

Sales

Ubah prospek jadi penjualan.

- Diskon Rule
- Fee Sopir
- Template Pertanyaan custom order
- Ketahanan material
- SOP Custom Order
- Additional Barang Untuk Memenuhi Container
- SOP Penjualan Catalog Order
- Manual Book dan Video Maintenance untuk Buyer
- Internal SOP Penjualan Custom Order
- List Leads
- SOP Bawa Buyer/ Agent Baru Ke Produksi
- SOP OL boleh tanpa DP / Curi start
- SOP Minta Harga
- Hotel Arkadewi #Prospek
- IFEX EXPORT & PRICING BRIEFING FOR SPG
- Ketentuan Fee Driver/Agent
- Fitur Negosiasi Catalog Order
- Charges (Tambahan Biaya)

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 = $(50 \text{ juta}) - 15\% = 42,5 \text{ juta}$.

2. Contoh Ekspor

- Pesanan ekspor Timboel senilai 100 juta mendapatkan diskon 30%. Harga akhir = $(100 \text{ juta}) - 30\% = 70 \text{ juta}$.
- 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 ($\geq 50\%$ 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.

Fee Sopir

- penerima fee hanya akan menerima fee jika membawa customer baru yang langsung melakukan transaksi pembelian
- fee yang diberikan adalah 5% dari total pembelian setelah diskon, fee tersebut akan dipotong pajak sebesar 3%
- fee hanya akan diberikan setelah pembayaran dari customer lunas 100%
- jika fee lebih dari Rp.200.000,- maka akan diberikan melalui transfer, kurang dari itu maka cash
- untuk mendapatkan fee secara transfer, pennefima fee wajib memberikan KTP dan NPWP (jika ada)
- penerima fee wajib menanda tangani bukti penerimaan fee jika cash

Template Pertanyaan custom order

DATA CUSTOMER

1. Nama Lengkap:
 2. Nomor Telepon / WhatsApp:
 3. Email:
 4. Alamat Pengiriman:
 5. Nama Perusahaan / Instansi (jika ada):
 6. Tanggal Pemesanan:
 7. Deadline yang Diharapkan:
 - 8.
-

DETAIL PRODUK YANG DIPESAN

1. Jenis Produk produknya apa? (ex: Patung, Relief, Pot/Guci, Ornamen)
2. Jumlahnya mau berapa?
3. Penempatannya Dimana? (ex: Indoor/Outdoor/Semi Outdoor)
4. Ukuran / Dimensi berapa? (Tinggi x Lebar x Panjang, atau Diameter x Tinggi, sesuai jenis produk)
5. Model/bentuknya mau seperti apa? (Deskripsikan secara singkat model yang diinginkan)
6. Adakah Referensi Visualnya? (Wajib at least 3 gambar, jika mereka belum punya, quick search dan rekomendasikan)
7. Materialnya mau apa? Adakah request spesifik? Ataukah bisa kami rekomendasikan?
8. Finishing mau bagaimana?
9. Fungsi Produk: (Untuk display, dekorasi taman, altar ibadah, oleh-oleh, souvenir, dll)
10. Adakah kebutuhan khusus (Opsional)? (ex: Packing Khusus, perlu dibuat knockdown?)
11. Untuk keperluan pribadi atau client bapak/ibu (pesan untuk orang lain)?
12. Dibayarkan oleh pribadi terlebih dahulu atau disalurkan langsung oleh client bapak/ibu?

Ketahanan material

1. Aluminium

Ketahanan:

- Finishing (cat) aluminium dapat bertahan hingga 5 tahun.
- Struktur aluminium itu sendiri tahan hingga 20 tahun..

Perawatan:

- Jaga agar permukaan tetap kering (*keep dry*).
 - Setelah terkena hujan atau lembap, segera lap hingga kering untuk mencegah kerusakan pada lapisan cat.
 - Bersihkan debu secara rutin dan lakukan pembersihan berkala untuk menjaga tampilan.
-

2. GRC & Resin

Ketahanan:

- Finishing pada GRC bertahan hingga 2 tahun.
- Struktur GRC serta resin dapat bertahan hingga 15 tahun.

Perawatan:

- Lindungi dari kelembapan berlebih. Jaga agar permukaan tetap kering.
 - Ulangi pengecatan setiap 2 tahun atau saat cat mulai kusam/mengelupas. Gunakan cat eksterior anti-air dan anti-UV.
 - Bersihkan secara berkala dengan lap kering atau kuas halus. Jika sangat kotor, gunakan air sabun ringan lalu keringkan segera.
 - Cegah pertumbuhan lumut dan jamur. Bersihkan dengan cairan anti-jamur, lalu pastikan permukaan benar-benar kering.
-

3. Stainless Steel

Jenis Material:

- Kami menggunakan dua jenis stainless steel: pipa dan kawat stainless steel tipe 304.

Ketahanan:

- Warna pada stainless steel dapat bertahan hingga 5 tahun.
- Struktur bahannya tahan hingga 20 tahun.

Perawatan:

- Jaga agar tetap kering dan bebas debu.
 - Setelah terkena hujan, segera lap hingga kering.
 - Lakukan pembersihan berkala untuk menjaga tampilan dan mencegah noda air atau karat halus.
-

4. Kayu Kombinasi (dengan Aluminium)

Ketahanan:

- Warna kayu dan aluminium bertahan sekitar 2 tahun.
- Struktur material dapat bertahan hingga 10 tahun.

Perawatan:

- Bersihkan dan keringkan dengan lap terutama setelah terkena hujan.
- Lakukan *re-finishing* secara berkala untuk menjaga warna dan lapisan pelindung.
- Periksa sambungan dan struktur aluminium secara rutin untuk memastikan stabilitas.

SOP Custom Order

Preamble

Wawancara Klien Custom Order: Format pertanyaan untuk Custom Order

Contoh pertanyaan Custom Order: Template Pertanyaan custom order

1. Pembayaran & Pembatalan

Estimasi Harga include molding resin (ALUMUNIUM):

(2 ukuran paling panjang / 2) x 26 x 20.000 perkiraan dari supplier punya waktu maksimal 1 minggu. harga final akan di diskusikan setiap hari senin di 13.30

Note:

Hitungan harga untuk proyek pemerintah:

Harga akhir = $(HPP \times 2,6) \times 2$

karena proyek pemerintah biasanya di DP dulu 50%

- Harga stainless steel 120% dari total harga estimasi ALu
- Harga fiber 80% dari total harga estimasi alumunium

Termin	Jumlah	Keterangan
DP	30%	Dibayar setelah maket disetujui (start proyek)
Termin 2	70%	Barang selesai dan siap kirim

Note: Setiap termin pembayaran DP ditulis juga nominal rupiahnya.

Misal:

DP 30% = Rp30.000.000

DP 70% = Rp70.000.000

- 1 Maket gratis, jika mau tambah opsi bayar 2 juta
 - Jika batal setelah DP → dana tidak kembali
 - Produksi akan mundur hingga mendapatkan approval dari client
 - Jika mundur lebih dari 2 minggu, otomatis project di-cancel, dan DP akan hangus
-

2. Revisi & QC

Tahap	Gratis	Tambahan
Maket	1x (revisi 2x)	2 juta per Maket (sudah termasuk revisi 2x)
Produk Jadi	-	20% harga produk

- Semua revisi harus terdokumentasi
 - Revisi model tanah liat besar harus mengundang Client untuk datang langsung ke PT Timboel, jika tidak bisa, maka akan dikirimkan foto dan Video, lalu Client wajib menandatangani dokumen approval.
 - QC internal oleh Timboel, bila gagal → tanggung jawab Timboel
-

3. Hak & Eksklusivitas

- Hak cipta & reproduksi milik Timboel
 - Produk tidak dipublikasikan/diulang dengan material yang sama oleh
 - Jika Timboel tertarik dengan modelnya, Timboel akan menawarkan 50% diskon untuk biaya molding.
-

4. Harga & Biaya

- Kalau marketing minta harga, Pak Kirun butuh:
 1. harga jual dari marketing.
 2. Hasil interview klien dari template ini [LINK](#).
 3. Catatan dibuat yang rapi terstruktur dan dapat dipahami oleh Pak Kirun.
- Harga termasuk molding & produksi
- Term PPN 11% :
 1. Untuk instansi pemerintah atau klien yang menginginkan PPN terpisah maka penulisan PPN dipisah, exclude dari harga pembuatan produk custom.

2. Untuk non instansi, perusahaan swasta, atau perorangan, harga final sudah termasuk PPN 11%.
 - Biaya survey, shipping, instalasi → dicantumkan terpisah
 - Biaya percepatan (<12 minggu) → berdasarkan hasil diskusi 1330

Important Note

1. Per 19 Juni 2026, semua inquiry custom order disiapkan dahulu dokumentasinya untuk dibahas terlebih dahulu di meeting mingguan 13:30.
 2. Quotation final baru bisa dikirim setelah mendapat keputusan final kesanggupan produksi dan harga dari hasil meeting 13:30.
-

5. Waktu & Proses

- Estimasi standar: ± 12 minggu
 - Model tanah liat : 3 minggu
 - Produksi: 8 minggu
 - Pengiriman: 1 minggu
- Percepatan: diskusi min 1 minggu, bisa langsung produksi (4 minggu)
- Feedback terlambat wberarti waktu pengiriman mundur → +1 hari kerja tiap 24 jam keterlambatan
- Klien boleh kunjungi workshop, update diberikan berkala

5.1 Sample Timeline

Minggu 1–3: Diskusi & Sketsa

- Minggu 1: Diskusi awal & pengumpulan referensi
 - Minggu 2: Sketsa awal → diserahkan ke pelanggan
 - Minggu 3: Revisi sketsa (1x) → final sketsa disetujui
 - Akhir Minggu 3: Pembayaran **DP 30%**
-

Minggu 4–5: Prototype

- Minggu 4: Pembuatan prototype skala kecil (± 50 cm)
 - Minggu 5: Revisi prototype (1x) → final prototype disetujui
 - Akhir Minggu 5: Pembayaran **Termin 2: 30%**
-

Minggu 6-11: Produksi

- Minggu 6-10: Produksi skala penuh
 - Mengundang Klien untuk datang dan melihat langsung, akan dilanjutkan setelah beliau acc ketika datang, dan atau tanda tangan pernyataan approval
 - Minggu 11: QC internal dokumentasi dikirim ke pelanggan
 - Revisi QC/produk jadi (1x, jika ada) → diselesaikan sebelum pengiriman
-

Minggu 12: Pengiriman

- Awal Minggu 12: Pembayaran **Termin 3: 40%**
 - Minggu 12: Pengiriman & instalasi
 - Penyerahan buku panduan digital
-

6. Spesifikasi Produk

- Semua referensi & deskripsi harus tertulis jelas
 - Konflik diselesaikan secara kekeluargaan
-

7. Garansi & Servis

Bagian	Durasi	Catatan
Struktur	5 tahun	Ongkir ke workshop ditanggung klien
Finishing	1 tahun	Ongkir ke workshop ditanggung klien

- Instalasi wajib oleh Timboel (gratis Jawa-Bali)
 - Klaim garansi butuh invoice + foto/video
-

8. Lain-lain

- Force majeure → uang dikembalikan penuh
- Sengketa → kekeluargaan, lalu hukum bila perlu
- seluruh komunikasi tertulis dianggap sah bila dikirim via email/WA resmi.

9. Definisi

- Maket: Model skala kecil ($\pm 50\text{cm}$) yang mewakili bentuk dan detail produk akhir.
- Produk Jadi: Produk final dengan ukuran dan spesifikasi sesuai kesepakatan.
- Revisi: Satu set perubahan yang diminta pelanggan pada sketsa, prototype, atau produk jadi, yang diajukan secara tertulis dan disetujui kedua belah pihak.
- QC (Quality Control): Pemeriksaan kualitas internal oleh Timboel untuk memastikan produk sesuai standar sebelum diserahkan ke pelanggan.
- Force Majeure: Keadaan di luar kendali para pihak (misalnya bencana alam, perang, kebijakan pemerintah) yang menghalangi pelaksanaan kewajiban kontrak.
- Eksklusivitas: Status khusus di mana produk tidak akan ditampilkan dalam katalog, showroom, atau diproduksi ulang untuk klien lain, dengan tambahan biaya sebagaimana disebutkan.
- Percepatan: Permintaan pelanggan untuk mempercepat jadwal standar 12 minggu menjadi waktu lebih singkat dengan biaya tambahan.
- Pelanggan: Pihak yang memesan produk kepada Timboel sebagaimana tercantum pada kontrak.
- Timboel: PT. Timboel, Tirto, Bangunjiwo, Kasihan, Bantul, sebagai pihak produsen/pembuat produk.

ALUR PENERIMAAN CUSTOM ORDER

1. Tentukan apakah sudah pernah buat barang serupa
2. Jika kurang yakin, bawa ke 1330
3. Jika semua orang di 1330 setuju bahwa Timboel bisa, maka project akan diambil
4. Jika ada yang tidak bisamaka cari supplier yang lebih ahli di bidangnya. Sembari mencar supplier kita coba buat sendiri sebagai produk development.

Pricing Harga Custom Order

1. Buat harga tembakan diawal (menaksir sebelum tanya supplier)
2. yang dilanjutkan jika harga 300% dari harga kulak
3. Kalau harga lebih tinggi kita jual
4. kalau harga lebih rendah nggak jual

Additional Barang Untuk Memenuhi Container

- Barang untuk memenuhi container karena container kurang isi, bisa dimasukan dulu sebelum pembayaran selesai supaya container berangkat dan tidak menunggu pembayaran.

SOP Penjualan Catalog Order

- Kontak
- Kirim Quotation
- Kirim Invoice untuk bukti pembayaran DP
- Manufaktur
- Penagihan Sesuai Invoice
- Packing
- Kirim Manual book dan video
- Terima Kasih

Manual Book dan Video Maintenance untuk Buyer

nama: Manual Book untuk Buyer

type: Pengembangan

status: selesai

dibuat: 2025-09-08

deadline: 2025-11-15 # deadline di tentukan oleh penerima proyek

Ringkasan 5w + 1h

- what/apa: Membuat manual book untuk buyer
- where/dimana: word
- when/kapan: September 2025
- who/siapa: para buyer
- mengapa: karena banyak buyer komplain mengenai munculnya oksidasi dan belum ada informasi mengenai maintenance produk
- bagaimana: memberikan pdf/booklet ke semua buyer (buyer lama dan baru)

Berikut Hasil dari Project ini

Note : manual book dan video dibuat landscape dengan pertimbangan berikut

1. Menyesuaikan dengan Format Visual Produk

Produk PT Timboel, seperti patung, vas, dan elemen dekoratif, umumnya memiliki bentuk horizontal atau proporsi ruang lebar. Format landscape memungkinkan tampilan produk terlihat utuh, proporsional, dan lebih artistik tanpa terpotong.

2. Konsistensi dengan Tampilan Media Digital

Sebagian besar media digital seperti layar komputer, TV, dan proyektor menggunakan orientasi landscape. Dengan demikian, baik video maupun manual book akan lebih mudah ditampilkan

dalam presentasi, meeting, atau publikasi digital tanpa perlu penyesuaian ulang.

3. Meningkatkan Kenyamanan Membaca dan Melihat Visual

Format landscape memberikan ruang visual yang lebih luas, sehingga teks, foto, dan diagram bisa ditata dengan komposisi seimbang. Hal ini membuat manual book lebih mudah dibaca dan lebih menarik secara visual, terutama untuk halaman yang memuat banyak gambar.

4. Selaras dengan Format Video Presentasi dan Promosi

Semua video promosi dan dokumentasi PT Timboel menggunakan format 16:9 (landscape) — standar universal di YouTube, layar proyektor, dan televisi. Dengan menjaga format manual book tetap landscape, tampilan visual antara video dan dokumen menjadi seragam dan profesional.

[Link Manual Book dan Video](#)

Internal SOP Penjualan Custom Order

Catatan Pemesanan Custom Order – PT Timboel

Penentuan Harga Awal

- Gunakan estimasi harga yang dimahalkan (mark-up) sebagai langkah aman.
- Sampaikan kepada customer bahwa ini adalah estimasi kasar, sehingga ketika harga final turun, mereka akan merasa lebih nyaman dan tidak terkejut dengan kenaikan harga.

Proses Persetujuan Harga

- Harga final ditentukan dalam rapat mingguan yang diadakan setiap hari Senin.
- Sales wajib memberi tahu customer bahwa waktu standar untuk mendapatkan penawaran harga adalah ± 1 minggu.
- Untuk percepatan proses harga, sales harus memberikan alasan yang jelas dari customer kenapa percepatan dibutuhkan.

Percepatan Penawaran

- Percepatan hanya bisa dilakukan untuk produk berukuran kecil atau dengan tingkat kesulitan rendah hingga medium.
- Referensikan harga patung dan molding yang sudah ada sebagai acuan.
- Jika tingkat kesulitan tinggi, tetap harus menunggu keputusan rapat mingguan.

Bonus Pasca Proyek

- Bonus diberikan ke karyawan yang berkontribusi besar pada proyek

- Jumlahnya tergantung pada skala dan tingkat kesulitan proyek
- Skala dan tingkat kesulitan proyek ditentukan di rapat 1330, by feeling
 - Contoh pertimbangan: nilai net profit proyek senilai 200jt
- Tingkat kesulitan dibagi sebagai berikut
 - Kabupaten
 - Provinsi
 - Nasional
- Rumus bonus proyek Mas Magis:
 - Flat Bonus: Untuk proyek Nasional, Tim Model Lempung dapat 50% gaji setelah modelnya jadi (Provinsi 25%, Kabupaten 10%). Bagian Resin-fiber tidak dihitung sebagai penggarap patung. Dimasukan ke Slip Gaji.
 - Variabel Bonus: 20 persen dari net profit di akhir proyek untuk dibagikan ke Kontributor Signifikan, diajukan oleh 1330, bisa diveto Mas Magis. Dikasih dalam amplop bentuk cash.
 - Pembagian Variabel bonus: 75% dari variabel bonus ditentukan oleh 1330, 25% ditentukan Mas Magis.
 - Jumlah maksimal Variabel Bonus yang didapatkan per orang sesuai dengan kategori yang diberikan
 - A: tanpa batas, B: 50% gaji, C: 25% gaji
 - Sisa pembagian akan dibagikan ke karyawan pabrik
 - Jika jumlah sisa bonus per orang (di luar Kontributor Signifikan) =>50000, akan dimasukan ke Slip Gaji
 - Jika <50000, akan dimasukan ke micro event (contoh: makan di angkringan, jajan pabrik)

Komunikasi dengan Customer

- Selalu informasikan bahwa harga yang diberikan adalah estimasi awal dan bisa berubah setelah perhitungan detail.
- Jika percepatan disetujui, pastikan alasan yang diberikan customer dicatat dengan jelas untuk pertanggungjawaban intern

List Leads

List leads potensial

Updated 3 Januari 2026

1. Beatrice Sorin
Organisasi: Geck Home
Email: beatricesorin@hotmail.com
2. Bapak Kevin
Organisasi: Bali Hotel Grand Mirage
Whatsapp: +62 856-9499-4450
3. Deepali Mittal
Whatsapp: +91 98483 90787
4. Bapak Nicky
Organisasi: Bukit Aslan
Whatsapp: +6281356856789
5. Mr Manish Beruru
Organisasi: Beruru
Email: manish1000rasa@gmail.com
6. Ibu Novi
Organisasi: Sudamala Resort
Whatsapp: +62 816-820-557
7. Ibu Hana
Whatsapp: +62 811-8692-269
8. Haydee Dowse
Organisasi: Living Object
Whatsapp: +61 412 934 145
9. Mr Dmitrii Nikonov
Organisasi: Teak House
Email: nikonovdu@gmail.com
10. Florin
Organisasi: Balitalia
Whatsapp: +62 811-2900-1166
Email: bataliainfo@gmail.com
11. Bu Ajeng
Organisasi: PT Omega Mas
Email: costing@omegamas.com
Whatsapp: +62 343 8441151
12. Arron Crawford
Organisasi: Big Mango Trading
Email: info@bigmangotrading.com

Website: <https://www.bigmangotrading.com>

Phone: +1 (214) 738-1703

13. Dominika Kwasnicka

Email: dkwasnicka@gmail.com

14.

SOP Bawa Buyer/ Agent Baru Ke Produksi

1. Buyer baru bisa dibawa ke Produksi jika sudah order ke 4 kali
2. Area jalan-jalan dilimitasi sampai cornblock di area packing

SOP OL boleh tanpa DP / Curi start

Order telah memenuhi persyaratan berikut ini :

1. Buyer yang sudah order minimal 4 kali di Timboel (Verifikasi Mas Magis)
2. sudah melalui verifikasi dari Sofia-> Bu Wahyu -> Pak Kirun

SOP Minta Harga

Jika mau minta harga ke produksi, marketing harus sudah mengajukan:

1. Harga jual (tembakkan marketing)
2. Spesifikasi yang ada di template list pertanyaan [klik disini](#)
3. Jika harga marketing terlalu rendah, maka tidak jadi jual. Jika harga lebih tinggi, maka kita jual.
4. Jika harga marketing terlalu rendah dari harga produksi maka harga didiskusikan kembali dengan tim marketing (maksimal 7 hari)
5. Output cepat yang diharapkan dari Pak Kirun approval harga dari marketing (Pak Kirun mantap atau tidak)

Hotel Arkadewi #Prospek

Ringkasan 5w + 1h

- what/apa: Kunjungan untuk melihat lokasi hotel yang baru buka
- where/dimana: Hotel Arkadewi Prawirotaman
- when/kapan: 19 Desember 2025
- who/siapa: CP Bu Dewi
- why/mengapa: Hotel Arkadewi memerlukan dekorasi untuk mengisi ruangan/tembok yang kosong dengan produk ready stock
- how/bagaimana: Riset dan memberikan referensi

Checklist

- 19/12/2025 Mengunjungi Hotel Arkadewi untuk melihat lokasi
- sedang proses pembuatan desain rekomendasi untuk Hotel Arkadewi (deadline 22 Januari 2026)

Catatan Keputusan

- 19/12/2025, sudah menentukan pot untuk FO dan meja resto karena sudah harus menyambut tamu banyak hari berikutnya, keputusan diambil karena warna pot sudah sesuai tema dan sudah diberikan inspirasi set. Sorenya Pihak Hotel Arkadewi langsung datang dan membeli sesuai dengan saran dari timboel dan akan membeli lagi potensial untuk mengisi hotel yang masih kosong untuk dekorasinya.

Jadwal (opsional)

- 19/12/2025 Mengunjungi Hotel Arkadewi, diminta memberi saran untuk interior dan mempengaruhi Pak GM nya agar mau menyegerakan .

Lampiran (opsional)

- Daftar dokumen yang dibutuhkan project

IFEX EXPORT & PRICING BRIEFING FOR SPG

PT TIMBOEL IFEX EXPORT & PRICING BRIEFING FOR SPG

1. FULL CONTAINER (FCL) – Shipper: PT Timboel Concept:

- One buyer = one full container.
- Goods from PT Timboel only.
- PT Timboel acts as official exporter.

Pricing:

- Standard price is Ex-Works (EXW).
- FOB available for full container orders.

SPG Key Line: “Our standard price is Ex-Works. For full container orders, we can also offer FOB under PT Timboel as the official shipper.”

2. LCL (Less Container Load) – Shipper: PT Timboel Concept:

- Buyer purchases from PT Timboel only.
- Small volume (not full container).
- Exported under PT Timboel.
- Handled by consolidator (one container, multiple documents).

Pricing:

- Product price is Ex-Works (EXW).
- Export handling based on shipment volume (CBM).

SPG Key Line: “If your order is not full container, we can ship under LCL. The goods will still be exported under PT Timboel.”

⚠ Important: LCL = NOT mixed suppliers. Only Timboel goods.

3. MULTI-SUPPLIER EXPORT (Under PT Timboel License) Concept:

- Buyer purchases from multiple suppliers (including Timboel).

- Export may be processed under PT Timboel.
 - Documents for Timboel goods can be issued separately.
-

☐ SPLIT DOCUMENT

What is Split Document? Separate export documents issued for Timboel goods within one container that contains goods from multiple suppliers. Documents may include:

- BL (Bill of Lading)
- COO (Certificate of Origin)
- PEB
- Invoice & Packing List
- Phytosanitary / Fumigation (if required)

Important Notes:

- Split document cost may apply (usually additional admin/export cost).
 - Cost may be borne by buyer or partially by Timboel (case by case).
 - Requires management approval.
 - Financial transaction for Timboel goods must go through Timboel.
-

SPG Key Line: “If you purchase from multiple suppliers, we can discuss exporting under PT Timboel with split documents. Our shipping team will review the structure and cost.”

⚠ SPG MUST NOT:

- Promise free split document.
- Promise automatic approval.
- Confirm final shipping structure without management confirmation.

Always say: “Subject to management approval.”

4. BUYER’S FORWARDER (Pure EXW) Concept:

- Buyer appoints their own forwarder.
- Timboel delivers goods to designated warehouse.
- Buyer handles export & shipping.

Pricing:

- Ex-Works (EXW).
- Buyer bears export & shipping costs.

SPG Key Line: “If you use your own forwarder, our price is Ex-Works and we will follow your shipping arrangement.”

PRICING STRUCTURE POLICY

- All prices are Ex-Works (EXW) by default.
- FOB available for full container orders only.
- Discount based on total purchase value.
- Final discount confirmed after Proforma Invoice (PI).

⚠ SPG Reminder:

- Do NOT promise discount numbers.
- Do NOT promise free export handling.
- All special structures require management approval.

Ketentuan Fee Driver/Agent

Untuk tamu atau buyer yang datang melalui driver atau agent, berlaku ketentuan sebagai berikut:

1. Fee Driver (Uang Rokok) Fee driver diberikan sebagai uang rokok kepada driver yang mengantar tamu. Ketentuan sbb : di foto catatanku
2. Fee Agent Jika transaksi dilakukan melalui agent, maka agent mendapatkan fee sebesar: 5% dari total pembelian. Setelah nominal fee dihitung (5% dari total pembelian), maka akan dipotong pajak sebesar 2,5% dari nilai fee tersebut.

Catatan:

- Driver adalah orang yang hanya mengantar tamu ke toko dan tidak terlibat dalam proses penjualan, negosiasi, atau pengurusan barang. Oleh karena itu, driver hanya menerima uang rokok sesuai tabel dibawah.

Tarif Supir	Nilai / Range
50 ribu	2 - 10 juta
100 ribu	10 - 50 juta
200 ribu	50 juta ke atas

- Agent yang dimaksud di sini adalah agent ekspor yang mengurus buyer, termasuk membantu komunikasi dengan buyer, pengiriman, konsolidasi barang, dan hal lain terkait transaksi ekspor.
- Agent tidak hanya membawa tamu, tetapi juga aktif membantu proses transaksi hingga pengiriman, sehingga mendapatkan fee berbentuk persentase dari penjualan.
- Jika transaksi melalui agent, maka yang diberikan adalah fee agent, bukan uang rokok driver.

KARA
space
bahkan ke publik pada hari
arakan oleh Art Space pada 15 April
at;
erusaha sebaik mungkin untuk mensukses-
romosikannya kepada daftar relasi masing-
mestinya.
ASI
PERJANJIAN ini berlaku selama
sinyasi ART SPACE,
angka waktu
jawab

Surat ~~Surat~~

50 ribu 2 - ¹⁰ ~~5~~ juta

100 ribu 10 - ^{20 50} ~~100~~ juta

~~150~~ ribu

200 50 ke atas

Fitur Negosiasi Catalog Order

Definisi:

Fitur adalah aspek aspek dari catalog order yang digunakan untuk alat negosiasi dengan client

Kategori Fitur:

Fitur dibagi menjadi 4 kategori utama:

- Cashflow (DP %, tanggal pembayaran)
- Biaya (jenis material, packing, biaya FOB, handling container)
- Komitmen (kuantitas, eksklusivitas, penyimpanan, reservasi stock)
- Waktu (durasi produksi, waktu mulai produksi)

Aturan

- Sebelum negosiasi diskon harus selalu mencoba untuk negosiasi fitur
- Fitur bisa ditukar antara jenis jenis fitur tanpa menyentuh diskon

Penjelasan Fitur:

- *DP%*
Prosentasi DP. Semakin besar -> menguntungkan timboel (cashflow kuat, resiko turun)
- *Tanggal pembayaran*
Timing pembayaran. Semakin cepat -> menguntungkan timboel. Semakin lama -> menguntungkan customer
- *Jenis material*
Ganti jenis material selama tidak butuh invesasi asset baru. Turun grade -> lebih murah
- *Packing*
Level proteksi dan kompleksitas packing. bisa dinaik turunkan untuk keamanan saat pengiriman
- *Biaya FOB*
Harga barang sebelum freight kapal. Semakin besar qty beli bisa mendapat harga FOB
- *Handling Container*
Tenaga kerja untuk loading, stuffing dan pengaturan container. Komponen FOB
- *Quantitas Barang*
Jumlah total unit dalam order.
- *Ekklusivitas*
Hak distribusi di teritori tertentu. Diberikan hanya dengan komitmen yang sangat sangat menarik

- *Penyimpanan*
Lama barang bisa ditahan sebelum dikirim.
 - *Reservasi Stock*
Prioritisasi stock yang ada supaya bisa langsung kirim. Biasanya butuh DP.
 - *Durasi Produksi*
Waktu produksi. Lebih cepat -> butuh tenaga lebih banyak (mahal)
 - *Waktu mulai produksi*
Kapan produksi barang dimulai. Standar setelah DP. Bisa sebelum DP untuk customer yang sudah lama.
-

Contoh Negosiasi:

Kasus: Customer minta harga lebih murah

Prinsip: Tidak kasih diskon → tukar fitur

Starting point:

DP 30%
Qty setengah container
Packing standard
Produksi 8 minggu
Shipping tidak include
Handling bayar

Opsi Tukar:

Cashflow → Biaya
DP naik ke 50% → free handling / bantu shipping

Komitmen → Biaya
Full container → FOB turun + free handling

Biaya → Biaya
Packing lebih ringan → shipping bisa disubsidi

Waktu → Biaya
Produksi lebih lama → harga lebih efisien

Cashflow → Waktu
DP lebih besar → produksi mulai lebih cepat

Komitmen → Value
Order besar / rutin → dapat exclusivity / story card

Contoh Nyata:

Customer: "Minta lebih murah"

Timboel: DP 50% + packing ringan + qty dinaikkan

Sebagai balasan: Free handling

Bantu shipping

Prioritas produksi

Hasil: Harga tetap

Customer merasa dapat lebih

Margin aman

Charges (Tambahan Biaya)

Definisi:

Charges adalah biaya external yang ditambahkan diatas harga

Contoh:

- Pajak PPN
 - Standar: 11% local, 0% export
- Pengiriman lokal
 - Standar: Gratis di jawa+bali
- Freight kapal (Pengiriman container)
 - Standar: Tidak termasuk, di tanggung customer
- Handling tambahan
 - Standar: Gratis handling
- Garansi tambahan
 - Standar: 5 tahun struktur, 1 tahun finishing
- Custom Packing
 - Standar: Wooden crate timboel
- Storage fee tambahan
 - Standar: 1 bulan free
- Dokumentasi export tambahan
 - Standar: List dokumen pengiriman

Cara Estimasi:

- Pajak PPN
 - Dari grand total: 11% untuk local, 0% untuk export
- Pengiriman lokal
 - Barang satuan -> gunakan estimasi JNE
 - Barang kumpulan banyak -> tanya kepada bagian pengiriman
- Freight kapal
 - tanya dengan EMKL (forwarder)
- Handling Tambahan
 - Hitungan lembur per jam -> tanya kepada bagian pengiriman
- Garansi tambahan
 - diskusikan di meeting marketing
- Custom packing
 - diskuikan dengan kepala produksi
- Storage fee tambahan
 - 5% dari harga invoice per bulan
- Dokumentasi Export tambahan
 - diskusikan di meeting marketing