dana Development tidak boleh dicituk

- Menunggu kelengkapan, mbah tembong mengerjakan saptic tank
- Rak gudang sudah, pakai scaffolding - untuk simpan barang booth & event, rak pipa
- rencana = beli tangga untuk rak lantai 2 (tangga lipat)
- saptic tank = tinggal menyambung pipa
- Tim pembangun ditambah/diganti untuk regenerasi
- Loading B di cancel
- partisi karya logam
- pustek baru bisa dibawa ke tanli
- ide = buat pustek dari triplek (atas) & kain (samping)
- modifikasi mesin pipa = dikerjakan temannya bapak
- archipelago = belum sempat diisi
- Sudamala = hewan2 aja, guci tidak jadi
- Display bandara = perlu update list barang
- buat wiki = proyek display patung bandara yia
- konfirmasi apakah minggu ini bisa display atau belum
- royalti tidak bisa, sistem tetap beli design dari tyas
- kalau tidak mau, kerjasama sebatas titip jual
- konten social media = sudah dikirim ke eka
- client ifex = masih tanya2 terus
- project garuda besar belum ada respon
- capung = briefnya akan dikirimkan ke pak margono
- kerang = mau di kombinasi, baru dibuat penawaran
- titipan ongkir dianggap jadi pendapatan
- semua ongkir dianggap biaya
- kalau diberi diskon, ongkirnya bayar
- saran = semua barang 5% nya masuk ke ongkir
- meminimalisir diskon tapi tawarkan hal lain seperti bebas ongkir (Jawa-bali)
- pengembalian barang rusak = pengembalian barang ditanggung buyer, kirim kembali ditanggung PT

3. OL

- timboel stock belum bisa selesai semua (sudah ada beberapa)
- Colin = barang belum diambil
- Ode = tinggal dikirim
- john paxton = barang sudah ada, menunggu pihak john paxton
- standarisasi 3 bulan setelah barang jadi, barang boleh dijual, perpanjang waktu simpan harus bayar 10% (tambah dp jadi 40% dari total)
- bu indah dianggap loss
- masukan = tambahan supplier kayu
- buat rompi untuk las (di bawah 1 tahun)

Khusus 1030 - 16/3/2026

1. Order Berjalan

- Deadline 2 minggu awal april :
 - (BD2EA8B4) Windward STA
 - (6AAA51AD) Renata
 - (D8485AD3) Ian Bartram
 - (9C150617) Olaf
- Deadline 8-30 Maret :
 - (51B8F0F3) Miming Satyono
 - (6D8D8301) Timboel Tanli
 - (48A15F0E) Permata Furni
 - (908C9A09) Timboel Tanli
 - (E1EF1F37) Windward STA
 - (AB901BB4) Timboel Tanli
 - (D9365EC4) Timboel Tanli
 - (FCAB41D2) CV Welcome Home
 - (8AE1E303) Bapak Yosep
- Penyebab : karena fokus IFEX jadi belum difollow up lagi ke supplier untuk orderan lain
- Solusi :
 - supplier diberi deadline (sudah)
 - di follow up selama masa produksi (dibantu mas naufan & fifi)
 - supplier diberikan punishment berupa delay pembayaran (rencana)
 - deadline 8 minggu tapi diusahakan 6 minggu (sudah)
 - diusahakan tapi kalau bisa diberi tambahan waktu (emergency case)
 - tambahan molding untuk beberapa item, minta supplier membuat stock & membelikan alat produksi (rencana)

2. IFEX

- Quotation mencapai 4m
- Customer ada di fase revisi PI, target sebelum lebaran PI sudah fix (perlu follow up client)
- pengeluaran IFEX 850jt - belum fix
- Bonus IFEX berlaku untuk karyawan (uang masuk(dari nett profit) - uang keluar) - bonus nasional 20%, daerah 10%
- uang operasional 700+ Jt
- bonus dibagi rata
- saran & masukan :
 - IFEX 2027 ukuran stand kembali ke semula 120m2
 - tembok dikurangi, ditambahi lampu di atas
 - lampu2 mengganggu customer untuk memfoto & memvideo (buat project baru di tanli, coba formula lighting baru agar tidak mengganggu foto & video)
 - logistik kebutuhan di booth tidak bisa diambil sampai hari ketiga karena beda truk (dibuat manifest - list rencana & list real), peralatan display : minum
 - pot cenderung kurang diminati di trend global karena PT Timboel fokusnya ke trend lokal
 - sales tambahan dari luar kurang efektif
 - sie dokumentasi tidak ada (bisa ditambah janu/pak yudi)
 - tambah satu orang untuk spesialis lokal (bu ngatini / mbak eka)

- scaffolding selanjutnya yang lebih tipis
- clamp minta tambahan 100 Pcs
- konsumsinya efektif
- rapat 1330 pak margono diajak lagi (mulai rapat selanjutnya)
- IFEX 2027 bawa mobil lagi (bisa menekan pengeluaran)
- mbah danang diedukasi untuk antar jemput tamu dibantu mas danang & bu cicilia, karena mas danang rencana difokuskan untuk ibu Ani per 17/3/26
- jerapah tidak dibawa lagi (kurang rekomendasi untuk produksi lagi karena space terlalu kosong & kurus)
- setup barang di tanli untuk coba formasi lighting setelah lebaran 25/3/26
- minta pustek cobaltre untuk bonus client
- Capung belum ada (persiapan : sketsa & quotation), buat baru

3. Lain-Lain

- Tidak buka booth di IBT, tapi nampil di booth IBT-nya SUnpower
- Status perusahaan : profit (14 - 16 %)
- policy baru : masa komplain 30 hari dari tanggal ETA Kontainer
- garansi struktur 5 tahun, garansi finishing 1 tahun (ganti barang/Store kredit senilai harga barang untuk order selanjutnya)
- jika suatu keputusan tidak ada bukti tertulis, dianggap customer yang benar (penting untuk ada bukti tertulis)

Meeting Senin - 23/2/2026

1. IFEX

- Kain sudah ada dan sudah dicoba
- Lampu sudah ada, belum dipasang
- Display perlu dievaluasi mas magis setelah lighting dipasang
- Box untuk pot sudah disiapkan
- Masih ada beberapa barang logam dan kombinasi yang belum siap
- ape of ages dalam proses rangkai, estimasi rabu 25-02-2026 bisa didisplay
- Sales tambahan : Kalih & Graciela
- Tambahan badge ada 3 pcs - kurang 1 yang belum bayar
- Jatah badge (15) untuk :
 - Bu Ani
 - Mas Magis
 - Sofia
 - Nyana
 - Ari
 - Naufan
 - Hayang
 - Nurul
 - Eka

- Wangi
- Heri
- Danang
- Rohman
- Kalih
- Graciela
- Furniture
 - Kursi kurang cocok
 - Meja dipertimbangkan lagi
- Akomodasi - Tinggal cari tambahan tiket untuk kalih & graciela
- Keuangan - masih aman untuk IFEX
- T-Kanan - Sudah dibuatkan box untuk packing
- Kalau waktunya mepet, lighting boleh dipasang pas di Jakarta
- Rencana lembur = packing & orderan stephan
- Rencana libur 1 hari sebelum & sesudah IFEX untuk tim sales
- Sales dihitung bekerja mulai tanggal 5-3-2026
- Setelah IFEX, fokus produksi stock untuk persiapan lebaran
- Barang baru (development) di repro dan diproyeksikan untuk jadi stock
- Tambahan catering untuk Bu Ani, Mas Magis & Mbak Wangi
- Menyediakan takjil untuk buka puasa
- Bu Ani & Mas Magis pulang tanggal 8 Maret 2026 Malam naik Pesawat

2. Lain-lain

- Printer 3D Print (2) diperbaiki hari selasa oleh Titis
- Model development = Aeris, Spiritus, manusia bersayap
- Pengembangan produk ambil aspek2 yang sudah bagus
- Rencana = mendatangkan kuda untuk microevent + pengamatan bentuk kuda
- SDM Angkut2 baru = rencana diajari ke poles
- Rencana = buat nametag/sejenisnya yang tidak menghalangi pekerjaan - rompi