



Mudah, Akurat, & Untung

**BEE**  
accounting

# 7 Rahasia Membangun Distribusi Yang Sehat & Menguntungkan



## Ebook Distributor



[www.beeaccounting.com](http://www.beeaccounting.com)



[www.facebook.com/beeaccounting](https://www.facebook.com/beeaccounting)

# BELAJAR YUK.. 😊

- APA ITU DISTRIBUTOR ? ..... 2
- PAHAM DULU SISTEM DISTRIBUSI ..... 3
- PERTAMA, STRATEGI JUALAN ITU PENTING... ..... 5
  - Apakah Territory Penjualan Itu ? ..... 6
  - Desain Territory ..... 9
  - Petunjuk Routing (Membuat Rute) ..... 10
  - Metode untuk Mendvelop Rute yang Efisien ... ..... 11
- KEDUA, CARA EFEKTIF MENGELOLA STOCK PERSEDIAAN BARANG ..... 15
- KETIGA, SERING SALAH KASIH HARGA ?? ..... 17
- KEEMPAT, STOCK BARANG LARIS TAPI TIDAK ADA ?? ..... 18
  - Cara Ampuh Mengenal Karakter Stock ..... 21
- KELIMA, LEMBUR STOCK OPNAME ..... 22
- KEENAM, TIDAK PERLU LEMBUR BUAT LAPORAN KEUANGAN..... 25
- KETUJUH, MENEKAN PIUTANG MACET TAK TERTAGIH ..... 26



Catatan : Jika Anda seorang Pebisnis Distributor yang ingin Penjualannya Meningkat dan dilain sisi juga ingin Menekan Biaya Operasional, maka sebaiknya Anda baca ebook ini sekarang.

Halo, Boss 😊

Sebelum Anda baca ebook ini sampai selesai dan mendapatkan manfaat yang luar biasa, perlu kami ingatkan bahwa ebook ini ditulis berdasarkan pengalaman pribadi, pengumpulan data dari beberapa narasumber, dan disesuaikan dengan teori yang kami kumpulkan internet dan buku yang terbukti menghasilkan.

Inshaallah ebook ini bermanfaat jika Anda baca dengan seksama dan dipraktekkan langsung di bisnis Anda. Aamiin.

Dalam E-book ini Anda akan banyak mengulas kegiatan, hambatan, dan solusi yang dihadapi oleh pelaku bisnis Distributor. Sebelum kita membahas lebih jauh mengenai distributor. Kita perlu menyamakan pengetahuan terlebih dahulu nih. Yuk sama-sama coba ulas dan jawab pertanyaan ini :

**Note :** Jika Anda sudah jago teorinya dan paham apa itu distributor yang sebenarnya, Anda bisa langsung lompat ke halaman 5

## APA ITU DISTRIBUTOR ?

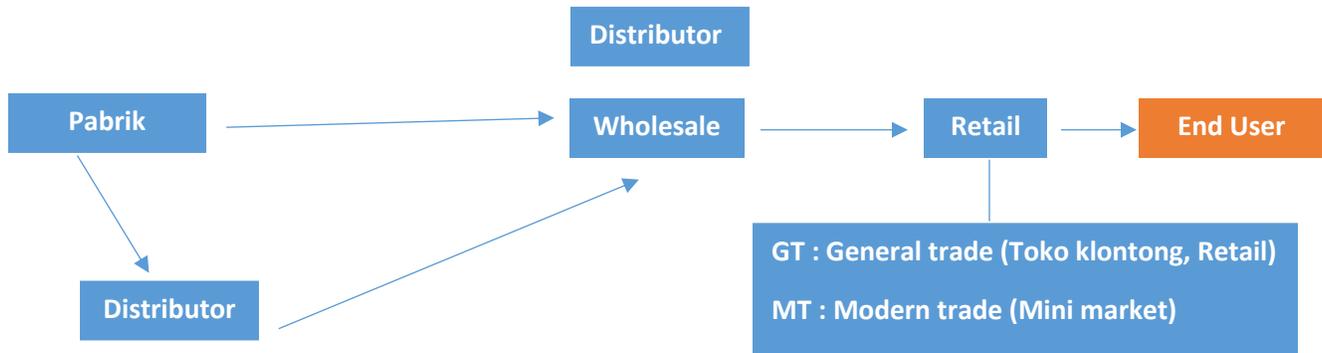
Beracuan pada (Wikipedia, 2016), Distributor adalah perantara yang menyalurkan produk dari pabrikan (*manufacturer*) ke pengecer (*retailer*). Setelah suatu produk dihasilkan oleh pabrik, produk tersebut dikirimkan (dan biasanya juga sekaligus dijual) ke suatu distributor. Distributor tersebut kemudian menjual produk tersebut ke pengecer atau pelanggan.

Jadi.. Didalam penerapannya, distributor dibagi menjadi 3 :

Dari 3 jenis pendistribusian berikut, mana jenis perantara yang sedang Anda jalankan? Kami harap Anda sudah tahu mekanisme distribusi Anda, jangan sampai dilangkah ini saja Anda tidak mengetahuinya hehe.



# PAHAMI DULU SISTEM DISTRIBUSI



Bisnis distributor akan berhubungan dengan pabrik, dengan pembelian jumlah lebih besar dan mendapatkan harga khusus. Kemudian tugas distributor memasarkan produk-produk dari pabrik ke beberapa segmen :

1. **Wholesales** adalah unit usaha yang membeli dan menjual kembali produk kepada para pengusaha (bukan end-user). Ini sejenis Toko Grosir besar dan menjadi tempat beli para toko penjual ecer.
2. **Retailer** adalah perseorangan yang membeli barang dalam jumlah besar kemudian dijual kembali kepada pembeli individu. Retail ini dibagi menjadi 2; GT general trade (toko klontong, toko kakilima) dan MT modern Trade (minimarket)
3. **End User** adalah pengguna barang yang dibeli atau konsumen

Oke, kita lanjut ke persiapan sebelum bisa Anda praktekan langsung..

## **Dalam kerjanya, Distributor melakukan pemasaran dengan cara ...**

1. **Take Order**, melakukan aktifitas mengantar barang pelanggan dengan jadwal dan jumlah yang telah disepakati.

Untuk melakukan Take Order tugas Distributor harus memiliki :

- ➔ *Daftar outlet Aktif dan Pasif.* Outlet Aktif adalah **outlet yang rutin membeli minimal 3x pembelian sebulan** atau dengan jumlah transaksi tertentu. Outlet Pasif adalah outlet yang pernah membeli meski tidak selalu membeli produk.
  - ➔ *Memiliki Jadwal pengiriman.* Agar proses pengiriman menjadi lebih efektif, penjadwalannya dibagi menjadi per wilayah. Misalnya, hari Senin pengiriman ke wilayah Surabaya Selatan, Selasa pengiriman ke wilayah Surabaya Barat dll.
2. **Canvas**, melakukan aktifitas pemasaran dengan cara berkunjung lalu menawarkan satu per satu ke calon customer. Di sini sales dituntut menjual barang dan menawari toko-toko baru untuk menjadikan toko tersebut masuk dalam daftar take order.

Persiapan yang perlu dilakukan adalah :

- ➔ Membuat target kunjungan Toko Baru
- ➔ Menghitung kilometer sebelum dan sesudah canvas
- ➔ Menjatak berapa jumlah barang yang harus dijual
- ➔ Mengecheck hasil kunjungan Sales dengan telesurvey
- ➔ Menghitung berapa cost yang dikeluarkan pada saat sales melakukan TO (Taking Order). Agar bisa dihitung efektifitas costnya antara biaya dan pemasukan.
- ➔ Melakukan Efektif Call tiap bulannya untuk menanyakan apakah customer membutuhkan produk

Ke-6 persiapan di atas, bisa Anda lakukan **untuk mengantisipasi kecurangan yang dilakukan oleh sales canvas** Anda.

## **PERTAMA, STRATEGI JUALAN ITU PENTING...**

Jika Anda ingin mengembangkan terus bisnis Anda, Anda harus terus **Up to date** terhadap perkembangan strategi penjualan. Kenapa harus terus belajar cara berjualan?

“Karena prinsip hidup masyarakat itu terus berkembang dan diikuti oleh penggeseran cara manusia memenuhi kebutuhan hidupnya”

Selanjutnya kita akan belajar cara jualan yang berhubungan erat dengan wilayah kerja penjualan sales atau sales territory.

## Apakah Territory Penjualan Itu ?

Sales territory merupakan hal yang sangat vital dalam menentukan sukses tidaknya penjualan Anda sehingga diperlukan suatu strategy yang terencana dalam menempatkan sales force Anda dalam suatu wilayah.

Tujuan utamanya adalah agar Anda benar-benar dapat berhasil menguasai pasar wilayah.

Kesalahan dalam menempatkan sales force dan pembagian wilayah kerjanya akan berdampak **pada pembengkakan cost per sales dan efektifitas kerja harian sales** Anda, yang akhirnya berdampak pada penyebaran dan penjualan produk yang Anda pasarkan.

**Sun Tzu** di bukunya yang berjudul *The Art Of War* membagi Philosopy Territory Managament menjadi 3 yaitu ;

1. Kalau Anda mengenal musuh dan diri sendiri, Anda tidak perlu takut terhadap 100 pertempuran
2. Kalau Anda mengenal diri sendiri tetapi tidak mengenal musuh, untuk setiap kemenangan yang Anda raih, Anda juga akan menderita kekalahan.
3. Kalau Anda tidak mengenal diri sendiri ataupun musuh, Anda akan kalah dalam setiap pertempuran

Pertimbangkan juga mengapa Anda harus membentuk wilayah penjualan..

- ✓ Pengcoveran yang lebih baik
- ✓ Mengurangi biaya penjualan
- ✓ Penilaian prosentase dan kinerja yang lebih akurat
- ✓ Meningkatkan pelayanan terhadap customer

Sebelum Anda mempraktekkan strategi jualan Territory,

Anda harus tahu dulu dasar-dasarnya. Dasar – dasar yang harus Anda ketahui dalam merancang territory penjualan adalah :



## 1. Potensi Wilayah

Potensi wilayah sangat berpengaruh sekali pada pembagian territory utamanya dalam hal kontribusi omset dan penghasilan sales..

- ➔ Kapasitas suatu territory yang diproyeksikan dapat mempengaruhi nilai penjualan.
- ➔ Parameter yang dijadikan patokan adalah Batasan Geografis, Jumlah Penduduk, Sumber daya ekonomi dan sosial budaya, Jumlah Outlet (Customer dan Calon Customer), Internal Data (omzet per Customer, Per Sales, Per Area, Districk, effective cal).

## 2. Beban Kerja Sales

- ➔ Beban kerja sales adalah seluruh kegiatan yang harus dilakukan oleh seorang sales untuk mencapai potensi permintaan penjualan di daerah territory yang dipercayakan.
- ➔ Ukurannya yaitu jumlah kunjungan yang harus dilakukan sales dalam satu tahun, siklus kunjungan yang dilakukan serta jumlah kunjungan max yang dapat dilakukan seorang Sales dalam 1 hari dengan memperhitungkan waktu perjalanan, jarak tempuh, pembuatan laporan, menunggu customer dll.
- ➔ Kemampuan pengcoveran area (jumlah customer yang dikunjungi), apakah sales mampu melayani semua customernya pada hari itu dan mampu mencari customer baru?

## 3. Jarak Tempuh

- ➔ Cara sales mengatur waktu. Apakah sales hanya menghabiskan di perjalanan atau sales juga melakukan Sales Call.

#### 4. Kondisi Geografis

- Meminimalkan hambatan kondisi geografis
- Membagi wilayah harus memperhatikan sungai, pegunungan, lintasan kereta api dll. Agar pengcoveran territory berjalan maksimal.

#### 5. Cara monitoring dan kontrol territory, juga penting..

- Dilakukan secara berjenjang agar proses kontrol dapat berjalan dengan baik dengan berdasarkan Parameter Call, Efektif Call, Aktivitas Transaksi, Langganan Transaksi , Omset dan Tagihan.
- Join visit secara rutin ke wilayah kerja sales dengan acuan parameter di atas dan standar yang telah ditetapkan perusahaan.

Jika Anda sudah mengatur wilayahnya, nah sekarang kita atur desain territory-nya.

## Desain Territory

Desain territory ini menentukan batas Coverage (pencakupan) dan Home Base (titik focus) berdasarkan :

- Batasan politisi / administrasi : status, kota, daerah/propinsi, kabupaten, kecamatan, dan kelurahan
- Wilayah perdagangan
- Batasan alam : Pegunungan, sungai, jalan kereta api dan lainnya

Menentukan bentuk territory agar waktu dan routing dapat dilakukan secara efektif dan efisien

- Wedge (Irisan dengan bentuk pastel)
- Circle (lingkaran)

## Petunjuk Routing (Membuat Rute)

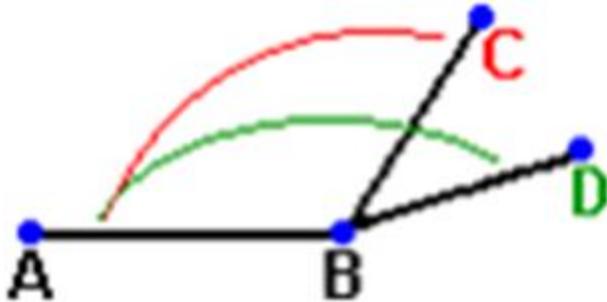
Anda juga harus memahami hal-hal yang perlu dilakukan dalam Routing, agar diperjalanan dalam mencover area menjadi lebih pendek dengan waktu yang sesingkat-singkatnya, begini petunjuknya :

- ➔ Perjalanan keliling harus berbentuk melingkar
- ➔ Perjalanan keliling tidak boleh menyilang (cross)
- ➔ Rute yang sama tidak boleh digunakan untuk pergi ke dan dari suatu pelanggan (harus mencari jalur yang berbeda dan lebih dekat untuk kembali ke home base)
- ➔ Pelanggan pada area yang berdekatan harus dikunjungi secara berurutan

Lanjut.. yang ini sedikit butuh konsentrasi :D tapi tidak masalah untuk mendapatkan hasil yang maksimal, kita juga harus menikmati prosesnya.

## Metode untuk Mendevolop Rute yang Efisien ...

### 1. Largest Angle Heuristic



Contohnya :

Sales telah menempuh perjalanan dari titik A ke B, harusnya sales melanjutkan ke titik C atau D. Jika menggunakan metode Sudut heuristik yang paling besar, sales harus memilih

untuk menuju D. Karena ketika memilih suatu rute yang menggunakan Sudut heuristik yang paling besar, sales harus selalu menuju ke suatu titik yang menghasilkan penjuru/sudut yang paling besar untuk titik akhir yang dikunjungi. Heuristik ini akan membantu memastikan bahwa rute berbentuk lingkaran dari dan menuju ke rute yang efisien

### 2. Closest Next Heuristic



Contohnya :

Sales telah menempuh perjalanan dari Titik A ke B. harusnya sales

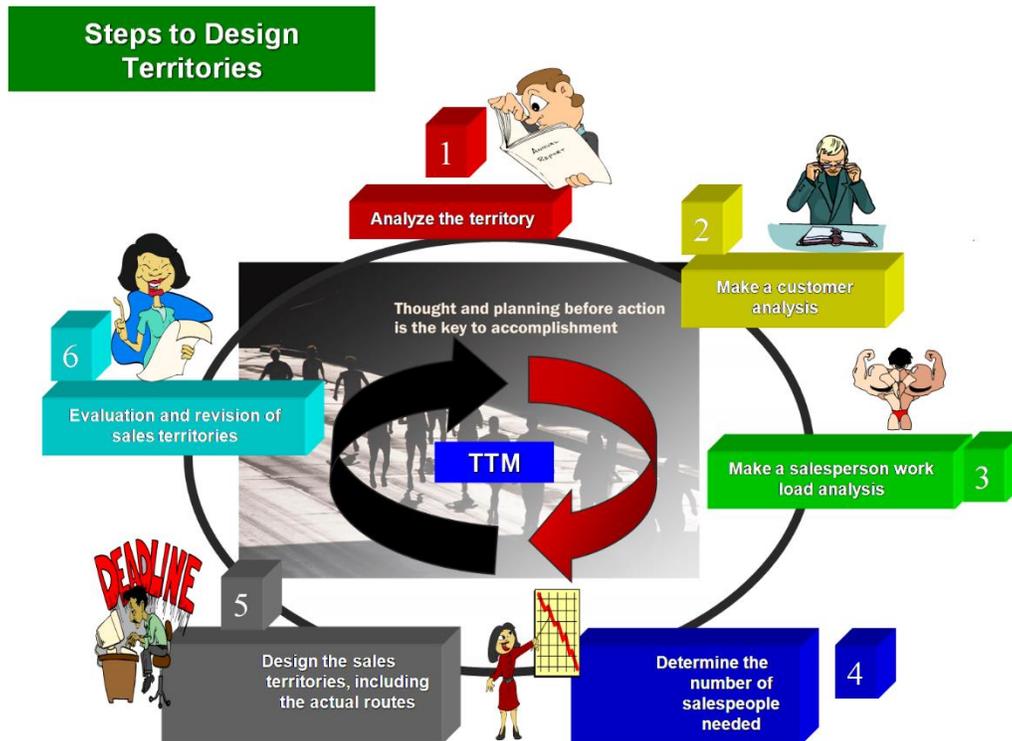
melanjutkan ke titik C atau D? Jika menggunakan metode Closest Next Heuristic, Sales harus memilih untuk menuju D. Karena jika design route menggunakan metode Heuristik berikutnya yang terdekat, maka sales harus selalu menuju ke titik yang terdekat dari posisi sales terakhir.

Lalu apakah hubungannya antara Territory Sales dan Fokus kerja Distributor Company, ya ?

Dari Territory Sales di atas diharapkan akan menghasilkan Fokus Kerja Distribusi Anda...

1. Semisal dari 100 outlet yang didatangi, Anda ingin sebesar 20% nya aktif order ke Anda. (Hukum pareto 80%-20%). Mungkin yang sebelumnya hanya mencapai angka 2% saja.
2. Distribusi/spreading produk/jaga kerapatan distribusi. Maksudnya adalah distribusi barang Anda menjadi lebih cepat dan gimana agar pemerataan semua outlet di wilayah tersebut menggunakan barang Anda.
3. Jika territory sales dibuat secara efektif dan efisien maka akan mempermudah Anda dalam memmanage atau mengelola customer-customer-nya. Baik itu dalam aspek penjualan, aspek penagihan, aspek pengiriman, penambahan customer, atau review terhadap efektifitas bisnis dengan customer tersebut.

## Ilustrasi Design Territory Management



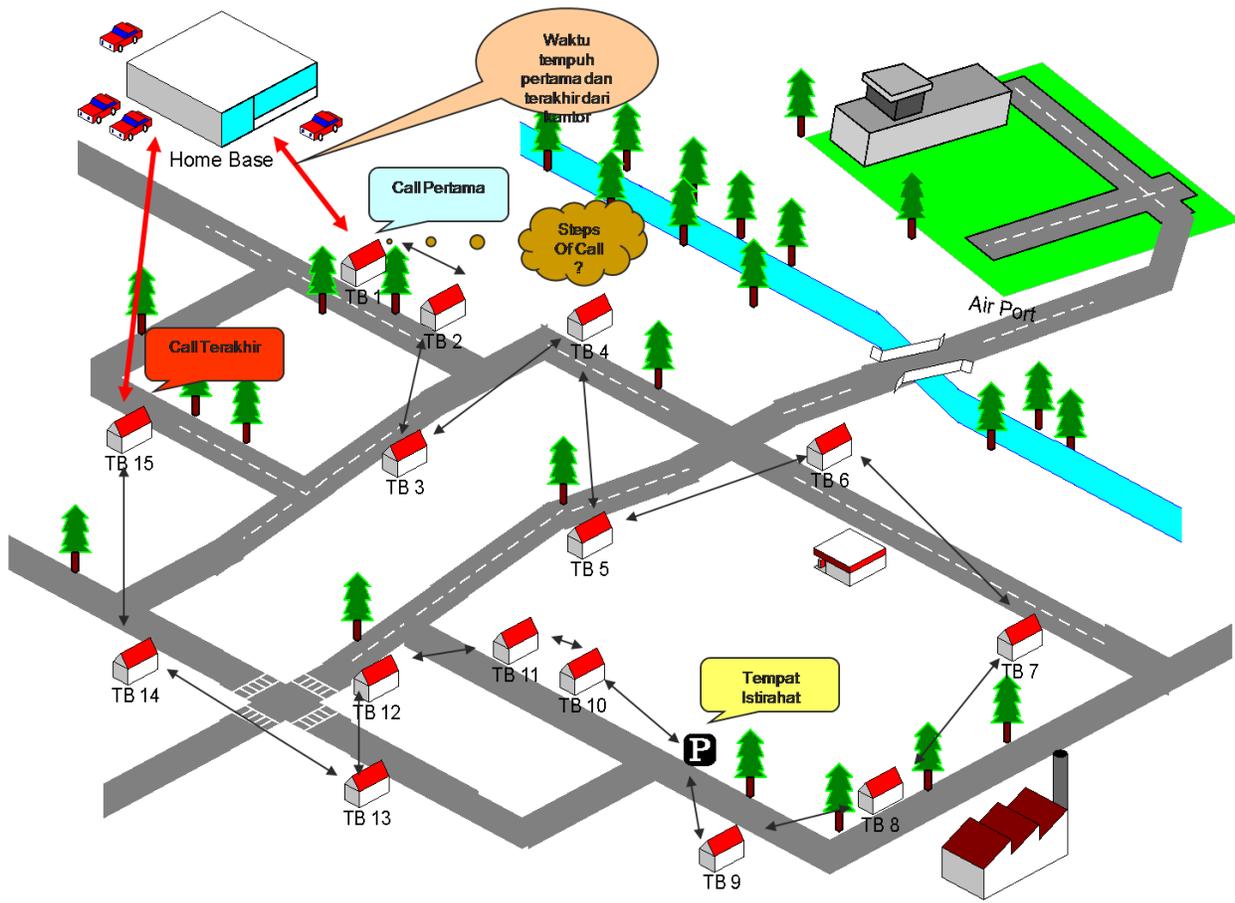
## Ilustrasi Sales Activity

### Standar Pola Kerja

#### Salesman :

Rincian Pekerjaan	Menit	%
Merencanakan kunjungan ..... toko		
Proses Administrasi Tagihan ( jika ada )		
Waktu tempuh toko pertama / terakhir ke kantor		
Waktu tempuh antar .....perhentian ( .....perhentian x ..... toko )		
Waktu Istirahat		
Administrasi Penjualan Pagi / Sore		
<b>Total Waktu Non Produktif</b>		
<b>Total Waktu kerja / hari : ..... jam x 60 menit</b>		
<b>Sisa Waktu Produktif di ..... toko</b>		
( Waktu rata-rata di toko ..... menit/.....toko = ..... Menit / toko )		
- Pra Selling ( salam, basa-basi )	..... Menit	
- Cek Stock / Merchandising	..... Menit	
- Presentasi ( order ) & Atasi keluhan	..... Menit	

# Ilustrasi Rute Sales



Gimana, sudah paham strategi penjualannya? Jika sudah, yuk! Kita lanjut ke pengelolaan stock.

## **KEDUA, CARA EFEKTIF MENGELOLA STOCK PERSEDIAAN BARANG**



Apakah Anda sebagai pelaku bisnis distributor atau retail yang memiliki ribuan stock barang dan lokasi penyimpanannya berbeda-beda ?

Tentu Anda akan pusing sendiri mengingat dan mencatatnya. Anda tentu mencari cara agar mengelola stock barang yang efektif dengan mekanisme terstruktur itu bagaimana ?

Tenang, Anda tidak sendiri. Sejujurnya mengelola inventori itu susah-susah gampang. Meski sepintas terlihat mudah dan sederhana hanya

- ✓ Membeli barang
- ✓ Men-stock
- ✓ Menghitung saldo
- ✓ Menentukan harga pokok
- ✓ Menjual saldo akhir.

Tetapi sesungguhnya untuk mencapai hasil yang valid diperlukan ketelitian cukup detail dalam menghitung dan mencatat. Dan berikut ini adalah hal yang sering membuat bingung saat mengelola stock persediaan barang :

- 1. Kesalahan pencatatan stock.** Sangat dihindari dan paling sering terjadi bila Anda memiliki SDM yang kurang cakap.
- 2. Kurang memahami sistem persediaan dan metode harga pokok.** Ada beberapa pelaku bisnis distributor kurang memahami sistem persediaan barang sehingga tak jarang mereka menghadapi banyak barang yang sudah kadaluarsa, rusak, hilang dan sebagainya yang mengakibatkan beban bertambah dan tentu saja kerugian.
- 3. Tidak adanya perencanaan atas pengendalian stock persediaan.** Perencanaan dilakukan untuk memperkirakan waktu yang tepat, untuk memesan barang sekaligus barang apa saja yang memang diperlukan.

Untuk menanggulangi itu semua, sistem manajemen gudang pada usaha distributor tidak hanya membahas jumlah persediaan (stock barang) atau budgeting barang. Tetapi juga harus memastikan produk yang disimpan pada gudang akan sampai ke tangan customer dalam keadaan prima. Mari kita bedah kasus stock di atas :

## KETIGA, SERING SALAH KASIH HARGA ??



Kesalahan kasih harga dan pencatatan harga ini bisanya salah siapa?

Salah kasih harga ini hal yang fatal bila terjadi dengan nilai nominal yang selisihnya cukup besar. Jangan sampai hal itu terus jadi pada bisnis Anda. Disini kita memerlukan SDM yang cakap dan teliti, tapi apakah itu mudah?

Anda dapat mencegah kesalahan dengan menggunakan sistem yang valid dan up to date dengan harga Anda. Coba Anda cari software apa yang bisa membantu Anda membuat barcode harga baru dan input harga dengan gampang.

## KEEMPAT, STOCK BARANG LARIS TAPI TIDAK ADA ??

Ini keadaan yang banyak dialami oleh para pebisnis, stock banyak tapi stock barang yang diminta oleh customer gak punya.



Hmmm... tentunya Anda tahu sulitnya mencari customer. Tapi disaat customer ingin membeli malah kita sebagai distributor tidak dapat memenuhi kebutuhannya. Hal ini bisa menjadi faktor pemicu customer Anda ~~selingkuh~~ berpaling meninggalkan Anda.

Jangaan sampai deh, rasanya serupa dengan patah hati diselingkuhi kekasih Boss. Gemesnya... hehe :D

Yang perlu Anda lakukan adalah memperbaiki sistem pencatatan stock segera. Jangan sampai kehabisan stock barang yang justru seharusnya menjadikan perusahaan Anda berkembang. Kalau hal ini sampai terjadi Anda harus siap-siap untuk kehilangan pelanggan.

Pelanggan saat ini menuntut pelayanan yang cepat, barang berkualitas dan barang selalu ready. Oleh karena itu, stock barang adalah hal yang paling krusial di era bisnis saat ini. Apalagi dengan persaingan bisnis yang semakin hari semakin banyak. Ini mengharuskan Anda bergerak cepat dalam segala hal. Masalah stock barang bukanlah hal yang mudah. Jadi Anda harus memiliki senjata pamungkas.

Agar Anda tidak kehabisan stock dan bingung barang apa saja yang sudah saatnya diorder ke vendor. Cermati langkah ini :

### **1) Update Stock**

Update stock barang setiap hari memang akan menyita waktu Anda. Namun dengan melakukan hal ini akan sangat membantu Anda mengetahui posisi stock terkini. Dengan begitu, mudah bagi Anda untuk menentukan barang apa saja yang sudah saatnya diorder ke vendor.

### **2) Memantau PO**

Anda juga harus memantau PO yang sudah dikirimkan ke Vendor.

- ✓ Kapan barang yang dipesan akan dikirimkan ?
- ✓ Apakah sesuai dengan jumlah yang Anda minta atau tidak ?

Hal ini gunanya agar bisa mengetahui berapa lama barang dikirim setelah PO diterbitkan. Tentunya Anda juga harus mencegah terjadinya jadwal pengiriman palsu.

### **3) Cek Barang Terlaris**

Buatlah daftar list barang apa saja yang terlaris, dan jangan lupa cek arus keluar masuknya barang. Sehingga Anda dapat mengestimasi berapa lama stock Anda akan habis. Agar Anda dapat segera menerbitkan PO ke vendor sebelum stock benar-benar habis.

Ketiga hal di atas akan sangat menyita waktu Anda jika semua itu dilakukan secara manual. Apa lagi jika sampai lupa untuk mencatat atau mungkin salah hitungannya. Celaknya lagi jika PO yang diterbitkan terselip. Tentunya ini merupakan hal yang sangat merugikan Anda.

Mungkin jika barang Anda hanya sedikit ini tidak akan terlalu menjadi masalah, namun jika sudah ribuan bahkan ratusan ribu. Bisa Anda bayangkan sendiri bagaimana repotnya bukan? Lalu bagaimana agar hal ini tidak menjadi masalah pada bisnis Anda.

Saran saya jika stock barang Anda sudah ribuan, gunakan lah software yang dapat membantu pekerjaan. Agar usaha yang Anda jalankan mudah dikontrol dan semakin berkembang. Namun ingat saat Anda memilih software.

Pastikan software yang Anda pilih telah mengakomodir dalam

- ✓ Pencatatan stock yang baik
- ✓ Reminder stock yang sedang menipis secara otomatis
- ✓ dan dapat menampilkan daftar barang apa saja yang terlaris

#### **4. KENALI KARAKTER STOCK**

Ibaratkan kekasih, Anda harus mencintai produk-produk yang Anda jual. Harus tahu betul gimana rasanya, gimana saat stock mendekati expired, stock apa saja yang paling terlaris, apa penyebab stock tersebut laris dan tidak laris.

Jika Anda tahu betul tentang Karakteristik Stock Anda, fix Anda juaranya..

# Cara Ampuh Mengenal Karakter Stock



## 1. Cara Penyimpanan Stock

Penting bagi Anda meng-kategorikan jenis stock berdasarkan tempat penyimpanannya. Anda harus paham pasti apa yang menyebabkan stock Anda jadi rusak. Bisa dari tempat penyimpanan salah, posisi salah atau Anda juga harus memikirkan masa kadaluarsanya.

## 2. Mengatur “Layout” stock

Ini seperti Anda membuat denah untuk mengatur tempat-tempat yang mudah dijangkau untuk setiap stock Anda. Utamakan produk yang pertama masuk, terletak pada paling mudah untuk diambil atau produk yang paling laku, letaknya yang paling mudah dijangkau. Sehingga Anda dapat mengecek dan mengambil produk itu.

## **KELIMA, LEMBUR STOCK OPNAME adalah pekerjaan paling membosankan...**



Toko atau gudang Anda tutup seharian hanya untuk stock Opname, atau lembur hanya untuk stock Opname? Tentu hal yang cukup wajar bila Anda melakukan itu.

Stock Opname merupakan proses pendataan fisik barang dengan cara mencocokkan stock dengan pencatatan.

Masalah klasik yang sering ditemui dalam melakukan stock opname adalah banyaknya item barang yang harus didata dan dihitung. Oleh Karena itu, Anda perlu mengatur periode stock opname, mau harian, mingguan atau bulanan. Agar dalam melaksanakan stock opname tidak mengganggu kegiatan operasional.

Proses stock opname ini melibatkan lokasi, rak, lot, gudang, serta barang dan jumlahnya. Data yang diperoleh dari stock opname dapat digunakan untuk mengetahui apakah ada barang yang hilang, rusak, dan tidak tercatat pada system selama proses transaksi pada periode tersebut.

Tujuan dari stock Opname :

- Untuk mengetahui arus keluaranya barang.
- Mengetahui apakah ada barang yang hilang atau tidak tercatat selama proses transaksi, sehingga bisa diambil tindakan terkait dengan temuan yang ada.
- Dapat mengetahui kondisi persediaan barang Anda secara riil. Kondisi persediaan barang yang ada itu baik atau rusak.
- Mengetahui nilai nominal atau nilai rupiah dari persediaan barang yang ada. Informasi nilai rupiah ini dibutuhkan untuk menghitung berapa Harga Pokok Penjualan (HPP) selama periode tersebut.

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal pada saat melakukan stock opname Anda harus melakukan hal-hal seperti berikut:

- 1) Pada saat proses stock opname tidak boleh ada barang yang keluar atau masuk karena ini akan sangat menghambat proses stock opname.
- 2) Perhitungan dilakukan oleh pihak independen (pihak yang tidak ada kaitanya dengan barang yang akan dihitung) agar tidak ada kecurangan.
- 3) Untuk mendapatkan penghitungan akurasi yang tinggi, sebaiknya satu jenis barang dihitung oleh dua orang / kelompok dalam waktu yang tidak bersamaan.
- 4) Menggunakan aplikasi atau hardware yang dapat membantu stock opname. Seperti scanner stock opname atau yang lebih dikenal PDT (Portable Data Terminal ) dan PDA, Agar stock opname bisa dilakukan oleh satu orang. Lebih efisien dalam waktu dan SDM. Selain itu menggunakan bantuan PDT/ PDA tidak perlu mencatat di kertas lalu diinputkan ke system. Namun Anda hanya perlu sinkronisasi data pada saat stock opname sudah selesai dilakukan.

# KEENAM, TIDAK PERLU LEMBUR BUAT LAPORAN KEUANGAN



Anda pernah mengalami lembur untuk berkecimpung dengan pencatatan atau admin Anda terpaksa lembur untuk merekap semua transaksi yang terjadi. Membuat laporan sering kali

menyita waktu Anda bersama orang tersayang, bahkan Anda sering membawa pekerjaan ke rumah.

Laporan keuangan apa saja sih yang selalu Anda control untuk menekan dan melancarkan arus keuangan Anda :

1. Laporan Stock
2. Laporan Piutang
3. Laporan Laba-Rugi
4. Laporan Neraca
5. Laporan Arus Kas

Tapi dalam bisnis Anda, hal yang sering membuat macet arus keuangan Anda itu pastinya Piutang. Bagaimana cara menghadapi Piutang?

Numpang lewat boss 😊

**BEE UNTUK SOLUSI  
MANAJEMEN DISTRIBUTOR**

<http://bit.ly/beeuntukdistributor>

- ✓ Kontrol Limit Piutang
- ✓ Mudah Setting Harga Jual berdasarkan Margin dan
- ✓ Analisa maupun Stock Opname dengan Mudah

# KETUJUH, MENEKAN PIUTANG MACET TAK TERTAGIH



Piutang dalam bisnis merupakan hal yang wajar dilakukan untuk menciptakan mitra bisnis. Piutang biasanya timbul dari penjualan kredit barang/jasa yang merupakan hasil usaha dari perusahaan yang bersangkutan. Penyelenggaraan Piutang ini diadakan atas kesepakatan kedua belah pihak untuk melakukan transaksi dan waktu pembayarannya.

Keputusan untuk mengadakan suatu piutang usaha dalam proses penjualannya bertujuan guna untuk meningkatkan volume penjualan. Akan tetapi, hal tersebut akan memberikan resiko bagi perusahaan seperti akan adanya kemungkinan piutang-piutang yang tidak tertagih. Meski begitu Pebisnis tidak bisa menghindarinya. Tanpa disadari kebanyakan pebisnis Distributor menimbun 78% profit mereka pada piutang.

Pebisnis yang akan melakukan piutang usaha disarankan membuat keputusan kebijakan piutang yang akan diambil sematang mungkin. Berikut Cara efektif menekan agar tidak macet dan tak tertagih:

### 1. Memisahkan bagian pencatatan dengan bagian piutang dan kas

Menghindari terjadinya penyelewengan akun piutang oleh bagian internal caranya adalah dengan memisahkan antara bagian pencatatan dengan bagian piutang dan kas. Jika bagian piutang digabungkan bersama bagian pencatatan dan bagian penerimaan kas dikhawatirkan memberikan peluang untuk melakukan kecurangan.

### 2. Buat reminder piutang

Sebagai pengingat pebisnis kepada pelanggan akan habisnya waktu jatuh tempo dari pada piutang tersebut. Maka disarankan pihak perusahaan untuk selalu memiliki data pelanggan dengan lengkap terutama informasi tentang nomor yang bisa dihubungi baik nomor end user ataupun nomor kantor pelanggan jika pelanggan kita suatu instansi perusahaan juga.

### 3. Jalinlah hubungan yang baik kepada setiap pelanggan

Melakukan pendekatan terhadap pelanggan akan penerapan kebijakan piutang yang telah disepakati agar dipatuhi oleh pelanggan. Maka jalinlah hubungan yang baik kepada setiap pelanggan. Sebelum jatuh tempo atas piutang tersebut, dari pihak perusahaan sebaiknya memberikan informasi pemberitahuan sehari atau

dua hari untuk mengingatkan pelanggannya akan piutang yang jatuh tempo tersebut baik via telepon mau pun via e mail.

#### 4. Sistem keuangan valid

Untuk meminimalkan terjadinya piutang yang tidak tertagih agar lebih terarah maka perusahaan harus lebih memahami bagaimana caranya melakukan manajemen piutang. Sehingga resiko terjadinya piutang yang tidak tertagih tersebut bisa diminimalkan bahkan dihindari tentunya. Tidak perlu jera bahkan anti untuk menerapkan piutang usaha karena kekhawatiran kita akan terjadinya piutang usaha yang tidak tertagih yang akan mengakibatkan dampak kerugian bagi perusahaan. Perlunya sistem keuangannya yang valid untuk membantu perusahaan dalam mengatasi piutang. Cari sistem keuangan valid yang bisa memberitahu Anda kapan waktunya piutang jatuh tempo dan semua hal mengenai piutang usaha Anda.

Dalam manajemen piutang maka Anda harus memahami betul akan piutang dan kebijakan kredit yang akan Anda terapkan pada perusahaan Anda. Serta penyesuaian termin kredit yang akan digunakan. Jika segalanya telah di manage dan diterapkan dengan baik. Maka kemungkinan besar profitabilitas perusahaan pun akan meningkat pasti terjadi.

Jika Anda ingin mencari sistem keuangan yang dapat me-manage piutang Anda, Silahkan coba trialnya di [BeeAccounting](#). Let's #beefree Boss

Mari bersama membangun bisnis yang sehat dan terus menguntungkan bersama kami 😊



<http://bit.ly/beedistributor>

Let's #beefree

# BONUS 😊, PENTING CASH FLOW SEBAGAI URAT NADI BISNIS ANDA 😊

Haii Boss,

Meski Tujuan bisnis anda adalah profit/keuntungan. Akan tetapi cashflow yang lancar jauh lebih penting.

Kestabilan cashflow pada bisnis Anda sangat penting, Anda akan mampu membayar semua pengeluaran rutin dan momental, semua kewajiban Anda, termasuk angsuran utang, pembayaran gaji, biaya operasional, pembelian bahan baku, tagihan listrik, pulsa, dan lain sebagainya harus bisa dibayar setiap bulannya.

Penting bagi pebisnis untuk tetap mengendalikan semua pengeluaran, utang-utang dan lain sebagainya. Kemudian Anda harus memastikan bahwa total semua pengeluaran itu harus lebih kecil dari pendapatan. Jika itu bisa dilakukan, berarti cashflow cukup lancar jika setiap bulan semua itu sudah stabil dan Anda sanggup memenuhi semua kewajiban, itulah saatnya Anda baru benar-benar mengejar profit. Kalau cashflow saja berantakan dan tidak menentu, bagaimana mau merancang strategi yang menguntungkan...

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

Dan berikut tambahan ilmu yang saya kutip dari salah satu mentor bisnis Indonesia mengenai cash flow. 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...

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

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

Salam Sukses,

Team BeeAccounting