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 (quantitas, exclusivitas, 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 komplexsitas packing. bisa dinaik turunkan untuk keamanan saat pengiriman
- *Biaya FOB*
  Harga barang sebelum freight kapal. Semakin besar qty beli bisa mendapat harga FOB
- *Handling Container0*
  Tenaga kerja untuk loading, stuffing dan pengaturan container. Komponen FOB
- *Quantitas Barang*
  Jumlah total unit dalam order.
- *Ekclusivitas*
  Hak distribusi di teritori tertentu. Diberikan hanya dengan kommitmen 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 produski. 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

Revisi #4
Dibuat 27 Maret 2026 02:15:58 oleh Magistyo
Diperbaharui 27 Maret 2026 09:02:26 oleh Sofia