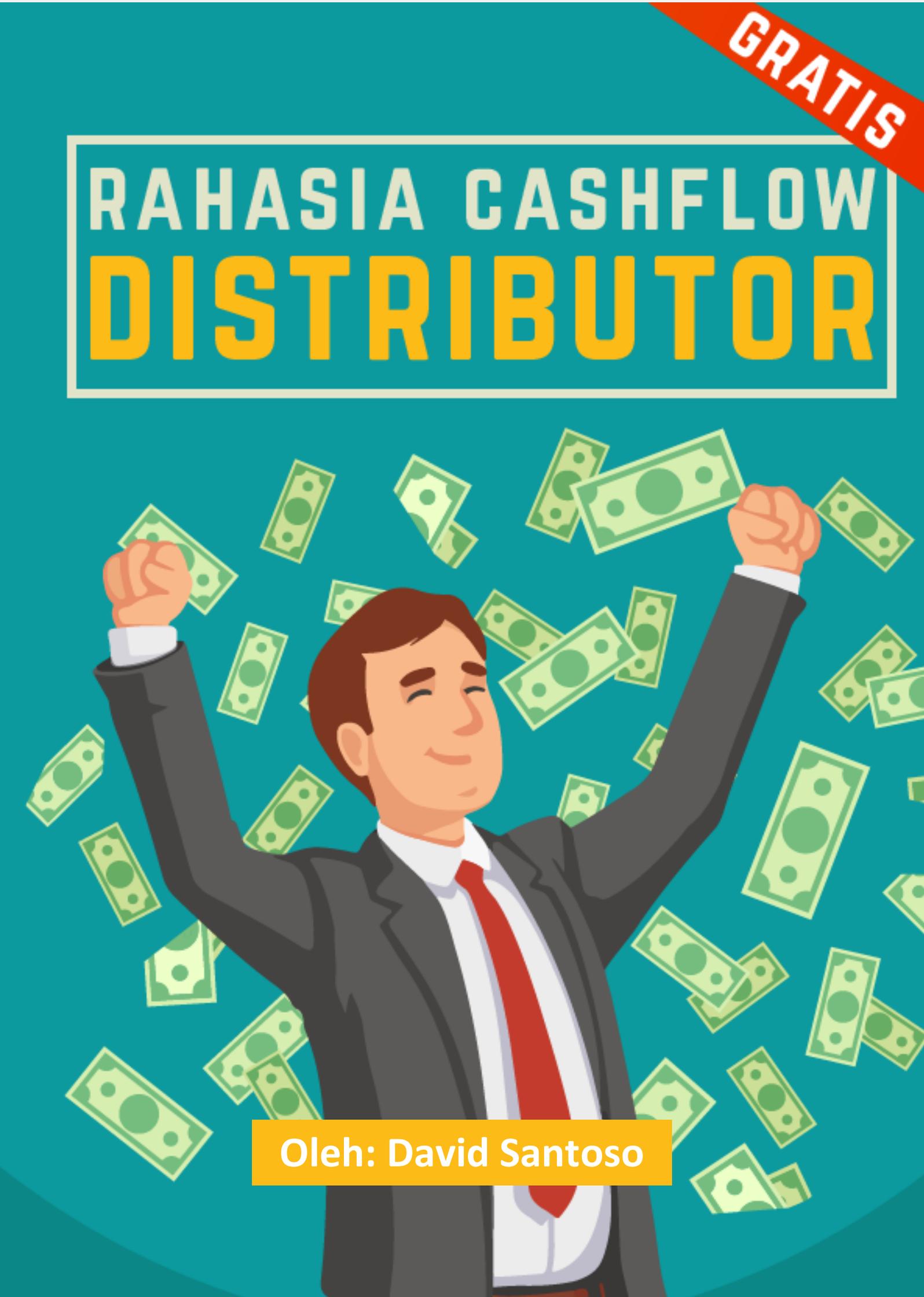


GRATIS

# RAHASIA CASHFLOW DISTRIBUTOR



Oleh: David Santoso

# RAHASIA CASHFLOW DISTRIBUTOR

Halo, Sahabat Pebisnis Distributor, Grosiran, dan Agen. Sebelumnya saya ucapkan selamat, karena Anda telah mendownload ebook “Rahasia Cashflow Distributor” di ebook ini akan dibahas bagaimana cara Anda dapat mengelola cashflow bisnis distributor secara sehat.

**“PERUSAHAAN BANGKRUT BUKAN KARENA MERUGI TAPI KARENA KEHABISAN CASH”**

Dan berikut tambahan ilmu yang saya kutip dari salah satu mentor bisnis Indonesia mengenai cashflow. Salah satu kata beliau adalah



**"Profit is King, Cash is Queen"**



Benar. Jika profit adalah rajanya, maka cash adalah ratunya. Seorang ratu masih bisa hidup tanpa raja, tapi seorang raja tidak bisa hidup tanpa ratu. Begitulah prinsipnya...

Artinya: Kalau Cash ada, Profit nggak ada, bisnis Anda masih bisa jalan. Tapi kalau Profit ada, Cash nggak ada, bisnis Anda mati....

Apa bedanya profit dan cash?

- ➔ Profit itu teori, Cash itu nyata
- ➔ Profit itu di atas kertas, Cash itu di dalam rekening
- ➔ Profit itu di laporan keuangan, Cash itu di kantong kita
- ➔ Profit itu nggak bisa dipakai, Cash itu bisa dipakai

Anda membayar gaji karyawan bukan dengan profit, tapi dengan cash. Kita bayar listrik, telepon, dan sewa tempat bukan dengan profit, tapi dengan cash.

Sekarang sudah tahu kan apa bedanya profit dan cash?

Alhamdulillah... 😊

Jika Anda mendapatkan profit yang banyak, cash Anda belum tentu banyak. Karena bisa jadi dalam proses transaksinya orang-orang berhutang kepada Anda,



sehingga tidak tampak uangnya dalam bentuk cash. Atau mungkin, setiap kali Anda mendapatkan cash, Anda terlalu cepat berinvestasi dalam bentuk alat-alat dan properti, sehingga nilai uangnya tak terlihat dalam bentuk cash.

Cash adalah bottom line sebuah bisnis, bukan profit. Menguasai cashflow artinya kita paham apa yang harus kita jaga dalam cashflow, kita paham apa yang harus dikendalikan dalam cashflow...

Fokuslah pada cash yang Anda miliki. Ketika angka omset tinggi, belum menjadi ukuran semua angka itu bisa digunakan. Kalo cashnya tinggi baru patut lega, karena itu yang Anda gunakan, dan itulah ukuran keberhasilan bisnis Anda.

Simpulannya, Anda berbisnis sebenarnya bukan mengejar omset, bukan pula mengejar profit, tapi mengejar cash (dan berkah tentunya)

Jadi...

Ketika Anda mendapatkan Omset, pastikan ada Profitnya...

Ketika Anda mendapatkan Profit, pastikan ada Cashnya...



Langsung to the point aja ya, capek ngetiknya kalau banyak basa-basinya hehe

### **Lantas bagaimana caranya mengelola cashflow?**

Sebelum saya membahas mengenai bagaimana caranya memiliki cashflow yang lancar. Yuk mari kita analisa apa yang menjadi faktor utama penyebab pipa cashflow Anda mengalami kebuntuan ataupun kebocoran.

Dan pada dasarnya ada 2 penyebab utama yang membuat cashflow perusahaan distributor tidak sehat alias tersendat;

1. Manajemen stock yang salah
2. Piutang Macet

Mari kita bahas satu persatu terlebih dahulu agar Anda lebih paham. Lagi-lagi gak usah banyak basa-basi ya hehe langsung ke intinya saja.



## Macet Stok: Pareto

Dalam menghadapi permasalahan stok yang susah Anda prediksi. Anda perlu meluangkan sedikit waktu untuk mengawasi arus stok.

Kalau membahas mengenai analisa stok pasti tidak jauh-jauh dengan yang namanya HUKUM PARETO? Apakah Anda sudah tahu apa itu HUKUM PARETO? Oke, saya akan bahas sedikit mengenai hukum pareto agar Anda lebih jelas.

Hukum Pareto ini dikemukakan oleh Vilfredo Pareto, seorang ahli ekonomi dan sosiologi berkebangsaan Italia. Ia mengemukakan bahwa sebagian besar kekayaan di Italia dimiliki oleh sebagian kecil dari populasi penduduk, dan ia sampai pada kesimpulan bahwa pola distribusi penghasilan di negara-negara lain pun pada dasarnya serupa.

Dari situ, ia menjelaskan bahwa:

---

**“Beberapa persediaan memilik proporsi yang relatif lebih kecil dari volume persediaan secara keseluruhan, namun memiliki nilai (rupiah) yang relatif besar dan sebaliknya.”**

---



Klasifikasi Pareto disebut juga klasifikasi ABC, karena membagi item persediaan menjadi 3 kelas, yaitu kelas A, B dan C:

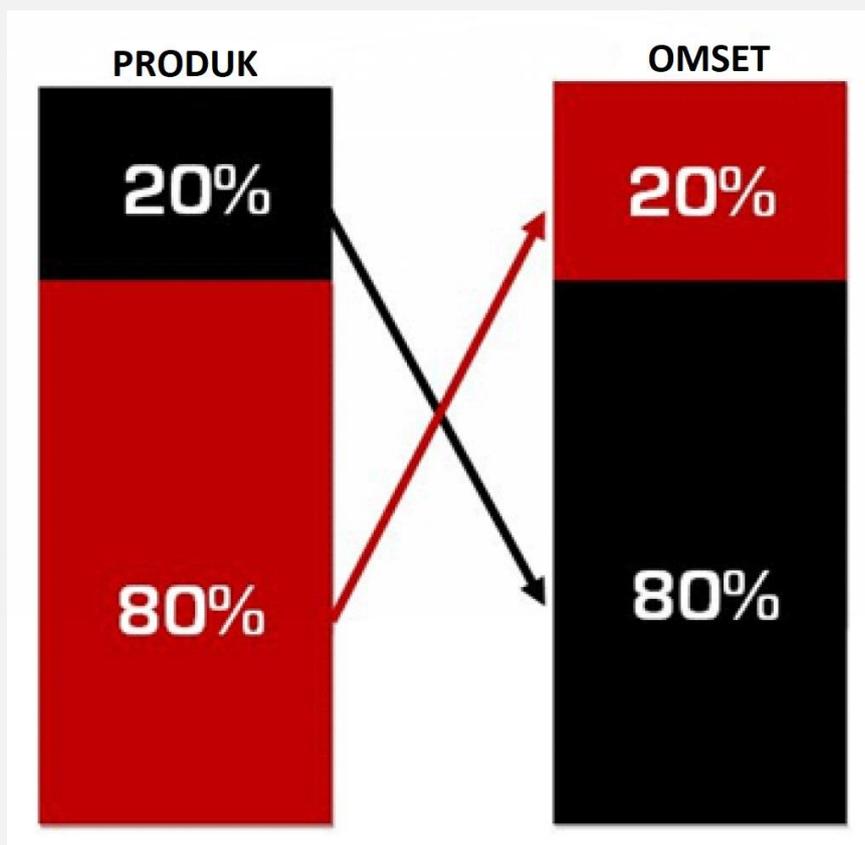
Kelas A : Persentase Nilai Penggunaan Kumulatif  $> 80\%$

Kelas B : Persentase Nilai Penggunaan Kumulatif  $20 - 80\%$

Kelas C : Persentase Nilai Penggunaan Kumulatif  $< 20\%$

**Apa hubungannya dengan bisnis distributor Saya?**

Dari penjabaran materi di atas bisa kita Tarik kesimpulan jika sesungguhnya 80% omset Anda ditunjang dari 20% barang yang Anda miliki.

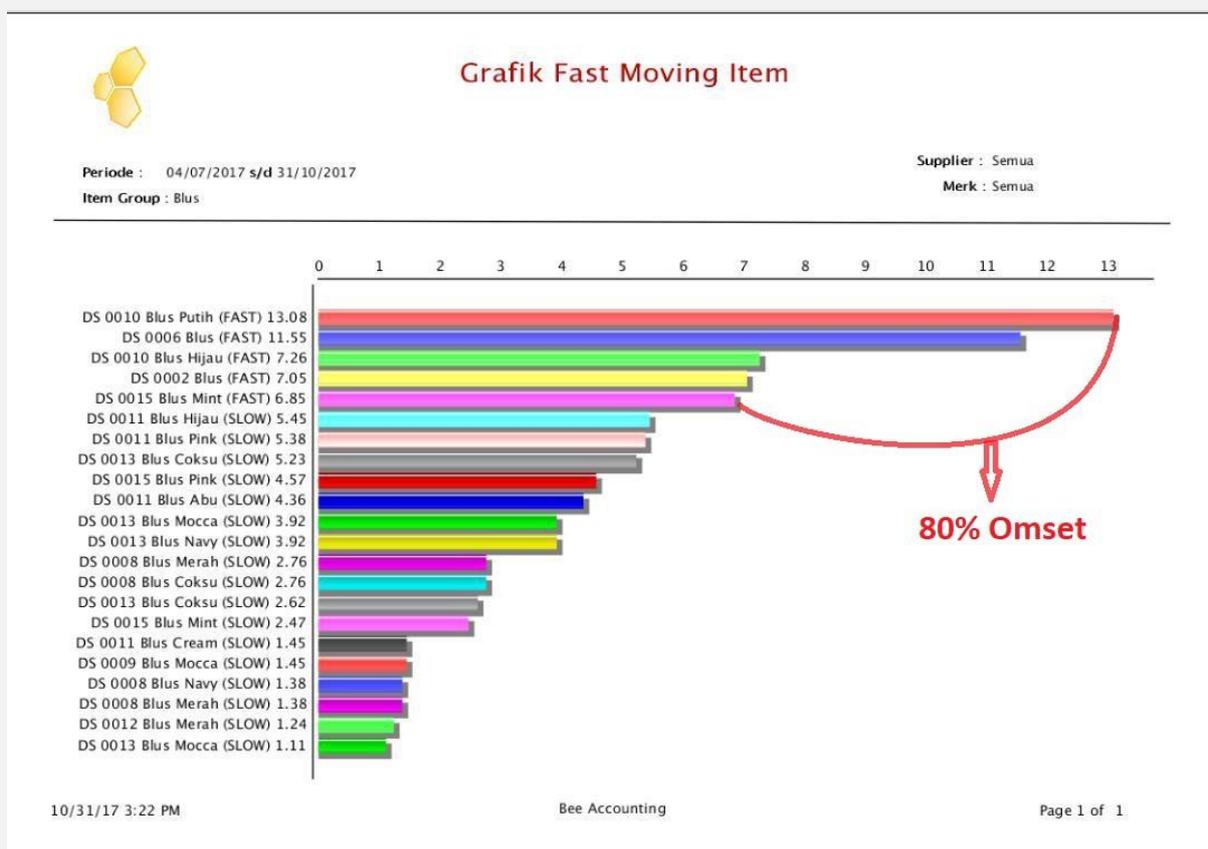




## Apakah Anda sudah tahu 20% barang apa saja yang menjadi 80% penyumbang omset Anda?

Kalau sudah syukurlah Anda sudah benar dalam menjalankan bisnis distributor ini, namun jika belum Anda harus cepat-cepat sadar dari kekhilafan ini, jika tidak ingin perusahaan Anda mengalami gulung tikar.

Langkah awal yang harus Anda lakukan adalah cari tahu barang-barang apa saja yang fast moving. Ini bisa Anda lihat dari transaksi penjualan Anda. Untuk lebih akuratnya Anda ambil data penjualannya 3 bulan terakhir atau kalau perlu 1 tahun terakhir sehingga datanya lebih akurat.





Dengan demikian Anda tidak akan mengalami yang namanya dead stock atau stok barang macet, coba bayangkan berapa kerugian yang harus Anda tanggung jika Anda tidak tahu hukum ini. Anda bisa saja order barang-barang yang tidak begitu laku di pasaran, jadinya barang mengendon digudang lama maka uang Anda pun macet di Gudang.

Belum lagi barang menjadi rusak jika kelamaan disimpan atau bahkan kadaluwarsa. Aduh bisa banyak tuh uang yang akan terbuang sia-sia. Jangan sampai hal ini menimpa Anda ya. Cari uang dengan jalan penjualan sekarang susah, maka bijak lah dalam membelanjakan uang perusahaan Anda.

## Macet di Piutang

Mau tidak mau Anda harus mengakui, jika piutang merupakan hal yang seharusnya Anda hindari. Ya, meski itu bukan hal yang mudah. Dan jika Anda harus melakukan penjualan kredit banyak hal yang harus pertimbangkan, agar cashflow perusahaan Anda tetap dalam kondisi sehat.

Karena cashflow sangat dipengaruhi oleh piutang. Oleh karena itu Anda harus benar-benar mengontrol piutang dengan benar. Berikut saya akan mencoba uraikan beberapa cara agar piutang Anda tidak menjadi momok yang menyeramkan bagi Anda. Dan cashflow Anda pun tetap sehat dan lancar.

**Ketentuan tentang pembatasan kredit.** Buatlah batasan kredit yang dapat berupa kuantitatif (plafon kredit, semakin besar plafon kredit customer Anda maka semakin besar investasi yang diperlukan) dan kualitatif (selektif terhadap klien kredit, makin ketat seleksi yang Anda buat akan semakin memperkecil investasi dalam piutang).

**Syarat pembayaran (termin).** Semakin lama masa kredit maka semakin besar investasinya Anda. Berikan



termin pembayaran kepada klien maksimal 30 hari agar tidak terlalu mempengaruhi cashflow Anda.

Dan Kontrol Piutang Anda dan indikasinya adalah 130% semua piutang harus terbayar. Biar Anda tidak bingung saya berikan contohnya ya, misalnya begini ; PT A melakukan transaksi dengan Anda ditanggal 1 dan Anda memberikan kredit 10 hari yang jatuh pada tanggal 10, nah paling lambat PT A ini sudah harus membayar tagihannya selambat-lambatnya tanggal 13.

Nah, kalau sudah lebih dari itu akan mengakibatkan cashflow Anda mengalami kemacetan. Oleh karena itu sangat lah penting bagi Anda selalu mengontrol piutang.



## Koperasi Karyawan S.Store Rekap Piutang Jatuh Tempo

31 October 2017

Mata Uang : Rupiah

Cabang :

Customer	No. Penjualan	Tanggal	J. Tempo	Masa	Total	Di Bayar	Sisa
<b>Sales :</b>							
ABD MUKTI	JL1000405	24-Oct-17	07-Nov-17	Belum Jatuh Tempo	1,215,000	0	1,215,000
ABD. HALIM	JL1000328	22-Oct-17	29-Oct-17	Habis Jatuh Tempo	2,545,000	531,000	2,014,000
ABU HASAN	JL1000349	22-Oct-17	05-Nov-17	Belum Jatuh Tempo	1,125,000	0	1,125,000
AHMADI	JL1000354	22-Oct-17	05-Nov-17	Belum Jatuh Tempo	326,000	126,000	200,000
AHMADI	JL1000415	25-Oct-17	08-Nov-17	Belum Jatuh Tempo	10,000	0	10,000
AHMADI	JL1000430	25-Oct-17	08-Nov-17	Belum Jatuh Tempo	2,650,000	120,000	2,530,000
AS SHOFI	JL0200002	27-Feb-17	27-Feb-17	Habis Jatuh Tempo	14,950,000	800,000	14,150,000
ASRAMIN	JL1000166	11-Oct-17	25-Oct-17	Habis Jatuh Tempo	390,500	45,500	345,000
ASRAMIN	JL1000336	22-Oct-17	05-Nov-17	Belum Jatuh Tempo	525,000	25,000	500,000
BIRTIM PUTRA	JL1000312	21-Oct-17	04-Nov-17	Belum Jatuh Tempo	36,000	0	36,000
BIRTIM PUTRI	JL1000427	25-Oct-17	01-Nov-17	Belum Jatuh Tempo	345,000	0	345,000
DUYO	JL0300004	01-Mar-17	01-Mar-17	Habis Jatuh Tempo	3,558,000	0	3,558,000
H. EDI	JL1000347	22-Oct-17	29-Oct-17	Habis Jatuh Tempo	350,000	0	350,000
H. EDI	JL1000409	25-Oct-17	01-Nov-17	Belum Jatuh Tempo	2,545,000	2,200,000	345,000
H. JUNAIRI	JL0800227	14-Aug-17	14-Aug-17	Habis Jatuh Tempo	2,445,000	1,785,000	660,000
H. KHOIRI	JL1000364	23-Oct-17	30-Oct-17	Habis Jatuh Tempo	4,669,000	304,500	4,364,500
H. MAS'UDI	JL0300033	05-Mar-17	05-Mar-17	Habis Jatuh Tempo	1,000,000	0	1,000,000
H. ZUBAIDI	JL0200003	14-Feb-17	14-Feb-17	Habis Jatuh Tempo	7,923,000	4,184,000	3,739,000
HAMDI	JL0300314	28-Mar-17	04-Apr-17	Habis Jatuh Tempo	0	0	0
HASAN	JL1000074	04-Oct-17	18-Oct-17	Habis Jatuh Tempo	506,000	125,000	381,000

**Volume penjualan kredit.** Semakin besar volume penjualan kredit Anda makin besar pula uang yang menyangkut di customer. Oleh karena itu Anda harus memiliki batas maksimum penjualan kredit secara global.

Jadi selain membatasi limit piutang customer Anda juga harus membatasi transaksi penjualan kredit perusahaan jadi misal begini ; Batas toleransi penjualan secara kredit per bulan hanya boleh 300 juta all customer. Jadi ini juga akan mengurangi risiko piutang macet.



**Kontrol Dokumen penagihan piutang.** Penagihan piutang dapat bersifat aktif (menggunakan debt collector) atau Anda harus memiliki staf yang tugasnya menagih tiap bulannya. Dan **Daftar penagihan harus Anda cetak**, ini dilakukan agar Anda dapat mengontrol piutang sekaligus mencegah karyawan Anda melakukan kecurangan dengan menggelapkan piutang customer.

 **Koperasi Karyawan S.Store**  
**Daftar Penagihan**

Tanggal : 31/10/2017

Mata Uang : Rupiah

Cabang :

Pelanggan	Tgl Faktur	No. Faktur	J Tempo		Jumlah	Terbayar	Sisa	Di Bayar
HJ. NUR AZIZAH	2017-01-02	JL0100002	2017-01-02	Rp	3,615,000	2,815,000	800,000	...
SABRA'E	2017-01-11	JL0100005	2017-01-11	Rp	3,725,000	3,725,000	0	...
MARNALI	2017-01-12	JL0100001	2017-01-12	Rp	267,000	267,000	0	...
ZAINAL SENINGGIH	2017-01-18	JL0100004	2017-01-18	Rp	2,200,000	2,200,000	0	...
HOSNI SUPIR	2017-01-19	JL0100007	2017-01-19	Rp	6,300,000	5,875,000	425,000	...
R M	2017-01-29	JL0100006	2017-01-29	Rp	525,000	525,000	0	...
SURYADI	2017-01-29	JL0100003	2017-01-29	Rp	3,545,000	3,225,000	320,000	...
M SAHRI	2017-02-01	JL0200001	2017-02-01	Rp	600,000	500,000	100,000	...
ANWAR	2017-02-07	JL0200008	2017-02-07	Rp	1,000,000	1,000,000	0	...
LUTFI	2017-02-11	JL0200009	2017-02-11	Rp	2,332,000	2,332,000	0	...
H. SYAFI'UDIN	2017-02-13	JL0200007	2017-02-13	Rp	1,600,000	1,600,000	0	...
H. ZUBAIDI	2017-02-14	JL0200003	2017-02-14	Rp	7,923,000	4,184,000	3,739,000	...
KARANG SARI	2017-02-21	JL0200010	2017-02-21	Rp	2,000,000	2,000,000	0	...
H. RANDINO	2017-02-22	JL0200004	2017-02-22	Rp	4,489,000	4,489,000	0	...
SIRI	2017-02-23	JL0200005	2017-02-23	Rp	9,700,000	2,700,000	7,000,000	...
AS SHOFI	2017-02-27	JL0200002	2017-02-27	Rp	14,950,000	800,000	14,150,000	...
CONGKOP	2017-03-01	JL0300041	2017-03-01	Rp	915,000	915,000	0	...
DUYO	2017-03-01	JL0300004	2017-03-01	Rp	3,558,000	0	3,558,000	...
HODDIN	2017-03-01	JL0300009	2017-03-01	Rp	1,200,000	300,000	900,000	...
KOP AUBA	2017-03-01	JL0300007	2017-03-01	Rp	12,782,000	12,782,000	0	...
SALEH	2017-03-01	JL0300003	2017-03-01	Rp	3,609,000	3,609,000	0	...
SUKRI	2017-03-01	JL0300005	2017-03-01	Rp	4,004,500	52,500	3,952,000	...
SUNIDI	2017-03-01	JL0300032	2017-03-01	Rp	410,000	410,000	0	...
TATA	2017-03-01	JL0300008	2017-03-01	Rp	340,000	340,000	0	...
U HADIRI	2017-03-01	JL0300049	2017-03-01	Rp	10,435,000	656,000	9,779,000	...
U. HAKIM	2017-03-01	JL0300028	2017-03-01	Rp	516,000	0	516,000	...



Jadi system kerjanya begini misal Anda memberikan 10 invoice penagihan ke pada staf penagihan Anda maka jika ada tagihan yang belum ter bayarkan customer maka invoice tersebut harus dikembalikan ke bagian admin dan sedangkan jika yang sudah terbayar maka Anda harus Anda cek apakah jumlahnya sudah sesuai atau belum.

Jika daftar penagihan ini tidak Anda cek takutnya Anda lupa membawakan invoice yang mana saja dan nominalnya berapa jadi riskan dengan kecurangan.

Meski Tujuan bisnis Anda adalah profit/keuntungan.

Akan tetapi cashflow yang lancar jauh lebih penting.

Jika Anda rasa ebook ini bermanfaat bagi Anda, bisa Anda share agar semua juga bisa belajar juga. Banyak berbagi banyak rezeki 😊

Sukses selalu untuk kita semua, tetap fokus dan terus belajar agar kita tidak ketinggalan jaman. Let's #beefree

Salam Sukses,

David Santoso