

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

Revisi #8

Dibuat 17 September 2025 05:12:34 oleh Sofia

Diperbaharui 23 Desember 2025 08:23:08 oleh fadhilanaufan