

Marketing

Promosi & bangun citra perusahaan. Fokus mencari prospek baru

- Daftar Bawa Alat Pameran
- Notulen Rapat Marketing
 - Meeting Sales dan Marketing 07/11/2025
 - Meeting Sales dan Marketing 31/10/2025
 - Meeting Sales & Marketing 21/11/2025
- Target Market Timboel
- SOP Menyewakan Patung
- SOP Kebersihan Kamar Mandi

Daftar Bawa Alat Pameran

A. ATK

1. Kalkulator
2. Bolpen
3. Gunting
4. Staples
5. Kertas
6. Spidol besar
7. Pensil
8. Penghapus
9. Kwitansi
10. Printer
11. Leptop
12. Tipe X
13. Tray
14. Cuter
15. Rol Kabel
16. Perchargeran

B. Furniture

1. Meja Diskusi
2. Kursi Diskusi
3. Meja TV
4. Meja Admin
5. Kursi Admin
6. Meja Printer
7. Kursi Kru

C. Marketing Material

1. Brosur A3
2. Katalog

3. Kartu Nama
4. Barcode WEB
5. Barcode Bank
6. TV
7. Lanyard / Badges
8. Dresscode / Kaos
9. Permen Jahe
10. Piring Permen

D. Peralatan Display

1. Pustek
2. Struktur Booth
3. Lakban Kertas
4. Karpét
5. Scaffolding
6. Tangga Lipat
7. HT
8. Kain
9. Air Putih Besar
10. APD:
 - Masker
 - Sarung Tangan
11. Troli

E. Kelistrikan

1. Rol Kabel
2. Lampu Tembak
3. Rel Lampu
4. Gunting
5. Catut / Tang

F. Pantry

1. Dispenser
2. Sendok Garpu
3. Makan Siang

4. Mie Instan Mix
5. Kopi
6. Gula
7. Teh
8. Susu Kental Manis
9. Nutrisari Jeruk & Mangga
10. Snack Perjalanan
11. Snack di Rumah
12. Gelas
13. Gelas Plastik
14. Gelas Kertas Kopi
15. Mangkok Plastik
16. Sunlight

G. P3K

1. Paracetamol
2. Intunal
3. Ibuprofen
4. Vitamin C Kapsul
5. Hansaplast
6. Betadine
7. Bandage / Kain Kassa
8. Tolak Angin
9. Imboost
10. Entrostop
11. FreshCare

H. Peralatan Reparasi dan Revisi

1. *(Belum ada isi - mohon dilengkapi)*

Notulen Rapat Marketing

Meeting Sales dan Marketing

07/11/2025

1. Sample finishing :
 - Mba Sofia sudah cari pot, tinggal jumlahnya saja. Eka buat short list untuk mas Supri 20pcs dan mas Maryanto 20pcs
2. Potensi DP :
 - Shyam (barang ready stock) est 40jt dengan LCL
 - Ritesh Kumar (barang ready stock)
 - Devos : 1x20 fit (OL)
 - Bu Tuti (potensi order)
 - Philip 1 atau 2 minggu lagi akan DP 3 mustang
 - Novi Sudamala
 - Kwon
 - Agus Cosset
 - Willy
 - Mandaya
3. Katalog order
4. Katalog custom
5. Konfirmasi shipment Grand Furni dan Asraf
6. Pemasangan Ali Hanafi
7. Penawaran Pak Sanjaya
8. Owner Jatim Park
9. OL stock dan jatah kulakan
10. Vulkan
11. Paxton minta foto outdoor didekat kolam didahulukan
12. Tanya Pak Titu untuk order
13. Indilabel Mas Supri
14. Kirim penawaran sample barang baru untuk John Paxton
15. Pameran Pakuwon
16. Barang Inspira yang harus dijual
17. Update manusia purba
18. Renovasi kamar mandi tanli

Meeting Sales dan Marketing

31/10/2025

1. WA sponsorship ke nomor marketing akan difokuskan dari ISI atau berkaitan dengan seni kriya atau rupa, langsung forward ke Bu Wahyu. Jika dari warga sekitar juga forward ke Bu Wahyu. Jika bukan kategori keduanya, ditolak saja.
2. Buat pedoman katalog finishing agar ada standar QC, kemudian disimpan dilemari seperti yang pada IFEX. Untuk pot menggunakan lempengan-lempengan, jika patung menggunakan foto. Contoh masalah :
 - pot milik Thierry
 - mermaid Ali Hanafi
3. Pemesanan custom banyak kendala sejauh ini.
4. Mustang kecil baru mendapatkan beberapa masukan dari buyer las2an pada rambutnya terlalu besar dan kurang rapi.
5. Barang Pak Wayan mulai dipacking, dibawa pulang. Pastikan barang kulak yang dibeli bu Ani juga. Jika ada yang belum dibawa, dimasukkan fuso sekalian.
6. Target penjualan toko 60jt/bulan.
7. Kebersihan toko ditingkatkan. Barang bersarang dibersihkan dan disemprot anti serangga. Pot2 dibersihkan dan dilap basah. Mulai tanggal 3 November 2025, deadline 1 bulan akan membersihkan dan redesign kamar mandi.

Meeting Sales & Marketing

21/11/2025

1. Kesalahan ukuran pot untuk Woodbrook yaitu cangklek ani mini, dengan tinggi 18cm dan 14cm.
2. Bu Indah Solo : pengerjaan 3 hari, perhari ini belum selesai.
3. Harga relief kuda alumunium lebih mahal dibanding harga stainless, sehingga harganya ditukar.
4. Kepala rusa (serene stag) revisi harga, terlalu mahal
5. Manusia Purba : masukan dari DPU untuk memakai besi solid sebagai strukturnya.
6. Laporan furniture inspira sale sudah ditahap upload di facebook Mas Nyana. Perlu dipikirkan pembuatan notanya.
7. Kamar mandi tanli sedang dalam proses riset harga
8. List kopi di IDo : menghubungi mbah Tembong
9. Loading out pameran Pakuwon tanggal 23 November jam 22.00 sudah terkondisikan.
10. Museumku Gerabah : syarat dan ketentuan kunjungan, minimal usia SMP
11. Kepastian Guci Bali : akan diproses awal Desember
12. NPJ Per 21 November 2025 200jt++, minus barang alumunium dan stainless, sehingga perlu produksi.

Target Market Timboel

Uraian Target Market PT Timboel 1.

SOP Menyewakan Patung

1. Sewa patung timboel biayanya 10% dari harga barang per item per bulan.
2. durasi minimal penyewaan adalah 1 bulan, kurang dari itu tarif sewa dihitung 1 bulan.
3. Biaya pasang dari Timboel.
4. Biaya pengiriman ditanggung pihak penyewa.
5. Biaya pengiriman bisa di-GRATIS-kan jika sewa minimal 20 feet kontainer (20 CBM).

SOP Kebersihan Kamar Mandi

Berikut SOP Kebersihan Kamar Mandi

1. Pastikan lantai kamar mandi selalu dalam kondisi kering (setelah diserok air busa, kemudian dipel pakai kain)
 - Lakukan pengecekan kondisi lantai kamar mandi secara berkala setiap 1 jam sekali.
 - Apabila terdapat rombongan, wajib ada petugas yang standby di kamar mandi untuk:
 - Mengeringkan lantai
 - Mengecek ketersediaan tisu
 - Memastikan tempat sampah bersih dan tidak penuh
 - Memastikan tidak ada tisu berserakan
2. Bersihkan kaca, kran, wastafel, dan toilet secara menyeluruh menjelang akhir shift ke-2.
3. Sikat lantai keramik dan dinding yang terkena cipratan air setiap 2 (dua) hari sekali.
4. Pastikan exhaust fan dimatikan sebelum toko tutup.
5. Pastikan langit-langit kamar mandi bersih dari sarang laba-laba dan kotoran cicak.
6. Sebelum toko tutup, ganti plastik tempat sampah dan pastikan ukuran plastik sesuai dengan tempat sampah.
7. Ganti keset setiap 2 (dua) hari sekali dan dijemur, pastikan area sekitar keset kering.
8. Bersihkan toilet setiap pagi dan sore hari.
9. Pastikan pewangi ruangan tersedia di spot-spot berikut ini : Rak atas tempat wudhu dan rak atas WC
10. Pastikan tisu selalu tersedia.
11. Setelah selesai digunakan, simpan kembali seluruh peralatan kebersihan ke gudang. Jangan taruh alat kebersihan di kamar mandi maupun area wastafel.

CHECKLIST KEBERSIHAN KAMAR MANDI

- SHIFT 1 (PAGI - SIANG)
- Tanggal : _____
- Petugas : _____

LANTAI & KEAMANAN

- Lantai kamar mandi kering (setelah diserok air busa, kemudian dipel pakai kain)
- Pengecekan lantai dilakukan setiap 1 jam

- Jika ada rombongan, petugas standby di kamar mandi
 - Mengeringkan lantai
 - Tisu tersedia
 - Tempat sampah tidak penuh
 - Tidak ada tisu berserakan

KEBERSIHAN TOILET

- Toilet dibersihkan pagi hari
- Kloset, dudukan & flush bersih
- Wastafel bersih
- Kran bersih

PERSEDIAAN

- Tisu tersedia & cukup
- Pewangi ruangan tersedia di: [] Rak atas tempat wudhu [] Rak atas WC

TEMPAT SAMPAH

- Tempat sampah bersih
- Tidak penuh
- Tidak ada sampah berserakan

 Catatan Shift 1 :

 Paraf Petugas : _____

- SHIFT 2 (SIANG - TUTUP)
- Tanggal : _____
- Petugas : _____

LANTAI & KEAMANAN

- Lantai kamar mandi kering (setelah diserok air busa, kemudian dipel pakai kain)
- Pengecekan lantai dilakukan setiap 1 jam

- Jika ada rombongan, petugas standby di kamar mandi
 - Mengeringkan lantai
 - Tisu tersedia
 - Tempat sampah tidak penuh
 - Tidak ada tisu berserakan

PEMBERSIHAN MENYELURUH

- Kaca dibersihkan
- Kran dibersihkan
- Wastafel dibersihkan
- Toilet dibersihkan sore hari

PEMBERSIHAN BERKALA

- Sikat lantai keramik (2 hari sekali)
- Sikat dinding terkena cipratan air (2 hari sekali)
- Keset diganti (2 hari sekali)
- Area sekitar keset kering

& PENUTUP TOKO

- Exhaust fan dimatikan
- Plastik tempat sampah diganti
- Ukuran plastik sesuai
- Langit-langit bersih (tidak ada sarang laba-laba/kotoran cicak)

PERALATAN KEBERSIHAN

- Semua alat kebersihan dikembalikan ke gudang
- Tidak ada alat kebersihan tertinggal di kamar mandi

 Catatan Shift 2 :

 Paraf Petugas : _____